

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ:
ПРОБЛЕМИ КОНСОЛІДАЦІЇ ТА АСИМЕТРІЇ
ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Колективна монографія
За науковою редакцією
д.е.н., проф. А.В. Рибчука

Дрогобич – 2020

УДК 339.923:061.1ЄС

Р 49

Рекомендовано до друку вченою радою Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка
(протокол № 9 від 30.06.2020 р.)

Рецензенти:

Булатова Олена Валеріївна	д.е.н., професор, професор кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, перший проректор Маріупольського державного університету
Заблоцька Рита Олександрівна	д.е.н., професор, професор кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Свінцов Олександр Миколайович	д.е.н., професор, професор кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

Європейський Союз: проблеми консолідації та асиметрії економічних інтересів : кол. монографія / [А.В. Рибчук, Н.В. Скотна, В.А. Бодак, І.О. Івашук, А.П. Румянцев, П.В. Скотний, П.П. Яремович та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. А.В. Рибчука. – Дрогобич : Ред.-вид. відділ Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка, 2020. – 422 с.
ISBN 978-966-384-420-6

У монографії досліджуються соціально-економічні проблеми функціонування Європейського Союзу за умов політичної турбулентності. Аналізуються еволюційні етапи формування зрілості європейського інтеграційного об'єднання, розглядаються механізми посилення згуртованості національних економік, розкриваються суперечності зовнішньоторговельних інтересів країн-учасниць та імперативи просторових диспропорцій європейського розвитку.

Узагальнено принципи територіальної політики ЄС, проаналізовано проблеми реалізації локальних, національних і пан'європейських інтересів, визначено напрямки когезії поліцентричного та інтегрованого розвитку європейських регіонів. Акцентовано увагу на перевагах та ризиках міжнародного співробітництва, визначено перспективи врегулювання регіональних асиметрій зовнішньоторговельних відносин країн Європи.

Визначено теоретико-концептуальну платформу сутності нової економіки, досліджено соціокультурний потенціал цивілізаційно-інтеграційних процесів у глобальній інформаційній економіці, обґрунтовано роль нової економіки у розвитку європейських інтеграційних процесів. Представлено методологію впровадження політики ресурсозбереження країнами Євросоюзу та окреслено алгоритм імплементації плану дій ЄС у сфері циркулярної економіки.

Монографія розрахована на викладачів, аспірантів та студентів закладів вищої освіти та фахівців, які цікавляться проблемами когезії країн Європейського Союзу за умов регіональних асиметрій.

ISBN 978-966-384-420-6

© Авторський колектив, 2020
© Редакційно-видавничий відділ
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка, 2020

З М І С Т

ВСТУП.....	5
Розділ 1. ІНСТИТУЦІЙНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ГЛОКАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	
1.1. Соціально-економічні проблеми функціонування Європейського Союзу в умовах політичної турбулентності.....	11
1.2. Інструменти політики подолання просторових дисбалансів у ЄС.....	20
1.3. Механізми реалізації локальних, національних і пан'європейських інтересів.....	36
1.4. Когезія поліцентричного та інтегрованого розвитку європейських регіонів.....	52
Розділ 2. ІМПЕРАТИВИ КОНСОЛІДОВАНОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	
2.1. Транспортна інфраструктура – фактор консолідації національних економік ЄС.....	76
2.2. Інвестиційний потенціал розширення транспортної мережі Європейського Союзу.....	85
2.3. Генезис просторових диспропорцій європейського розвитку.....	94
2.4. Імперативи європейської соціально-економічної нерівності.....	104
Розділ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ВРЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ АСИМЕТРІЙ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇН ЄВРОПИ	
3.1. Зовнішньоторговельні інтереси – складова сучасної парадигми національних інтересів.....	118
3.2. Асиметрії зовнішньоторговельних інтересів країн у процесі міжнародного співробітництва.....	134
3.3. Європейський вектор реалізації зовнішньоторговельних інтересів країн у міжнародному співробітстві.....	147
3.4. Інструменти управління ризиками аграрного ринку Європейського Союзу.....	158

Розділ 4. МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПОТОКИ – ГЛОБАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНСОЛІДАЦІЇ ЄС

- 4.1. Основні імперативи формування транскордонної економічної взаємодії.....178
- 4.2. Тенденції розвитку міжнародних торговельних потоків.....199
- 4.3. Георегіональний зріз світових торговельних відносин.....217
- 4.4. Е-технології прискорення зовнішньоторговельних операцій.....225

Розділ 5. ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ТА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОГО СОЮЗУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

- 5.1. Генезис європейської монетарної інтеграції.....237
- 5.2. Вплив світової кризи на формування фінансової політики ЄС.....245
- 5.3. Соціально-економічні ефекти функціонування Європейського економічного та валютного союзу.....267
- 5.4. Funkcje funduszy strukturalnych w ramach realizacji programów Unii Europejskiej.....286

Розділ 6. ВПЛИВ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЦИВІЛІЗАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

- 6.1. Теоретико-концептуальна платформа сутності нової економіки.....312
- 6.2. Соціокультурний потенціал цивілізаційно-інтеграційних процесів у глобальній інформаційній економіці.....327
- 6.3. Роль нової економіки у розвитку європейських цивілізаційно-інтеграційних процесів.....342
- 6.4. Стратегічні вектори реалізації моделі нової економіки в Україні.....358

Розділ 7. РЕАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

- 7.1. Методологія впровадження в країні політики інклюзивної циркулярної економіки.....374
- 7.2. Методика оцінювання циркулярності економіки Європейського Союзу.....391
- 7.3. Імплементация плану дій ЄС у сфері циркулярної економіки за умов альтерглобалізації.....405

ВИСНОВКИ.....419

ВСТУП

Європейський Союз (ЄС) – це унікальне партнерство, в якому зацікавлені держави об'єдналися та узгодили спільну політику щодо широкого кола економічних, соціальних та політичних питань. Однак сьогодні ЄС турбують різноманітні політичні й економічні проблеми, включаючи повільне економічне зростання та постійно високе безробіття в багатьох країнах співтовариства. Прихильники європейського проєкту хвилюються, що вперше за всю історію ЄС деякі напрями інтеграції можуть бути закриті чи скасовані. Водночас існує ймовірність, що багаторазові кризи, які пережив Європейський Союз, можуть привести до корисних реформ, заохотити подальшу політичну та економічну інтеграцію і перетворити об'єднання на більш ефективну й згуртовану структуру.

Консолідована й сильна Європа – перспектива розвитку європейської інтеграції. Ніколи ще слова «солідарність» і «міць» не були ключовими термінами, що визначають майбутнє ЄС. Ці два поняття міцно пов'язані один з одним: без згуртування немає сили, щоб протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам. Тому остання криза показала необхідність загального згуртування, консолідації у таких масштабах, які були немислимі раніше; згуртування, яке уособлює собою сьогодні самоствердження Європейського валютного союзу. Європейська солідарність розуміється не тільки як здатність ефективно діяти всередині інтеграційного об'єднання, але і як його готовність взяти на себе зобов'язання, проводити на міжнародній арені політику, спрямовану на відстоювання принципів глобальної справедливості.

Послідовна реалізація етапів розвитку економічної інтеграції в ЄС стала основною причиною успішного створення спільного ринку і Європейського економічного простору, однак поглиблення економічної інтеграції сприяло зміні конфігурації внутрішньоекономічних зв'язків, а саме посилювалися торгові відносини всередині ЄС, але зменшилися з країнами поза за його межами. Трансформація торговельних зв'язків країн ЄС наочно показала, що при кожному наступному розширенні ЄС відбувається диференціація зв'язків всередині нього, що негативно позначається на якості формованого економічного простору. Криза 2008–2009 рр.

загострила і без того напружені економічні відносини всередині ЄС, оскільки національні економічні інтереси почали домінувати над загальноєвропейськими.

Водночас заходи, що здійснювалися на рівні Євросоюзу загалом, сприяли пом'якшенню кризи та виходу з неї. Більше того, вдалося, як мінімум, зберегти докризовий рівень згуртованості держав-учасниць. Але в процесі реалізації антикризової стратегії з'ясувалося, що інститути ЄС обмежені в своїх діях через нестачу повноважень і дефіциту фінансових ресурсів. Держави-партнери не надали їм права прямого контролю над здійсненням своєї антикризової політики та прийняття будь-яких директивних рішень, завдяки механізмам екстреної допомоги країни єврозони зуміли уникнути найгіршого, і тому обійшлося без дефолтів і без скорочення її складу. У ситуації, що склалася, це був успіх, однак до стійкої фінансової стабільності у низці країн-єврозони, ще далеко, і загрози дефолту вони не позбулися. Тому в інститутах ЄС розпочалося обговорення питання про удосконалення механізму забезпечення фінансової стабільності єврозони.

Проте безсумнівним є той факт, що в умовах кризових явищ в економіці окремих країн ЄС, низьких темпів зростання як провідних господарських локомотивів, так і Єврозони загалом, а також наростання геополітичної напруженості на європейському просторі Європейський союз поки що формує передумови створення монолітного політичного союзу, справжньої європейської конфедерації, яку задумували засновники означеного інтеграційного проекту. Глибинні причини внутрішньої фрагментарності в рамках європейського угруповання досить багатогранні, причому економічна неоднорідність країн-учасниць ЄС і нерівномірність їхнього розвитку є фундаментальними основами формування різних блоків і загальної внутрішньої дивергенції.

Однак формування внутрішніх альянсів або різних груп держав, що виділяються диспропорціями і нерівномірністю економічного розвитку, різною швидкістю економічного зростання, дивергентним баченням наявних геоекономічних і геополітичних проблем, є певною мірою об'єктивним явищем у ході поступального розвитку союзу, що включав формування, неодноразові розширення меж і процеси поглиблення інтеграції. Більше того, досить часто поряд з імперативами уніфікації еволюція ЄС на всіх етапах

його розвитку демонструвала суперечливі тенденції відтворення факторів і механізмів різнорідності, нерівномірності, актуалізації державної і регіональної специфіки, яка доходить до періодично поновлювальних загроз розпаду угруповання або, як мінімум, до виходу з його складу окремих країн.

Упродовж всього періоду функціонування та розвитку Європейського Союзу проявлялися окремі суперечності у взаємовідносинах провідних держав, що характеризувалися так званою «рівновагою асиметричного дуалістичного центру». Мова йде про ФРН і Францію як подвійний центр європейської інтеграції, в якій кожен з двох лідерів мав і має свій «асиметричний» фронт лідерства. ФРН по праву вважається економічним «локомотивом» ЄС, натомість Франція, будучи не настільки сильною економічно, залишається однією з провідних світових держав з потужним військово-політичним потенціалом і незалежною зовнішньою політикою. Однак подібні суперечності, як правило, схильні до переростання у стабільну форму і часто виводять інтеграційний механізм на якісно новий рівень.

Упродовж останніх декількох років наріжною проблемою для Євросоюзу став «Брексіт». В умовах загострення суперечностей у ЄС в період економічної кризи, яка збігалася з потужним міграційним припливом, Лондон продовжував проводити політику відстоювання національних інтересів, оскільки метою вступу Великобританії до ЄС було отримання максимальної вигоди з господарської інтеграції, відновлення свого впливу на континенті та збереження зовнішньополітичних пріоритетів.

Критики згоди на вихід Великобританії з Європейського Союзу приховують, що протягом багатьох десятиліть безперервний процес інтеграції завдяки вільній торгівлі, безкоштовному руху послуг і капіталу, а також вільному пересуванню людей в Європі та у Великобританії привів до істотного підвищення добробуту населення, завдяки відмінній транспортній та освітній інфраструктурі. Водночас «Брексіт» може бути вигідним для європейської промисловості, оскільки вона в перспективі наповнить внутрішній ринок певною товарною масою за рахунок усунення британських конкурентів і припливу прямих інвестицій.

Динамічна нерівновага інтересів протягом всього періоду еволюції ЄС становила найважливіший імпульс розвитку механізму

врегулювання суперечностей, а сьогодні є одним із факторів невизначеності подальших перспектив цього інтеграційного угруповання. Фактично очевидно те, що упродовж еволюції європейського інтеграційного проєкту внутрішні неоднорідність і нерівномірність розвитку «центру» і «периферії», а також інших структурних компонентів регіонального союзу продовжували існувати. Низка суперечностей була знівельована, а створювані внутрішні неформальні альянси зазнавали неодноразового переформатування. Водночас окремі іманентні суперечності (особливе позиціонування периферійних економік) продовжує зберігатися. В одних випадках це відбувається через значні внутрішньогосподарські неоднорідності і внутрішні нерівномірності розвитку інтеграційного альянсу, а в інших – через особливий гео економічний статус деяких географічно периферійних держав, або через наявність їх власної локалізованості (як у випадку з Великобританією) і глобальної сфери впливу. Європейський Союз у порівнянні з найбільшими національними економіками в довгостроковій перспективі також залежний від глобальних політичних зрушень. Без нього кожна окрема економіка може регресувати, а тому в стратегічних інтересах Європи подальша інтеграційна політика має стати транспарентною, динамічною та послідовною.

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

1. РИБЧУК АНАТОЛІЙ ВАСИЛЬОВИЧ – д.е.н., професор, професор кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (вступ, 1.1, 2.1, 2.2, висновки).

2. СКОТНА НАДІЯ ВОЛОДИМИРІВНА – д.філософ.н., професор, ректор Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (6.2).

3. БОДАК ВАЛЕНТИНА АНАТОЛІВНА – д.філософ.н., професор, проректор Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (6.2).

4. РУМЯНЦЕВ АНАТОЛІЙ ПАВЛОВИЧ – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Навчально-наукового інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету (3.3).

5. ІВАЩУК ІРИНА ОЛЕГІВНА – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (6.1).

6. KAZIMIERZ W. KRUPA – dr. hab., prof. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Krośnie, Instytut Politechniczny, Zakład Zarządzania (5.4).

7. КОЛІНЕЦЬ ЛЕСЯ БОГДАНІВНА – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (5.2).

8. ЖУРБА ІГОР ЄВГЕНОВИЧ – д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної інформації та країнознавства Хмельницького національного університету (4.1).

9. ВІРКОВСЬКА АНАСТАСІЯ АНДРІЇВНА – к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та економічної теорії Тернопільського національного економічного університету (3.1, 3.2).

10. ВОВК ЮРІЙ ЯРОСЛАВОВИЧ – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (2.1).

11. ЖИВКО МАКСИМ АНДРІЙОВИЧ – к.е.н., заст. директора ННІМЕВ ім. Б.Д. Гаврилишина Тернопільського національного економічного університету (6.2, 6.3).

12. ЗВАРИЧ РОМАН ЄВГЕНОВИЧ – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (2.2, 2.4).

13. ЗВАРИЧ ІРИНА ЯРОСЛАВІНА – к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (7.1, 7.2, 7.3).

14. ЗІНКЕВИЧ ВАСИЛЬ ІВАНОВИЧ – к.с/г.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (3.4).

15. ЛИЗУН МАРІЯ ВОЛОДИМИРІВНА – д.е.н., професор, професор кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (5.1, 5.3).

16. ЛІЩИНСЬКИЙ ІГОР ОРЕСТОВИЧ – д.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету (1.2, 1.3, 1.4).

17. ФОМШИН СЕРГІЙ ВАЛЕНТИНОВИЧ – к.е.н., проф., академік Академії економічних наук України, голова Херсонського обласного осередку «Української асоціації економістів-міжнародників» (2.2).

18. MAGDALENA LEWANDOWSKA – Uniwersytet Jagielloński, Kraków (5.4).

19. ПАЛАСЕВИЧ МИКОЛА БОГДАНОВИЧ – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (6.3).

20. ПРОЦИШИН ОКСАНА РОМАНІВНА – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (6.4).

21. СКОТНИЙ ПАВЛО ВАЛЕРІЙОВИЧ – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (5.4).

22. ЯРЕМОВИЧ ПЕТРО ПЕТРОВИЧ – к.е.н., доцент кафедри економіки та менеджменту Університету сучасних знань (4.2, 4.3).

23. КОНОПЕЛЬНЮК ТЕТЯНА АНАТОЛІВНА – викладач Балинського ВПУ № 36 (3.4).

24. ОРШАНСЬКА МАР'ЯНА ІВАНІВНА – аспірантка кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (2.2).

25. БАЧИНСЬКИЙ ТАРАС ОРЕСТОВИЧ – аспірант кафедри економіки та менеджменту Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка (4.4).

Р О З Д І Л 1

ІНСТИТУЦІЙНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ГЛОКАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Соціально-економічні проблеми функціонування Європейського Союзу в умовах політичної турбулентності

На сьогодні Євросоюз проходить значні випробування на міцність та політичну кризостійкість, йому належить розробити і ухвалити стратегічні орієнтири, в якому напрямі він буде розвиватися у перспективі. Багато європейців вважають, що рішення про розширення європейської інтеграції стосуються тільки централізації влади і прийняття на себе чужих ризиків, та ухвалюються без врахування їхньої думки і в обхід парламенту. Сьогодні вже неможливо реалізувати проєкт розширення інтеграції, якщо його ініціатива виходить лише «згори», тобто з ініціативи політичних еліт, і не підтримується громадськістю. Європейському союзу вдалося досить довго функціонувати, не сильно прислухаючись до думки людей. Європейські нації завжди підтримували різноманітні проєкти ЄС, сподіваючись на те, що таке об'єднання сприятиме подоланню усіх суперечностей та консолідації європейських держав [16, с. 12].

Привабливість Європейського Союзу зумовлена тим, що він створив умови для розвитку демократії, забезпечив свободу переміщення розвиненою транспортною інфраструктурою та підвищення рівня добробуту у державах-учасниках. Однак натепер, коли борги низки країн вкинули весь Євросоюз в глибоку кризу, багато людей вже не бачать ніякої привабливості в єдиній валюті, позаяк виникли ризики, що багаторазово переважають переваги від моделі єдиної валюти. Існує небезпека, що боргова криза може перерости в загальну кризу довіри до ЄС. Саме зараз, коли Євросоюзові треба буде пройти серйозну трансформацію на шляху політичної інтеграції, необхідне обговорення цілей та його структури, а також політичних завдань, які він покликаний розв'язувати.

Мова йде не тільки про подолання боргової кризи, але й на порядок денний винесено основоположні питання – в якому напрямі має розвиватися Європа далі, і до досягнення яких цілей її потрібно прагнути.

Згуртована, консолідована й сильна Європа – перспектива розвитку європейської інтеграції. Ніколи ще слова «солідарність» і «міць» не були ключовими термінами, що визначають майбутнє ЄС. Ці два поняття міцно пов'язані один з одним: без згуртування немає сили, щоб протистояти внутрішнім і зовнішнім загрозам. Тому боргова криза показала необхідність загального згуртування, консолідації у таких масштабах, які були немислимі раніше; згуртування, яке уособлює собою сьогодні самоствердження Європейського валютного союзу. Європейська солідарність розуміється не тільки як здатність ефективно діяти всередині інтеграційного об'єднання, але і як його готовність взяти на себе зобов'язання, проводити на міжнародній арені політику, спрямовану на відстоювання принципів глобальної справедливості [3, с. 20].

Оновлена політика в питанні розширення відносин з сусідніми державами має бути переглянута. Процес модернізації усіх секторів національних економік, зокрема і транспортного, повинен стати сигналом для тих країн, які мають реальні шанси на вступ в ЄС за умови виконання усіх вимог, що ставляться до нових учасників. При цьому неприпустимо, щоб уже дані обіцянки про прийняття країни в ЄС ставилися під сумнів (як це відбувається у випадку з Туреччиною). Така поведінка негативно впливає на відносини з партнерами і підриває довіру до Союзу. Необхідно, щоб Євросоюз ще раз чітко заявив, що усі європейські країни мають можливість стати членами ЄС за умови, що виконають усі політичні та економічні вимоги до нових учасників.

Суперечності існують також між взаємопов'язаними процесами розширення ЄС і зміцнення зв'язків всередині нього. Що далі поглиблюватиметься інтеграція та посилюватимуться внутрішньоєвропейські зв'язки, то важче буде іншим країнам-кандидатам реалізувати свій шанс на вступ до інтеграційного угруповання без адекватної, модернізованої, сучасної транспортної інфраструктури. Якщо ж йти шляхом розширення Союзу і збільшити кількість країн-учасниць до 35-ти, то зберегти дієздатність ЄС буде можливо лише за допомогою моделі диференційованої інтеграції, коли

для прийняття рішення з якого-небудь питання потрібно декілька раундів голосування за принципом більшості. При реалізації такої моделі також постане питання легітимності [27, с. 109].

Створення Європейського Союзу (ЄС) – передбачало політичне та економічне партнерство, яке на сьогодні є унікальною формою співпраці між суверенними державами і виступає найвищим етапом процесу європейської інтеграції, що було досягнуто і завдяки транспортній інфраструктурі. Євросоюз наразі складається з 28 держав-учасниць, включаючи більшість країн Західної, Центральної і Східної Європи, побудований на основі низки обов'язкових договорів. З роками держави-учасниці прагнули гармонізувати закони і формувати спільну політику щодо розв'язання актуальних поточних питань. Члени ЄС сформували митний союз; єдиний ринок, на якому вільно рухаються товари, послуги, люди та капітал (відомий як «чотири свободи») завдяки широко розгалуженій транспортній мережі; проводити спільну торговельну та сільськогосподарську політику; запровадити єдину валюту (євро), яку використовують 19 держав-членів (разом називають «Єврозона»).

У Шенгені беруть участь 22 держави-члени учасниці (і п'ять країн, що не входять до ЄС), котрі створили зону вільного пересування, і це дає змогу особам подорожувати без паспортних перевірок розгалуженою транспортною мережею. Окрім того, ЄС вжив заходів для розвитку спільної зовнішньої політики та політики безпеки і прагне розробити спільні заходи внутрішньої безпеки. Різні європейські політики й аналітики порівняли проект європейської інтеграції з велосипедом, який повинен продовжувати рухатися вперед, щоб уникнути падіння. Наразі, однак, перед Європейським Союзом існує діапазон політичних і економічних тисків, у тому числі і багатьох внутрішніх та зовнішніх викликів, які мають поставити питання про майбутню форму і характер ЄС [6, с. 226].

Багато експертів стверджують, що Євросоюз продовжуватиме функціонувати, інші побоюються, що він виглядає недостатньо консолідованим та стресостійким. Можливо, найважливішим викликом для ЄС є вихід Великобританії (відомий як «Brexit»). Під час публічного референдуму у червні 2016 р. британські виборці віддали перевагу на вихід з ЄС (52 % до 48 %). Велика Британія

брала участь у переговорах про вихід з ЄС, але залишалася у складі ітеграційого утворення до формального виходу з блоку. Окрім того, ЄС стоїть перед низкою інших важливих проблем, включаючи занепокоєння щодо відмови від принципів демократії в деяких державах-учасницях (особливо Польщі та Угорщини), управління міграційним тиском та інтеграції новоприбулих, боротьби з посиленою загрозою тероризму. Незважаючи на Brexit, інші 27 країн-партнерів виявляють відданість підтримці Європейського Союзу і розглядають необхідність подальших реформ.

У довгостроковій перспективі деякі аналітики припускають, що Євросоюз, ймовірно, очікує фундаментальний вибір між тими, хто підтримує подальшу інтеграцію, і тими, хто стверджує, що інтеграція зайшла занадто далеко, а тому має бути призупинена (можливо, навіть у певних областях). Окремі експерти стверджують, що «більший ЄС» є необхідним щоб забезпечити стійке економічне зростання та безпеку, інші скептично ставляться до цього. При цьому виникає проблема узгодженості в діях національних транспортних систем, які повинні конвертуватися в єдиний інфраструктурний комплекс та сприяти економічному зростанню країн-партнерів. Водночас напруженість існує і в межах ЄС між тими державами-учасницями, які прагнуть «все тіснішого союзу» через більшу інтеграцію, і тими, які вважають за краще утримувати Євросоюз на міждержавній угоді з метою кращого захисту національного суверенітету. Як наслідок, деякі країни ЄС мають «відмовитися» від певних аспектів інтеграції, включаючи євროзону та Шенгенську зону [17, с. 355].

Розширення ЄС на схід викликало у багатьох країнах-учасницях аналогію з недавніми спогадами про домінування Радянського Союзу, що може зробити деяких з них більш обережними щодо зв'язків з інтеграційним утворенням. Між тим, південні країни ЄС, які межують з Середземномор'ям, можуть мати більші політичні й економічні інтереси у Північній Африці, ніж учасниці, розташовані на півночі. Упродовж багатьох років також виникало питання про те, чи «поглиблюється» Євросоюз (тобто здійснюється подальша інтеграція) одночасно з його «розширенням» (тобто подальшим розширенням). У 1990 і 2000-х рр. ЄС займався реформування своїх інституцій, що спрощує громіздке прийняття рішень та дозволить більшому ЄС ефективно функціонувати. Ці зусилля

завершилися з набуттям у 2009 р. чинності Лісабонського договору, який також прагнув посилити глобальну роль ЄС і підвищити демократичність підзвітності у межах регіонального утворення. Проте критики стверджують, що процеси прийняття рішень в ЄС залишаються надзвичайно складними, досить повільними та громіздкими, без забезпечення прозорості [15, с. 158].

Євросоюз стверджує, що двері розширення залишаються відчиненими для будь-якої європейської країни, яка відповідає політичним та економічним критеріям членства. З 2003 р. ЄС визнав і вітав прагнення всіх країн Західних Балкан щодо вступу в організацію. Натомість окремі європейські лідери та громадськість занепокоєні наслідками подальшого розширення інституційних можливостей ЄС, його фінансової системи і загальної ідентичності. Особливо це стосується великих, культурно відмінних країн, таких як Туреччина, або бідніших держав (зазвичай вважається, що це Україна, Молдова, Грузія, Вірменія та Азербайджан), котрі можуть прагнути до членства ЄС в довгостроковій перспективі. Деякі спостерігачі припускають, що ЄС, зрештою, необхідно розширити, щоб охопити ще більш широкий спектр країн.

У березні 2003 р. Європейська комісія виступила з ініціативою, яка відкрила новий етап побудови відносин ЄС з країнами зі свого найближчого оточення. Вона вважає, що в основі нової політики розвитку зв'язків зі східними та південними сусідами повинен лежати диференційований підхід, що враховує реальний прогрес, досягнутий цими країнами у здійсненні політичних і економічних реформ, а також ступінь їхнього прагнення до більш тісної інтеграції з ЄС. У зв'язку з цим Комісія пропонує серію заходів, які будуть практично реалізовуватися з урахуванням конкретних досягнень нових сусідів [6, с. 225].

На жаль, поки що в основі системних проблем Євросоюзу лежить низка різних суперечностей між Європою еліт і Європою громадян:

- розширення доступу на єдиний внутрішній ринок;
- встановлення преференційних торговельних відносин;
- розвиток легальної міграції людей;
- активізація співпраці в області попередження і боротьби зі спільними викликами у сфері безпеки;

- розширення політичної участі Євросоюзу в запобіганні конфліктів і управлінні кризами;
- більш активна участь у забезпеченні прав людини;
- інтеграція в європейські транспортні, енергетичні та телекомунікаційні мережі, а також до європейського дослідницького простору;
- створення нових механізмів сприяння інвестиціям та їхній захист;
- визначення нових джерел фінансування [21, с. 77].

Інструментом проведення у життя політики щодо найближчих сусідів стали двосторонні плани дій, які розробляє Комісія ЄС спільно з країнами-партнерами. У них визначається програма економічних і політичних реформ з короткостроковими та середньостроковими пріоритетами. Природно, європейський інтеграційний процес ніколи не був простим, він поглиблювався і розширювався, постійно долаючи щораз нові проблеми. У зв'язку з ускладненням завдань і постановки все амбітніших цілей, які часом вступали у суперечності з можливостями Євросоюзу, почали проявлятися як поточні, так і глобальні кризи, що набувають системного характеру. В основі системних проблем Євросоюзу лежить низка суперечностей між:

- об'єктивно складним процесом інтеграції, логіка якого вимагає все нових і нових поступок суверенітету, і суб'єктивним бажанням країн-учасниць зберегти національний суверенітет у найбільш чутливих і значущих сферах;
- імперативом політичного і економічного посилення Євросоюзу стосовно інших регіонів світу і зацікавленістю країн-партнерів у власному посиленні, неготовністю поступитися національними інтересами на користь загальноєвропейських;
- елітами, представленими, з одного боку, єврооптимістами (або інтеграціоністами, тобто прихильниками більш сильного політичного об'єднання Європи) і євроскептиками, які не хочуть перетворення ЄС на федеративну державу;
- прагненням Франції відновити колишнє політичне лідерство в європейських справах і реальним домінуванням об'єднаної Німеччини у Європі;

- спробами великих держав диктувати волю малим і середнім країнам і небажанням останніх опинитися під політичною і економічною п'ятою «директорії» великих країн;
- погоджувальною патерналістською системою ЄС і змагальними політичними системами країн-учасниць між дефіцитом демократії у Євросоюзі і сповіданням принципів демократичної держави на національному рівні, між Європою еліт і Європою громадян;
- оптимістичною риторикою, формуванням міфів, що ідеалізують реальність і завищують потенціал європейської інтеграції, та дійсним станом справ; між амбітними планами і здатністю Євросоюзу їх реалізовувати.

Розв'язання зазначених суперечностей завершилося напередодні 2017 р. оглушливим провалом референдуму в одній з найбільших країн ЄС – Великобританії. І процес подальшого розлучення набуває все більш скандального характеру. Навіть попередній розгляд питання про взаємні борги продемонстрував розкид оцінок від 50 до 100 млрд євро. Цей список суперечностей може бути продовжений. Однак річ не в їхній кількості, а в здатності Євросоюзу і його наднаціональних органів їх долати або хоча би згладжувати. У значних масштабах, і в розрахунку на перспективу це не вдається, що, зокрема, пояснюється, окрім іншого, сьогоденішньою політичною незавершеністю ЄС, і серйозними вадами в його концептуальній та інституційній конструкції, які є одночасно і результатом, і причиною перманентної системної кризи регіонального угруповання. Пакетний прийом в 2004 і 2007 рр. дванадцяти країн Східної Європи – це одна із серйозних помилок Євросоюзу: за минулий після цього більш ніж десятирічний період нові учасники ЄС не тільки не отримали належного економічного розвитку, але й допустили значне погіршення соціально-економічного становища населення, дезорганізацію налагодженого укладу розвитку в промисловості, аграрному комплексі і переробній галузі.

Фундаментальні цінності ЄС, заявлені як при створенні, так і в наступні роки, при розростанні Євросоюзу до 28 країн, виявилися, певною мірою, девальвованими, коли населення багатьох з нових учасників не відчувало поліпшення соціально-економічного розвитку своїх країн. Навпаки, люди відчували реальне погіршення життє-

вого рівня, що вселяє більшості з них песимістичні настрої і на майбутнє. Це стосується не тільки країн Центральної та Східної Європи, прийнятих пакетом в 2012–2014 рр. Візьмемо, наприклад, 10-го члена ЄС – Грецію, яка є наочним свідченням того, як при наявності потужних інститутів управління Євросоюзу – політичних, економічних, фінансових, банківських – все ж сталася системна фінансово-економічна криза. Сьогодні державний борг Греції складає більше двох річних ВВП країни [17, с. 358].

Як вважають серйозні аналітики, Євросоюзу необхідно реалізувати завдання, що виходять за межі політичних інтересів декількох великих держав, з урахуванням загальних очікувань усіх країн-партнерів ЄС. Але у регіоні занадто велика інерція, щоб ці проблеми можна було подолати за нинішньої політики керівних органів Брюсселя. У такій ситуації навіть найбільш значущі досягнення Євросоюзу обертаються новими кризами, а реалізовані проекти призводять до невинуватеного виснаження сил і усвідомлення меж «європейської мрії».

Показовими прикладами можуть служити мегарозширення на Схід і введення єдиної європейської валюти. В обох випадках Європа забігала вперед, другий крок робила швидше від першого. Так, розширення було зроблено до інституційної реформи, тобто до створення управлінського механізму, адекватного збільшенню складу ЄС до 28 країн-членів. Це сталося через те, що формування управлінського механізму та політичного союзу вимагало часу і значної підготовчої роботи без гарантії позитивного результату. У цій ситуації перемогла стратегічна доцільність. Реалізувавши пріоритетну стратегію мегарозширення, Євросоюз, як прийнято вважати, безумовно, виграв. Але він програв на напрямі інституційної реформи. Тривалий на довгі роки підготовчий етап реформи увійшов в історію як інституційна криза. Слід нагадати, що політичні реформи в ЄС завжди відставали від процесу розширення: їх залишали на потім, до кращих часів. Зрештою, це і стало каталізатором інституційної кризи на тлі безпрецедентного територіального розширення [15, с. 155].

Євростратегії зустріли опір і з боку «старих» країн-учасниць. Вони були змушені відмовитися від оформлення реформи у вигляді конституційного договору, що наділяв Євросоюз атрибутами держави. Його проєкт був відкинутий на референдумах у Франції

і Нідерландах в 2005 р. Фундаментальною причиною цього стало невдоволення виборців соціально-економічною ситуацією у власних країнах, яка оцінювалася в контексті негативного впливу на неї процесів, що протікають у розширеному ЄС. Важливо підкреслити, що негативне голосування французів і голландців не викликало, а радше оголило кризу Європейського Союзу, зумовлену нездатністю (або неможливістю) синхронізувати процеси інтеграційного розвитку углиб та вшир.

Сьогодні Євросоюз перебуває на складному етапі розвитку. З усього видно, що він наближається до меж свого інтеграційного зростання, до того ж, не тільки концептуальних і інституційних, але й психологічних. Нав'язаний Лісабонський договір на довгий час відбив у країн-членів будь-яке бажання укласти нові договори. Європейській комісії необхідно не тільки всебічно проаналізувати причини кризи євро, не тільки виробити рішення щодо її подолання та недопущення надалі, але й забезпечити солідарність країн-партнерів при їхній реалізації. Жодне з цих завдань не буде легким, оскільки зволікання при розв'язанні назрілих проблем веде лише до того, що вони набувають для Євросоюзу екзистенційного характеру [27, с. 108].

Водночас хотілося б відзначити, що не існує єдиного універсального стандарту для модернізації економіки, політики, так само як і міжнародної економічної інтеграції, але є інструменти, які допомагають консолідувати Європейський Союз та розв'язати як поточні проблеми його функціонування, так перспективи його поглиблення та розширення. Саме транспорт є наріжним каменем європейської інтеграції і міцно пов'язаний зі створенням Єдиного ринку, який сприяє зайнятості та економіці зростання. Як одна з перших спільних сфер політики нинішнього Європейського Союзу (ЄС), він вважався життєво важливим для реалізації чотирьох свобод чотирьох загальних ринків, встановлених Римським договором 1957 р.: вільне переміщення фізичних осіб, капіталів, послуг і товарів. Без належного транспортного зв'язку і мереж, не було б такого руху. Тому транспортна політика ЄС завжди орієнтована на подолання перешкод, суперечностей між державами-учасницями та створення єдиного європейського транспортного простору.

1.2. Інструменти політики подолання просторових дисбалансів у ЄС

Стратегія формування полюсів зростання/розвитку належить до підтипу програм територіального (включаючи регіональний та міський) розвитку. Варто відзначити, що протягом останніх десятиліть відбувається кардинальне переосмислення ролі, характеру та завдань територіальної економічної політики. Така зміна уявлень суб'єктів регіональної і місцевої політик відбулася насамперед через суттєві структурні зрушення світової економічної системи, викликані процесами глобалізації, що привело до переоцінки постулатів традиційної територіальної політики.

Економічна політика втілена як на регіональному, так і на місцевому рівнях доволі часто ставить перед собою ключову мету – поліпшення привабливості окремих територій як локацій для інвестиційних процесів, зокрема зазначене стосується менш розвинутих регіонів/районів. Проте ключовою відмінністю між політикою регіонального розвитку і політикою регенерації міст є те, що сектори промисловості, на які орієнтується політика регіонального розвитку, суттєво відрізняються від тих, на які націлена міська політика. Ті сектори, які найбільш чутливі до ефекту масштабу та впливу цінових коливань, переважно некритично пов'язані із типовими ринками нерухомості і сектором землеустрою, а радше належать до сфер виробництва і розподілу, або ж до сфери комерційних послуг, основою яких є здійснення численних стандартизованих рутинних операцій [1, с. 152].

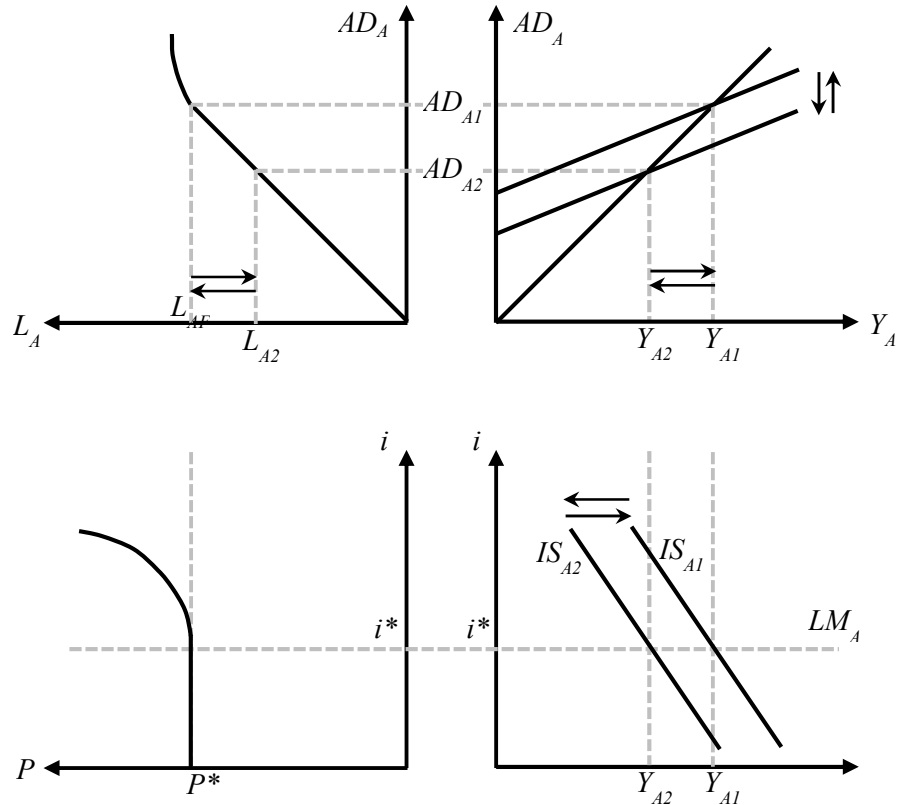
Традиційна політика територіального розвитку для досягнення вищезазначеної мети ініціює пом'якшення або зміну інституційного і законодавчого середовища у цільовій локації. Однак вплив такої політики буде неоднозначним як на функціонування різнотипних секторів, так і на ефективність регіонів із різним рівнем розвитку. Слід враховувати, що локально-орієнтована політика частково або повністю імплементується за рахунок коштів державних фондів і зазвичай спрямовується на допомогу відсталім регіонам. При цьому особливо важливим є аспект соціальних граничних витрат і вигод, тобто критичним є уважання позицій тих локацій, котрі не отримують зазначене державне фінансування.

Найбільш звичним типом регіональної політики є політика регулювання пропозиції (англ. «*supply-side policy*»), в рамках якої здійснюється вдосконалення середовища для локальних інвестицій за рахунок підвищення якості залучених факторів виробництва. У контексті глокалізаційного фокусу нашого дослідження варто зауважити, що особливий акцент у політиці регулювання пропозиції робиться на локаційно специфічних факторах виробництва. В умовах глобалізації міжрегіональних потоків, при якій лєвова частка капіталу та робочої сили є мобільними, по-справжньому специфічними локальними факторами можуть вважатися лише природні ресурси, земля, інфраструктура на місцях і вузький немобільний сегмент ринку праці [2, с. 108].

Ураховуючи, що за допомогою інтервенцій уряду зазвичай неможливо вплинути на розміщення природних ресурсів, прерогативою регіональної політики переважно виступає поліпшення якості і різноманіття локальної інфраструктури та субсидування ринку праці з метою підвищення кваліфікації чи перекваліфікація місцевих робітників. Розглянуті фактори загалом непрямо впливають на зменшення витрат на залучення локальних ресурсів. Існують також альтернативні варіанти прямого зменшення витрат на залучення ресурсів. Наприклад, поєднання прямих та непрямих підходів стимулювання імпорту інвестицій часто здійснюється при створенні різного роду «підприємницьких зон», у межах яких імплементуються рентні субсидії, локальні податкові знижки, субсидування земельних зборів, меліорації і конверсії земельних ділянок або інфраструктурне забезпечення території. Сьогодні такі інструменти територіальної політики часто комбінуються із різними фінансовими інструментами, які дозволяють регіональним та місцевим владним структурам отримати доступ до джерел капіталу для компенсації недоотриманого податкового доходу із «підприємницьких зон» – т. зв. податкові інкрементальні фінансові схеми (англ. «*TIF*»). Ґрунтовний огляд світового досвіду застосування систем та підходів до регіонального планування наводиться у дослідженнях А. Фалуді [11], Е. Зельцера і А. Карбонелла [22], Ж.Ж. Кнаапа і співавторів [22].

Концептуальна схема макроекономічного ефекту традиційної регіональної політики наведена на рис. 1.1, на якому моделюється

Регіон А



Регіон В

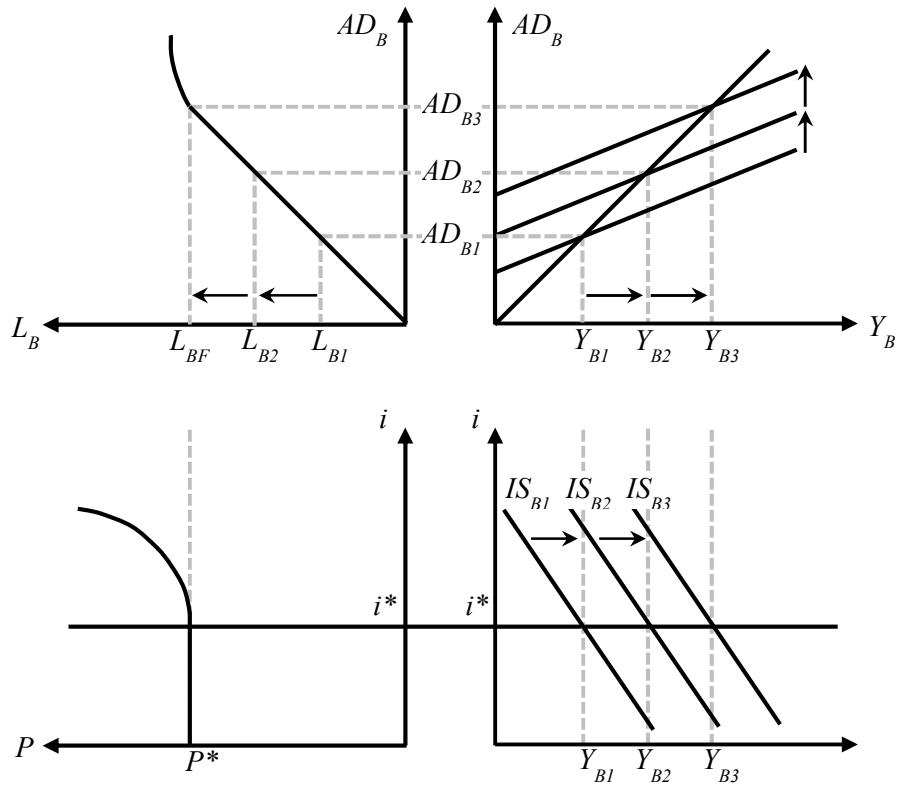


Рис. 1.1. Макроекономічні ефекти традиційної регіональної політики

ситуація у регіонах A і B , перший з яких є успішним та характеризується повною зайнятістю, тоді як другий – депресивний із високим рівнем недобровільного безробіття. Верхні чотири графіки на рисунку візуалізують ситуацію для прогресивного регіону A : при регіональному доході Y_{A1} формується такий рівень сукупного попиту, що повна зайнятість у регіоні досягається за умов залучення робочої сили L_{AF} . При певному рівні процента i^* (який просто гарантує, що рівень цін залишатиметься на постійному рівні P^*) для забезпечення повної зайнятості і формування сукупного попиту Y_{A1} необхідно виконати інвестиційну програму IS_{A1} . Інакше кажучи, в успішному регіоні повна зайнятість досягається без стимулювання локальної інфляції. Водночас у депресивному регіоні B за рівня процента i^* інвестиційна програма IS_{B1} є недостатньою для підтримки сукупного попиту Y_{B3} (підтримується лише на рівні Y_{B1}) та повної зайнятості L_{BF} (підтримується лише L_{B1}). При умові, що міжрегіональні міграційні потоки є не настільки інтенсивними, щоб оперативно врівноважити регіональні ринки робочої сили, а рівень процента не може бути меншим i^* , ситуація залишатиметься невизначеною.

У контексті вищезазначеного варто пояснити, чому процент підтримується на рівні i^* . Однією із особливостей взаємопов'язаних міжрегіональних економік є те, що зростання цін в одному (типово більш динамічному) регіоні може дуже швидко транслюватися на інші. А отже, національний монетарний суб'єкт не допускати зниження облікової ставки заради недопущення надмірної інфляції у сфері нерухомості та на ринку праці в успішному регіоні (хоча депресивний регіон значно виграв би від такого зниження). Тобто успішний регіон стає обмежувачем розвитку (т. зв. «*bottleneck region*») для депресивного.

Однак регіональна політика може виправити зазначену ситуацію, переспрямувавши частину попиту із успішного району у депресивний, шляхом застосування вищезгаданих субсидій в останньому або певних обмежень у першому (наприклад, через планування використання земельних ділянок). Переспрямування попиту проявляється у більш інтенсивних інвестиційних потоках та міграції фірм із регіону A у регіон B – графічно цей процес візуалізується через зміщення кривих IS_{A1} до IS_{A2} для регіону A та IS_{B1} до IS_{B2} для регіону B . Зменшення інвестиційних потоків призводить

до скорочення доходу (Y_{A2}) і сукупного попиту (AD_{A2}), а також до появи безробіття (L_{A2}) у регіоні A . Відповідно у регіоні B завдяки зміщенню кривих IS_{B1} до IS_{B2} спостерігатиметься зростання доходу (Y_{B2}), сукупного попиту (AD_{B2}) і рівня зайнятості (L_{B2}). Скорочення кількості зайнятих в регіоні A ($L_{AF}-L_{A2}$) ідентичне приросту зайнятої робочої сили в регіоні B ($L_{BF}-L_{B2}$), через що рівень локальних цін в регіоні A не підпадає під вплив процесів зміни інвестицій в обох регіонах. Більше того, сукупний попит в обох регіонах тепер може розширюватися (до AD_{A1} та AD_{B3} відповідно), не провокуючи інфляцію в регіоні A . Тобто переспрямування інвестицій з одного регіону в інший дало змогу досягнути рівня сукупного попиту, який відповідав би повній зайнятості, не стимулюючи інфляцію в регіоні-обмежувачі, що домінує. А отже, завданням регіональної політики повинно бути уникнення проблем численних регіонів-обмежувачів, викликаних різними рівнями притоку інвестицій у ситуаціях, в яких спільна міжрегіональна ставка процента задана наперед відповідно до умов попиту у прогресивному регіоні. Тому, якщо регіональна політика впроваджується успішно, її чистим результатом повинен бути прояв ефекту переспрямування у супроводі із ефектом макроекономічної експансії в усіх регіонах при збереженні стабільного монетарного режиму. При забезпеченні цих трьох результатів регіональна політика не приводить до ефекту витіснення (англ. «*crowding out*»).

Аналіз публікацій різних авторів чітко показує, наскільки динамічним та різновекторним став розвиток теорії територіального розвитку протягом останніх десятиліть. Однак практика територіальної (і особливо регіональної) політики залишається доволі консервативною. Особливо це стосується менш розвинутих держав, у яких інтервенції уряду на національному та регіональному рівнях зводяться переважно до стимулювання класичних полюсів зростання у стилістиці уявлень економічних шкіл 1950–60-х рр. Відповідно практика політики територіального розвитку у менш розвинутих державах здійснюється переважно в рамках традиційної школи і спрямована винятково на будівництво доріг та забезпечення інших типів інфраструктури. При цьому практично не беруться до уваги соціальні та середовищні наслідки впровадження таких інструментів, ігнорується площина комплекс-

ної взаємодії між економічною географією і переливом знань, а також проблеми інституційного втілення зазначених аспектів.

Заради справедливості варто відзначити, що в розвинутих державах до 2008 р. регіональна політика також не вирізнялася особливою різноманітністю. Типово така політика організовувалась за низхідним ієрархічним принципом та розроблялася на національному рівні, а її основною метою було стимулювання фірм до розміщення у більш відсталих регіонах через механізми субсидування та податкових канікул. Причому політика розвитку територій здебільшого вирізнялася секторальним характером, тобто здійснювалося стимулювання релокації у тих галузях, які вважались найбільш придатними для ініціації розвитку в окремих регіонах. Що стосується політики міського розвитку, то в розвинутих державах акцент здебільшого робився на процесах соціального облагородження (т. зв. «джентрифікації»), районного зонування та заборон на експлуатацію землі. Проте аспект дистрибуції при цьому практично повністю ігнорувався, незначна увага приділялася лише питанням впливу зміни локальних інститутів/владних структур на соціальну когезію/сегрегацію при проведенні політики міської ревіталізації.

Такий стан речей у реальній політиці залишався незмінним протягом трьох десятиліть, незважаючи на суттєвий прогрес теоретичної і аналітичної складової в царині територіальної економіки. Однак протягом останніх років почали спостерігатися суттєві зрушення, викликані насамперед двома групами чинників:

1. Глобальна фінансова криза (2008) та викликані нею економічні турбуленції, котрі стали проявом слабкості економічного регулювання, координації і управління численних тогочасних економічних систем, а також свідченням того, що переваги політики в стилі «Вашингтонського консенсусу» (насамперед ринкова дерегуляція та чітка детермінація прав власності) можуть бути нівельовані для окремої держави через трансмісію шоків у глобалізованій економіці;

2. Публікація протягом 2009–2010-х рр. п'яти фундаментальних звітів, які аналізували роль, характер і доцільність різних типів регіональної політики розвитку:

– «Звіт по світовому розвитку» Світового банку [32];

– Звіт комісара ЄС Ф. Барки «Порядок денний реформованої політики когезії» [2];

– Звіт ОЕСР «Як зростають регіони» [14];

– Звіт локального розвитку Андської корпорації розвитку [8].

Усі зазначені п'ять звітів аналізують приблизно однакові аспекти, однак приходять до кардинально відмінних практичних рекомендацій. Після публікації звітів практики регіональної економіки розділились на два табори відповідно до своїх поглядів:

1. Прихильники т. зв. «просторово сліпого» підходу (англ. «*space-blind approach*»), який був рекомендований у звіті Світового банку;

2. Прихильники «місцевого підходу» (англ. «*place-based approach*»), за який ратували решта чотири звіти.

Основна ідея сучасного просторово сліпого підходу полягає у тому, що агломерація приводить до зростання продуктивності, а отже, лейтмотивом оптимальної політики розвитку має бути стимулювання міграції факторів виробництва до більших та густо заселених регіонів. Водночас фахівці Світового банку констатують існування дихотомічного конфлікту між «процвітанням місць» і «процвітанням людей». Відповідно, політика із акцентом на всебічний розвиток окремих регіонів автоматично приводить до стримування процесів міграції факторів, працюючи цим самим проти інтересів суспільства загалом.

За своєю суттю просторово сліпий (або просторово нейтральний) підхід є продовженням неокласичного підходу до регіональної політики, за якого урядові інтервенції повинні мінімалізуватися. На думку його прихильників, політичні суб'єкти не мають найменшого уявлення про те, якою повинна бути ефективна структура розміщення факторів виробництва. Натомість розмір заплат та віддачі від капіталу повинні детермінуватись невидимою рукою ринку. Урбанізаційні процеси у менш розвинутих державах відбуваються за тим самим сценарієм, що пройшли розвинуті держави у попередніх цивілізаційних епохах (модель В. Ростоу [25, с. 45]), а отже, питання регіональної конвергенції не може розглядатись доти, доки не будуть максимізованими економічне зростання і національний добробут (які апріорі приводять до регіональної незбалансованості та формування полюсів). Ключовим посилом звіту Світового банку [32] є твердження про те, що будь-

які спроби політиків стимулювати розвиток економічно слабших регіонів всупереч процесам концентрації та поляризації, неминуче призведе до підриву засад національного зростання і благополуччя та пролонгації бідності.

На противагу традиційній регіональній політиці Світовий банк пропонує імплементацію т. зв. «3-D розвитку» на основі трьох «опорних стовпів»: щільності, відстані та розриву (англ. «*density, distance, division*»). Причому кожному «D» відповідає окрема «I»-площина основних цільових політичних акцентів: інститутів, інфраструктури й інтервенцій. Загальна логіка рекомендацій виглядає так:

– з приводу напряму щільності населення, Світовий банк рекомендує організувати розподіл інститутів так, щоб досягти підвищення інтенсивності агломераційних процесів у регіонах із недостатньою концентрацією;

– щодо аспекту відстані – пропонується розвивати інфраструктуру транспорту та зв'язку;

– стосовно подолання інституційних чи управлінських «розривів» – основною рекомендацією є застосування цільових інтервенцій за просторовою ознакою.

Варто відзначити, що, згідно з просторово сліпим підходом, агломерацію доцільно інтенсифікувати навіть із врахуванням негативних моментів, пов'язаних із формуванням різного роду депресивних околиць, деградації навколишнього середовища тощо, котрі вважаються неминучим і тимчасовим явищем моделі розвитку за В. Ростоу [25, с. 49].

Прихильники ж місцевого підходу стверджують, що механізм розвитку територій (як міст, так і регіонів) – це не просто функція просторової міграції виробничих факторів. Натомість акцентується характер коволюційних взаємовідносин інститутів у процесі переміщення факторів. Основним посилом чотирьох вищевказаних звітів, присвячених місцевому підходу, є важливість локального контексту для розвитку, а також те, що саме взаємовідносини між інститутами, суб'єктами влади і власне географією формують т. зв. «відчуття місця» [19, с. 23] та визначають потенціал розвитку як окремо взятого регіону, так і навколишніх територій. У сучасній термінології «відчуття місця» включає у себе всі аспекти соціального, культурного, креативного, підприємницького та ін-

ституційного капіталу, які є специфічними для окремого місця. Усі вказані елементи у поєднанні із людським капіталом формують характер та життєздатність локації, а також добробут її жителів. Завданням регіональної політики при цьому повинно бути налагодження ефективної мобілізації локальних особливостей для максимізації місцевого економічного потенціалу регіону. Тобто, в контексті мети нашого дослідження, варто зазначити, що за своєю суттю місцевий підхід виступає втіленням принципу глокалізації на політичному рівні, однак вузьким місцем підходу є недостатня увага до аспектів міжрегіональної конвергенції.

Місцевий підхід сьогодні домінує серед принципів політики територіального розвитку розвинутих держав (особливо на ньому акцентують держави-члени ЄС). Порівняння традиційного та сучасного підходів до регіональної політики наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Порівняння традиційного та сучасного підходів до регіональної політики

	Традиційна регіональна політика	Сучасна регіональна політика (місцевий підхід)
Ціль	Компенсація тимчасових локаційних недоліків відстаючим регіонам	Акцент на незадіяному потенціалі усіх регіонів для стимуляції розвитку усіх регіонів
Об'єкт інтервенцій	Адміністративні одиниці	Функціональні економічні зони
Стратегія	Секторальний підхід	Інтегровані проекти розвитку
Інструменти	Субсидії та державна допомога	Суміш <i>hard</i> -капіталу (інфраструктура) та <i>soft</i> -капіталу (ділова підтримка, доступність кредитів, системи нетворкінгу)
Суб'єкти	Центральний уряд	Багаторівневість урядування включаючи різні сектори та рівні місцевого, регіонального та національного врядування у співпраці із приватними та громадськими структурами

Як бачимо, традиційний підхід до регіональної політики втілюється у рамках національної архітектури, при якій уряд приймає рішення про надання субсидій, а також визначає, які сектори чи фірми отримуватимуть субсидії. Регіональні та місцеві органи влади при цьому не виконують особливих функцій, окрім представлення інтересів та захисту прав місцевих об'єктів субсидування. І навпаки, сучасна політика територіального розвитку за принципами місцевого підходу націлена на створення сприятливої інституційної системи взаємодії між центральними і локальними органами влади, а також між державними, приватними і громадськими акторами. Основною метою при цьому є формування політики на основі експлуатації локальних вмінь, досвіду і можливостей задля стимулювання процесів ендогенного локального розвитку територій. Більш важливе те, що в процесі імплементації політики генерується сукупність суспільних товарів, які відповідають особливим потребам території, залучаючи при цьому якомога більше локальних учасників. При цьому посилюється транспарентність політичних намірів і цілей, підвищується якість моніторингу та оцінки результатів [2, с. 43].

Локальні інтервенції є найбільшою перевагою місцевого підходу, оскільки вважається, що тільки місцеві актори володіють специфічними знаннями для досягнення бажаних і планових політичних цілей. Однак пошук локальних політичних рішень не вважається монопольним правом місцевих суб'єктів влади. Пріоритетом місцевого підходу має бути пошук найбільш адекватних комбінацій локально-центрального інструментів та створення спільно координованих систем територіального розвитку, і що такий тип інтервенцій може розглядатись як «*crowding in*» інвестиції (із ефектом привнесення) на противагу просторово сліпого підходу, прихильників котрого часто звинувачують у стимулюванні «*crowding out*» інвестицій (із ефектом витіснення).

Прихильники місцевого підходу попереджають про недопустимість застосування стилізованих агломераційних теорій економічної географії як орієнтирів для практичної імплементації. Ми уже відзначали, що звіти ОЕСР вказують на значну і зростаючу роль регіонів, які не є полюсами, в економічному розвитку багатьох держав [14, с. 28]. Загалом статистичні дані по міських, сільських та проміжних регіонах держав ОЕСР не демонструють суттєвих

відмінностей у схильності до випереджального чи відстаючого зростання, а радше перебувають в паритеті із національними індикаторами поступу. Економічне зростання держав ОЕСР не залежить лише від успішності міст, а самі переваги агломерацій у багатьох розвинутих державах стають розмитими. Навіть у випадку Китаю динамічне регіональне зростання радше спричинене децентралізованою системою урядування, а не просто розміром міст [33, с. 1081] (особливо при цьому варто звернути увагу на розуміння локально-центрального взаємин урядування).

Із перспектив місцевого підходу, просторово сліпий підхід видається нереалістичним, оскільки при ігноруванні взаємин між географією та інституціями неможливо виокремити фактичний вплив просторово нейтральної політики. Однак очевидно, що просторово сліпий підхід таки проявляється у численних просторових ефектах, частина із яких буде небажаними і не планованими, що підриває цілі самої політики. Тоді як місцевий підхід спрямований на своєчасне усунення негативних ефектів відповідно до локальних потреб регіону. При цьому ініційовані коротко- та середньострокові трансформації можуть суттєво скоригувати довгострокові результати.

Сучасна регіональна політика ЄС є прикладом імплементації місцевого підходу на практиці. Однак еволюція центральної ідеї стратегії відбувалася доволі поступово і здійснювалась відповідно до двох ключових аспектів: поточних політичних викликів, пов'язаних із поглибленням і розширенням інтеграційних процесів; розвитком теоретичних концепцій регіонального поступу і їх емпіричної перевірки (рис. 1.2).

Сутність європейського місцевого підходу можна розкрити через чотири основні критерії:

1. Експлуатація ендогенності та специфічності у процесах регіонального розвитку.
2. Позичування регіонального різноманіття як переваги.
3. Наголос на зв'язках та нетворкінгу, а також на взаємовідносинах акторів і території.
4. Диференціювання територіальної політики розвитку – адаптація її до специфічних територіальних умов і делегування влади органам самоврядування.

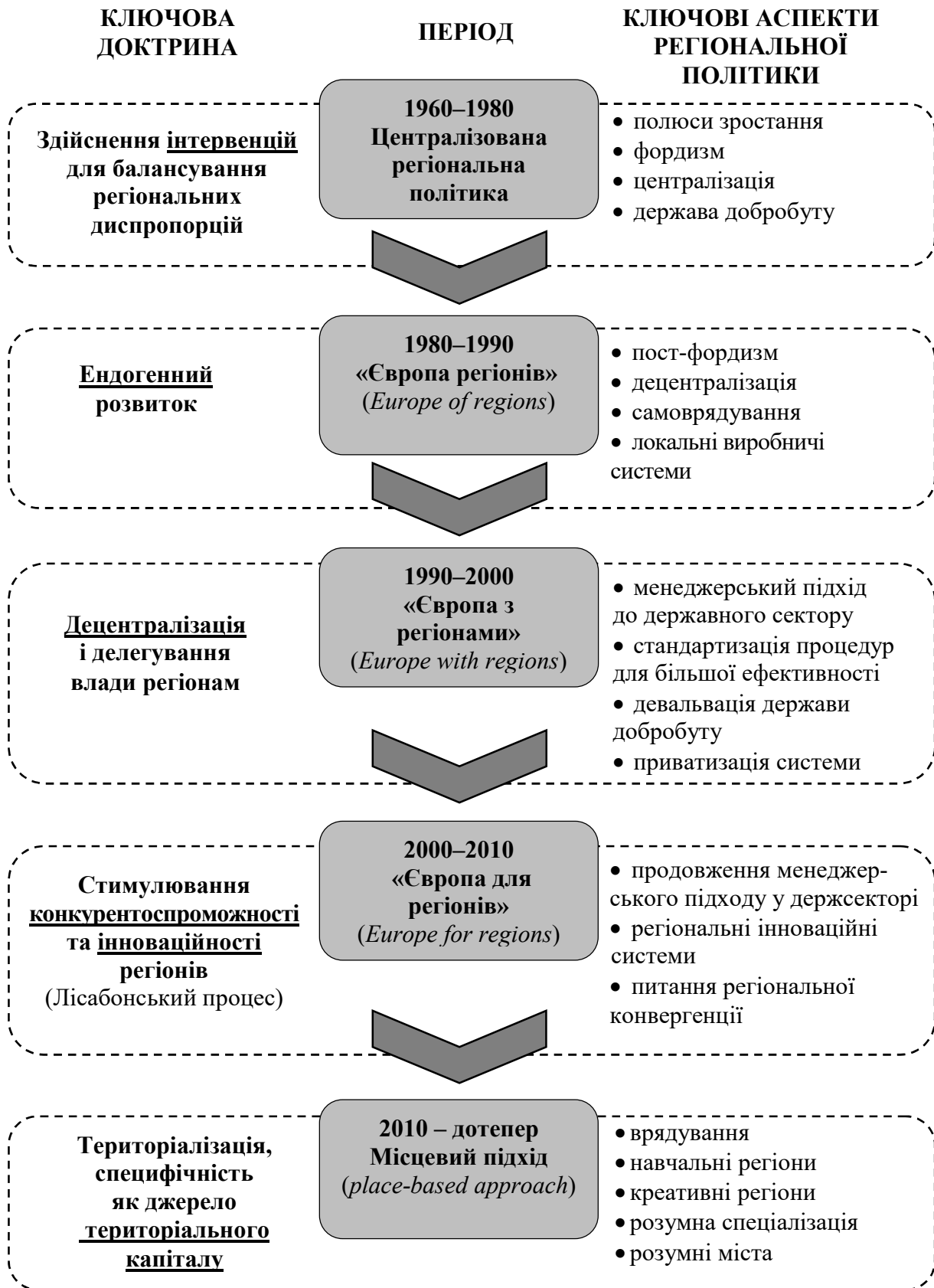


Рис. 1.2. Зміщення територіальної політики ЄС до місцевого підходу
Сформовано автором

Для оцінки наявності та способу застосування місцевого підходу у територіальній політиці ЄС варто виділити декілька більш емпіричних параметрів:

- наявність стратегічних інтегрованих рамок;
- завдання політики;
- просторовий акцент інтервенцій;
- стан багаторівневого врядування;
- підхід до обліку та навчання.

Так, наявність стратегічних рамок має гарантувати інкорпорацію політик окремих регіонів із власним територіальним впливом до національної стратегії, покликаної забезпечувати послідовність та узгодженість політики, включення різнорівневих активностей, диверсифікованих акторів та територій. Особливістю європейської політики останніх 15 років є практично повна відмова від індивідуальної регіональної допомоги та інфраструктурних інструментів на користь ширшого набору інтервенцій, які неминуче включають спроби впливу на територіальний вимір секторальної політики. Характерними прикладами є політика скандинавських держав – Фінляндія та Швеція поставили вимогу врахування регіональних аспектів суб'єктам секторальної політики. Аналогічна ситуація спостерігається у Франції (за координаційного посередництва міжміністерської національної агенції розвитку конкурентоспроможності територій *DIACT*) та Італії (у структурі нової унітарної регіональної політики).

Однак національні стратегічні рамки до останнього часу були відсутні у більшості європейських держав. Серед винятків можна вказати лише Німеччину, що публікує щорічний рамковий план із 1969 р., та Нідерланди, які кожні чотири роки публікують «білі книги» пріоритетів просторового розвитку. На початку 2000-х рр. Данія і Фінляндія також розробили власні національні стратегічні положення щодо орієнтирів регіонального розвитку. Серйозні зрушення у цьому напрямі були викликані необхідністю держав-членів ЄС розробляти національні стратегічні реферальні рамки як елемент процесу ініціювання системи алокації фінансування відповідно до політики когезії ЄС. Будучи запровадженою у 2006 р., політика когезії заклала нормативну основу процесу розробки національних стратегій регіонального розвитку (для більшості держав такі стратегії формувалися вперше), а також посилен-

ння стратегічної координації. Такий підхід до регіональної політики продемонстрував змішані результати. З одного боку, безумовно відбувалося стимулювання стратегічного планування та ініціювалося обговорення ключових пріоритетів, однак, з іншого, практична імплементація стратегій часто була проблемною. Зокрема складно давалося подолання бар'єрів із секторальними інститутами, особливо на національному рівні [19, с. 123].

Наступною важливою зміною у підході було зміщення політичних завдань, які поступово перерозподілились із блоку традиційної політики, що полягала у зменшенні міжрегіональних дисбалансів через інструменти перерозподілу. Натомість починає акцентуватися промоція економічного зростання та підвищення регіональної конкурентоспроможності через такі фактори, як інновації, продуктивність, підприємництво та вміння. Тенденція була посилена на пан'європейському рівні через політичні пріоритети в рамках т. зв. Лісабонського порядку денного, що об'єднував широкий спектр активностей, спрямованих на розвиток знань і інновацій, ділового середовища і ринку праці, для яких політика когезії ЄС стала ключовим інструментом. Цікаво, що чимало регіональних політик націлені на збереження окремих аспектів традиційної політики, пов'язаних із конвергенцією та принципами вирівнювання. Зокрема, в Німеччині та Іспанії на конституційному рівні закладено зменшення диспропорцій, а у Франції, Великій Британії, Скандинавських країнах бюджетна алокація та спеціалізовані заходи для окремих регіонів обґрунтовуються їх тривалим історичним відставанням.

Теоретичні доробки, присвячені місцевому підходу, також підкреслюють зміну просторового фокусу політики місцевого підходу. Так, наголос робиться на тому, що основними полюсами, на яких базується регіональний потенціал, є: міські центри та міста-регіони (Велика Британія), просторові економічні мережі між містами та сукупність зв'язків місто – село (Швеція). Прикладами об'єктів застосування політики на стику різних просторових вимірів виступають субрегіони (Німеччина), мультирегіональні ініціативи («Північний шлях» у Великій Британії, угода між кантонами Швейцарії) чи міжмуніципальна співпраця (Нідерланди, концепція сільських країв *raus* у Франції). Однак у багатьох випадках географія національної регіональної політики суттєво не

трансформувалась; нові простори регіонального розвитку часто є дрібними за масштабами та експериментальними, а історичні адміністративні райони продовжують забезпечувати географічні параметри здійснення інтервенцій. Більш важливі – ініціативи впровадження територіальної співпраці в ЄС на пан'європейському рівні, завдяки яким протягом останніх 15 років вдалося сформувати загальноєвропейський простір сприяння транскордонним, міжрегіональним та міжнаціональним взаємовідносинам [9].

Невід'ємною частиною розвитку місцевого підходу є перехід до багаторівневого врядування. Традиційну модель політики регіонального врядування, яка здійснюється переважно або винятково через центральний уряд, частково витіснила система врядування на основі як субнаціональних, так і пан'європейських органів влади. Такі зміни включають більш комплексний набір вертикальних та горизонтальних відносин різного територіального рівня, включаючи урядових та неурядових акторів. «Європеїзація» регіональної політики особливо очевидна при аналізі впливу інструментів, що модифікують масштаб державного впровадження субсидій підприємствам чи залучення іноземних інвестицій. Зазначені процеси також проявляються у зростаючому (із 1988 р.) впливі політики когезії, яка суттєво вплинула як на зміст, так і на стиль управління національною регіональною політикою.

Сучасний тренд в регіоналізації вирізняється поєднанням деволюції і деконцентрації процесу прийняття рішень та передачею відповідальності на рівень регіонів і локацій – особливо це яскраво виражено у Фінляндії, Франції, Італії, Польщі, Швеції і Великій Британії. Безперечно, ключовою особливістю місцевого підходу є мобілізація локальної свідомості і преференцій через відповідні інститути з метою децентралізованого реагування локально специфічним викликам економічного розвитку з допомогою спеціалізованих, інтегрованих та стратегічно обумовлених інструментів на регіональному чи місцевому рівнях. Деволюція привела до створення нових регіональних правлінь і рад; створені також нові агенції та інші структури, які дають змогу регіонам розвивати чи адмініструвати власні стратегії [29].

Слід, однак, врахувати, що багаторівневе врядування детермінується доволі відмінними конституційними і законодавчими регулятивними середовищами, а також диверсифікованою інсти-

туційною структурою європейських держав. У Бельгії, наприклад, практично вся відповідальність за економічний розвиток делегована регіонам. Високий рівень регіональної автономії притаманний також іншим федеративним державам: Австрії, Німеччині, Швейцарії. Більшість же представників «нової Європи», навпаки, характеризуються порівняно низьким рівнем субнаціонального залучення до політики регіонального розвитку. У деяких державах регіоналізація передбачає, що центральний уряд зберігає сильний вплив через регіональні офіси чи відомства (Франція, Фінляндія, Великобританія). В останні роки трапляються також випадки згортання тенденції до децентралізації (Ірландія, Нідерланди).

Зростаюча широта (охоплення політичних секторів) та глибина (між рівнями політики) регіональної політики передбачає збільшення кількості залучених суб'єктів, що потребує посиленої координації між ними та різнорівневими адміністративними сторонами. Здійснювати горизонтальну координацію на регіональному рівні з часом стало легше, оскільки регіональні програми (розроблені колективно регіональними акторами) стали більш звичними насамперед завдяки принципу партнерства, що впроваджувався у рамках Європейської політики когезії. І навпаки, координація на національному рівні суттєво ускладнилась, оскільки національні секторальні інститути часто не бажають залучатись до регіональних пріоритетів розвитку. Механізм національно-регіональної координації в Європі здійснюється за декількома сценаріями [24, с. 109]:

- через неформальний діалог (Австрія, Німеччина, Швеція);
- за посередництвом програм та проєктів із національним співфінансуванням (Данія, Франція);
- вимогою включати національні пріоритети до переліку об'єктів регіональних фінансових інтервенцій (Фінляндія, Нідерланди);
- шляхом контрактних угод (Велика Британія).

Знову ж таки, один із найбільш продуманих принципів міжрівневої координації, застосовуваним при впровадженні європейської політики когезії, передбачає розробку узгоджених програмних угод (включаючи умови та стимули) між Європейською Комісією та окремими національними чи регіональними урядами.

Завершуючи, констатуємо, що місцевий політичний підхід вимагає перманентних підзвітності та навчання. Зазначене стосу-

ється як обговорення предмета розробки та очікуваних результатів, так і етапу реалізації та контролю. Такий підхід дасть можливість забезпечити транспарентність прийняття рішень щодо пріоритетів та алокації ресурсів. Враховуючи невизначеність складних пакетів заходів, у яких беруть участь різні партнери, місцевий підхід також вимагає прихильності акторів до ефективного вивчення політики. Починаючи із ранніх ініціатив у декількох державах, місцевий підхід за останні 15 років став пан'європейським мейнстримом регіональної політики, а основним рушієм змін – проведення політики згуртованості в ЄС.

1.3. Механізми реалізації локальних, національних і пан'європейських інтересів

Практична імплементація моделі полюсів та осей розвитку в Європі знаходила своє відображення в рамках доволі численних програм та прототипів просторового районування: уявлення про «блакитний банан» (вісь Лондон – Амстердам – Брюссель – Франкфурт – Цюрих – Мілан) та «золотий банан»/«сонячний пояс» (вісь присередземноморських територій на відрізку Валенсія – Генуя), поступово доповнювалось ідеями про Європу як «будинок із сімома квартирами» (англ. *'House with seven apartments'*) чи як «зелене гроно винограду» (англ. *'Bunch of Grapes'/'Green Grape'*). Візуальне уявлення про згадані полюси міжнародного рівня (мегаполюси) проілюстроване на рис. 1.3.

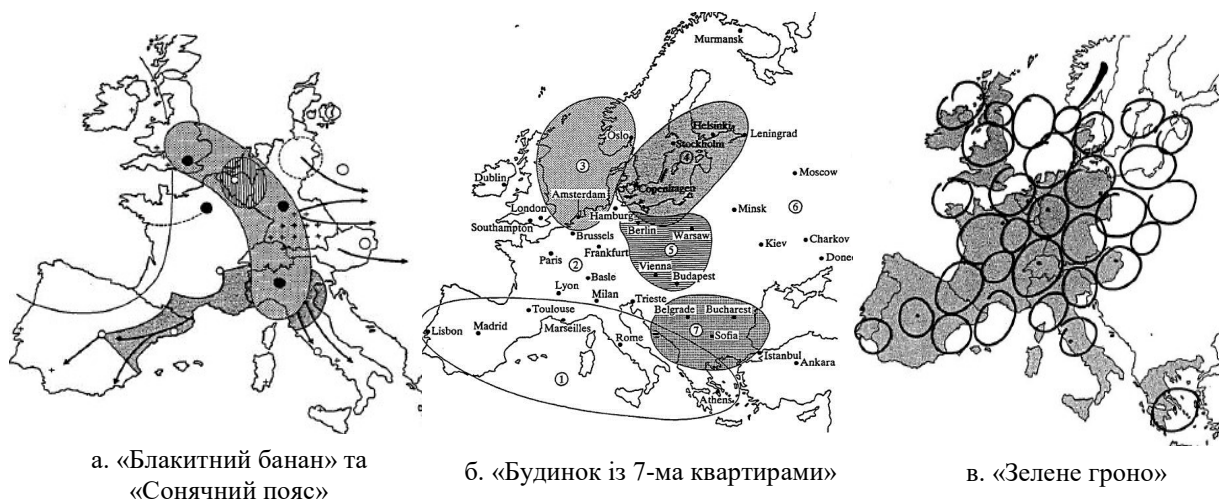
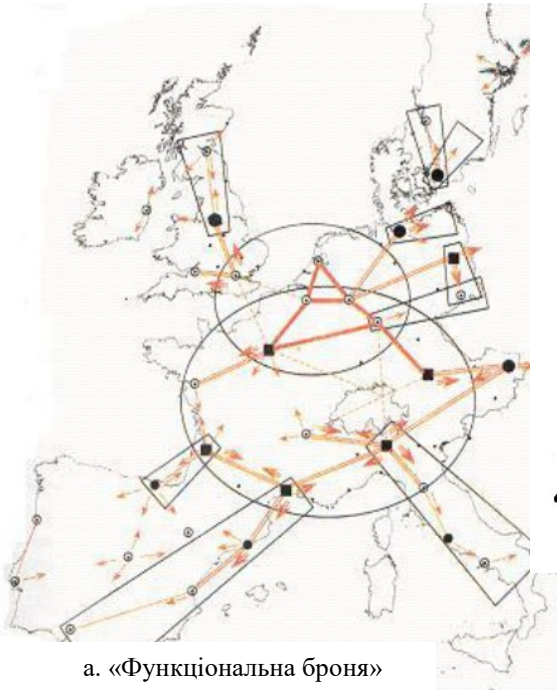
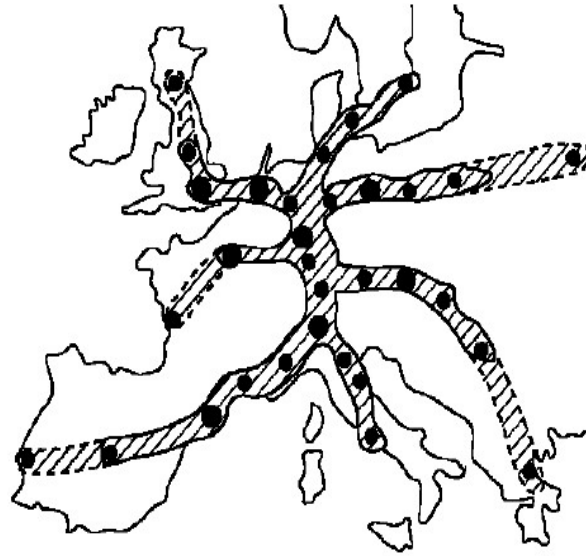


Рис. 1.3. Варіанти візуальної інтерпретації просторових мегаполюсів зростання в Європі на початку 1990-х рр.

Пізніші уявлення про структуру та динаміку випереджальних регіонів в Європі зображують у вигляді «функціональної броні» (іт. *'armatura funzionale'*) чи «червоного восьминога» (англ. *'Red Octopus'*) (рис. 1.4).



а. «Функціональна броня»



б. «Червоний восьминіг»

Рис. 1.4. Ілюстрації сучасних мегаполісів в Європі

Авторське доповнення

Динаміка поляризованого розвитку Європи не є однозначною. Так, спеціалісти Європейської мережі спостережень за плануванням територій (ESPON) розглядають три сценарії розвитку мегаполісів зростання в Європейському економічному просторі: трендовий (за незмінності основних поточних рушійних сил), конкурентно-орієнтований (посилення поляризації) та когезіє-орієнтований (підтримка співпраці та територіального балансу). На рис. 1.5 демонструється основні зміни територіального поширення пан'європейських регіонів інтенсивного розвитку.

Як бачимо, території досліджуваних у монографії держав або вже перебувають на «щупальцях» просторового розвитку (Польща, Словаччина), або мають умови для цього (Болгарія – як продовження осі Відень – Братислава – Будапешт – Белград до Софії та Україна – як розвиток осі Берлін – Познань – Варшава – Київ чи розгалуження осі, що згадувалась для Болгарії, до Закарпаття).

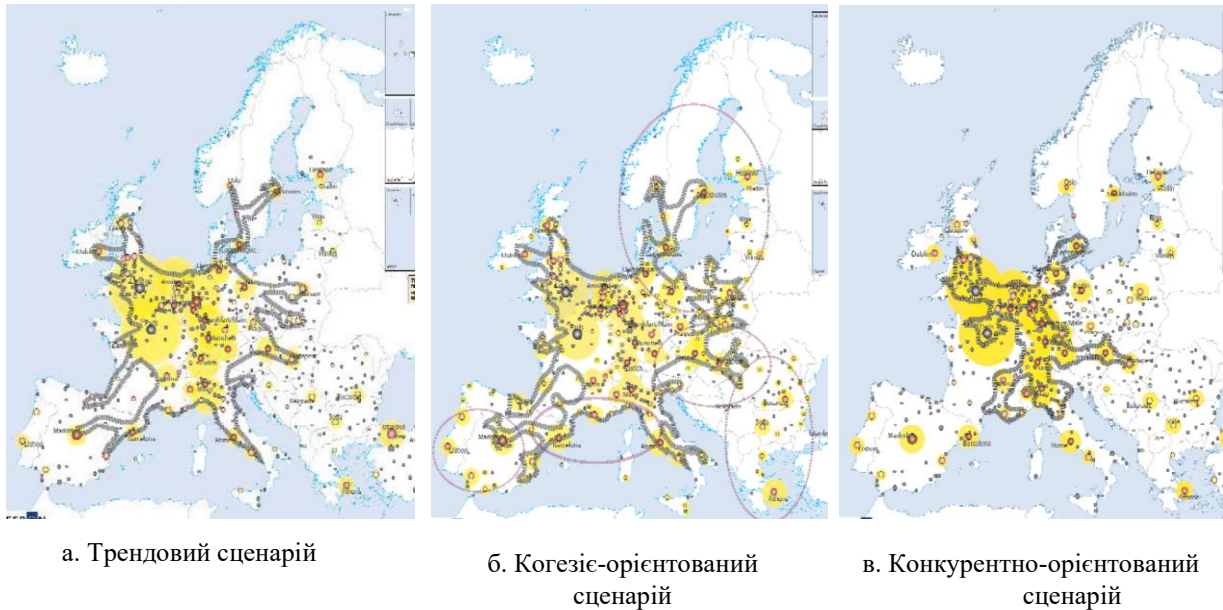


Рис. 1.5. Сценарії розвитку просторової структури Європи до 2030 р.

Сьогодні в ЄС функціонує низка комплексних програм та фондів ЄС, призначених для розбудови територіального устрою, у тому числі з урахуванням аспектів поляризації. Серед них можна окремо виділити: Стратегію «Європа-2020» (комплексна програма розвитку, яка стосується також деяких регіональних аспектів); «Територіальний порядок денний Європейського Союзу до 2020 р.»; національні програми розвитку, які розкривають місцевий підхід (*place-based approach*) (рис. 1.6).

Водночас країни Вишеградської четвірки (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина), а також Болгарія і Румунія (V4 + 2) виділяють як окремий пріоритет формування й підтримку полюсів та осей розвитку на своїх теренах, заклавши принцип поляризації у національні програми просторового будівництва. Для досягнення гармонізації національних ініціатив вони ухвалили Спільну програму просторового розвитку країн Вишеградської четвірки, Болгарії й Румунії.

Нижче ми розглянемо основні аспекти, властиві двом вищезазначеним програмам, «Європа-2020» – це 10-річна стратегія, розроблена Європейською Комісією як продовження Лісабонської стратегії на 2000–2010 рр. Її мета полягає у «розумному, стійкому, інклюзивному зростанні», забезпеченому вищим рівнем координації як національної, так і європейської політики.

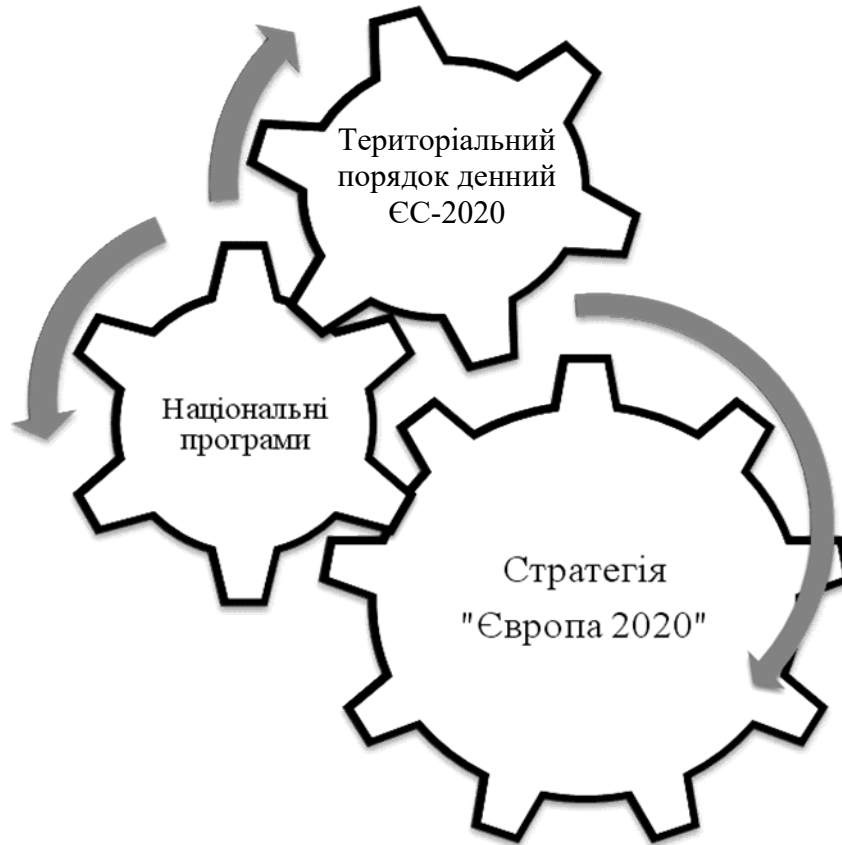


Рис. 1.6. Програми територіального розвитку в ЄС

У межах Стратегії «Європа-2020» ЄС встановив п'ять амбітних цілей: у сферах зайнятості, освіти, інновацій, клімату й енергетики та соціальної інтеграції, які планувалося досягнути до 2020 р. (табл. 1.2). Кожен член ЄС затвердив свої національні цілі у кожній із цих сфер.

Таблиця 1.2

Завдання (таргети) Стратегії «Європа-2020» (рівень ЄС)

Сфера	Ціль
1. Зайнятість	Досягнення 75 % зайнятості серед 25–60-річного населення.
2. R&D/Інновації	3 % ВВП ЄС будуть інвестовані в R&D/Інновації.
3. Зміна клімату/енергія	Викиди парникових газів на 20 % нижчі, ніж у 1990 р. (або навіть на 30 % за певних умов). 20 % енергії від поновлюваних джерел енергії. 20 % підвищення енергоефективності.

4. Освіта	Зменшення кількості випадків незавершення вивчення шкільної програми до 10 %. Щонайменше 40 % 30–34-річного населення отримало вищу освіту.
5. Зменшення бідності та соціальної ізоляції	Усунення ризику бідності й соціальної ізоляції як мінімум у 20 млн осіб.

Очікувалося, що вищеназвані цілі будуть досягнуті за допомогою втілення семи взаємопов'язаних флагманських ініціатив (див. рис. 1.7). Влада ЄС і держави-члени повинні координувати свої зусилля у межах кожної ініціативи.

Відповідно до Стратегії «Європа-2020», усі держави-члени мали підготувати Національну програму реформ (НПР), тісно пов'язану з Пактом про стабільність та зростання (ПСЗ). НПР регламентує структурну політику в галузі економіки і зайнятості, тоді як у ПСЗ розглядаються державні фінанси. Обидва документи базуються на тому ж макроекономічному середовищі.



Рис. 1.7. Огляд флагманських ініціатив Стратегії «Європа-2020»

НПР виділяє вузькі місця й соціально-економічні реакції у таких сферах: макрофінансової стабільності; ринку праці; зовнішньої рівноваги і конкурентоспроможності; соціального захисту та інтеграції. Як зазначалося, кожна держава-член визначає національні цілі. Зокрема, цілі країн В4 розкрито у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Таргети Стратегії «Європа-2020» для країн В4

Держава	Рівень зайнятості, у %	R&D, у % від ВВП	Цілі скорочення викидів (порівняно з рівнями 2005 р.), у %	Відновлювана енергія, у % від загального кінцевого енергоспоживання	Енергоефективність, у %	Дочасне припинення шкільної освіти, у %	Вища освіта, % населення	Зниження кількості населення, яке перебуває під ризиком бідності і соціальної ізоляції, за кількістю осіб
CZ	75	(лише державний сектор)	9	13	39,6	5,5	32	Підтримка кількості осіб, які перебувають під ризиком бідності та соціальної ізоляції, на рівні 2008 р. (15,3 % від загальної чисельності населення), з метою її зменшення до 30 000 осіб
HU	75	1,8	10	14,65	26,6	10	30,3	450 000
PL	71	1,7	14	15	94,6	4,5	45	1 500 000
SK	72	1,2	13	14	16,2	6	40	170 000

Цілі Стратегії «Європа-2020» потребують достатніх обсягів інвестицій. Крім цього, якість витрат є не менш важливою, ніж їхня кількість. З фінансової точки зору політика когезії може суттєво субсидіювати цілі Стратегії «Європа-2020», але на місцевому,

регіональному і національному рівнях також доступні багато інших джерел фінансування, серед яких:

- власні ресурси місцевої влади;
- ресурси місцевих партнерів;
- субсидії муніципальних та регіональних органів;
- державно-приватне партнерство.

Протягом останніх років бюджет ЄС фінансує Стратегію «Європа-2020» за допомогою трьох основних інструментів, серед яких:

Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), який фінансує розвиток конкурентоспроможності й співпраці регіонів і подолання економічного спаду в промисловості та сільському господарстві (201 млрд євро);

Європейський соціальний фонд (ESF), який відповідає за зайнятість, соціальну інтеграцію і боротьбу з дискримінацією (76 млрд євро);

Фонд когезії (CF), який охоплює витрати на навколишнє середовище та транспорт (70 млрд євро).

Концепція «територіальної когезії» досягла визнання на рівні ЄС, особливо після прийняття Лісабонського договору (2007), де вона була однією з трьох основних цілей ЄС. Важливим кроком на шляху практичної імплементації територіальної когезії стало прийняття у 2011 р. міжурядового Територіального порядку денного Європейського Союзу 2020 (англ. «*Territorial Agenda of the European Union 2020*», ТА-2020) міністерствами ЄС, відповідальними за територіальний розвиток і територіальне планування.

Завдання ТА-2020 – це надання стратегічних орієнтирів для розвитку територій, сприяння формуванню політики на місцях та затвердження Стратегії «Європа-2020» відповідно до принципів територіальної згуртованості, які передбачають гармонійний, ефективний, стійкий, збалансований територіальний розвиток.

Зокрема, ТА-2020 визначає шість територіальних пріоритетів для ЄС, які можуть сприяти успішній реалізації Стратегії ЄС-2020:

- сприяння поліцентричному й збалансованому територіальному розвитку як важливій передумові територіальної когезії та важливому фактору територіальної конкурентоспроможності;

- заохочення інтегрованого розвитку міст, сіл і регіонів для досягнення синергії та кращого використання місцевих територіальних активів;
- територіальна інтеграція у транскордонні й транснаціональні функціональні регіони як ключовий чинник глобальної конкуренції, що сприяє кращому використанню потенціалів розвитку і захисту природного середовища;
- забезпечення глобальної конкурентоспроможності регіонів на основі сильної місцевої економіки як ключового чинника глобальної конкуренції, що перешкоджає злиттю людського капіталу та зменшенню вразливості до зовнішніх потрясінь розвитку;
- підвищення територіального зв'язку окремих осіб, громад і підприємств як важлива передумова територіальної когезії (наприклад, послуг загальної потреби); сильний фактор територіальної конкурентоспроможності й важлива умова сталого розвитку;
- управління та поєднання екологічних, ландшафтних і культурних цінностей регіонів, включаючи спільне управління ризиками як важливу умову довгострокового сталого розвитку.

«Європа-2020» – це поточна ключова стратегія ЄС на 10 років. Вона спрямована на забезпечення «нових робочих місць та кращого життя» шляхом стимулювання «розумного, сталого і всеохоплюючого зростання» протягом найближчого десятиліття. ТА-2020 також висуває амбіційну мету, хоча конкретно стосується територіального розвитку ЄС. Незважаючи на те, що документ призначений для широкої аудиторії, він отримав нижчий рівень суспільного визнання, ніж «Стратегія Європи-2020». Це, мабуть, впливає з процесу розробки, який був за суттю міжурядовим, тобто зі співпраці між національними органами, відповідальними за територіальне планування та територіальний розвиток в ЄС. Отже, ТА-2020 не був офіційно прийнятий жодним органом ЄС [28].

Таким чином, «Європа-2020» і ТА-2020 беруть початок від різних політичних процесів та мають протилежний політичний статус. Проте існує тверде переконання, що їх слід використовувати для підсилення один одного. Зростання потребує проведення

відповідних заходів політики територіального розвитку, включаючи просторову справедливість, охорону природи та культури, а також розумне використання територіальних ресурсів, багато з яких є (практично) невідновними. Ось чому у низці країн ЄС стратегії розвитку поєднують просторові та соціально-економічні міркування.

Незважаючи на те, що поняття територіальної когезії неодноразово трапляється у Стратегії «Європа-2020», цей документ не пропонує жодних конкретних керівних принципів для забезпечення територіального характеру своїх пріоритетів та не розглядає територіальні наслідки запропонованих заходів. Як наголошують Генеральні директори міністерських відомств, відповідальні за політику територіального розвитку в Європейському Союзі, деякі питання, які розглядаються у Стратегії «Європа-2020», мають значний вплив на європейський територіальний розвиток, але посилення на територіальну єдність у документі могло бути більш очевидним.

ТА-2020 спрямований на забезпечення стратегічних орієнтирів для розвитку територій, сприяння інтеграції територіального виміру в межах різних політик на всіх рівнях державного управління і контролю за імплементацією Стратегії «Європа-2020» відповідно до принципів територіальної єдності.

У наведеній нижче матриці проаналізовано зв'язок між пріоритетами ТА-2020 та «Європою-2020» (табл. 1.4). Проте слід вказати, що це лише ілюстрація того, як цілі обох політик можуть бути зіставлені разом, і зміна інтерпретації цілей також приведе до зміни таблиці. Через «просторово сліпий» характер цілей Стратегії «Європа-2020» для значної кількості клітин не було знайдено кореспонденції.

Проте навіть у полях, позначених (+), що виражають існування відповідності, загалом нелегко знайти конкретні територіальні виміри для визначення їхнього характеру. Відносна недостатня синергія між «Європа-2020» та ТА-2020 може також частково пояснюватися психічними й інституційними бар'єрами, що розділяють сфери територіального розвитку та соціально-економічного зростання. «Європа-2020» недооцінює вплив територіальних структур на інтелектуальне, стале та інклюзивне зростання. Такі поняття, як доступність, функціональні зони, територіальний капітал і

послуги із загальним економічним інтересом, у документі навіть не згадуються, тоді як мережі обмежуються транспортними та інфраструктурними факторами. І, навпаки, ТА-2020 часто вживає такі терміни, як розумне, стійке та всеохопливе зростання, але не дає конкретних прогнозів щодо того, як це зростання може перетворити територію ЄС у довгостроковій перспективі.

Таблиця 1.4

Кореспонденція між пріоритетами Стратегії «Європа-2020» і ТА-2020

		Стратегія «Європа-2020»: пріоритети/головні цілі		
		Розумне зростання: 3 % ВВП у R&D	Стійке зростання: 20 / 20 / 20 кліматичні/ енергетичні цілі	Інклюзивне зростання
ТА-2020 пріоритети	1. Поліцентричний та збалансований територіальний розвиток	+	Відсутня пряма відповідність	+
	2. Комплексний розвиток у містах, сільських і окремих регіонах	+	+	+
	3. Територіальна інтеграція у транскордонні, транснаціональні й функціональні регіони	+	Відсутня пряма відповідність	Відсутня пряма відповідність
	4. Глобальна конкурентоспроможність регіонів на основі сильної місцевої економіки	+	+	+
	5. Поліпшення територіального зв'язку окремих осіб, громад та підприємств	+	+	+
	6. Управління і поєднання екологічних, ландшафтних та культурних цінностей регіонів	+	Відсутня пряма відповідність	Відсутня пряма відповідність

Іншим важливим документом для розвитку регіонів В4 стала Спільна стратегія просторового розвитку країн Вишеградської четвірки, Болгарії та Румунії, т. зв. В4 + 2 (англ. *Common Spatial Development Strategy of the V4 + 2 Countries*). У цій програмі окреслюються «полюси розвитку», що є осередками міських агломерацій, які впливають на прилеглі зони, а також «осі розвитку», тобто

території, які з'єднують окремі полюси за наявності транспортної й іншої інфраструктури.

Метою Спільної стратегії є:

- сприяння узгодженню та оновленню національних документів про просторовий розвиток і розвиток транспортних мереж і мереж технічної інфраструктури;
- підтримка просторової когезії в Європі (відповідно до ТА-2020);
- сприяння координації різних галузевих політик, які впливають на просторовий розвиток;
- аргументація і підтримка країн В4 + 2 під час дискусій на рівні ЄС щодо питань політики просторового розвитку, політики згуртованості, транспортної та енергетичної.

На рис. 1.8 показано основні полюси розвитку держав В4, а також осі розвитку, які їх сполучають. Окремо виділено потенційні міжкордонні осі, що зараз перебувають на початковому етапі становлення.



Рис. 1.8. Полюси та осі розвитку в країнах В4

Окрім пан'європейських та субрегіональних програм просторової організації, кожна із держав ЄС розробила національні стратегії, які регламентують довгострокові цілі та інструменти локального і регіонального розвитку. Однак окремо варто виділити територіальну стратегію Німеччини, адже саме тут уперше серед європейських держав почали втілюватись принципи розвитку міст-регіонів, які до того розглядались лише у теоретичній площині. Окремо також розглядаються «зони зростання» за межами міст-регіонів [10].

Так, протягом більш як половини ХХ ст. просторову економіку Німеччини пов'язували з регіональною політикою федеральних земель. Однак останні роки ХХ ст. ознаменувалися появою міст-регіонів з новою дискурсивною структурою. Уперше інформація про це з'явилася у документі за назвою «Керівні принципи просторового планування», датованому 1993 р., в якому федеральний уряд визначив райони, що належать до вищої міри стратегічної важливості для національної та міжнародної конкурентоспроможності [23].

Практичним втіленням теоретичних ортодоксальних постулатів стосовно того, що міста-регіони асоціюються з глобальним накопиченням капіталу, є надання пріоритету 11-ти федеральним землям на період до 2005 р. та формування бренду «Європейського метропольного регіону» (англ. – «*European Metropolitan Region*») (EMR). Під час формування нової міської ієрархії важливого значення для європейських метропольних регіонів набувають ці 11 федеральних земель, які за означений період значно розширили свою функціональну роль у національних та міжнародних схемах накопичення капіталу.

Подальший розвиток цих ідей знайшов відображення у публікації «Концепції та стратегії просторового розвитку в Німеччині» (нім. – «*Leitbilder und Handlungsstrategien für die Raumentwicklung in Deutschland*», 2006), в якій представлено новий національний просторовий план Німеччини для розвитку міст та регіонів. Він базувався на таких чотирьох концепціях стратегічного розвитку:

- а) «Підвищення конкурентоспроможності»;
- б) «Забезпечення надання державних послуг»;
- в) «Контроль та стабільний розвиток використання земель»;
- г) «Формування змін клімату та трансформація енергетичної системи».

У цьому документі містилася нова карта німецької просторової економіки (рис. 1.9), яка демонструвала всі тенденції розвитку відповідно до концептуальних уявлень про міста-регіони, що представляють новий масштаб урбанізації і міський регіоналізм як новий етап у капіталістичному територіальному розвитку.

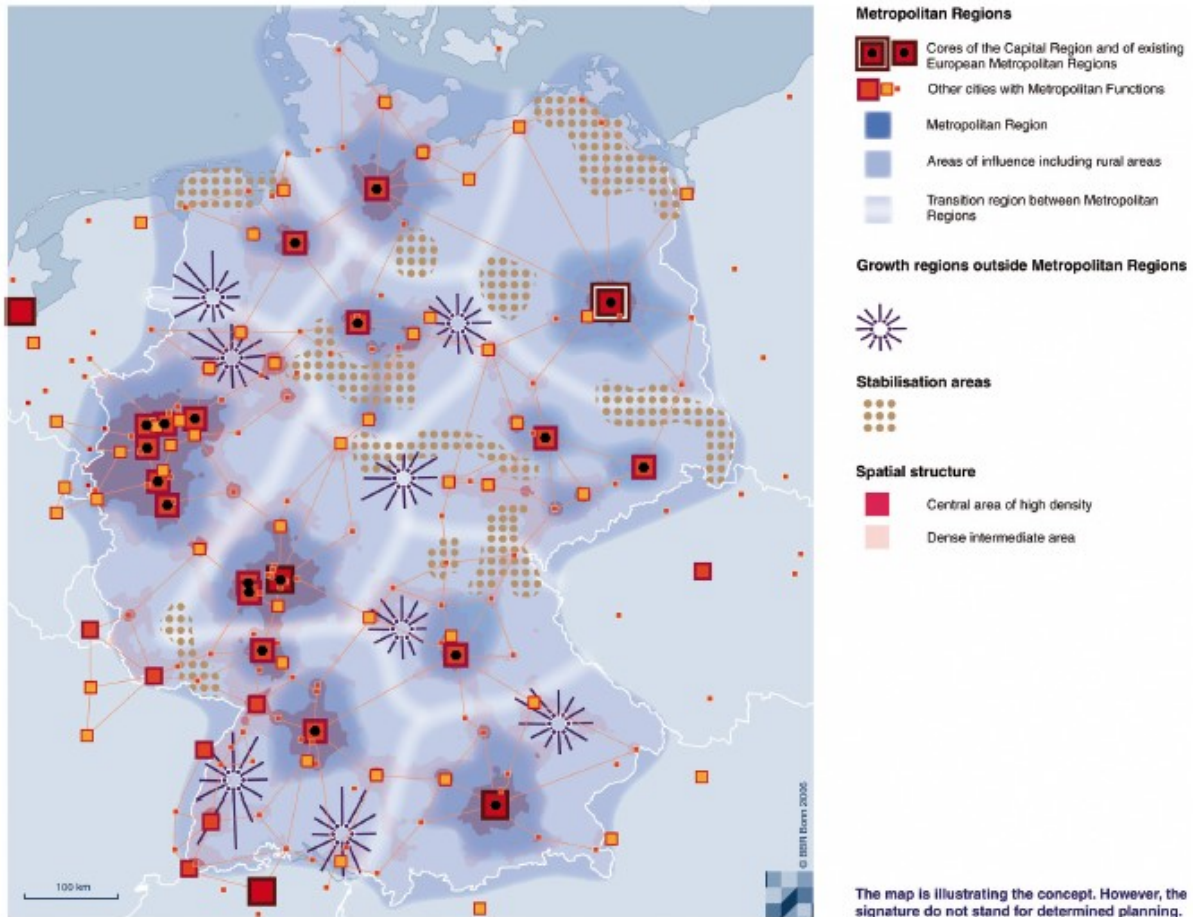


Рис. 1.9. Національний просторовий план Німеччини для розвитку міст та регіонів до 2016 р.

На рис. 1.9 наведено основні аспекти національного просторового плану Німеччини, котрий передовсім ґрунтувався на необхідності формування більш гнучких і мережевих регіональних просторів (насамперед т. зв. «*interalia*-міст» і міських регіонів). Лінії на карті відображають найважливіші економічні потоки; метрополії показуються як територіально інклюзивні; регіони концептуалізуються як «реляційні та незв'язані» – всі ці ознаки можуть вважатися прикладом стратегічного втілення ідей теоретичної моделі нового регіонального світу.

Підтвердженням розвитку «Концепції та стратегії просторового розвитку в Німеччині», що представляла концептуалізацію просторової економіки як альтернативного бачення моделі державної скалярної організації, що раніше домінувала, стало зникнення з цієї карти територіальних форм регіонального простору (земель). Так німецька просторова економіка перейшла на новий «регіональний світ».

Означена концепція лежить в основі сучасної регіональної політики Німеччини та відповідає цілям європейської політики просторового розвитку відповідно до Територіального порядку денного Європейського Союзу до 2020 р. На рис. 1.10 представлено сучасну карту орієнтирів просторового розвитку Німеччини, яка побудована на основі поєднання розвитку постулатів «Концепції та стратегії просторового розвитку в Німеччині» (2006) та досліджень про метропольні території в Європі (2011).

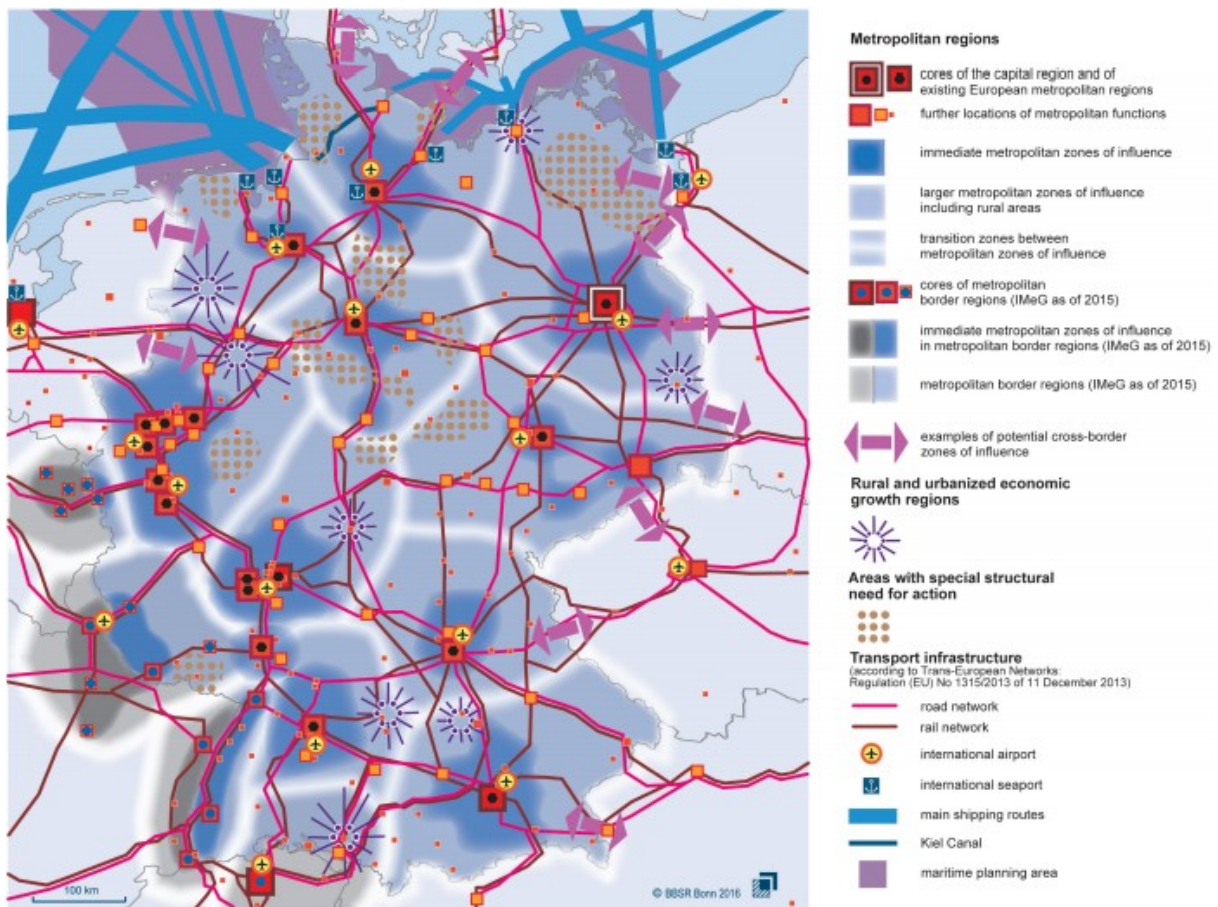


Рис. 1.10. Карта орієнтирів просторового розвитку Німеччини після 2016 р.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що інституційний розвиток полюсів у сучасній Європі здебільшого регламентується численними стратегіями територіальної організації, які покликані поєднати в одну структуру національні, регіональні та пан'європейські програми локального і регіонального розвитку, а також узгодити їх із функціональними стратегіями досягнення конкурентоспроможності і сталого розвитку [10].

Проте незважаючи на успіх територіальних реформ, який спостерігається в Європі протягом останніх десятиліть, слід виділити низку проблемних аспектів, що особливо притаманні імплементації принципів місцевого підходу.

По-перше, для багатьох держав характерна розмитість формулювання політичних цілей. При здійсненні концептуалізації політичних програм та об'єктів інтервенцій часто відбувається змішування цілей ефективності (в плані економічного зростання і вищої дохідності) і рівності (зменшення регіональних дисбалансів), що має наслідком проблематичність оцінки остаточних результатів. А отже, такі популярні терміни, як конкурентоспроможність, продуктивність праці, інновації та підприємництво, не завжди належно кількісно визначені або прив'язані до конкретних політичних цілей.

По-друге, беручи до уваги значний прогрес у досягненні інтегрованого стратегічного підходу до розвитку (насамперед на регіональному рівні), слід зазначити, що акцент робиться в основному на економічних аспектах. Часто соціальний вимір і особливо вимір навколишнього середовища управляються через окремий політичний канал чи розглядаються в «підпорядкуванні» до економічних цілей. Більш когерентний підхід починає впроваджуватись відносно недавно (із прийняттям Стратегії сталого розвитку Європи), однак навіть у цьому випадку мова частіше йде про сталість навколишнього середовища. Приклади дійсно інтегрованих стратегій сталого розвитку трапляються доволі рідко.

По-третє, багаторівневність врядування є новою характеристикою європейського регіонального розвитку. Водночас рівень делегації повноважень регіонам і локаціям продовжує сильно варіювати залежно від держави. У деяких випадках регіоналізація економічного розвитку не є повністю укоріненою (наприклад, агенції регіонального розвитку у Великій Британії можуть бути

ліквідованими при зміні уряду); існують також приклади рецен-тралізації політики розвитку (як у Нідерландах). Із перспективи політики місцевого підходу ключовим викликом вважається промоція інституційної спроможності на локальному і регіональному рівнях, а також розвиток соціального капіталу. Проте не досягнуто консенсусу щодо найбільш ефективних механізмів мобілізації локальної свідомості та залученості, задоволення різноманітних інтересів, розвитку мереж і охоплення локальних знань як основи для спрямування інтервенцій.

По-четверте, за умов політики місцевого підходу географія інтервенцій детермінується потребами розвитку. На практиці виявилось доволі важко повноцінно замінити традиційні адміністративні кордони через запровадження нових просторових одиниць, наприклад, функціональних районів. Заради справедливості слід зазначити, що процес створення нових інноваційних просторових структур триває, причому здійснюється він як завдяки централізованим рішенням (наприклад, створення міст-регіонів), так і висхідним ініціативам (міжмуніципальна співпраця), проте такі спроби є радше маржинальними відносно мейнстримного розвитку [2, с. 134].

Завершуючи, констатуємо, що в Європі починають закладатися важливі засади поліпшення обліку та перманентного навчання при впровадженні місцевого підходу. Не без тиску з боку адміністрації ЄС суттєво зростає застосування практик оцінювання, що засвідчує створення структурних підрозділів з оцінки при міністерствах, введення оцінних досліджень до стандартів політики розвитку та формування оцінних спільнот. Варто також зазначити зростання кількості консалтингових процедур при розробці регіональних та локальних стратегій розвитку. З іншого боку, міра використання оцінних заходів в Європі значно поступається аналогічному індикатору у Північній Америці. Значний акцент робиться на самому оцінному процесі, а не на виявленні механізму впливів; самі результати оцінних експертиз недостатньо враховуються в майбутніх стратегіях розвитку, тобто культура політики навчання в Європі ще не досягла високого рівня.

1.4. Когезія поліцентричного та інтегрованого розвитку європейських регіонів

Глокалізаційну стратегію не можна розглядати, не згадавши про політику когезії (згуртованості). Глокалізація та когезія є своєрідними двома сторонами однієї медалі: якщо глокалізація акцентує на локальній унікальності в умовах глобалізації (тобто гетерогенність – домінант над гомогенністю), то в онтології когезії фокусується на аспекті взаємодії та подоланні розривів між диверсифікованими локаціями (а отже, гомогенність стає пріоритетом над гетерогенністю).

Протягом останніх двох десятиліть політика когезії ЄС є ключовою європейською політикою та важливим фінансовим інструментом допомоги більш відсталим регіонам ЄС. Ці витoki можна спостерігати із 1986 р. (ратифікація Єдиного європейського акту [28]), коли питання співпраці та економічного і соціального гуртування держав ЄС стали лейтмотивом нормотвірного процесу. Але слід зазначити, що на ранніх етапах територіальний вимір хоч і проявлявся у низці елементів (як, наприклад, детермінація специфічних умов для відсталих регіонів), проте основний акцент відводився питанням економічної і соціальної когезії. Як автономна комплексна ціль, територіальна когезія розглядається із 2009 р. після ратифікації Лісабонської угоди [31], у якій стратегічним орієнтиром визначалося досягнення загальної гармонізації та збалансованого розвитку території ЄС шляхом скорочення нерівності між окремими регіонами і залучення найбільш відсталих із них за соціально-економічними параметрами. Саме відтоді двома основоположними принципами територіальної когезії стало досягнення поліцентричного і збалансованого розвитку європейських регіонів.

За рік до Лісабонської угоди (2008) Європейська комісія опублікувала «Зелену книгу територіальної когезії – Перетворення територіального різноманіття на перевагу» [13]. Однак обидва документи не наводять чіткого визначення політичного концепту територіальної когезії. У «Зеленій книзі», проте, виокремлюються основні політичні орієнтири для збалансованого і гармонійного розвитку:

1. Концентрація: подолання відмінностей у щільності;

2. Поєднані території: подолання географічної віддаленості;
3. Співпраця: подолання розбіжностей [13].

Хоча аспект полюсів розвитку в засадничих документах із територіальної когезії окремо не згадується, однак він неявно простежується при розгляді «міських питань» політичних заходів, таких як: усунення неблагополуччя дуже великих агломерацій, організація процесу просторового розростання міст, подолання занепаду міст і соціальної ексклюзії, уникнення надмірної концентрації зростання, надання доступу до інтегрованих транспортних систем і створення міських інститутів.

Розглядаючи аспект полюсів розвитку при імплементації політики когезії, варто також загадати більш ранній (2001) «Другий звіт по когезії в ЄС» [26], який викликав дискусію про доцільність впровадження автономної територіальної когезії. Основна ідея Звіту полягала у необхідності стимулювання поліцентричного розвитку як запоруки більш збалансованого розподілу економічної активності в ЄС – як бенчмарк для порівняння при цьому бралися орієнтири, закладені у «Європейській перспективі просторового розвитку» (1999) [12]. Уважається, що саме після публікації Звіту політика територіальної когезії набула статусу політичної парадигми «територіального розвитку ЄС». Дослідники та практики стверджують також, що саме в цей час починає розширюватися трактування категорійного поля територіальної когезії, включаючи такі соціально-економічні елементи як навколишнє середовище, «*softspaces*» просторового розвитку, валоризація (індексація) територіального капіталу і, зрештою, окреслення необхідності більш просторово збалансованого і сталого процесу зростання [12, с. 1590].

Одна із перших онтологічних моделей територіальної когезії запропонована Р. Каманьї [5, с. 56] (а також включена до проекту ESPON 3.3) стала відомою під назвами «модель текіли» або «економічно-соціально-середовищна тріада». Модель включає три компоненти територіальної когезії:

1. Територіальна ефективність – ресурсна ефективність (врахування обмеженості енергетичних, земельних і природних ресурсів); конкурентоспроможність і привабливість локальних територій; внутрішня і зовнішня доступність;

2. Територіальна якість – якість середовища для проживання та праці; порівняльні життєві стандарти в розрізі територій; схожий доступ до публічних послуг та знань;

3. Територіальна ідентичність – наявність соціального капіталу; культурний спадок; здатність розвитку спільного бачення майбутнього; креативність; конкурентні переваги кожної території [5].

«Модель текіли» територіальної когезії зображена на рис. 1.11. У рамках 3-х координат і перетину 3-х секторальних площин моделі було запропоновано 26 індикаторів кількісної оцінки територіальної когезії. «Модель текіли» стала фундаментом нового трактування концепції територіальної когезії порівняно із постулатами більш ранніх стратегічних і нормативних документів.

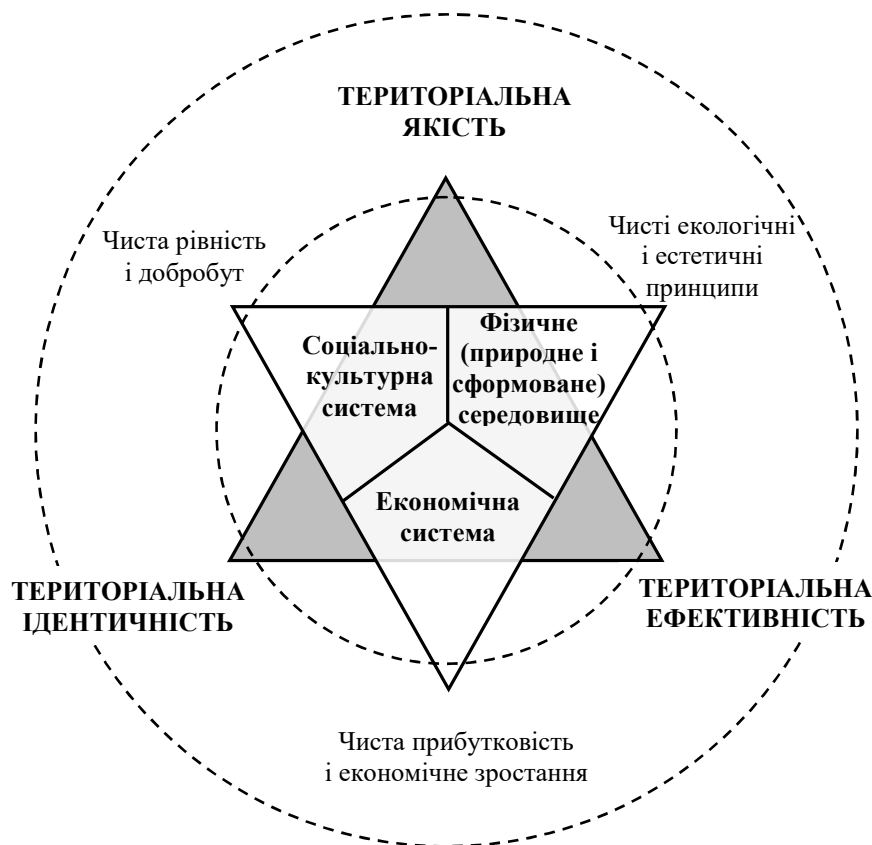


Рис. 1.11. «Модель текіли» територіальної когезії

Авторська візуалізація

Серед суттєвих доповнень моделі можна виокремити:

– усвідомлення ключової ролі території в економічному зростанні через наголошення на територіальних аспектах конкурентоспроможності, ефективності використання територіальних ресурсів і т. ін.;

– підкреслення важливості територіальних факторів для досягнення екорозвитку;

– висвітлення «територіальності» численних соціальних факторів, наприклад, культури чи соціального капіталу, що відіграють важливу роль як для сталого зростання, так і прямого задоволення людських потреб.

«Модель текіли» візуалізувала суттєву роль території як ресурсу досягнення економічного зростання (ефекти агломерації, наявність природних ресурсів, транспортна доступність); як необхідного каркасу для забезпечення взаємодії між агентами розвитку (дифузія цінностей, поглядів, ідей); як інституційної одиниці імплементації державної політики; і, зрештою, як суспільного блага, що задовольняє потреби людини (культурний ландшафт, відсутність урбанізації, транспортна інфраструктура тощо). Модель підкреслює одну із найважливіших дихотомій території у людському житті, – а саме, її функціонування як своєрідного проміжного засобу досягнення інших важливих цілей, таких як особистий добробут чи соціальна справедливість; а також роль території як кінцевої цілі людської діяльності. Інколи ці дві функції можуть взаємопідсилювати одна одну, наприклад, розвиток культурного ландшафту може інтенсифікувати туристичні потоки до локації та підвищити її економічне процвітання. Однак у деяких випадках функції можуть також конфліктувати між собою (наприклад, розвиток транспортної і комунікаційної інфраструктури у зелених зонах). Загалом модель узгоджується із трактуванням територіальної когезії у звіті «Територіальна держава та перспективи Європейського Союзу», в якій згуртованість розглядається як поєднання різноманітних парадигм розвитку, скажімо, конвергенція (поліцентричність), сталість, територіальна конкурентоспроможність і регіональна вразливість [10].

Інший підхід, запропонований Е. Медейросом (отримав назву «зірка» територіальної когезії), розвивався на основі критичного аналізу «моделі текіли» [20]. Зокрема автор зазначав, що «модель текіли» недостатньо акцентує на визначальній ролі концепту поліцентричного розвитку і територіального врядування; а також критикував уявлення про те, що територіальна ефективність детермінується винятково стиком економічних і середовищних індикаторів, без врахування соціальних та інституційних вимірів. У «моделі

зірки» Е. Медейрос виокремлював чотири складові елементи: поліцентризм, територіальна співпраця (пізніше доповнена територіальним врядуванням), соціально-економічна когезія та сталість навколишнього середовища (рис. 1.12). Відповідно до цієї моделі, автор розглядає концепцію територіальної когезії як «...процес промоції більш згуртованої та збалансованої території через: (1) стимулювання зменшення соціально-економічних дисбалансів; (2) промоцію сталості навколишнього середовища; (3) посилення та поліпшення процесів територіальної співпраці/врядування; (4) ...формування більш поліцентричної міської системи» [20, с. 36].

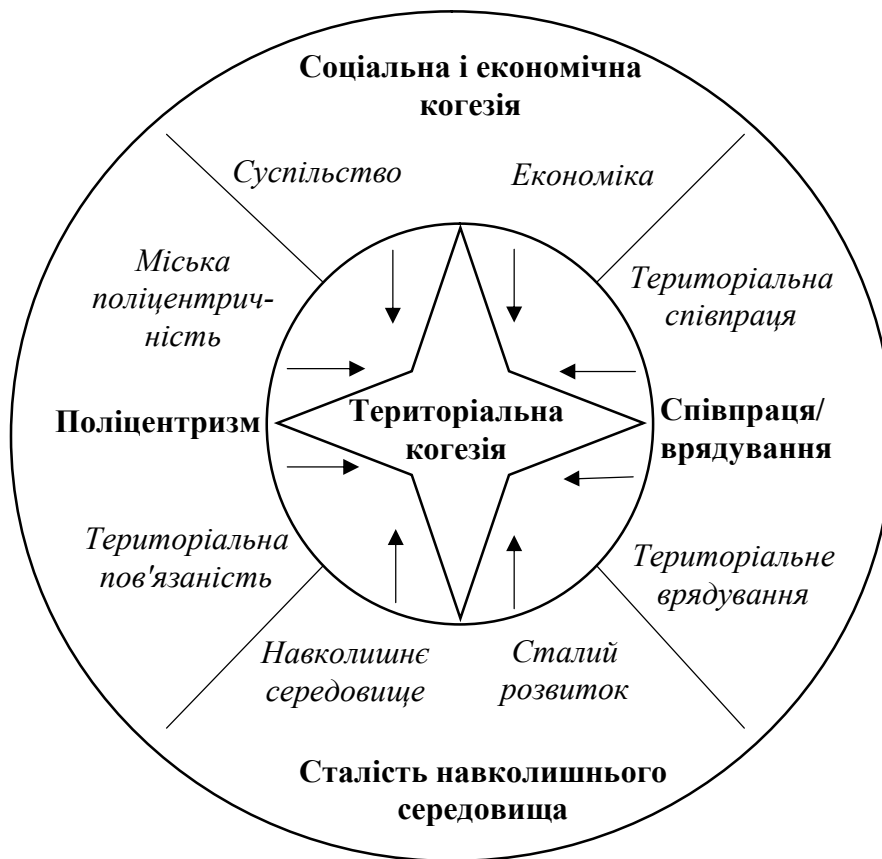


Рис. 1.12. «Зірка» територіальної когезії

Серед основних слабких місць «моделі зірки» виділимо недостатній акцент на питаннях конкурентоспроможності території у контексті зв'язку із формуванням територіального капіталу і територіального потенціалу.

Дискусія щодо вимірів, складових елементів й індикаторів територіальної когезії, які б асоціювалися із природними полюсами, продовжилась *ESPON* (Європейська мережа організацій просторового планування) у рамках підготовки декількох проектних звітів. Окрім вже згаданої «моделі текіли», варто виділити два інші звіти мережі, які, по суті, завершили формалізацію компонентів та індикаторів територіальної когезії: *INTERCO* від 2011 р. та *KITCASP* від 2012 р. У першому із них одним із основних вимірів ідентифіковано «Інтегрований поліцентричний територіальний розвиток», що асоціюється із територіальною співпрацею, міграцією, концентрацією й індикаторами поліцентричності.

Натомість у проекті *KITCASP* пропонується вимір «Інтегрований просторовий розвиток», який доповнює пов'язані економічний («Економічна конкуренція і стійкість»), соціальний («Соціальна когезія і якість життя») і середовищний («Менеджмент ресурсів навколишнього середовища») виміри. Однак розгляд кількісних індикаторів у *KITCASP* обмежується параметрами щільності/динаміки населення, розподілу перевезень відповідно до типу транспорту (т. зв. «модальний розкол»), зміни використання земельних ділянок, конкуренції у сфері житлової нерухомості та міри доступу до сервісів, що, на нашу думку, менше відповідає цілям якісної оцінки територіальної когезії, порівняно із проектом *INTERCO*. Порівняння основних концептуальних моделей територіальної когезії (з акцентом на специфіку полюсів розвитку) наведено в таблиці 1.5.

В усіх зазначених моделях піднімається чи не ключова ціль політичної географії – ефективне поєднання необхідності «територіалізації» та зростаючої важливості мережевих зв'язків (що, зрештою, може приводити до «детериторіалізації») – а саме ця дилема детермінує діалектику глокалізації. Трактуювання феномена «територіалізація» може охоплювати широкий спектр значень: від фізичної прив'язаності до певного місця, локальної суверенності до соціального зобов'язання перед локацією, тобто самоідентифікації себе із певною територією.

Відповідно, розглядаючи територіалізацію в контексті якісної характеристики окремого стратегічного завдання, слід враховувати її ефекти для територіального розвитку і/або досягнення територіальної когезії.

Вимір полюсів розвитку в концепції територіальної когезії

Модель / Звіт	Вимір	Компоненти
«Зірка» територіальної когезії	– Поліцентризм	– Ієрархія/ранжування; – Щільність; – Пов’язаність; – Дистрибуція/форма.
<i>ESPON</i> «модель текіли»	–	– Компактне місто; – Ефективна і поліцентрична міська система; – Кооперація між містом і око- лицею; – Інтегрована і збалансована територіальна система.
<i>ESPONINTERCO</i>	– Інтегрований поліцентричний територіальний розвиток	– Популяційний потенціал в 50-кілометрових зонах; – Чистий рівень міграції; – Інтенсивність кооперації; – Рівень кооперації; – Індекс поліцентричності.
<i>ESPONKITCASP</i>	– Промоція поліцен- тричного і збалансова- ного територіального розвитку; – Стимулювання інте- грованого розвитку в міських, сільських і специфічних регіонах.	– Покращення функціонування населених пунктів в європей- ському і глобальному конку- рентному полі; – Зменшення територіальної поляризації економічної діяль- ності, уникнення значних регіо- нальних диспаритетів через акцент на «вузьких місцях» зростання; – Розумний розвиток міських регіонів різних рангів; – Розвиток різноманіття сіль- ських регіонів відповідно до їх унікальних характеристик; – Визнання та промоція взає- мозалежності місто–село через інтегроване врядування і пла- нування на основі широкого партнерства.

Складено автором

Окрім цього, необхідно також враховувати цільовий територіальний масштаб та сфери імплементації стратегії. У результаті ми можемо вести мову про три ступені розробки стратегії територіального розвитку: високу, середню і низьку здатності до територіалізації (рис. 1.13).

Додатково на рис. 1.13 слід виділити, наскільки сильно корелюють три опорні орієнтири стратегій територіального розвитку (створення, життєздатність і поширення добробуту) із ключовими вимірами глокалізації (генерування, резистенція і трансформація імпульсів глобалізації).

Підсумовуючи короткий концептуальний огляд територіальної когезії, можна зробити висновок, що першопочатково вона була своєрідною «надбудовою» до економічної та соціальної когезії. Однак аспект розвитку міст (особливо природних полюсів), а також питання регенераційної політики, поступово виходять на передній план у політичних програмах із територіальної когезії. Зазначені питання урбанізації насамперед пов'язані із аспектами більш збалансованого та гармонійного поширення міських поселень на заданій території. Відзначимо сильну конотацію цього аспекту із параметром «поліцентричність», що «... стимулює регіони і міста, які співпрацюють із сусідніми територіями, розвивати спільні сильні сторони та виявляти потенційні ускладнення задля привнесення додаткової вартості, яка не може бути досягнута окремими регіонами і містами в ізоляції» [10].

Загалом роль полюсів розвитку у просуванні процесів територіальної когезії є досить значною і різноплановою на високоурбанізованих територіях, таких як ЄС. Крупні міста – це традиційні хаби інновацій і осередки глобальних викликів. Наприклад, полюси володіють потенціалом для розширення використання відновлювальної та чистої енергетики, зростання енергозаощадження і скорочення емісії CO², оскільки урбанізовані території дозволяють використовувати більш енергоефективні форми житла і транспорту.

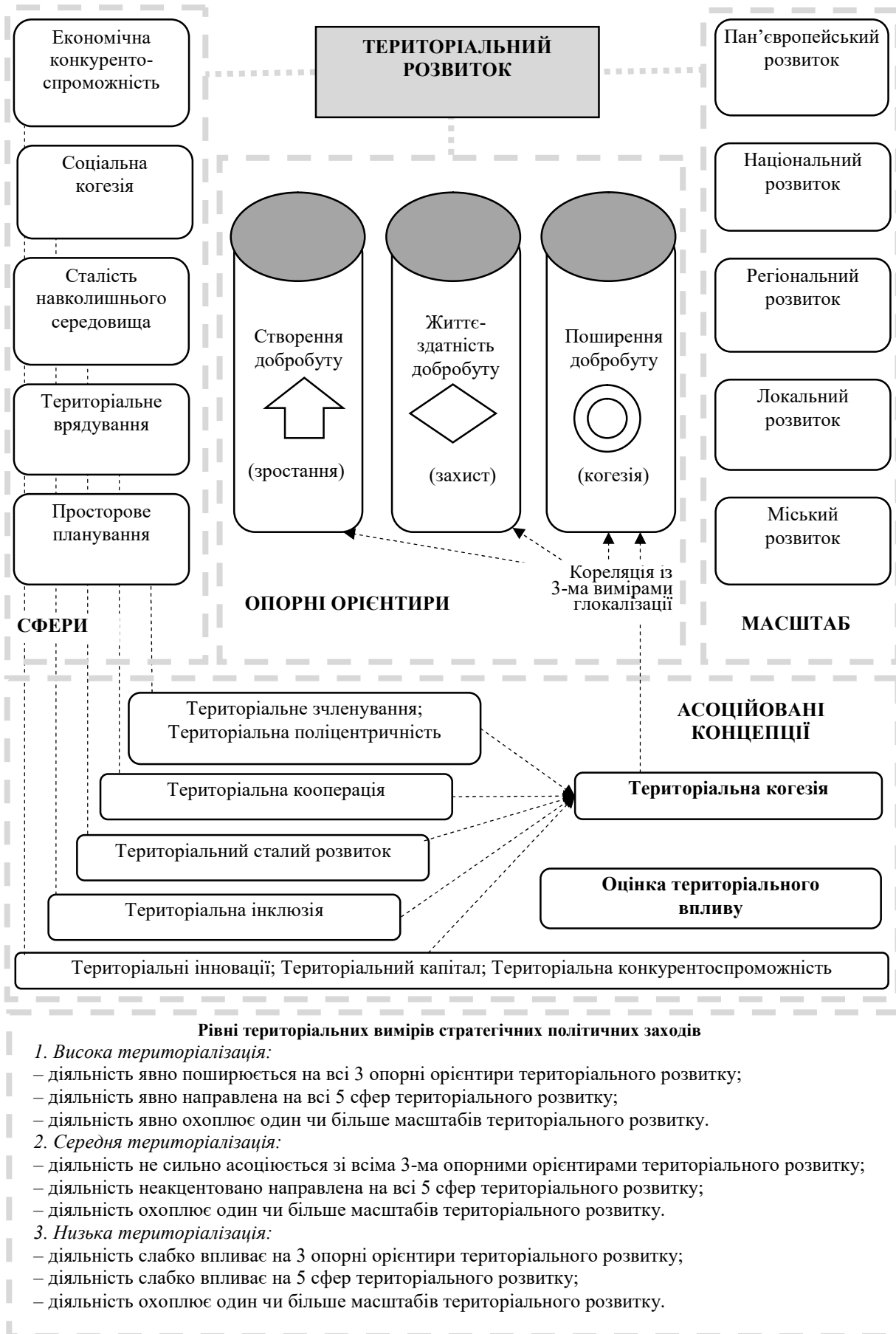


Рис. 1.13. Модель взаємодії вимірів стратегії територіального розвитку

Полюси є тими функціональними зонами, у яких концентрується населення та економічна діяльність і навколо яких організуються потоки товарів і людей. Вони є вузлами міських мереж різного масштабу – як глобальних, так і регіональних – і в обох випадках полюси виступають драйверами територіального розвитку і когезії. Загалом можна виокремити принаймні вісім проявів ролі полюсів для імплементації територіальної когезії із явними взаємозв'язками (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Прояви полюсів розвитку в стратегіях територіальної когезії

Компонент	Основна ціль	Важливість для територіальної когезії
1. Поліцентричний і збалансований міський розвиток	Сприяння більш збалансованому поширенню населення на території	– Зростання здатності використовувати територіальний потенціал регіонів – Зменшення негативного впливу надмірної концентрації населення (забруднення, злочинність, надмірний трафік, стрес тощо)
2. Функціональні міські зони	Сприяння територіальній комплементарності	– Зростання територіальної ефективності
3. Інтегрований міський розвиток	Сприяння територіальній ефективності і сталості розвитку	– Підвищення сталості навколишнього середовища – Зростання територіальної ефективності – Удосконалення процесів територіального врядування
4. Соціально згуртований міський розвиток	Сприяння соціально-економічній когезії	– Зменшення рівня бідності – Скорочення соціальних дисбалансів

5. Міське сполучення	Сприяння територіальній доступності	– Зростання міської мобільності – Підвищення сталості навколишнього середовища
6. Міська морфологія – компактне місто проти міського розширення	Сприяння міській компактності чи міському розширенню	– Зростання територіальної ефективності – Зростання територіального сполучення – Зростання територіальної сталості
7. Міська життєстійкість	Сприяння міській здатності до подолання труднощів	– Зростання територіальної життєздатності – Зростання територіальної сталості
8. Міське планування	Сприяння прогнозованості майбутніх сценаріїв	– Зростання територіальної модернізації – Зростання територіальної організації

Складено автором

Порівнюючи із іншими регіонами світу (насамперед США і Південно-Східною Азією), Європа характеризується менш концентрованою і більш поліцентричною міською структурою (рис. 1.14), а також густою мережею малих та середніх міст. Проте території зі значно вищою від середньої концентрацією економічної діяльності таки присутні в ЄС (вже згадані вище «банани», «пояси» і «пентаграми») і типово характеризуються вищими рівнями соціально-економічного розвитку. А отже, політика міського розвитку повинна стимулювати територіальну конкурентоздатність територій за межами цих зон, оскільки, як зазначено в Територіальному порядку денному ЄС, «... поліцентричний, і збалансований територіальний розвиток ЄС є ключовим елементом досягнення територіальної когезії» [29, с. 7].

Певною мірою інтенсифікація подальшої поліцентричності в Європі характеризується значним потенціалом до розквіту регіональної диверсифікації і ендогенного розвитку (а також територіальної співпраці) як засобів оптимізації розміщення інвестицій і

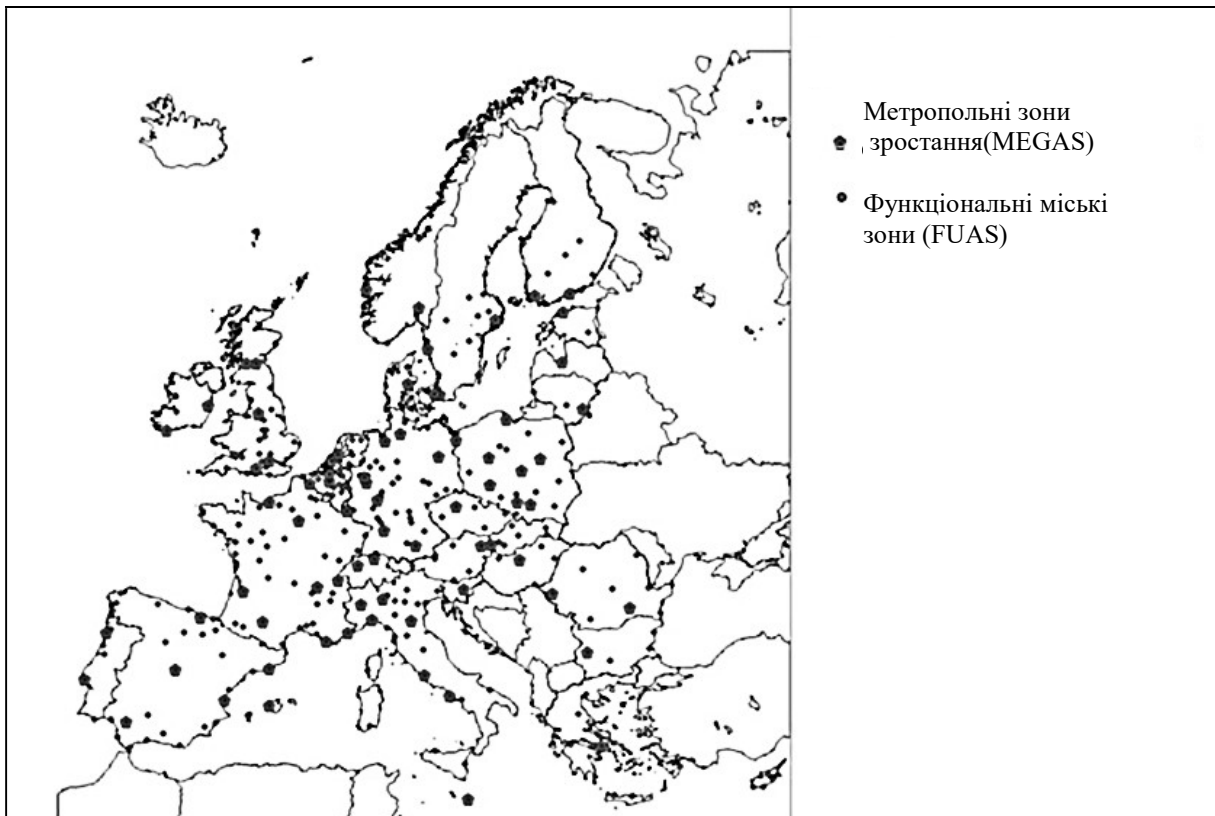


Рис. 1.14. Міська система ЄС
Сформовано автором за *ESPON*

зменшення регіональних диспропорцій, підтримки збалансованих і поліцентричних урбанізаційних структур, сприяння моделям компактних міст і розумному відновленню агломерацій, включаючи запровадження принципів сталого менеджменту природних і культурних ресурсів. Ця стратегічна ціль досягається на рівні всього ЄС насамперед через інтенсифікацію стимулів розвитку для міст другого рівня («*second-tier cities*» у системі ранжування міст) і посилення мереж між містами усіх територіальних рівнів паралельно із підвищенням взаємозалежності міських і сільських зон.

Потенціал більш ефективного проживання в аспекті використання ресурсів уже тривалий час обговорюється в середовищі дослідників та практиків. Однак реальні політичні програми, які б інтегрували секторальні заходи у цьому напрямі, до недавнього часу впроваджуються дуже повільно на національному і пан'європейському рівнях. Як стверджували П. Ніджкамп і К. Куртіт, «... міста все більше функціонують у системі пов'язаних мереж,

що виконують роль стратегічних альянсів розвитку нашого світу. Із цієї перспективи міські агломерації не обов'язково повинні розглядатись як джерело проблем, а швидше як платформа інтегрованих географічних дій для креативних рішень і нових можливостей» [14]. Тому не дивно, що в останні роки серед національних суб'єктів економічної політики зростає усвідомлення важливості природних полюсів для досягнення сталого розвитку.

У контексті сказаного вище, варто зауважити, що імплементація політики територіальної когезії як інструмента поширення ролі природних полюсів резонує із практичним втіленням концепції «функціональних міських зон» (англ. «*Functional Urban Areas*»). Самі функціональні міські зони можуть розглядатися як «... своєрідним басейном ринку робочої сили чи приміська структура мобільності, що включає урбанізаційну систему сусідніх міст і сіл, які економічно і соціально залежать від міського центру» [29, с. 13]. Сьогодні такі функціональні міські зони часто переростають національні кордони, що породжує необхідність втілення транскордонного адміністрування. Як бачимо із карт (рис. 1.15 і 1.16), емпірична детермінація меж наявних функціональних міських зон відрізняється залежно від методології проведення дослідження, однак їх спільним критерієм є асоціація із крупними міськими агломераціями, які стали природними полюсами.

На другому етапі економічна структура характеризується появою синергії і функціональної близькості у декількох ділових секторах (чого не спостерігається на першому етапі); також на цьому етапі зароджується механізм координації інноваційної політики, формується інфраструктура обміну і доступу до знань, інституційне забезпечення інноваційного процесу. Перший і другий етапи можуть спостерігатись і для функціональних зон із сільським профілем.

Емпіричні кейси застосування інструментарію транскордонних функціональних міських зон вдало описані Б. Сетером і співавторами на прикладі внутрішньо скандинавських об'єднань різного рівня інноваційності (туристичний муніципальний альянс, екосистема музичної промисловості, високотехнологічна мережа відновлювальної енергетики і циркулярної економіки). Приклад формування транскордонних функціональних міських зон Норвегії і Швеції може бути корисним для України із врахуванням того

факту, що Норвегія, не будучи членом ЄС, таки зуміла використувати спільні фінансові інструменти для територіального розвитку [22, с. 49].

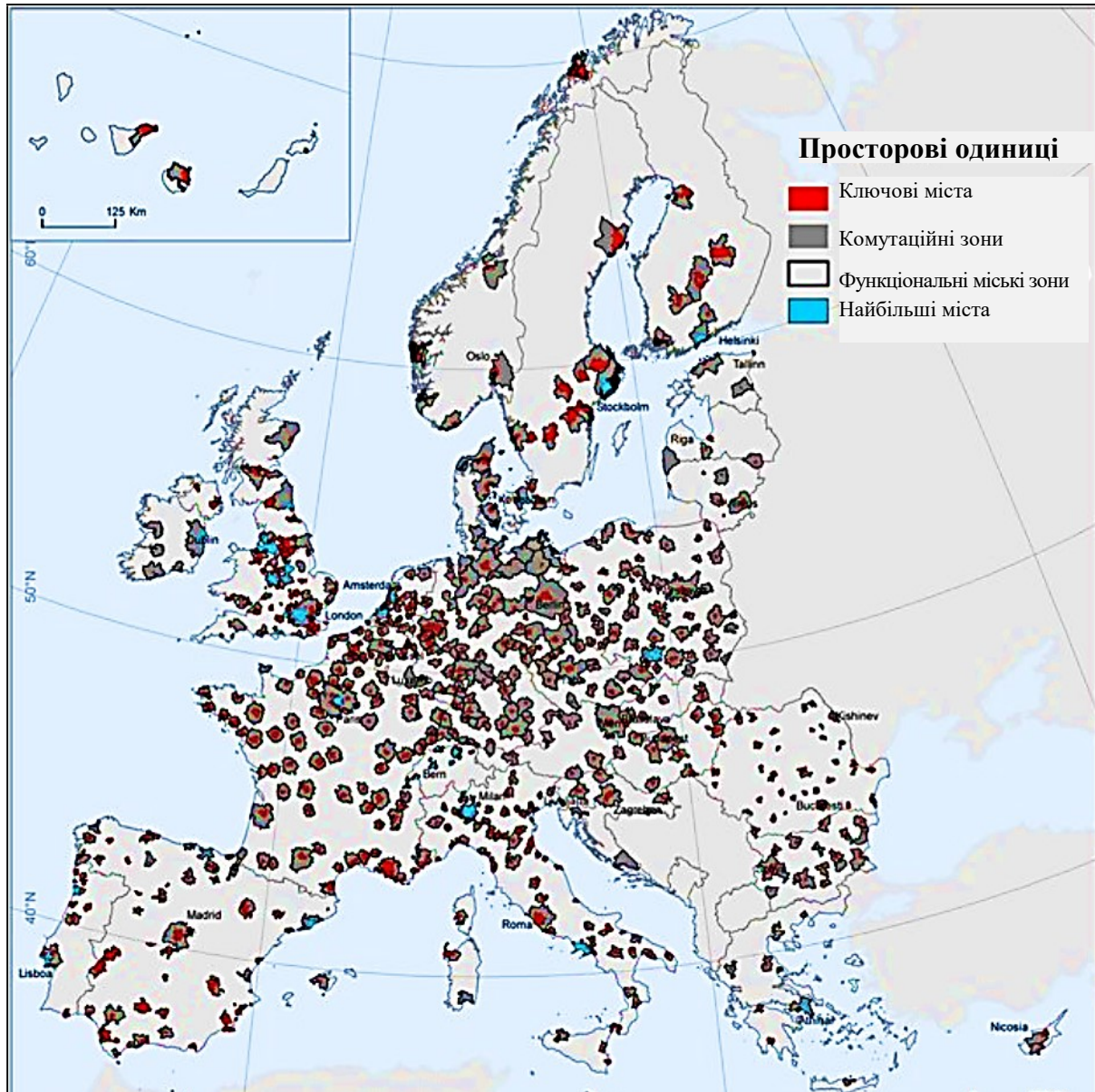


Рис. 1.15. Поширення функціональних міських зон в ЄС

При імплементації стратегії територіального розвитку важливо виокремити також певні інструменти промоції територіальної когезії саме на рівні природних полюсів. Серед таких інструментів можна назвати засоби корекції процесів просторового розширення міст, яке сьогодні часто розглядається важливим чинником надмірного і нераціонального використання енергії. Цей аспект

тісно пов'язаний із ширшими стратегіями регіонального планування відповідно до рекомендацій Міського порядку денного ЄС від 2016 р. Знову ж таки політика розвитку полюсів повинна бути спрямована також на соціально-економічну когезію, сталість навколишнього середовища, здорове врядування, включати заходи міського відновлення тощо.

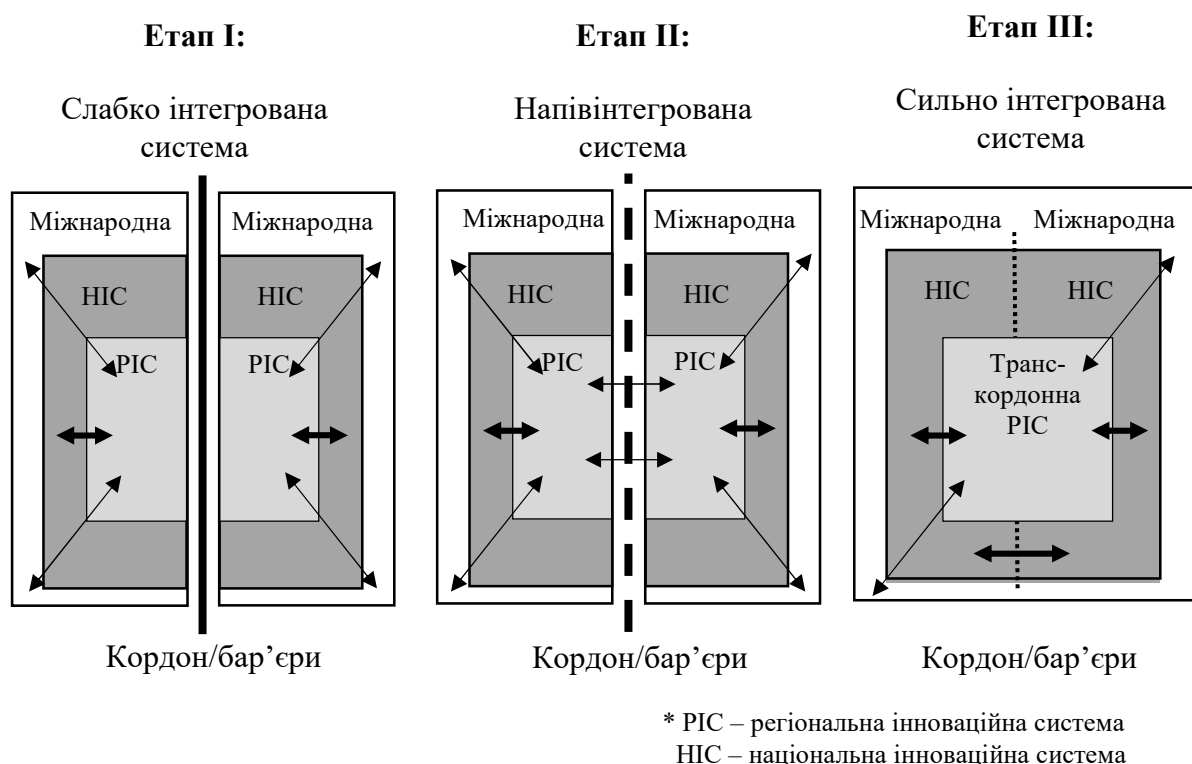


Рис. 1.16. Рівні транскордонної інтеграції функціональних міських зон

Окрім вже згаданих заходів, слід вказати і важливість т. зв. Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст (англ. «*Integrated Sustainable Urban Development Strategies*») в процесі імплементації політики територіальної когезії в ЄС. З одного боку, такі стратегії підвищують потенціал досягнення сталості навколишнього середовища; а з іншого, за даними обґрунтування програм Інтегрованих територіальних інвестицій ЄС, такі стратегії сприяють оздоровленню процесів територіального врядування, оскільки дозволяють локальним органам влади ініціювати ширші партнерства з іншими локальними суб'єктами економіки і політики. У цьому контексті можна навести приклад Польщі, де програма Інтегро-

ваних територіальних інвестицій зарезервована винятково для регіональних адміністративних центрів та їх функціональних зон.

Загалом Інтегровані стратегії сталого розвитку були впроваджені на пан'європейському рівні в рамках Політики когезії на 2014–2020 рр. як складова загальної трансформації політичної ідеології і практики на користь застосування місцевого підходу (англ. «*place-based approach*»). Як ми уже зазначали раніше, після публікації Звіту Ф. Барки [4, с. 69] місцевий підхід почав домінувати над просторово-сліпим у європейській територіальній політиці, включно із політикою когезії. Уважається, що інтегрований місцевий підхід повинен опиратися на місцеві знання, капітал і контроль за ресурсами, а також на локально розроблені стратегічні програми, що в сукупності дасть змогу досягнути ендегенного зростання. Першим помітним кроком у цьому напрямі було суттєве реформування Європейських структурних та інноваційних фондів у 2013 р. із акцентом на міський розвиток. Однак фінансове забезпечення інтегрованого розвитку агломерацій і навколишніх територій здійснювалося протягом усіх періодів втілення Політики когезії ЄС, хоч і не було таким значним. Зокрема, серед більш ранніх інструментів у цьому напрямі можна виокремити Ініціативу з міської спільноти (англ. «*Urban Community Initiative*») вперше запущену протягом 1994–99 рр., продовжену у 2000–06 рр. і, зрештою, інтегровану із комплексом програм Інвестиції заради зростання і робочих місць (англ. «*Investment for Growth and Jobs*») в 2007–13 рр. Крім того, у рамках програми Європейська територіальна співпраця (англ. «*Investment for Growth and Jobs*») у 2003 р. була заснована платформа *URBACT*, націлена в основному на обмін знаннями щодо сталого інтегрованого розвитку міст, бенчмаркінг найкращих практик та ініціацію процесу нетворкінгу між регіонами Європи. Варто також згадати підхід *LEADER*, що існував із 1991 р. і був важливим інструментом розвитку сільських територій, а із 2007 р. почав застосовуватися у рамках Європейського фонду мореплавства та рибальства для підтримки сталого розвитку риболовних спільнот. Саме на основі інструментарію *LEADER* було ініційовано програму Місцевий розвиток керований громадою (англ. «*Community-Led Local Development, CLLD*») на 2014–2020 рр. [11, с. 49].

Імплементація Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст протягом програмного періоду 2014–20 рр. відрізняється суттєвими змінами порівняно із вищезгаданими ранніми інструментами. По-перше, загальне фінансування, виділене на реалізацію інтегрованого місцевого підходу, суттєво зросло і становить близько 9 % усього бюджету Політики когезії (31 млрд євро). По-друге, з'явилась регуляторна вимога запроваджувати інтегрований місцевий підхід у містах. По-третє, інтегрований підхід отримав загальний широкий резонанс у суспільстві. По-четверте, значно більше інформації необхідно опрацювати для імплементації інтегрованого місцевого підходу на програмному рівні. По-п'яте, більше уваги приділяється дифузії інновацій (наприклад, надання настанов, сценарні заходи, участь у міських мережах, колегіальний *peer-to-peer* огляд тощо).

Одним із пріоритетних завдань Інтегрованих стратегій сталого розвитку є надання більшої фінансової автономії міським структурам. Новим регулятивним підходом при цьому була вимога делегування інтервенційних завдань містам, що програмувалися при частці не меншій ніж 5 % від загального Фонду регіонального розвитку ЄС. Однак за державами-членами зберігалось право самостійного визначення методології детермінації міських зон. Більше того, регулятор заохочував адміністрацію міст до впровадження інновацій та експериментів, а також дозволяв впроваджувати Мережі міського розвитку для поглиблення дискусії щодо удосконалення врядування агломераціями.

Загалом існує три підходи до імплементації Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст. Два з них, більш традиційні, подібні за своєю суттю до інших програм Європейських структурних та інвестиційних фондів і включають розробку Операційних програм (англ. «*Operational Programme, OP*») і окремих змішаних Пріоритетних осей (англ. «*Priority Axis, PrAxis*»). Третій сучасніший підхід, отримав назву стратегії Інтегрованих територіальних інвестицій (англ. «*Integrated Territorial Investment, ITI*») і служить платформою для інтегрованих тематичних/секторальних проєктів із комбінованими джерелами фінансування (найчастіше із Європейського фонду регіонального розвитку і Європейського соціального фонду). Ресурси вже згадуваної раніше програми Місцевий розвиток керований громадою (*CLLD*) також можуть бути залу-

чені для фінансування Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст [22, с. 49].

У рамках нещодавнього дослідження Європейської комісії було виявлено 853 випадки запровадження Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст, а також 153 стратегії, які впроваджувалися за схемою Інтегрованих територіальних інвестицій і не були віднесені керівництвом держав-членів ЄС до першої групи. На рис. 1.17 наведено 42 приклади найбільш поглибленого застосування Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст, незалежно від типу та рівня розвитку регіону.

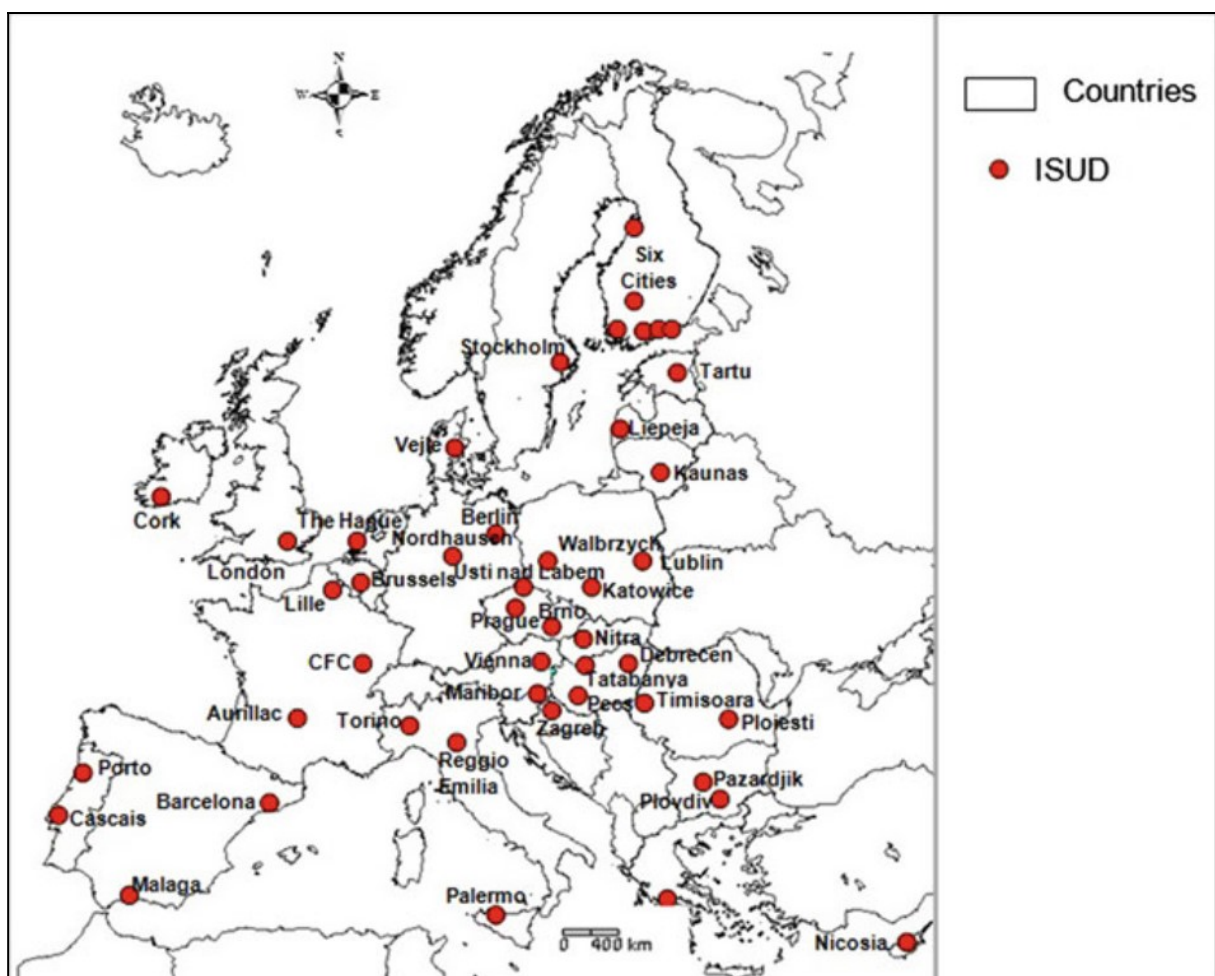


Рис. 1.17. Локації поглиблених Інтегрованих стратегій сталого розвитку міст в ЄС

Міський порядок денний ЄС був запущений у 2016 р. з метою досягнення містами (включно із природними полюсами) «кращого регулювання», «кращого фінансування» і «кращих знань»

(табл. 1.7), а також для досягнення відповідності Цілям сталого розвитку ООН до 2030 р., зокрема в напрямі інклюзивності, безпеки, відновлення і сталого розвитку міст [29].

Таблиця 1.7

Засади Міського порядку денного ЄС

Опорні принципи	Завдання
Краще регулювання	<ul style="list-style-type: none"> – більш ефективно і когерентне втілення існуючих політичних програм, законодавства та інструментарію ЄС; – не ініціювання нових регулятивних заходів, а радше здійснення неформального впливу на майбутню та поточну регулятивну практику
Краще фінансування	<ul style="list-style-type: none"> – ідентифікація, підтримка, інтеграція, та вдосконалення традиційних, інноваційних та зрозумілих для кінцевого користувача джерел фінансування міських зон; – не створення нових чи збільшення бюджету чинних фондів ЄС, а використання досвіду з більш ефективного використання фінансових можливостей
Кращі знання	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток бази знань щодо розвитку міських зон та обмін найкращими практичними рекомендаціями та знаннями

Складено автором

Тоді як пріоритети, теми і міждисциплінарні аспекти Міського порядку денного ЄС розроблялись із врахуванням пріоритетів Стратегії ЄС 2020 заради розумного, сталого та інклюзивного зростання (табл. 1.8).

Нещодавно було оголошено [11, с. 45], що сталий та інтегрований розвиток міських зон залишиться одним із пріоритетів на наступний довготерміновий період Політики когезії ЄС 2021–27 рр. При цьому під «сталістю» розумітимуть зусилля, спрямовані на розв’язання проблематики зміни клімату та збереження навколишнього середовища (у випадку полюсів такими аспектами є розвиток зеленої інфраструктури, зменшення викидів в атмосферу і т. п.).

«Інтегрованість» проявлятиметься у продовженні застосування інструментів, які підтвердили свою ефективність протягом 2014–2020 рр. – стратегій Інтегрованого територіального інвестування та Місцевого розвитку керованого громадою. Як майбутній тренд була вказана також необхідність зменшення адміністративного навантаження, а саме спрощення процесу імплементації фондів програм ЄС, що відбуватиметься у рамках цільового орієнту «краще регулювання» [12].

Таблиця 1.8

Пріоритети Міського порядку денного ЄС і їх вплив на досягнення розумного, зеленого та інклюзивного зростання

Пріоритети Міського порядку денного ЄС	Тип зростання		
	розумне	зелене	інклюзивне
Інноваційні та відповідальні державні трати	X		
Циркулярна економіка	X	X	
Міська мобільність	X	X	X
Робочі місця та розвиток вмінь у локальній економіці	X		X
Цифровий перехід	X		X
Якість атмосфери		X	
Енергетичний перехід		X	
Стале використання земельних ресурсів та природоохоронні рішення		X	
Кліматична адаптація		X	
Доступне житло			X
Інклюзія мігрантів і біженців			X
Міська бідність			X

Складено автором

Отже, протягом останніх 20 років ЄС вдалося розробити свій «*Acquis Urbain*» моделі втілення політики міського розвитку, що ґрунтується на наборі інструментів та областей дій з високими рівнями взаємодоповнюваності та системних ефектів. Європейська модель розвитку природних полюсів і міської системи загалом базувалась на таких аспектах:

- створення та доступність фінансових інструментів підтримки інтервенцій у контексті міського розвитку;
- підтримка експериментальних, інноваційних і демонстративних проєктів;
- промоція створення мереж співпраці між містами;
- створення систем визнання та оцінки належних практик;
- сприяння науковому дослідженню актуальних питань міського розвитку;
- підтримка створення, обміну та забезпечення доступності інформації і знань, необхідних для прийняття рішень у сфері урбанізації;
- прогресивне включення міських питань у різні політики ЄС;
- прогресивне включення галузевих, технологічних, економічних та суспільно-стратегічних питань ЄС у міську політику.

Манера, на основі якої ЄС прийшов до розуміння та проєктування своїх політичних норм щодо міського життя, стає все більш багатогалузевою, трансполітичною і спрямованою на узгодження втручання у таких різноманітних сферах, як інфраструктура, мобільність, культура, спадщина, економіка, зайнятість, енергетика, старіння, технології, бідність та соціальне включення і багато інших. Таким чином, зусилля щодо сприяння територіальній згуртованості в ЄС, разом з фінансовими та іншими інструментами її підтримки, повинні продовжувати робити акцент на виконанні Міського порядку денного ЄС і переважно бути орієнтованими на функціонування міст та міських систем з метою побудови на їх основі засад регіонального розвитку територій в умовах глобалізації [10].

Отже, імплементація багатоманітних територіальних інструментів у Європейському Союзі може сприяти генерації доданої вартості різними способами (більш детально цей аспект розкривається у праці Феррі і співавторів). Існують підтвердження застосування інноваційної політики на різних рівнях адміністру-

вання, що проявляється у трьох основних формах: делегації політичних завдань на локальний рівень, створення нових структур врядування і посилення територіальної співпраці. Водночас ефективність інструментів територіальної когезії значною мірою лімітується потенціалом внутрішніх людських і креативних ресурсів, які часто є доволі обмеженими (особливо це стосується локацій, які відносно нещодавно почали впроваджувати програми територіальної когезії). Однак у будь-якому разі інструменти територіальної когезії в ЄС є гарними прикладами імплементації глокалізаційних стратегій полюсів розвитку на практиці.

Джерела інформації

1. Ліщинський І.О. Агломерація інноваційного виробництва в країнах «Старої Європи». *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. 2009. № 5. С. 145–157.
2. Ліщинський І.О. Полюси та осі розвитку в контексті глокалізаційних процесів : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. 364 с.
3. Мансуров Т. Европейский союз: опыт и проблемы. Критический анализ. *Экономические стратегии*. 2017. № 5. С. 19–20.
4. Barca F. An Agenda for a Reformed Cohesion Policy. A place-based approach to meeting European Union challenges and expectations: Independent Report prepared at the request of Danuta Hübner, Commissioner for Regional Policy. 2009. 218 p.
5. Camagni R. The rationale for territorial cohesion: issues and possible strategies. *The Process of Territorial Cohesion in Europe* / ed. L. Pedrazzini. Milano : Franco Angeli, 2006. 226 p.
6. Capello R., Perucca G. Openness to Globalization and Regional Growth Patterns in CEE Countries: From the EU Accession to the Economic Crisis. *Journal of Common Market Studies*. 2014. Vol. 53 (2). P. 218–236.
7. Concepts and Strategies for Spatial Development in Germany. Berlin, 2016. 40 p. URL: https://www.bmi.bund.de/SharedDocs/downloads/DE/veroeffentlichungen/themen/heimat-integration/raumordnung/leitbilder-und-handlungstrategien-raumordnung-en.pdf?__blob=publicationFile&v=5.
8. Desarrollo Local: Hacia un Nuevo Protagonismo de las Ciudades y Regiones / CAF (Corporación Andina de Fomento). Caracas : CAF, 2010.
9. ESPON Project 3.2. Scenarios on the territorial future of Europe. 2013. URL: <https://www.espon.eu/programme/projects/espon-2013/applied-research/et2050-territorial-scenarios-and-visions-europe>.
10. European Spatial Development Perspective (ESDP) : Policy Document. *European Environment Agency*. URL: <https://www.eea.europa.eu/policy-documents/european-spatial-development-perspective-esdp>.

11. European spatial research and planning / ed. A. Faludi. Cambridge, MA : Lincoln Institute of Land Policy, 2008. 292 p.

12. González A., Daly G., Pinch P., Adams N., Valtenbergs V., Burns M.C., Johannesson H. Indicators for spatial planning and territorial cohesion: Stakeholder-driven selection approach for improving usability at regional and local levels. *Regional Studies*. 2015. Vol. 49, Iss. 9. P. 1588–1602.

13. Green Paper on Territorial Cohesion. Turning territorial diversity into strength / Commission of the European Communities. Brussels, 2008. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0616:FIN:EN:PDF> (дата звернення: 13.08.2019).

14. How Regions Grow: Trends and Analysis / OECD. Paris : OECD Publishing, 2009. 144 p.

15. Ilieva J., Dashtevski A., Ristovska N. EU Enlargement and Financial Crisis. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 2017. Vol. 7, No. 1. P. 153–163.

16. Jiroudková A., Rovná L.A., Strielkowski W., Šlosarčík I. EU Accession, Transition and Further Integration for the Countries of Central and Eastern Europe. *Economics and Sociology*. 2015. Vol. 8, No. 2. P. 11–14.

17. Koczkas S. Effectiveness of International Bailouts in the EU during the Financial Crisis – A Comparative Analysis. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 2015. Vol. 5, Iss. 11. P. 351–369.

18. Leitbilder und Handlungsstrategien für die Raumentwicklung in Deutschland. Verabschiedet von der Ministerkonferenz für Raumordnung am 30.06.2006 / BMVBS (Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung). Berlin, 2006.

19. Making sense of place: exploring concepts and expressions of place through different senses and lenses / eds. F. Vanclay, M. Higgins, A. Blackshaw. Canberra : National Museum of Australia Press, 2008. 345 p.

20. Medeiros E. A coesão territorial nas NUTS III de fronteira de Portugal Continental – A iniciativa INTERREG-A eo desenvolvimento regional. O caso da NUT III do Alentejo Central. Tese de Mestrado, CEG, UL, Lisbon, 2005. 232 p.

21. New ways of financing transport infrastructure projects in Europe. Brussels, 2018. P. 70–79.

22. Planning for States and Nation States in the U.S. and Europe / eds. G.-J. Knaap, Z. Nedovic-Budic, A. Carbonell. Cambridge, MA : Lincoln Institute of Land Policy, 2015. 539 p.

23. Raumordnungspolitischer Orientierungsrahmen: Leitbilder für die räumliche Entwicklung der Bundesrepublik Deutschland / BMBau (Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau). Bonn, 1993.

24. Regional planning in America: practice and prospect / eds. E. Seltzer, A. Carbonell. Cambridge, MA : Lincoln Institute of Land Policy, 2011. 292 p.

25. Rostow W.W. The stages of economic growth: A non-communist manifesto. New York : Cambridge university press, 1990. 342 p.

26. Second Report on Economic and Social Cohesion. *European Economic and Social Committee*. 2001. URL: <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/second-report-economic-and-social-cohesion> (дата звернення: 13.08.2019).

27. Sedelmeier U. Anchoring Democracy from Above? The European Union and Democratic Backsliding in Hungary and Romania after Accession. *JCMS: Journal of Common Market Studies*. 2014. Vol. 52. P. 105–121.

28. Single European Act. 1986. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=LEGISSUM%3Axy0027> (дата звернення: 13.08.2019).

29. Territorial Agenda of the European Union 2020. 2011. URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/publications/communications/2011/territorial-agenda-of-the-european-union-2020 (дата звернення: 14.08.2019).

30. Treaty of Amsterdam amending the Treaty on European Union, the Treaty establishing the European Communities and certain related acts. 1997. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A11997D%2FTXT> (дата звернення: 13.08.2019).

31. Treaty of Lisbon amending the Treaty on European Union and the Treaty establishing the European Community. 2007. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A12007L%2FTXT> (дата звернення: 13.08.2019).

32. World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography. *The World Bank*. 2009.

33. Xu C. The fundamental institutions of China's reforms and development. *Journal of economic literature*. 2011. Vol. 49, No. 4. P. 1076–1151.

Р О З Д І Л 2

ІМПЕРАТИВИ КОНСОЛІДОВАНОГО РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

2.1. Транспортна інфраструктура – фактор консолідації національних економік ЄС

Транспорт є фундаментальним сектором для національних економік, оскільки охоплює комплекс мережі приватних і державних компаній, які надають товари та послуги населенню й бізнесу в Європейському Союзі, а також його торговельним партнерам. Крім того, він забезпечує мобільність для європейців, сприяючи вільному переміщенню осіб у межах внутрішнього ринку Союзу. Ефективні транспортні послуги та інфраструктура є життєво важливими для використання продуктивних сил всіх регіонів Європейського Союзу, підтримки внутрішнього ринку та економічного зростання.

Транспортна мережа створює можливість для економічної і соціальної згуртованості європейців, впливає на конкурентоспроможність торгівлі через доступність, ціну і якість транспортних послуг, що є важливим фактором для виробничих процесів та вибору торговельних партнерів. Транспорт також тісно пов'язаний з різними сферами економіки, екологічної та соціальної політики. Основне завдання для транспорту Європейського Союзу сьогодні – створення єдиної європейської транспортної мережі, що добре функціонує, з'єднуючи євросучасний, мультимодальний і безпечний транспорт у досконалу інфраструктурну мережу з відповідною мобільністю, низьким рівнем викидів, зменшення інших негативних зовнішніх факторів функціонування транспорту. З соціальної точки зору, надійність і доступність транспорту є ключовими, проте цього ще не досягнуто. Розв'язання цих завдань допоможе у досягненні сталого зростання Європейського Союзу [19, с. 77].

Європейський транспортний сектор забезпечує достатньо можливостей для зростання, але існують значні проблеми, що

перешкоджають їхній реалізації. Враховуючи, що транспорт і логістика становлять значну частку витрат компаній та домогосподарств, надання більш ефективних транспортних послуг і кращої логістики позитивно впливає на доходи громадян і підприємств. Для домогосподарств в ЄС це оцінюється приблизно в 13 % загального кінцевого споживання. Тим більше, що у транспортному секторі зайнято близько 11 млн осіб. Поліпшення інфраструктури та оптимізованої роботи мультимодальних логістичних ланцюгів можуть суттєво зменшити логістичні витрати.

Транспортна політика в ЄС характеризується різними національними пріоритетами. Фрагментація транспортного ринку і надалі буде обмежувати якість транспортних послуг у Європі, а потенціал їхнього зростання залишатиметься невикористаним, якщо тільки європейські політичні ініціативи щодо створення єдиного ринку транспорту не впроваджуватимуться на національному рівні. Окрім того, прогалини в соціальному законодавстві, пов'язані з транспортом, і розбіжності на національному рівні, спричинили погіршення соціальних умов для працівників транспорту, а також зниження якості транспортних послуг.

Особливо це стосується залізничного транспорту, який намагається зреалізувати свій потенціал, незважаючи на порівняльні переваги (зокрема, швидкість і комфорт для пасажирів та економія масштабу для вантажів) на середніх і великих відстанях. Послуги залізничного транспорту потерпають від низької якості і надійності через відсутність координації у пропозиції транскордонної співпраці, управлінні рухом та плануванні робіт з розширення інфраструктури. Створення єдиної європейської залізниці потребує значних зусиль для досягнення технічної сумісності та забезпечення здатності рухомого складу працювати на національному рівні. Окрім того, стандартизація систем та обладнання у широкому сенсі має важливе значення для забезпечення ефективності її функціонування і зниження витрат. Спеціальне законодавство ЄС (4-й залізничний пакет) передбачає реалізацію проекту досягнення взаємосумісності національних залізниць. Правила реалізуються за допомогою Агентства Європейського Союзу для залізниць (ERA) [11, с. 4].

Відсутність ефективної конкуренції може пояснити, чому в багатьох країнах ЄС залізниця не розвинула систему різнома-

нітних послуг, що має місце на ринку інших транспортних засобів. Ступінь конкуренції, інноваційні бізнес-моделі та шляхи зниження вартості/ціни перевезень залізницею не є високим, що зумовлено невеликою кількістю конкурентів. Ринок залізничних вантажних перевезень повністю відкритий з 2010 р., а, розпочинаючи з 2015 р., ринкові частки конкурентів продовжували зростати у більшості країн ЄС – Бельгії, Болгарії, Чехії, Німеччині та Угорщині. Винятками були Естонія і Франція. На залізничному ринку пасажирських перевезень частка конкурентів менша і менш різноманітна, залежить від ступеня лібералізації, яка у різних державах різна. У більшості країн чинні залізничні компанії контролюють понад 80 % ринку, окрім Польщі (48 %), Швеції (67 %), Італії (77 %).

Нові комерційні послуги на залізниці надаються у Чеській Республіці, Німеччині, Італії, Австрії, Швеції та Великобританії. Причини успіху або невдачі в експлуатації нового залізничного бізнесу сьогодні – різноманітні, однак загальна риса полягає у тому, що за відсутності нових гарантій проти недобросовісної практики учасники стикаються із серйозними перешкодами. Зокрема, нові комерційні оператори все ще відчувають дискримінацію в отриманні доступу до залізничної інфраструктури та необхідних сервісних послуг. Використання конкурсних тендерів на присудження контрактів є ключовим показником ступеня відкриття ринку. У Євросоюзі запроваджено принцип конкурсних торгів, але буде потрібен час (до 2023) на використання та застосування поширених тендерів.

У сфері автомобільного транспорту ринок міжнародних (внутрішньоєвропейських) вантажів і пасажирських послуг повністю відкритий для конкуренції, але внутрішній транспорт залишається значною мірою захищеним. На вантажі, що перевозяться внутрішнім транспортом, але іноземними перевізниками, існують обмеження. Як наслідок, оператори стикаються з труднощами в оптимізації своїх операцій, причому один з двох транспортних засобів, що експлуатують вітчизняні перевізники за межами країни реєстрації, простоює. Перевізники з деяких нових країн ЄС, скажімо Польщі, Болгарії, Хорватії та Румунії, значною мірою домінують у транспортному забезпеченні зовнішньої торгівлі своїх країн. Це свідчить про низьку вартість робочої сили. Відносна конкурентоспроможність перевізників у нових країн ЄС також відобража-

ється у їхніх частках крос-торгівлі (транспорт між двома країнами, жодна з яких не є країною реєстрація перевізника): вони враховують 80 % всієї торгівлі в ЄС. Перевізники з таких країн, як Швеція, Франція, Італія, Бельгія та Данія, є менш конкурентоспроможними і мають відносно низьку частку ринку, коли мова йде про здійснення експорту та імпорту вітчизняної продукції [19, с. 78].

Авіаційний сектор Європи вже відчув ефект від повної лібералізації ринку авіаперевезень. Одна з головних проблем, що впливають на його продуктивність, – фрагментованість. Повітряний простір ЄС певною мірою обмежує оптимізацію маршрутів польотів або дублювання дорогих функцій, що призводить до високих експлуатаційних витрат для авіакомпаній. Окрім цього, передбачається, що основні європейські аеропорти у найближчому майбутньому зіткнуться з кризою потужностей. Підраховано, що у 2035 р. буде надлишковий річний попит на рівні близько двох мільйонів рейсів, при цьому європейські аеропорти не зможуть розмістити кошти на покриття дефіциту потужностей. Країни Бенелюксу, Німеччина та Великобританія мають найвищий ризик непокриття попиту на 2035 р. Ці проблеми серйозно перешкоджають європейській авіації стабільно зростати і конкурувати на міжнародному рівні. Більше того, вони спричиняють перевантаження, затримки рейсів та зростання витрат. Виклики також включають створення кращого доступу до ринку інвестиційних можливостей країн, що не входять до ЄС, та підтримку високої безпеки і екологічних стандартів. Це основні передумови для конкурентоспроможності авіаційного сектора [24, с. 13].

Морський транспорт потребує подолання вузьких місць в адміністративних спрощеннях, спроможності та ефективності портів, доступу до державного фінансування. Відсутність високої якості інфраструктури або малопотужні портові послуги можуть призвести до значних додаткових витрат для вантажовідправників, транспортних операторів і споживачів: для компаній ЄС, порто-термінальні витрати можуть становити до 25 % від загальної вартості логістики «від дверей до дверей». «Порт Регулювання» 2017 р. вводить правила поліпшення прозорості державного фінансування та здійснення інвестицій у портові споруди з метою підвищення ефективності портових операцій. Внутрішній водний транспорт втратить свої порівняльні переваги, якщо не підвищить якість функ-

ціонування. Засобами досягнення цього є інвестиції в удосконалення інфраструктури, цифровізації та інтеграції у логістичний ланцюжок. Це вимагає як визначення загальних стандартів на рівні ЄС, так і транскордонного співробітництва між країнами-партнерами.

Розпочинаючи з січня 2014 р., Європейський Союз впроваджує нову політику у сфері транспорту: «TEN-T – нова транспортна політика ЄС або з Заходу на Схід за півгодини», або TEN-T – Транс-Європейська транспортна мережа. Мета нової політики – достатньо амбіційна: поєднати континент як із Заходу на Схід, так і з Півночі на Південь, тобто вставити необхідну ділянку транспортної мережі в потрібні місця, тим самим створивши однорідну мережу. Якщо ця стратегія буде реалізована успішно, то вже в 2050 р. поїздка по ЄС буде займати в середньому півгодини, а нова транспортна мережа поєднає 94 порти, 38 аеропортів, а також 15 тисяч кілометрів модернізованих швидких залізничних доріг. Розвиток європейської транспортної мережі вже приносить та принесе величезну вигоду як бізнесу, так і звичайним громадянам, адже транспорт відіграє велику роль у розвитку економіки, стимулює економічне зростання і допомагає створювати додаткові робочі місця [12, с. 154].

Означений проєкт привертає значну увагу і є важливим для всіх учасників ринку транспортної інфраструктури. За останнє десятиріччя це питання стало важливим у зв'язку з інтенсивним розширенням ЄС, через що транспортна інфраструктура Європейського Союзу стала частково розрізненою і неоднорідною, особливо за напрямком «схід – захід». Нова транспортна політика ЄС спрямована на удосконалення автомагістралей, залізниць, а також внутрішніх водних і повітряних шляхів.

Програма просторового розширення інтегрованої транспортної інфраструктури TEN-T передбачає розв'язання таких проблем:

- усунення «вузьких місць» у європейській транспортній інфраструктурі, які перешкоджають ефективному функціонуванню внутрішнього ринку ЄС;
- розроблення комплексно скоординованих систем транспорту в межах розширеного транскордонного простору;
- досягнення повної узгодженості між транспортними системами країн-учасниць ЄС;

- усунення технічних бар'єрів;
- популяризація використання екологічно чистого палива;
- ефективне використання транспортної інфраструктури завдяки новим навігаційним системам;
- інтеграція міських транспортних мереж в TEN-T;
- підвищення безпеки руху.

На реалізацію TEN-T було виділено більше 24 млрд євро. Проєкт планується реалізувати до завершення 2020 р. Якщо на початках TEN-T був просто інструментом фінансування великих проєктів, то нині – це транспортна політика, спрямована на досягнення довгострокових цілей ЄС: забезпечення мобільності при наявності ефективного використання ресурсів і зниження викидів газу [24, с. 14]. Програма розвитку транспортної інфраструктури TEN-T розширеного Євросоюзу передбачає також формування нових та удосконалення чинних транспортних коридорів, оскільки вони є складною системою, яка включає в себе декілька видів транспорту і розгалуження від основної магістралі. У майбутньому очікується значний розвиток транспорту і транспортної інфраструктури на базі мультимодальних європейських коридорів. Окрім цього, як мінімум, три види транспорту, і це – мінімум дві транзитні ділянки, які поєднують не менше трьох держав.

Коридори Схід – Захід: Північне море – Балтика; Середземноморський: Рейн – Дунай; Діагональні коридори: Балтика – Адріатика, Північне море – Середземне море; Середньосхідний; Атлантичний. Коридори Північ – Південь: Скандинавія – Середземне море; Рейн – Альпи. На базі дев'яти зазначених коридорів до 2030 р. буде побудована повна базова транспортна мережа розширеного Євросоюзу. Це створить передумови для суттєвого економічного зростання ЄС завдяки скороченню часу на пасажирські та вантажні перевезення, збільшенню потоків пасажирів і вантажообігу, а також пропускнуї спроможності транспортних мереж нового інтегрованого простору [19, с. 73].

Конкретними результатами функціонування дев'яти коридорів базової мережі є реалізація основних транскордонних інфраструктурних інноваційних проєктів. Так, зокрема в інформаційних таблицях TEN-T відображено, що:

- Балтійсько-Адріатичний коридор, який поєднає польські порти в Балтійському морі з італійськими, сприятиме тому, що словенці в Адріатичному морі генерують 1,56 млн робочих місць та 535 млрд євро ВВП до 2030 р.;
- визначено 217 проєктів у Середземноморському коридорі, реалізація котрих забезпечить мультимодальний зв'язок портів Західного Середземномор'я з центром ЄС;
- залізниця Балтики – інвестиції в 5,8 млрд євро – з'єднають столиці Естонії, Латвії, Литви та Росії;
- на електромагнітних артеріях (EVA +) встановлюється 200 станцій швидкої зарядки. Ключові дороги та автомагістралі в Італії та Австрії пропонують всі стандарти швидкої зарядки (CCS Combo 2, CHAdeMO або зарядка AC).

Існують різні варіанти успіху щодо розгортання ERTMS. Деякі держави ЄС, такі як Бельгія, Люксембург, Нідерланди, Данія, вирішили прийняти рішення для розгортання мережі. Транскордонне співробітництво також просувається, наприклад, на коридор Північноморсько-Середземноморської основної мережі [12, с. 156].

З метою реалізації програми TEN-T було розроблено інвестиційний план для Європи щодо розширення мережі транспортної інфраструктури за такими етапами: мобілізація ресурсів ЄС для інвестицій. Розпочинаючи з 2014 р., Фонд «З'єднання Європи» (CEF) сформував грантову підтримку 604 проєктів, що будуть здійснювати майже 2 000 бенефіціарів, з урахуванням співфінансування CEF у розмірі 21,4 млрд євро. Очікується, що ці проєкти принесуть такі результати:

- незалежні дослідження щодо інвестицій в TEN-T дають підставу ствердити, що такі загальні інвестиції приведуть до створення понад 900 000 осіб на рік робочих місць і стимулювання європейського ВВП на суму 264 млрд євро на період реалізації проєктів;
- відновлення до 2020 р. 243 залізничних, автомобільних та внутрішніх водних шляхів (30 % на прикордонних ділянках);
- створення 3 088 нових пунктів постачання альтернативних видів палива для автомобільного транспорту;
- електрифікація 1 753 км та поліпшення 2 804 км вантажних ліній;

- модернізація 3 862 км внутрішніх водних шляхів;
- обладнання 138 082 залізничних вагонів гальмами з низьким рівнем шуму;
- здійснення 38 заходів, спрямованих на розгортання інтелектуальних транспортних систем на дорогах ЄС, що забезпечують оперативну сумісність послуги з управління рухом та впровадження ІТС-додатків;
- підтримка узгодженого та синхронізованого розгортання повітряного руху єдиного європейського неба управління (SESAR) із залученням 28 аеропортів, 25 постачальників аеронавігаційних послуг, 14 авіакомпаній та 2 міжнародних організацій. Окрім того, очікується, що 1 млрд євро буде спрямовано в рамках поточних потреб CEF [25, с. 7–9].

Програмою CEF передбачено завершення базової мережі TEN-T та її коридорів до 2030 р., а всеосяжної мережі ЄС – до 2050. У зв'язку з цим у липні 2017 р. було подано 68 пропозицій від 110 заявників з 22 країн-членів ЄС на реалізацію проекту [13, с. 13]. Окрім цього, близько 70 млрд євро було запрограмовано на співфінансування ЄС з Європейського структурного фонду та інвестиційні фонди (ESI Funds) на період 2014–2020 рр. (напр., Фонд згуртування (CF) та Європейський Фонд регіонального розвитку (ЄФРР)). Це включає 34 млрд євро для інфраструктури TEN-T і 36 млрд євро для інвестиційних проектів у сфері транспорту, які підключаються до проектів TEN-T або доповнюються ними. Це включає інвестиції, наприклад, в екологічно чистому транспорті та альтернативних видах палива, у сфері сталого міського руху, у розумному транспорті (наприклад, розгортання ІТС-рішень) або в активних видах транспорту, таких як велосипедний рух.

У період 2014–2020 рр. очікуються такі досягнення з підтримки політики зближення:

- 1 136 км нових залізничних ліній TEN-T, включаючи 571 км на TEN-T;
- 9 680 км поліпшених залізничних ліній, у тому числі 4 636 км на TEN-T;
- 3 414 км нових доріг, у тому числі 2 022 км на TEN-T;
- 9 742 км поліпшених доріг, у тому числі 798 км на TEN-T;

- 977 км внутрішніх водних шляхів;
- 748 км нових або покращених трамвайних і метро-ліній [3, с. 34].

З моменту запуску у 2015 р. до липня 2017 р. Європейський фонд стратегічних інвестицій (EFSI) затвердив 47 операцій, що сприяють досягненню транспортних цілей, із залученням близько 21,4 млрд євро інвестицій. Окрім цього, попередньо було схвалено 4 програми, включаючи 2 зелені програми доставки, з потенціалом для мобілізації додаткових 3,5 млрд євро інвестицій [19, с. 73].

Зазначені проекти ще раз підтверджують, що транспортна інфраструктура є стратегічним напрямом економічної політики розширеного Європейського Союзу, оскільки суттєво впливає на соціальний, економічний та екологічний розвиток Європи. Транспорт сприяє економічному зростанню і збільшенню кількості робочих місць, глобальній конкурентоспроможності та торгівлі, надаючи можливість для переміщення Європою та за її межі, він є ключовим чинником чотирьох свобод руху єдиного ринку – робочої сили, товарів, послуг і капіталу.

Отже, дослідження основних аспектів реформування і модернізації транспортної інфраструктури розширеного Європейського Союзу доводить потребу розроблення та реалізації адекватної політики у галузі транспорту, котра має враховувати інтереси усіх країн-учасниць регіонального угруповання. З цією метою необхідно врегулювати низку суперечливих проблем: по-перше, досвід роботи з реалізації транспортної програми показав, що на її ефективне завершення інколи впливають складні регуляторні та адміністративні заходи, які можуть спричинити збільшення витрат, затримку та невизначеність термінів завершення інфраструктурних проєктів; по-друге, важливо спростити процедуру оптимізації інвестиційного середовища в реалізації проєктів транспортної інфраструктури, при цьому необхідно раціонально використовувати форму державно-приватного партнерства; по-третє, реальний успіх здійснення задумів програми розвитку мережі транспортної інфраструктури TEN-T залежить від консолідованої економічної політики країн розширеного Європейського Союзу.

2.2. Інвестиційний потенціал розширення транспортної мережі Європейського Союзу

Важливість транс'європейської інфраструктури та розроблення спільної транспортної політики було зазначено ще при укладанні Римського договору. Мета полягала у тому, щоб допомогти створити єдиний ринок і посилити економічну та соціальну єдність у Європі. Шістдесят років потому інвестиції в інфраструктуру все ще сприймаються як один з домінуючих аспектів європейської інтеграції. Інфраструктура є фундаментом для стимулювання економічного зростання регіону, оскільки зменшує виробничі витрати і допомагає організувати потік товарів, послуг, людей та інформації. Позаяк вона інтегрує ринок, то сприяє зростанню конкуренції стимулів до інновацій та підвищення продуктивності, і Європейський Союз є таким прикладом. Європейський єдиний ринок повинен працювати на оптимальному рівні, а тому потребує інтегрованих інфраструктурних мереж транспорту, енергетики, телекомунікацій тощо, які пов'язують усі держави-учасниці. Розвиток Транс'європейських мереж (TEN) був визначений як пріоритет ще у Маастрихтському договорі 1992 р. До них належать не лише провідні транспортні мережі (TEN-T), але й енергетичні (TEN-E) і телекомунікаційні (eTEN) [19, с. 73].

TEN-T мережі складаються з дев'яти європейських коридорів, які до 2030 р. повинні об'єднати 94 європейські порти із залізничним та автомобільним сполученням, 38 ключових аеропортів з поїздами до великих міст, 15 000 кілометрів швидкісних поїздів та 35 транскордонних проєктів зменшити вузькі місця. У сфері енергетики, як очікується, мережа TEN-E поліпшить транскордонну взаємодію мереж електроенергії та газу, а також стимулюватиме їхнє використання. Нарешті, мета телекомунікаційної мережі eTEN включає в себе модернізацію широкосмугових мереж і запуск транс'європейських електронних послуг, що становлять спільний інтерес у сферах охорони здоров'я та державного управління.

Загалом, інфраструктура у Європейському Союзі істотно поліпшилася з моменту початку проєкту TEN. Однак, за даними Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), існує значний розрив у інвестиціях в інфраструктуру. За їхніми оцінками, різниця між інвестиціями, вкладеними в інфраструктуру, та необхідними для

досягнення різних глобальних орієнтирів сягне 335 млрд євро на рік у найближчі п'ять років. Більше 30 % цього розриву стосується енергетичних інфраструктур для забезпечення енергії постачання в ЄС, модернізації розподільчих мереж і досягнення більшої енергоефективності в будівлях і промисловості. В епоху економіки знань прикладом є телекомунікаційна інфраструктура, на яку припадає 19 % цього розриву, що вимагає поліпшення потенціалу управління та кібербезпеки. Інша необхідна інфраструктура пов'язана з логістикою та транспортом (24 % від загальної кількості) і водовідведення та поводження з відходами (27 %) [14, с. 16].

Оскільки інфраструктура – це суспільне багатство, частина інвестицій здійснюється за рахунок державного фінансування. Правда, необхідні значні інвестиції та труднощі з вибором права проєктів для забезпечення ефективного інвестування в інфраструктуру, а тому розпочато активне використання профілю державно-приватного партнерства (ДПП). Сумніви щодо інвестиції, необхідні в такому контексті технологічних змін, як і ступінь залученого ризику, означають, що громадськість все більше виступає каталізатором інвестицій, забезпечення правової безпеки (чіткі правила), натомість приватний сектор піклується про розробку проєкту та більшу частину інвестицій.

Інвестиційний план для Європи, більш відомий як Юнкер План, це парадигма для ДПП: вона спрямована на початок інвестиційної програми ЄС шляхом більш ефективної мобілізації фінансових ресурсів, що дозволить ЄІБ фінансувати більш ризиковані, але більш інноваційні проєкти та усунути бар'єри для інвестицій в усі галузі інфраструктури (рис. 2.1). Основою плану є фінансування інвестиційних проєктів через Європейський фонд стратегічних Інвестиції (EFSI), створений у червні 2015 р. з капіталом 33,5 млрд євро, з внесків європейських (26 млрд) і ЄІБ (7,5 млрд).

У січні 2017 р. 31,5 млрд євро було затверджено на фінансування 444 операцій у 28 країнах ЄС, з очікуваними загальними інвестиціями в 168,8 млрд євро, що становить близько 33 % загального обсягу. Більшість проєктів – це інвестиції в інфраструктуру та інновації у галузях енергетики, промисловості і транспорту, переважно у таких великих країнах, як Франція, Італія, Великобританія та Іспанія. Іспанія є однією з країн, яка отримала найбільший вигравш, оскільки для неї затверджено фінансування

40 проєктів вартістю 3,42 млрд євро та загального обсягу інвестицій у 23 млрд євро. Однією з важливих складових плану Юнкера є також підвищення обізнаності інвесторів щодо проєктів та зменшення труднощів, пов'язаних з ними інвестицій, таких як регуляторна фрагментація.

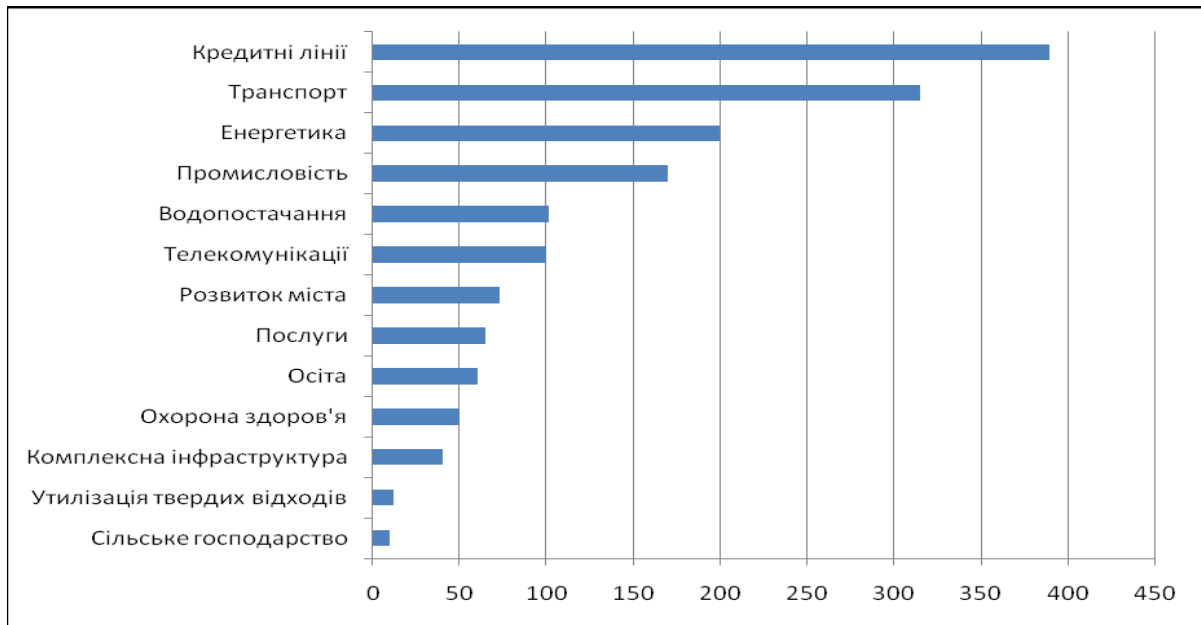


Рис. 2.1. Фінансування Європейським Інвестиційним Банком окремих секторів економіки за період 1959–2017 рр. (млрд євро) [22, с. 87]

Портал європейських інвестиційних проєктів сприяє залученню проєктів приватного фінансування та надає підтримку спільно з Європейським консультативним центром з інвестицій. Реалізація плану також сприятиме поліпшенню ситуації у середовищі інвесторів загалом, зменшуючи бар'єри для інвестицій, які все ще існують у Євросоюзі, такі, зокрема, як бюрократія та фрагментація ринку. На сьогодні план Юнкера, здається, досяг відповідного рівня інвестицій, що дає підстави зробити висновки щодо його ефективності та впливу. Багато проєктів ще не виконані, і їхні результати будуть у середньостроковій перспективі. Також важко оцінити, чи не були б виконані вибрані проєкти без них чи вони фактично є «додатковими». Їхній рівень ризику також важко оцінити, незважаючи на те, що ступінь інновацій та ризикованості виступає необхідною умовою для залучення підтримки EFSI. Як уважають Клейз і Леандро, неможливо констатувати, що EFSI

привело до фінансування додаткових проєктів, оскільки більшість схвалених проєктів дуже схожі на інші, які вже фінансуються ЄІБ, а наявна недостатня інформація ускладнює оцінку профілю ризику.

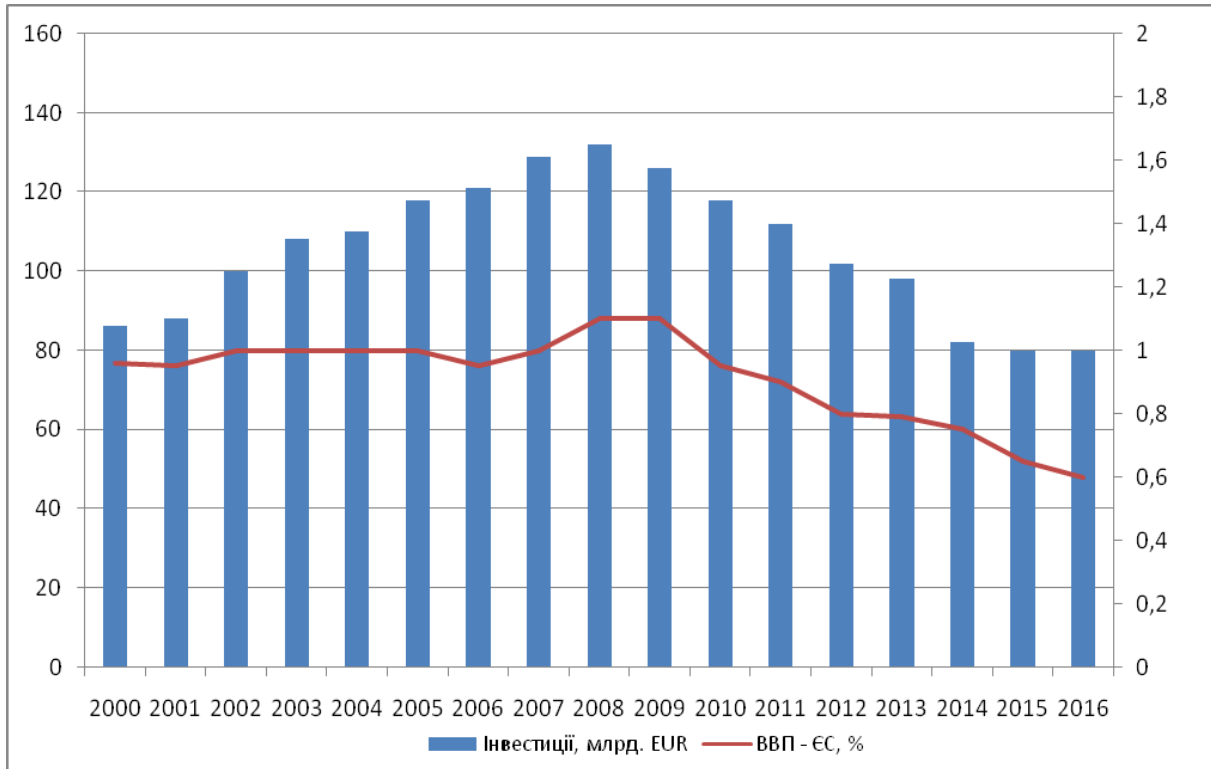


Рис. 2.2. Історія інвестування транспортної інфраструктури Європейського Союзу за період 2000–2016 рр. [21, с. 16]

Європейський рівень переважно спрямований через інші програми, такі як Механізм З'єднання Європи, Horizon 2020 та Європейський структурні та інвестиційні фонди як частина політики згуртованості ЄС. У будь-якому випадку, це являє собою зміну державного втручання в інфраструктурні інвестиції, спрямовані на виправлення перекосів ринку та недостатнє їхнє інвестування, в яких державне фінансування використовується для залучення приватного капіталу та сприяння фінансуванню більшої кількості проєктів транспортної інфраструктури.

Транспортна політика Євросоюзу у XXI ст. пов'язана з розв'язанням проблем, які виникають щоденно. Він повинен пропонувати рішення, що мінімізують негативні наслідки, одночасно розкриваючи потенціал для посилення внеску транспорту в економічне зростання та збільшення робочих місць у Європі. Нещодавно Комісія прийняла низку політичних рішень та ініціатив, які

спрямовані на надання допомоги транспорту ЄС щодо сталого, більш стійкого, інноваційного та конкурентоспроможного функціонування у нестабільному глобальному середовищі. Транспорт – суспільний об’єкт, оскільки він впливає на повсякденне життя усіх громадян і компаній ЄС. Він також має потужний територіальний вимір і є ключем до згуртованості та консолідації між регіонами Європи [21, с. 17].

Таким чином, транспортна політика має розв’язувати широкий діапазон економічних, соціальних та екологічних аспектів, які можуть відрізнятись в країнах і регіонах. Транспортний сектор ЄС перебуває на роздоріжжі, оскільки необхідно розгортати потужну регіональну інфраструктуру, що забезпечує достатній потенціал економіки для створення робочих місць та економічного зростання, а також забезпечити умови його конкурентоспроможності, інноваційні витрати. Транспорт в ЄС повинен йти шляхом сталого розвитку, який інтерналізується зовнішніми витратами і негативними наслідками без обмеження мобільності.

Досягнення зазначених орієнтирів можливе за умови узгодженої інвестиційної політики країн-партнерів у галузі транспортної інфраструктури. Економічна та фінансова криза призвела до різкого зниження як приватних, так і державних інвестицій в ЄС. Стимулюючі зусилля були запроваджені саме на початку кризи 2008 р., що привело до підтримки інфраструктурних інвестицій на суму близько 32 млрд євро (0,25 % ВВП ЄС) протягом 2009 та 2010 рр., але ці заходи згодом зупинилися, коли криза поглиблювалася, і уряди зменшили інвестиції як крок їхніх зусиль зі зміцнення державних фінансів. Сьогодні інвестиційні потреби є високими в таких областях, як наукові дослідження, інновації та ІКТ, які виступають важливими драйверами економічного зростання та конкурентоспроможності. Однак існують також аргументи, які дають підставу припустити, що Європа повинна якомога більше інвестувати в транспортну інфраструктуру, оскільки саме вона відіграє провідну роль в інтеграції та ефективності внутрішнього ринку ЄС [16, с. 207].

Зі зростанням ролі транспорту реалізується позитивний зв’язок інфраструктури та економічного зростання. Політики, які сприяють витратам у цих сферах, здійснюють вплив на зростання за умови, що не створюються надлишкові потужності, оскільки були факти

надмірного фінансування інфраструктури шляхом відведення ресурсів від більш продуктивних галузей. Водночас держави-учасниці мають різні потреби в інфраструктурі та зобов'язали збільшити інвестиції в ці сектори економіки. В основних країнах євросони є ознаки низького рівня інвестицій у дорожню та залізничну інфраструктуру. У периферії євросони, здається, є коригування після періоду високих інвестицій в дороги. У нових країнах-членах, інвестиції у дорожню та залізничну інфраструктуру були вищими, ніж очікувалося, оскільки актуалізувалася необхідність наздоганяти решту ЄС [29]. Транспортний сектор сам собою є не лише передумовою функціонування єдиного ринку, але й важливою галуззю економіки. Власне, у 2015 р. він створив близько 9 % загальної кількості валової доданої вартості економіки Євросоюзу і 9 % від загальної зайнятості в регіоні. Його роль також важлива для міжнародної торгівлі: у 2016 р. 17,2 % загального експорту послуг регіонального об'єднання пов'язано з транспортом [24, с. 14].

У Європейському Союзі, після періоду сталого зростання, прослідковується зниження інвестицій в інфраструктуру, розпочинаючи з 2009 р. Незважаючи на поступове послаблення цієї негативної тенденції з 2015 р., ставки інвестицій залишаються нижчими від докризових, що спричинило жваву дискусію щодо виникнення інвестиційного розриву та його наслідків для економічного відновлення і конкурентоспроможності ЄС. Це пояснюється тим, що інвестиції в інфраструктуру мають потенціал не тільки стимулювати сукупний попит у короткостроковій перспективі, але й принести важливі переваги в довгостроковій перспективі, розширюючи виробничий потенціал економіки загалом.

За оцінками Європейського інвестиційного банку (ЄІБ), економічні інвестиції в економічну інфраструктуру – енергетику, транспорт, водопостачання та водовідведення і телекомунікації – становлять 688 млрд євро на рік. Додаткові оцінки соціальної інфраструктури свідчать про те, що щорічний інвестиційний розрив для потреб охорони здоров'я, освіти та соціального житла становить 142 млрд євро. Тому необхідна мобілізація додаткових інвестиційних ресурсів. При належному визнанні нових потреб, поточних попередніх багаторічних фінансових обмежень робиться акцент на розширенні програм та ініціатив, де інфраструктура відіграє важливу роль як безпосередньо – первинний цільовий сектор, так

і опосередковано через більш широкі заходи, що охоплюють цілу низку секторів [14, с. 16].

Протягом останнього десятиріччя інвестиції в інфраструктуру Євросоюзу були в основному проциклічними, що йдуть за ходом загальної економічної діяльності. За оцінками ЄІБ, після періоду сталого зростання інвестиції в інфраструктуру почали різко знижуватися (з 2009 р.), що зумовлено великим падінням витрат на державну інфраструктуру. Першопричиною цього падіння стала загальна зміна державних витрат від валового нагромадження основного капіталу до поточних витрат протягом кризи, але особливо після вибуху суверенної боргової кризи 2011–2012 рр. та циклічної фіскальної консолідації, прийнятої у багатьох країнах. Інвестиції в приватну інфраструктуру також знизилися, але з більш стабільними темпами, відновлюючись останніми роками.

Загальний спад інвестицій в інфраструктуру не був єдиним у Європі. Завдяки відмінним початковим умовам у запасі та якості інфраструктури, а також принципово різних макроекономічних чинниках, досвід європейських держав був неоднорідним. Наприклад, дослідження показують, що скорочення інвестицій в інфраструктуру загалом було помітнішим у країнах, які мали низьку якість інфраструктури. Це ще більше загостило труднощі у сприянні зближенню національних інфраструктурних комплексів.

У 2016 р. ЄІБ орієнтовно оцінив загальні інвестиційні потреби ЄС в економічній інфраструктурі на рівні 688 млрд євро на рік – до 2020 р. Оскільки поточні щорічні видатки на енергетичну інфраструктуру оцінюються в 130 млрд євро, це означає відсутність розриву в 100 млрд євро. Для транспорту та логістики інвестиційні потреби у тому ж дослідженні оцінюються на рівні 160 млрд євро на рік. Крім того, поточні щорічні витрати на транспорт і логістику становлять 80 млрд євро, а ще 80 млрд євро потребує закриття інвестиційного розриву. Для водопостачання та водовідведення, а також телекомунікацій, потреби сягають 160 млрд євро і 138 млрд євро відповідно. Нещодавна доповідь Спеціальної групи високого рівня з питань інвестування в соціальну інфраструктуру в Європі показує, що інвестиційний розрив для освіти та навчання протягом усього життя, охорони здоров'я та довгострокового догляду доступного житла в ЄС щорічно становить 142 млрд євро [11, с. 3].

Ці оцінки показують, що подолання розриву між фактичними витратами і розрахунковими потребами буде дорогим. Розв'язання проблем, пов'язаних з підвищенням конкурентоспроможності через поліпшення інфраструктурного запасу в довгостроковій перспективі, потребуватиме значної мобілізації ресурсів. Визнаючи зростаючий інвестиційний розрив у ЄС, поточні і попередні багаторічні фінансові рамки передбачали розширення програм та ініціатив, а також розробку нових фінансових інструментів для їхньої реалізації. Інвестиції в інфраструктуру розглядаються безпосередньо або опосередковано більшістю цих ініціатив з фінансування та підтримки.

П'ять європейських структурних та інвестиційних фондів – спільно керовані Комісією та країнами ЄС – реалізують інфраструктурні проекти через низку каналів. Згідно з Європейським фондом регіонального розвитку (ЄФРР), інвестиції в інфраструктуру мають більш горизонтальний характер, широко входять до різних тематичних сфер фонду, включаючи цифрову програму, інновації та дослідження перспектив розвитку. Фонд згуртування (CF) має більш пряме значення, оскільки фінансує проекти транспорту та навколишнього середовища – у межах своїх 63,4 млрд євро – у конкретних країнах, зосереджуючись на транс'європейських транспортних мережах, залізничному та громадському транспорті, проєктах, що підтримують енергоефективність і використання відновлювальної енергії. Інші фонди, такі як Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій (ЄАФРР) та Європейський фонд морського та рибного господарства (ЄФМР), все ще залишаються актуальними, хоча й більш специфічними з огляду на їхню секторальну концентрацію. Нарешті, про Європейський соціальний фонд (ESF) можна стверджувати, що він має безпосередній стосунок до інфраструктури, оскільки доповнює соціальну інфраструктуру, інвестуючи в людський капітал Європи.

Додатковим до вищезазначеного є грантове фінансування та інші заходи у рамках конкретних політичних сфер. Найбільш важливими з них у зв'язку з інвестиціями в інфраструктуру виступають Механізм З'єднання Європи (CEF) і Програма Digital Europe. CEF покликаний сприяти та частково фінансувати будівництво ключових транскордонних транспортних, енергетичних та телекомунікаційних інфраструктурних зв'язків між державами-членами ЄС.

Комісія запропонувала продовжити CEF як частину бюджету ЄС від 2021 до 2027 р., у загальній сумі 42,3 млрд євро, у поточних цінах, з яких 72 % буде спрямовано на транспорт, 21 % – на енергоносії та 7 % – на цифрові широкосмугові мережі великої місткості.

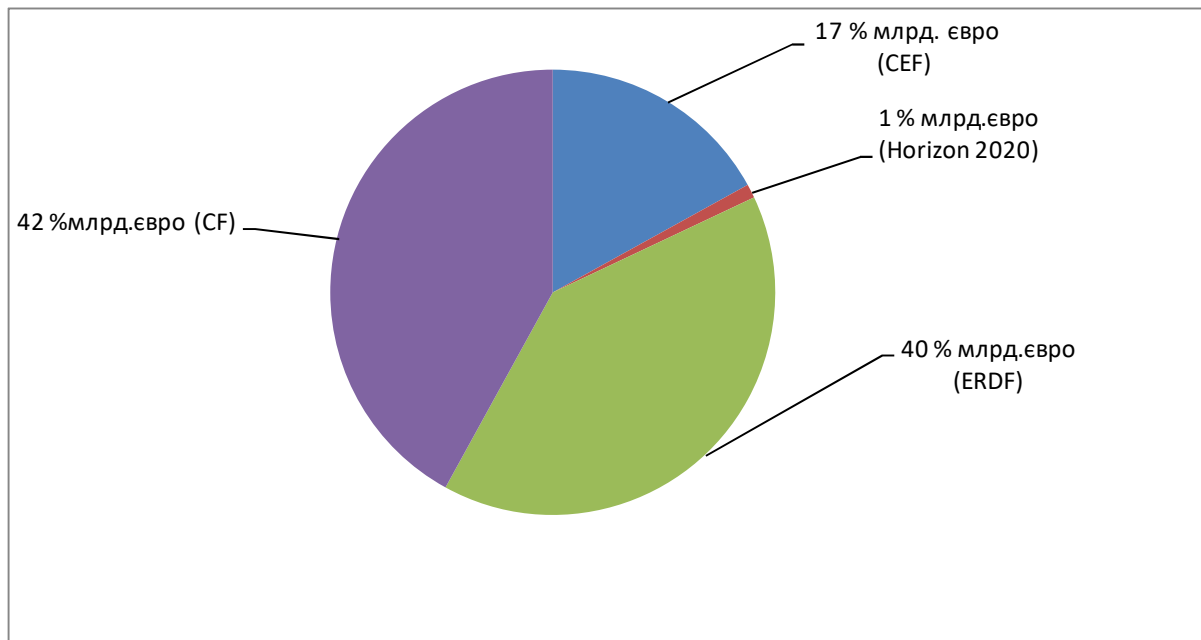


Рис. 2.3. Фінансування транспортної інфраструктури з різними європейськими фондами у 2016 р. [7, с. 13]

Інвестиції в інфраструктуру також отримали значну користь від Європейського фонду стратегічних інвестицій (EFSI) 1.0 і 2.0, який надає інвестиційні гарантії ЄС у співпраці з ЄІБ. Близько 48 % загального обсягу інвестицій у розмірі 335 млрд євро, залучених в рамках ЄФСІ, стосуються економічної та соціальної інфраструктури. Ця значна підтримка буде продовжена за програмою Invest EU, запропонованою Комісією на період з 2021 до 2027 р. Invest EU буде спиратися на успіх EFSI і об'єднає під одним дахом різні фінансові інструменти Євросоюзу. Мета полягає у тому, щоб скористатися масштабною економією, мобілізувати державні та приватні інвестиції через бюджетну гарантію ЄС у розмірі 38 млрд євро для підтримки інвестиційних проектів таких фінансових партнерів, як ЄІБ та інші, у такий спосіб розширюючи їхню здатність до ризику [29, с. 43].

2.3. Генезис просторових диспропорцій європейського розвитку

За свою більш ніж піввікову історію європейська регіональна політика пройшла великий і складний шлях. В її основу спочатку був покладений принцип солідарності, тобто допомоги багатих й успішних регіонів бідним та відсталим і їх підтягування до рівня середнього по країні або всьому ЄС. Засобами досягнення цієї мети служили податкові пільги та дотації, будівництво або реконструкція інфраструктури для поліпшення доступності і забезпечення більшої мобільності населення та капіталу, а також розширення зовнішньої торгівлі. Згодом регіональні програми набули інтегрованого характеру і стали спрямованими на стійке зростання і збільшення конкурентоспроможності економік відстаючих або депресивних регіонів, інновації, професійну підготовку і безперервне навчання кадрів, розвиток маркетингу. У них з'явилася важлива екологічна складова. У 2007–2013 рр. тільки прямі і непрямі екологічні інвестиції ЄС склали майже 105 млрд євро і були спрямовані на створення або реконструкцію екологічної інфраструктури (наприклад, очисних споруд), оцінку впливу на навколишнє середовище при підготовці будь-якого проєкту, розширення участі неурядових організацій в розробці екологічних програм і контролі за їхню реалізацією.

Один з найбільш істотних сучасних елементів регіональної політики країн ЄС – загальноєвропейське бачення територіального розвитку. Нині вона включає три напрями:

1. Політика «згуртування» (англ. – cohesion): допомога в подоланні відставання менш розвинутих регіонів, розташованим в основному в країнах, які недавно вступили в ЄС. У політиці «згуртування» важливу роль відіграє транспортна інфраструктура, на розвиток якої в 2006–2013 рр. було виділено 22 % коштів, вкладених по всьому напрямі «згуртування».

2. Підвищення конкурентоспроможності регіонів в європейському і глобальному масштабі, розвиток «економіки знань» та підвищення зайнятості.

3. Сприяння міжрегіональному та прикордонному співробітництву. Загальноєвропейська регіональна політика має на меті «зшити» територіальні структури господарства, мережі міст і всю

систему розселення різних країн, у т. ч. і на заході Європи. Межі між ними не повинні служити бар'єрами для розвитку господарських зв'язків і мобільності людей. Навпаки, прикордонні райони покликані стати локомотивами розвитку, «вогнищами інновацій».

Якщо раніше регіональна політика розвитку і регіональної модернізації була спрямована на компенсацію проблем, що накопилися в історичному минулому, в тому числі і наслідків деіндустріалізації міст і передмість, то тепер вона є політикою, орієнтованою на створення можливостей для розвитку в майбутньому і мобілізацію недостатньо використовуваного потенціалу регіонів і міст.

Є три основні джерела фінансування регіональної загальноєвропейської регіональної політики, створені в різний час:

1) діяльність Фонду європейського регіонального розвитку зосереджена на ініціативах, пов'язаних з економічним зростанням, зайнятістю і конкурентоспроможністю, включаючи інвестиції в інфраструктуру;

2) Фонд зближення зайнятий головним чином вдосконаленням транспортної та екологічної інфраструктури, а також розвитком відновлюваних джерел енергії;

3) Європейський соціальний фонд спрямовує інвестиції в людський капітал у сфері освіти і професійної підготовки.

Поділ світу на промислово розвинені країни та країни, що розвиваються, можна вважати відносно недавнім. В історичній ретроспективі спостерігаються істотні відмінності між періодом до XIX ст. (географічний поділ світу) і після (економічний поділ світу). Наприкінці першого тисячоліття Азія, Африка та Латинська Америка разом становили 82 % від загальної чисельності населення світу та 83 % обсягу світових доходів. Домінування цих трьох континентів простежувалося і дві тисячі років тому, в першому році н. е., коли вони становили 84 % населення та доходів світу. Проте значення вони набули в другому тисячолітті: у 1500 р. близько 75 % чисельності населення і сукупного доходу, у 1700 р., – 75 % населення та 66 % – доходів. Домінування було пов'язане переважно з двома країнами. З 1000 до 1700 р. населення Китаю та Індії сукупно становило 50 % від чисельності світового населення та обсягу доходів.

Населення і доходи країн Західної Європи, Східної Європи, Північної Америки, Океанії та Японії разом займали у світовій економіці незначну частку. Пізніше частка населення у світі зростає з менше, ніж однієї п'ятої у першому тисячолітті майже до 25 % у 1700 р., а у світовому доході – з однієї шостої до третини. У другій половині другого тисячоліття спостерігалися зміни, частково пов'язані з першим етапом європейської колоніальної експансії кінця XV ст. у Карибському басейні та Америці. Розпочався цей процес у Португалії та Іспанії, згодом продовжився у Англії та Франції. Торгівля рабами з Африки, пошук золота та срібла у новому світі, колонізація Америки та зростання азійської транзитної торгівлі стали частиною іншої фази світової економіки з початку XVI ст. до кінця XVIII ст. У століття меркантилізму в Європі та зростанні частки країн Західної Європи у сукупних світових доходах спостерігався розподіл праці між первинними виробниками та мануфактурами, з докапіталістичною організацією виробництва. Початок промислової революції наприкінці цієї епохи забезпечив передумови структурних перетворень у глобальній економіці.

У XIX ст. еволюція міжнародного економічного порядку призвела до глибоких змін у балансі економічної та політичної влади. Розподіл світу на багаті промислово розвинені та бідні країни, що розвиваються, став наслідком трьох подій. Перша – промислова революція у Великобританії наприкінці XVIII ст., яка поширилася в Західну Європу в першій половині XIX ст. Друга – виникнення нової, іншої форми колоніалізму на початку 1800-х рр., що завершилася приходом імперіалізму та його розвитком протягом XIX ст. Третя – це революція у транспорті та комунікаціях у середині XIX ст. на залізницях, у телеграфі і в пароплаванні.

Ці названі світові події частково збігалися у часі, трансформуючи світові господарські зв'язки та національні економіки. Вони створили закономірності спеціалізації у виробництві, пов'язані з поділом праці через торгівлю, посилену імперіалістичною політикою. Водночас В. Льюїс наголошує на економічних факторах, стверджуючи, що промислова революція залежала від попередньої чи одночасної сільськогосподарської революції. В. Баран акцентує на політичних чинниках, аргументуючи, що імперські держави забороняли індустріалізацію у колоніях. С. Фуртадо та Ф. Гріффіні виокремлюють сукупність економічних та політичних факто-

рів, стверджуючи, що економіка колоніалізму і політика імперіалізму разом створили цей міжнародний економічний порядок.

Під впливом світогосподарських процесів і відносин світова економіка була поділена на індустріальні країни-експортери промислових товарів (переважно з помірним кліматом), а також неіндустріальні країни-експортери сировинних товарів (з тропічним кліматом). Повільно посилювалася залежність країн Азії, Африки та Латинської Америки від індустріальних країн Західної Європи, проте, як вважає В. Льюїс, не ринково та фінансово, а як від чинника зростання. Висока продуктивність аграрного виробництва разом із технологічною революцією в промисловому секторі створили передумови швидкого розвитку країн північно-західної Європи. На відміну від них, країни Азії, Африки та Латинської Америки з потужними сільським господарством, але з низькою продуктивністю, спеціалізувалися на експорті сировинних товарів за несприятливих і несправедливих торговельних умов. Економічні відносини між цими групами країн перебували під політичним домінуванням країн Європи. Внаслідок цього відбулася деіндустріалізація та уповільнення розвитку країн, що розвивалися, та індустріалізація і динамічний розвиток індустріальних країн. В сукупності це стало невід'ємним складником еволюції капіталізму у глобальних масштабах.

Достатньо складно визначити переломний момент поділу світової економіки, який розпочався приблизно в 1820 р., став помітним у період до 1870 р. і тривав до 1950 р. (табл. 2.1). Можна зробити висновок, що в період 1820–1950 рр. частка чисельності населення країн, що розвиваються, у світі зменшилася з 75 % до 67 %, а частка у світових доходах знизилася з 63 % до 27 %. Частка чисельності населення промислово розвинених країн зросла з 25 % до 33 %, тоді як частка доходів зросла з 37 % до 73 % [25, с. 45].

Трансформація тривала майже 130 років, але новий міжнародний економічний порядок був визначений наприкінці 50-х рр. ХХ ст. До 1870 р. частка населення країн, що розвиваються, в світі зменшилася до двох третин, а промислово розвинених зросла до третини, у сукупному обсязі світового доходу знизилася, відповідно, до 43 % і зросла до 57 %. Після 1870 р. у світовій економіці баланс сил і розподіл праці змінилися. Розрив між промислово розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, почав зро-

статі. В період між 1820–1950 рр. відбулося істотне зростання асиметрії між групами країн за їх населенням та доходами.

Таблиця 2.1

**Розподіл населення та доходів у світовій економіці
в 1820–2001 рр.**

Групи країн	1820	1870	1913	1950	1973	2001
Частка чисельності населення світу, (%)						
Африка	7,1	7,1	7,0	9,0	10,0	13,4
Азія	65,2	57,5	51,7	51,4	54,6	57,4
Латинська Америка	2,1	3,2	4,5	6,6	7,9	8,6
Країни, що розвиваються	74,4	67,8	63,2	67,0	72,5	79,4
Індустріальні країни	25,6	32,2	36,8	33,0	27,5	20,6
Частка сукупного світового ВВП, %						
Африка	4,5	4,1	2,9	3,8	3,4	3,3
Азія	56,4	36,1	22,3	15,4	16,4	30,9
Латинська Америка	2,2	2,5	4,4	7,8	8,7	8,3
Країни, що розвиваються	63,1	42,7	29,6	27,0	28,5	42,5
Індустріальні країни	36,9	57,3	70,4	73,0	71,5	57,5

Проте не можна стверджувати, що країни, які розвиваються, загалом схильні до значних мегарегіональних відмінностей. Зростання диспропорцій між часткою у чисельності населенням у доходах особливо виражено в країнах Азії. У 1820–1950 рр. частка населення зменшилася з 65 % до 51 %, а доходів – з 56 % до 15 %. Для країн Африки частка населення та частка доходів залишилися відносно стабільними. Для держав Латинської Америки зміни були симетричними і зросли в періоді. Так, у 1950 р. частка доходів країн Латинської Америки перевищувала частку у чисельності населення.

Країни Латинської Америки стали винятком серед країн, що розвиваються. Протягом ХІХ ст., коли країни Азії та Африки розпочали колонізацію, країни Латинської Америки досягали незалежності. Цей процес розпочався у 1810 р., але був консолідований лише в 20-х рр. ХІХ ст. З цієї причини, у період між 1820–1870 рр., вірогідно спостерігалось незначне зростання, а не зменшення частки в сукупному світовому ВВП у Латинській Америці. У 1970 р.

частка держав регіону у сукупному ВВП збільшилася з 2,5 % до 7,8 % у 1950 р. На відміну від економічного спаду в країнах Азії, який розпочався в 1820 р., частка ВВП скоротилася з 36,1 % до 15,4 % у 1950 р. Враховуючи ці зміни, розбіжність у показнику доходів у розрахунку на одну особу між країнами, що розвиваються, та індустріально розвиненими швидко зросла. У період 1820–1950 рр. цей показник в країнах Латинської Америки та Західної Європи, Північної Америки й Океанії, знизився з 60 % до 40 %, в країнах Африки – з 34 % до 15 %, Азії – з 50 % до 10 %. Процеси дивергенції були достатньо помірні в країнах Латинської Америки, щільні в азійських державах та достатньо стабільні в країнах Африки. Подібна тенденція не обмежувалася лише країнами, що розвиваються, але поширювалися і на держави Східної Європи та Японії. Унаслідок цього, після 130-річного періоду Західна Європа та Північна Америка певною мірою дистанціювалися від інших країн світу.

Еволюційні зміни у тогочасній світовій економіці відбувалися під впливом груп системних чинників. В. Льюїс (1978), Д. Байрох (1993), Р. Фіндлі [9, с. 491], К. О'Рурке [20, с. 45] (2007 р.) дослідили, що перша група періоду 1820–1870 рр. охоплювала промислову революцію, колоніалізм та революцію у транспорті й комунікаціях. Е. Хобсбаум (1987), Д. Родрік (1997), Д. Вільямс [27, с. 48] (2002), Д. Найяр [18] (2006) з'ясували, що друга група у 1870–1914 рр. включала імперіалістичну політику та економіку глобалізації, що створила переможців та аутсайдерів. Д. Байрох (1975) припустив, що, можливо, вплив цих чинників зменшився у період 1914–1950 рр. між двома світовими війнами та Великою депресією, але внутрішня логіка та домінантні ознаки промислового капіталізму відображали нерівномірний розвиток країн-учасниць цих процесів.

У 1950 р. розпочався постколоніальний період, коли незалежні держави Азії та Африки намагалися наздогнати індустріалізацію та розвинені економіки. У період з 1950 до 1973 р. частка країн, що розвиваються, у чисельності населення світу зросла з 67 % до 72,5 %, частка у сукупному світовому доході збільшилася з 27 % до 28,5 %. С. Марглін, Д. Шор (1990) виявили, що відбулося певне зменшення відповідних показників індустріальних країн, хоча й спостерігалось їх швидке економічне зростанням.

При цьому в країнах, що розвиваються, темпи економічного зростання були вищими, але частка азійського населення в світі зростала більше, ніж частка у сукупних доходах, що зумовило певну асиметрію. Частка населення країн Африки незначно зросла, а частка її доходів зменшилася. Аналогічні показники держав Латинської Америки значно зросли, що зберегло відносну симетричність розвитку.

Враховуючи швидке зростання чисельності населення в країнах, що розвиваються, дивергенція доходів на душу населення істотно зросла в країнах Африки та Латинської Америки та незначно в Азії. У період 1950–1973 рр. частка за показником обсягу ВВП у розрахунку на одну особу в державах Західної Європи, Північної Америки, Океанії та Латинської Америки знизилася з 39,8 % до 33,7 %, Африки – з 14,2 % до 10,5 %, Азії – з 10,1 % до 9,2 %. У 1973–2001 рр. частка чисельності населення індустриальних країн у сукупній чисельності світового населення зменшилася з 27,5 % до 20,6 %, частка у світових доходах – з 71,5 % до 57,5 %. Натомість зросли аналогічні показники країн, що розвиваються, відповідно: Азії – з 54,6 % до 57,4 % та – з 16,4 % до 30,9 %; Африки – з 10 % до 13,4 %; з 3,4 % до 3,3 %; Латинської Америки – з 7,9 % до 8,6 %, доходів з 8,7 % до 8,3 %.

Для Африки та Латинської Америки рівень дивергенції з індустриальними країнами за показником обсягу ВВП у розрахунку на одну особу продовжував зростати, для Азії дещо зменшився, хоча і залишився доволі високим. У 1973–2001 рр. цей показник у країнах Західної Європи, Північної Америки, Океанії та Латинської Америки знизився з 33,7 % до 25,5 %, Африки – з 10,5 % до 6,5 %, Азії зріс з 9,2 % до 14,3 %. Держави Латинської Америки склали виняток з країн, що розвиваються, до 1973 р., відстаючи від індустриальних, але з нижчим рівнем, ніж країни Азії та Африки. Після 1950 р. країни Азії стали таким винятком, оскільки економічний спад зупинився у 1950–1973 рр., а конвергенція до індустриального світу прискорилося у 1973–2001 рр.

Попередній аналіз ґрунтується на оцінці А. Маддісона (2003), пов'язаній з трьома обраними еталонними роками протягом 1950–2001 рр. Основна увага приділялася часткам у чисельності населення чи сукупному ВВП у світі та пропорційній дивергенції чи конвергенції обсягу ВВП у розрахунку на одну особу. Відповідний

показник визначено за даними про 1990 р. у міжнародних доларах за паритетом купівельної спроможності, що полегшило міждержавні порівняння у часі, які обчислюються діленням одиниці валюти відповідної країни на розрахунковий показник паритету купівельної спроможності, яку долар США має тут у певний час. Здебільшого еталонним приймаються 1990 або 2000 р. [10].

Погляд на зміни у чисельності населення, особливо в другій половині ХХ ст., потребує використання абсолютних величин. Чисельність населення країн Азії, Африки та Латинської Америки зросла з 1,7 млрд в 1950 р. до 5,7 млрд у 2010 р., що зумовлено демографічними факторами, зниженням рівня смертності і стабільністю народжуваності, внаслідок чого частка країн, що розвиваються, у чисельності населення світу зросла з 66 % у 1950 р. до більше ніж 80 % у 2000 р. Частка населення країн, що розвиваються, у 1980 р. повернулася до рівня 1500–1820 рр. і до 2010 р. досягла рівня 1000 р. внаслідок зростання в Азії та Африці.

Для аналізу тенденції зміни показника обсягів ВВП та ВВП у розрахунку на одну особу з 1950 р. обрані фактичні дані за ринковими курсами, а не лише за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Розрахунок ВВП на одну особу за ПКС може бути корисним для міжнародних порівнянь відносного рівня якості життя, але неправильно брати ВВП за ПКС різних країн для оцінювання відносного показника частки світового ВВП. Ці оцінки ґрунтуються на штучному підвищенні цін на товари та послуги, якими не торгують у країнах, що розвиваються. Це призводить до упереджень в оцінках ПКС-ВВП для країн, що розвиваються, які, таким чином, не можна порівняти з іншими макроекономічними змінами, такими як зовнішня торгівля, міжнародне інвестування або промислова продукція, що оцінюється за ринковими цінами (табл. 2.2).

Частка країн, що розвиваються, у світовому ВВП в поточних цінах та в корекції до ринкових обмінних курсів зросла з 17,5 % у 1970 р. до 30,7 % у 2010 р. Відмінності в темпах інфляції та зміни обмінних курсів істотно вплинули на ці тенденції. Для висвітлення проблем, пов'язаних з різними темпами інфляції, розглянемо наявні фактичні дані щодо часток обсягів ВВП та обсягів ВВП на одну особу в постійних цінах 2000 р. за 1970–2010 рр. Вказані показники зросли в країнах, що розвиваються, з 14,7 % у 1970 р. до

25,4 % у 2010 р. Частка обсягу ВВП у розрахунку на одну особу в індустріальних країнах майже не змінилася від 5 % і зросла до 5,9 % у 2005 р. та до 7,5 % – 2010 р. Конвергенція показника не відбувалася для країн, що розвиваються, до початку нового століття, хоча в деяких азійських державах спостерігалось значне зниження частини обсягів ВВП на одну особу.

Таблиця 2.2

**Динаміка структурних диспропорцій країн,
що розвиваються, в світовій економіці (у постійних цінах)***

Рік	Обсяг ВВП країн, що розвиваються	Сукупний обсяг світового ВВП	Частка обсягу ВВП країн, що розвиваються, в сукупному обсязі світового ВВП, %	Обсяг ВВП на одну особу країн, що розвиваються	Обсяг ВВП на одну особу населення індустріальних країн	Частка обсягів ВВП на одну особу країн, що розвиваються до ВВП на одну особу індустріальних країн, %
1960	1134	7279	15,6	484	9144	5,3
1965	1424	9420	15,1	550	11190	4,9
1970	1792	12153	14,7	628	11660	5,4
1975	2355	14598	16,1	739	13028	5,7
1980	2991	17652	16,9	849	14887	5,7
1985	3435	20275	16,9	883	16468	5,4
1990	4048	24284	16,7	943	18937	5,0
1995	4756	27247	17,5	1019	20088	5,1
2000	5872	32213	18,2	1167	22708	5,1
2005	7646	36926	20,7	1423	24282	5,9
2010	10516	41365	25,4	1840	24635	7,5

* ВВП – млрд постійних дол. США на 2000 р.; ВВП у розрахунку на одну особу в постійних дол. США на 2000 р.

Джерело: побудовано за: [28]

Враховуючи важливість участі країн, що розвиваються, у світовій економіці через міжнародну торгівлю та інвестиції, важливо

дослідити, як це сприяло процесу їх індустріалізації, що відображається у частці світового промислового виробництва та промислового експорту. Частка країн, що розвиваються, у обсязі світового сукупного експорту зросла з 14,4 % у 1970 р. до 42 % у 2010 р., у світовому імпорті з 14,1 % у 1970 р. до 38,9 % у 2010 р. Як джерело імпорту та експортний ринок, частка країн, що розвиваються, збільшилася більше ніж удвічі в період 1990–2010 рр. У 1970 р. їхня частка в експорті та імпорті була майже пропорційною до їхньої частки у обсязі сукупного світового ВВП, а до 2010 р. частка в експорті та імпорті значно перевищувала цей показник. Частка країн, що розвиваються, у світовому експорті товарів за поточними цінами зросла з 14,4 % в 1870 р. до 19,6 % у 1913 р. Їхня частка у світовій торгівлі в 1970 р. була приблизно такою самою, як і в 1870 р., але в 2010 р. вдвічі більшою, ніж у 1913 р.

У 1990–2010 рр. частка країн, що розвиваються, в обсягах залучених внутрішніх прямих іноземних інвестицій (ПІІ) збільшилася з 25 % до майже 34 %, тоді як частка обсягів залучених ПІІ склала близько 33 %. В експорті ПІІ їх частка збільшилася з менше ніж 7 % до більше ніж 12,5 %; причому показник відпливу обсягів ПІІ був у діапазоні від 10 до 16 %. У 1900 р. обсяги прямих та портфельних іноземних інвестицій в країни, що розвиваються, сукупно склали до 33 % ВВП, у 2000 р. – близько 30 %. У 1914 р. прямі та портфельні іноземні інвестиції в країни, що розвиваються, сукупно становили 179 млрд дол. за цінами 1980 р., а в 1980 р. – 96 млрд дол. за цінами 1980 р. У реальному вимірі вони досягли рівня 1914 р. лише в середині 1990-х рр. Для країн, що розвиваються, значення іноземних інвестицій наприкінці ХХ ст. було приблизно таким самим, як і в кінці ХІХ ст. Однак існує одна важлива відмінність: у 2000-х рр. країни, що розвиваються, стали більш важливим джерелом прямих іноземних інвестицій у світовій економіці, що було абсолютно новим явищем.

Компаративний аналіз динаміки обсягів промислового виробництва в країнах, що розвиваються, та в світовій економіці з 1950 р. достатньо ускладнений через непорівнюваність цих часових рядів. Тому далі аналізуємо просторову структуру країн, що розвиваються, у створенні доданої вартості за двома часовими рядами, які не повністю зіставні через проблеми з індексування номе-

рів, але деякі збіги між рядками таблиці забезпечують виявлення основних тенденцій.

Так, у 1975 р. частка країн, що розвиваються, у світовій створеній доданій вартості, за попередніми цінами 1980 р., незначно зросла з (12,6 % до 15,3 %). У 1990–2010 рр. цей показник в цінах 2000 р. зріс з 16 % до більше ніж 32 %, з певним прискоренням тенденції в середині 90-х рр. У 1830 р. частка країн, що розвиваються, в обсягах світового промислового виробництва становила 60,5 %. З початком процесу індустріалізації у державах Західної Європи і пізніше в США ця частка істотно скоротилася із 36,6 % в 1860 р. до 11 % – 1900 р. та до 7,5 % – 1913 р. При цьому в країнах Азії спостерігалася деіндустріалізація в період 1830–1913 рр. і тому частка країн, що розвиваються, в обсягах світового промислового виробництва залишилася на рівні 7–8 % [25, с. 61].

Подолання розриву в індустріалізації відобразилося на позиціонуванні країн, що розвиваються, як важливого джерела експорту сировинних або імпорту промислових товарів. Їхня частка зросла з 6,8 % у 1975 р. до 17,8 % – 1990 р. та до 36,5 % – 2010 р. Водночас частка країн, що розвиваються, в обсягах створеної світової доданої вартості перевищила частку в обсязі сукупного світового експорту сировинних товарів до 1980 р. Ці показники приблизно рівні протягом 80-х рр., але, починаючи з 1990 рр., частка у сукупному обсязі експорту промислових товарів поступово перевищила частку у створеній доданій вартості.

2.4. Імперативи європейської соціально-економічної нерівності

Для визначення базисних чинників впливу економічного зростання країн порівняно з рештою світу використано дані про темпи приросту обсягів ВВП та ВВП на одну особу за оцінкою Меддісона у 2001 р. в міжнародних доларах Гері-Хаміса станом на 1990 р. Прогресуюче швидке зменшення частки країн, що розвиваються, у світовій економіці у 1820–1950 рр. пояснюється повільним зростанням обсягів ВВП порівняно із країнами Західної Європи, Північної Америки, Східної Європи та Японії. Відмінності частки мега-регіонів також пояснюється темпом зростання. З 1820 до 1950 р. істотне зниження частки азійських держав у сукупному обсязі

світового доходу пов'язано із повільним зростанням ВВП. Відносно стабільна частка країн Африки забезпечена темпами зростання ВВП, які були не нижчими, ніж у будь-якому іншому регіоні, тоді як різке збільшення частки країн Латинської Америки зумовлювалося значно вищими темпами зростання ВВП.

Дивергенція чи конвергенція груп країн за доходами у розрахунку на одну особу була викликана різними темпами зростання цього показника. Так, у 1820–1950 рр. спостерігалися істотні відмінності між країнами Західної Європи та Північної Америки, з одного боку, та Азії – з іншого. Деяко менша відмінність була між країнами Західної Європи та Латинської Америки і Африки. Розбіжність між європейськими та азійськими країнами була пов'язана з індустріалізацією і зростанням продуктивності праці в Західній Європі та деіндустріалізацією, і зниженням продуктивності в Азії.

За К. Померанцем [2, с. 56] (2000), у 1750 р. очікувана тривалість життя, обсяги споживання і продаж у країнах Західної Європи та Азії були подібні і стандарти життя істотно не відрізнялися. Розвинені країни Європи та Азії були більше подібними, ніж відмінними, порівняно з розвинутою економікою. К. Померанц припускає, що значні розбіжності між Європою та Азією у XIX ст. були пов'язані з вигідним розташуванням першої, наявністю вугілля, що замінило деревину й мінімізувало торгівлю з Америкою, що дало змогу Західній Європі зростати, використовуючи ресурсомісткі та трудомісткі виробництва. Р. Аллен (2009) стверджує, що у XVIII ст. висока заробітна плата в поєднанні з дешевим капіталом та енергією в Британії й інших європейських країнах, на відміну від Азії, зумовлювали ефект використання винаходів промислової революції (паровий двигун, прядильна машина «дженні») у виробництві.

Наведені аргументи не забезпечують повного пояснення через різноманітність та складність безпосередніх і прихованих взаємозв'язків і взаємозумовленостей причин. Пошук вугілля, можливо, був зумовлений нестачею деревини через вирубку лісів. Розробка нових технологій могла розпочатися через відсутність конкуренції з азійськими виробниками (індійський бавовняний текстиль, китайська порцеляна та шовк). Саме тому, як вважає Ч. Кіндлбергер (1996), в країнах Європи та Азії соціально-економічні процеси та

перетворення відбувалися під дією складних національних економічних, соціальних та політичних чинників і факторів, проте, на думку Р. Аллена, під впливом глобальної економіки. Р. Фіндлі, К. О'Рурк [9, с. 485] (2007) припускають, що британські військові перемоги зіграли визначну роль в промисловій революції, пов'язаній з міжнародною торгівлею та зовнішньою експансією.

Своєю чергою, Дж. Чанг [4, с. 123] (2002) пов'язує економічне зростання в Англії з організацією в капіталістичній системі виробництва, заснованого на поділі праці та нагромадженні капіталу і технічному прогресі, підтриманими державною галузевою політикою та захищеними тарифами. Країни Західної Європи пройшли подібний шлях дещо пізніше. За показниками виробництва та зайнятості в процесі індустріалізації у Великобританії та країнах північно-західної Європи збільшилися обсяги промислового та зменшилися обсяги сільськогосподарського виробництва, що призвело до структурних зрушень в економіці. Реконцентрація трудових ресурсів із сільського господарства в промисловість зумовила стабільне підвищення рівня продуктивності праці. Процеси міжнародної міграції робочої сили із земледефіцитних країн Європи до земленадлишкових Америки посилила цю тенденцію і відкрила доступ до ресурсів колоній в Америці та інших країнах.

Розпочинаючи з 1950 р., повні дані часових рядів щодо динаміки обсягів ВВП відображені в статистиці національних рахунків. Аналіз А. Амсден (2007) та Д. Наяра (2008) дав підстави для припущення висновку про радикальне зрушення зростання у глобальній економіці у 1980 р. Істотне зниження частки країн, що розвиваються, у світовій економіці у 1951–1980 рр. та значне зростання з 1980 р., пояснимо вищими темпами зростання ВВП в порівнянні з індустріальними розвиненими країнами (ІРК).

У період 1951–1980 рр. економічне зростання країн, що розвиваються, в усіх мегарегіонах було набагато вищим, ніж у 1820–1950 рр. Пізніше розпочалися процеси дивергенції в групі: після 1950 р. намітилося незначне зростання частки у світовому доході країн Азії; з 1980 р. – швидке зростання через вищі темпи зростання обсягів ВВП порівняно з іншими мегарегіонами. Економічне зростання в країнах Латинської Америки у 1951–1980 рр. відбувалося на рівні індустріальних країн, що збільшило частку у світових доходах. Після 1980 р. це зростання уповільнилося і зумовило пев-

не зниження цього показника. У цей момент в країнах Африки спостерігалось зменшення частки у сукупному світовому ВВП, оскільки темпи зростання ВВП були найнижчими в світі.

Економічне зростання країн, що розвиваються, протягом другої половини ХХ ст. не було пов'язане з конвергенцією обсягів ВВП у розрахунку на одну особу порівняно з індустріальними країнами. Зберігалася дивергенція за доходами на одну особу, а для країн Латинської Америки та Африки значне зростання цього показника намітилося тільки після 1980 р. У країнах Азії дивергенція припинилася, а з 1980 р. розпочалося подолання диференціації за доходами. Проте це була неповна конвергенція, за винятком окремих країн. Спостерігалася стійка, а для деяких мегарегіонів зростаюча відмінність темпів зростання частки ВВП на одну особу у сукупному світовому показникові.

Збільшення частки країн, що розвиваються, у світовій доданій вартості в переробній промисловості з 16 % у 1990 р. до 32 % у 2010 р. частково зумовлювалося уповільненням темпів збільшення обсягів промислового виробництва в індустріальних країнах. Прискорення темпів зростання обсягів виробництва в країнах, що розвиваються, значною мірою пов'язано із національними стратегіями розвитку та економічною політикою в постколоніальний період, що створило передумови розвитку тих із них, що затрималися з процесом індустріалізації. Ефективні стратегії імпортозаміщення істотно вплинули на конвергенцію. При цьому зазначимо, що роль держави стала вирішальною. Поширенню індустріалізації сприяло не стільки правильне ціноутворення, скільки відповідне державне втручання. Навіть у невеликих країнах Східної Азії, де спостерігалось економічне зростання, видимий державний вплив був набагато більший, ніж невидимий ринковий. Ступінь відкритості економіки та державних інтервенцій стали стратегічними імперативами індустріалізації, хоча на початку вони сформувалися вимогами стадії розвитку та часових обставин.

Окрім вагомій ролі держави, до основних чинників індустріалізації, відносимо використання імпортованих технологій, інтенсивність навчання, створення управлінського та технологічного потенціалу, підприємницька активність. Після періоду формування початкових умов наступив період отримання досвіду індустріалізації, результати якої проявилися з певним часовим лагом.

Як вважають Д. Чанг [4, с. 49] (2002) та Е. Рейнерт (2007), це не було закономірним імперативом ринків, що викликав раптовий сплеск (рис. 2.4). Д. Найяр [18, с. 131] у 2008 р. наголосив, що успіх досягнувся у створенні базису з освітнього, інфраструктурного, інституціонального базису; в управлінні стратегічною інтеграцією замість пасивного залучення у світові господарські зв'язки; і врахуванні особливостей економіки у часі та просторі. Взаємопов'язані чинники зростання частки країн, що розвиваються, в обсягах експорту продукції та доданої вартості в обробній промисловості включають по-перше, важливість зовнішніх ринків у процесі індустріалізації, що спостерігалось в Бразилії та Мексиці в середині 60-х рр., хоча зростання експорту не набуло динаміки до кінця 70-х рр. Експортна експансія посилилася одночасно з успіхом в країнах Східної Азії (Гонконг, Республіка Корея, Сингапур та провінція Тайвань). Відносно малі економіки країн Південно-Східної Азії, Малайзії і Таїланду теж розвивалися під впливом цього чинника аналогічно, як і потужні економіки Китаю та Індії, мотивовані ефектами розширення доступу до зовнішніх ринків.

По-друге, під впливом глобальних імперативів відбулася поступова інтеграція країн, що розвиваються, у світогосподарські зв'язки, особливо в міжнародну торгівлю. За Д. Найяром, транснаціональні корпорації (ТНК) розпочали імпортувати працевістких промислових товарів з окремих країн, що розвиваються, через переміщення виробництва або субпідряди, що з часом забезпечило національним фірмам вихід на світові ринки у співпраці або конкуренції з ТНК.

Визначальною метасистемною характеристикою суб'єктів стала нерівноправна участь та нерівномірний розвиток. Зростання частки країн, що розвиваються, в обсягах світового виробництва, міжнародної торгівлі та промислового виробництва не відображає їх масштабний розвиток, оскільки більша частина суб'єктів була зосереджена в декількох країнах Азії (Китай, Гонконг, Індія, Індонезія, Малайзія, Республіка Корея, Сингапур та Таїланд), Латинської Америки (Аргентина, Бразилія та Мексика) та у південній частині Африки. Процеси конвергенції цих держав не стали рівномірними як щодо вихідних точок, так і щодо швидкості.

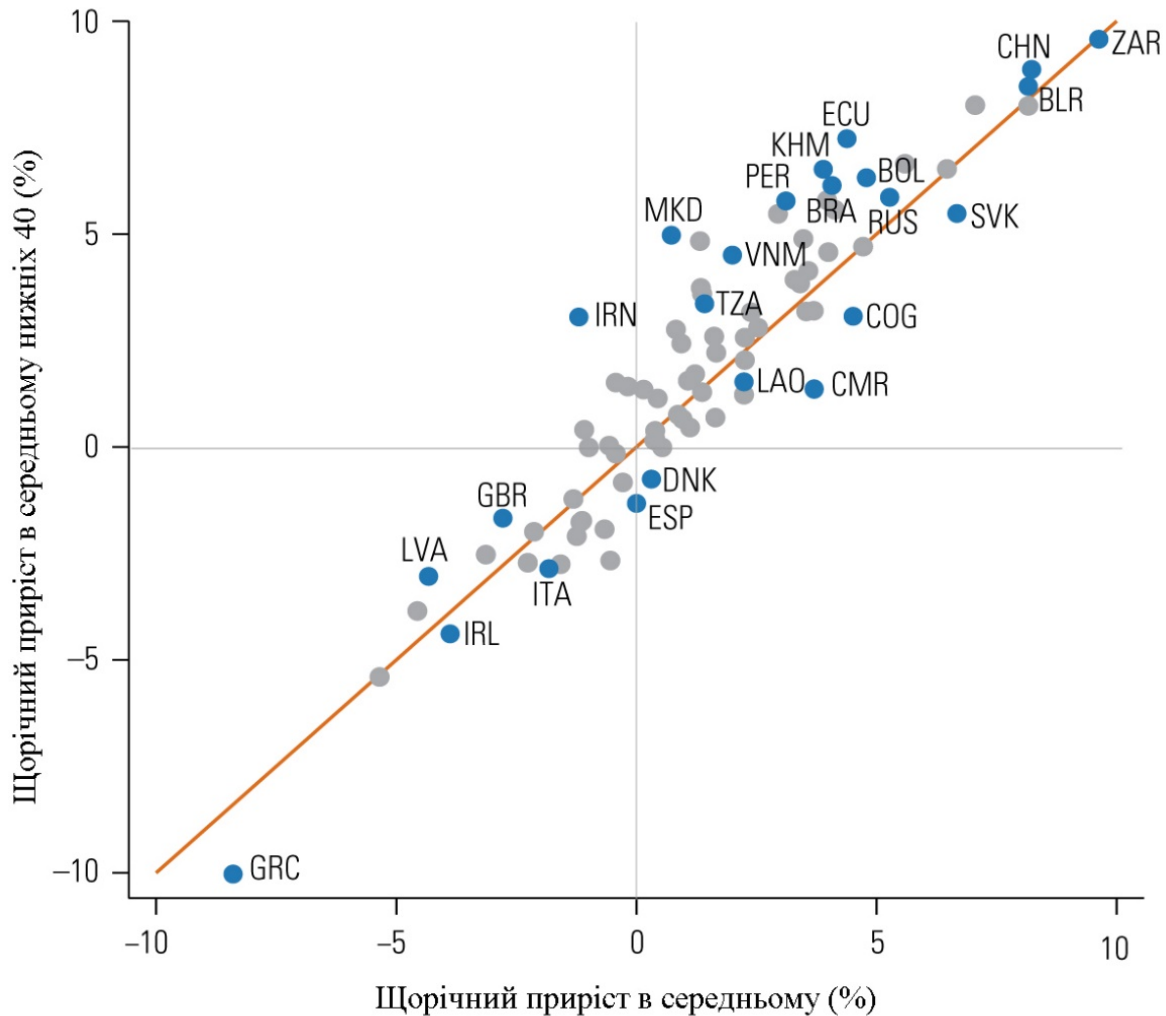


Рис. 2.4. Зростання нижніх 40 % доходу або розподілу споживання проти зростання в середньому

Джерело: побудовано за: [8, 9]

У період 1970–2005 рр. частка ВВП країн, що розвиваються, зросла з 62 % до 68 %, а частка чисельності населення зменшилася з 66 % до 60 %, частка у загальному обсязі світового експорту зросла з 33 % до 73 %, імпорту – з 41 % до 74 %, у валютних резервах з 41 % до 76 %. Частка країн, що розвиваються, в обсягах доданої вартості, створеній у переробній промисловості, збільшилася з 70 % до 86 %, а експорту продукції переробної промисловості – з 78 % до 88 %, в обсягах як залучених, так і ПІ становили від 65 % до 75 %. Значна частина країн світу, які індустріалізуються, сконцентрована у групах, де економічне зростання пов'язане зі структурними змінами у виробництві та зайнятості, навіть якщо це не сприяло поліпшенню умов проживання для більшості людей.

Імперативами концентрації визначимо розмір країни, її динаміку економічного зростання та історію становлення. В окремих країнах, крім Гонконгу, Малайзії та Сингапуру, сконцентрована значна чисельність населення, площа території та обсяги доходів. В азійських країнах спостерігалися найвищі темпи зростання, навіть якщо активізація починалась пізніше, ніж у більшості країн, що розвиваються. Історично близько половини країн з названих цієї групи розміщені в Азії, зокрема Китай та Індія, а також у Латинській Америці (Аргентина, Бразилія, Мексика) та у Південній Африці і завжди домінували у відповідних мегарегіонах, істотно впливаючи на глобальну економіку.

Звернемо увагу, що Бразилія та Мексика ефективно розвивалися до 1980 р., після того, як розвиток Китаю та Індії став динамічнішим. Азійські країни цієї групи створили необхідні початкові умови отримання вигоди від глобалізації протягом останньої чверті ХХ ст. На відміну від них, Аргентина отримала переваги від глобалізації у 1870–1914 рр., Бразилія та Мексика використали політику імпортозаміщення індустріалізації у 1950–1980 рр. На відміну від Азії, країни Латинської Америки, починаючи з 1980 р., за винятком Чилі, зовсім не набули достатніх переваг від глобалізації.

Значне, але нерівномірне економічне зростання країн, що розвиваються, за останній час зумовило посилення диференціації. Окремі з них чи мегарегіони взагалі не розвивалися, а масштабне поширення бідності зберігалось. Нерівність зумовлювалася переважно диспропорціями між індустріальними та країнами, що розвиваються, але навіть серед останніх була значною. У другій половині ХХ ст. спостерігалось певне зростання при збереженні відносних обсягів ВВП у розрахунку на одну особу між багатими та слаборозвиненими країнами. Тенденція простежувалася у всі, за винятком окремих країн Азії. Загалом, дивергенція припинилася на початку 70-х рр. з помірною конвергенцією після 2000 р.

У номінальному вимірі частка середнього обсягу ВВП на одну особу найменше розвинених країн становила 20 % для країн, що розвиваються, і біля 2 % індустріальних. При цьому економічний розвиток не забезпечував соціальних можливостей для переважної більшості держав. Грамотність дорослого населення слаборозвинених країн (СРК) у 2009 р. становила менше ніж 60 % порівняно з більше ніж 80 % у країнах, що розвиваються. Очікувана

тривалість життя при народженні дорівнювала 56 років, дитяча смертність – 78 на 1 000 народжених, порівняно з 62-річною тривалістю та смертністю 48 на 1 000 народжених у країнах, що розвиваються. Коефіцієнт охоплення вищою освітою в СРК становив менше 6 % порівняно з 20 % у країнах, що розвиваються. Відставання розвитку СРК є основним проявом міжнародної нерівності у світі загалом та в мегарегіонах країн, що розвиваються.

Існує аналогічна диференціація у національних економіках, тому що ринкові відносини та лібералізація переважно посилюють диспропорції через кумулятивний причиново-наслідковий ефект створення під дією ринкових сил корисних або шкідливих економічних циклів. Внутрішні регіони з кращими природними ресурсами, фізичною інфраструктурою, кваліфікованою робочою силою, зростають швидше, залучаючи фінансові, матеріальні, інтелектуальні та людські капітали. Натомість депресивні, переважно старопромислові регіони, відстають у розвитку, що спостерігалось у більшості країн зі швидким зростанням. У Бразилії рівень регіональної диференціації північного сходу та півдня, особливо регіону Сан-Паулу, у процесі економічного зростання збільшився. Економічна диференціація зросла між провінціями прибережного Китаю на сході та периферійними провінціями заходу; в Індонезії між Явою та іншими островами; в Індії між південно-західними та північно-східними регіонами.

Станом на початок 1950 р. спостерігався достатньо високий рівень бідності в країнах. До 1980 р. незначно зменшилася частка населення за межею бідності, хоча таке зменшення було мінімальним, незважаючи на масове викорінення бідності. У 1980–1990 рр. рівень бідності зростав у більшості країн Латинської Америки, Карибського басейну та Африки на південь від Сахари. Для значної частини країн Центральної Азії характерне різке зростання рівня бідності протягом 90-х рр. Натомість у країнах Східної, Південно-Східної, та Південної Азії відбулося певне зниження показника, найбільш у Китаї та Індії (рис. 2.5).

У 1981–2005 рр. частка населення за межею бідності (1,25 дол. США на день за ПКС), у чисельності населення світу, зменшилася з 51,8 % до 25,2 %, а чисельність бідних скоротилася з 1,9 млрд осіб до 1,4 млрд. Якщо за межею бідності прийняти 2 дол. США на день, то між 1981 р. та 2005 р. чисельність бідних людей можна

вважати незмінною – 2,5 млрд осіб, притому, що їх частка у загальній чисельності населення скоротилася з 69,2 % до 47 %. В кризових умовах вразливість населення за межею бідності, а це 1,1 млрд осіб, або більше ніж 20 % чисельності населення країн, що розвиваються, досить вразлива, оскільки такі негативні явища, як низька урожайність, високий рівень інфляції чи скорочення зайнятості, істотно посилюють бідність.

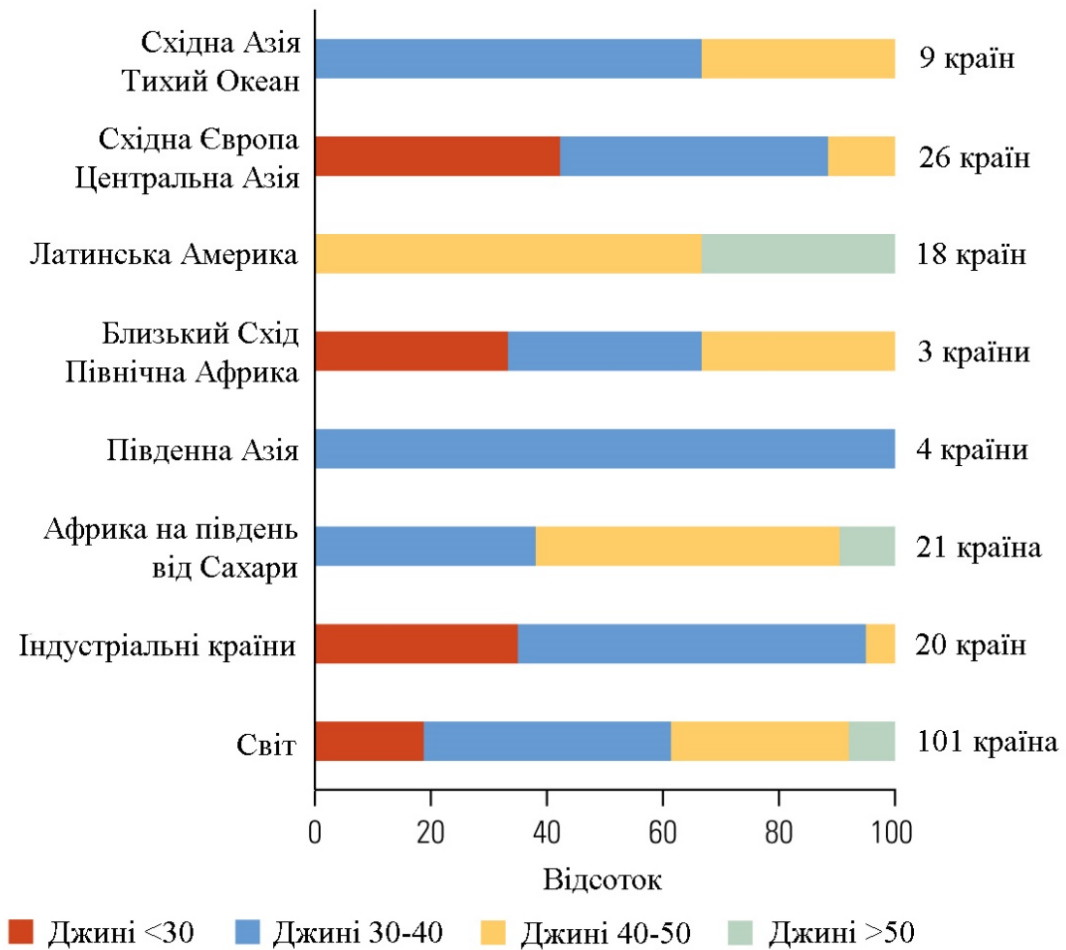


Рис. 2.5. Розподіл Індексу Джині, 2014 р.

Джерело: побудовано за: [22]

У наведених аргументах використані оцінки Світового банку. В. Каплінський стверджує, що Світовий банк недооцінює бідність, а інші, навпаки, переоцінюють її масштаби. Припускається, що від 20 % до 40 % чисельності населення світу живе в абсолютній бідності. Більш точна цифра залежить лише від методології визначення межі бідності. Представники бідних верств живуть пере-

важно в країнах, що розвиваються, і становлять значну частину чисельності населення. Причому бідність зберігалася на високому рівні навіть у періоди, коли частка цих держав у світових доходах зростала. На зближенні з індустріально-розвиненими економіками сконцентровані лише декілька країн, тобто в деяких економік спостерігається конвергенція, а в усіх інших – дивергенція. Якщо швидке зростання сприяло людському розвитку та соціальному прогресу в декількох країнах, то в більшій їх кількості зростання не забезпечило розвитку [23].

Спостерігається певний прогрес людського розвитку, динаміка індексу якого показує скорочення дистанцій між багатими та бідними країнами приблизно на 20 % у період 1990–2010 рр. та майже на 25 % – з 1970 р. Подібна конвергенція пояснюється зростанням субіндексів грамотності та тривалості життя. Скорочення розриву також може бути пов'язане з вибором початкової точки порівняння, коли рівні людського розвитку, особливо щодо здоров'я та грамотності, були низькими в більшості бідних країн. Загалом прогрес помітний, хоча й відбувається нерівномірно між країнами та в межах країн. Доходи на одну особу – це лише кількісні показники, а соціальні показники – це середньостатистичні значення. Складне становище зберігається із забезпечення добробуту незаможних верств населення. Застосовувані заходи подолання бідності не заперечують твердження, що абсолютне зубожіння, навіть якщо воно і зменшується з часом, зберігається і набуває широкого поширення.

Важливим є усвідомлення того, чи варто сперечатися щодо майбутніх перспектив країн, що розвиваються. Зростання має значення, оскільки йому притаманне нагромадження. Статистичні прогнози базовані на екстраполяції минулого на віддалене майбутнє, не можуть забезпечити достовірність, враховуючи використання темпів комплексного зростання, адже зростання не може бути автоматичним. Використання основних чинників потенціалу зростання обмежене, але в природі існує реальна обмеженість, яку можна подолати лише тоді, коли економічне зростання трансформується у підвищення добробуту населення. Якщо цього не відбудеться, то країни, що розвиваються, і надалі матимуть проблеми з конвергенцією та відставанням від індустріально-розвиненого світу.

Економічні імперативи потенційного зростання країн, що розвиваються, можуть бути джерелом досягнення та підтримки високих темпів протягом певного періоду з таких причин: по-перше, популяції їх населення великі, а рівень доходів – низький, що передбачає ефективніше використання потенціалу зростання. По-друге, демографічні характеристики, зокрема висока частка молоді, передбачає зростання чисельності трудових ресурсів протягом певного періоду і сприятиме економічному зростанню за умови доступності освіти і ресурсозабезпечення. По-третє, розмір заробітної плати у більшості країн, що розвиваються, значно нижчий ніж в інших, що є важливим чинником динамічної конкурентоспроможності. В економічній діяльності нагромадження профіциту може стати джерелом конкурентоспроможності при відносно низькій заробітній платі. По-четверте, потенціал підвищення продуктивності є вагомим на ранніх стадіях розвитку з екстенсивною маржею – від майже нульової продуктивності в сільському господарстві до позитивних, або низьких показників продуктивності у промисловості чи сфері послуг з подальшим переміщенням робочої сили з низькопродуктивних галузей і секторів до секторів з вищою продуктивністю на інтенсивній маржі [30, с. 362].

На практиці країни, що розвиваються, не завжди спроможні повністю використати потенціал зростання. Загальні труднощі, спільні для більшості цих країн, є такими: невідповідна потребам інфраструктура, неефективність інститутів, недостатній рівень освіти, нестабільність політики та неналежна якість управління. Потенційні приховані труднощі можуть виникнути за умови зростання і полягають в економічній ізоляції, соціальних конфліктах, екологічних стресах та зміні клімату. Перешкодами економічного розвитку країнам, що розвиваються, можуть стати також зовнішні чинники погіршення умов торгівлі, обмеження доступу до експортних ринків, дефіцит зовнішнього фінансування чи глобальна фінансово-економічна криза. Найважливішою є роль держави в політиці, інститутах та управлінні. Країни, що розвиваються, повинні поєднувати економічне зростання з людським розвитком та соціальними трансформаціями, що потребує творчої взаємодії держави і ринку на противагу домінуванню ринкових відносин.

Отже, взаємопов'язані процеси зростання і розвитку є дуже важливими, внаслідок їх кумулятивного характеру. Статистичні прогнози екстраполяції не забезпечують достовірність результату, тому що базуються на оцінці комплексних темпів зростання, яке не може бути арифметичним значенням. Фактично йдеться про ширше розуміння розвитку економіки та зростання, що не може бути миттєвим. Так, основні чинники впливу на розвиток і використання потенціалу зростання можуть бути обмеженими лише тоді, коли економічне зростання трансформується в реальний розвиток та добробут населення. Якщо цього не відбудеться, то країни, що розвиваються, і надалі матимуть труднощі з процесом конвергенції та відставатимуть від розвинених економік. Поляризація доходів може отримати новий імпульс, хоча надалі можна буде спостерігати асиметрію розвитку глобальної економіки.

Джерела інформації

1. Льюис У.А. Машина экономического роста замедляет ход. *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков* : в 5 т. Москва : Мысль, 2004. Т. 5, кн. 1 : Всемирное признание. Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. С. 373–385.
2. Померанц К. Великое расхождение: Китай, Европа и создание современной мировой экономики. Москва : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2015. 592 с.
3. A quick guide to EU Funding 2014–2020 / Deloitte. Brussels, 2014. P. 34–36.
4. Chang H. Globalization, Economic Development and the Role of the State. London : Zed Books, 2003. 336 p.
5. Claeyes G., Leandro A. Assessing the Juncker Plan after one year. Bruegel, 2016. P. 36–38.
6. Development Goals in an Era of Demographic Change: Global Monitoring Report 2015/2016 / International Bank for Reconstruction and Development and The World Bank. Washington, 2016. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/22547>.
7. European Commission – Directorate General for Mobility and Transport. Delivering TEN-T: Facts & figures. Brussels : September 2017. P. 12–13.
8. FDI Statistics. *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD)*. 2017. URL: <http://www://stats.unctad.org/fdi>.
9. Findlay R., O'Rourke K.H. Power and plenty: Trade, war, and the world economy in the second millennium. Princeton, NJ : Princeton University Press, 2007. P. 408–412; 473–526.

10. Global Trends 2030: Alternative Worlds / National Intelligence Council. 2012. URL: <https://globaltrends2030.files.wordpress.com/2012/11/global-trends-2030-november2012.pdf>.
11. Hololei H. Foreword. *Transport in the European Union Current Trends and Issues*. Brussels, April 2018. P. 1–10.
12. Ilieva J., Dashtevski A., Ristovska N. EU Enlargement and Financial Crisis. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 2017. Vol. 7, No 1. P. 153–163.
13. Investing in Public Infrastructure in Europe: A local economy perspective / Council of Europe Development Bank. February 2017. P. 29–32.
14. Investment Report 2017/2018: From Recovery to Sustainable Growth / European Investment Bank. November 2017. P. 15–18.
15. Jiroudková A., Rovná L.A., Strielkowski W., Šlosarčík I. EU Accession, Transition and Further Integration for the Countries of Central and Eastern Europe. *Economics and Sociology*. 2015. Vol. 8, No 2. P. 11–25.
16. Juncos A.E., Whitman R. Europe as a Regional Actor: Neighbourhood Lost? *Journal of Common Market Studies, Annual Review*. 2015. Vol. 53. P. 200–215.
17. Millennium Development Goals Database. *United Nations Statistics Division*. 2017. URL: <http://data.un.org/Data.aspx?q=Poverty&d=MDG&f=seriesRowID%3a584#MDG>.
18. Nayyar D. The South in the World Economy: Past, Present and Future / UNDP Human Development Report Office. New York, NY, 2013. URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdro_1301_nayyar.pdf.
19. New ways of financing transport infrastructure projects in Europe. Brussels, 2018. P. 70–79.
20. O'Rourke K., Williamson J. Globalization and History: the Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy. Cambridge : The MIT Press, 1999. 343 p.
21. OECD Futures Project on Transcontinental Infrastructure Needs to 2030/50. Paris : OECD, 2011. P. 15–25.
22. Restoring EU competitiveness / European Investment Bank. January 2016. P. 86–89.
23. Social Progress Index 2017 / The Social Progress Imperative. 2017. URL: <http://www.socialprogressindex.com/?tab=2&code=UKR>.
24. Study on permitting and facilitating the preparation of TEN-T core network projects / Milieu Ltd. Brussels, 2016. P. 12–16.
25. Talbott S. The Great Experiment: The Story of Ancient Empires, Modern States, and the Quest for a Global Nation. N.Y. : Simon & Schuster, 2008. 257 p.
26. Transport Infrastructure Investment: Capturing the Wider Benefits of Investment in Transport Infrastructure. London, 2014. P. 2–23.

27. Williams G. *Struggles for an Alternative Globalization: An Ethnography of Counterpower in Southern France*. UK : Ashgate Publishing, Ltd., 2012. 194 p.

28. World Bank. *The World Bank and PovcalNet*. 2017. URL: <http://iresearch.worldbank.org>.

29. Zachariadis I. Investment in infrastructure in the EU: Gaps, challenges, and opportunities. *European Parliamentary Research Service*. October 2018. P. 41–44.

30. Zvarych R.Y. Financial and credit imperatives of alterglobalization the emerging markets. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 1, № 24. P. 360–367.

Р О З Д І Л 3

ПЕРСПЕКТИВИ ВРЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ АСИМЕТРІЙ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ КРАЇН ЄВРОПИ

3.1. Зовнішньоторговельні інтереси – складова сучасної парадигми національних інтересів

Поглиблення та загострення процесу розширення гео економічної парадигми як вищої форми інтернаціоналізації господарського життя дедалі більше набуває глобального характеру, адже ефективне функціонування національних економік за умови оптимальної інтеграції у глобальний світогосподарський простір займає важливе місце в системі міжнародного поділу праці та формуванні відповідних організаційно-інституційних механізмів адаптування внутрішньоекономічної моделі розвитку країни до нових гео економічних явищ. Світове господарство ХХІ ст. перебуває у стані динамічної нерівноваги, де домінують три основні центри сучасної світової економіки – США, Західна Європа і Японія. Саме вони володіють високорозвиненою економікою, яка базується на масштабних ресурсах основного капіталу, кваліфікованих трудових ресурсах, передових виробничих та інформаційних технологіях, які є «центром» світового господарства при збереженні керівної ролі країн «великої сімки», де зароджуються основні напрями НТП, зосереджений величезний фінансовий капітал, розміщені світові центри прийняття рішень [8, с. 41–42].

Проте світова перевага США відрізняється стрімкістю становлення, глобальними масштабами і способами їхнього здійснення, адже лише за одне століття США пережила зміни динамічного розвитку та за розмахом інтересів і впливу трансформувалася у державу світового масштабу. Водночас багатонаціональний склад американського суспільства дав можливість США побудувати таку систему управління, при якій влада не була б сприятливою

винятково для однієї нації. Наприклад, Китай, ставлячи за мету досягти першості в світі, буде розглядатися іншими країнами як ініціатор, що нав'язує гегемонію однієї нації. Отже, будь-хто може стати американцем, а китайцем може бути тільки китаєць, що є суттєвим бар'єром до світового панування однієї нації. Навіть коли роль США почне применшуватися, малоімовірно, що будь-яка держава зможе досягнути такої ж світової переваги та могутності, якими вони сьогодні володіють.

Як зазначав американський соціолог І. Валерстайн, «... нинішня світ-система з її глобальними економічними і політичними процесами перебуває у найглибшій кризі, на порозі змін, які можуть привести до виникнення зовсім нового світопорядку, який необхідний для розв'язання глобальних проблем. Основою його ефективності та надійності є взаємне врахування інтересів. Світопорядок повинен ґрунтуватися на механізмах колективного подолання ключових проблем, пріоритеті права і широкої демократизації міжнародних відносин. Із посиленням ролі міжнародних інститутів та механізмів у світовій економіці виникають завдання, які повинні розв'язуватися в умовах нового світового порядку, серед яких центральне місце займають ті, які тісно пов'язані з глобалізацією. Необхідно, щоб саме вона стала позитивною силою для усіх країн світу. Адже глобалізація відкриває для них великі можливості» [4, с. 135].

Розв'язати відповідні проблеми можна шляхом наполегливих зусиль, які допоможуть створити таке майбутнє, що буде основою єдності людства при всій його різноманітності, і відповідатимуть потребам країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. У цьому й полягає справедливість і демократичність світового порядку.

Основні цінності, які є значимими для міжнародних відносин у ХХІ ст., і покладені в основу світового порядку, – це [8, с. 42]:

- рівність: жодна людина і країна не мають бути позбавлені можливості користуватися будь-якими благами;
- свобода: забезпечення прав людини, а саме – воля народу;
- солідарність: проблеми глобального характеру мають розв'язуватися при справедливому розподілі витрат відповідно до фундаментальних принципів соціальної справедливості та рівності;

- мир: невійськова зовнішня політика між державами, при якій враховуються національні інтереси кожної зі сторін;
- безпека: захист життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за яким забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення реальних і потенційних загроз національним інтересам та запобігання їм;
- суверенітет: особливості державної влади самостійно встановлювати загальнообов'язкові для суспільства правила поведінки, визначаючи і забезпечуючи єдиний правопорядок, права і обов'язки громадян, посадових осіб, державних, партійних, громадських організацій і органів;
- цілісність: внутрішня єдність країни;
- відкритість: використання не лише національних можливостей країни, а й переваг міжнародного поділу праці та інших факторів виробництва.

У ХХІ ст. зусиллями міжнародної спільноти вдалося визначити основи відповідного світового порядку, який має реалізувати ідею єдності людства, базуючись на високорозвиненій системі співробітництва усіх держав на основі єдиних принципів і цілей при їхній повній взаємоповазі. Цей порядок буде справедливим та демократичним, якщо забезпечить високий рівень законності й управління, а також створить умови для розв'язання таких проблем, як забезпечення миру і безпеки, стійкий розвиток усіх країн, світової економіки, науки та культури.

На думку американського вченого Ф. Фукуяма, «... Сьогодні основний «національний інтерес» будь-якої країни полягає у підтримці рівня зростання продуктивності праці і доходу на одну особу. Фізична безпека і відкрита економічна система світу є необхідними передумовами досягнення цього, однак такого роду завдання насправді перешкоджатимуть продовженню класичного накопичення сил у формі озброєнь чи територій» [18, с. 3]. Окрім того, в реалістів національний інтерес є унітарним, тому реалістичне розуміння національних інтересів держави виключає визнання національних інтересів інших держав, на відміну від лібералів.

Визначення суб'єкта національного інтересу – це головне питання, яке є основою сучасних дискусій з цієї проблематики. Пріоритетне право визначати і формулювати інтереси нації має належати громадянському суспільству. До такої точки зору схи-

ляється Е. Поздняков, який визнає державу головним суб'єктом та носієм національних інтересів [15, с. 23].

При аналізі глобалістичного підходу до поняття «національний інтерес» ставиться під сумнів правомірність використання цієї категорії. Представники означено напряду (М. Комлева, В. Князев, І. Крістол, І. Кучурадї, М. Пірен, Д. Узнадзе, Дж. Фейблмант та ін.) вважають, що виникнення «транснаціональних» і «наднаціональних» учасників міжнародних відносин та взаємозалежність держав зменшує роль нації-держави і заміну національних інтересів. Це підтверджує американський політолог З. Бжезінський: «Небезпека порушення глобальної стабільності ймовірно далі підсилюватиметься перспективою загальної деградації умов проживання людства. Передусім у бідніших країнах світу демографічний вибух та одночасна урбанізація населення швидко утворюють великі скупчення не тільки бідноти, а й сотень мільйонів безробітної та більш неспокійної молоді, чие розчарування та зневіра нарастають у геометричній прогресії. Сучасні засоби масової інформації посилюють невдоволення цих елементів традиційною владою і водночас примушують їх дедалі більше усвідомлювати та відкидати глобальну нерівність, тому ці люди починають прислухатися до закликів екстремістів. З одного боку, глобальні міграції населення, що вже нараховує десятки мільйонів людей, можуть відіграти роль тимчасового запобіжного клапана, але з іншого – вони можуть стати засобом трансконтинентального перенесення етнічних та соціальних конфліктів» [2, с. 132].

Відповідно поняття «національний інтерес» не має єдиної позиції науковців щодо його теоретичної обґрунтованості та практичної корисності, що пояснюється методологічним плюралізмом і полярною науковою орієнтацією дослідників. У цьому контексті становить інтерес подана відомим американським істориком та соціологом А. Шлезінгером аргументація критиків концепції «національних інтересів» з боку представників двох відомих шкіл зовнішньополітичної думки США – реалістів та ідеалістів. Погляди критиків – представників першої школи – він узагальнює так: «Зрозумілим є те, що національний інтерес не вигадка. Проте... він одночасно не є чимось очевидним» [20, с. 230]. На практиці можна сперечатися щодо суті національних інтересів у конкретних ситуаціях. Як зазначав Г. Морґентау, основною є проблема,

пов'язана з дослідженням інтересів держав, оскільки це поняття пов'язує між собою думку вченого та явища міжнародної політики. Він вважає, що можна пояснити та передбачити дії учасника міжнародних відносин у майбутньому, але лише крізь призму інтересів, якими він керується.

Надзвичайно важливим є проблемне розуміння поняття «інтерес», що пояснюється його сприйняттям як основи, на якій будується логіка дій учасників міжнародних відносин. Так, німецький вчений М. Вебер відрізняв діяльність людей від особливостей їхніх матеріальних або духовних інтересів. Якщо людина чи певна спільнота діють раціонально, то їхня поведінка «... орієнтується тільки на засоби, які визнаються адекватними для однозначно зрозумілої мети» [6, с. 140].

На основі власних досліджень німецький філософ Г. Гегель стверджував, що «... дії людей випливають з їхніх потреб, їхніх пристрастей, їхніх характерів та здібностей, спонукальними мотивами у цій драмі є лише ці потреби, пристрасті, інтереси і лише вони відіграють головну роль» [9, с. 10].

Доволі часто у теорії міжнародних відносин діяльність людини порівнюється з організованими людськими спільнотами, що дає підставу стверджувати про їхнє керівництво певними інтересами, які змушують їх вступати в різноманітні відносини у міжнародному середовищі. У сучасній теорії міжнародних відносин немає чіткого й однозначного визначення цього поняття та сприйняття інтересу.

Ідея американського вченого А. Шлезінгера полягала у тому, що дії в міжнародних відносинах відбуваються одночасно у двох різних полях – географічному й аналітичному, цілі та інтереси їхніх учасників можна представити як рефлексії, що випливають з реального географічного поля, а в аналітичному їх розрізняють лише за масштабністю. Якщо інтереси є бажаною ситуацією, то цілі – бажаним станом її окремих параметрів [20, с. 189].

Незалежно від рівня діяльності та специфіки інтересів кожний учасник міжнародних відносин намагається реалізувати їх у поєднанні з трьома важливими цілями:

- домінаційною, що пов'язана зі спробами учасника міжнародних відносин отримати максимальну кількість переваг;

- еволюційною як спрямованість на забезпечення внутрішніх і зовнішніх умов для особистого розвитку та процвітання;
- екзистенційною як підтримка його життєдіяльності, застосувавши комплекс заходів щодо забезпечення мінімально необхідного рівня існування.

Цілі діяльності впливають одна з одної, оскільки забезпечення власного існування зумовлює розвиток, який приводить до прагнення визначати ті явища та процеси, які впливають на учасника міжнародних відносин.

Усі ідеї та концепції, пов'язані з дослідженням інтересу, можна поділити на три основні напрями: психологічний (суб'єктивістський), об'єктивістський та інтеграційний.

1. Психологічний підхід поєднує погляди науковців, для яких інтерес – це суб'єктивне явище, яке пов'язане зі свідомістю людей і спрямоване до зовнішніх об'єктів. Вони звертають увагу лише на ту частину інформації, яка відповідає їхнім стереотипам, релігійним, етичним чи ідеологічним переконанням.

Суспільні групи є суб'єктами національних інтересів, що беруть участь у формуванні зовнішніх зносин держави та свідомо впливають на діяльність своїх урядів. Політичні партії, громадські рухи, організації та ТНК здійснюють тиск на владні інституції, сприймаючи потреби держави з власного погляду, щоб їхня діяльність велася у тому напрямі, який вони вважають найприйнятнішим для себе. Їхні ідеї стають національним міфом, який панує у думках людей і помилковість якого довести надзвичайно важко.

Прибічники цього напрямку вважають загальноприйнятним, що інтерес будь-якого учасника міжнародних відносин – це не реальні потреби, якими він керується, а лише певне його уявлення про них. Можна зробити висновок щодо цього напрямку, погодившись із твердженням американського вченого Дж. Розенау про те, що «... визначення національного інтересу ніколи не може бути нічим іншим, як тільки системою міркувань, що впливають з аналітичної та ціннісної основи політики» [35, с. 37].

2. Об'єктивістський підхід визначає інтерес як реальну потребу і надає цим двом поняттям об'єктивного характеру. Це похідна від потреби, яку розуміють як нестачу чогось, що необхідне для існування та розвитку того чи іншого учасника міжнародних від-

носин. Інтерес як об'єктивна категорія може бути усвідомленим або залишатися поза межами свідомості людей. Об'єктивістський підхід можна дослідити у працях німецьких вчених К. Маркса та Ф. Енгельса, які визначали інтерес із реального прикладу (скажімо, з економічного становища) та розуміли його як необхідність. Вони розрізняли усвідомлені й неусвідомлені інтереси, тобто населення, суспільні групи та держави керуються низкою потреб, що існують самостійно і незалежно від їхньої волі та свідомості. До якого б типу не належав учасник міжнародних відносин, його спонукає до дії та чи та об'єктивна причина (потреба чогось), яка може бути окреслена як мотивація. Звідси зробимо висновок, що логічний шлях формулювання мотивації визначається потребою, а вона є реальною необхідністю.

3. Інтеграційний. У працях американського політолога Г. Моргентау зазначено, що теорія національного інтересу є основою у міжнародних відносинах, адже зовнішня політика держави має базуватися на національних інтересах. Водночас «... зовнішня політика, що спрямовується універсальними моральними принципами і відкидає національний інтерес на задній план, є в умовах сучасної політики та військової справи політикою національного самогубства – справжнього чи потенційного» [28, с. 30]. За Г. Моргентау, основу національного інтересу завжди становить політичний інтерес, побудований на прагненні володіти певним рівнем сили, що дає змогу реалізувати будь-які власні інтереси, досягти престижу та здійснювати вплив у міжнародних відносинах. Інтеграції держав завжди пов'язані з прагненням кожної з них бути могутнішою за інші, бо лише найсильніша може розраховувати на повне задоволення власних потреб. Звідси випливає, що «... прагнення сили є елементом, що відрізняє міжнародну політику від політики взагалі, міжнародна політика є силовою» [29, с. 32]. Національний інтерес, на думку дослідника, поєднує два елементи – центральний (сталий) та другорядний (змінний). Якщо останній змінюється під впливом обставин, то перший є фундаментальним і визначається такими чинниками: природою інтересу, політичним оточенням, в якому інтерес реалізується, та раціональною потребою його реалізації [29, с. 36]. Подібного трактування національного інтересу дотримувалися у своїх працях Дж. Кенан, К. Волтц, Дж. Розенау, У. Ферніс та інші американські вчені.

Натомість французький соціолог Р. Арон аргументував неоднозначність визначення національного інтересу з огляду на «... розмаїття конкретних цілей-завдань і кінцевих цілей-завдань, що не дало нам змоги сформулювати раціональне визначення «національного інтересу», якби він не включав в себе неоднозначність, яку можна ототожнити з неоднозначністю колективного інтересу в економічній науці». Інтерес є поняттям загальним, яке відіграє швидше ідеологічну роль у суспільстві. Отже, діяльність держав у глобальному середовищі пов'язана з не чіткими інтересами, а з цілями, які Р. Арон зводить до вираженої у загальній формі тріади «безпека – могутність – слава», а пріоритетом для держав є намагання розширити кордони, збільшити кількість підвладних їм людей, поширити цінності, які для них визначальні та близькі за ідеологією. Політичні особи, здійснюючи зовнішні зносини держави, керуються цими цілями, але у певних конкретних діях важливе значення мають їхні особисті прагнення, які традиційно виправдовуються національними інтересами [1, с. 107]. Теорії Р. Арона щодо поняття національного інтересу не заперечують вчення представників інших наукових шкіл.

Пояснення інтересу щодо необхідності його забезпечення у глобальному середовищі є прийнятним та очевидним, адже діяльність учасників міжнародних відносин можна досліджувати як специфічну ланку тих чи тих інтересів, якими вони керуються. Класифікація інтересів учасників міжнародних відносин відповідно є однією з найважливіших проблем теорії міжнародних відносин, яка полягає в їхньому групуванні за критеріями і дає змогу зрозуміти природу та спрямування інтересу як основи активної діяльності учасників міжнародних відносин.

Польський вчений Ю. Кукулка, ґрунтуючись на власних дослідженнях, пропонує таку класифікацію цілей зовнішньої політики [12, с. 16]:

- 1) екзистенційні (прагнення гарантувати собі територіальну цілісність, безпеку, ідентичність, умови для сталого розвитку, адаптацію до процесів та явищ міжнародного середовища);
- 2) коекзистенційні (передбачають взаємодію з іншими державами, співіснування та співробітництво, взаємність позики та користі, нормативізацію їхніх відносин);

3) функціональні (прагнення до ефективності та гнучкості, здатності до змін та інноваційності в діях).

Національний інтерес не завжди стабільний і наповнюється реальним змістом залежно від стану міжнародної системи чи конкретної ситуації тощо. Наприклад, Г. Моргентау зазначав, що «... ідея інтересу впливає із сутності політики, яка природно визначається умовами часу і місця...» [28, с. 16]. Мінливість політичних, економічних та культурних реалій призводить до зміни змісту інтересів учасників міжнародних відносин.

Як зазначив український вчений Ю. Стефанович, інтереси у міжнародних відносинах можуть мати декларативний і реальний характер. Декларативні інтереси визначені у найважливіших політичних та юридичних документах (конституціях, деклараціях, статутах міжнародних організацій тощо), а інші можуть мати латентний характер і бути прихованими, невизначеними і невіголошеними публічно. Таким чином, учасники міжнародних економічних відносин керуються власне реальними інтересами, які для них є об'єктивними, тому саме вони й визначають способи та методи їхньої конкретної діяльності.

Французький учений Ж. Дюрозель щодо цього зауважив: «Було б, звичайно, добре, якби існувала можливість об'єктивно визначити національний інтерес. Тоді можна було б досить легко досліджувати міжнародні відносини через порівняння змісту національного інтересу, що його пропонують лідери з об'єктивним національним інтересом. У сучасній теорії міжнародних відносин проблема дослідження змісту інтересів її учасників залишається однією з найскладніших, адже її вивчення досі більше ґрунтується на інтуїтивних міркуваннях науковців, ніж на безперечних та доказових аргументах» [10, с. 77].

Аргументи ж ідеалістів-моралістів проти концепції «національних інтересів» американський вчений А. Шлезінгер зводить до такого: «Вони вважають, що використання національного інтересу як основи національної політики – хибна ідея. На їхню думку, це розвиває у нації її найгірші риси, відкриває шлях для міжнародних непорозумінь. Сповідування винятково національних цілей неминуче веде до агресії, імперіалістичної політики та війни. Заради національних інтересів зроблено стільки ж помилок, скільки й для доказів національної праведності. Тобто посилення на націо-

нальний інтерес дає право на аморальність у відносинах між націями» [20, с. 62]. А. Шлезінгер зазначає, що «... практика часто підтверджує критику концепції «національного інтересу» як з боку чільних представників реалістів, так і з боку ідеалістів». І все ж учений відстоює цю концепцію, обмежуючись єдиним аргументом, який може протиставити своїм критикам, що саме «... з принципової точки зору національний інтерес відображає власну моральність». Він вважає, що національний інтерес «при ретельному аналізі» проявляється як «стримувальний мотив поведінки», а ідея національного інтересу, «якщо тільки вона не трансформована привнесенням у неї духу моральної переваги», не здатна стати джерелом «... ідеологічних хрестових походів» для досягнення «глобальних цілей» [20, с. 71].

Отже, поняття «національний інтерес» у міжнародній економіці на сьогодні залишається абстрактною і суб'єктивною категорією, оскільки його параметри визначаються світовими тенденціями і ціннісною системою, яка ідентифікує країни. Національні інтереси формуються відповідно до геополітичних параметрів, ресурсного потенціалу, рівня економічного розвитку країни, національно-культурних традицій, місця країни у світовій спільноті. Побудова національних інтересів є довготривалим історичним процесом, який здійснюється у складному вимірі економічних, соціальних, національно-психологічних та інших чинників, сукупно визначальним вмістом і характером національно-історичного досвіду країни. Національні інтереси не можуть існувати незалежно від свідомості їхніх носіїв, адже вони тісно взаємопов'язані з ідентичністю конкретної нації.

Країни, реалізуюючи національні інтереси, діють неоднозначно у глобальному просторі. Якщо взяти до уваги політичних лідерів, то вони використовували їх як виправдання обраної ними політики. У політиці кожної країни національні інтереси є важливою рушійною силою, на основі якої має будуватися як внутрішня, так і зовнішня політика. Адже саме вони необхідні для збереження нації як єдиного цілого. Національний інтерес можна визначити як потребу країни у забезпеченні національної безпеки, підвищенні міжнародного престижу, зростанні загального потенціалу тощо [12, с. 37].

Невизнані національні інтереси сприймаються іншими країнами як замах на їхні національні інтереси, вираження агресивності та нестабільності в політиці. Кожна держава на міжнародній арені має свій національний інтерес, який полягає у забезпеченні державної безпеки, внутрішньої стабільності, економічного зростання, створенні позитивного міжнародного іміджу, сприятливої зовнішньоекономічної політики, але при зіткненні цих інтересів виникають конфлікти як на національному рівні, так і на міжнародному. Водночас непорозуміння на міжнародній арені можуть бути викликані помилково сформульованими національними інтересами. Визначення національного інтересу дає змогу зрозуміти, що спонукає країни до тих чи тих дій у міжнародному середовищі, а також спрогнозувати розвиток відносин між країнами.

Важливою складовою національних інтересів є економічні. Вони інтерпретуються як суспільні потреби різних соціальних груп, суб'єктів господарювання у суспільному продукті та є вигодою, яка досягається в процесі реалізації економічних відносин, а відповідно й стимулом соціальних цілеспрямованих дій економічних суб'єктів з метою отримання певних результатів для задоволення різноманітних потреб. Економічні інтереси виявляються у визначених діях та цілях, спрямованих на задоволення потреб. Потреби і засоби їхнього задоволення обґрунтовують причини та форми прояву економічних інтересів. Основою в структурі соціально-економічних відносин виступають потреби-інтереси, що відображають відносини між підприємцями і виробниками, між виробниками і споживачами, державою та недержавним сектором економіки (бізнесом), партнерами тощо [13, с. 14].

У науковій літературі недостатньо досліджене поняття зовнішньоторговельних інтересів, і у найбільш загальному розумінні їх трактують через компіляцію потреб та вигоди суб'єктів зовнішньої торгівлі. Дослідження зовнішньоторговельних інтересів як складової національних у рамках економічної науки передбачає розв'язання питань, які охоплюють не лише їхнє трактування, а й їхню типологію. При формулюванні авторської позиції щодо сутності поняття «зовнішньоторговельний інтерес» пропонуємо для його класифікації використати такі критерії: ступінь вагомості та стійкості, вплив на соціально-економічні процеси, характер взаємодії та інші (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Критерії класифікації зовнішньоторговельних інтересів
 *Примітка: побудовано автором самостійно

У процесі взаємодії та взаємореалізації можна досягти єдності інтересів. Існують такі шляхи поєднання економічних інтересів: 1) субординоване підпорядкування одних економічних інтересів іншим; 2) координоване узгодження різнобічних інтересів усіх економічних суб'єктів. Проблема співвідношення та пріоритетності інтересів економічних суб'єктів залишається дискусійною, адже економічні інтереси є складовою національних, тому розкривають їхнє функціональне призначення, але водночас вони динамічні у просторі та часі. Зважаючи на те, що зовнішньоторговельна складова – це невід'ємна умова забезпечення національної та економічної безпеки країни, основу економічних інтересів становлять торговельні, які відображають інтереси суспільства в процесі проведення зовнішньоторговельної політики, яка забезпечує реалізацію зовнішньоторговельних інтересів країни в процесі економічних відносин з іншими країнами, тобто вона опосеред-

ковує зовнішньоторговельні інтереси країни і дає можливість їй реалізувати власні конкурентні переваги на зовнішніх ринках [9, с. 83].

Залежно від ступеня вагомості в системі зовнішньоторговельних інтересів можна виділити життєво важливі (головні) (це ті фундаментальні інтереси, котрі забезпечують базові принципи розвитку суспільства) та інтереси розвитку. Життєво важливі інтереси – це ті що, в процесі проведення зовнішньоторговельної політики мають першочергове значення для життєдіяльності будь-якої країни і відмова від яких може поставити під сумнів питання саме існування держави. Отже, ці інтереси не можуть бути предметом торгу, поступок, компромісів, їх захищають будь-якою ціною. Так, торгівля в частині постачання продуктів харчування та товарів першої необхідності відображає життєво важливі інтереси, бо стосується питань національної, у тому числі й продовольчої, безпеки. Периферійні ж інтереси реалізуються при торгівлі товарами, експорт-імпорт яких не загрожує стану національної безпеки, а впливає на структуру торгівлі країни, поєднуючи зовнішньоторговельні інтереси зі споживчими та фінансовими.

Класифікація зовнішньоторговельних інтересів залежно від ступеня їхньої стійкості дає змогу виокремити постійні (фіксовані, стратегічні) і тимчасові (мінливі, змінні, кон'юнктурні, тактичні) інтереси. Постійні інтереси – це ті, які не змінюються при зміні керівництва державою, адже вони є об'єктивними та визначаються стратегічними орієнтирами розвитку країни, геополітичним становищем, місцем і роллю цієї країни у системі міжнародних економічних відносин та іншими. Основними факторами, що дають змогу віднести ці інтереси до постійних, є їхнє спрямування на забезпечення державного суверенітету, незалежність, територіальну цілісність, тобто вони актуальні, незважаючи на зміну державно-політичного устрою. За своїм інтеграційним характером та територіальним розширенням зовнішньоторговельні інтереси можуть бути глобальними, регіональними і субрегіональними. Найважливіші торговельні інтереси будь-якої держави на глобальному рівні можуть полягати в її активній і повноправній участі у побудові такої системи міжнародних відносин, в якій їй відводилось би місце, що найбільшою мірою відповідає її зовнішньоекономічним можливостям і потребам (наприклад, у межах Світової організації

торгівлі); на регіональному і субрегіональному рівнях – у забезпеченні стабільного і безпечного міжнародного середовища, а також у просуванні й закріпленні її економічних позицій у світовому господарстві на основі використання механізмів регіональної співпраці [9, с. 84].

У сучасних умовах однією з найважливіших тенденцій розвитку суспільства стає його глобалізація. Спалах росту інформаційних технологій, оновлення традиційних засобів комунікацій, зростання транснаціональних корпорацій на межі тисячоліть все частіше змушують говорити про єдиний світовий економічний простір. Цей процес рівною мірою зачіпає і промислово розвинені країни, найбільш передові з яких борються за світове лідерство, і ті, що розвиваються, – нації, які змушені освоювати «глобальне» або хоча б «регіональне» мислення як відповідь на виклик мінливого світу. В умовах подібної загальної економічної інтеграції питання співвідношення національних і міждержавних економічних інтересів набувають особливо великого значення.

Сукупність економічних інтересів, що відображають доцентрові системоутворювальні зв'язки національної спільності, можна охарактеризувати як національні економічні інтереси. Важливо відзначити, що національні інтереси формуються й інституційно оформляються у діалектичному протистоянні двох груп інтересів – субнаціональної групи, до якої можуть належати галузеві, місцеві інтереси (у цій іпостасі національні інтереси виступають як інтереси всього суспільства на противагу більш вузьким інтересам окремих частин суспільства), і наднаціональної, міжнародної групи – регіональної або глобальної, у порівнянні з якими вже національні економічні інтереси виступають у ролі часткових. Національний рівень – перший рівень, успадкований сучасним буржуазним суспільством від попередніх суспільно-економічних формацій, на якому виразно проявляються інтереси суспільства. Ще в період накопичення капіталу став меркантилізм, який ототожнював багатство країни (держави) з грошима і проповідував використання державної влади для заохочення виробництва і торгівлі приватних підприємців з метою накопичення грошей, тобто в розумінні меркантилістів – досягнення багатства. Відповідно і сам термін «політична економія» з'явився саме в працях меркантилістів («Трактат про політичну економію» А. Монкретьєна, 1615). Мерканти-

лізм став не тільки першою ідеологічною теорією, яка намагалася пояснити економічні інтереси суспільства, до нього сходять і надія на владні механізми захисту національних економічних інтересів, які спочатку трактувалися меркантилістами як позитивний грошовий, а пізніше як позитивний торговий баланс. Цей приклад допомагає зрозуміти, що усвідомлення національних інтересів і надія на політичні інструменти їх захисту супроводжують всю історію розвитку сучасних країн [11, с. 148].

Водночас розвиток міжнаціональних інтересів є закономірним і неминучим результатом розвитку поділу праці, що набуває міжнародного характеру. Спираючись на продуктову спеціалізацію окремих країн, міжнародний поділ праці утворює основу міжнародної торгівлі, формує об'єктивну базу для розвитку світового ринку, сприяє глобальній диверсифікації виробництва і, особливо на сучасному етапі, широкій економічній інтеграції окремих національних економік в регіональному і глобальному масштабах. Якщо інтеграція у широкому сенсі слова розуміється як з'єднання частин в єдине ціле, економічна інтеграція не має настільки чіткого загальноприйнятого значення. Як одна із крайностей, проста наявність торговельних відносин між самостійними національними економіками, тобто проста взаємодія економічних інтересів двох країн, розглядається формою економічної інтеграції, як інша – термін використовується для позначення повного об'єднання національних економік, який передбачає виділення нового «національного» інтересу на рівні об'єднання. При цьому економічна інтеграція розуміється і як процес, який передбачає заходи, спрямовані на подолання дискримінації між економічними суб'єктами, що належать різним державам, і як певний стан, що характеризується відсутністю різних певних форм дискримінації між національними економіками [9, с. 81].

Відповідно сучасна глобалізація, або всесвітня економічна інтеграція, в різних країнах має різні ступені розвиненості. Приклад європейських промислово розвинених країн дає підставу говорити про декілька форм, які відображають різний ступінь зближення. Для зони вільної торгівлі показовим є скасування тарифів між країнами-учасницями при збереженні кожною країною власних рівнів тарифів. Створення митного союзу означає, окрім відмови від торговельних бар'єрів всередині зони, вирівнювання тарифів

на продукцію, яка імпортується з держав, що не беруть участі в союзі країн. Загальний ринок означає подальший крок уперед у порівнянні з митним союзом, що уможлиблює вільний перелив факторів виробництва між країнами. Економічний союз, своєю чергою, доповнює скасування обмежень на рух товарів і факторів виробництва частковим узгодженням економічної політики учасників з метою уникнення утиску інтересів, заснованих на відмінностях у національній економічній політиці. Нарешті, повна економічна інтеграція означає об'єднання економічної політики учасників, що приводить до створення наднаціональних органів влади, рішення яких є обов'язковими для країн-учасниць.

Природно, що розвиток і зміна ваги національних та міжнародних економічних інтересів спричиняє розвиток нових інструментів їх проведення у життя. Основним інструментом, успадкованим для захисту національних інтересів з часів меркантилізму, є протекціонізм – політика заохочення вітчизняних виробників. За минуле століття він зазнав значних змін, але залишився в арсеналі практично усіх розвинених держав. При цьому протекціоністська політика може мати різні цілі – збереження робочих місць, підтримку стратегічно перспективних галузей, забезпечення економічної безпеки країни, освоєння нових міжнародних ринків тощо. Так само різними можуть бути і видимі суб'єкти, проти яких спрямована протекціоністська політика – від окремих країн або навіть компаній-конкурентів до великих міжнародних організацій і навіть всесвітніх угод та структур. Найбільш потужна економічна держава наших днів – Сполучені Штати Америки – активно використовує протекціоністські заходи для захисту внутрішнього ринку від імпорту іноземних товарів, здатних підірвати позиції американських виробників. При цьому як ідеологічне обґрунтування державного втручання використовується гасло захисту свободи торгівлі і боротьби з демпінгом. Цікаво відзначити, що для застосування антидемпінгових санкцій у США досить розпочати розслідування за скаргою національних виробників (на відміну від кримінального права, торговельне право не знає поняття презумпції невинуватості, якщо мова йде про захист національних інтересів). Першою інстанцією, від судження якої залежить результат справи і жорсткість протекціоністських заходів, є Комісія з міжнародної торгівлі, яка, по суті, визначає ступінь уразливості

вітчизняної промисловості від того чи того виду імпорту. Відповідно і антидемпінгові розслідування проводяться проти багатьох держав. У разі сталеварної промисловості, найбільш яскравого для сучасного періоду, США прийняли «антидемпінгові» заходи практично проти всіх країн-виробників сталі [15, с. 82].

Міждержавні інтереси, своєю чергою, відстоюють великі міжнародні організації та угоди, частина яких була створена для регулювання загальносвітових умов торгівлі, наприклад, Світова організація торгівлі, органи Європейського Союзу, відображають більш регіональні або продукто-орієнтовані інтереси, які переросли національний рівень, – ОПЕК, інші міжнародні асоціації виробників. Однак поряд з дійсно прогресивною роллю подібних структур ними часто рухають консервативні інтереси окремих учасників, що володіють достатньою силою, щоб маніпулювати міжнародними інститутами. Ті ж США активно використовують своє членство у низці міжнародних організацій з тим, щоб нав'язувати більш слабким «партнерам» свою модель економічної поведінки. Нарешті, окремо можна сказати про групу компаній, які переросли національний рівень, але які мають вузькі приватні інтереси. Передовсім – це міжнародні монополії, що становлять цікавий синтез як субнаціональних, так і наднаціональних інтересів, посилений величезною фінансовою потужністю, а тому тяжіють до використання, у тому числі державного апарату окремих країн, – суб'єктів інтересів монополій, у приватних цілях.

Таким чином, зовнішньоторговельні інтереси країн стосуються не лише сфери міжнародної торгівлі, а й інших структурних ланок національної та глобальної економік. Отже, питання забезпечення зовнішньоторговельних інтересів країн виходять за межі національних кордонів та підпадають під юрисдикцію як наднаціональних, так і міжнародних норм регулювання.

3.2. Асиметрії зовнішньоторговельних інтересів країн у процесі міжнародного співробітництва

Процес інтернаціоналізації господарського життя та поглиблення глобальних трансформацій змінили не лише світовий економічний порядок, вплинули на структуру міжнародних економічних відносин, а й модернізували формат міжнародного торго-

вельного співробітництва країн, яке набуло якісно нових ознак, створивши чергові виклики для національних інтересів, водночас розширило діапазон їхньої реалізації. Так, міжнародне економічне співробітництво на сучасному етапі виступає як фронтальна економічна інтеграція, яка стала принциповим фактором розвитку окремих економік.

За сутнісною характеристикою співробітництво визначається як процес взаємодії двох або декількох учасників, у якому виключається будь-яке застосування збройного насильства, а переваги надаються спільному пошуку механізмів реалізації інтересів кожного учасника на умовах недискримінації, поваги національного суверенітету, а також виконання взаємних зобов'язань та відповідальності за їхнє порушення. Принцип міжнародного співробітництва є основоположним при інтеграції країн у структурно-функціональну систему світового економічного порядку [10, с. 11].

Країни за умови поглиблення міжнародного поділу праці та активізації зовнішньоекономічної активності, культурної і соціальної взаємодії, розширення сфер проникнення на зовнішні ринки потребують активного обміну не лише товарами, послугами та фінансовим капіталом, а й технологіями, знаннями, вміннями й навичками. Водночас двостороння та багатостороння дипломатія, що традиційно є механізмом побудови відносин співробітництва, укладання різноманітних угод, спрямована на взаємну координацію економічних й політичних інтересів: забезпечення спільної безпеки та врегулювання конфліктів чи розв'язання будь-яких питань, що стонують спільний інтерес для всіх учасників, які безпосередньо беруть у цьому участь. Міжнародне співробітництво – це один із форматів поєднання національних інтересів країн, адже складний комплекс глобальних проблем ускладнює процес їхньої ідентифікації в глобальному економічному просторі та є інструментом залагодження суперечливих і конфліктних ситуацій.

Ураховуючи важливість міжнародного співробітництва для розвинених країн, їхню результативність та ціну результату усіх учасників процесу, зазначимо, що для країн, які розвиваються, та найменш розвинених, така співпраця має першочергове значення. Так, для вказаних держав багатостороннє співробітництво дає змогу розширити торговельні відносини з іншими учасниками міжнародних економічних відносин, забезпечити постачання на

внутрішній ринок товарів, для яких відсутнє імпортозаміщення, хоча б частково розв'язати питання продовольчої безпеки, отримати доступ до новітніх технологій, нарощувати виробництво через залучення іноземних інвесторів, просувати свої товари та послуги на зовнішні ринки збуту тощо. Головна причина активізації міжнародного співробітництва перебуває в економічній площині. Водночас метою міжнародного співробітництва є не лише здійснення міжнародних економічних, фінансово-кредитних та правових відносин, а й досягнення певного визначеного соціально-економічного результату [11, с. 147].

Глобалізація створює необхідність упорядкованості щодо співробітництва країн на світових ринках товарів і послуг, технологічному, інвестиційному, фінансовому, робочої сили. Розгортання процесу глобалізації здійснюється у певних формах, які проявляються через: диверсифікацію структури міжнародної торгівлі та збільшення її обсягів; міжнародні прямі та портфельні інвестиції; переміщення робочої сили; використання знань, технологій, менеджменту, маркетингу, що створюються у більш розвинених країнах та залучаються в економічні системи.

Історично першою формою міжнародного співробітництва вважається міжнародна торгівля товарами й послугами у вигляді їхнього експорту та імпорту. Вона може здійснюватися за участі як приватних суб'єктів господарювання, так і держави. З огляду на це можна виокремити дві взаємопов'язані моделі міжнародної економічної діяльності, які є підсистемами єдиного механізму участі країн у міжнародному співробітництві. Перша модель ґрунтується на інтересах недержавних суб'єктів господарювання, що об'єктивно є важливою характеристикою та ознакою ринкової системи. Інтереси приватних підприємницьких структур спрямовані на досягнення фінансового результату та лібералізацію експортно-імпортних напрямів зовнішньоторговельної політики країни, адже адміністративні та економічні важелі регулювання є вагомим впливом держави на поведінку суб'єктів ЗЕД. Другою моделлю є співробітництво за участі державних інститутів, яка отримала застосування у тих сферах економічної діяльності, де з об'єктивних причин державні органи влади здійснюють відповідні комерційні повноваження. У світовій практиці трапляються випадки,

коли в умовах директивної економіки встановлювалася державна монополія на зовнішньоекономічні відносини [9, с. 82].

Глобалізація світового господарства та розгортання інтеграційних процесів (передусім на європейському континенті) поглиблюють асиметрії між країнами як за макроекономічними показниками й позиціями у глобальних координатах розвитку, так й за зовнішньоторговельними інтересами. Асиметрія інтересів країн спричиняє асиметрію зовнішньоторговельних потоків, яка може виявлятися у територіальному (просторовому і часовому) вимірі. Термін «асиметрія» набув поширення у наукових дослідженнях після отримання у 2001 р. американськими економістами Дж. Стігліцом, Дж. Акерлофом та М. Спенсом [11, с. 149] Нобелівської премії за розробку теорії та аналіз ринків з асиметричною інформацією, відповідно до якої асиметрична інформація створює проблеми несприятливого вибору рішень і поглиблює ризики. Наявність асиметрії у процесах та явищах сукупно впливає на поведінку учасників ринку як товарів і послуг, так і фінансового. Асиметрія може виявлятися на глобальному, національному і регіональному рівнях. У науковій літературі регіональну асиметрію вчені, зокрема Н. Божидарнік, визначають як процес диференціації локальних і глобальних територіальних таксономічних одиниць, який відбувається під впливом посилення нерівномірного руху факторів виробництва, конкуренції та реалізації компліментарної різнорівневої (локальної, регіональної, національної, наднаціональної) політики зниження диспропорційності соціально-економічного розвитку та забезпечення його сталості [3, с. 12].

Погоджуємося із позицією І. Сторонянської, яка вважає, що асиметрія регіонального розвитку є мірою міжрегіональних розбіжностей у рівнях економічного розвитку (економічної активності) і життя населення (якості) [16, с. 101]. Дослідники І. Вахович та І. Лакатош поняття асиметрії регіонального розвитку розглядають як процес порушення гармонії та збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, посилення їхньої контрастності, поляризації і нарощення міжрегіональних відмінностей [5, с. 35]. Регіональна асиметрія (вона стосується як територій країни, так і країн у межах регіону) є ознакою будь-якої економіки, адже завжди існує нерівномірність розміщення продуктивних сил, проте просторовий розвиток передбачає контрольованість інтеграційних

процесів та отримання соціально-економічних ефектів від зовнішньої торгівлі. Регіональна асиметрія розглядається не лише щодо регіонів як територіальних утворень країни, а й у географічно-просторовому вимірі, тобто відповідно до інтересів країн певного континенту – Європи, Азії, Африки та ін. [3, с. 10], у межах інтеграційних об'єднань та формувань на зразок БРІКС. Так, у структурі інтересів останнього кожна країна має власні інтереси, а об'єднання їхніх ресурсів лише посилює позиції держав у глобальній економіці. Країни БРІКС стають своєрідним викликом сформованим країнам-лідерам світової торгівлі, створивши не лише економічний союз, а й напрацювавши спільні політичні реформи. Водночас створення БРІКС було викликом для гегемонії США та ЄС у міжнародній торгівлі, способом вирівнювання асиметрій зовнішньоторговельних потоків у світі.

На основі вищевикладеного пропонуємо визначити асиметрію зовнішньоторговельних інтересів як неоднорідність глобального економічного простору, що виявляється у різновекторності інтересів країн у сфері зовнішньої торгівлі та позначається на відмінностях їхнього економічного і людського розвитку. Асиметричність зовнішньоторговельних інтересів є об'єктивною ознакою світової економіки, адже, маючи однакові можливості доступу до ринків, країни по-різному будують свої стратегії та обирають вектори співробітництва з іншими учасниками міжнародних економічних відносин. Асиметрія зовнішньоторговельних інтересів країн виявляється в їхній зовнішньоторговельній політиці, яка реалізується або як ліберальна, або протекціоністська. Асиметрія зовнішньоторговельних інтересів країн детермінується виникненням таких проблем: поглибленням дисбалансів у міжнародній торгівлі; ризиками недотриманих досягнутих домовленостей країнами та прийнятих зобов'язань у переговорному процесі; порушенням цілісності глобальної інституційної структури у сфері міжнародної торгівлі; торговельною експансією окремих країн, порушенням принципів стратегічного партнерства країн [10, с. 12].

Світова економіка як система ринків формується під впливом пріоритетів реалізації зовнішньоторговельних інтересів кожної з країн. Для тих, що входять в інтеграційні об'єднання, наприклад, Європейського Союзу, це завдання дещо спрощене з огляду на спільну зовнішньоторговельну політику, водночас участь кожної

з них, наприклад, у спільній політиці ЄС, дає змогу лобіювати інтереси країн-членів у міжнародних організаціях та міжнародному співробітництві. Крім того, треба враховувати, що зовнішньоторговельні інтереси країн Європи є різновекторними, кожна з них має або намагається реалізувати конкретні переваги на певних ринках, відповідно використовує інструменти (згідно з вимогами СОТ) регулювання зовнішньої торгівлі з метою: забезпечення конкурентоспроможного розвитку експортного потенціалу, створення умов для залучення іноземних інвестицій, ефективного використання виробничого потенціалу країни, підтримки тісного співробітництва з економічно розвиненими країнами, розвитку транскордонного співробітництва, вдосконалення інфраструктури та реалізації інноваційної стратегії розвитку.

Країни світу різною мірою інтегровані у глобальний торговельний простір. Так, за індексом глобалізації (за методикою KOF Swiss Economic Institute), який охоплює економічні (ділова активність, обсяги міжнародної торгівлі, інвестиції, тарифна політика, обмеження та податки на міжнародну торгівлю та ін.), соціальні й політичні аспекти, спостерігаються відмінності у позиціях країн. Тут за рівнем економічної глобалізації лідерами залишаються економічно розвинені країни [11, с. 152].

Країна як суб'єкт міжнародних економічних відносин володіє множиною інтересів, серед яких є ті, які домінують і похідні, що впливає на рівень їхнього залучення до системи міжнародної торгівлі. Пропонуємо оцінку зовнішньоторговельних інтересів проводити за двома напрямками: кількісним і якісним. Для кількісної оцінки прийнятним є значення обсягів зовнішньоторговельних потоків товарів і послуг за експортом та імпортом. Вони дають можливість оцінити активність торгівлі, а відповідно і реалізації інтересів країни. Якісну оцінку доцільно проводити за такими складовими: 1) галузева та географічна структура зовнішньої торгівлі товарами і послугами. Такий підхід дає змогу оцінити інтерес національних економік через експортні потоки, з'ясувати їх структури, чи відбувається торгівля сировинними товарами, чи готовою продукцією, виявити географічну структуру імпорту товарів та послуг тощо; визначити пріоритетних іноземних партнерів; 2) досягнення завдань, які реалізуються у результаті здійснення зовнішньої торгівлі, тобто через оцінку впливу експортних та

імпортних потоків товарів і послуг на економічне зростання (динаміка ВВП, що припадає на одну особу), залучення прямих іноземних інвестицій та людський розвиток. Алгоритм оцінки реалізації зовнішньоторговельних інтересів має охоплювати як вмотивовані потреби країни у здійсненні зовнішньої торгівлі із врахуванням зовнішньоторговельного потенціалу, інституційної адаптованості, так і аналіз факторів ризику, які формуються внутрішнім та зовнішнім середовищем відповідно до того, як асиметрії зовнішньоторговельних інтересів детермінуються асиметріями міжнародної торгівлі. Зовнішні ризики є важливими для країн, зважаючи на зростання рівня глобалізованості та розширення їх участі у міжнародних економічних відносинах [5, с. 38]. Основні блоки такого алгоритму наведено на рис. 3.2.

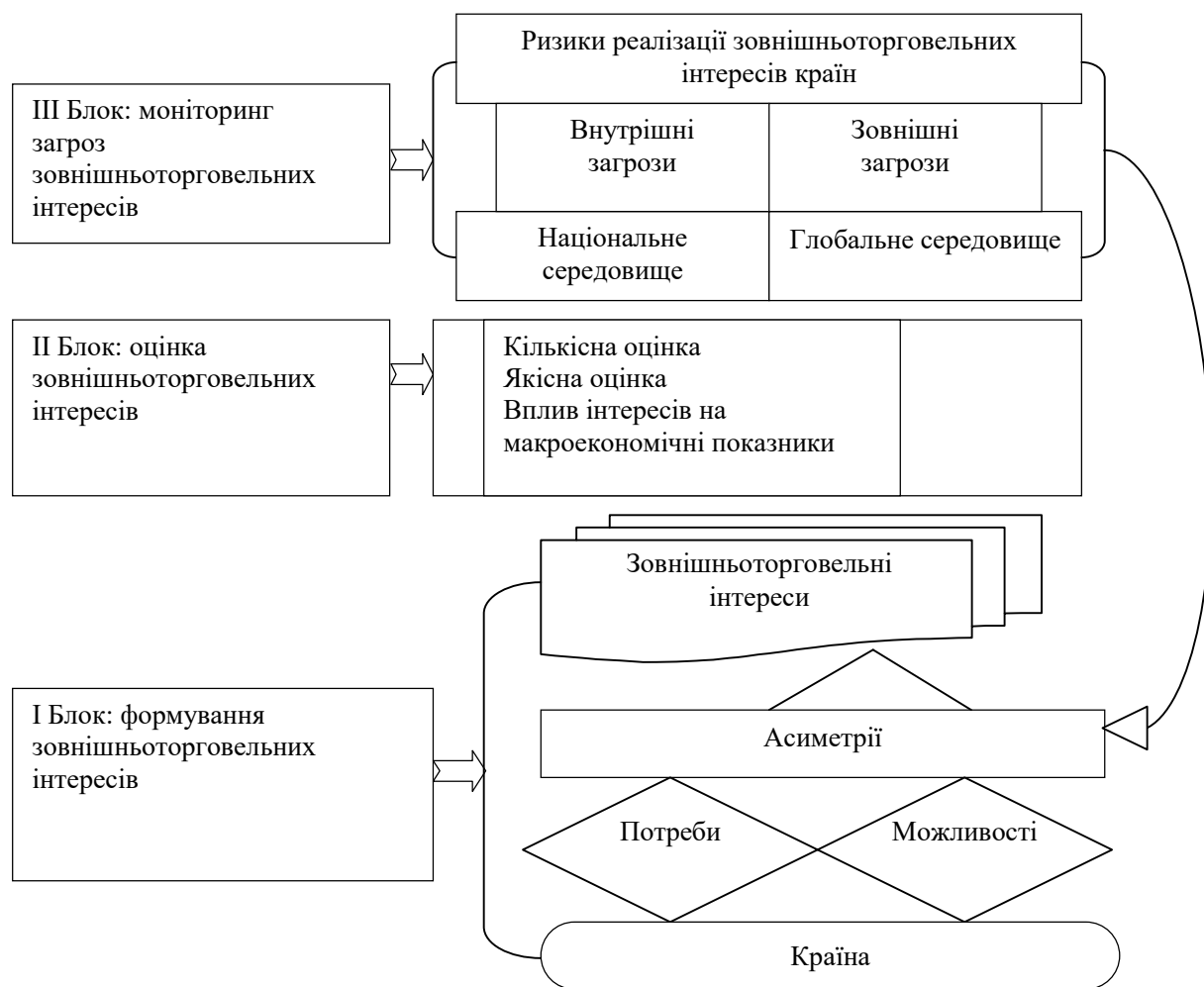


Рис. 3.2. Алгоритм формування та оцінки зовнішньоторговельних інтересів країн

*Примітка: побудовано автором самостійно

Як підтвердило дослідження теоретико-концептуальних підходів зовнішньоторговельних інтересів та розроблений алгоритм їхнього формування й оцінки, кількісно виміряти «інтерес» математичним інструментарієм неможливо, тому лише комплексний підхід дає змогу провести його кількісну оцінку. Водночас використання кількісних методів оцінювання забезпечує обґрунтованість та достовірність висновків і пропозицій дослідження.

Характеристика предмета дослідження на основі використання статистичних та економетричних методів дає змогу не лише побачити наявні тенденції, а й виявити зв'язки між явищами та процесами, встановити характер зв'язку, провести їхнє кількісне оцінювання. Аналіз асиметрії зовнішньоторговельних інтересів країн потребує значного масиву інформації, адже основними умовами достовірності результатів застосування методів економетричного моделювання є достатність та достовірність інформації, надійність джерел її отримання, безсумнівна правильність, її повнота та цінність для проведення дослідження. Емпіричний аналіз зовнішньоторговельних інтересів країн Європи та їхніх асиметрій у пропонованому дослідженні ґрунтується на значній інформаційній та фактологічній базі даних, основу якої становлять офіційні статистичні дані Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Державної служби статистики України і міжнародних статистичних організацій, інформаційно-аналітичні матеріали Міжнародного валютного фонду, ЮНКТАД та Європейської комісії [35].

Для підтвердження отриманих теоретичних висновків та рекомендацій застосовано методи економетричного моделювання. За суттю та призначенням вони, поєднуючи структурні та функціональні моделі, забезпечують опис економічних процесів, множину варіантів його розвитку залежно від обраних параметрів та імітацію ситуаційних завдань. Тут важливо зауважити, що застосуванню економетричних моделей передувало економічний аналіз.

Для дослідження зовнішньоторговельних інтересів країн та їхніх асиметрій використано такі програми з потужними інструментами: програмний пакет статистичного аналізу STATISTICA, який дає змогу опрацьовувати великі масиви інформації, має великий набір аналітичних процедур, у тому числі для застосування нейронних мереж та STATISTICA Data Miner; статистичний пакет STADIA, який містить достатній для аналізу набір методів та ін-

струментів, проте не дає змоги опрацьовувати великі масиви інформації й спрогнозувати динаміку процесів та побудову економічних моделей із зазначенням відповідних статистичних характеристик; прикладна програма EXCEL, за допомогою якої було не лише опрацьовано електронні таблиці, а й проведено оцінку асиметрій зовнішньоторговельних інтересів країн Європи із використанням функції «Пакет аналізу» [22, с. 103].

Зазначені програми дали змогу підтвердити або спростувати висунуті в процесі дослідження гіпотези та обґрунтувати зроблені теоретичні висновки й узагальнення. Враховуючи те, що як економічним, так і зовнішньоторговельним процесам априорі не властивий нормальний розподіл, для оцінки процесів асиметрії засобами програмного продукту STATISTICA проаналізовано потоки імпорту та експорту товарів і послуг країн Європи та оцінено описові статистичні характеристики їхнього розподілу. Оцінка кривої Гауса дала змогу встановити відхилення від теоретичного нормального розподілу досліджуваних величин. Асиметрія кривої розподілу за роками підтвердила, що сама асиметрія не зникає, змінюються лише її характер та величина. У випадку нормального розподілу коефіцієнт ексцесу дорівнює нулю. Дослідженням було виявлене значне коливання цього коефіцієнта. Окрім показників ексцесу та асиметрії, при проведенні аналізу оцінено стандартне квадратичне відхилення, моду та медіану розподілу.

Асиметрія відображає нахил графіка густини розподілу (рис. 3.3 а). Якщо графік нахилений праворуч (правий схил положений), то коефіцієнт асиметрії додатний, якщо ж він скошений ліворуч, то – від’ємний, а якщо графік симетричний, то – дорівнює нулю. Ексцес відображає сплюснутість або видовженість (високовершинність) графіка густини розподілу (рис. 3.3 б).

Із використанням програми STATISTICA було проведено статистичну процедуру кластерного аналізу. Основне завдання у цьому випадку полягало в ідентифікації позицій країн Європи за показниками, що характеризують активність їхньої зовнішньої торгівлі.

Такий метод дає змогу опрацьовувати значні масиви інформації та формувати групи країн за схожими характеристиками – кластерним методом, який був сформований за показниками обсягів експорту та імпорту товарів і послуг країн Європи, хоча сам

метод кластеризації дає змогу використовувати множину ознак. Серед використовуваних алгоритмів кластеризації використано метод k -середніх, який дав можливість визначити відстань елементів кластера від його центру, середні показники для кожного кластера та інші характеристики F -статистики (критерій Фішера).

$$E = \gamma_2 = \left(\mu_4 / \sigma^4 \right) - 3$$

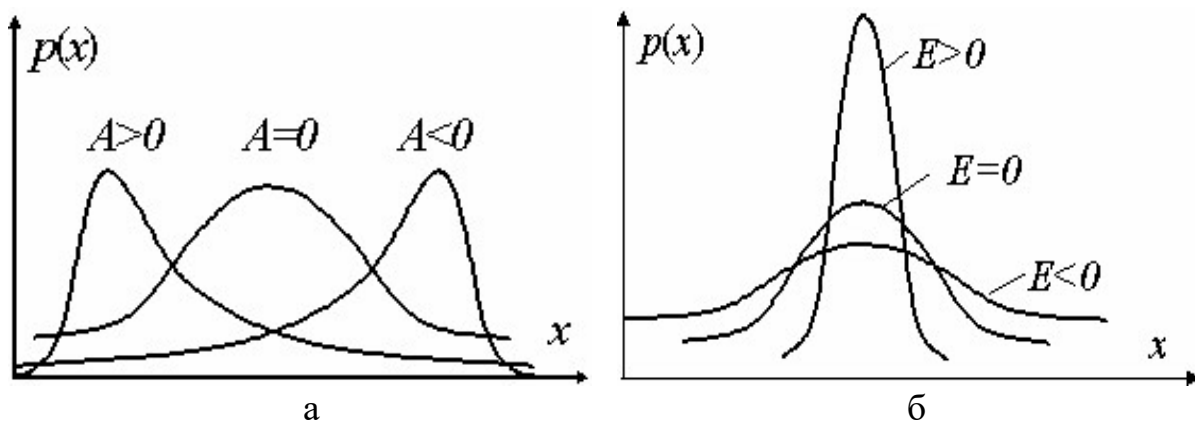


Рис. 3.3. Коефіцієнти асиметрії (а) та ексцесу (б) як характеристики графіків розподілу

*Примітка: побудовано за джерелом [33]

Основною метою кластерного аналізу було визначення кластерів схожих об'єктів відповідно до вибірки. Кластерний аналіз може застосовуватися у дуже широкому спектрі: в археології, антропології, психології, хімії, біології, медицині, державному управлінні, філології, маркетингу, соціології та інших дисциплінах. Універсальність застосування цього методу призвела до появи великої кількості несумісних термінів, методів і підходів, що ускладнюють однозначне використання і несуперечливу інтерпретацію кластерного аналізу. При формуванні масиву даних для кластерного аналізу було взято до уваги важливість однорідності виміру показників, за якими відбувається групування об'єктів, що забезпечило отримання достовірних даних щодо відстані об'єктів кластерів один до одного [14, с. 36].

Статистичний графік є одним із методів наочного зображення та подання числових величин і даних та їхніх співвідношень. Цей метод передбачає використання геометричних знаків, ліній,

фігур та інших засобів графічного зображення з подальшим аналізом та узагальненням вказаних даних і числових величин. В економічному аналізі для дослідження застосовано різноманітні діаграми.

Моделювання (нім. «Modellieren», «Modellierung», англ. «modelling») є одним з методів, який дає змогу дослідити процеси та явища і базується на заміні визначеного об'єкта (оригінал), що досліджується, іншим, аналогічним (моделлю). У дослідженні використано метод кореляційного аналізу для перевірки гіпотези про вплив зовнішньої торгівлі на ВВП на одну особу, залучення іноземних інвестицій, людський розвиток для України та інших країн Європи, які відповідно згруповано як країни ЄС, країни ЄАВТ, інші країни Європи. Перевірку гіпотези проведено за допомогою інструментів кореляційного аналізу програми EXCEL та встановлено щільність зв'язку між факторами. У дослідженні для аналізу обрано такі значення коефіцієнтів кореляції: зв'язок дуже щільний; зв'язок щільний; середній; слабкий зв'язок; зв'язок відсутній.

Регресійний аналіз (або метод регресій) дає змогу виявити логіку зв'язків (послідовність) між чинниками і наслідками (результатами) процесів у випадках, коли ефект дії не є детермінованим (жорстко зумовленим). За цим методом досліджують імовірності відхилення від стандартного процесу, тобто його використовують для з'ясування того, що буде і коли це відбудеться. Найбільше значення він має для створення імітаційних моделей, які імітують (повторюють) реальні процеси. Використання регресійного методу дало змогу побудувати регресійні моделі залежності обсягів експорту (імпорту) товарів з (в) України (Україну) від експорту (імпорту) за групами країн: СНД, країни-члени ЄС, інші країни Європи [10, с. 12].

З метою оцінювання зовнішньоторговельних інтересів України як країни Європи засобами пакета STADIA було проведено прогнозування показників експорту товарів з України та імпорту у країну. Такий підхід дав змогу побудувати економетричні моделі динаміки та визначити її статистичні оцінки, зробити прогноз на п'ять років. Характеристика варіаційного ряду часток експорту та імпорту товарів проведена із використанням коефіцієнтів варіації (Var) та осциляції (V_r). Розробка прогнозів була здійснена на основі

отриманих лінійних та нелінійних моделей, що забезпечує різні варіанти для розробки зовнішньоторговельної стратегії України.

Серед методів аналізу впливу окремих чинників на результативний показник використано факторний аналіз, метою якого є проведення комплексного аналізу економічної діяльності, систематизація чинників, що впливають на економічні процеси та явища і дають змогу виявити взаємозалежність певних показників економічної діяльності. Цей метод використаний для порівняльного оцінювання чинників, що мали найбільший вплив на проведення економічних реформ у зовнішньоторговельній діяльності України [3, с. 13].

Таким чином, враховуючи складність поняття «зовнішньоторговельний інтерес» та багатоманітність сфер суспільного життя, яких він стосується, методологія дослідження зовнішньоторговельних інтересів країн Європи та їхніх асиметрій має ґрунтуватися на системному підході та забезпечувати ефект синергії застосування методів. Відсутність єдиних критеріїв оцінки привабливості національних економік для здійснення їхньої зовнішньоторговельної діяльності не дає змоги визначити їхні пріоритетні напрями, адже рівень економічного розвитку однієї країни суттєво відрізняється від іншої.

У процесі дослідження до оцінки зовнішньоторговельних інтересів країн та їхнього впливу на економічні процеси було застосовано і рейтинговий підхід. Так, для оцінки розвитку людського потенціалу в країнах Європи було використано інтегральний індекс людського розвитку, що розробляється міжнародними аналітиками та фахівцями. Країни Європи суттєво відрізняються за ефективністю логістики, що ускладнює реалізацію їхніх зовнішньоторговельних інтересів, адже документи та час здійснення зовнішньоторговельних операцій доволі часто є бюрократичною перешкодою для активізації зовнішньої торгівлі. У дослідженні використано індекс ефективності логістики (LPI), який розраховується Світовим банком. Аналіз було проведено щодо оцінки ефективності роботи митних органів, якості інфраструктури, логістики міжнародних перевезень товарів, якості та компетентності надання логістичних послуг, можливості відстежування проходження вантажу, дотримання умов поставок. Для повноти оцінки були деталізовані

й умови міжнародної торгівлі, а саме: документи, необхідні для експорту/імпорту; час, необхідний для експорту/імпорту.

Розрахунок структурних зрушень обсягів експорту та імпорту для країн Європи було проведено за інтегральним коефіцієнтом структурних змін. Шкала Рябцева дала можливість ідентифікувати структурні зміни та подати їх відмінності. У процесі дослідження висунуто припущення, що асиметрії зовнішньоторговельних інтересів країн Європи поглиблюються через неоднорідність інтересів країн, які відмінні між собою за показниками соціально-економічного розвитку. Для підтвердження ідентифіковано країни Європи за індексом диверсифікації зовнішньої торгівлі щодо експорту та імпорту товарів, що вказав на суттєві відмінності. Під час проведення структурно-динамічного аналізу географічної структури експорту країн-членів ЄС розраховано лінійні коефіцієнти абсолютних та відносних трансформацій [15, с. 83].

Структурну компліментарність зовнішньої торгівлі країн Європи порівняно із країнами Європейського Союзу здійснено за допомогою індексу компліментарності експорту. Проте загрозою для моделі реалізації зовнішньоторговельних інтересів країн Європи є міжгалузевий характер експорту з країн Європи до ЄС, що підтверджено використанням індексом подібності Грубеля-Ллойда.

Зважаючи на те, що компіляція інтересів країн Європи у сфері зовнішньої торгівлі супроводжується деструктивними процесами, оцінка зовнішньоторговельних інтересів потребує ґрунтового підходу. Водночас для повноти аналізу в межах країн Європи має бути сформована єдина статистична база, яка не може відрізнятися від національних статистичних баз даних. До таких проблемних країн у частині аналітичного забезпечення зовнішньоторговельної статистики можемо віднести й Україну.

Отже, процес наукового пізнання зовнішньоторговельних інтересів – це система знань, яка поєднує філософські, економічні та політичні концепції, і лише у комплексі дає реальну об'єктивну оцінку процесам, що відбуваються у сфері зовнішньої торгівлі. Отже, поєднання теоретичних концепцій міжнародної торгівлі та низки методів загального і спеціального характеру визначили структуру та логічну побудову дослідження. Реалізація розглянутої методики дослідження дає змогу зробити висновки та пропозиції теоретично обґрунтованими та практично підтвердженими.

3.3. Європейський вектор реалізації зовнішньоторговельних інтересів країн у міжнародному співробітництві

Формування національних, у тому числі й зовнішньоторговельних інтересів країн відбувається під впливом чинників, які можуть бути спільними або для групи країн, або специфічними лише для окремих з них. Інтереси країн визначаються не тільки сучасними тенденціями, а й історично сформованою практикою міжнародних відносин. Світова практика реалізації зовнішньоторговельних інтересів країни дала змогу визначити такі основні напрями: глобальний (наприклад, СОТ), регіональний (через створення інтеграційних об'єднань), національний. У сучасній Європі інтеграційні процеси можна описати у трьох площинах: спочатку «завтрашньої Європи», далі – Європи «післязавтрашньої» і надалі – «Європи майбутнього». Європейське майбутнє – це передусім об'єднана Європа, і причинами такого об'єднання є глобальна трансформація усєї політичної структури та переформатування економічної карти світу, що потребує координації зусиль у галузі безпеки та економічного й політичного партнерства.

Значимість зовнішньоторговельних контактів для соціально-економічної еволюції Європейського союзу (ЄС) як провідного в сучасному світовому господарстві інтеграційного угруповання є досить суттєвою. Розтягнуте майже на десятиліття чергове розширення кількісного складу Євросоюзу в 2004–2013 рр. виявилось наймасштабнішим за кількістю прийнятих до цього найбільшого інтеграційного об'єднання нових країн-учасниць. Однак якщо раніше до нього вливалися приблизно рівні за основними макроекономічними показниками країни (при всіх відмінностях між ними), то в ході останнього розширення Європейський Союз поповнили більш відсталі економіки східно- та південноєвропейського регіону [35].

Тому всередині Євросоюзу склалася непроста ситуація, оскільки серед учасників угруповання чітко виділяються як цілком очевидні її «лідери», так і «аутсайтери». Окрім досить помітних розбіжностей між країнами-членами ЄС за основними макроекономічними індикаторами, звертає на себе увагу також несхожість параметрів їхніх зовнішньоторговельних інтересів у сфері як експорту товарів, так і товарного імпорту. Євросоюз як інтеграційне

об'єднання 28 країн-учасниць зберігав свою традиційну першість у системі міжнародного товарного обміну в період 2005–2017 рр., але демонстрував «синусоїдний» тренд у динаміці низки показників своєї пайової участі.

Дійсно, якщо ЄС вдавалося загалом підтримувати свої колишні лідируючі позиції в міжнародній торгівлі, то його пайове вкладення у вартість світового товарного експорту скоротилося за цей час з 38,6 до 33,4 %. Причому в динаміці розглянутого показника є своєрідне «дно» – мінімальне значення (всього 30,9 %), що було досягнуто Євросоюзом у 2012 р., після чого відзначалося поступове і цілком стійке його зростання. Подібний тренд має особливу значущість, оскільки його розвиток відбувався у надзвичайно складний період, коли в світовому господарстві виявилися серйозні виклики. До них належить погіршення кон'юнктури світових товарних ринків, наростання нестабільності, невизначеності, навіть непередбачуваності в економічній динаміці окремих країн і регіонів світу. Окрім того, в міжнародних торговельних зв'язках все більш явно проявлялися протекціонізм, застосування різного роду рестрикцій і санкцій, що істотно впливало на еволюцію світового товарного обміну [37, с. 68].

Активізація перерахованих вище та інших факторів у сукупності визначається авторами як формування епохи «Турбулентності» в сучасній глобальній економіці. Подібні обставини помітно негативно впливали на динаміку міжнародної торгівлі і, розпочинаючи з 2014 р., спричинили зниження її загальних вартісних параметрів. Несприятливий тренд торкнувся провідних експортерів товарної продукції, серед яких лідируючі позиції традиційно займав Європейський союз, у тому числі країни-члени блоку. Офіційна статистика міжнародної торгівлі, яка формується структурами ООН, показує, що серед п'ятнадцяти найбільших світі постачальників товарів є шість країн-учасниць ЄС (Німеччина, Нідерланди, Франція, Італія, Великобританія, Бельгія). Тільки на них до 2018 р. припадало, згідно з розрахунками, 22,7 % сукупного вартісного обсягу світового товарного експорту. Але всі ці країни в турбулентний період понесли значні втрати за вартістю вивезення товарів в абсолютному обчисленні. Так, товарний експорт Бельгії в окремі роки міг скорочуватися на 16 %, Нідерландів – на 15 %, Італії – на 14 %, Франції – на 13 %, Великобританії – на 12 %,

Німеччини – на 11 %. Тільки у 2017 р. намітився тренд до деякого поживлення міжнародного обміну, відбулося довгоочікуване підвищення вартісних параметрів товарного експорту на величину від 7–8 % (Франція, Італія, Бельгія, Великобританія, Німеччина) до рекордних 14 % (Нідерланди) [37, с. 72].

Однак досі зберігається диференціація серед країн-членів Європейського Союзу за абсолютними і відносними показниками зовнішньої торгівлі, що вимагає до себе підвищеної уваги, більш докладного аналізу. Серед так званих «нових» країн-учасниць угруповання в цій галузі виділяються тільки Польща, Чехія, Угорщина, тоді як інші істотно відстають від лідерів за параметрами експортно-імпортних контактів. Тому не випадково, безсумнівні успіхи Євросоюзу в сфері зовнішньої торгівлі ґрунтувалися радше на продуманій диверсифікації зовнішньоторговельних зв'язків. Важлива роль у цьому належить гнучким змінам співвідношення між товарним обміном всередині угруповання (the EU Intra-trade) і поза його межами (the EU Extra-trade), що можна охарактеризувати як «ефект черепахи». Подібні заходи дали змогу ЄС забезпечувати вихід з непростої ситуації на зовнішніх ринках, передовсім у періоди великих, у тому числі, кризових потрясінь в епоху «турбулентності».

Після глобальної фінансово-економічної кризи і під впливом її наслідків, особливо з 2014 р., спостерігалось наростання нестабільності, непередбачуваності економічного розвитку провідних країн і регіонів світу, а також тих країн, які рухалися по «наздоганяючій» траєкторії. Цілком закономірно подібні тренди трактувалися як формування специфічних умов «турбулентності» на сучасному етапі світогосподарчої еволюції [22, с. 37].

Найбільш очевидними зрушеннями негативного характеру можна вважати значне погіршення кон'юнктури багатьох міжнародних товарних ринків, активізацію «сепаратистських» (у стилі протекціонізму) трендів у глобальному товарному обміні, а це призводило до розв'язування «торгових конфліктів» і «торгових воєн». Очевидно, що ефективно протистояти викликам у настільки агресивному зовнішньому середовищі мали шанси деякі, – передовсім найбільш просунуті економіки, а також ті, що володіють достатніми внутрішніми (включаючи природні) ресурсами економіки світу. Серед них було одне з найбільших регіональних інтегра-

ційних об'єднань сучасного світового господарства – Європейський союз у найбільш «повному» складі (внаслідок чергового його розширення до 28 країн-членів).

На сьогодні Європейський союз, як і раніше, володіє солідним соціально-економічним потенціалом. До його основних характеристик, як правило, відносять чисельність населення, показники виробництва валового продукту, обсяги експортно-імпортних операцій та ін. За чисельністю населення – понад 512,6 млн осіб, або більше 6,7 % світового – ЄС по праву належить до провідного об'єднання в світі. Як єдине ціле, сукупний суб'єкт у глобальному господарстві, за чисельністю громадян він перевершує своїх партнерів-конкурентів (США – в 1,6 раза, Японію – в 4,1 раза). Тобто з урахуванням досить високої купівельної спроможності населення Євросоюз має досить значну місткість внутрішнього ринку.

Про економічний потенціал ЄС можна судити за обсягами виробництва валового продукту, які до 2018 р. в поточних цінах склали, за офіційними даними МВФ, 18,4 трлн дол. США (аналогічний показник для США – 19,4 трлн дол., для Японії – 4,9 трлн дол.). Однак при використанні розрахунків на основі паритету купівельної спроможності (ПКС) складається дещо інше співвідношення сил між цими трьома суб'єктами. Виробництво валового внутрішнього продукту (ВВП) в ЄС досягло до 2018 р. – 21,1 трлн дол. (або 26,6 % світового показника), в США – 19,5 трлн дол. (15,3 %), в Японії – 5,4 трлн дол. (4,3 %). Очевидно, що разом ці партнери-конкуренти виробляють майже половину глобального валового продукту.

Високі досягнення демонструє ЄС також за показником валового продукту на душу населення, параметри якого до 2018 р. досягли понад 41,1 тис дол. США, хоча він трохи поступається США (59,5 тис дол.) і Японії (43,3 тис дол.). Тим не менше, варто врахувати, що наведені по Євросоюзу дані мають «середньостатистичний» характер, оскільки до його складу увійшли країни з помітно різними аналогічними показниками. Дійсно, серед світових лідерів з виробництва ВВП на душу населення (за ПКС) цілком закономірно перебувають Люксембург (друге місце – 105 148 дол.), Ірландія (п'яте місце – 73 215 дол.), Нідерланди (13 позиція – 53 933 дол.), Швеція (15 місце – 51 185 дол.), Німеччина (16 по-

зиція – 50 804 дол.), а також Данія та Австрія (18–19 місця – приблизно 50 051 дол.). Відповідно, багато так званих старих країн-членів угруповання входять, безсумнівно, до числа найбільш економічно просунутих держав світу [37, с. 74].

З іншого боку, у низці країн-членів Європейського союзу можна відзначити очевидних «аутсайдерів» з показниками істотно нижчими за середні для угруповання значеннями. До них відносять такі нові країни блоку, як Польща (45 місце – 29 642 дол.), Угорщина (46 місце – 29 559 дол.), Латвія (52 позиція – 27 702 дол.), Хорватія (57 місце – 24 749 дол.), Румунія (58 місце – 24 605 дол.), Болгарія (62 позиція – 21 768 дол.). Беручи до уваги, що виробництво ВВП на душу населення у розрахунку за ПКС є параметром, що визначає рівень економічного розвитку країни, можна констатувати наявність значних відмінностей між учасниками співтовариства з цього найважливішого показника.

Помітну роль у характеристиці національних зовнішньоторговельних інтересів відіграють також вартісні обсяги товарного експорту/імпорту як важливі індикатори зовнішньоторговельної активності. За цим показником Європейський Союз виступає світовим лідером, оскільки сукупні дані його товарного експорту до 2018 р. досягли 5866,0 млрд дол., а імпорту товарів – 5763,6 млрд дол. Це означає, що ЄС вдавалося поки зводити зовнішньоторговельний баланс з позитивним сальдо.

Однак найбільш вагомим результатом таких вражаючих показників експортно-імпортних торговельних зв'язків ЄС можна вважати його домінування – системі сучасної міжнародної товарної торгівлі. Так, досягнуті Євросоюзом вартісні обсяги товарного експорту дають можливість угрупованню контролювати 33,4 % всього світового експорту товарів, а в сфері товарного імпорту – 32,3 %. Інакше кажучи, Європейський Союз зберігає свої позиції лідера інтеграційного співтовариства, реалізуючи регіональні зовнішньоторговельні інтереси: як колективний суб'єкт воно забезпечує 1/3 світового товарообміну [20, с. 19].

Позиції партнерів ЄС у глобальній товарній торгівлі значно скромніші. Якщо розглядати офіційні дані МВФ, США досягли до 2018 р. таких показників: в експорті – приблизно 1546,3 млрд дол. (або 8,8 % світового обсягу за вартістю), в імпорті – 2408,5 млрд дол. (13,5 %). Японія перебуває на четвертому рядку всесвітнього

рейтингу суб'єктів міжнародної товарної торгівлі (після ЄС, КНР, США). Їй доводиться задовольнятися вартісними обсягами вивезення понад 698,1 млрд дол. (або 4,0 % світового обороту) і ввезення – понад 671,8 млрд дол. (3,8 %). Проте в сучасних непростих умовах ведення зовнішньоторговельних операцій Європейський Союз прийшов до домовленості з Японією щодо Угоди про створення зони вільної торгівлі (липень 2018 р.).

Для більш об'єктивної оцінки безперечних досягнень ЄС у міжнародному товарному обміні слід докладніше розглянути основні тренди в системі світового господарства і міжкраїнових торгових зв'язків останнім часом. Дійсно, останні п'ять років стали періодом серйозних потрясінь у системі сучасної міжнародної торгівлі. Смугу негараздів у глобальному обміні товарами пов'язували в означений період з відчутним погіршенням ситуації на основних товарних ринках з 2012–2013 рр. і аж до провального 2015 р., тобто з 2012–2013 рр. спостерігалася негативна динаміка цін на основні товарні групи.

Так, згідно з новітніми даними експертів Міжнародного валютного фонду (МВФ, жовтень 2018 р.), на цьому етапі домінував тренд обвального падіння цінових показників, яке поступово охопило практично усі міжнародні товарні ринки. Якщо в 2012 р. ціни на промислову продукцію і нафту ще показували позитивні темпи зростання (відповідно, 2,7 %, 1,0 %), то на непаливні сировинні матеріали знизилися на 10,2 % (включаючи сільськогосподарську сировину – до -12,7 %, метали – до -16,8 %, виробництво напоїв – до -18,6 %). У 2013 р. в зону негативного зростання потрапили практично всі товарні групи, виключаючи, навпаки, сільськогосподарську сировину [37, с. 75].

Однак у 2015 р. намітилися негативні цінові показники по всіх сегментах світового ринку. Найбільш значне падіння цін у цей час відбулося в нафтовій сфері (-47,2 %), виробництві металів (-23,0 %), непаливної сировинної продукції (-17,6 %). До 2017 р. зниження цін продовжилося, але виявилось не таким істотним, за винятком падіння цін на нафту (-15,7 %). У 2017 р. негативна динаміка залишилася тільки в галузі випуску напоїв (-9,3 %), а позитивні індикатори росту демонстрували ціни на нафту (23,3 %), метали (22,2 %), непаливні сировинні матеріали (6,8 %) і (вперше з 2013 р.) промислова продукція (1,7 %).

Подібні позитивні зрушення, безсумнівно, стимулююче впливали на зміну вартісних показників глобального товарообігу, оскільки у 2017 р. після трирічного застою намітилася активізація міжнародної товарної торгівлі. Однак розгорнулися торговельні війни між найбільшими центрами світової торгівлі. США відмовилися від участі у створеному недавно інтеграційному проєкті транстихоокеанського партнерства (ТТП). Можливо, не залишиться сліду від багаторічних переговорів з оформлення Трансатлантичного торговельного та інвестиційного партнерства (ТТІП), яке передбачало укладання угоди про вільну торгівлю між північноамериканськими та європейськими партнерами. Досить активне і широке застосування таких заходів, як підвищення мита на ввезені товари, почало вкрай негативно впливати на сучасну динаміку міжнародного обміну [32].

Нині провідному в світі інтеграційному об'єднанню з 27-ми країнами-членами – Європейському Союзу, незважаючи на всі вищеназвані потрясіння і виклики, цілком вдається адаптуватися до мінливих реалій. Це дає йому змогу і надалі домінувати у системі сучасної міжнародної товарної торгівлі та захистити регіональні інтереси. Тільки за період 2013–2017 рр. сукупний товарний експорт ЄС за своїми вартісними параметрами змінився з 6103,9 млрд дол. до 5866,0 млрд дол., тобто зниження склало приблизно 3,9 %. Причинами такої динаміки виступили вищеназвані фактори, що ускладнили ведення зовнішньоторговельних операцій найбільшого колективного постачальника товарної продукції на зарубіжні ринки. При цьому вартість світового товарного експорту скоротилася на 7,4 %.

Варто відзначити що показники «провального» для міжнародного товарообміну 2015 р. виявилися для Євросоюзу більш «м'якими», оскільки його товарні вивезення скоротилися на 12,5 % в порівнянні з падінням світового його обсягу за вартістю на 13,1 %. Відповідно ЄС зміг домогтися підвищення свого питомого вкладу у вартісні показники міжнародного експорту товарної продукції з 32,2 % до нинішніх 33,4 %. Таким чином, цілком закономірно зробити висновок, що у зовнішньоторговельній сфері Європейський Союз має перед своїми контрагентами низку переваг, які доцільно розглянути докладніше.

Передовсім слід зазначити, що на сучасну динаміку зовнішньоторговельних зв'язків Євросоюзу значно впливало поетапне розширення його кількісного складу. Так, у 2004–2013 рр. кількість країн-членів блоку зросла з 15 до 28, що істотно розширило можливості розвитку торговельних контактів як всередині блоку, так і за його межами. Зіставлення пайового внеску старих і нових країн – членів Європейського Союзу – в сукупні показники зовнішньоторговельних зв'язків угруповання дає підставу для низки зауважень [30, с. 184].

Офіційні статистичні та розрахункові дані характеризують як динаміку товарного експорту (імпорту) ЄС загалом, так і розподіл його за окремими державами-учасницями спільноти. Звертає на себе увагу факт, що досі зберігається домінування старих країн-членів Євросоюзу в системі міжнародного товарного обміну. Дійсно, протягом аналізованого періоду на їх частку постійно припадало до 29,7 % вартісних параметрів світового експорту товарів. Внесок нових країн-членів ЄС в сукупні показники товарного вивозу угруповання також демонстрував тренд до зростання (якщо до 2013 р. вони забезпечували приблизно 3,9 % всього обсягу міжнародного експорту за вартістю, то до 2018 р. – майже 5 %, показавши приріст більш ніж на 1 п. п.). Окрім того, в зазначений період відбувалися зміни в балансі між старими і новими членами блоку. Воно виразилося у перерозподілі пайових внесків двох груп учасниць Європейського союзу в сукупні показники товарного вивозу спільноти. Як показують розрахунки, у 2010 р. частка старих країн-членів у загальній вартості експорту Євросоюзу становила 88,2 %, в 2013 р. – 87,5, а в 2017 р. – всього 86,2 %. Відповідно зростав внесок «нових європейців»: у 2010 р. він дорівнював 11,8 %, в 2013 р. – 12,5 %, в 2017 р. – 13,8 % [37, с. 76].

У результаті змін, що відбулися в ЄС за останній час, склалися дві основні підгрупи експортерів (імпортерів) товарів. До першої у складі 12 провідних постачальників товарів на зарубіжні ринки належать найбільші експортери 10 «старих» країн-членів угруповання (Німеччина, Нідерланди, Франція, Італія, Великобританія, Бельгія, Іспанія, Австрія, Швеція і Ірландія) і тільки два учасники блоку з числа «нових європейців» (Польща, Чехія). Названі країни в сукупності зараз забезпечують 29,48 % всього вар-

тісного обсягу світового товарного експорту (тоді як інші 16 країн-учасниць блоку, серед яких переважають «нові європейці», – 3,89 %).

Показово, що на 12 найбільших експортерів товарів припадає 88,16 % загального вартісного обсягу вивезення товарів з Європейського союзу, а на інші країни-постачальники – 11,84 %. Таким чином, цілком очевидно, що нові країни-члени ЄС вносять різні частки у зовнішньоторговельні зв'язки блоку, а основна частка належить Польщі і Чехії. До них примикає Угорщина, яка нині показує порівняно близькі за параметрами результати товарного експорту (імпорту).

Розгляд сфери імпортних закупівель товарів Європейським союзом дає підставу констатувати, що ситуація тут складалася дещо інакше. Передовсім сукупні вартісні обсяги товарного імпорту Євросоюзу за аналізований період демонстрували синусоїдний тренд, двічі досягаючи пікових значень (у 2011 р. – 6144,2 млрд дол., 2014 р. – 6022,5 млрд дол.), після яких відзначилося падіння. На відміну від сфери експорту товарів, після «провального» 2015 р. закупівлі ЄС щодо імпорту двічі показували зростання, склавши в 2017 р. – 5763,6 млрд дол. Важливо відзначити традиційне для 2013–2017 рр. зведення зовнішньоторговельного балансу ЄС з позитивним сальдо. Іншим відмітним від експорту товарів ЄС трендом стало поступове зниження питомої ваги блоку в обсягах глобальних закупівель за вартісними параметрами. Якщо у сфері товарного вивозу Євросоюзу вдалося до 2018 р. фактично відновити свої позиції у світовому експорті, подолавши смугу перешкод, то в області ввезення товарів на посткризовому етапі відбувалося очевидне зниження пайового внеску ЄС у вартість міжнародного імпорту (у 2010 р. – 34,31 %, в 2017 р. – 32,31 %, тобто втрата двох п. п.). Проте подібно до сфери товарного експорту, в останні два роки спостерігалось зростання цього показника Євросоюзу [37, с. 75].

Частка старих країн-учасниць також помітно знижувалася у світовому імпорті – з 30,1 до 28,5 %. Аналогічно підвищився частковий внесок «нових європейців» – з 4,2 до 4,9 %, що характерно для сучасної стадії їхнього господарського розвитку. Відповідно до розподілу позицій старих і нових учасників ЄС у сукупному товарному експорті блоку відбувалося скорочення питомої ваги

старих країн-членів з 87,67 до 85,77 % і підвищення частки «нових європейців» – з 12,33 до 14,23 % у вартісних параметрах загального імпорту товарів до Євросоюзу. Таким чином, протягом посткризового періоду спостерігалось поступове зростання показників: абсолютних за вартістю і відносних – за пайовим внеском нових країн-членів Європейського Союзу як у загальносвітових, так і у внутрішньоблокових обсягах товарного обміну.

Аналогічно до ситуації у товарному експорті підгрупа найбільших імпортерів виділяється також у системі імпортних закупівель Євросоюзу серед його країн-членів. Тут знову переважають «старі європейці» (Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди, Італія, Бельгія, Іспанія, Австрія і Швеція). Також у числі нових членів блоку можна виділити Польщу, Чехію та Угорщину як країни, які продемонстрували найбільш високі вартісні і часткові показники імпортних закупівель, що дозволило їм випереджати низку старих учасників. Однак і серед «нових європейців» зовнішньоторговельні позиції цих трьох країн виявлялися значніше. Як показують офіційні статистичні дані, спостерігався їх вельми суттєвий відрив навіть від наступних за ними Словаччини і Румунії.

Таким чином, у числі 13 нових країн-членів угруповання найбільш помітну роль у зовнішньоторговельній сфері продовжують відігравати всього три – п'ять економік з відносно високими показниками експортно-імпоротної активності. Варто відзначити, що на позитивну динаміку зовнішньої торгівлі блоку значною мірою вплинула гнучкість у проведенні зовнішньоторговельної політики ЄС. Євросоюз демонстрував «ефект черепахи», розширюючи або «звужуючи» свої зовнішні торговельні зв'язки з третіми країнами (поза блоком), що виявилось досить результативною стратегією [12, с. 26].

Очевидно, що зовнішньоторговельні зв'язки Європейського союзу як конгломерату економік, що тісно взаємодіють, мають багато в чому специфічні характеристики. Так, сукупні параметри зовнішньої торгівлі цього блоку традиційно включають товарний експорт/імпорт країн-членів всередині угруповання, а також поставки та придбання товарів за її межами у третіх країнах. Як показують розрахунки, в сукупній вартості товарного експорту ЄС на операції всередині угруповання традиційно припадає понад 60 %. Відповідно, вивезення товарів за межі Євросоюзу забезпечує

менше 40 % його сукупного експорту. Однак часткове співвідношення обміну товарами між країнами-членами блоку і поза ним у загальному товарному експорті ЄС демонструє постійні зміни. Обидві «складові» сукупного товарного експорту Європейського Союзу демонструють різні тренди, зумовлені розглянутими вище істотними факторами економічного і позаекономічного характеру.

Так, вартісні обсяги товарного експорту всередині ЄС зросли за період 2001–2016 рр. приблизно в 2,4 раза, а імпорт товарів в треті країни – 2,2. Зіставлення наведених параметрів дає підставу констатувати, що торгівля товарною продукцією у межах угруповання розвивалася на початку ХХІ ст. більш інтенсивно у порівнянні з поставками Євросоюзу партнерам за межами цього інтеграційного блоку. Наведена узагальнювальна оцінка коригується даними на період 2009–2016 рр. Як показують розрахунки, після глобальної кризи на тлі деякого зниження річних темпів зростання товарного експорту ЄС вартість його експорту загалом зросла на 277,8 млрд дол. або 5,5 %, всередині блоку – на 104,9 млрд або 3,2 %, а в треті країни – на 172,9 млрд дол., або 9,6 %. Такий зсув демонструє пріоритетне нарощування товарного експорту Європейського Союзу в треті країни, що особливо помітно проявилось у періоди порівняно більш сприятливої зовнішньої кон'юнктури, що формується спорадично в різних сферах – як геоекономіки, так і геополітики.

Динаміку експортних товарних поставок і імпортних закупівель товарів в ЄС на посткризовому етапі можна характеризувати як «ефект черепахи» («the turtle effect»). Він означає, що в умовах досить сприятливої зовнішньої кон'юнктури помітно більшою мірою активізуються контакти Євросоюзу поза межами угруповання. Проте при несприятливому тренді в русі кон'юнктури на зовнішніх ринках спостерігається своєрідний ефект «замикання в собі», тобто перенесення пріоритету у зовнішньоторговельній активності на зв'язок всередині блоку, що відповідає поведінці черепахи в природних умовах її існування. Цілком закономірно, що подібні тактичні підходи у зовнішньоторговельній сфері надійно забезпечують Європейському союзу додаткові переваги в експортно-імпортних зв'язках на сучасному етапі [5, с. 37].

Таким чином, країни Євросоюзу пройшли складний шлях інтеграції, який потребував уніфікації законодавства, імплемен-

тації європейських норм права у національні правові системи. Однак і нині продовжують існувати територіальні диспропорції, особливо це виявляється щодо країн, котрі є новими членами ЄС або лише прагнуть до розширення інтеграції. Країнам ЄС (на відміну від інших країн Європи) вдалося, з одного боку, знайти інструменти подолання регіональної асиметрії зовнішньоторговельних асиметрій через запровадження спільної торговельної політики та вироблення її механізмів щодо «третіх» країн. З іншого боку, така політика штучно формує бар'єри на шляху торговельних потоків з «третіх» країн в ЄС, у тому числі й через заходи прихованого протекціонізму. Щодо інших країн Європи зазначимо, що між ними спостерігаються двосторонні відносини в рамках різноманітних угод, що у майбутньому мають потенціал для поліпшення стану національних економік. Інтернаціоналізація господарських процесів і перехід до неоліберальної моделі розвитку спричинили для країн Європи порушення сформованих десятиліттями закономірностей їхнього позиціонування у глобальному торговельному просторі, а отже, загострили суперечності забезпечення зовнішньоторговельних інтересів країн і асиметрії їхньої реалізації.

3.4. Інструменти управління ризиками аграрного ринку Європейського Союзу

Аграрна політика Євросоюзу охоплює широкий спектр проблем сьогодення, включаючи якість продовольства, торгівлю і просування сільськогосподарської продукції, фінансування фермерів, заохочення стійких та екологічно чистих технологій, а також інвестування у розвиток сільських територій. Сільське господарство, галузі харчової промисловості та послуги забезпечують понад 44 мільйони робочих місць в ЄС, включаючи постійну роботу для 20 мільйонів людей у межах самого сільськогосподарського сектора. Завдяки різноманітному клімату, родючому ґрунту, технічним навичкам фермерів та якості продукції, ЄС є одним із провідних світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції. Світове виробництво продуктів харчування до 2050 р. має подвоїтися [24].

Інституції ЄС співпрацюють у розробці політики щодо продовольства та сільського господарства, її реалізації, моніторингу

та оцінки. Національні та місцеві органи влади застосовують закони, узгоджені на рівні ЄС. Через бюджет ЄС кошти надаються державам-учасницям відповідно до правил, встановлених на рівні ЄС. За останні десятиліття політика сільського господарства ЄС значно змінилася, щоб допомогти фермерам, які зіткнулися з викликами сьогодення, та відповісти на мінливі ставлення і очікування людей. Управління ризиками сільського господарства – це широке поняття, що охоплює всі можливі методи та інструменти, які є у розпорядженні фермерів для зменшення їхніх комерційних ризиків. Їх можна забезпечити за допомогою приватних чи державних інструментів.

Потенційні ризики можна класифікувати так:

- пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції (урожайність та якість), які спричинені чинниками навколишнього середовища (наприклад, здоров'я тварин та рослин) і подіями, спричиненими погодою;
- пов'язані з цінами на сільськогосподарському ринку. Ці ризики можуть, зокрема, впливати на взаємозв'язки з іншими товарами (наприклад, нафтою, газом та корисними копалинами), фінансові ринки та інші макроекономічні фактори, що впливають на динаміку (наприклад, курси валют, рівень життя) як на пропозиції, так і на попит.

Інструменти управління ризиками можуть бути запроваджені як приватними, так і державними зацікавленими сторонами (потенційно працюють разом) залежно від основної ситуації на ринку і можуть допомогти зменшити, пом'якшити або побороти ризики та їх наслідки. Ризики безпосередньо впливають на перспективи доходів фермерів та здатність залишатися у бізнесі. Вони також можуть вплинути на довгострокове планування і рішення про інвестиції, що сприяють конкурентоспроможності. Отже, ефективне управління ризиками «фермерських господарств» стає вкрай необхідним для підтримки та підвищення життєздатності окремих фермерських господарств, сільської економіки, конкурентоспроможності та стійкості сільськогосподарського сектору ЄС загалом.

Багато держав-учасниць зосереджують своє управління ризиками на спеціальних платежах, призначених для управління кризовими ситуаціями, що фінансуються за рахунок державних дотацій.

Що стосується інструментів, використання яких підтримується ЄС, за допомогою перевірки здоров'я громадян, у 2008 р. було вперше запропоновано можливість субсидіювати схеми страхування та взаємні фонди в рамках «оперативних програм» для секторів овочів, фруктів і вина. На додаток до цього, держави-члени могли вибрати субсидування страхових внесків за допомогою їхніх прямих виплат (до 10 % від вартості внесків).

Однак лише в рамках реформи САП (спільної аграрної політики) 2016 р. законодавством ЄС запроваджено більш комплексний підхід до політики щодо управління ризиками шляхом закріплення його в політиці розвитку сільського господарства [24]. Комісія мотивувала таке:

- зважаючи на неоднорідність ризиків, передумови та структуру фермерських господарств, було вирішено обрати децентралізований підхід, властивий управлінню;
- обрати такі механізми політики розвитку сільського господарства, що забезпечують державам-членам гнучкість у виборі відповідних інструментів, бюджетних асигнувань та бенефіціарів відповідно до потреб їх фермерів та сільських територій;
- підхід до багаторічного програмування забезпечує впевненість у бюджеті та стабільність;
- держави-члени/регіони та фермери мають стимул заохочувати або брати участь у кращому управлінні ризиками, оскільки відповідне фінансування повинно доповнюватися національним/регіональним фінансуванням та приватними внесками.

Нинішній «інструментарій управління ризиками розвитку сільської місцевості» складається з таких трьох інструментів [31]:

- фінансові внески за страхування сільськогосподарських культур, тварин та рослин від економічних втрат для фермерів, спричинених несприятливими кліматичними подіями, хворобами тварин чи рослин, зараженням шкідниками чи екологічним інцидентом;
- фінансові внески до пайових фондів для виплати фінансових компенсацій фермерам за економічні збитки, спричинені несприятливими кліматичними умовами або спалахом хво-

роби тварин чи рослин, зараженням шкідниками або екологічним інцидентом;

- «інструмент стабілізації доходу» (IST), що має форму фінансових внесків до пайових фондів, які забезпечують компенсацію фермерам за сильне падіння доходів.

Окрім згаданих вище можливих інструментів управління ризиками, які вже були згадані (охоплені державною допомогою та правилами САП), деякі держави-учасниці використовують фіскальні засоби, такі як усереднення прибутку протягом декількох років (як правило, мінімум три роки). Специфічні характеристики та невизначеність виробництва сільськогосподарського сектора спричиняють до коливання прибутку, не характерного для інших галузей. Ці заходи спрямовані на стимулювання фермерів до управління ризиками на фермах, дозволяючи їм створювати резервні фонди для господарств.

Наразі не існує узгодженої схеми управління ризиками в галузі сільського господарства. Більше того, використання державами-партнерами інструментарію ЄС щодо управління ризиками обмежене. На це спрямовується менше 0,5 % бюджету (тоді як прямі платежі становлять 60 %). Це може бути пов'язано, серед іншого, з розбіжностями у профілях ризиків сільського господарства країн-членів, та тим, що загальний політичний підхід на рівні ЄС є відносно недавнім [37, с. 34].

Управління ризиками включає трикутник зацікавлених сторін: фермери та їх професійні організації/посередники, суб'єкти ринку і страхові компанії. Так, у Франції дотація яка існує з 2001 р., є фіскальним привілеєм. Франція запропонувала запровадити на рівні ЄС обов'язкову запобіжну заощаджувальну схему.

Залежно від різних факторів (географічна територія, ступінь орієнтації на бізнес, профіль ризику, наявність компенсації) рівень обізнаності про існування ризиків та фактичної потреби в активному управлінні ризиками істотно різниться у межах сільськогосподарства країн ЄС. Існує певне небажання фермерів індивідуально брати участь у схемах управління ризиками. Зазвичай це викликано різними причинами, такими як небажання виплачувати суми грошей заздалегідь, не знаючи, чи буде «повернення інвестицій», наявність публічної підтримки, яка гасить стимули

для попереднього індивідуального управління ризиками, затримки виплат, а також великі розбіжності у готовності колективно займатися управлінням ризиками, наприклад, шляхом створення взаємних фондів.

З іншого боку, більшість зацікавлених сторін погоджуються з необхідністю фермерів активніше брати участь у бізнес-стратегіях управління ризиками, зокрема, з огляду на більш відкрите та глобальне економічне ринкове середовище, в якому працюють виробники ЄС, а також через можливі збільшення ризиків, пов'язаних з погодою через зміни клімату.

Тому в ЄС заохочують комплексний підхід до управління ризиками. Він охоплює різні шари ризиків, у тому числі і від державних суб'єктів, відповідно до їх особливостей. Тут уникають створення «бюрократії» під час перевірки збитків та відшкодування прав на відшкодування. Кілька держав-членів інвестували в таку комплексну політику управління ризиками. В Іспанії створена добре розроблена модель погодних та природоохоронних ризиків, так звана комбінована система страхування сільського господарства. Її витoki сягають 1978 р. В основі системи лежить пул приватних страхових компаній. Однак державна адміністрація проводить у координації з приватним сектором необхідні технічні дослідження для визначення умов покриття ризику і розрахунків компенсації. Також важливо відзначити той факт, що система перестраховується на міжнародному ринку іспанською державно-приватною страховою організацією. Угорщина – це ще один приклад держави-члена, що працює з розвинутою національною системою управління ризиками, в якій є тісна співпраця між державним управлінням, страховими компаніями та пайовими фондами і забезпечила високоефективну систему управління ризиками. Основа нинішньої системи була закладена в 1997 р. і відтоді постійно вдосконалюється. Файли повністю «обробляються в Інтернеті», починаючи від електронної декларації претензій від фермерів, яка використовує систему картографування, для перевірки огляду місця за допомогою електронних технологій (географічна інформаційна система), до остаточного електронного повідомлення про офіційні рішення щодо зменшення шкоди та фактично виплаченої субсидії страхового внеску [25].

Ці приклади є винятком із правил. У більшості інших держав-членів фактичне використання окремими фермерами приватних або державою фінансованих схем управління ризиками є низьким, що спонукає кооперативи або асоціації фермерів взяти на себе ініціативу щодо розробки власних секторальних інструментів управління ризиками та заохотити своїх членів отримати залучений капітал. Ініціативи мають перевагу в тому, що вони не повинні узгоджуватись із нормами законодавства про політику розвитку сільських територій щодо мінімальних порогових значень та моніторингу окремих економічних втрат. Оскільки вони не так узгоджені, то передують державній підтримці ЄС, що збільшує витрати фермерів, а це, зі своєю боку, може спричиняти низькі показники участі.

Окрім ролі органів державної влади, важливим фактором для доброго функціонування приватних схем управління ризиками є страхові компанії. Страхові схеми – найбільш сприятливі для попередження погодних ризиків з точки зору фермерів. Навпаки, системний ризик (наприклад, ринковий) збільшує потенціал дуже значних виплат і, таким чином, зменшує привабливість для страхових компаній інвестувати в такі портфелі. Якщо страхові компанії не можуть об'єднати достатню кількість фермерів, які мають переважно різні профілі ризику, страхові внески можуть виявитися для них недоступними.

Що стосується фактичного залучення фермерів до пайових фондів, то перешкод багато. Передовсім, взаємний фонд (якщо він не встановлений законодавством держав-учасниць) може бути створений лише через кооператив або іншу форму об'єднання фермерів. Для цього потрібне почуття солідарності та готовності створити спільний ощадний фонд, який потенційно організовується лише на більш пізньому етапі. Крім того, для ефективного функціонування фонду необхідний високий ступінь професіоналізму та підприємництва, аби управляти системою компенсації втрат виробництва та доходів. Останній тип збитків є складнішим, оскільки включає моніторинг економічних розрахунків окремих фермерів. Окрім того, зрозуміло, що існує мінімальний поріг збитків (30 %) для схем субсидійованих ризиків, що відповідають вимогам Green Box. Наступні дії ЄС, на наш погляд, є життєво

важливими щодо поліпшення системи управління ризиками в державах-членах [4]:

1. Інвестиції в освіту, навчання, передачу знань тощо, шляхом обов'язкового включення консультацій щодо бізнес-стратегій управління ризиками на фермах до схеми дорадчої служби ЄС у галузі сільського господарства.

2. Обов'язкове включення державами-партнерами заходів, що сприяють стратегіям управління ризиками на фермах, до своїх програм розвитку сільського господарства.

3. Створення платформи ЄС, яка об'єднує держави-учасниці, сектори та інші зацікавлені сторони, що дає змогу обмінюватися найкращими практиками щодо управління ризиками в сільському господарстві.

4. Вивчення можливості використання індексів (проксі) та інших технічно життєздатних моделей для обчислення збитків і відшкодувань, галузевих організацій.

5. Проведення аналізу, чи можуть бути переглянуті порогові норми страхування врожаю, щоб зробити таке страхування більш привабливим для користувачів.

6. Дослідження можливості співфінансування ЄС зі схем пере-страхування.

7. Інвестування у надійні системи моніторингу та оцінки (на рівні ЄС та держав-членів), щоб мати можливість відобразити всі відповідні дані, пов'язані з виникненням ризиків, коливання врожаю, спалахів захворювань, тощо, для використання приватними та державними структурами, що дає змогу відповідно управляти ризиками відповідно до фактичних потреб.

8. Розробка способів обміну інформацією про узгодження чинної практики держав-членів щодо усереднення податків (> три роки) та подібні фіскальні заходи на користь сільськогосподарських товаровиробників.

9. Вивчення можливості зміни ресурсів САП, щоб можна було розробити та фінансувати стратегічну політику ЄС щодо управління ризиками, яка повинна доповнюватися і координуватись із системою управління державними ризиками держав-членів та надавати їм необхідну гнучкість до задоволення їхніх конкретних потреб.

10. Враховуючи неоднорідність ризиків, умов та структуру фермерських господарств, державам-членам дозволено гнучкість у виборі інструментів (пайових фондів або страхових систем) для програмування інструменту стабілізації доходу ЄС. Це сприяє розвитку чинних національних стратегій управління ризиками та дає підставу застосовувати до національних схем управління ризиками ті ж умови, що й до інструментів управління ризиками ЄС [5]. Одним із них є ф'ючерсний ринок, організований для торгівлі високостандартизованими контрактами на майбутню поставку товару за ціною, визначеною сьогодні. Ринок ф'ючерсів може контрастувати з готівковим ринком, де продукція негайно доставляється та оплачується. Ф'ючерси можна оформити фізичною доставкою або розрахуватися за них.

Ф'ючерсні контакти складаються з форвардних контрактів (приватних, індивідуальних угод). Форвардні контракти на сільськогосподарську продукцію були розроблені з необхідності управління ризиками, оскільки сільськогосподарські громади переросли у великі холдинги з відокремленням виробників та споживачів. Численні глиняні таблички, виготовлені в Месопотамії близько 1900 р. до н.е., є форвардними контрактами з повними специфікаціями. Сучасні ринки ф'ючерсів почали створюватись зі зростанням комерційної торгівлі зерном, в США (1848). Навіть коли інші ринки похідних товарів були тимчасово заборонені або жорстко регульовані після спекулятивних дебатів, ринки товарів та, зокрема, сільськогосподарської продукції, вважалися занадто важливими для виробників. Ф'ючерсні ринки, що функціонують правильно, мають потенціал корисного підкріплення ринкової сільськогосподарської політики. Цей потенціал цілком може набути більшого значення, оскільки зменшується використання традиційних заходів громадського ринку. Ринок ф'ючерсів надає місце для хеджування (вивантаження ринкового цінового ризику) для виявлення цін, будучи конкурентоспроможним і недорогим. Учасниками ринку є хеджери, такі як фермери – виробники та переробники – і споживачі з інших галузей, оскільки вони часто не мають одночасного інтересу до торгівлі один з одним, і тому, що пропонована сума на стороні виробника часто не є привабливою для споживача [7, с. 16].

Вивчення цін – це процес визначення ціни активу на ринку за допомогою взаємодії покупців і продавців у рівній кількості, не-

обхідній для споживача, в якого існує потреба в інвесторах, готових ризикувати. Деякі інвестори спеціалізуються на арбітражі між фізичним та ф'ючерсним ринками, що гарантує конвергенцію та кореляцію між ними. Без посередників, таких як біржі, клірингові компанії, брокери та банки-консультанти, що надають інфраструктуру транзакцій, нічого з цього не вийшло б.

У країнах, де ціни на сільськогосподарські товари широко коливаються, фермери вже давно використовують ф'ючерси. У ЄС ф'ючерсні ринки є ліквідними та широко використовуються у зерновій, олійній, переробній промисловості. Ф'ючерсні ринки сухого молока, вершкового масла та м'яса свинини – досить нові «інновації» в Європі; вони існують трохи більше шести років і тому перебувають на стадії становлення або зростання.

Розвиток ф'ючерсного ринку потребує певного часу. У більшості випадків обсяг контрактів збільшується поступово, а деякі з них ніколи не знімаються. Успіх контракту залежить від спільної роботи та зусиль усіх суб'єктів (як постачальників контрактів, так і різних категорій користувачів), і це часто передбачає культурні зміни.

Основними проблемами, пов'язаними зі створенням та розвитком ф'ючерсних ринків, є [24]:

- брак інформації про фізичний ринок, зокрема відсутність ціни. Інвестори варіюються від приватних інвесторів до пенсійних фондів, які здатні диверсифікувати товарний ризик іншими активами. Невеликому та новому ринку деривативів доведеться більше покладатися на приватних інвесторів, оскільки великим інвесторам потрібен розмір більш розвинутого ринку. Крім того, учасникам ринку потрібна відповідна та регулярна інформація про рівень попиту і пропозиції;
- обмеженість знань і слабке сприйняття громадськістю ф'ючерсних ринків (ф'ючерсні ринки часто асоціюються зі «спекуляцією»), що, зокрема, може призвести до вжиття заходів публічної політики, які підривають ф'ючерсні ринки;
- обмежені фінансові ресурси з боку операторів, які прагнуть використовувати ф'ючерси;
- недостатня стандартизація продукції, що обмежує розвиток глибини ринку;

- ф'ючерсні контракти не розвиватимуться, якщо є проблеми з цілісністю та конвергенцією ринку. Якщо ринком маніпулюють або ціна майбутнього на його термін дії не збігається з ціною ліквідності продукту, він швидко втрачає актуальність, і контракти зникають з ринку;
- відсутність обсягів зберігання продукції на фермах та кооперативний рівень створюють перешкоду для вироблення належної стратегії для ф'ючерсних ринків;
- публічне втручання влади у ринок може порушити ринкові сигнали та змінити ризики [5].

Ще одна проблема – розрахунок готівкою. Розрахунок готівкою – це процес, при якому виконуються умови ф'ючерсного контракту шляхом виплати або отримання суми грошей на відміну від доставки або отримання базового товару/запасу. Ф'ючерси також мають обмеження і працюють не у всіх секторах (як вино, оливкова олія, фрукти, овочі). Доступ до ф'ючерсів та їх використання вимагає значної підготовки та знань. Якщо ф'ючерси застосовуються нерационально, вони можуть спричинити навіть більший ризик, ніж передбачається. Брак знань є однією з головних причин обмеженого використання ф'ючерсів фермерами. Їх відлякують час і витрати, пов'язані з необхідним навчальним процесом. Використання ф'ючерсів також вимагає доступу до значних грошових ресурсів для покриття початкової маржі та маржі варіації. Адекватні специфікації контрактів відіграють важливу роль в успіху ф'ючерсного контракту. Для контрактів з фізичною поставкою важливо передбачити достатню кількість точок доставки, щоб тісно відобразити фізичну ринкову реальність.

Одним із викликів розвитку ринків ліквідних ф'ючерсів є залучення достатньої кількості користувачів. Для цього потрібна надійна та репрезентативна ринкова ціна відповідного продукту і розвинута інфраструктура фінансових послуг, що добре функціонує. Ліквідність також може бути збільшена, якщо більше форвардних контрактів, що торгують поза біржею, перейде на регульовані платформи (біржі). Це все частіше відбувається як наслідок прийнятого нещодавно нового фінансового законодавства (EMIR52). Однак не всі позабіржові або форвардні ринки підходять для біржової торгівлі ф'ючерсами. Форвардні (позабіржові) ринки іноді існують

переважно на оптовому рівні з великими розмірами торгівлі або занадто малі, щоб залучити необхідні великі інвестиції до обмінної інфраструктури ф'ючерсної біржі. Для створення та розвитку нового ринку ф'ючерсів зацікавлені сторони в секторі повинні використовувати у своєму бізнесі договори поставки та стандартні умови контракту. Це перший крок до організації ф'ючерсного ринку. Після створення ф'ючерсних ринків оператори ринку повинні використовувати базові контракти, які дають змогу зв'язати транзакцію на фізичному ринку та операцію хеджування на ф'ючерсному. Цей вид договору повинні розробляти брокери, продавці та покупці разом.

Фінансові законодавства [33], такі як MiFID II53, MAR54, Basel II та PRIIP55, метою яких є, серед іншого, підвищення цілісності фінансових ринків, можуть мати деякі непередбачувані побічні ефекти на ліквідність або фактичну доступність фінансових послуг.

Ф'ючерсні ринки, що правильно функціонують, можуть запропонувати фермерам важливий інструмент управління ризиками в часи підвищеної мінливості цін. Фермери можуть фіксувати запаси, створюючи тим самим необхідну стабільність для планування майбутнього. Хоча ф'ючерси можуть захистити учасників ринку від впливу короткострокової нестабільності цін, вони менш ефективні для захисту від тривалих періодів низьких цін.

Однак ф'ючерси є найбільш вдалим інструментом управління ризиками для фермерів, який може не тільки знизити ризик, з яким вони стикаються, але й поліпшити їхню конкурентну позицію на глобалізованому ринку. Європейські стандарти дають змогу компаніям, що продають сільськогосподарську продукцію, управляти ризиками, пов'язаними з купівлею сільськогосподарської продукції у фермерів ЄС. Можливість запропонувати потенційному покупцеві не тільки оптову, але і фіксовану ціну для майбутньої доставки дає конкурентну перевагу. Хоча деякі ф'ючерсні контракти, укладені за межами ЄС, можуть використовувати певні продукти ЄС. Для деяких невеликих ринків, таких як нові ринки на етапі становлення, позабіржові договори часто є більш вдалим, оскільки не потребують початкових інвестицій в інфраструктуру обміну.

Майбутні ринки та прозорість ринку тісно взаємопов'язані. Ф'ючерсний ринок, що де-юре функціонує, може значно підвищити прозорість цін і надати цінну та недорогу інформацію для всіх учасників ринку, у тому числі тим, хто не торгує на товарній біржі. Цей ефект виявлення цін особливо корисний фермерам, оскільки зміцнює їхні конкурентні позиції стосовно більших та обізнаніших операторів ланцюга поставок.

Зазвичай фермери отримують доступ та здійснюють транзакції на ф'ючерсних ринках безпосередньо через ф'ючерсних брокерів або опосередковано через свої кооперативи. Кооперативи або агробізнес надають фермерам договір постачання на замовлення від споживачів. Ціноутворення контракту базується на ф'ючерсних ринках. ЄС вживає заходи для сприяння розвитку ф'ючерсних ринків там, де вони бажані та ще не існують, щоб фермери могли використовувати їх для управління своїми цінними ризиками [31]:

1. Вимагає/заохочує держави-учасниці надавати фінансування у рамках своїх програм розвитку сільського господарства для практичного навчання фермерів.

2. Ініціює культурні зміни шляхом розгортання інформаційних кампаній, спрямованих на цілеспрямоване надання інформації про ф'ючерси (проти дія спрощеній тенденції бачити ф'ючерси як складний фінансовий інструмент, що приносить користь насамперед спекулянтам).

3. Надає технічну консультацію щодо ризиків, які можуть мати занадто обмежувальне фінансове регулювання та регуляторні технічні стандарти щодо перспектив та життєздатності ф'ючерсних ринків. Ринок ф'ючерсів не може існувати без спекулянтів, інвесторів та фінансових посередників, які можуть запропонувати доступ на ринок за досить низькими пороговими витратами.

4. Заохочує товарні біржі запроваджувати програми для виробника ринку, щоб стимулювати ліквідність у перші дні нового ф'ючерсного контракту. Вимагає/заохочує держави-учасниці мобілізувати фінансування для проектування нових ф'ючерсних ринків, що відповідають потребам зацікавлених сторін.

5. Сприяє створенню кредитних або гарантійних фондів у державах-партнерах для полегшення доступу фермерів/кооперативів до ф'ючерсів, які матимуть труднощі при покритті маржинальних викликів (наприклад, через пул, що фінансується за допо-

могою фінансових інструментів, підтримуваних за допомогою програм розвитку сільського господарства).

6. Забезпечує сприяння систем моніторингу цін виявленню і своєчасному розповсюдженню репрезентативних ринкових оптових цін на продукцію. Вони можуть бути використані як надійні та точні референтні значення, які можуть включати ф'ючерсні контракти з розрахунковою готівкою (ці системи повинні включати належні процедури перевірки та гарантування надійності базових даних).

7. Розробляє специфікації для основних продуктів, які мають виграти від існування життєздатних ф'ючерсних ринків (наприклад, стандарт ЄС на певні види сирів може допомогти розвинути ф'ючерси на сир).

8. Оцінює вплив публічного втручання на ринки, що визначає цілісність певного сільськогосподарського ринку. Раптові зміни в державній політиці можуть згубно вплинути на розвиток ф'ючерсного ринку. Стабільне політичне середовище сприяє забезпеченню товарними біржами нових контрактів. Ми послуговуємося термінами «договірні відносини» та «торгові практики» як посилення на комерційні відносини між операторами в ланцюзі продовольчих товарів. В їх основі лежать угоди купівлі-продажу, які зазвичай базуються на контракті або на довгостроковій договірній основі, встановленій між зацікавленими сторонами. Договори можуть бути письмові чи усні. Довіра, комерційна залежність від свого торговельного партнера, економічна вага і конкурентоспроможність суб'єктів є важливими елементами, які формують такі домовленості та їх реалізацію, і, отже, впливають на функціонування ланцюга поставок.

Для європейського ринку характерна «екосистема», яка складається із зацікавлених сторін різного масштабу, здатних конкурувати одна з одною. Але існують недобросовісні торгові практики (УТР), які можуть бути визначені такими, що грубо відхиляються від доброї комерційної поведінки та суперечать принципам добросовісної і чесної торгівлі. Прикладами такої практики є необґрунтовано несвоєчасні платежі, несправедливе перенесення ділового ризику на іншу сторону, односторонні або зворотні зміни до договорів та несправедливе розірвання договорів.

У звіті Комісії від 29 січня 2016 р. йдеться про [33]: чотири ключові категорії УТР, на які має бути спрямована ефективна нормативна база:

- одна сторона не повинна надмірно чи несправедливо переключати власні витрати чи підприємницькі ризики на іншу;
- одна сторона не повинна просити іншу про переваги будь-якого виду, не виконуючи послуги, пов'язані із запропонованою перевагою чи вигодою;
- одна сторона не повинна вносити односторонні та/або зворотні зміни до договору, якщо контракт спеціально не дозволяє це за справедливих умов;
- не повинно бути несправедливого розірвання договірних відносин або невикористаної загрози їх припинення [36].

Недобросовісні торгові практики (НТП) можуть виникати на всіх етапах ланцюга постачання. НТП, що виникають на одному рівні ланцюга, можуть мати вплив на інші частини ланцюга залежно від ринкової сили залучених суб'єктів [7, с. 9]. Малі та середні підприємства (МСП) на рівні як виробників, так і споживачів, можуть бути особливо вразливими через обмеження їх ресурсів, специфіку активів та високі витрати на логістику. У ланцюзі поставок продовольства між договірними сторонами існують значні диспропорції у переговорній силі. Такі дисбаланси можуть захоплювати певні поведінкові практики з боку сильнішої сторони у певних комерційних відносинах. Проблему НТП визнали всі зацікавлені сторони в логістиці поставок продовольства. У низці опитувань показано, що НТП трапляються порівняно часто, принаймні у деяких частинах логістики поставок. Повідомляється, що переважна більшість постачальників відчули НТП. Ефективна логістика поставок з високим рівнем прозорості цін є життєво важливою з економічної точки зору. НТП призводять до неефективної роботи та негативно впливають на операторів, котрі в іншому випадку є прибутковими. Вони створюють невизначеність, тим самим заважаючи інноваціям і можуть спричинити недоінвестування в логістику поставок [32, с. 125].

Окрім дисбалансу влади, національна культура бізнесу відіграє важливу роль у комерційних звичаях, звичках та практиці, в тому числі тих, які вважаються несправедливими. Визначення того, що таке УТР, може відрізнитися залежно від національної ситуації та

ділової культури. Логістика постачання продовольчих товарів має специфічні характеристики, які відрізняють його від інших галузей промисловості та роблять НТП особливо проблематичними. Деякі характеристики логістики поставок продовольства в Європі. Стадія первинної переробки в логістиці постачання зазвичай складається з великих підприємств у ключових галузях, таких як молочна продукція, м'ясо, зернові та цукор. Цей етап значною мірою контролюється кооперативами, зокрема на півночі Європи, і вони відіграють дуже важливу роль у цьому контексті. Це стосується, зокрема, молочного сектора, але структура кооперації також важлива у таких галузях, як зерно, фрукти та овочі і м'ясо. Значна частка сільськогосподарських товарів переробляється вторинними суб'єктами на споживчу продукцію. У багатьох секторах на ринку переважають одна-дві великі переробні компанії.

Етапи переробки (особливо вторинної) та роздрібною торгівлі в логістиці постачання продовольства, як правило, з точки зору доданої вартості характеризуються високим ступенем концентрації. Для порівняння, фермери (і певною мірою первинні переробники) роздроблені, незважаючи на співпрацю виробників та політичні заходи, які їх заохочують до співпраці. Існують економічні причини та обмеження, які визначають та зумовлюють відповідні структури цих етапів логістики поставок. Багато фермерів мають загальні умови поставки з переробною галуззю, яка регулює доставку товару. Покупець встановлює кілька параметрів якості, наприклад, якість сировинного молока перевіряється незалежною третьою стороною (наприклад, лабораторією), а процес перевірки оплачується молочним виробником; класифікація туші проводиться третьою стороною та оплачується бійнею. У випадку розбіжностей щодо ціни та якості виробники таких сільськогосподарських товарів, як зернові, можуть шукати кращих можливостей для бізнесу в інших місцях і, таким чином, менше піддаються асиметричній економічній силі. Фермери, що виробляють швидкопсувну продукцію, наприклад, сире молоко або фрукти та овочі, мають обмежені варіанти, якщо є розбіжність щодо, скажімо, класифікації якості. Вони не мають можливості, принаймні в короткостроковій перспективі, швидко доставити товар покупцеві. Письмові договори не завжди існують, а деякі НТП є «позадовірними». Там, де існують договори, вони можуть бути загальними і залишати місця

для тлумачення, тоді як в ідеалі мають бути чіткими і конкретизувати всі зобов'язання сторін, що беруть участь у них. НТП, які особливо згубні для мікропідприємств, – це несвоєчасні платежі та зворотні вимоги щодо них.

Коли власники першої переробної (кооперативної) галузі є фермерами, проблема, яка сприймається із затримкою платежів, найімовірніше, є менш наслідковою – її можна розв'язати іншими законодавчими засобами. Законодавство ЄС про несвоєчасні платежі існує, але допускає відносно тривалі терміни оплати. Це не підходить для всіх секторів, наприклад, свіжа продукція, яка продається відразу після доставки і за яку споживачі платять негайно в магазинах. Максимальні терміни оплати встановлені Директивою про пізні платежі (2011/7/ЄС). Вони були перенесені у національне законодавство країн. Директива діє порівняно короткий час. Максимальний термін оплати, зазначений у директиві, – 60 днів. Декілька країн-учасниць обрали більш жорсткі умови оплати, ніж мінімальний термін, який вимагає Директива. Окремі держави-партнери просунули угоди про кодекси та добровільні галузеві ініціативи для подолання негативних наслідків несвоєчасних платежів. Тривалі періоди оплати мають тенденцію передаватися по логістиці продовольства. Хоча це трапляється і в інших логістичних поставках; фермери (більшість з яких є дуже малими підприємствами), найімовірніше, будуть мати труднощі у пошуку зовнішнього фінансування, що робить їх вразливими до обмежень ліквідності. Відповідно до подальшої оцінки за 2018 р., майже три з чотирьох компаній Європи зазнали несвоєчасних платежів за останні три роки, що передували оцінці.

Таким чином, готівка/ліквідність є доступними після логістики, як тільки продукт продається. Хоча право вимагати компенсації за протерміновані платежі передбачено законодавством ЄС, лише 60 % компаній, які брали участь в опитуванні, відповіли, що вони фактично вимагали відсотки або компенсацію витрат за несвоєчасні платежі. Причиною невимагання компенсації є страх зіпсувати ділові відносини. Загалом НТП можуть перешкоджати розвитку фермерів та переробці продукції у логістиці поставок. НТП підвищують комерційний ризик сторони, яка є жертвою відповідної НТП, і, зрештою, можуть спричинити неефективні виробничі ріше-

ння або перешкодити операторам брати участь у комерційних відносинах [35].

Необхідно підкреслити корисну взаємодоповнювальну силу добровільних угод. Перевага добровільних домовленостей полягає у тому, що зміни можуть бути впроваджені відносно швидко, зокрема через національні платформи. Добровільні кодекси можуть стати еталоном для примусового виконання, крім базової лінії ЄС та правил держав-членів. Центральними елементами робочого «режиму УТР» є виконання правил та моніторинг цього процесу. Правила мають сумнівне значення, якщо не виконуються чи не підлягають виконанню.

«Нормальне» примусове виконання, тобто процес розгляду скарг жертв НТП в судах розпочався проти тих, яких було названо «фактором страху»: слабша сторона не може ефективно використовувати свої права, якщо не бажає подавати «офіційну» скаргу, боячись ризикувати діловими відносинами.

З метою подолання цієї проблеми деякі держави-члени прийняли конкретні арбітражні режими, якими керуються незалежні органи влади (приклади – Іспанія та Великобританія), які можуть проводити власні ініціативні розслідування, що не призводять до розкриття особистості скаржника. Наприклад, Великобританія створила меморандум у формі продовольчого кодексу [29, с. 283]. Навіть держави-партнери по НТП, які сьогодні не доручають державному органу виконувати завдання з моніторингу НТП, можуть це зробити, покладаючись на наявні структури та органи влади, а не створюючи нові. Наприклад, на цю роль можуть претендувати спеціальні палати судів, органи захисту прав споживачів або національних органів з питань конкуренції. Такі органи можуть також урегульовувати або опосередковувати суперечки на основі правил, зафіксованих у добровільних кодексах належної практики, можливо, якщо (і після) первинні механізми вирішення, встановлені такими органами, не зможуть цього зробити. Більшість держав-членів запровадили можливість накладати штрафи на компанії, які здійснюють НТП, порушуючи національне законодавство. Хоча встановити відповідний рівень штрафу важко, – вони є пропорційними тяжкості поведінки та потенційній шкоді для потерпілого і переважають ту користь, яку можна отримати, вдавшись до НТП [33].

Таким чином, не є сюрпризом, що у 20 державах-учасницях по-різному використовуються законодавчі ініціативи щодо проблеми НТП. Жоден із наявних добровільних чи національних підходів ні комбіновано, ні окремо, поки що не розв'язав питання. І це при тому, що існують національні моделі з громадським контролем НТП, добровільні ініціативи та засоби самооцінки, які пропонують хороші перспективи. Розвиток національних законодавчих актів застосовується в єдиному ринку ЄС. Ми не маємо ілюзії, що таке законодавство буде панацеєю від дисбалансу переговорної сили у сформованій логістиці. Але розумне рамкове законодавство може допомогти розв'язати питання про постійну зміну позицій фермерів та переробників малого і середнього бізнесу щодо недобросовісної торговельної політики.

Джерела інформації

1. Арон Р. Мир і війна між націями. Київ, 2000. С. 107.
2. Бжезінський З. Велика Шахівниця. Американська першість та її стратегічні імперативи / пер. з англ. О. Фешовець. Львів – Івано-Франківськ : Лілея-НВ, 2000. 236 с.
3. Божидарнік Н.В. Регіональна асиметрія в Європейському Союзі та механізми її регулювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». Київ : КНЕУ, 2007. 20, [1] с.
4. Валерстайн И. После либерализма / пер. с англ. М.М. Гурвица, П.М. Кудюкина, Л.В. Феденко ; под ред. Б.Ю. Кагарлицкого. Москва : Едиториал УРСС, 2003. 256 с.
5. Вахович І.М., Лакатош І.М. Сутність асиметрії регіонального розвитку. *Економіка та менеджмент*. Львів, 2008. Вип. 5 (18), ч. 1. С. 35–41.
6. Вебер М. Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика / пер. з нім. О. Погорілий. Київ : Основи, 1998. 534 с.
7. Вінська О.Й. Особливості сучасного стану реалізації Спільної Аграрної Політики Європейського Союзу. *Екон. Простір*. 2010. № 40. С. 5–19.
8. Вірковська А.А. Міжнародне співробітництво як основа зовнішньоторговельної діяльності країни. *Галицький економічний вісник*. 2011. № 3 (32). С. 41–45.
9. Гегель Г. Філософія права. Москва : Мысль, 1990. 526 с.
10. Дюррозель Ж.Б. Історія дипломатії від 1919 року до наших днів. Київ, 1999. 195 с.
11. Замулин О. Концепция реальных экономических циклов и ее роль в эволюции макроэкономической теории: Ф. Кюдланд, Э. Прескотт, М. Фрид-

ман, Р. Лукас, Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф, М. Спенс. *Вопросы экономики*. 2005. № 1. С. 144–153.

12. Кукулка Ю. Проблемы теории международных отношений / пер. с польс. Л.В. Васильева. Москва : Прогресс, 1980. 319 с.

13. Маштабей В. Еволюція світової торгівлі. *Зовнішні справи*. 2015. № 2. С. 16–21.

14. Осика С., П'ятницький В., Осика А. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі. Київ : УАЗТ, 1999. 204 с.

15. Поздняков Э.А. Геополитика. Москва : Прогресс, Культура, 1995. 96 с.

16. Сторонянська І.З. Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики. *Регіональна економіка*. 2006. № 4. С. 101–110.

17. Филиппова И.А. Мировая экономика и международный бизнес : уч. пособ. Ульяновск : УЛГТУ, 2008. 168 с.

18. Фукуяма Ф. Неясность «национального» интереса. *Независимая газета*. 1992. 16 октяб. С. 5.

19. Цыганков П.А. Международные отношения. Москва : Новая школа, 1996. 320 с.

20. Шлезингер А.М. Циклы американской истории. Москва : Изд. группа «Прогресс», «Прогресс-Академия», 1992. 688 с.

21. Caporale G.M., Rault C., Sova R., Sova A. On the bilateral trade effects of free trade agreements between the EU-15 and the CEEC-4 countries. *Review of World Economics*. 2009. Vol. 145. P. 189–206.

22. Cottier T., Mavroidis P. Regulatory Barriers and the Principle of Non-Discrimination in World Trade Law. Michigan, 2000. 682 p.

23. Cremona M. The Completion of the Internal Market and the Incomplete Commercial Policy of the European Community. *European Law Review*. 1990. № 9. P. 280–292.

24. Europe 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: <http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/investing-in-research-european-commission-europe-2020-2010.pdf>.

25. Futures markets / Agricultural markets task fors. URL: <https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/agri-markets-task-force/2016-04-12/paper-futures.p> Agence Europe.

26. Haas E.B. The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950–1957. Ann Arbor, MI : UMI Books on Demand, 1996.

27. Lisbon Review 2004: an Assessment of Policies & Reforms in Europe / World Economic Forum. 2004. URL: https://members.weforum.org/pdf/Gcr/LisbonReview/Lisbon_Review_2004.pdf.

28. Morgentau H.J. Another «Great Debate»: The National Interest of the United States. *Contemporary Theory in International Relations*. Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1969. P. 78.
29. Morgentau H.J. *Politics among Nations: the struggle for Power and Peace*. 4th ed. New York : Knopf, 615 p.
30. Munch J. Financing the CAP. The power point presentation to the University of Gottingen's students during the visit to the European Commission. Brussels, February 2005.
31. Overview of CAP Reform 2014–2020. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf.
32. Reflection Paper on the Future of EU Finances / European Commission. 2017. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2017%3A358%3AFIN>.
33. Helm D. Agriculture after Brexit. *Oxford Review of Economic Policy*, 2017. Vol. 33, Iss. S1. P. S124–S133. URL: https://academic.oup.com/oxrep/article/33/suppl_1/S124/3066077.
34. Risk Management: Empowering our Farmers with Effective Tools to Manage Risks Post-2020 / EU2017.EE. URL: https://www.eu2017.ee/sites/default/files/2017-07/Informal_risk%20management.pdf.
35. Rosenau J. National Interest : *International Encyclopedia of the Social Sciences*. 1968. Vol. 11. P. 37.
36. The history of the CAP. URL: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm.
37. World Trade Statistical Review. 2019. 174 p.

Р О З Д І Л 4

МІЖНАРОДНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПОТОКИ – ГЛОБАЛЬНИЙ ІНСТРУМЕНТ КОНСОЛІДАЦІЇ ЄС

4.1. Основні імперативи формування транскордонної економічної взаємодії

В умовах розширення та поглиблення євроінтеграційних процесів відбувається швидкий процес економічної взаємодії та взаємозв'язку між країнами через прикордонні регіони як найбільш ефективний засіб міжнародних економічних відносин. У зв'язку з масштабним розширенням ЄС на Схід і формування нового кордону між ЄС та Україною на початку ХХІ ст. змінюється формат співпраці як держав, так і прикордонних регіонів. Зміна характеру економічних, політичних відносин унаслідок якісних і кількісних змін у структурі ЄС має безпосередній вплив на формування якісно нової системи міждержавних відносин. Наявність великої кількості територіально-адміністративних одиниць у європейській економіці зумовлює чимало моделей і структур, що визначають подальший регіональний розвиток.

Основою транскордонного співробітництва є процес створення зв'язків та договірних відносин у прикордонних зонах з метою пошуку рішень для спільних та ідентичних проблем. Як зазначають П. Беленький, Н. Мікула, суть транскордонного співробітництва полягає у тому, що два суміжні прикордонні регіони співпрацюють у процесі розробки планів та вибору пріоритетів розвитку, а не працюють окремо, а потім узгоджують плани розвитку за окремими заходами. Транскордонна співпраця полягає у тому, щоб до діалогу в усіх сферах життя були залучені всі соціальні групи населення й адміністративні органи [1, с. 15].

Розуміння категорії транскордонного співробітництва, запропоновані Європейською Конвенцією, дотримуються більшість

дослідників. Водночас у науковій літературі застосовуються різноманітні уточнення і доповнення визначень транскордонного співробітництва, які, на думку автора, дають змогу точніше сформулювати сутність цього явища. Значна увага з боку вчених до питань транскордонного співробітництва зумовила розширення функціональної складової розуміння змісту визначення. Наприклад, як зазначають П. Беленький, М. Долішній, Н. Мікула, С. Писаренко, науковці Інституту регіональних досліджень (м. Львів) [1, с. 14], транскордонне співробітництво – це особлива галузь зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародного співробітництва. Ця діяльність здійснюється на регіональному рівні, охоплюючи всі загальні їхні форми, однак відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування. Це співробітництво характеризується спільним використанням природних ресурсів, посиленням проблем екологічної безпеки, глибшими суспільно-економічними відносинами населення, сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру. Як зазначають автори, найпростішою формою транскордонного співробітництва є прямі контакти між територіальними громадами – містами, селищами, які здебільшого, мають неформальний характер та спрямовані на спільні дії у випадку виникнення надзвичайних ситуацій. Співпраця на неформальній основі можлива завдяки відсутності взаємних фінансових зобов'язань.

Окрім того, М. Мальський та С. Писаренко вважають, що транскордонне співробітництво – це передовсім, міжрегіональне співробітництво прикордонного регіону в сучасних гео економічних та геополітичних умовах і залучення його до процесів мезоінтеграції [23, с. 345]. Прагматичною сутністю транскордонного співробітництва, як це пропонують О. Передрій та І. Сюсько, є максимальне задіяння зовнішнього чинника для всебічного соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів з метою запобігання загрози перетворення їх на відсталі периферійні провінції своїх держав [22, с. 14]. А. Мокій обґрунтовує транскордонне співробітництво як засіб розв'язання проблем інноваційної діяльності та розвитку науково-технологічної сфери у прикордонних регіонах [15, с. 17].

Як специфічну підсистему економічних відносин, «конгломерат окремих форм інтеграційної взаємодії, що виділяються на основі локального підходу до їх здійснення, наявності ряду загальних елементів управління на регіональному рівні, спільності цільової функції – задоволення місцевих потреб прикордонних територій у зовнішньоекономічних зв'язках» тлумачить транскордонне співробітництво В. Будкін. Учений також розрізняє поняття транскордонного співробітництва у широкому та вузькому розумінні. Причому у широкому розумінні ТКС він ототожнює із загальною системою зовнішньоекономічної діяльності держави та її регіонів, а у вузькому – розглядає як співробітництво прикордонних адміністративно-територіальних одиниць суміжних країн на регіональному або місцевому рівнях [2, с. 170].

Цікаве бачення розвитку транскордонного співробітництва пропонують Ю. Макогон і В. Ляшенко, обґрунтовуючи його як таке, де політичні та економічні центри усіх держав світу концентруються передовсім у глибині території, відповідно до чого розвивається інфраструктура (рис. 4.1) [14, с. 18].

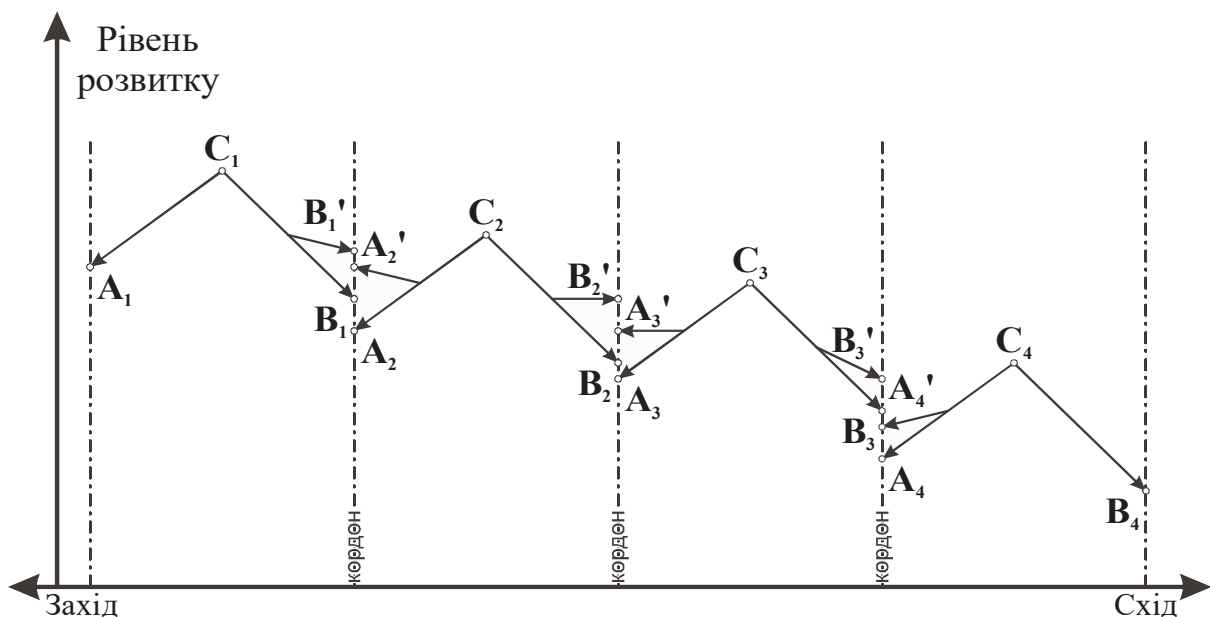


Рис. 4.1. Вплив транскордонного співробітництва на регіональний розвиток

Якщо розглянути рух соціально-економічного розвитку із Заходу на Схід, з більш розвинутого економічного середовища у

менш розвинуте, та врахувати, що соціально-економічний розвиток у кожній i -й державі відбувається від центра (C_i) до периферії (A_i та B_i), то транскордонне співробітництво забезпечує економічне зростання (A_iA_i' та B_iB_i') і підвищення якості життя населення ($i = 1, \dots, n$, де n – кількість держав). Як показано на рисунку, ресурсний потенціал прикордонних регіонів різний як в межах однієї держави, так і в сусідніх ($A_iA_i' \neq B_iB_i'$ та $B_iB_i' \neq A_{i+1}A'_{i+1}$).

Прикордонні райони сусідніх держав при цьому ніби обернені спиною один до одного. Наслідком цього є соціально-економічний розвиток цих прикордонних територій, більш низький життєвий рівень населення. Звідси випливає природна потреба у зміні позиції «спина до спини» позицією «обличчям до обличчя». З огляду на доцільність досягнення цієї мети і має формуватися регіональна політика у сфері транскордонного співробітництва. Виділяють такі чотири моделі транскордонного співробітництва (табл. 4.1): бар'єрна, градієнтна, контактна, інтеграційна [1, с. 257].

Таблиця 4.1

Моделі транскордонного співробітництва

Модель транскордонної співпраці	Транскордонне співробітництво	
	Форми	Напрями
Бар'єрна	– зустрічі і консультації; – укладання угод	– безпека
Градієнтна	– реалізація спільних проектів; – створення постійно діючих робочих груп	– міграція; – прикордонна торгівля
Контактна	– створення постійно діючого спільного органу; – реалізація спільних програм	– культура; – соціальні контакти; – економіка: рух факторів виробництва, спільні інвестиційні проекти
Інтеграційна	– створення регіону прикордонної інтеграції	– вільне переміщення людей, товарів, факторів виробництва

Якщо регіони, між якими розвивається співробітництво, мають суттєві відмінності: величезна різниця у рівнях розвитку економіки, історично зумовлена неприязнь між населенням, стан війни, відсутність прагнення до налагодження співпраці або інші бар'єри, які не можна подолати в короткостроковій перспективі, то модель їхньої співпраці можна назвати бар'єрною. Якщо ж відмінності між регіонами є не дуже суттєвими, існує можливість їх подолання і велике прагнення до інтеграції, то таку модель називають градієнтною.

Контактна модель передбачає наявність у регіонах, які розвивають співпрацю, однорідного простору взаємодії у тій сфері, в якій здійснюється співробітництво.

Інтегральна модель базується на структурній взаємодії між прикордонними регіонами суміжних держав. Вона передбачає злиття прикордонних територій у регіон за схемою, що є аналогічна до єврорегіону.

Кожна із названих моделей співпраці має свої особливості. Однак якою б не була модель транскордонного співробітництва, у якій би формі це співробітництво не здійснювалось, воно завжди перебуває під впливом певних чинників, на які обов'язково необхідно зважати.

У зарубіжній науковій літературі можна натрапити на цікаві трактування місця та ролі транскордонного співробітництва. Так, зокрема, В. Точинський виділяє декілька основних фаз транскордонного співробітництва, які є наближеними до класичних етапів розвитку міжнародних організацій: фаза обміну інформацією; фаза консультування і прийняття спільних угод; фаза кооперації або спільне прийняття рішень [36, с. 103].

Польські економісти Т. Борис і З. Панасевич вважають, що транскордонне співробітництво – це особливий вид міжнародного співробітництва, процес, внаслідок якого регіони та місцеві органи самоврядування об'єднують зусилля для спільного розв'язання прикордонних проблем, незважаючи на розділяючу роль державного кордону [34, с. 43].

Інший економіст Ф. Альбанес вважає, що транскордонне співробітництво має три різні взаємодоповнювальні аспекти: адміністративно-законодавчий, де співробітництво між прикордонними громадами, місцевими і регіональними органами влади дає їм

можливість забезпечувати отримання кращої якості послуги для підвищення ефективності самоуправління; конституційного права – для розвитку співробітництва з іншими місцевими національностями або закордонною громадськістю; політичний аспект – транскордонне співробітництво розуміється як інструмент злагоди, контакти та співробітництво між народами різних держав приводить до кращого розуміння один одного, а відповідно – до демократичного розвитку в Європі [3, с. 15].

Важливим дискусійним моментом серед вітчизняних вчених є також зіставлення таких понять, як «транскордонне» та «прикордонне» співробітництво. Тлумачення прикордонного співробітництва більшою мірою притаманне розробкам науковців, які досліджують південно-східні прикордонні регіони України. І відповідно, аналіз транскордонного співробітництва західних прикордонних регіонів України та східних регіонів держав ЄС, здійснюється вченими у межах визначень поняття «транскордонне співробітництво». В умовах євроінтеграційних процесів в Україні варто використовувати вже вживану у Європі термінологію. Тлумачення терміна «прикордонне співробітництво», сягає 70–80-х рр. ХХ ст., і певний історичний екскурс у розвиток проблемних питань кооперації західних регіонів СРСР зі східними регіонами країн Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ) «соціалістичної співдружності» дає підстави стверджувати, що це поняття, його вживання зумовлювалося реаліями тогочасного суспільного життя.

Розпочинаючи з 70-х рр. ХХ ст., в Україні почали вживати термін «прикордонне співробітництво» і лише в останній час – «транскордонне». Через те варто було б визначитися із цими категоріями. Як одне, так і друге поняття за своїм значенням означає співпрацю сусідніх територій. Термін «прикордонне співробітництво» застосовувалося тоді, коли кордон був достатньо закритим для широкого обміну. Тоді не йшлося про створення такої організаційно-функціональної структури транскордонного співробітництва, як «євро регіони», а також реалізації проєктів для подолання спільних проблем суміжних територій. У цьому випадку об'єктом досліджень були прикордонні території кожної із суміжних держав зокрема. Як зазначає у своїх працях В. Будкін, термін «прикордонне співробітництво» визначало соціально-культурні відносини між сусідніми регіонами по обидва боки кордону та

для визначення прикордонної торгівлі, що отримала розвиток у 70-х рр. ХХ ст. на основі безпосередніх угод між обласними спілками споживчої кооперації України та кооперативними організаціями Угорщини, Чехословаччини, Польщі та Румунії, а з 1980 р. – і між органами державної торгівлі прикордонних областей зазначених країн [2, с. 172].

На сьогодні взаємовідносини у прикордонних територіях відбуваються у значно ширшому кількісному і якісному аспектах. Через те категорія «Транскордонне співробітництво» («*trans*» – в перекладі «*пере*» – переносити, переміщати) більш повно та реально відображає сучасні соціально-економічні процеси у прикордонних територіях. Отже, транскордонне співробітництво – значно ширше поняття, яке охоплює всі наведені вище складові. Варто зауважити, що сучасна модель функціонування світового господарства та міжнародних економічних відносин формується на засадах *коопетиції* – парадигмі транскордонного економічного розвитку.

Отже, виходячи із вищесказаного, сучасною парадигмою економічного розвитку можна визнати коопетицію. Згідно з її концепцією, розвиток опирається на одночасній конкуренції та кооперації. У процесах коопетиції беруть участь різні суб'єкти, наприклад, підприємства, громадські організації, наукові установи, центральна та місцева влада. Тематику коопетиції можемо розглядати у різних аспектах. Сьогодні за умови прогресу європейських інтеграційних процесів звернемо увагу на зростання ролі міжнародної та транскордонної співпраці регіонів. У цьому контексті можна ствердити, що регіональний і транскордонний економічний розвиток є результатом, з одного боку, конкуренції, пов'язаної із суперництвом, а з іншого – кооперації, що складається зі співпраці та інтеграції в різних сферах. Посеред цих елементів найвагомішою часто вважається кооперація.

Велике значення надається концепції коопетиції, згідно з якою економічний розвиток, у тому числі в аспекті європейському, регіональному, транскордонному та єврорегіональному, опирається на одночасній конкуренції та кооперації. Конкуренція – це в загальному суперництво, змагання між суб'єктами, що прямують до здійснення своїх цілей та інтересів. Натомість кооперацію можна окреслити, як співпрацю, взаємодію щонайменше двох суб'єктів,

які так прямують до кращої реалізації своїх цілей або досягнення спільної цілі [13, с. 115].

Використовуючи напрацювання науковців [1; 2; 12; 13; 14; 23], можна розрізнити три теоретичні основи в економічному розвитку, зокрема у регіональному, транскордонному та єврорегіональному поступі, а також у громадських і економічних відносинах: конкурентійну, коопераційну та коопетиційну орієнтації. Радикальною формою конкурентійної орієнтації можна визнати конфліктну.

На коопетицію, конкуренцію та кооперацію впливає багато змінних у часі та просторі чинників. У діяльності економічних і громадських суб'єктів, а також у регіональному та транскордонному економічному розвитку можна відокремити різні сфери. Розглядаючи відносини між двома суб'єктами (регіонами), сфери, в яких вони функціонують, можна поділити на: комплементарні, субституційні й альтернативні (нейтральні). Присутність між суб'єктами комплементарних сфер є чинником, що сприяє їх кооперації. Натомість існування субституційних може призвести до зародження між ними конкуренції. Водночас слід звернути увагу, що цей суб'єкт може кооперуватись з одним суб'єктом (групою суб'єктів), а водночас конкурувати з іншим суб'єктом (групою суб'єктів). Сильна конкурентна позиція цього суб'єкта заохочує інших до налагодження, утримування та розвитку коопераційних відносин з певним суб'єктом. З іншого боку, кооперація повинна зміцнювати позицію суб'єктів, що кооперуються, стосовно до конкурентів [13, с. 261].

Раціональна коопетиція є чинником, що сприяє регіональному та транскордонному економічному розвитку. Коопетиція покликана позитивно впливати на розвиток громадськості та економік, полегшувати досягнення ефектів синергії і множників. Суб'єкти, що беруть участь у такій коопетиції, отримують різноманітну користь. Коопетиція повинна впливати на збільшення ефективності та справності проведення економічної і громадської діяльності, поліпшення економічно-фінансових результатів, зміцнення конкуренції та інновації. Важливим є збереження у регіональному та транскордонному економічному розвитку відповідних співвідношень поміж конкуренцією і кооперацією. Слід підкреслити, що в певних періодах надмірно представлялося значення конкуренції у

громадських і економічних стосунках. Незбереження тих пропорцій та великий тиск на конкуренцію можуть призвести до багатьох негативних наслідків.

Лісабонська група звернула увагу на такі негативні ефекти надмірної конкуренції: знаряддя та технічні системи мають першість перед людьми й установами, що діють для людини. До людей ставляться лише як до виробників та споживачів; головним чинником є перегляд видатків у короткому часі, що веде, з одного боку, до надвиробництва, а з іншого, до нестачі; зменшується конкурентний характер внутрішніх ринків і збільшується фінансова та промислова концентрація на глобальному рівні. Це веде до розвитку глобальних олігополій; підкреслюються різниці між регіонами та між державами, а навіть у їх рамках, можливість доступу до інноваційних процесів є різною (багаті й сильні стають ще багатшими та сильнішими); підкреслюється поділ світу і регіонів на «інтеграційні» та «неінтеграційні»; надмірна конкуренція призводить до високого рівня знищення природного середовища, незважаючи на те, що може стимулювати пошук нових процесів і продуктів; надмірна конкуренція є джерелом громадського відчуження на високому рівні, адже відходять на другий план неконкурентні особи, фірми, міста та народи. Вони більше вже не є суб'єктами історії. Конкуренція протиставляє одних людей іншим; надмірна конкуренція впливає на загальну й окрему агресивність, стримуючи розвиток солідарності та діалогу між людьми, народами, суспільствами; зменшує можливість громадських установ та представницької демократії на всіх рівнях: фірми, місцевому, державному та глобальному [1, с. 173].

Елементами коопетиції є конкуренція та кооперація, де питання коопетиції можна розглядати у контексті із конкуренцією. Підкреслюється також, що в світі, який динамічно розвивається, конкуренція та кооперація стають вирішальними чинниками економічного розвитку. Натомість категорією, яка переживає відродження і тому частіше використовується у суспільних та економічних дисциплінах, є кооперація. Ми вважаємо, що саме кооперація може відігравати зростаючу роль в економічному розвитку загалом, а також транскордонних регіонів та єврорегіонів зокрема. Можна виділити багато видів кооперації. У таблиці 4.2 представлено деякі види кооперації, які в теоретичному підході були прокласифіко-

вані за певними вибраними критеріями. Інформація, представлена у таблиці, показує, що питання кооперації та регіонального і транс-кордонного економічного розвитку можна розглядати з різних аспектів. Наприклад, можна проаналізувати кооперацію в економіці та в суспільній сфері, регіональну та місцеву, двосторонню та багатосторонню, вертикальну й горизонтальну [2, с. 170]. Натомість, відображені у таблиці критерії ефективності підкреслюють, що кооперація, згідно з самою ідеєю, має бути ефективною.

Таблиця 4.2

Види транскордонної кооперації

Критерій	Вид кооперації
Сфера	Суспільна Економічна В іншій сфері
Розмах (рівень)	Глобальна Міжнародна та понаднаціональна, наприклад, у межах ЄС Державна Регіональна Місцева
Кількість суб'єктів	Двостороння (білатеральна) Багатостороння
Відносини між суб'єктами	Вертикальна Горизонтальна
Участь суб'єктів у ефективних видах діяльності	Що приносить симетричні ефекти Що приносить несиметричні ефекти
Ціль (у короткому та довгому періоді)	Скерована до динаміки та рівноваги суспільного та економічного розвитку Скерована на збільшення працевлаштування Скерована на поліпшення іміджу Скерована на розширену участь в ринку Скерована на збільшення доходів Скерована на інші цілі
Ефективність	Ефективна Неефективна

Інтенсивність	Дуже інтенсивна Середньоінтенсивна Малоінтенсивна
Характер	Довготермінова Випадкова Атакуюча Оборонна
Спосіб регулювання	Формальна Неформальна
Відповідність законодавству	Легальна Нелегальна

Концептуальною основою транскордонного співробітництва в умовах розширення ЄС виступає економічна інтеграція транскордонних регіонів України. Зазначимо, що це співробітництво є лабораторією з адаптації до чинного законодавства, рівня життя, продуктивності праці та стандартів якості країн ЄС.

Поглиблення міжнародного поділу праці в умовах глобалізації та інтеграції світової економіки, розв'язання проблеми забезпечення взаємовигідної співпраці транскордонних регіонів у межах світогосподарської системи і вибору найбільш ефективного способу залучення транскордонних регіонів України в інтеграційні зв'язки є об'єктивно необхідним.

Зауважимо, що початок ХХІ ст. знаменується зміною парадигми транскордонного та регіонального економічного розвитку й транскордонної регіональної політики. Контекст транскордонного регіону у ХХІ ст. кардинально змінився, прийняв дещо інші контури, зокрема, мова йде про ЄС, модель інтеграції якого стала взірцевою. Зазначимо, що тут ми можемо спостерігати збіг об'єднання і фрагментації, їх взаємопроникнення, взаємодоповнення і модифікації через транскордонне співробітництво в процесі формування нового міжнародного порядку. Характерною ознакою цього процесу є те, що у минулому учасниками транскордонної інтеграції в світі були національні держави, тобто визнані міжнародним правом суверенні суб'єкти міжнародних відносин, натомість в ЄС суб'єктами транскордонної співпраці стають транскордонні регіони держав-членів [15, с. 20].



Рис. 4.2. Сучасна парадигма транскордонного регіонального розвитку (складено автором)

Отже, транскордонне співробітництво дає можливість прискорювати економічну інтеграцію транскордонних регіонів, отримувати якісно вищий рівень співпраці, коли досягається органічна узгодженість у здійсненні відтворювальних процесів окремих транскордонних регіонів. Транскордонна регіональна економічна інтеграція, з одного боку, становить специфічний процес формування системи взаємозалежності транскордонних регіонів, з іншого, специфічний тип взаємодії між господарськими суб'єктами в межах окремих єврорегіонів держав.

Враховуючи, що у сучасному розумінні «розвиток» сприймається як зростання, але не так кількісне, як якісне, йдеться, отже, про розвиток як процес, унаслідок котрого відбувається зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого – вищого.

У зв'язку з цим розвиток економічної інтеграції транскордонних регіонів як процес системного перетворення асоціюється з переходом кількісних змін в якісні, але в сутнісно пов'язані зі зміною одних якісних станів іншими. Оскільки на інтегровану структуру діють зовнішні і внутрішні чинники і сама собою вона є динамічною, здатною випробовувати на собі такі явища, як флуктуація – «локальне збурення», загрозливе загальній рівновазі системи, а також поліфуркації – «руйнування, розпад системи в результаті порушення загальної рівноваги» [3, с. 57].

Інтеграційні зв'язки є важливим аспектом методології розвитку ринкових зв'язків, оскільки саме вони розв'язують корінні проблеми всебічного економічного розвитку ринкових процесів, є стимулом розвитку національної економіки. Жодна країна світу не може претендувати на повноцінний розвиток, якщо вона не включена до системи інтеграційних зв'язків. На сьогодні виникла об'єктивна необхідність уточнення деяких наукових категорій, які мають дуже широке тлумачення в роботах сучасних дослідників.

Передовсім зазначимо: зростання інтеграційних процесів є одним з проявів глобалізму і одночасно однією з найважливіших закономірностей кінця ХХ – початку ХХІ ст. Під інтеграційними процесами загалом в економічній літературі розуміється об'єднання стійких зв'язків і залежностей в соціально-економічній, політичній і геополітичній сферах на регіональному, міжрегіональному і міждержавних рівнях. Таким чином, інтеграційні процеси – це процеси багаторівневі, що охоплюють різноманітні зв'язки, відносини, структури [13, с. 24]. Основними передумовами розвитку інтеграційних процесів розглядаються виробничі, науково-технічні і технологічні, організаційні, економічні та інформаційні.

Правова невизначеність понять міжрегіонального і транскордонного співробітництва спричиняє неоднозначне тлумачення їх змісту. Вважається, що транскордонне співробітництво характеризується партнерськими зв'язками, встановленими між окремими регіонами різних держав, які є сусідами. Але різниця між прикордонним, транскордонним та міжрегіональним співробітництвом полягає не тільки в наявності у країн-партнерів суміжних кордонів, а має також відмінності щодо мети створення, функцій, суб'єктного складу, постановки та реалізації завдань. Тому поняття транскордонного співробітництва використовується у тих випадках,

коли мова йде про співпрацю регіонів, що є безпосередніми сусідами та мають спільні інтереси на двосторонньому рівні.

На нашу думку, сутність та мета транскордонного співробітництва полягає у створенні транскордонної мережі зв'язків на регіональному і місцевому рівнях, що робить можливим кооперацію у сферах економіки та інфраструктури, зростання довіри між сусідами через усунення соціальних бар'єрів у сфері освіти, вивченні іноземних мов, у розв'язанні щоденних прикордонних проблем та у культурній сфері. Автор вважає, що транскордонне співробітництво – це вид діяльності, який більшою мірою опирається на співпрацю принаймні двох прикордонних регіонів щодо проведення спільної діяльності, визначення пріоритетів, ніж на окремих діях. Воно означає широке залучення громадських суб'єктів та різних рівнів гілок влади до проведення діалогу щодо всіх аспектів щоденного життя у прикордонному регіоні. З часом таке співробітництво може розширюватися.

Отже, якщо підсумувати, то за сучасним розширеним тлумаченням, транскордонне співробітництво включає будь-яку взаємодію між представницькими структурами чи органами виконавчої влади із залученням фізичних і юридичних осіб на підставі відповідної угоди між певними адміністративно-територіальними структурами чи територіальними громадами у двох або більшій кількості країн. Будь-які спільні дії спрямовані на досягнення певних цілей.

В основі економічної інтеграції транскордонних регіонів у межах сусідніх держав лежить взаємна зацікавленість населення регіонів, підприємств, розташованих по обидва боки кордону, і органів влади, що виражають їх інтереси, в спільній діяльності, спрямованій на вдосконалення умов існування і відтворення суспільного капіталу. Взаємна зацікавленість зумовлюється територіальним поділом, здатністю регіональних і національних господарських систем доповнювати один одного [31, с. 85].

Інтеграційні зв'язки транскордонного регіону не виникають самі собою: вони є породженням галузевої взаємодії, а також організованої за територіальною ознакою сегментизації сукупності галузевих і факторних ринків, що взаємодіють. Що глибший галузевий і територіальний поділ праці, то більше виникає інтеграційних зв'язків. Що глибші інтеграційні зв'язки, то міцніше враста-

ють окремі транскордонні регіони через систему транскордонного співробітництва в різні сегменти світового ринку.

На сьогодні в Європі склалося декілька основних форм розвитку інтеграційних зв'язків [3; 13]:

- транскордонне співробітництво за принципом «ad hoc» (передбачає спільні дії територіальних громад або місцевих влад по обидва боки кордону, спрямовані на розв'язання конкретної проблеми транскордонного характеру, зокрема, у разі виникнення надзвичайних ситуацій, або співпрацю в окремій галузі, де вони мають спільні інтереси);

- співпраця міжрегіональних організацій (створюються між регіональними одиницями різних держав, кінцева мета яких діяти як група впливу в європейських інституціях, а також сприяти співробітництву, що ґрунтується на спільних інтересах, потребах і сподіваннях);

- співробітництво білатеральних організацій, які є організаціями прикордонного міжрегіонального (міжмуніципального) співробітництва, створеними з метою встановлення і зміцнення добросусідських відносин, а також розв'язання спільних проблем, визначених установчими документами, до складу яких входять території двох суміжних держав;

- створення єврорегіонів, тобто організацій транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, спрямовані на встановлення і зміцнення добросусідських зв'язків, координацію взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств, норм міжнародного права, установчих документів для розв'язання спільних проблем в інтересах людей, які населяють його територію по обидва боки державного кордону;

- укладення та виконання договорів про співробітництво у певних сферах між суміжними і несуміжними територіями, що передбачають створення інститутів координації дій;

- укладення та виконання договорів про співробітництво у визначених сферах між територіями, що не передбачають створення інститутів координації дій.

Стійкість зв'язків інтеграції транскордонних регіонів як властивості соціально-економічної системи обумовлена існуванням «сил взаємного тяжіння», що перевищують переваги автономного функціонування регіонів. Економічна структура, що утворюється у результаті їх дії, забезпечує домінування ефекту сумісного функціонування регіонів над сумою ефектів їх автономної діяльності.

На цій підставі інтеграція України в європейські структури потребує вироблення та реалізації такої моделі взаємовідносин з регіонами й управління ними, яка відповідала б принципам регіональної політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці у форматі «центр – регіони», загально-визнаної практики внутрішнього міжрегіонального співробітництва, а також транскордонної співпраці територій. На рис. 4.3 представлено основні імперативи процесу формування розширеного простору транскордонної економічної системи у структурі національної економіки України [2, с. 176].



Рис. 4.3. Основні імперативи формування транскордонної економічної системи як простору інтеграційних взаємодій

На пострадянському просторі найбільш вдалим прикладом розвитку інтеграційних зв'язків на рівні транскордонного регіону є створення зон вільної торгівлі та спеціальних економічних зон,

що передбачають підвищення привабливості транскордонних регіонів для іноземних інвесторів за допомогою пільгового митного, податкового режимів і пом'якшення прикордонних обмежень.

На основі транскордонних інтеграційних зв'язків регіони починають спільно розв'язувати питання раціонального розміщення виробництва, поглиблення спеціалізації і кооперації, розвитку виробничої і соціальної інфраструктури, розширення взаємної торгівлі [27, с. 149].

Проблеми соціального та економічного змісту, що загострились у ході радикальних реформ і глибокої фінансово-економічної кризи, потребують для їх раціонального подолання об'єднаннями зусиль низки транскордонних регіонів, у тому числі транскордонне співробітництво по різні боки кордонів. На цій підставі інтеграційний потенціал створює додаткові можливості прискорення розвитку транскордонних регіонів шляхом об'єднання зусиль і мобілізації регіональних ресурсів для розв'язання спільних та ідентичних проблем. Тому варто зауважити, що в умовах фінансово-економічної кризи розвиток інтеграційних зв'язків є ефективним інструментом подолання її негативних наслідків, пов'язаних із розвитком внутрішнього ринку товарів і збільшенням внутрішнього попиту на продукцію, диверсифікацією економіки, усуненням територіальних бар'єрів для переміщення виробничих, інвестиційних і трудових ресурсів між транскордонними регіонами.

Унаслідок диференціації економічних, географічних та історичних умов розвитку інтеграційної діяльності і транскордонного співробітництва, залежно від ступеня і форм участі транскордонного регіону в реалізації цієї діяльності, можна виділити такі основні моделі розвитку інтеграційних транскордонних зв'язків: «експансіоністська», орієнтована на заняття домінуючого положення регіону в структурі світогосподарських зв'язків; «стабілізаційна» модель, спрямована на збереження транскордонного міждержавного ринку, що історично сформувався, і конкурентних позицій у ньому; «структурна» модель, що має на меті використання потенціалу світогосподарської системи для прискорення процесів реконструкції і розвитку транскордонного регіону; «фіскальна» модель, направлена на максимізацію поточних доходів, що отримуються транскордонним регіоном від здійснення інтеграційної діяльності; «інструментальна» модель, пов'язана з певним

вичлененням зовнішньоекономічного комплексу і торгівлі з транскордонною господарською системою задля використання потенціалу світогосподарської системи в рамках регульованої транскордонної (регіональної) економіки [24, с. 41].

На цій підставі, з погляду перспективності, найбільш привабливою є структурна модель інтеграційних зв'язків, що спрямована на ефективне включення транскордонного регіону до системи світогосподарських зв'язків. Сучасний транскордонний розвиток все більше поєднує у собі два рівнобіжні й взаємозалежні процеси: конкуренції і співробітництва транскордонних регіонів, передбачаючи розвиток інтеграційних зв'язків з країнами-сусідами. Що більше транскордонний регіон використовує потенціал міжнародного поділу праці, то вищі темпи його економічного зростання.

Структурна модель передбачає концентрацію зусиль на розвитку експортно-орієнтованих галузей. Причому основним завданням стає підвищення частки готових товарів, машин і устаткування в експорті, підвищення ефективності і захисту нових галузей з використанням всього спектру тарифних і нетарифних інструментів торгової політики, вироблених у світовій практиці. Інтеграція транскордонних регіонів країни у світову економіку ефективна в тому випадку, коли вітчизняні виробники здатні пропонувати на зарубіжних ринках конкурентоздатну продукцію високого ступеня обробки або з великою часткою доданої вартості.

У зв'язку зі сказаним актуальним постає питання розробки якісно нової моделі розвитку експортного потенціалу транскордонного регіону, що за своєю сутністю має бути інноваційно-інвестиційною, тобто опиратися на підтримку та стимулювання інноваційних і високотехнологічних галузей національної економіки. Подальше зволікання із впровадженням такої моделі загрожує втратою конкурентних переваг України, які ще збереглися [22, с. 19].

Отже, виходячи з вищесказаного, можна довести, що одними із головних наукових теорій, які обґрунтовують трансформацію транскордонного співробітництва, є: по-перше, дифузійно-втягуюча інтеграція, де автор обґрунтував транскордонне співробітництво як початкову ланку дифузійно-втягуючої інтеграції на найнижчому євроінтеграційному рівні в системі: «регіональна інтеграція – інтеграція сусідніх країн – прикордонна інтеграція – дифузійно-

втягуюча інтеграція». Вона виникає у результаті ініціативи «знизу», але одночасно є складовим елементом створюваного «згори» нового європейського устрою. Транскордонне співробітництво через свої організаційно-функціональні структури – єврорегіони, а також дифузійно-втягуючу інтеграцію, повинні стати кроком на шляху об'єднання Європи. Дифузійно-втягуюча інтеграція впливає на координацію дій у прикордонні, розвиток єврорегіонів. Для створення бази кооперації вона намагається залучити до ідеї транскордонного співробітництва усі можливі інституції: парламенти, адміністрації, союзи, товариства, церкву, політичні партії, профспілкові об'єднання, торгові дома, університети та школи тощо.

Варто зауважити, що особливості соціально-економічних явищ та процесів у країнах Центральної та Східної Європи починаючи із 90-х рр. XX ст. і до сьогодні можна пояснити, застосовуючи знання із синергетики. Звернемо увагу на те, що синергетика через систему транскордонного співробітництва здатна позитивно впливати на національну економіку, стимулюючи її до самоорганізації, саморозвитку, утворення складної економічної системи застосовуючи спеціалізацію, кооперацію із сусідами і, як наслідок, забезпечити підвищення конкурентоспроможності даної економіки [30, с. 33].

Нині прикордонні господарські структурні одиниці різних країн Східної Європи, де ще не завершилися соціально-економічні перехідні трансформаційні процеси, між якими відбуваються транскордонні, інтеграційні процеси, є нестабільними. Через те тут варто використати основи теорії синергетики. Частки їх нестабільні, вони спроможні до об'єднань з утворенням складних транскордонних територіально-господарських структур – єврорегіонів, транскордонних кластерів, технопарків, білатеральних організацій. При цьому реалізується головна теза ЄС – «Європа-регіони», де основою є самодостатній економічно розвинутий транскордонний регіон. Цьому сприяють коливання внутрішньої енергії, зокрема, структурні реформи, приватизація, запровадження ресурсо-, паливо-енергозаощадливих технологій, які підвищують продуктивність праці, знижують собівартість, і, як наслідок, зростає конкурентоспроможність транскордонних регіонів. На цей процес також впливають випадкові зовнішні чинники, такі як коливання валютних

курсів, інвестиції, співробітництво із міжнародними фінансовими організаціями, позитивні і зворотні зв'язки тощо.

Процес ускладнення йде через біфуркації, тобто через вибір однієї з альтернатив, що визначає подальшу послідовність етапів синтезу і нових біфуркацій. При цьому у виборі бере участь пам'ять про найближчих альтернативних «попередників» певного етапу ускладнення. Зауважимо, для країн Центральної та Східної Європи у 90-х рр. XX ст. це було Європейське економічне співтовариство, НАТО, а з іншого боку – колишній СРСР, Рада Економічної Взаємодопомоги, країни Варшавського Договору, пізніше – Єдиний економічний простір, відображаючи своєрідну тенденцію, спрямованість змін. У сполученні із розходженнями в нестабільності визначаються різні темпи самоорганізації транскордонних територіальних господарських структурних одиниць. У деталях самоорганізація непередбачена, можливі лише імовірності прогнози тенденцій. Отже, одним із основних наукових понять транскордонного співробітництва виступає *складна система*, що має поліфункціональну структурну побудову, взаємозалежність та взаємодію елементів, які функціонують у межах транскордонної соціально-економічної системи [27, с. 257].

Іншою важливою складовою частиною, що пояснює транскордонне співробітництво, є наукова категорія *атрактор* – реальні структури у відкритих нелінійних середовищах, на які виходять процеси еволюції у цих середовищах внаслідок затухання у них перехідних процесів. Якщо система потрапляє у зону тяжіння певного атрактора, зокрема, характерного для Центральної та Східної Європи – Європейського Союзу, Єдиного Економічного Простору, то вона з об'єктивною необхідністю еволюціонує до відносно стійкого стану або структури. Як кажуть філософи: «майбутнє детермінує сучасне». Атрактори існують ще до того, як у їхнє поле потрапляє чинна транскордонна система. У цьому розумінні названі аттрактори – це бажана ціль транскордонної системи, до якої остання прагне внаслідок «розгортання своєї сутності», але яка може бути не досягнута через відсутність необхідних і достатніх умов.

Якщо розглядати особливості соціально-економічних процесів у країнах Центральної та Східної Європи у 90-х рр. XX ст. і з'ясувати певні закономірності, необхідно використати інструментарій

біфуркації. Ще одним науковим поняттям, яке характеризує особливості транскордонного співробітництва, є *хаос* і *порядок*.

Біфуркація – це процес якісного переходу соціально-економічних систем країн Центральної та Східної Європи від стану рівноваги, яким була командно-адміністративна система управління, до *хаосу*, криз, нестабільності перебудовчого періоду. Ці системи трансформуються із подальшим виходом на соціально-орієнтовану ринкову економіку, що є новим *порядком*, більш вищим ступенем організації і розвитку, через механізми послідовних змін.

Характеризуючи трансформаційні процеси у системі транскордонного співробітництва, не можемо обійтись без ще одного базового наукового поняття – *саморозвиток*. Це єдиний цілісний процес, що може розглядатися тільки стосовно системи, оскільки він – це результат інтернаціоналізації, інтеграції, спеціалізації та кооперативної дії елементів системи. Характерною особливістю транскордонних економічних систем, що розвиваються, є їх спроможність до самоорганізації, що виявляється у самоузгодженому функціонуванні системи за рахунок внутрішніх зв'язків із зовнішнім середовищем [22, с. 19].

Розширення ринку сприяє економії масштабу у багатьох галузях, яка не може бути досягнута на вузьких національних ринках. Більш місткий ринок також поживляє конкуренцію, змушуючи виробників зменшувати витрати, більш активно продавати та випускати нові продукти.

Ефект масштабу може набувати таких форм, як позитивний («плюс» – ефект масштабу), нульовий («нуль» – ефект масштабу) та негативний («мінус» – ефект масштабу), тобто мати позитивне, нейтральне і негативне значення. Синергійний ефект проявляється у підсумкових здобутках чи втратах макроекономічного характеру. Водночас важливими є техніко-технологічний, екологічний, соціальний виміри ефекту масштабу. Математична формалізація ефекту масштабу має такий вигляд:

$$E_i = f(M_i),$$

де E_i – синергійний ефект економічної системи i -го порядку; M_i – масштаби (величина, розміри) економічної системи i -го порядку ($i = 1, \dots, n$) [26].

Поєднання економії масштабу та посиленої конкуренції також сприяє збільшенню розмірів компаній чи через внутрішнє зростання, чи об'єднання або поглинання. Більші фірми, зі свого боку, мають більшу здатність фінансувати наукові дослідження та розробки і тому більш ефективно конкурувати в інновації продуктів.

Щоб скористатися новими ринковими можливостями та вистояти у гострішій конкуренції, фірми змушені робити інвестиції у підприємства та устаткування, які безпосередньо створюють нові робочі місця і дохід. Більш того, якість інвестиції буде підвищуватися, оскільки рішення щодо інвестиції приймаються з огляду на витрати та ринкові умови цілої інтеграційної системи. Форсуючи розвиток індустріальних центрів, що обслуговують більші ринки, митний союз також спричиняє економію зовнішніх ресурсів; взаємодія між багатьма спеціалізованими фірмами у цих центрах знижує витрати для них всіх. Крім того, більший ринок залучає нові інвестиції в інфраструктуру (таку як транспорт, енергетику та комунікації), яка і собі стимулює загальне підвищення ефективності господарської діяльності [27, с. 349].

Таким чином, транскордонне співробітництво та економічна інтеграція і сучасне світове господарство загалом, стають способом не тільки відкриття, а й створення сучасної інтегральної економічної реальності, способом побачити світ по-іншому і активно співпрацювати у ньому. Вони дають можливість розглянути старі проблеми в новому світлі та запропонувати їх нестандартне розв'язання, переформулювати питання, переконструювати проблемне поле науки. Транскордонне співробітництво та економічну інтеграцію можна розглядати як оптимістичний спосіб оволодіння нелінійною ситуацією. За умов прискореного і нестабільного розвитку світогосподарських процесів, вони надають можливість оптимістично зрозуміти принципи генезису складних систем, розкрити причини еволюційних криз, нестабільності й хаосу, оволодіти методами нелінійного управління складними системами, що перебувають у стані нестійкості.

4.2. Тенденції розвитку міжнародних торговельних потоків

В умовах посилення конкуренції на світовому товарному ринку спостерігаються глобальні зміни економічної активності,

які найбільш помітні у сфері енергетичних і мінерально-сировинних ресурсів. Зростання попиту на них зсувається з розвинених держав у країни що розвиваються, переважно азійські. За прогнозами експертів, попит на нафту з боку Китаю та Індії за період 2015–2020 рр. майже подвоїться і досягне більш ніж 15 млн барелів на день. Цілком ймовірно, що до кінця зазначеного періоду азійські країни за цим показником досягнуть рівня США – найбільшого споживача нафти на сьогоднішній день [4].

Як пріоритети розвитку світових товарних ринків можна відзначити формування георегіональних економічних угруповань. Останнім прикладом цього може слугувати підписання Угоди про Транстихоокеанське партнерство (ТТП) представниками 12 країн тихоокеанського узбережжя – США, Японії, Австралії, Брунею, В'єтнаму, Канади, Малайзії, Мексики, Нової Зеландії, Перу, Сингапуру та Чилі. Це буде одна із найбільших у світі зона вільної торгівлі, учасники якої виготовляють близько 40 % світового ВВП і контролюють третину світової торгівлі. Згідно з Угодою, буде скасовано більше 18 000 мит на американські продукти, ліквідовано або зменшено мито на більшість товарів, введено взаємовигідне визнання багатьох регулятивних постанов. Також будуть скасовані постанови Плаза, що обмежували доступ японських товарів на північноамериканський ринок. Канада і Японія погодилися відкрити свої ринки для американських молочних продуктів, а Нова Зеландія отримала переваги на американському молочному ринку. Було домовлено і про уніфікацію санітарних та фітосанітарних правил, спільну політику в сфері захисту інтелектуальної власності, державних закупівель, конкурентної політики [28, с. 19].

Проте, на нашу думку, створення ТТП призведе не до рівноправної та вільної торгівлі в регіоні, а до встановлення контролю США над економіками інших країн-учасниць. Транстихоокеанське партнерство спрямоване проти Китаю, Росії та загалом проти БРІКС. У цьому зв'язку занепокоєність висловило і впливове китайське видання *Global Times*, яке написало, що ТТП буде використовуватися певними його учасниками як механізм тиску на Пекін. При цьому вважається, що підстав для хвилювання немає, оскільки, без участі Китаю подібне регіональне об'єднання буде

мати тільки обмежену життєдіяльність. З точки зору розвитку МТП, як глобального інструмента консолідації ЄС, варто підкреслити таке.

У відповідь на формування ТТП Євразійський економічний союз може бути пов'язаний з проектом «Нового Шовкового шляху», до якого увійдуть країни, що залишилися поза членством у Тихоокеанському партнерстві. Таким чином, можна висловити припущення, що ці два союзи будуть боротися за ринок Євросоюзу. США пропонує трансатлантичні зв'язки, а Росія і Китай – «Велику Євразію» від Лісабону до Шанхая [26, с 35].

У зазначеному контексті слід також відзначити економічні зв'язки між Латинською Америкою та Європейським Союзом, що є важливими торговельними партнерами. З набранням чинності підписаної у 2000 р. «Глобальної угоди» про асоціацію між Євросоюзом та Мексикою політична та економічна співпраця між ними значно зміцнилася. В економічних питаннях на перший план вийшло полегшення застосування Договору про вільну торгівлю між Мексикою і ЄС, а також технічне сприяння Єдиної програми допомоги малим і середнім підприємствам Мексики, в рамках якої підтримку отримали вже понад півтори тисячі компаній. Важливою характеристикою торгових відносин між Мексикою та Європейським Союзом є орієнтація мексиканського експорту на високотехнологічні та інноваційні промислові товари з доданою вартістю [17].

Варто також наголосити, що ще у грудні 1995 р. ЄС і МЕРКОСУР підписали Міжрегіональну рамкову угоду про співпрацю з перспективою створення Міжрегіональної асоціації, яка могла б стати найбільшою у світі зоною вільної торгівлі, нараховуючи загалом вірогідних 750 млн споживачів. Міжрегіональна рамкова угода про співпрацю визначає широку сферу співробітництва – торговельні та економічні відносини, співпрацю у сфері європейської інтеграції, культурні зв'язки, а також передбачає інституціоналізацію політичного діалогу та зміцнення зв'язків між Європейським Союзом і країнами МЕРКОСУР. Угода стала підґрунтям для розвитку відносин ЄС – МЕРКОСУР. Для Європейського Союзу МЕРКОСУР став восьмим за значенням торговельним партнером. ЄС є для країн МЕРКОСУР головним ринком збуту сільськогосподарської продукції, на який припадає майже

20 % всього імпорту цієї категорії товарів. Зі свого боку, країни МЕРКОСУР імпортують продукцію машинобудування, транспортне обладнання [27, с. 191].

Активна динаміка інтеграційних процесів у Латинській Америці вимагає від Європейського Союзу глибокого вивчення цих змін, вироблення свого ставлення до них і гнучкого реагування на інтеграційні процеси. Крім того, важливо зазначити, що між ЄС і країнами Латинської Америки склалося стратегічне партнерство, що знайшло прояв у спільному розширеному «Плані дій на 2013–2015 роки». При всіх наявних труднощах і суперечностях обидва регіони висловлюють готовність і надалі зміцнювати відносини в політичній, економічній і соціальній сферах. У найближчі роки можна сподіватись на подальший розвиток широкого двостороннього діалогу між Європейським Союзом і країнами Латинської Америки, що варто розглядати вагомим фактором консолідації цих інтеграційних угруповань [27, с. 18].

У контексті проблеми, що розглядається, треба звернути увагу на чинники консолідації ЄС. По-перше, серед основних напрямів розвитку світових товарних ринків варто констатувати появу нових суверенних гравців, що заявляють про свої права на природні ресурси, але водночас ринки породжують нові форми протекціонізму, залишаючись все більш складними. Поряд зі звичайною продукцією у вузьких моногалузях з'являється широка лінійка наукомісткої продукції і високотехнологічних послуг – так звані інтегровані продукти міжгалузевої кооперації. Розвинені країни зосереджуються на виробництві високотехнологічної продукції за сучасними світовими стандартами, враховуючи екологічні вимоги, випуск якої не під силу новим гігантам індустріального зростання. У цьому зв'язку можливі такі наслідки такого сценарію: а) посиляться товарообмін в рамках інтегрованої групи розвинених країн; б) загалом збільшиться товарообмін між розвиненими країнами; в) складна високоякісна продукція і послуги будуть обмінюватися не тільки на сировину, а й на рядову продукцію першої переробки [30, с. 31].

По-друге, стратегічним орієнтиром розвитку світового товарного ринку є утворення і функціонування нових великих георегіональних економічних угруповань, таких як БРІКС та Транстихоокеанське партнерство. При всіх наявних труднощах і суперечностях

ці угруповання демонструють свою готовність укріплювати відносини в політичній, економічній і соціальній сферах, що можливо буде спостерігати у найближчі роки серед країн Європейської спільноти, зокрема, України.

По-третє, у цьому зв'язку варто виокремити і місце України у консолідації ЄС. Розширення Європейського Союзу впритул наблизило Україну до його кордонів. Зазначимо, що на початку третього тисячоліття в умовах сталого соціально-економічного розвитку України утвердження її державності важливим є посилення інтеграції економіки держави у світову економічну систему шляхом активізації зовнішньоекономічної діяльності та транскордонного функціонування міжнародних торговельних потоків зокрема. Вивчаючи транскордонне співробітництво як прикладну науку про розвиток та трансформацію локальних економічних систем, слід звернути увагу на формування у різних країнах світу нових механізмів його реалізації. Транскордонне співробітництво в системі міжнародних економічних відносин надало нового змісту комплексу організаційно-правових та економічних інструментів управління соціально-економічним розвитком країн європейського континенту [27, с. 45].

Дослідження теоретичних та прикладних засад глобалізації світового господарства в умовах сучасних міжнародних економічних відносин, розвитку єврорегіональної співпраці прикордонних територій України та країн Центральної і Східної Європи, досвід застосування прогресивних інтеграційних моделей є актуальним і важливим науковим завданням в контексті сучасного динамічного розвитку євроінтеграційного процесу. Враховуючи вищесказане, важливо зауважити, що політика сприяння транскордонному функціонуванню міжнародних торговельних потоків, яка трансформується, спрямована на забезпечення прогресу факторів виробництва на певних територіях, раціональне використання ресурсного потенціалу, створення належних умов для нормальної життєдіяльності населення, дотримання екологічної безпеки та удосконалення територіальної організації виробництва і суспільства загалом.

По-четверте, сучасна політика Європейського Союзу щодо просторового облаштування територій, особливу увагу зосереджує на пошуку нових форм транскордонного співробітництва з метою підвищення ефективності руху міжнародних торговельних потоків,

співпраці та утворення повномасштабного інтегрованого простору. Так, на європейських кордонах почали функціонувати «європейські угруповання територіального співробітництва», «транскордонні партнерства», «транскордонні кластери» і «транскордонні промислові зони», тощо. Вони стають тими «полюсами зростання» у периферійних прикордонних регіонах, які впевнено конкурують із центральними та столичними регіонами. Основна мета всіх зазначених нових форм – прискорити економічне зростання шляхом об'єднання зусиль учасників для сприяння ефективному руху, розподілу, забезпечення функціонування міжнародних торговельних потоків, створення конкурентних переваг транскордонним регіонам. Із усіх перерахованих організаційних форм транскордонного співробітництва в Україні існує досвід впровадження лише «транскордонних кластерів» та «транскордонних промислових зон». Їх подальший розвиток та підвищення ефективності функціонування, зокрема у західних областях України, сприятимуть ефективному руху міжнародних торговельних потоків у експортно-імпортному напрямках, відродженню економічної активності та стимулюватимуть економічне зростання, що позитивно вплине на вирівнювання показників соціально-економічного розвитку і конкурентоспроможності як прикордонних регіонів України, так і країн ЄС [3, с. 151].

У зв'язку з масштабним розширенням ЄС на схід і формуванням нового кордону між ЄС та Україною на початку XXI ст. змінюється також формат співпраці як держав Центральної і Східної Європи, так і прикордонних регіонів зокрема. Зміна характеру економічних, політичних відносин внаслідок якісних і кількісних змін у структурі ЄС має безпосередній вплив на формування нової системи товароруху, відносин між прикордонними регіонами України та країнами – новими членами ЄС.

Одним із механізмів ефективного функціонування міжнародних торговельних потоків як інструменту консолідації ЄС є розвиток міжнародних транспортних коридорів і транспортно-логістичної інфраструктури. Вони стали відповіддю світового співтовариства на виклик фундаментальних явищ і процесів у сфері виробництва й торгівлі на європейському та інших континентах. Ці процеси мають об'єктивний, глобальний характер, породжують новий стан системи світової торгівлі і міжнародного поділу праці, впливають

на створення і функціонування глобальної фінансової системи. Упродовж останніх 30 років концептуально визрівав проєкт створення єдиної планетарної транспортно-логістичної системи на підставі інтеграції континентальних транспортно-логістичних комунікацій, що мають стратегічне значення у забезпеченні вантажних і пасажирських перевезень між Європою й Азією, Азією й Америкою, Європою й Африкою. У центрі уваги виявився напрямок Європа – Азія. Пов'язано це з тим, що між полюсами Західноєвропейського й Азійсько-Тихоокеанського регіонів простягається величезний простір з понад 3 млрд населенням, на якому розгортаються головні події в міжнародній торгівлі.

Висування на передові позиції Євро-Азійської світової транспортної системи стало наслідком дії двох макроекономічних чинників. Одним з них є нестійкість і нерівномірність використання досягнень науково-технічного прогресу в різних секторах світового господарства, що спричиняє неоднакову швидкість розвитку різних галузей промислового виробництва у світовій економіці. Іншим – прискорене наростання інтеграційних процесів у Європі. Перший чинник проявляється у короткострокових спадах виробництва в одних регіонах, що спеціалізуються на певних галузях, при одночасному піднесенні в інших. Це тримає у напруженні світову торгову систему, провокуючи досить різкі коливання її кон'юнктури. Як правило, цей процес є джерелом регіональних фінансових криз, що мають стабільний перманентний характер з точками прискореного зростання у різних регіонах планети [14, с. 119].

Флуктуаційні зміни у взаємовідносинах між учасниками зовнішньоекономічної діяльності призвели до істотних структурних зрушень у визначенні напрямів руху міжнародних торговельних потоків, що зумовило міжконтинентальне переорієнтування їх стратегічних напрямів і сегментарні зміни структури світового ринку товарів. У результаті, починаючи із середини 80-х рр. минулого століття, виявляється стійка тенденція до збільшення товарообміну між країнами Західної і Центральної Європи, з одного боку, і Азійсько-Тихоокеанського регіону, Південно-Східної Азії й Індійського субконтиненту, з іншого. Середньорічні темпи зовнішнього зростання при цьому становлять 5–13 %. Саме ці об'єктивні зрушення у системі міжнародної торгівлі, на наш погляд,

сприяли інтеграційним процесам, спрямованим на створення консолідованого європейського економічного простору.

У Західній Європі цілеспрямований розвиток центрів транспортної логістики почався на початку 80-х рр. ХХ ст., що було зумовлене високою динамікою зростання вантажних і пасажирських перевезень в умовах глобалізації світових товарних ринків. Зростаюча конкуренція між товаровиробниками змусила шукати додаткові можливості для зниження транспортної складової у кінцевій ціні товару. Це вимагало створення нової техніки, розвитку транспортної інфраструктури, впровадження сучасних транспортно-логістичних технологій, які у підсумку дали змогу знизити транспортну складову в кінцевій ціні товару до 8–10 %, а сумарні витрати товаровиробників на транспортно-логістичні послуги – на 10–20 % [13, с. 80].

Наявність розвиненої мережі міжнародних господарських логістичних комплексів дає можливість реалізувати систему масштабних маршрутних перевезень, а завдяки застосуванню процесів діджиталізації в обробці інформації для управління транснаціональних логістичних систем, що діють в рамках міжнародних транспортних коридорів, забезпечується висока якість контролю перевезень між національними і міжнародними господарськими логістичними комплексами. За рекомендаціями ООН, для ефективного функціонування міжнародних торговельних потоків, світовій транспортній інфраструктурі необхідно мати 70–80 консолідуючих центрів.

Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів також прискорює процес інноваційного розвитку економік країн, активізує інновації, зміцнює здатність підприємств країни конкурувати на світовому ринку. Між економічним розвитком країни та інноваціями існує тісний зв'язок, який впливає на економічні показники та рівень життя населення.

Для нашого дослідження показовим видається факт, що Європа вже у 1968 р. створила в рамках ЄС Генеральний директорат по регіональній політиці, який відповідає за зміцнення економічної, соціальної та територіальної згуртованості шляхом усунення нерівностей у розвитку регіонів і держав-членів ЄС. У 1975 р. був створений Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР), який підтримує розвиток інфраструктури, інвестує у створення

нових робочих місць, переважно в сфері підприємництва, та підтримує проекти, що сприяють регіональному розвитку. Крім того, здійснює фінансування заходів з подолання регіональних диспропорцій в країнах ЄС шляхом участі у розвитку та структурній перебудові регіонів, що відстають від індустріально розвинених [25, с. 211].

Потрібно зауважити, що проблеми співробітництва в рамках розвитку інфраструктурних об'єктів пов'язані головне з розходженнями у законодавствах країн-учасниць і не можуть бути відкориговані. Негативну роль відіграють і мовні бар'єри. Однак світова спільнота прагне до скорочення подібних перешкод. У сучасних умовах дедалі більше країн світу створюють міжнародні господарські логістичні комплекси й інтегрують їх у світову транспортно-логістичну мережу. Розвиток таких об'єктів починає впливати на досягнення більш високого рівня регіонального та загальнонаціонального розвитку, формування і регулювання власних інноваційних систем. Тому можна стверджувати, що розвиток мережі господарських логістичних комплексів є одним із форм ефективного сприяння руху міжнародних торговельних потоків, економічного та інноваційного розвитку країн світу, і безперечно, сприяє консолідації ЄС.

Отже, серед тенденцій, що зумовлюють прискорення розвитку міжнародних господарських комплексів у світі, та в георегіонах, передусім ЄС, необхідно виділити такі. По-перше, стирання кордонів, що загострює конкурентну боротьбу та змушує шукати нові більш ефективні стратегії і форми взаємодії компаній з метою перенаправлення міжнародних торговельних потоків. По-друге, посилення ролі світової конкуренції та ускладнення її механізму, внаслідок чого підприємства не спроможні поодиноці ефективно проводити конкурентну боротьбу як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках. По-третє, глобалізація економіки, яка призводить до посилення процесів інтеграції економічних суб'єктів і є процесом всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції і уніфікації. Основні наслідки цього процесу – міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн. Це об'єктивний процес, який має системний характер, тобто

охоплює всі сфери життя суспільства. В результаті глобалізації світу інтеграційні угруповання, насамперед ЄС, стають більш консолідованими і залежними від усіх його суб'єктів. Відбувається збільшення спільних для груп держав проблем, так і кількості та типів інтегрованих суб'єктів. Проте, на нашу думку, глобалізація, безумовно, не може бути одноразовою акцією, вона є продуктом конкурентної боротьби у процесі вільної торгівлі [27, с. 324].

Джерела теорії вільної торгівлі, яка, по суті, є початком науки про глобалізацію економічних та соціальних процесів, можна знайти ще в працях учених-економістів Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта. Класиками політичної економії А. Смітом та Д. Рікардо й було обґрунтовано принцип порівняльних витрат, згідно з яким будь-яка країна на виручку від експорту здатна придбати товари, виробництво яких коштувало б їй дорожче, або зовсім не було б нею розгорнуто. Це посилення дало підставу сформулювати тезу про те, що еквівалентність міжнародного обміну гарантує всім націям вигідність, забезпечує гармонію національних інтересів та слугує засобом встановлення ідеального міжнародного поділу праці [24, с. 56].

Широкий розмах глобалізація отримала у другій половині ХХ ст. Глибинна ж її сутність полягає у тому, що при значній схожості з попередніми періодами своєї історії світова економіка переходить до якісно нового стану. Глобалізація й технологічні зміни впливають на діяльність та розвиток підприємств повсюдно. У світовій економіці розвиток логістичних об'єктів вважається ефективним напрямом інноваційної підприємницької діяльності. Адже саме нові тенденції надання транспортно-логістичних послуг, застосування інноваційних технологій у будівництві таких споруд стають потужним поштовхом для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку товарів і зростання МТП.

Потрібно зауважити, що на ринку міжнародних транспортно-логістичних послуг сьогодні відбувається процес якісних змін, який має кардинальний вплив на визначення напрямів руху міжнародних торговельних потоків, діджиталізацію процесів управління, інноваційні підходи до реалізації самих послуг. Основними елементами рушійної сили, що впливають на його розвиток, на наш погляд, є прагнення компаній до скорочення розміру логістичного ланцюга й оптимізації витрат, концентрації компаній на

профільній діяльності та віддання непрофільних видів послуг на аутсорсинг, вплив процесів глобалізації на діяльність компаній, учасників транспортно-логістичного процесу. Всі ці зміни змушують транспортно-логістичні компанії розробляти та впроваджувати нові стратегії діяльності, серед яких варто виділити укрупнення через злиття і поглинання, зростання ролі інформаційних технологій і систем передачі даних, концентрація на наданні закінчених комплексних логістичних рішень, відхід від спеціалізованих послуг, надання супутніх логістичних послуг.

Вказані стратегії, вважаємо, допоможуть таким компаніям легше пережити період світової кризи. Як показує досвід, укрупнення через злиття і поглинання змінює і поліпшує кадровий потенціал, збільшує балансову вартість компанії, приводить інвестиції у розвиток сфери інформаційних технологій і систем передачі даних, що суттєво впливає на якість надання компаніями логістичних послуг. Процеси інтеграції змушують логістичні компанії розширювати перелік своїх послуг. Все більше міжнародних компаній починають відходити від політики надання спеціалізованих послуг, надаючи непрофільні супутні. Наприклад, міжнародна транспортно-логістична компанія може не тільки забрати вантаж, скажімо у Берліні, а й розмитнити його в Україні, сплативши до бюджету всі необхідні платежі, після цього виставити рахунок усіх витрат [27, с. 33].

Необхідно також зазначити, що для підвищення конкурентоспроможності міжнародні компанії відкривають свої філії у багатьох країнах світу, регіонах безпосереднього перетину митних кордонів, що дає їм переваги у боротьбі за учасника зовнішньоекономічної діяльності. Знаходження представництва компанії за кордоном, чи це виробництво чи сфера послуг, сприяє інтеграції компанії в економіку, суспільно-політичне життя країни, в якій вона розташована. Персоналу компанії легше співпрацювати з іноземними партнерами-клієнтами, перебуваючи у своїй країні. Спілкуючись безпосередньо із представниками бізнесу, політики, представники компаній створюють позитивний імідж своєї компанії й країни загалом. Відомо, що позитивний імідж може суттєво впливати на ефективну діяльність компанії. Такий підхід компаній до свого розвитку, на наш погляд, є перспективним, оскільки, тільки пере-

буваючи у країні безпосередньої діяльності, можливо вивчити ментальність та мислення її мешканців.

Міжнародним транспортно-логістичним компаніям також властива широка географічна представленість. Вважається, що велика міжнародна компанія повинна мати складські об'єкти у всіх містах з населенням понад 500 тис людей, звертаючи особливу увагу на транскордонні території. Обов'язковою умовою має бути присутність складських об'єктів компанії у великих транспортних вузлах. Таке проникнення дозволяє надавати якісні послуги для великих торгових компаній, які з метою скорочення транспортних витрат, шукають максимально короткі шляхи доставки своїх товарів до кінцевого споживача. Саме торгові компанії можуть бути якорними орендаторами регіональних господарських логістичних комплексів, позаяк, маючи розгалужену мережу торговельних центрів, їм вкрай необхідно швидко вибудовувати ланцюжки поставок у декількох регіонах і своєчасно реагувати на зміну кон'юктури ринку. Необхідність завоювання нових регіональних ринків на основі логістичних послуг, також, безсумнівно, є важливою причиною, за якої великі торгові компанії будуть користуватися саме послугами логістичних мереж.

В епоху глобальної інтеграції можна виділити три основні тенденції, що стосується сучасної транспортно-логістичної інфраструктури. Це, по-перше, інноваційний підхід до її створення, що веде до концептуальних змін функціонально-компетентної та організаційно-економічної структури. Інтегральні комунікаційні технології все більше використовуються на різних видах транспорту, в енергетиці, будівництві для того, щоб досягти більшої ефективності як фізичних, так й інформаційних і трансакційних потоків. По-друге, відбувається помітне збільшення та географічна диверсифікація транспортних перевезень товарів і пасажирів, що пов'язано із міжнародною орієнтацією бізнесу. Концептуальні положення сталого розвитку інфраструктури, засновані на паритетності відносин «господарство – населення – навколишнє середовище», ставлять нові вимоги до організації перевезень. По-третє, світова економіка веде до потреби кращої координації між управлінням потоками міжнародного транспорту та управлінням міжнародними виробничими мережами. Поступово управління транспортними потоками стає незалежним видом діяльності, широко

починає застосовуватись логістика теоретико-прикладної дисципліни з оптимізації управління міжнародними торговельними потоками.

Світовий ринок транспортно-логістичних послуг, за результатами досліджень та розрахунків, нині характеризується територіальною структурою, у якій перевагу мають країни Західної Європи – 29,5 % за вартістю, Північної Америки – 28,2 %, країни АТР – 21 %. У територіальній структурі інтегрованої транспортно-логістичної системи провідну роль відіграють мультимодальні транспортно-логістичні вузли, міжнародні господарські логістичні комплекси, логістичні платформи. Водночас треба підкреслити, що сучасна мережа вузлових пунктів у регіональному масштабі надмірно децентралізована [6].

Одним із основних завдань розвитку європейської транспортно-логістичної стратегії, міжнародних торговельних відносин як консолідуючої умови сьогодні має бути формування в Європейському Союзі вузлових пунктів інтермодальних перевезень, які дозволять швидко переорієнтувати напрями руху міжнародних торговельних потоків на георегіональному рівні. В умовах вільного переміщення міжнародних товаропотоків у межах інтегрованого ринку Європейського Союзу відбувається зменшення кількості національних терміналів і їх заміна єдиними міжнародними господарськими логістичними комплексами, що означає зменшення числа елементів інфраструктури. Одночасно із формуванням регіональних розподільчих центрів, великими компаніями-виробниками товарів створюються господарські об'єкти, що здійснюють накопичення, переробку, обслуговування, розділення і поставку своїх товарів у різні країни світу. У зв'язку із цим потрібно зауважити, що спостерігається тенденція до консолідації європейських міжнародних господарських логістичних центрів, об'єднання їх у європлатформи, що дасть змогу консолідувати великі партії товару на транскордонних територіях.

Варто зазначити, що процеси інтеграції континентальних транспортних комунікацій стимулювали проєкт створення єдиної світової транспортно-логістичної системи, де на передові позиції вийшла Євро-Азійська світова транспортно-логістична система. Це сприяє розвитку економік країн Європи і Азії, ефективній міжнародній співпраці товаровиробників. Єдина світова транспортно-

логістична система дозволить їм пришвидшити та вдосконалити функціонування міжнародних торговельних потоків, що неминуче відобразиться на собівартості й підвищить їх конкурентоспроможність.

Сучасні тенденції розвитку транспортно-логістичного обслуговування визначають основні принципи функціонування міжнародних господарських логістичних комплексів – комплексний розвиток інфраструктури, спільне використання телекомунікаційних мереж і систем електронного документообігу, узгодження економічних інтересів перевізників та логістичних посередників.

У контексті розвитку МТП зростає роль світового ринку транспортно-логістичних послуг, що проходить через процес фундаментальних змін. Вони спричиняють кардинальний вплив на роль і масштаби діяльності транспортно-логістичних компаній та структуру їх взаємовідносин. Відбуваються процеси злиття та поглинання, зміна, вдосконалення і розширення профільної діяльності, що позитивно впливає на визначення пріоритетних напрямів руху міжнародних торговельних потоків, створення відповідної інфраструктури, зокрема.

Розвиток міжнародної економічної інтеграції у світовому господарстві на початку ХХІ ст. стає всеохопливим, багатограним та набуває системного характеру. Одним із його проявів є те, що він ґрунтується на впровадженні у практику міждержавних господарських зв'язків, нових системно взаємодоповнювальних форм інтенсифікації багатосторонніх міжнародних економічних відносин. Цим стратегічним вектором розвитку міжнародних інтеграційних зв'язків виступає створення зацікавленими країнами господарських об'єктів, метою яких є поглиблення взаємодії партнерів у сфері виробництва, розподілу та обміну. У цьому зв'язку як одну з перспективних базових ланок інтеграційного ланцюга необхідно виокремити міжнародні господарські логістичні комплекси, які також вагомо впливають на консолідацію ЄС, складаючи основу інтенсифікації МТП [27, с. 49].

У теоретичному аспекті концептуальні підходи до формування новітніх інтеграційних форм, на наш погляд, також мають передбачати необхідність створення сучасної інфраструктури, започаткування нового якісного етапу розвитку міжнародних економічних відносин. Економічний зміст міжнародних господарських логіс-

тичних комплексів полягає у відносинах вітчизняних та іноземних девелоперських компаній з приводу забезпечення раціонального функціонування спільних господарських об'єктів комерційної нерухомості, основною функцією яких є надання господарсько-логістичних послуг учасникам міжнародної економічної діяльності.

Наявність розвиненої мережі міжнародних господарських логістичних комплексів дає можливість реалізувати систему нових інтеграційних проєктів. Завдяки застосуванню сучасних методів обробки інформації в управлінні транснаціональними логістичними системами, що діють у рамках міжнародних транспортних коридорів, забезпечується стабільність руху міжнародних товарних потоків, зокрема і у ЄС, які ми розглядаємо як суттєвий чинник консолідації цього інтеграційного об'єднання.

Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів прискорює інтеграційний процес розвитку національних економік, зміцнює здатність підприємств країн конкурувати на світовому ринку. Між економічним розвитком країни та інноваціями існує тісний зв'язок, який відображається у макропоказниках. Упровадження інформаційно-комп'ютерних систем стимулювало створення нових логістичних технологій у виробництві й дистрибуції, а також розвиток утворених раніше, таких як – MRP II, DRP II, QR, CR, OTR [6].

В економічній літературі констатується вплив міжнародної інтеграції на формування і розвиток МГЛК. Так, М. Неруш вважає, що розвиток інтеграції світової економіки й глобалізація бізнесу сприяли створенню міжнародних логістичних систем. Останні стали більш комплексними, а такі проблеми, як розміщення виробництва і центрів дистрибуції, вибір видів транспорту для певного замовлення, типів сервісу, методів управління запасами, проєктування адекватних комунікаційних й інформаційних систем привели до інтеграції логістичної та транспортної компоненти із метою оптимізації процесу перевезень й максимального задоволення потреб замовника.

У цьому зв'язку важливо підкреслити актуальність повсюдного започаткування впровадження GALS – і CASE-технологій, послуг пакетного радіо та цифрового електронного зв'язку. Створена ЕЛА служба «Euro-Log», надання клієнтам необхідної інформації

про вантаж «від ...і до...». Якість новизни служби «Euro-Log» з самого початку визначалося дотриманням двох головних принципів: перший – більше Ratio і менше макулатури за рахунок впровадження електронного безпаперового оформлення документів; другий – більше прозорості (так зване «скляне експедивання») з точною довідкою on-line вантажу, який перевозиться [4].

Варто також зауважити, що проблеми співробітництва в рамках розвитку МГЛК пов'язані, головним чином, з розходженнями в законодавствах країн-учасниць і не можуть бути відкориговані. Однак світова спільнота націлена на усунення подібних перешкод. Тому у сучасних умовах дедалі більше країн світу створюють міжнародні господарські логістичні комплекси й інтегрують їх у світову транспортно-логістичну мережу. Створення сучасних інфраструктурних об'єктів починає впливати на досягнення більш високого рівня регіонального і загальнонаціонального розвитку, формування та регулювання власних інноваційних систем, є одним із ефективних форм економічного й інноваційного розвитку країн світу.

Наслідками цього процесу виступили поглиблення міжнародного поділу праці, посилення інтеграції виробничих ресурсів, уніфікації законодавства, стандартизації економічних та технічних процесів країн світу. У цьому зв'язку сучасні транспортно-логістичні об'єкти є ефективним напрямом інноваційної підприємницької діяльності. Нові тенденції надання транспортно-логістичних послуг, застосування інноваційних технологій у розбудові таких об'єктів стають потужним поштовхом для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку послуг.

Для нашого дослідження причин новим видається твердження, що на ринку міжнародних транспортно-логістичних послуг сьогодні відбувається процес якісних змін, який має кардинальний вплив на роль та масштаби діяльності учасників. Основними елементами рушійної сили, що впливають на його розвиток, на нашу думку, є прагнення компаній до скорочення транспортно-логістичного ланцюга й оптимізації витрат, концентрації компаній на профільній діяльності та віддання непрофільних видів послуг на аутсорсинг, вплив процесів глобалізації на діяльність компаній, учасників транспортно-логістичного процесу.

Окремо слід виділити роль національних транспортних коридорів, що стикаються із міжнародними транспортними коридорами європейської і азійської транспортних мереж. Світова економічна криза, наслідки якої ще будуть довго відчувати економіки усіх країн, на нашу думку, неухильно стимулює вдосконалення технології вантажних перевезень, пов'язаної з концентрацією транспортних потоків та зростанням вантажоперевезень по інтермодальних транспортних коридорах, які повинні стати основою єдиної глобальної транспортно-логістичної мережі ХХІ ст.

В умовах ринкового конкурентного середовища, дерегулювання та децентралізації економіки розв'язання проблеми забезпечення координації та взаємодії у роботі різних видів транспорту, розвитку змішаних перевезень вантажів міжнародними транспортними коридорами, котрі є частиною національної або міжнародної транспортної системи, при комплексному транспортно-експедиційному обслуговуванні міжнародних товарних потоків, актуальним видається застосування принципово нових підходів, в основу яких необхідно закласти принципи логістики й логістичного менеджменту, пріоритетність формування та розвитку інтегрованих логістичних транспортно-розподільчих систем на регіональному, міжрегіональному, транснаціональному рівнях [27, с. 41].

На сучасному етапі розвиток господарсько-логістичної системи варто розглядати важливим чинником соціально-економічного зростання, що забезпечує єдність і вдосконалення міжрегіональних та міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення виробничих сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу, розвиток підприємництва та розширення міжнародної співпраці.

Одним з першочергових завдань розвитку національних економік має стати формування регіональної господарсько-логістичної інфраструктури та її поступова інтеграція з національною і міжнародною транспортно-логістичними системами вантажо- та товароруху. Основними новітніми системоутворювальними компонентами господарсько-логістичної інфраструктури є вузлові та лінійні об'єкти, які формують опорний каркас регіону:

- транспортно-логістичні лінії – міжнародні транспортні коридори, які можуть збігатися з магістральними, регіональними й локальними шляхами сполучення;
- транспортні вузли магістральної інфраструктури, в яких формуються міжнародні господарські логістичні комплекси або мультимодальні термінальні комплекси, до складу яких можуть входити контейнерні та вантажопереробні термінали залізничного, автомобільного, морського, річкового і повітряного транспорту [35, с. 62].

З цього приводу варто зауважити, що для нашої країни є актуальними розвиток національної та регіональної мереж міжнародних господарських логістичних комплексів. Їх розвиток дозволить транспортно-логістичній системі України інтегруватися в європейську й світову. Однією зі складових цієї системи виступають вітчизняні міжнародні господарські логістичні комплекси, мета яких полягає у формуванні відносин вітчизняних та іноземних девелоперських компаній з приводу забезпечення раціонального функціонування спільних господарських об'єктів комерційної нерухомості. Їх основною функцією є надання транспортно-логістичних послуг учасникам зовнішньоекономічної економічної діяльності.

Нинішня транспортно-логістична система є продуктом інтеграційної взаємодії різних країн світової спільноти. Головна мета такої взаємодії – збільшення отриманого прибутку при координації спільних зусиль учасників господарської діяльності та забезпечення інформаційної підтримки руху товарів. Сучасна транспортно-логістична інфраструктура це, по суті, симбіоз маркетингових та інформаційних центрів, оптово-посередницьких і логістичних компаній. Їх роль і значення у сучасних ринкових умовах необхідно розглядати не тільки як важливу складову транспортно-логістичного процесу, але і як елемент макрологістичної системи «виробництво – зберігання – постачання – споживач». Як інфраструктурна складова ТЛС Європи спрямована на суттєве зростання МТП, що відобразатиме наростання гармонізації консолідованих інтересів країн-членів ЄС.

4.3. Георегіональний зріз світових торговельних відносин

Трансформація міжнародних торговельних потоків відіграє суттєву роль у формуванні економіки країн світового співтовариства. Важливим є посилення георегіональної інтеграції у світову економічну систему шляхом активізації зовнішньоекономічної діяльності та георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків зокрема. Вивчаючи георегіональну співпрацю як прикладну науку про розвиток та трансформацію локальних економічних систем варто звернути увагу на формування у різних країнах світу нових механізмів її реалізації, що суттєво впливають на соціальний, економічний, політичний стан країн світу.

Необхідно зазначити, що у сучасній науковій літературі приділяється велика увага георегіональним взаємовідносинам країн світу, спрямованості, структурі і розвитку міжнародних торговельних зв'язків, їх залежності та ефективності функціонування від світових політичних та інтеграційних процесів. Багато уваги приділяється питанням георегіонального розвитку міжнародних торговельних потоків, їх спрямованості мережею міжнародних транспортних коридорів, визначенню світових транзитних коридорів, проблемам георегіональних торговельних відносин та співпраці [3, с. 72].

Незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених питанням георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків, слід зазначити необхідність врахування більш нового методичного інструментарію оцінки змін асортиментної товарної структури зовнішньої торгівлі, її співвідношення з інтенсивністю структурних перетворень у структурі міжнародних торговельних потоків. На сучасному етапі розвитку міжнародних торговельних відносин значний вплив має зростаюча монополізація економіки, поява замкнених ринків, для яких суттєвого значення набувають угоди, що укладаються між обмеженим числом суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на георегіональному рівні, та трансформаційні процеси, що впливають на зміну напряму руху міжнародних торговельних потоків.

Серед напрямів дослідження сучасного етапу еволюції світової торгівлі проблеми впливу глобалізації на розвиток суспільного виробництва країн світового співтовариства займають одне з про-

відних місць. До них, безперечно, варто віднести питання формування глобалізаційних передумов, якісних зрушень, диверсифікації структури світових товарних ринків. Сьогодні під впливом глобалізації відбуваються значні зміни в умовах створення, функціонування та перерозподілу світових товарних ринків, перенаправлення руху галузевих міжнародних товарних потоків у масштабі світового економічного простору, що позитивно впливає на економічний розвиток країн світової спільноти. Тому проблематика георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків є достатньо новою і недослідженою. Зокрема, уваги, на наш погляд, потребує розгляд проблеми георегіональних особливостей МТП, їх трансформаційних зрушень в умовах жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках.

Сучасний стан світових торговельних відносин характеризується частою зміною товарної структури і напрямів її руху, зокрема, георегіональною спрямованістю міжнародних торговельних потоків. Такі процеси відбуваються під впливом політичної нестабільності у різних регіонах світу та захистом розвиненими країнами своїх ринків. Процеси глобалізації, 4-а індустріальна революція змушують учасників міжнародних відносин шукати шляхи розвитку економіки у взаємній співпраці. Цьому сприяє активна участь багатонаціональних компаній у програмах міжнародних відносин, що створює можливість бути активними учасниками цих програм, залучати інвестиції у формування міжконтинентальної транспортно-логістичної інфраструктури, впливати на формування георегіональної торговельної політики. Постійне зростання обсягів товароруху, розробка нових маршрутів руху всіх видів транспорту міжнародними транспортними коридорами, діджиталізація процесів логістики, обробки, зберігання та перевалки вантажів, залучення нових логістичних, транспортно-логістичних, девелоперських компаній створюють усі передумови для визначення георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків [26, с. 34].

Наявність розвиненої світової мережі міжнародних господарських логістичних комплексів дає змогу реалізувати систему масштабних георегіональних маршрутних перевезень товарів, а завдяки застосуванню новітніх методів обробки інформації, діджиталізації процесів управління транснаціональними логістичними системами, що діють у рамках міжнародних транспортних кори-

дорів, забезпечити високу якість перевезень між міжнародними господарськими логістичними комплексами, що розташовані в місцях початку руху світовими морськими шляхами. Розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів також прискорює процес інноваційного розвитку економіки країни, сприяє розвитку інноваційних технологій виробництва, зміцнює здатність підприємств країн конкурувати на світовому ринку, впливає на георегіональну торговельну співпрацю [27, с. 69].

Заторкуючи проблеми формування структури георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків, варто виокремити такі його складові. По-перше, до георегіонального товарного ринку входить національний зовнішньоторговельний потенціал країни, що зорієнтований передусім на реалізацію інноваційних товарів власного виробничого призначення та широкого вжитку, в яких зацікавлені георегіональні торговельні партнери.

По-друге, у світовому товарному ринку варто виокремити його георегіональні складові. Йдеться насамперед про товарні ринки, що діють у межах інтеграційних угруповань.

По-третє, у структурі георегіональної співпраці визначальну роль сьогодні відіграють ті його інституції, що діють на мегарівні. До них потрібно віднести міжнародні товарні біржі, міжнародні аукціони, багатонаціональні підприємства тощо.

Важливою особливістю розвитку георегіональних ринків є збільшення на них впливу валютно-фінансових чинників, що посилюються в умовах існування плаваючих курсів валют. Основними інструментами валютної політики, що проводиться на георегіональних ринках, є девальвація та ревальвація валютних курсів. Різкі зрушення у валютних курсах у низці випадків породжують досить істотну трансформацію міжнародної торгівлі, зміни в товарообігу між окремими державами на георегіональному рівні. Особливо помітні подібні зміни мають місце в періоди, що безпосередньо передують падінню курсу будь-якої з валют великих розвинених країн. Різке зростання попиту може спричиняти суттєві зміни асортиментної структури товарів та послуг на світовому ринку, зокрема, зростання цін на відповідну продукцію та послуги [30, с. 18].

Окремі держави, враховуючи велику роль валютного фактора в розвитку сучасних георегіональних ринків, роблять спроби вплинути на них, здійснюючи операції з валютними курсами. Ефек-

тивність цих заходів, на наш погляд, є сумнівною, а їх кінцевим результатом виступає лише подальше посилення анархії валютної системи держав певних регіонів. Подібне посилення невизначеності, що і без того панує на валютних ринках, особливо зачіпає зовнішньоторговельні операції, укладені на довгостроковій основі. Тому створюються додаткові перешкоди спеціалізації і кооперуванню виробництва в міжнародному масштабі, георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків [31, с. 16].

У сучасних умовах на динаміці і структурі георегіональних торговельних відносин, найімовірніше, позначається невизначеність певних факторів, а саме, темпів економічного зростання, нової конфігурації світової фінансової системи, екологічної ситуації, цінових війн, введення митних бар'єрів, нестабільної політичної ситуації. Виходячи з цього, потрібно виокремити такі пріоритети розвитку георегіональних ринків, в тому числі їх складової міжнародних торговельних потоків: по-перше, вони стають все більш глобальними у зв'язку з появою нових суверенних гравців, що заявляють про свої права на природні ресурси. Крім того георегіональні міжнародні торговельні потоки виявляються все більш складними, відбувається їх глобальна диверсифікація. Поряд зі звичною структурою товаропотоків у вузьких моногалузях з'являється широка лінійка наукомісткої продукції і високотехнологічних послуг – так звані інтегровані продукти міжгалузевої кооперації [32, с. 59].

По-друге, розвинені країни зосереджуються на захисті високотехнологічної продукції власного виробництва за сучасними світовими стандартами, враховуючи екологічні вимоги. У зв'язку з цим можливі такі наслідки цього сценарію: а) посиляться товарообмін в структурі георегіональних міжнародних торговельних потоків; б) збільшиться товарообмін між розвиненими країнами на різних континентах; в) складна високоякісна продукція і послуги будуть обмінюватися не тільки на сировину, а й на рядову продукцію першої потреби.

По-третє, логічно припустити, що вартість живої праці, особливо висококваліфікованої, буде зростати, збільшаться і трансформуються міграційні процеси між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Однією з вимог світового суспільства стане зниження енергоємності та матеріаломісткості продукції з

метою скорочення витрат виробництва і підвищення конкурентоспроможності товарів.

По-четверте, ймовірно, відбудеться новий виток боротьби за науково-технічне лідерство у світі. Країна, яка реально перетворює потенціал економіки знань на повсякденне життя суспільства, стане лідером, що знайде відображення у структурі георегіональних міжнародних торговельних потоків.

По-п'яте, в результаті 4-ї індустріальної революції на георегіональних товарних ринках очікується поступове стирання граней між військовою і цивільною продукцією, використання подвійних технологій та інтеграції інноваційних потенціалів, диверсифікація товарних ринків.

По-шосте, цілком ймовірно посилення георегіонального суперництва у використанні інформаційних, комунікаційних, космічних, біо- і нанотехнологій на всіх етапах виробництва товарів і послуг. У конкурентній боротьбі все більшу роль відіграє співпраця багатонаціональних підприємств, пропозиція інноваційних технологій та товарів, ступеня їх інтелектуалізації, діджиталізація транспортно-логістичних процесів, можливість імплементації у світовий ринок, зокрема, європейський [13, с. 34].

Сучасна політика Європейського Союзу щодо георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків, облаштування транскордонних територій особливу увагу зосереджує на пошуку нових форм співробітництва з метою підвищення трансформації галузевих міжнародних торговельних потоків, співпраці та утворення повномасштабного інтегрованого простору. Так, на європейських кордонах почали функціонувати «європейські угруповання територіального співробітництва», «транскордонні партнерства», «транскордонні кластери» і «транскордонні промислові зони» тощо. Вони стають тими «полюсами зростання» у периферійних прикордонних регіонах, які впевнено конкурують із центральними та столичними регіонами [3, с. 163].

У зв'язку із масштабним розширенням ЄС на схід і формуванням нового кордону між ЄС та Україною на початку XXI ст. змінюється і формат співпраці як держав Центральної і Східної Європи, так і прикордонних регіонів зокрема. Зміна характеру економічних, політичних відносин внаслідок якісних і кількісних змін у структурі ЄС має безпосередній вплив на формування нової

системи товароруху, відносин між прикордонними регіонами України та країнами – новими членами ЄС.

Одним із механізмів ефективного функціонування міжнародних торговельних потоків виступає розвиток міжнародних транспортних коридорів і транспортно-логістичної інфраструктури, які стали відповіддю світового співтовариства на виклик фундаментальних явищ і процесів у сфері виробництва й торгівлі на різних континентах. Ці процеси мають об'єктивний, глобальний характер. Вони породжують новий стан системи світової торгівлі і міжнародного поділу праці, впливають на створення і функціонування глобальної фінансової системи, нових георегіональних торговельних відносин.

Серед них варто виділити, по-перше, обсяг зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ЄС в за перше півріччя 2019 р., що склав 26,237 млрд дол. США, що на 6 % більше, ніж за аналогічний період 2018 р. (24,665 млрд дол. США). При цьому експорт до країн ЄС збільшився на 8 % до 12,188 млрд дол. США, імпорт – на 5 % до 14,049 млрд дол. США. Негативне сальдо склало 1,861 млрд дол. США. Частка ЄС в експорті з України склала 42 %, в імпорті – 43 %. Згідно з даними митних органів України, обсяг зовнішньої торгівлі товарами з країнами СНД скоротився на 3 %. Експорт товарів з України знизився на 5 % до 3,864 млрд дол. США, імпорт – на 2 % до 7,049 млрд дол. США. Негативне сальдо зросло і складає 3,185 млрд дол. США. Частка країн СНД в експорті знизилася до 13,4 %, в імпорті – до 21,4 % [5].

По-друге, навесні 2019 р. відбувалися важливі контакти між Євросоюзом і Китаєм на найвищому рівні. Всього за один робочий тиждень перебування в Європі китайська делегація відвідала з офіційним візитом низку європейських країн, взяла участь у роботі двох європейсько-китайських самітів: саміту ЄС – КНР в Брюсселі і саміту «16+1» в Дубровнику. Як торговельний партнер, до проекту була запрошена Греція, яка давно бере участь в BRI, але зараз греки вступили в неофіційний європейсько-китайський клуб «16+1», перетворивши його у такий спосіб на «17+1» [12, с. 25].

По-третє, поточного року в Брюсселі відбувся черговий, 20-й за рахунком саміт ЄС – КНР, що відрізнявся від такої зустрічі двома роками раніше. У 2017 р. Євросоюз і Китай скористалися можливістю, щоб показати, що вони – союзники, які разом виступають проти торговельної політики американського президента

«Америка над усе». У Брюсселі тоді сподівалися, що, маючи торговельним партнером Китай, вони зуміють захистити свої георегіональні торговельні інтереси. На березневому саміті ЄС європейські лідери домовилися посилити позицію Європи стосовно економічних конкурентів, розвитку георегіональних міжнародних торговельних потоків, міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури.

По-четверте, головна з них полягала в тому, що КНР, ставши у 2001 р. членом Світової торговельної організації (СОТ), в ході інтеграції у світову економіку буде дотримуватися вільної торгівлі і, більше того, поступово почне переймати ліберальну модель ринкової економіки. США і Євросоюзу знадобилося майже два десятиліття, щоб усвідомити: Китай, нестримно набираючи економічну силу і вагу на світовій арені, зовсім не планує трансформувати свою модель централізованої, керованої державою економіки. Навпаки, Пекін все більше її укріплює, в односторонньому порядку використовуючи правила і норми вільного ринку для здобуття конкурентних переваг перед своїми глобальними конкурентами. І все активніше трансформує свої міжнародні торговельні потоки на світові ринки [19].

По-п'яте, захищаючи свій товарний ринок, Сполучені Штати обрали шлях протекціонізму і навесні 2018 р. почали впроваджувати загороджувальні мита на широкий асортимент товарів з Китаю. Суттю таких дій було не тільки вирівнювання американо-китайського торговельного балансу, збільшення експортного торговельного потоку із США до КНР, а в тому, щоб значною мірою перекрити Китаю доступ до американських інноваційних технологій, тим самим запобігши його перетворенню на світового лідера інновацій і провідну наддержаву. У Євросоюзі, особливо у Німеччині, негативно поставилися до методів захисту своїх ринків американським урядом, вважаючи, що протекціонізм наносить суттєвий збиток глобальній торгівлі, трансформації міжнародних торговельних потоків, розвитку георегіональних торговельних взаємовідносин.

По-шосте, США вводять мита на сталь і алюміній, що імпортуються, зокрема, з КНР. Китай у відповідь обкладає митами американські фрукти і свинину. Потім Вашингтон оголошує про намір ввести митні бар'єри для китайської електроніки, авіаційних деталей, супутників, медикаментів, продукції машинобудування –

всього у списку 1 300 найменувань загальною вартістю 50 млрд дол. США на рік. Пекін тут же загрожує перегородити дорогу американським соєвим бобам, яловичині, автомобілям і літакам – всього в списку 106 товарів тієї ж вартості – 50 млрд дол. США [26, с. 72].

Таким чином, враховуючи усі чинники сучасної конкурентної боротьби на георегіональних ринках, важливим аспектом георегіональної спрямованості міжнародних торговельних потоків для нашої країни є їхня трансформація і переорієнтація на світовий товарний ринок. Така стратегія передбачає суттєві витрати на початковому етапі для вітчизняних учасників зовнішньоекономічної діяльності, оскільки від російського товарного ринку суттєво залежні українські постачальники свинини, яловичини, молока, овочів і фруктів. Причиною того, що обсяги торгівлі між двома країнами безперервно падали, стали численні торговельні обмеження і війни. За цей час Україна встигла значно диверсифікувати ринки збуту продукції вітчизняного виробництва. Основними покупцями наших товарів виступають не географічно близькі країни ЄС, а Китай, держави Близького Сходу і Північної Африки.

Важливим аспектом у трансформації георегіональних міжнародних торговельних потоків є допуск української молочної продукції на ринок Китаю, яєць – до Ізраїлю, м'яса птиці – до Єгипту. Російське ембарго лише підштовхує українських виробників до приведення своїх державних, екологічних, виробничих стандартів у відповідність до міжнародних, а також до пошуку нових георегіональних векторів розвитку міжнародних торговельних потоків в епоху 4-ї індустріальної революції.

Для визначення місця та ролі України у георегіональних міжнародних торговельних взаємовідносинах важливе значення має не лише аналіз поточного стану зовнішньоторговельних операцій та її міжнародних торговельних партнерів, а й вивчення історії виникнення та розвитку георегіональних торговельних відносин. Враховуючи те, що наша країна має розгалужену систему світогосподарських зв'язків, що охоплює зовнішню торгівлю й інвестиції, науково-технічне та інноваційне виробництво, особливої уваги заслуговує й участь у системі міжнародного поділу праці. Це розширює власні виробничі, консультаційні можливості і сприяє залученню додаткових ресурсів для прискорення соціально-еко-

номічного розвитку, реалізації у георегіональній співпраці національних економічних інтересів [31, с. 121].

Світова торговельна війна, про необхідність якої так довго говорив президент США, починається. На відміну від нього, експерти переконані, що в таких війнах не буває переможців, оскільки прямо або побічно постраждають всі залучені національні економіки. Хоча окремі підприємства, можливо, зможуть отримати з того, що відбувається у міжнародних торговельних відносинах, фінансову вигоду.

Незважаючи на всі політико-економічні негаразди у світі, важливо констатувати, що георегіональна спрямованість міжнародних торговельних потоків сприяє розвитку світових торговельних взаємовідносин, діджиталізації суспільства, впровадженню інноваційних технологій виробництва, глобалізації міжнародних торговельних відносин в епоху 4-ї індустріальної революції.

4.4. Е-технології прискорення зовнішньоторговельних операцій

Поява глобальної мережі Інтернет спричинила суттєві зміни в усіх сферах життя, у тому числі і здійснення комерційної діяльності, а саме – «електронної комерції», під якою розуміють здійснення різних операцій і угод із застосуванням новітніх інформаційних і комунікаційних технологій. Головними особливостями цього сектора є висока економічна ефективність і глобальний характер застосування. За допомогою застосування новітніх сучасних інформаційних технологій у бізнесі формуються нові напрями в глобальній системі координат світової економіки. Цей напрям називається інтернет-економікою.

Електронна торгівля зараз активно розвивається і стає частиною електронної комерції. Взаємодія покупців і продавців на світовому ринку здійснюється у глобальній формі і означає вільне спілкування з представниками різних держав. Торгові майданчики в Інтернеті поєднують продавців і покупців. Для того, щоб здійснити торговельну операцію за допомогою електронної торгівлі, потрібно набагато менше витрат у порівнянні з реальною зустрі-

ччю з покупцем. Важливо і те, що електронна торгівля здійснюється цілодобово. Це означає, що можна здійснити операцію в будь-який час доби [4].

Натепер у режимі онлайн іноземні продавці і покупці із задоволенням укладають торгові угоди один з одним. У порівнянні з традиційним електронний обмін даними в Інтернеті є більш ефективним, причому як за швидкістю проходження, так і за собівартістю. Завдяки йому користувачі можуть обмінюватися даними, здійснювати фінансові розрахунки і укладати угоди в онлайн-режимі. Суб'єктами таких відносин можуть виступати фізичні і юридичні особи, фінансові структури, товаровиробники, постачальники і споживачі (покупці) послуг та товарів [35, с. 23].

Сьогодні саме інформаційно-комунікаційні технології виступають визначальним фактором економічного розвитку. При дослідженні питань, пов'язаних з електронною торгівлею, слід виділити таке, що домінує, – наявність комерційної угоди, здійснення або висновок якої відбувається у мережі Інтернет та без фізичної присутності сторін. У підсумку право власності на послугу або товар переходить від одного учасника до іншого. Електронна торгівля (комерція) охоплює такі операції, як [28, с. 19]:

- онлайн-маркетинг;
- інтернет-контакти з постачальниками товарів;
- післяпродажний сервіс;
- платіжна система;
- логістика і доставка товарів.

Усі перераховані вище елементи, будучи позбавленими основної ланки – комерційної угоди в інтернеті – лежать за рамками процесу електронної комерції, і в такому випадку не можуть називатися видами електронної торгівлі. Сьогодні економічний ефект від використання технологій електронної комерції є позитивним і має позитивну динаміку зростання. На сучасному етапі суспільного розвитку ця сфера діяльності є невід'ємною частиною людського життя. Електронна торгівля має чимало переваг, які приводять до зниження цін на послуги і товари. Своєю чергою, це сприяє збільшенню обсягів онлайн-торгівлі. Завдяки використанню сучасних систем передачі даних вчинення комерційних угод стало більш зручним. Наприклад, істотно спростився процес обміну документацією: замість роздрукованих прайсів, накладних,

біржових котирувань, замовлень на покупку й інших документів контрагенту направляються електронні версії. Аналогічна ситуація склалася і в галузі електронних переказів (платежів). Між фінансовими установами створений і функціонує ефективний механізм взаємодії у частині кредитування та дебетування рахунків клієнтів. Онлайн-торгівля дає можливість малим і середнім організаціям успішно конкурувати з великими корпораціями. У США малі організації, що активно користуються Інтернетом, розширюються на 46 % швидше, ніж ті, що не використовують можливості Інтернету в своїй діяльності [27, с. 67].

Світова фінансово-економічна криза 2008 р. стала однією з причин розвитку малого підприємництва в Інтернеті. Кількість проєктів з чисельністю учасників до 10 осіб істотно зросла. Незважаючи на загальну тенденцію до зниження ділової активності, зростання у цьому сегменті не припинялося. Це зумовлено тим, що в умовах загального спаду ділової активності і скорочення штату, деякі молоді фахівці вирішили розпочати власний бізнес. До того ж, для початку бізнесу в Інтернеті не потрібно істотних вкладень. Ця перевага робить онлайн-торгівлю привабливою для всіх економічних суб'єктів – і для дрібного, і для великого бізнесу. Криза 2008 р. змусила багатьох суб'єктів бізнесу до прийняття радикальних заходів – скорочення штату, звільнення персоналу, урізання бюджету. Багато компаній не могли дозволити собі дорогу зовнішню рекламу і рекламні ролики. У зв'язку з цим, а також з причини значного потенціалу з позиції можливостей просування послуг і товарів, роль Інтернету істотно підвищилася [28, с. 20].

Онлайн-торгівля поступово перетворюється на невід'ємну частину світової економіки, але розвиток нового напрямку в макро-регіонах має різні темпи. Абсолютний лідер сегменту – Азійсько-Тихоокеанський регіон. За показниками обороту інтернет-торгівлі він удвічі обганяє Північну Америку (в основному, за рахунок Китаю). Така тенденція пояснюється здебільшого активним економічним зростанням і інформатизацією країн Азії [12, с. 23]. При цьому новий ринок є менш прозорим і цивілізованим у порівнянні з традиційним ритейлом. Багато в чому це пов'язано з особливостями віртуальних технологій. Однак саме глобальний характер онлайн-торгівлі виступає потужним драйвером зростання

і одночасно основного бар'єру для створення ефективних фінансових і правових інструментів для легалізації цього сектора. У деяких випадках товарно-грошові відносини складно регулювати нормами і правилами, що діють на території однієї держави. Очевидною стає необхідність регулювання транскордонних товаропотоків.

Про збереження і посилення лідерських позицій Китаю у сфері глобальної електронної торгівлі свідчить високий темп зростання економіки за останні декілька років, а також експертні прогнози щодо їх збереження та подальшого зростання. Деякі країни вже включають протекціоністські бар'єри до відносно якісного і дешевого ринку послуг і товарів, пропонованих китайськими онлайн-магазинами. За прогнозами експертів, протягом найближчих декількох років слід очікувати істотного зростання глобального ринку онлайн-торгівлі. Експерти eMarketer прогнозують, що до 2025 р. обсяги продажів зростуть до 4,5 трлн дол. США, а частка онлайн-торгівлі в світовому ритейлі підвищиться до 12 %, з 8–9 % у 2015 р. Основним чинником зростання сектора онлайн-торгівлі виступає стійкий приплив нових користувачів мережі Інтернет, в основному мобільного (планшетів, смартфонів) [6].

Також необхідно враховувати загальну світову тенденцію цифровізації суспільства з метою мінімізації витрат на будь-яких операціях і транзакціях, якщо вони можуть бути переведені у глобальну мережу. Фахівці компанії eMarketer прогнозують, що в найближчій перспективі відбудеться істотне зростання числа покупок, у тому числі завдяки посиленій ціновій конкуренції між ринковими гравцями. Це зумовлено тим, що в онлайн-споживачів є можливість порівняти ціни різних продавців (зосібно, у форматі маркетплейсу), що виступає драйвером для проведення регулярних і частих акцій як традиційними, так і електронними ритейлерами.

За оцінками експертів, Китай продовжить лідирувати на світовому ринку онлайн-торгівлі (26 % на рік) в основному завдяки експортним роздрібним продажам. Досить високі темпи зростання очікуються в інших країнах з економікою, що розвивається: в Індії (24 %), в Індонезії і Південній Кореї (більше 20 %). Ключовими чинниками зростання у цих регіонах є демографічна ситуація (висока чисельність населення) і проникнення мобільного Інтернету.

На зростання ринків розвинених країн (Японія, Німеччина, Великобританія, Сполучені Штати) істотно вплинуть мобільні продажі.

Електронна комерція, будучи інноваційним засобом сучасної міжнародної торгівлі, формує принципово новий рівень відносин між постачальником і споживачем на глобальному світовому рівні, нівелюючи географічні та соціально-політичні кордони. Розвиток міжнародної електронної комерції на сучасному етапі функціонування світової економіки тісно пов'язаний з кількістю користувачів Інтернету. Воно склало більше 3,5 млрд осіб (52 % світового населення в 2017 р). Сьогодні у світі 1,5 млрд Інтернет-користувачів, які здійснюють покупки онлайн. В середньому один Інтернет-покупець щороку здійснює покупок на 1 580 дол. [4]. Уже можна констатувати факт, що створення гігантського ринку, що не має ніяких меж. Так, відома консалтингово-аналітична фірма А.Т. Kearney склала рейтинг країн за рівнем ефективності електронної комерції на основі чотирьох показників: розміру онлайн-ринку, поведінки споживачів, потенціалу зростання і створеної інфраструктури.

Згідно з даними аналітичного агентства Statista:

- обсяг світової електронної комерції в 2017 р. склав близько 9,1 % від загального обсягу споживчих продажів (у 2007 р. – 3,5 %), тобто традиційна торгівля поки що домінує. Однак прогнозується, що до 2021 р. цей показник досягне рівня 15,5 %;

- кількість онлайн-покупців у 2017 р. зросла на 9 % в порівнянні з 2016 р. Тенденція зростання збережеться, і цей показник за прогнозами до 2021 р. виросте на 29 % (в порівнянні з 2017 р.);

- кількість Інтернет-користувачів у 2021 р. становитиме близько 4,15 млрд осіб, збільшившись на 30 % в порівнянні з 2017 р. [7].

Для оцінки розвитку електронної комерції для моделі В2С ЮНКТАД 2 застосовує «Індекс електронної торгівлі», що охоплює інформацію зі 130 країн за чотирма показниками: масштаби користування Інтернетом, поширеність платежів кредитними картами, забезпечення безпеки транзакцій, розвиток послуг доставки поштою. З 2016 р. найвищу готовність до електронної комерції показували Люксембург (значення індексу 89,7), Норвегія і Фінляндія.

У сфері Інтернет-торгівлі останніми роками за обсягом продажів лідирує Китай – річний дохід від продажів у 2017 р. перевищив 600 млрд дол. Далі зі значним відставанням йдуть США,

чий дохід склав 475 млрд дол., Японія – 105 млрд дол., Великобританія – 103 млрд дол., Німеччина – 57 млрд дол. Найбільш активними онлайн покупцями є жителі Китаю і Південної Кореї. Питома вага залучених до онлайн-покупок населення – 83 %, у Великобританії – 82 %, в Німеччині – 81 %, в Індонезії – 79 %, в США – 77 %, в Індії – 77 %. У березні 2018 р. в Statista випустили дослідження Digital economy compass 2018 [19]. У компанії вважають, що сегмент e-commerce спричиняє великі зміни в традиційних галузях бізнесу. Зростання використання Інтернету, збільшення частки мобільного трафіку, кількості і тривалості сесій у мережі сформували термін «always on» (завжди включений). Все більше різних категорій продуктів переходять у формат онлайн-торгівлі.

Statista виокремлює 5 сегментів ринку електронної комерції: fashion; електроніка та медіа; продукти харчування та особиста гігієна; меблі та техніка для дому; іграшки, хобі та зроби сам. У 2017 р. світовий ринок e-commerce склав більше 1,5 трлн дол. [6]:

- сегмент fashion – 417,3 млрд дол. (66 % – одяг, 21 % – взуття, 14 % – сумка і аксесуари);

- електроніка і медіа – 357,1 млрд дол. (74 % – споживча електроніка, 26 % – книги, фільми, музика та ігри);

- продукти харчування і особиста гігієна – 170 млрд дол. (44 % – продукти, 56 % – товари для догляду за собою);

- меблі та техніка для дому – 225,1 млрд дол. (70 % – меблі, на 30 % – побутова техніка);

- іграшки, хобі та зроби сам – 341,1 млрд дол. (27 % – іграшки та товари для малюків, 16 % – спорт, 45 % – DIY і товари для саду, 13 % – хобі).

У 2018 р., за даними Statista, річний обсяг Інтернет-торгівлі загалом досягнув 2,86 трлн дол. США.

В основу стратегії розвитку лідерів ринку покладені:

- автоматизація бізнес-процесів;

- застосування моделей оцінки ефективності комунікацій та застосування інноваційних інформаційно-комунікаційних технологій для синхронізації різних комунікаційних каналів (безшовний перехід між каналами);

- комплексна маркетингова стратегія, заснована на можливості оплати товарів найбільш зручним для покупця способом;

- гармонізація асортименту і програм лояльності;
- створення баз даних про споживачів з метою прогнозування потреб покупців і персоніфікації пропозицій;
- надання покупцеві вибору каналу доставки і можливості доставки товару;
- організація служб логістики.

Великі компанії, що мають фінансові ресурси для розробки і досліджень, створили і продовжують створювати необхідний інструментарій просування в онлайн-каналах і користуються своєю конкурентною перевагою. Для інших гравців ринку питання оцінки ефективності впливу на клієнта продовжує залишатися найбільш гострим. Використання адекватних моделей оцінки ефективності комунікацій дозволить розрахувати та оптимізувати витрати на просування в Інтернеті. Так, наприклад, технологія Big Data, ускладнюючи процедуру налаштування вибору товару, сприяє розвитку та поліпшенню персоналізації онлайн-магазину. У покупця з'являється можливість коригувати вибір товару під власні уподобання [28, с. 19].

Водночас якщо в традиційній економіці конкурентоспроможність була пов'язана з виробничим потенціалом і технологічними розробками, то в мережевій економіці визначається розвитком інфраструктури електронної комерції. Бізнес іде в Інтернет і його контролює той, хто контролює мережеву інфраструктуру. Вже не настільки важливо, де розташовані виробничі потужності, або які технології використовуються при виробництві товарів масового попиту. Все це можна купити, скопіювати або створити самостійно. Однак без доступу до глобального ринку, яким є електронна комерція, ці традиційні економічні чинники конкурентоспроможності будуть марні. Тому традиційні галузі виробництва трансформуються у глобальні галузі, в яких «Конкурентні позиції компанії на місцевому та національному ринках визначаються їх глобальними позиціями» [27, с. 55].

Структурна трансформація економічних відносин веде до виникнення чотирьох глобальних зрушень у світовій економіці [31, с. 79]:

1. Зростання глобального економічного значення бізнес-мереж, що визначають конкурентні переваги на ринку.

2. Поділ інформаційних і товарних потоків, коли угоди глобалізуються і можуть одночасно відбуватися по всьому світу, незалежно від місцезнаходження товару.

3. Розшарування світової економіки, завдяки якому в ній формуються нові галузі з підвищеною прибутковістю, що швидко зростають.

4. Пріоритетний розвиток економік зі «зростаючими доходами» за рахунок глобального перерозподілу матеріальних і інформаційних потоків.

Це особливо актуально «в умовах економічного спаду» і падіння споживчого попиту, коли, як зазначає А. Кравченко, основним завданням має стати вироблення «заходів зі скорочення витрат» [12, с. 23]. У результаті масово деградує і трансформується традиційна оптово-роздрібна торгівля, а трансакційні витрати, пов'язані з її діяльністю, перерозподіляються між споживачами і логістичними провайдерами. Прискорений економічний розвиток відбувається за рахунок скорочення ланцюжків руху товарів і залучення зовнішніх ресурсів глобальних ринків. При цьому зростання електронної торгівлі багато в чому пов'язане зі спадом у традиційній. У світовій економіці спостерігається те, що О. Рогач назвав «інституційним витісненням», яке «відбувається, коли присутність одного інституту порушує функціонування іншого» [26, с. 126]. Так, зокрема, станом ще на 2007 р. «електронна торгівля в Японії вже залишила без роботи понад мільйон посередників різного рівня» [30, с. 19].

В умовах віртуальної глобалізації питання полягає лише в тому, в яких країнах акумулюються дивіденди від розвитку електронної комерції, а в яких – збитки від супутньої деградації традиційної торгівлі. Не випадково багато західних економістів прямо вказують на те, що електронна комерція сьогодні «одна із останніх ділянок, де бізнес може отримати переваги, і місце для майбутньої глобальної конкуренції» [29, с. 54]. У числі пріоритетів інституційного розвитку роздрібною торгівлі вони відзначають, що «необхідно розробити інформаційні системи управління роздрібною торгівлею, щоб забезпечувати глобальні поставки, здійснювати платежі і виконувати всі банківські вимоги» [26, с. 56]. Саме

тут розгортається глобальна конкуренція, яка не пов'язана безпосередньо з виробничими технологіями, ні з фінансовим потенціалом.

Безумовним світовим лідером за темпами розвитку електронної комерції є сьогодні Китай. Спочатку одним з факторів феноменального росту китайської економіки стала її «відкритість, заснована на експорто-орієнтованій моделі розвитку, яка передбачає зростання за рахунок валютної виручки підвищення техноета наукоємності економіки, освоєння новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, впровадження сучасних схем промислової логістики» [12, с. 24].

Однак лише виробничого потенціалу явно недостатньо, якщо відсутня розподільна інфраструктура. Тому сьогодні «стратегія Китаю полягає не стільки у використанні пасивної оборонної тактики торговельного захисту, скільки в активній наступальній тактиці отримання переваг за рахунок інтеграційних союзів» [28, с. 20]. Китай активно використовує можливості електронної комерції для транскордонного просування товарів на зарубіжні ринки як через прямі продажі, так і за допомогою розвитку інших форм економічної кооперації. Особливість китайського підходу до організації електронної комерції полягає в активному регулювальному втручанні держави, коли вона ставить завдання перед бізнесом і з його допомогою розвиває пріоритетні напрями економіки. Політику китайського уряду в сфері електронної комерції можна охарактеризувати трьома словами: напрям, стимулювання і сприяння. Держава в Китаї визначає напрям економічного розвитку, стимулює економічну активність і сприяє суб'єктам економіки в досягненні поставлених цілей.

Таким чином, головним в електронній комерції є використання моделей просування, орієнтація на конкретного покупця, підвищення його лояльності шляхом персоніфікованих акцій, створення особистого кабінету покупця, адресних пропозицій, заснованих на аналітичних системах. Електронна комерція є ключовим драйвером зростання динаміки і масштабів світової торгівлі та світової економіки.

Джерела інформації

1. Беленький П.Ю., Мікула Н.А. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів : монографія. *Регіональна політика: методологія, методи, практика* / НАН України ; Інститут регіональних досліджень ; за ред. акад. НАНУ М.І. Долішнього. Львів, 2001. 719 с.
2. Будкін В.С. Прикордонне співробітництво в системі адаптації економіки України до європейського господарського простору. *Проблеми співробітництва прикордонних територій України і Польщі*. Варшава – Київ, 1993. С. 169–179.
3. Герасимчук З.В., Корольчук Л.В. Транскордонне співробітництво регіонів: методика оцінки та шляхи активізації : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2009. 184 с.
4. Електронна торгівля досягла 13,7 %. 2019. URL: <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/>
5. Експорт України. URL: https://zik.ua/ru/news/2019/08/21/v_pervom_polugodyu_eksport_ukraynskyyh_tovarov_v_es_viros_na_5_1631213.
6. Електронний портал по логістиці, транспорту й митниці. URL: <http://www.logistics.ru>.
7. Логистика и управление : електронний журнал. URL: www.logistpro.ru.
8. Єврорегіональне співробітництво України: проблеми і перспективи : навч. посіб. / І.В. Артьомов, О.М. Ващук ; М-во освіти і науки України ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т». Ужгород : МПП «Гражда», 2014. 500 с.
9. Журба І.Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2008. 311 с.
10. Журба І.Є. Наукові та прикладні засади транскордонного співробітництва в сучасних євроінтеграційних процесах. *Вісн. Хмельницьк. нац. університету. Серія: Економічні науки*. Хмельницький, 2011. Т. 1. № 6. С. 256–259.
11. Про електронну комерцію : Закон України від 3 вересня 2015 року № 675-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>.
12. Кравченко А. Цифрова економіка в перспективах четвертої промислової революції. *Стратегія розвитку України* : наук. журн. Київ : НАУ, 2019. № 1. С. 22–25.
13. Моделі і механізми регулювання єврорегіонального співробітництва України : монографія : присвяч. 400-річчю УжНУ / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Ужгород. нац. ун-т», Навч.-наук. ін-т євроінтеграц. дослідж. ; за ред. І.В. Артьомова, О.М. Ващук, О.М. Руденко. Ужгород : Гражда, 2013. 610 с.
14. Макогон Ю.В., Ляшенко Ю.В. Формы и направления межрегионального трансграничного экономического сотрудничества : монографія. Донецк : Юго-Восток, 2003. 186 с.

15. Мокій А.І. Інноваційна модель транскордонного співробітництва України та Польщі. *Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва* : матеріали роботи міжнар. наук.-практ. семінару / за ред. А.І. Мокія. Львів : ЛФ НІСД, 2006. С. 16–21.
16. Информационный портал Транспортный бизнес : офіційний веб-сайт. URL: <http://tbu.com.ua>.
17. Організації Об'єднаних Націй (ООН) : офіційний веб-сайт. URL: <http://www.un.org>
18. Асамблеї Європейських регіонів: офіційний веб-сайт. URL: <http://www.aer.eu>.
19. Європейської економічної комісії Організації Об'єднаних Націй : офіцій. веб-сайт. URL: <http://www.unecsc.org>.
20. Європарламент : офіційний сайт. URL: www.europarl.europa.eu.
21. Конгрес місцевих і регіональних влад Ради Європи : офіційний сайт. URL: www.coe.int.
22. Передрій О., Сюсько І. Транскордонне співробітництво: сучасні проблеми, перспективи розвитку. *Наук. вісн. УжДІЕП. Серія: Економічні науки*. 2004. Вип. № 4. С. 13–21.
23. Писаренко С.М., Сторонянська І.З. Єврорегіон як найвищий рівень організаційного оформлення транскордонних зв'язків. *Регіональна політика та механізм її реалізації* / за ред. М.І. Долішнього. Київ : Наук. думка, 2003. С. 345–350.
24. Расшивалов Д.П. Євроінтеграційна стратегія України. *Українська дипломатична енциклопедія* : у 2-х т. / редкол.: Л.В. Губерський (голова) та ін. Київ : Знання України, 2004. Т. 1. 760 с.
25. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура світового господарства: теорія і практика : монографія. Дрогобич : Вимір, 2009. 436 с.
26. Рогач О. Багатонаціональні підприємства. Київ : ВПЦ Київський університет, 2019. 383 с.
27. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку ХХІ століття : монографія / О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, Р.О. Заблоцька та ін. ; за ред. О.І. Шниркова. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2016. 415 с.
28. Сіденко С. Сучасний стан та перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні. *Стратегія розвитку України* : наук. журн. Київ : НАУ, 2019. № 1. С. 18–21.
29. Тоффлер Е. Третя Хвиля / пер. з англ. А. Євса. Киев : Всесвіт, 2000. 475 с.
30. Третяк В.В., Куценко Н.А. Проблеми теорії та практики розвитку інтеграційних зв'язків регіону : монографія / Східноукр. нац. ун-т імені В. Даля. Луганськ : Ноулідж, 2010. 223 с.
31. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. Київ : Знання, 2007. 670 с.

32. Хмара М.П. Високотехнологічні кластери Європейського Союзу : монографія. Київ, 2011. 154 с.
33. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. Москва : Эксмо, 2008. С. 251.
34. Borys T., Gora J. Panorama Euroregionów / Urząd Statystyczny. Wyd. drugie zmodyfikowane. Wrocław, 1998. 231 p.
35. Rumyantsev A. Innovative Trends in World Trade Development : the monograph / ed. Prof. A.P. Rumyantsev. Kyiv : NAU, 2018. 416 p.
36. Тoczyński W. Instytucje i programy współpracy bałtyckiej. *Przegląd Rządowy*. 1999. № 1–2. S. 101–111.

Р О З Д І Л 5

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ТА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОГО СОЮЗУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

5.1. Генезис європейської монетарної інтеграції

Процеси інтеграції, які першопочатково активно розвивалися лише серед невеликої кількості країн, сьогодні охопили усі континенти світу. Швидке збільшення кількості інтеграційних об'єднань є наслідком популяризації ідеї відкритості економіки, посилення процесів спеціалізації, зростання ролі ТНК в міжнародному поділі праці. Валютна інтеграція є однією з основних тенденцій розвитку світової валютної системи на сучасному етапі глобалізації світової економіки. Глобалізація світової фінансової простору призводить до злиття фінансових ринків окремих регіонів світу і національних фінансових систем, у результаті чого прискорюються процеси консолідації державних грошових систем, що ведуть до валютної інтеграції та створення валютних союзів між державами. Валютні союзи можуть забезпечувати як значні вигоди країнам-учасникам, так і потребувати великих затрат.

Більшість переваг створення валютного союзу обумовлюються позитивним впливом збільшення обсягів об'єднаних товарних та фінансових ринків, частковим нівелюванням валютних ризиків, зменшенням трансакційних витрат, пом'якшенням тимчасових зовнішніх шоків за рахунок об'єднання фінансових ринків, а також уникненням шкідливої конкуренції між країнами, що проявляються через валютні війни. Щодо негативних моментів валютних союзів, то втрати від участі у валютному союзі (які одночасно є і критеріями ОВЗ) досить важко однозначно оцінити. Значні структурні реформи, які переважно починаються зі створенням валютного союзу, мають на меті зменшити негативні наслідки шоків

для держав-членів і принаймні частково замінити традиційні механізми валютно-курсового балансування.

Класичне трактування валютного союзу запропонував у 1976 р. П. Аллен, який визначив три його принципові критерії [10] (рис. 5.1).

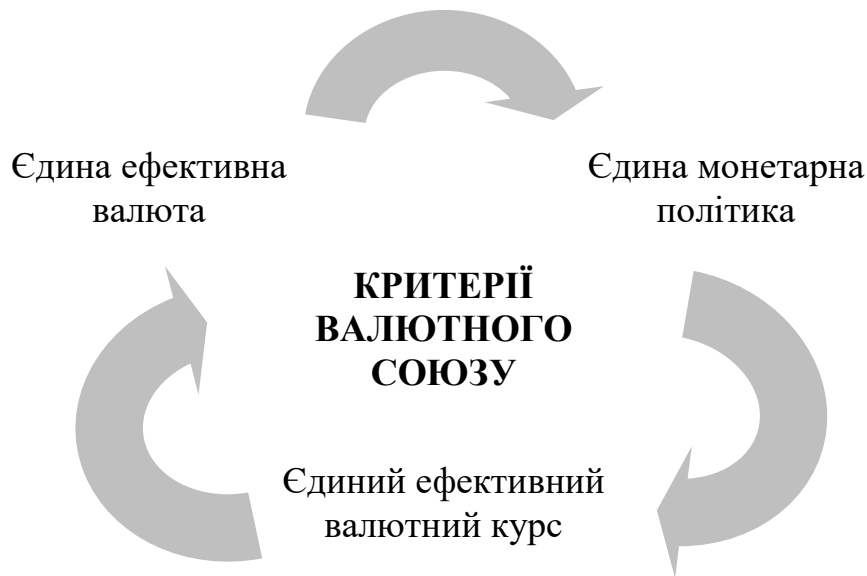


Рис. 5.1. Мінімальні критерії валютного союзу
Сформовано автором на основі [10]

1. Наявність спільної валюти або, у випадку декількох валют, їх повної взаємної конвертованості на умовах незмінно фіксованого валютного курсу (тобто створення єдиної ефективної валюти). Можливі три сценарії введення спільної валюти:

- введення наднаціональної спільної валюти (наприклад, євро в ЕВС ЄС);
- спільне використання національної валюти (південноафриканський ранд у Єдиній валютній зоні держав Південної Африки);
- збереження окремих національних валют із жорстко фіксованим взаємним курсом обміну, абсолютною конвертованістю та статусом легального платіжного засобу у кожній із країн об'єднання (історичний приклад валютного союзу Бельгії та Люксембургу до введення євро) [5, с. 47].

2. Спільна монетарна політика, в тому числі наднаціональне регулювання монетарної бази та обумовлення здатності комерційних банків до створення грошей. Наразі відомі чотири типи інституційної імплементації монетарної політики валютних союзів:

- створення спільного наднаціонального центрального банку (як ЄЦБ в ЕВС);
- наявність лише одного національного центробанку (наприклад, Швейцарський національний банк визначає монетарну політику Швейцарії та Ліхтенштейну);
- функціонування більш ніж одного мультинаціонального центрального банку (як Західноафриканський та Центральноафриканський центральні банки в зоні франка КФА);
- збереження відносної автономії національних центральних банків (історичні приклади Латинського та Скандинавського валютних союзів).

3. Єдиний курс валют до «третіх» валют, тобто спільна зовнішня валютно-курсова політика, яка виявляється у відмові від індивідуального контролю за валютними резервами держави на користь союзу. Курс валют стосовно «третіх» країн може бути:

- фіксованим (традиційна фіксація у випадку зони франка КФА, валютна рада в Східнокарибському валютному союзі);
- плаваючим (ЕВС ЄС, ЄВЗ).

Наведені три вимоги є своєрідною «програмою-мінімум» для всіх типів валютних союзів, хоча можливі й інші інституційні моделі, які вводять додаткові критерії щодо використання валюти, ролі центральних банків та рівня економічної і політичної інтеграції між його членами [4, с. 57].

Наприклад, у звіті Раді та Комісії Європейського економічного співтовариства від 1970 р. (більш відомий як Доповідь чи Звіт Вернера) визначено набір першочергових умов для ідентифікації валютного союзу:

1. Валюти держав-членів повністю і незворотно конвертовані між собою.
2. Номінальні значення взаємних валютних курсів фіксовані безповоротно.
3. Коливання навколо зазначених паритетів повністю усунуті.
4. Абсолютно вільний рух капіталів.

Другий набір умов, котрі зазначені у Доповіді Вернера, стосується централізації монетарної політики. Зокрема, централізованими повинні бути всі рішення, що стосуються ліквідності, процентних ставок, інтервенцій на валютних ринках, управління резервами та встановлення валютних паритетів із рештою світу.

Найбільш відомим валютним союзом у світі є Європейський економічний та валютний союз, історія якого пов'язана з більш ніж п'ятдесятирічним досвідом активних процесів економічної і валютної інтеграції. Перші офіційні кроки до європейської монетарної інтеграції відбувались приблизно в той самий час, із якого ідуть витoki теорії оптимальних валютних зон (табл. 5.1). У 1962 р. Комісія ухвалила так званий Меморандум Марджоліна, що може вважатися формальним стартом монетарної інтеграції в Європі. Цей Меморандум став приводом для дискусії про введення спільної валюти а також передбачав запровадження низки заходів монетарної співпраці. Курси валют країн-членів Європейської економічної спільноти (ЄЕС) ніколи не були прямо фіксованими, незважаючи на прив'язку їх усіх до долара США. У згаданий період стабільність валютних курсів усе ще гарантувалася Бреттон-Вудською угодою, тому не було нагальної потреби у новому інституційному регулюванні для європейських валют. Згідно з умовами Меморандуму, в 1964 р. був створений Комітет управителів із представників національних центральних банків країн ЄЕС. Упродовж років важливість Комітету для розробки та впровадження заходів монетарної співпраці поступово зростала. Саме ним було підготовлено перший варіант Статуту Європейського центрального банку (1990).

До кінця 1960-х рр. міжнародне середовище зазнало значних змін, викликаних стійким дефіцитом поточного рахунку платіжного балансу США та появою інфляційного тиску, що підсилювався першим «нафтовим шоком». Бреттон-Вудська система зазнала краху у 1971 р., а до того серед країн ЄЕС, котрі проводили розрізнену економічну політику, почалося протистояння валютних курсів і навіть нависла загроза розпаду митного союзу та спільного аграрного ринку. Для подолання зазначених викликів був розроблений так званий Звіт Вернера, який передбачав досягнення економічного та валютного союзу впродовж декількох етапів до 1980-го р. І хоча кінцева мета, що полягала в утворенні монетар-

ного союзу, так і не була досягнута вчасно, проте деякі елементи Звіту таки були імplementовані. Так, у 1972 р. була запроваджена «валютна змія» узгодженого режиму коливань валютних курсів для країн ЄЕС.

Таблиця 5.1

Генезис європейської монетарної інтеграції [14]

1958	Формування Монетарного комітету
1962	Пропозиція створення економічного та валютного союзу членів Європейської економічної спільноти (ЄЕС) вперше сформульована у так званому Меморандумі Марджоліна
1964	Створення комітету для інституалізації співпраці центральних банків країн ЄЕС
1970	У Звіті Вернера намічається план створення економічного та монетарного союзу до 1980 р.
1972	Запровадження «валютної змії» флуктуації валютних курсів учасників ЄЕС
1973	Створено Європейський фонд монетарної співпраці з метою регулювання «валютної змії»
1974	Рада ECOFIN прийняла рішення про прискорення конвергенції економічних політик
1979	Створено Європейську монетарну систему
1988	Європейська комісія доручає комітету експертів під керівництвом Жака Делора («Комітету Делора») розробити пропозиції щодо запровадження Європейського економічного та монетарного союзу (ЄЕМС)
1989	Європейська Рада погоджує проект реалізації ЄЕМС у три етапи
1990	Старт Першого етапу ЄЕМС в липні
1993	Вступає в силу Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір)
1994	Початок Другого етапу ЄЕМС і створення Європейського монетарного інституту
1997	Європейська Комісія погоджує Пакт про стабільність та зростання
1998	Бельгія, Німеччина, Іспанія, Франція, Ірландія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Австрія, Португалія та Фінляндія погоджуються виконати необхідні заходи до запровадження євро в якості спільної валюти; призначені члени виконавчої ради ЄЦБ
1998	ЄЦБ та ЄСЦБ (Європейська система центральних банків)

1998	ЄЦБ оголошує стратегію та оперативні інструменти спільної монетарної політики, яку будуть впроваджувати із 1 січня 1999 р.
1999	Старт Третього етапу ЄМС; євро введено в обіг; курс конверсії зафіксовано безповоротно; запроваджується спільна монетарна політика в зоні євро
2001	Греція приєднується до зони євро
2004	Центральні банки десяти нових членів ЄС приєдналися до ЄСЦБ
2007	Словенія приєдналась до зони євро
2008	Кіпр та Мальта приєдналась до зони євро, а Болгарія та Румунія вступили до ЄС та ЄСЦБ
2009	Словаччина приєдналась до зони євро
2011	Естонія приєдналась до зони євро
2014	Латвія приєдналась до зони євро
2015	Литва приєдналась до зони євро

З плином часу монетарна співпраця ставала все тіснішою, а зовнішня та внутрішня валютна стабільність почала відігравати важливу роль. Спостерігається конвергенція рівнів інфляції, зменшується надмірна волатильність курсів, розвиваються торговельні відносини та поліпшується загальний економічний стан залучених країн. Однак брак фіскальної конвергенції залишається джерелом протистоянь, адже в деяких країнах спостерігається серйозний дефіцит бюджету.

Європейська монетарна система (ЄМС) проіснувала від 1979 до введення у 1999 р. євро. Курс валют базувався на ЕКЮ, вартість якого визначалась як середня зважена курсів усіх дванадцяти залучених на той момент валют. І хоча жодна із валют формально не вважалась якорем, проте німецька марка та Бундесбанк були беззаперечним центром ЄМС. Протягом цього періоду можна виділити чотири основні фази та кілька періодів турбуленцій.

Перша фаза тривала від 1979 до 1985 р. і відзначалася все ще наявністю контролю ринку капіталів на місцях та значними відмінностями у рівнях інфляції, бюджетного дефіциту та державного боргу поміж країн. Номінальна конвергенція так і не була досягнута. Через фіксовані курси валют виникали тривалі дисбаланси, котрі вимагали частих уточнень офіційних паритетів, що періодично викликало запитання доцільності введення Європейського механізму регулювання валютних курсів (ERM).

Друга фаза тривала від 1986 до 1991 р. Протягом цього періоду деякі (але не всі) члени ЄМС зуміли вгамувати інфляційні процеси та довести їх до німецького рівня (взагалі протягом цього періоду ЄМС часто називали Зоною німецької марки). Кількість уточнень паритетів валют знизилася, контроль руху капіталів був послаблений та згодом заборонений (1990). Враховуючи так звану «неможливу трійцю» (одночасне досягнення вільного руху товарів та факторів виробництва, автономії монетарної політики і фіксованих валютних курсів), усі центральні банки ERM де-факто відмовилися від незалежної монетарної політики (рис. 5.2).

Європейський союз / Єврозона

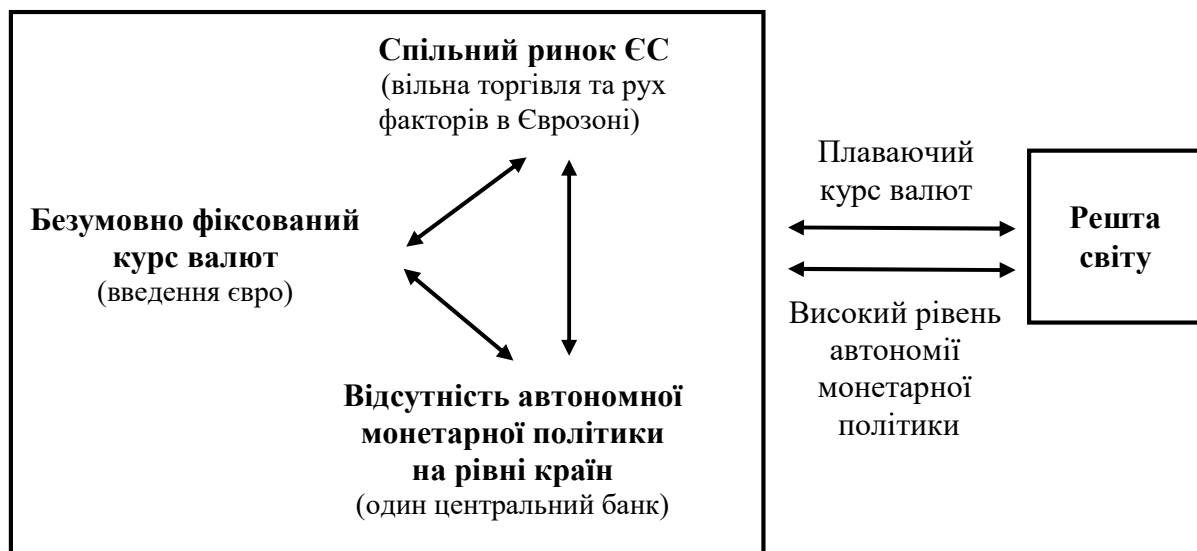


Рис. 5.2. Європейський спосіб подолання «неможливої трійці»

Третя фаза ЄМС тривала від вересня 1992 до березня 1993 р. та ознаменувалась чи не найбільшою кризою усього механізму ЄМС. Дисбаланс паритетів продовжував зростати (хоча й меншою мірою, ніж в минулому) через неспроможність деяких країн вгамувати інфляцію [5, с. 16]. Надто жорстка політика Бундесбанку, голосування на референдумі в Данії проти Маастрихтського договору та переоцінка деяких валют, які призвели до численних спекулятивних атак, майже знищили ЄМС. Велика Британія та Італія змушені були покинути ERM (Італія повернулась у 1996 р.), а його межі флуктуації розширили від $\pm 2,25$ до ± 15 %.

Четверта фаза тривала до запуску євро, дозволивши принципам фіксованих курсів валют продовжити функціонування (хоч і на значно м'якших умовах). 11 країн ЄЕС безповоротно зафіксували курси своїх валют для переходу на євро. У січні 1999 р. був запроваджений ERM II, який передбачав скасування кошика ЕКЮ та введення євровалюти-якоря.

Із 1999 р. можна де-факто вести мову про існування Європейського валютного союзу (ЄВС): євро вводиться спершу в безготівковий, а із 2002 р. – в готівковий обіг. Інституційне регулюванням монетарної політики здійснюють ЄСЦБ та ЄЦБ. До 11 країн-ініціаторів поступово долучаються ще 8 країн, формуючи зону євро.

Окрім країн ЄВС, сьогодні євро також використовується шістьма країнами поза межами ЄС та чотирма заморськими територіями країн ЄС. Курси валют 22 країн за межами зони євро прив'язані до євро. Євро стало другою за обсягами світовою резервною валютою (його частка перевищує 20 % світових резервів).

Останні роки виявились дуже складними для ЄВС – боргова криза, яка спіткала Ірландію, Португалію і, особливо, Грецію; ефект Брекзїт – ці та інші події дають підстави євроскептикам говорити про колапс усієї системи євроінтеграції. Натомість робляться спроби реформувати архітектуру ЄМС (перший етап реформ завершився у 2015 р., другий етап – так званий «Звіт п'яти президентів» – запланований на період 2015–2025 рр.).

Роль теорій оптимальних валютних зон (ОВЗ) у формуванні «обличчя» Європейського економічного та валютного союзу є доволі невизначеною. Ключовими аргументами Звіту Делора (1989), який згодом став основою Маастрихтського договору, були досягнення мінімізації ризиків від волатильності валютних курсів. Деякі дослідники вважають, що ці аргументи не мають прямого зв'язку чи, принаймні, досить побіжно стосуються положень теорії оптимальних зон. Концепція ОВЗ прямо не згадується у Звіті Делора, більше того, в одному із наступних звітів «Єдиний ринок, єдина валюта» (1990) міститься критика положень ранніх теорій ОВЗ.

Парадоксально те, що саме звіт «Єдиний ринок, єдина валюта» відновив повторний інтерес до концепцій ОВЗ. Проте емпіричні дослідження не показали сильного впливу волатильності курсів валют на розвиток торгівлі чи рух інвестицій. Відзначалося, що

монетарна уніфікація є лише окремим випадком зменшення волатильності, що приводить до усунення невпевненості у валютних курсах, зменшення трансакційних витрат та хеджування.

Слід враховувати, що теорії ОВЗ здебільшого акцентують увагу на позитивних ефектах від монетарної інтеграції, тоді як формування та управління монетарним союзом – переважно нормативний процес. При цьому необхідно враховувати два історичні етапи європейської інтеграції: «псевдовалютний союз» (характерний для ЄМС) та «повний валютний союз» (типовий для ЄВС).

Емпіричні дослідження «оптимальності» Європейського економічного та монетарного союзу в основній масі пов'язані із чотирма аспектами. По-перше, робилися спроби оцінки наслідків відмови від плаваючого валютного курсу через вимірювання коваріації зовнішніх шоків для учасників союзу та рівня впливу симетричних і асиметричних шоків. По-друге, вимірювався рівень внутрішньої диверсифікації європейських країн, здійснювалась диверсифікація реальних шоків на територіально-специфічні та галузевоспецифічні [3, с. 245]. По-третє, досліджувалась роль міграції робочої сили у процесі міжнародного та міжрегіонального регулювання. І по-четверте, останнім часом появилася велика кількість досліджень можливого впливу самого союзу на розмір та природу екзогенних шоків, рівень мобільності робочої сили тощо.

Більшість дослідників погоджуються, що ЄВС є валютним союзом країн, який не відповідає умовам теорії ОВЗ. Серед найбільш суперечливих умов можна виділити: відносно низьку транскордонну мобільність робочої сили, відсутність наднаціонального механізму фіскального акумулювання та трансферу, високу диференціацію рівня внутрішніх цін, низький рівень відкритості торгівлі, відмінності в національних економічних структурах.

5.2. Вплив світової кризи на формування фінансової політики ЄС

Світова фінансова криза 2008–2009 рр. і рецесія кінця 2000-х виявилися у формі погіршення основних економічних показників у більшості країн з подальшим переходом у глибоку глобальну рецесію. Передувала фінансовій кризі іпотечна криза в США, перші ознаки якої з'явилися у формі зниження числа продажів будинків

і на початку 2007 р. переросли в кризу високоризикових іпотечних кредитів. Досить швидко проблеми з кредитуванням відчули і надійні позичальники. Поступово криза з іпотечного почала трансформуватися у фінансову і зачіпати не тільки США. На початок 2008 р. криза отримала світовий характер і поступово почала виявлятися у повсюдному зниженні обсягів виробництва, зниженні попиту і цін, зростанні безробіття.

Поширилася криза на економіку країн ЄС. Виділимо три основні канали передачі кризи у ЄС:

1) через зв'язки в межах самої фінансової системи. Хоча спочатку втрати виникали в США, проведений аналіз показує, що зниження вартості банків було значно більшим в Європі, особливо у Великій Британії та єврозоні. Відповідно, ці втрати призвели до великого скорочення економічної діяльності;

2) через вплив добробуту та довіри на попит. У міру того, як стандарти кредитування ставали більш жорсткими, а домашні господарства зменшували власний добробут, після падінь цін активів (зокрема цінних паперів та житла), зріс рівень економії, а попит на товари тривалого користування (особливо машини) та інвестиції в житло стрімко впали. Це мало несприятливий ефект зворотного зв'язку на фінансові ринки;

3) через міжнародну торгівлю. Обсяг міжнародної торгівлі різко скоротився в останньому кварталі 2008 р. після того, як стрімко впали капіталовкладення комерційних підприємств (приватного сектору) та попит на товари тривалого користування, які сильно залежать від кредитування та інтенсивності торгівлі [1, с. 24–29].

У деяких країнах банки володіли значною кількістю девальвованих активів США (Бельгія, Німеччина, Швейцарія); інші мали власні «підприємства-бульбашки» на ринку нерухомості (Ірландія, Іспанія, Велика Британія); тоді як у третіх (Австрія, Греція, Фінляндія та Швеція) були банки-резиденти, які мали великі дочірні компанії у регіонах, що найбільше постраждали від кризи. У країнах Центральної та Східної Європи банки та компанії залежали від глобальних ринків капіталу, які збідніли. ЄС постраждав також від зменшення експорту, зниження цін на сировинні товари та зменшення обсягів туризму.

Причини криз 2008 і 2010 р. в ЄС мають досить глибокі корені. Це спричиняє складність пояснення кризи, оскільки для встанов-

лення її причин легко сконцентруватися на більш ранніх подіях та симптомах помилок. Ці кризи найкраще зрозуміти як результат процесу «седиментації політики», тобто раніше вжиті заходи встановили курс на економічну стагнацію. Ця стагнація була відкладена подальшими подіями, але лише ціною посилення первісної кризи та тенденції до стагнації.

Глобальна економічна криза, яка розпочалася в США і поширилася згодом на ЄС, є кризою неолібералізму, який останні тридцять років був провідною глобальною економічною ідеологією. В США, як і в Європі, також існувала парадигма економічної політики, яку символізувало обрання Р. Рейгана президентом в листопаді 1980 р. За цієї зміни відбулася відмова від парадигми післявоєнної кейнсіанської політики з її заміною на парадигму неоліберального зростання. Тридцятирічна кредитна бульбашка згладжувала (створювала видимість відсутності) скорочення попиту, викликаного погіршенням розподілу доходів. Це, зі свого боку, створювало нестійку фінансову систему, яка зазнала краху, коли кредитна бульбашка луснула.

Хоча конкретні особливості відрізняються, але з аналітичної точки зору Європа виявляє подібну хроніку. Проте європейська історія ускладнена введенням євро. Це додало додаткового виміру інституційній зміні, яка виявилася катастрофічною через те, що була сформована неоліберальною економічною теорією.

Метод седиментації (осідання) для розуміння кризи єврозони означає, що не існує «правильного рішення» для її розв'язання. Натомість існує потреба реформувати та замінити низку політичних та інституційних змін, проведених за останні тридцять років. Це набагато простіше сказати, ніж зробити через проблему «замкненості». Якщо така має місце, то зміни робити надзвичайно складно і дорого. Через це, найбільш ймовірним сценарієм є продовження стагнації. Крім того, існує велика ймовірність руйнівного політичного або економічного потрясіння, яке спричиняє скорочення або руйнування євро з великими економічними витратами.

Криза єврозони – це наслідок суміші неоліберальної політики, складовими якої є некоректна неоліберальна інституційна конструкція, доповнена некоректною неоліберальною економічною політикою. Некоректна неоліберальна інституційна конструкція стосується архітектури (структури) євро та Європейського цен-

трального банку (ЄЦБ). Некоректну неоліберальну економічну політику можна поділити на некоректну загальноєвропейську політику та некоректну політику Німеччини.

Некоректна загальноєвропейська політика стосується стратегії неоліберальної трудової та макроекономічної політики, яка постійно просувалася з початку 1980-х рр. Некоректна політика Німеччини стосується того, що уряд країни покладався на кероване експортом зростання на основі скорочення заробітної плати. Поєднання некоректної політики та некоректної конструкції пояснює, як виникла криза; чому панівна політика була нездатною справитися з кризою; чому майбутнє обіцяє продовження економічної кризи у разі відмови від суттєвих реформ.

Модель післявоєнного кейнсіанського зростання базується на повній зайнятості та зростанні заробітної плати, прив'язаної до зростання (підвищення) продуктивності. Її логіка полягала у такому: зростання продуктивності призводило до зростання заробітної плати, що, зі свого боку, підживлювало зростання попиту та створювало повну зайнятість. Це надавало стимул для інвестування, яке приводило до подальшого зростання продуктивності та забезпечувало більшу заробітну плату.

Після 1980 р. кейнсіанську модель було замінено неоліберальною моделлю зростання. Ключовими змінами, викликаними новою моделлю, стали: 1) відмова від зобов'язання повної зайнятості та прийняття зобов'язання дуже низької інфляції; 2) розрив зв'язків між заробітною платою та зростанням продуктивності. Разом ці зміни спричинили появу нової динаміки в економіці.

Нова економічна модель мала корені в неоліберальному розумінні економіки. Її основними результатами має стати послаблення позиції працівників; посилення позиції бізнесу; дати волю фінансовим ринкам, щоб задовольняти інтереси фінансових та бізнес-еліти.

Проілюструємо причиново-наслідковий зв'язок виникнення останньої боргової кризи ЄС, розпочавши з періоду повернення до політики неолібералізму. Це, зі свого боку, призвело до періоду «великої поміркованості» з фінансовими бульбашками і бульбашками на ринку нерухомості, за яким настав період фінансового краху та кризи приватної заборгованості (див. рис. 5.3).

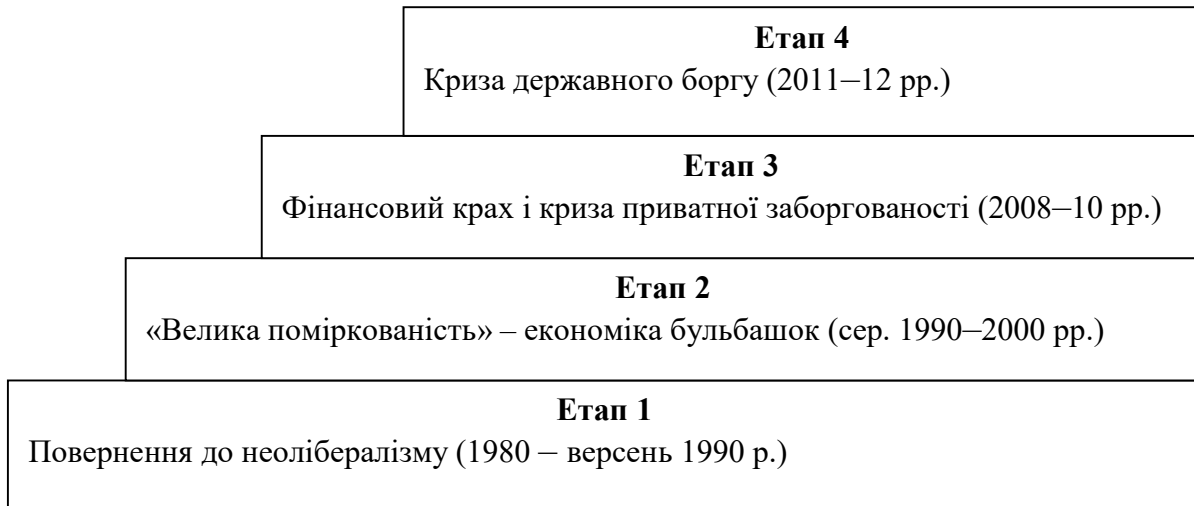


Рис. 5.3. Причинова послідовність кризи єврозони

Ця послідовність є складною з нелегким механізмом зв'язку, що пояснює, чому так важко було заперечити неоліберальній популістській риторичі, що причина кризи – марнотратство урядів держав.

Як йшлося вище, євро було введено в 1999 р., що позначило найвищий пік неоліберальної економіки. Неоліберальний політичний проєкт намагався послабити роль держави та посилити повноваження ринку. Ця мета відобразилася на неоліберальній валютній теорії, яка слугувала керівництвом при розробці євро. Ця теорія доводить, що роль центрального банку полягає в управлінні інфляцією та валютним курсом, але має бути відокремлення центрального банку від державних фінансів.

Приймаючи цю теорію, розробники євро навмисно змінили валютно-фіскальний баланс. Попередні національні валютні системи забезпечували «фіскальне домінування», згідно з яким центральні банки обслуговували уряди. Нова система євро встановила «домінування центрального банку», відповідно до якого уряди було позбавлено доступу до їх власних центральних банків, що могло б допомогти їм фінансувати дефіцити бюджету та управляти відсотковою ставкою за державним боргом (зобов'язанням).

Аналізуючи всі етапи криз в ЄС, період 2008–2009 рр. став для економік цих країн найважчим випробуванням. Про це свідчать і статистичні дані. Так, вже у 2008 р. зростання ВВП у країнах ЄС та єврозоні становило лише 0,4 %, а у 2009 р. відбулося падіння

-4,4 % у ЄС та -4,5 % у єврозоні (див. рис. 5.4). Після зростання ВВП на 2,1 % у 2010 р. та на 1,7 % у 2011 р., у країні ЄС прийшла друга хвиля кризи, так звана боргова криза, і, відповідно, падіння ВВП у 2012 р. становило -5,5 %, а у 2013 р. – зросло лише на 0,2. Аналогічна ситуація і зі станом бюджетного дефіциту: у 2009 р. він становив -6,6 %, у 2010 р. -6,4 % ВВП, що удвічі гірше від відповідного граничного показника. Хоча у період боргової кризи він невпинно скорочувався. Лише з 2013 р. спостерігалася позитивна тенденція по обидвох показниках: повільне зростання ВВП та значне скорочення дефіциту державного бюджету у країнах ЄС-28.

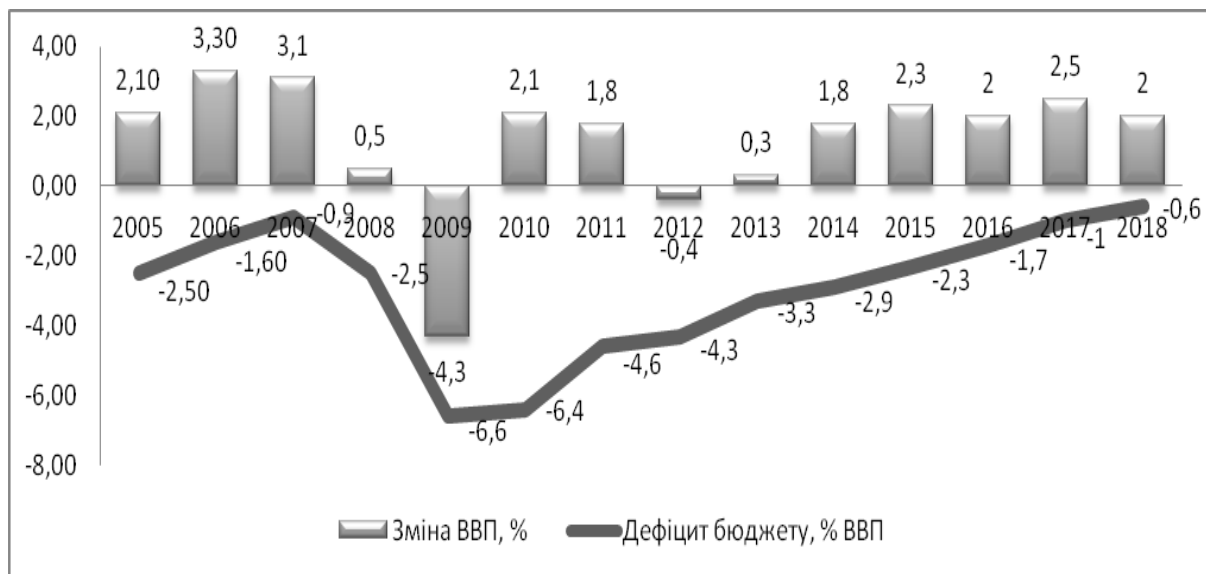


Рис. 5.4. Зміна реального ВВП, (% до попереднього року) і дефіцит бюджету (% ВВП) в країнах ЄС

Ключовою особливістю кризи в зоні євро був її фіскальний та борговий характер. Ще задовго до кризи країни-члени зони, включаючи провідні держави, почали порушувати Маастрихтські критерії, прийнятого в 1997 р. Пакту стабільності і зростання, особливо з бюджетної дисципліни (дефіцит консолідованого державного бюджету – не більше 3 % ВВП). Ці критерії мають ключове значення і для інших країн-членів ЄС (хоча, наприклад, деякі країни жодного разу їх не виконували) (див. табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Дефіцит державного бюджету (% ВВП) в країнах ЄС [18]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЄС-28	-0,9	-2,5	-6,6	-6,4	-4,6	-4,3	-3,3	-3	-2,4	-1,7	-1	-0,7
ЄС-19	-0,6	-2,2	-6,3	-6,2	-4,2	-3,6	-3	-2,6	-2,1	-1,5	-0,9	-0,5
Бельгія	0,1	-1,1	-5,4	-4	-4,1	-4,2	-3,1	-3,1	-2,5	-2,6	-0,7	-0,7
Болгарія	1,1	1,6	-4,1	-3,1	-2	-0,3	-0,4	-5,5	-1,6	0	1,1	1,8
Чехія	-0,7	-2,1	-5,5	-4,4	-2,7	-3,9	-1,2	-1,9	-0,6	0,6	1,6	1,1
Данія	5	3,2	-2,8	-2,7	-2,1	-3,5	-1	1,4	-1,3	-0,9	1,7	0,8
Німеччина	0,2	-0,2	-3,2	-4,2	-1	0	-0,2	0,3	0,7	0,8	1,2	1,9
Естонія	2,7	-2,7	-2,2	0,2	1,2	-0,3	-0,2	0,7	0,1	0,3	-0,8	-0,6
Ірландія	0,3	-7	-13,8	-32,1	-12,6	-8	-5,7	-3,7	-2	-0,6	-0,3	0,1
Греція	-6,7	-10,2	-15,1	-11,2	-10,3	-8,9	-13,1	-3,7	-5,9	0,7	0,7	1
Іспанія	1,9	-4,4	-11	-9,4	-9,6	-10,5	-7	-6	-5,1	-4,5	-3	-2,5
Франція	-2,5	-3,2	-7,2	-6,8	-5,1	-4,8	-4	-3,9	-3,6	-3,4	-2,8	-2,5
Хорватія	-2,4	-2,8	-6	-6,2	-7,8	-5,3	-5,3	-5,4	-3,4	-0,8	0,8	0,3
Італія	-1,5	-2,7	-5,3	-4,2	-3,7	-2,9	-2,9	-3	-2,7	-2,4	-2,4	-2,2
Кіпр	3,2	0,9	-5,4	-4,7	-5,7	-5,6	-5,1	-8,8	-1,2	0,4	1,7	-4,4

Продовження табл. 5.2

Латвія	-0,6	-4,3	-9,1	-8,7	-3,3	-1	-1	-1,6	-1,3	0	-0,5	-0,7
Литва	-0,8	-3,1	-9,1	-6,9	-8,9	-3,1	-2,6	-0,7	-0,2	0,3	0,5	0,6
Люксембург	4,2	3,4	-0,7	-0,7	0,5	0,3	1	1,4	1,4	1,6	1,4	2,7
Угорщина	-5,1	-3,6	-4,6	-4,5	-5,5	-2,3	-2,6	-2,1	-1,6	-1,8	-2,4	-2,3
Мальта	-2,2	-4,2	-3,3	-3,2	-2,5	-3,7	-2,6	-2	-1,3	1	3,4	1,9
Нідерланди	0,2	0,2	-5,4	-5	-4,3	-3,9	-2,4	-2,3	-2,1	0,4	1,3	1,5
Австрія	-1,4	-1,5	-5,4	-4,5	-2,6	-2,2	-1,4	-2,7	-1,1	-1,6	-0,7	0,2
Польща	-1,9	-3,6	-7,3	-7,3	-4,8	-3,7	-4,1	-3,5	-2,6	-2,4	-1,5	-0,2
Португалія	-3	-3,8	-9,8	-11,2	-7,4	-5,7	-4,8	-7,2	-4,4	-2	-3	-0,4
Румунія	-2,8	-5,5	-9,5	-6,9	-5,4	-3,7	-2,1	-1,4	-0,8	-3	-2,6	-3
Словенія	-0,1	-1,4	-5,9	-5,6	-6,7	-4,1	-15,1	-5,4	-2,9	-1,8	0	0,8
Словаччина	-1,9	-2,4	-7,8	-7,5	-4,3	-4,3	-2,7	-2,7	-2,7	-1,7	-1	-1,1
Фінляндія	5,1	4,2	-2,5	-2,6	-1	-2,2	-2,6	-3,2	-2,7	-1,9	-0,7	-0,8
Швеція	3,3	1,9	-0,7	-0,1	-0,2	-1	-1,4	-1,5	0,3	0,9	1,4	0,8
Велика Британія	-2,7	-5,2	-10,1	-9,5	-7,5	-8,2	-5,6	-5,7	-4,3	-3	-2,4	-2,3

Найбільш драматична ситуація зі станом бюджетного дефіциту спостерігалася в Ірландії: у 2010 р. цей показник сягнув -32,1 %, хоча вже у 2012 р. склав -8,0 %, а остаточно вдалося стабілізувати ситуацію у 2015 р. – лише -1,9 %. Стабільно високими є показники бюджетного дефіциту в Греції та Іспанії – (-15,1) % і (-11) % у 2009 р. відповідно, (-8,8) % та (-9) % відповідно у 2012 р., – (-7,5) % і (-5,1) % у 2015 р. Як бачимо, ці країни до 2015 р. не змогли врівноважити свої бюджети і ввійти у рамки Маастрихських критеріїв, а ось у 2018 р. в Іспанії цей показник склав (-2,5) %, що вже є прийнятно, а в Греції – взагалі профіцит державного бюджету 1 %.

Ще одним ключовим показником, що свідчить про існування проблеми зовнішньої заборгованості, є відношення державного боргу країни до ВВП. Статистичні дані (див. табл. 5.3) свідчать про стійку тенденцію зростання цього показника не лише в периферійних країнах зони євро – Греції, Ірландії, Португалії та Італії, – але й у більшості країн ЄС. Крім того, декілька країн вже входили в період глобальної фінансової кризи з високим рівнем відношення державного боргу до ВВП (більше 60 %) – Бельгія, Франція, Греція, Італія, Португалія, Угорщина. Хоча вже у 2015 р. цей показник дещо зменшився у порівнянні з попередніми роками. А в 2018 р. по ЄС-28 він знизився до 80,4 %. Низка країн скоротили це відношення, як наприклад, Болгарія, Німеччина, Португалія, але у деяких країнах продовжує зростати: у Греції, Італії, Кіпрі.

Особливу групу серед членів ЄС складають країни Центральної та Східної Європи, які вступили в ЄС дещо пізніше і є сусідами України, що робить вивчення протікання тут кризи досить цікавим. У 2003–2008 рр. темпи економічного зростання в країнах Центральної і Східної Європи були вищими, ніж Західної Європи. Цій конвергенції сприяли значні припливи капіталу, які підтримували великі дефіцити за рахунками поточних операцій у менш багатих країнах. Однак економічна активність у більшості держав Європи почала знижуватися ще до фінансового обвалу у вересні 2008 р., в основному через зростаючі ціни на нафту. Проте спочатку здавалося, що країнам Європи з розвиненою економікою вдасться уникнути повномасштабної рецесії, тоді як у країнах з ринком, що формується, незважаючи на їх уразливість, зростання

Таблиця 5.3

Відношення державного боргу до ВВП, % [18]

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЄС-28	57,6	60,7	72,8	78,4	81,1	83,8	85,7	86,7	84,9	83,5	82,1	80,4
ЄС-19	65	68,6	78,4	83,9	86,1	89,5	91,4	92	90,3	89,2	87,8	85,9
Бельгія	87	92,5	99,5	99,7	102,6	104,3	105,6	106,7	106	105,9	101,8	100
Болгарія	16,3	13	13,7	15,3	15,2	16,7	17	27	26	29,5	25,3	22,3
Чехія	27,8	28,7	34,1	38,2	39,8	44,5	44,9	42,2	40,3	37,2	34,7	32,6
Данія	27,3	33,3	40,2	42,6	46,1	44,9	44	44	39,6	37,8	35,5	34,2
Німеччина	63,7	65,1	72,6	81	78,7	79,9	77,5	74,9	71,2	68,3	65,3	61,9
Естонія	3,7	4,5	7	6,6	6,1	9,7	10,2	10,7	10,1	9,5	9,3	8,4
Ірландія	23,9	42,4	61,7	86,3	109,6	119,5	119,5	105,3	78,7	75,4	67,8	63,6
Греція	103,1	109,4	126,7	146,2	172,1	159,6	177,4	179,7	177,4	179	176,2	181,2
Іспанія	35,6	39,5	52,8	60,1	69,5	85,7	95,5	100,4	99,8	99,4	98,6	97,6
Франція	64,3	68	78,9	81,6	85,2	89,5	92,3	94,9	95,6	96	98,4	98,4
Хорватія	37,7	39,6	49	58,3	65,2	70,7	82,2	86,6	86,7	84,2	78	74,8
Італія	99,8	102,4	112,5	115,4	116,5	123,4	129	131,8	132,1	132,6	134,1	134,8

Продовження табл. 5.3

Кіпр	53,5	44,7	53,4	55,8	65,2	79,3	102,2	107,1	107,5	107,8	93,9	100,6
Латвія	8,4	18,7	36,6	47,4	42,7	41,2	39	40,9	36,5	40,1	38,6	36,4
Литва	15,9	14,6	28	36,2	37,2	39,8	38,7	40,5	42,7	40,2	39,3	34,1
Люксембург	7,8	15,1	16	19,9	18,8	21,8	23,4	22,4	21,6	20	22,3	21
Угорщина	65,6	71,6	77,8	80,5	80,7	78,2	76,6	75,7	74,7	74,1	72,9	70,2
Мальта	62,4	62,7	67,8	67,6	70,4	68,1	68,7	64,3	60,6	58,3	50,3	45,8
Нідерланди	42,7	54,8	56,9	59,3	61,6	66,4	67,7	67,9	65,2	62,3	56,9	52,4
Австрія	65,1	68,8	80,1	82,8	82,6	82	81,3	84,4	85,5	84,6	78,3	74
Польща	44,2	46,3	49,4	53,1	54,1	53,7	55,7	50,2	51,1	54,4	50,6	48,9
Португалія	68,4	71,7	83,6	96,2	111,4	126,2	129	130,6	129	130,4	126	122,2
Румунія	12,7	13,2	23,2	29,9	34,2	37,3	37,8	39,4	38	37,6	35,1	35
Словенія	22,8	21,8	34,6	38,4	46,6	53,9	71	80,9	83,1	79,7	74,1	70,4
Словаччина	30,1	28,5	36,3	41,2	43,7	52,2	54,7	53,6	52,5	51,9	51,3	49,4
Фінляндія	34	32,7	41,7	47,1	48,5	53,9	56,5	60,2	63,7	63,6	60,9	59
Швеція	39	37,5	41	38,3	37,5	37,8	40,4	45,2	43,9	41,6	40,7	38,8
Велика Британія	42	50,2	64,5	76	81,6	85,1	86,2	88,1	89	89,3	86,2	85,9

триватиме більш повільно, але все ж стійкими темпами. Як і в Азії, стійкіше балансування населення у більшості провідних країн та інша структура ринку житла і фінансового ринку вважалися захисними факторами. Однак фінансові системи витримали набагато більш сильний і тривалий шок, ніж очіувалося, а заходи макроекономічної політики у відповідь були повільними, довіра значно знизилася у результаті різкого погіршення очікувань домашніх господарств і фірм щодо їх майбутніх доходів, а світова торгівля різко скоротилася.

Успішно протидіяти кризі в ЄС змогли лише завдяки рішучим заходам у грошово-кредитній, фіскальній політиках тощо.

Так, щодо *грошово-кредитної політики*, то на початку 2008 р. ЄЦБ узгоджено із Банком Англії та різноманітними не європейськими центральними банками знизив комісії з позик на 50 базисних пунктів до 3,75 %.

З жовтня 2008 р. до літа 2009 р. відбулося ще більше зниження відсоткової ставки, що призвело до зниження початкової ставки політики ЄЦБ на 325 базисних пунктів до 1 %. Аналогічно Банк Англії та Riksbank знизили ставки на 400 базисних пунктів [18].

З метою підтримки фінансування банків після дуже коротких проміжків часу, ЄЦБ також збільшив обсяг, що надавався в операціях тримісячного рефінансування, та ввів шестимісячні і дванадцятимісячні операції рефінансування. Центральні банки поза межами єврозони також вжили подібних заходів. Наприклад, Банк Англії розширив строки платежу (строковість) свого дисконтного вікна, уклав довгострокові викупні угоди і тимчасово встановив спеціальну схему ліквідності. У травні 2009 р. ЄЦБ доповнив підтримку фінансових ринків нетрадиційними заходами політики, погоджуючись на купівлю покритих облігацій, виражених в євро, загальною сумою 60 млрд євро. Така програма встановлення пільг на кредит є принципово подібною до механізму продажу активів, введеного Банком Англії в березні 2009 р.

Сукупно заходи посилення ліквідності сприяли збільшенню балансу ЄЦБ від 1,2 трлн євро на початку серпня 2007 р. до приблизно 1,85 трлн у кінці липня 2008 р. За період, що розглядається, балансовий звіт ЄЦБ, виражений у показниках ВВП єврозони, зріс із 13 % до 21 %.

Також розв'язанню проблеми глобального економічного спаду в ЄС чимало посприяли заходи *фіскальної політики*, зокрема, фіскальна підтримка. Згідно з Програмою європейського економічного відновлення (EERP), ЄС визначив ефективну структуру для розв'язання проблеми економічного спаду, поєднуючи активні фіскальні стимулювання зі структурними реформами [18]. Програма, схвалена Радою Європи в грудні 2008 р., складала загалом майже 2 % ВВП за 2009–2010 рр., в тому числі 20 млрд євро (0,3 % ВВП ЄС) через позики, фінансовані Європейським інвестиційним банком. Загалом пакети відповідали бажаним загальним принципам, тобто вони диференціювалися за доступними фіскальними можливостями та базувалися на націлених, своєчасних і тимчасових заходах.

За 2009 р. найбільший пакет фінансового стимулювання (порівняно з його ВВП) було прийнято Іспанією, менший – Австрією та Великою Британією.

Важливою складовою антикризової політики ЄС стало і *фінансування, спрямоване на поліпшення стану платіжних балансів країн*. Так, ЄС збільшив верхню межу механізму фінансування платіжного балансу для країн-членів з 12 млрд євро в 1988 р. до 50 млрд євро 18 травня 2009 р. Така політика стала ефективною завдяки залученню до фінансування країн МВФ та Світового банку. Першими країнами, які одержали допомогу та необхідне фінансування, були Угорщина (загалом 6,5 млрд євро), Латвія (3,1 млрд євро) та Румунія (5 млрд євро). Угорщина стала першою країною-учасницею, яка на підтримку прийнятої її урядом в останній тиждень жовтня 2008 р. всебічної економічної програми, отримала середньострокову фінансову допомогу ЄС (до 6,5 млрд євро, Рішення Ради від 4 листопада 2008 р.). Допомогу надано разом із позиками МВФ (12,5 млрд євро) та Світового банку (1 млрд євро). Ця програма призначена для відновлення довіри інвесторів та полегшення фінансового тиску. Іншими ключовими цілями програми були підтримка надійності державних фінансів, посилення національного банківського сектору, поліпшення фінансового нагляду та регулювання згідно з правилами ЄС, особливо за державною допомогою.

Подолати кризу було неможливо, не здійснивши фінансової підтримки окремих країн.

Латвія на підтримку прийнятої її урядом 12 грудня 2008 р. «Програми економічної стабілізації та відновлення зростання» отримала середньострокову фінансову допомогу ЄС (до 3,1 млрд євро, рішення від 20 січня 2009 р.). Допомога ЄС є частиною узгодженого міжнародного пакету фінансової підтримки обсягом до 7,5 млрд євро. Програма підтримувала режим фіксованого валютного курсу та була розроблена з метою посилення внутрішньої та міжнародної довіри у фінансовій системі, контролю інфляції, відновлення конкуренції при ціноутворенні, посилення потенціалу економічного зростання.

Румунія отримала допомогу на підтримку платіжного балансу в травні 2009 р. (до 5 млрд євро, Рішення від 5 травня 2009 р.). Допомога надана разом із позиками МВФ (13 млрд євро), Світового банку (1 млрд євро), Європейського інвестиційного банку (ЄІБ) і Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) (1 млрд євро). Пакет було розроблено з метою дати можливість економіці витримати короткостроковий тиск ліквідності та одночасно поліпшити конкуренцію і підтримку організованого (методичного) коректування дисбалансів в середньостроковому періоді. Фінансова допомога ЄС зумовлена реалізацією програми всебічної економічної політики, призначеної для обмеження викривлення державного бюджету, удосконалення фіскального управління (включно за рахунок прийняття стримувальної короткострокової бюджетної структури), внесення прозорості в нарахування державної заробітної плати, перегляду державної пенсійної системи.

Детальніше зупинимося на дослідженні економік країн Центральної та Східної Європи (ЄС-10), яким остання світова фінансова криза завдала значного удару. Термін протікання кризи умовно можна поділити на два етапи: 2008–2010 рр. та 2010–2012 рр. Відповідно, різнилися між собою механізми антикризового управління у ці періоди.

На першому етапі держави Центральної та Східної Європи стримували фінансову кризу, використовуючи для цього відповідні стимули з бюджетних ресурсів. З 2010 р. циклічне поглиблення кризи призвело до оновлення стратегії антикризового управління.

Шукаючи вирішальні характерні ознаки в антикризовому управлінні країн ЄС-10, можна виділити 7 напрямів його здійснення:

1) обмеження, що зменшують витрати державного бюджету – на обидвох етапах (2008–2012);

2) загальне збільшення податків, мит та внесків, яке можна побачити на обидвох етапах (2008–2012);

3) втручання, спрямоване передовсім, на ринок праці, – на обидвох етапах (2008–2012);

4) вибіркове зменшення податків, мит та зборів, націлене на конкретні галузі, передовсім, на першому етапі (2008–2010) [30], за яким йшло вибіркове збільшення, спрямоване на споживання – на другому етапі (2011–2012);

5) консолідуючі дії окремих банків – на першому етапі (2008–2010);

6) зміна правил функціонування інституційної системи та структури – в основному на першому етапі (2000–2010);

7) спеціальні податки, націлені на фінансовий сектор, характерні для другого етапу антикризового управління (2011–2012).

Охарактеризуємо перший етап антикризового управління в країнах Центральної та Східної Європи (2008–2009).

Подібно до країн Західної та Північної Європи, в блоці країн Центральної та Східної Європи в 2006–2009 рр. антикризове управління було першочерговим завданням, за винятком Болгарії, Угорщини, Румунії і Словенії. Варто закцентувати увагу, що антикризові заходи урядів спрямовувалися на зменшення навантаження на реальний сектор економіки та запуск двигунів розвитку в країнах ЄС-10. Проте частково через відсутність ресурсів, частково через політичні непорозуміння, ці дії не були узгодженими між державами. Водночас країни ЄС-10 не мали достатніх ресурсів для широкого застосування цих заходів, оскільки їх банківські системи були в основному під іноземним контролем, підтримка функціонування їх фінансових систем передачі також вийшли за межі їх консолідуючих можливостей та відповідальності.

У державних бюджетах країн почала прослідковуватися тенденція до сповільнення зростання витрат на соціальне забезпечення, зрідка на це витрачалися навіть менші суми. Одним з надзвичайно важливих кроків під час антикризового управління було значне скорочення соціальних виплат, навіть їх припинення, що обмежило пожвавлення активності фізичних осіб на ринку праці. В Естонії та Латвії, на вимогу міжнародних фінансово-кредитних

організацій, було запроваджено суворі заходи економії, які привели до зростання економік вже у 2010 р.

Окрім цього, першопочатково урядами передбачалося, що через відміну деяких видів податків, більше коштів буде залишатися для розвитку підтримки інновацій, що є обов'язковими для початку зростання. Проте це мало місце лише в країнах Балтії, які є найближчими до Північних держав (Скандинавії та Фінляндії), а також Польщі.

Цілком природно, що під час кожної кризи, де втрачаються робочі місця, уряд намагається активно ініціювати створення нових і з цією метою гарантувати підтримку та навчання. Таким чином, можна було б прогнозувати появу різноманітних програм ринку праці. Проте в 2009–2010 рр. через обмеження фіскальної свободи програми стимулювання почали скорочуватися. Невтручання у ринок праці також вказало на той факт, що уряди належним чином не визнали динаміку зростаючої кризи і її вплив на структурні зміни ринку праці. Суперечлива природа також відіграла роль у зацікавленості урядів підтримувати короткостроковий суспільний спокій.

Охарактеризуємо особливості другого етапу (2010–2012 рр.) антикризового управління ЄС-10.

Стиснута в лещатах глобальної кризи та через відсутність балансу на світовому ринку орієнтована на пожвавлення діяльність не могла індукувати реальне зростання навіть в тих країнах ЄС-10, які раніше показували деяку динаміку. Експериментування зі зміцненням економіки призвело до зростання дефіциту, пропорційного ВВП, на 0,1–0,5 %. Проте економічне зростання завдяки ресурсам державного бюджету спровокувало появу нових ринкових ризиків у державному секторі. Заради збереження стабільності неможливо було уникнути циклічних обмежень, та й підтримка платіжного балансу вимагала значного пожертвування зростанням, таким чином уповільнюючи початок сприятливих процесів у реальній економіці. Можливо, що саме з цієї причини, починаючи з 2011 р. за винятком декількох країн, де уряди вважають державну роботу важливою, інноваційний засіб створення робочих місць практично зник з палітри засобів антикризового управління. Стосовно банківських податків, які було введено в основному на другому етапі антикризового управління, важливо відзначити, що це здійсню-

валосся не лише країнами єврозони (Австрія, Франція та Німеччина), але і поза її межами (Угорщина, Швеція та Велика Британія). Крім того, варто зауважити, що уряд Угорщини здійснював найбільш радикальні антикризові заходи, чим зумовив фінансові проблеми у банківській сфері, які стали загрозою початку економічного відновлення.

Важливо наголосити, що в ЄС-10 (за винятком Румунії, Угорщини, а згодом й Словенії) було майже реалізовано заходи антикризового управління, які вказували на більш стримані дії урядів. Це також показує, що порівняно з більш ранніми роками у нашому випадку ми можемо бачити в основному 2–3 кроки в управлінні, які характерно залишалися в області податкових навантажень, пов'язаних з енергією та основним споживанням. Скорочення бюджетних витрат та захист ринку праці продовжували домінувати. Більшість країн Центральної та східної Європи могли консолидувати їх відповідні позиції (див. табл. 5.4).

Стосовно того, що було більш характерним для антикризового управління у цих країнах – відмінності чи подібності, – можемо чітко зазначити, що було більше подібних рішень, ніж відмінних. Відмінності переважали в основному в частині ступеню втручання, кількості галузей, де мали місце втручання, або характері втручання, тобто чи були вони більш активними, такими, що оперують конкретними (специфічними) заходами, чи ж більш нормативними, більш передбачливими.

Уже в час після вибуху кризи в Греції декілька передових економістів звернули увагу на недостатність економічної політики ЄС та «м'якість» Пакту про стабільність та зростання [16]. Ця обставина кинула тінь на те, що країни-члени, дуже ймовірно, збираються власними силами справлятися з впливом кризи. Водночас криза дає шанси перебудувати позиції і посилити зв'язки між країнами. Саме це і трапилося. Можна спостерігати, як країни Центральної та Східної Європи перетворилися на блок, в якому поліпшилися основні соціально-економічні показники, стабілізувався бюджетний сектор. Однак цього не можна сказати про країни Півдня Європи.

Антикризове управління в країнах ЄС-10 у 2010–2011 рр.

Країни ЄС-10	Проведені заходи в рамках антикризового управління												
	Значне скорочення урядових витрат	Збільшення податків, мит, додаткових зборів	Зменшення податків, мит, додаткових зборів	Отримання значних позик на фінансових ринках, використовуючи поточні рахунки платіжів	Отримання позик від міжнародних фінансових установ	Введення додаткових податків на банки та фінансові установи	Введення додаткових податків на обслуговування	Унікальні дії порятунку для банків	Нові агенції з управління та/або контролю за коштами державного бюджету	Втручання в ринок праці	Програми стимулювання, відновлення споживання	Інші унікальні дії (приватизація, поглинання активів пенсійних фондів)	Зміна правил функціонування для державного бюджету
Болгарія	x	x								X			x
Чехія	x	x	x							X			
Естонія	x									X			
Угорщина	x	x	x	x		x	x		x	X	x	x	x
Польща	x	x								X			
Латвія	x				x	x				X			
Литва	x	x								X			
Румунія	x	x		x	x				x	X			x
Словацьчина	x	x				x			x	X			x
Словенія	x	x		x		x			x	X	x	x	x

Примітка: побудовано на основі даних Європейської комісії, ОЕСР

У післякризовий період антикризова політика як країн ЄС-10, так і ЄС-28 була орієнтована на підтримку банківського сектора і зниження ключових ризиків, пов'язаних з тривалою кризою суверенних боргів країн Єврозони з нестійкою економікою (Греція, Іспанія, Португалія та ін.), а також незадовільною якістю кредитного портфеля європейських банків і збереженням низьких показників їх рентабельності.

Для політики ЄЦБ характерні заходи, проведені банком в 2014 р. [18]. У червні того ж року було оголошено про запуск

нових програм цільового довгострокового рефінансування (targeted longer-term refinancing operations, TLTRO). Кредити ЄЦБ строком до чотирьох років і за нижчими ставками, ніж ринкові, можуть, згідно з умовами TLTRO, надаватися банкам країн єврозони, якщо ці позики відповідають встановленим критеріям. Кінцевий термін дії програм – вересень 2018 р. Сума перших двох операцій, проведених в рамках TLTRO (2014), склала 212,8 млрд євро, у них взяли участь більше 1 200 банків європейських країн [9, с. 23].

Інший напрям підтримки банків єврозони – програми покупки активів приватних підприємств. Одна з них (ABSPP – asset-backed securities purchase programme) має на меті набуття для портфеля ЄЦБ якісних ABS, інша (CBPP3 – covered bond purchases programme) продовжує серію заходів щодо купівлі облігацій з покриттям. Ці облігації, номіновані в євро, випускаються європейськими банками і користуються популярністю як надійний актив для інвестування. До кінця 2014 р. за першою програмою ЄЦБ витратив 1,7 млрд євро, за другою – 29,6 млрд євро. ЄЦБ також продовжив надання банкам ліквідності через механізм «дисконтного вікна» – короткострокові позики і тримісячні РЕПО. Що стосується трирічних кредитів, виданих ЄЦБ в 2008 р. за спеціальними програмами на суму 334 млрд євро, то сьогодні відбувається їх погашення.

Загалом, нинішня політика ЄЦБ спрямована на мінімізацію впливу системних ризиків в економіці ЄС, наявність яких пов'язана з невизначеністю перспектив через «слабкого, крихкого і нерівномірного характеру відновлення господарства» [18].

Крім загальних для більшості країн проблем, криза висвітлила проблему недостатньої координації фінансового регулювання в єдиному європейському просторі. Багато фінансових інститутів ЄС є, як мінімум, регіональними, а регулювання залишається національним. ЄЦБ відіграє роль кредитора в останній інстанції, але механізми санації мають національний характер, що може призвести до розвитку фінансового протекціонізму під час кризи. Необхідність у більшій інтеграції органів фінансового регулювання є одним з основних викликів у Європі на етапі виходу з кризи.

Зростання світової економіки у 2010 р. і відновлення деяких показників фінансового ринку вже до кінця 2009 р. свідчать про доцільність активного державного втручання в умовах кризи і активної антикризової політики.

У зв'язку з цим для забезпечення більшої координації фінансової політики між державами-членами уряди зобов'язані, відповідно до європейських правил економічного управління, подавати Єврокомісії свої проєкти бюджетних планів для наступного року до 15 жовтня кожного року. Комісія оцінює плани забезпечення координації економічної політики між країнами, де введено євро, та дотримання правил економічного управління ЄС. Проєкти бюджетних планів оцінюються як сумісні, широко відповідні або невідповідні

Європейська Комісія детально відстежує економічні зміни в державах-членах ЄС та у світовій економіці. Вона проводить моніторинг можливих проблем, таких як ризикована або нестабільна політика чи зниження конкурентоспроможності, шляхом:

- регулярного аналізу широкого спектру національних та міжнародних економічних даних;
- прогнозування щодо широкого спектру економічних показників, таких як зростання ВВП, інфляція та безробіття;
- оцінки національних бюджетів;
- оцінки програм стабільності або конвергенції та національних програм реформ.

Крім того, Європейська Комісія щороку видає два ключові економічні звіти, які допомагають визначити та подолати економічні проблеми і запобігти фінансовій кризі:

- щорічний огляд зростання;
- звіт про механізм оповіщення.

Щорічний огляд зростання публікується наприкінці кожного року. У ньому аналізується прогрес, досягнутий ЄС у напрямі своїх довгострокових стратегічних пріоритетів, а також дається поглиблена оцінка зайнятості та макроекономічним тенденціям. Таким чином, щорічний огляд зростання визначає пріоритети ЄС на майбутній рік.

Звіт про механізм оповіщення визначає країни, у яких можуть виникнути дисбаланси, такі як зниження конкурентоспроможності або активні бульбашки, які можуть виявитися шкідливими для окремих держав-членів або економічного та валютного союзу ЄС, якщо їх не виправити. Ці тенденції обговорюються урядами ЄС. Після цього проводиться поглиблений огляд для кожної з цих

держав-членів, щоб визначити наявність дисбалансу та вивчити його походження, характер і серйозність.

Щоб економічні проблеми не загострювалися та не зачіпали інших членів ЄС, уряди ЄС домовилися про широкий спектр правил для забезпечення якості та відповідності їх економічної політики. Усі країни-члени ЄС зобов'язані відповідно до правил, відомих як Пакт стабільності та зростання (SGP), дотримуватися надійних стандартів державних фінансів, оскільки вони є важливою передумовою для сталого економічного зростання та фінансової стабільності. Для забезпечення національної фіскальної політики країни-члени ЄС встановлюють бюджетні цілі, відомі як середньострокові (СТО), відкалібровані для забезпечення довгострокової стійкості державних фінансів та навантаження на державний борг.

У квітні кожного року всі держави-члени ЄС подають Комісії бюджетні заходи, які вони мають намір здійснити для виконання своїх зобов'язань. Країни зони євро роблять це через програми стабільності, а решта подають програми конвергенції. Водночас, усі країни-члени ЄС також надають детальну інформацію про структурні реформи, які вони планують здійснити заради сприяння зростанню та створенню робочих місць у рамках національних програм реформ. Комісія проаналізувавши дві програми кожної країни, дає конкретні рекомендації щодо кожної з них. Уряди обговорюють ці рекомендації з Комісією та між собою, а потім інтегрують їх у свою національну політику зі своїми парламентами.

Держави-члени ЄС базують свої бюджети на наборі загально узгоджених пріоритетів для подолання економічних ризиків та проблем, виявлених Європейською Комісією. Ця координація та моніторинг є ще вимогливішими для країн-членів єврозони: вони представляють проекти бюджетних планів на наступний рік Комісії та своїм партнерам з єврозони. Якщо вони нереальні та/або становлять серйозні загрози, країнам, рекомендують переглянути проект бюджетного плану. Надійні дані мають важливе значення для обґрунтованих рішень економічної політики та для завоювання довіри міжнародних партнерів, інвесторів, компаній і учасників ринку. Правила ЄС забезпечують, щоб уряди збирали надійну статистику, встановлюючи високі стандарти методології, якості, прозорості та незалежності.

ЄС також має правила заохочення економічної стабільності шляхом запобігання розвитку ризикованих макроекономічні дисбаланси. Процедура макроекономічного дисбалансу має на меті виявити потенційно шкідливі макроекономічні дисбаланси, які можуть негативно вплинути на економічну стабільність у певній державі-члені, євроні чи ЄС загалом, за запобігти їх виникненню. Вона була запроваджена у 2011 р., після фінансової кризи, яка показала, що макроекономічні дисбаланси (великий дефіцит поточного рахунку чи міхур нерухомості) в одній країні можуть впливати на інші.

Відповідно, коли в країні виявляється надмірний дисбаланс, вона підлягає посиленому моніторингу, відомому як процедура надмірного дисбалансу. Окрім посиленого моніторингу, країни в євроні також можуть зіткнутися із санкціями. Макроекономічні дисбаланси відстежуються як частина щорічного циклу економічного моніторингу та керівництва ЄС (Європейський семестр). Цикл починається приблизно в листопаді з доповіді механізму оповіщення Європейської комісії (AMR), який аналізує економіку всіх країн ЄС. Країни, ситуація у яких потребує більш глибокого аналізу, підлягають поглибленому огляду (IDR), включеному в щорічний звіт про країну, що видається приблизно у лютому.

Поглиблений огляд має на меті виявити будь-які макроекономічні дисбаланси та оцінити їх вагу і силу. В країні може бути «відсутність дисбалансів», «дисбаланси», «надмірні дисбаланси» або «надмірний дисбаланс з коригуючими діями», що може викликати процедуру надмірного дисбалансу. Країни з дисбалансами або надмірними дисбалансами можуть отримувати рекомендації щодо їх зменшення у своїх рекомендаціях, що стосуються конкретних країн. Залежно від характеру та серйозності їх дисбалансів, їхні зобов'язання щодо політики будуть контролюватися за допомогою спеціального моніторингу, який передбачає діалог з національними органами влади та звіти про хід розвитку.

Таким чином, світова фінансова криза показала, що Європейський Союз виявився не зовсім готовим до її настання. Заходи із запобігання кризи на той час проводилися мінімальні та не змогли її відвернути. Криза вплинула на усі без винятку європейські країни, однак найбільш ураженими виявились економіки Греції, Ірландії, Португалії та Іспанії, які вступили в другу хвилю

кризи з 2010 р. Антикризова політика Європейського Союзу в післякризовий період пройшла серйозний шлях вдосконалення та поліпшення координації між країнами на горизонтальному й вертикальному рівнях.

5.3. Соціально-економічні ефекти функціонування Європейського економічного та валютного союзу

Європейський економічний та валютний союз (ЄЕВС) є своєрідним бенчмарком глибокої економічної інтеграції, що наразі не має аналогів у світі. Процес інтеграції країн Західної та Центральної Європи проходив у декілька етапів, починаючи від митного союзу в 1957 р., що поступово трансформувався до повноцінного економічного союзу. В рамках економічного союзу сформувалось ядро держав, що в 1999 р. створили валютний союз, а з 2016 р. – банківський союз. Оголошеними цілями є фіскальний союз та політичний союз, окремі аспекти котрих також починають фрагментарно викристалізовуватись.

Визначальні характеристики згаданих типів союзів постійно потрапляють у дискусійне поле дослідників та практиків, і ці питання широко висвітлені в різноплановому масиві наукових джерел, чимало з яких уже згадувались у дослідженні. Проте сьогодні дедалі частіше вказується на ще один тип «союзів», котрий тривалий період перебував «у тіні» вищезгаданих організаційних векторів ЄС: йдеться про соціальний союз.

Важливість соціальної детермінанти ЄЕВС неодноразово підкреслювалась протягом останніх декількох років очільниками Європейської комісії, Європейського парламенту та впливовими європейськими політичними партіями. Зрештою, у 2016 р. Європейська комісія розпочала публічну дискусію щодо так званої «Європейської компоненти соціальних прав» (англ. «*The European Pillar of Social Rights*») – майбутнього «*Acquis communautaire*» ЄЕВС у соціальній сфері (інші члени ЄС матимуть можливість приєднатись) [20]. У листопаді 2017 р. була презентована її консолідована версія «Компоненти» із 20 принципів, котрі можна об'єднати у три категорії: рівні можливості та доступ до ринку праці; справедливі умови праці; соціальний захист та інклюзія [30].

Очікується, що затвердження цього документа «перезапустить» соціальну діяльність ЄЕВС та скоротить його «соціальний дефіцит».

Слід зазначити, що питання соціального виміру обговорюється як на рівні як ЄЕВС-19, так і ЄС-27 (в останньому випадку ustalеним терміном є «соціальна Європа»). Як відзначали С. Фернандес та К. Маслаускайте, соціальний союз повинен: 1) запобігти жорсткій конкурентній боротьбі між державами-членами ЄС на внутрішньому спільному ринку та зменшити ризик «гонки до дна» (англ. *«race to the bottom»*); 2) сприяти подоланню наслідків боргової кризи в короткотерміновому періоді; 3) забезпечити промоцію громадської підтримки європейської інтеграції. Однак вказані ефекти можуть бути більш очевидними в рамках ЄЕВС, враховуючи тісніший та інтенсивніший характер співпраці між його членами.

Отже, насамперед визначимо соціальні наслідки взаємної фіксації курсів валют і створення валютного союзу (на прикладі ЄЕВС). Варто зауважити, що до моменту створення ЄЕВС серед дослідників домінувало три основні погляди в контексті обраної проблематики.

1. Припущення про значний вплив створення валютного союзу на національні ринки праці із зазначенням при цьому необхідності проведення подальших реформ (дерегуляції, сприяння гнучкості та ін.). Передбачалось виникнення як позитивних ефектів (інтеграція стимулюватиме зайнятість), так і негативних (т. зв. «кошмар» дерегуляції).

2. Твердження про ЄЕВС як про вищу форму інтеграції, котра забезпечить умови для використання нового інструментарію політичного регулювання, в тому числі у сфері соціальних відносин. Згідно з цим підходом, створення валютного союзу стане тригером ефекту переливу (англ. *«spill-over effect»*) і служитиме проміжним кроком на шляху до федеральної структури ЄС і, зрештою, до «соціальної Європи».

3. Гіпотеза про відсутність значної соціальної доданої вартості від створення ЄЕВС. Згідно з цим підходом, реформи ринку праці визначаються умовами глобальної конкуренції і повинні реалізуватись паралельно до валютної уніфікації (тобто обидва згадані процеси не є взаємно детерміновані).

Відповідно до теорії оптимальних валютних зон, валютний союз вимагає високого рівня конвергенції між державами-членами: національні ділові цикли мають бути синхронізованими; ймовірність асиметричних шоків (як екзогенних, так і ендегенних) має бути зменшена. У разі невиконання згаданих умов асиметрія може компенсуватись через механізм коригування (а отже, змінюючи просторову структуру заробітних плат та зайнятості) або ж через фіскальну централізацію. Ф. Ванденбруке додатково розглядав конвергенцію рівнів освіти та навчання протягом усього життя як важливий фактор симетрії.

Фіскальна централізація хоч і є основною детермінантою фіскального союзу, може також розглядатись як поступ у напрямі трансформації ЄЕВС відповідно до принципів «держави добробуту» (англ. «*welfare state*») із виконанням таких функцій [15]:

- перерозподілу бюджету від більш успішних соціальних груп до тих, що відчувають тимчасові труднощі (т. зв. «функція Робін Гуда»);
- забезпечення більшої стабільності функціонування союзу (чи його окремих членів) під час кризових періодів, а також більш ефективного розподілу доходів у часовій перспективі (т. зв. «функція скарбнички»; англ. «*piggy bank*» *function*);
- соціального інвестування для розвитку соціального капіталу держав-членів.

Перед початком більш детального аналізу, зауважимо, що згідно зі словами канцлера ФРН А. Меркель, частка ЄС у світовому населенні становить 7 %, у світовому ВВП – 25 %, частка ж у світових витратах на забезпечення добробуту перевищує 50 %. Останній індикатор свідчить не лише про «щедрість» ЄС, а й про значну залежність від державного фінансування і до певної міри про неефективність і несамодостатність системи формування добробуту.

Аналіз соціальних результатів і наслідків створення ЄЕВС здійснено у такій послідовності:

1. Вплив валютної уніфікації на зайнятість.
2. Мобільність робочої сили та механізм коригування.
3. Реальна конвергенція в ЄЕВС.
4. Вплив створення ЄЕВС на рівень бідності та соціальної відчуженості.

Для детермінації впливу створення ЄЕВС на рівень зайнятості ми скористались частиною інструментарію із «хрестоматійної» методології, запропонованої О. Бланшардом і Л. Кацом для оцінювання механізмів коригування зайнятості та мобільності робочої сили між штатами США у відповідь на регіональні шоки [16].

Протягом останніх 25 років у державах-членах ЄС спостерігались доволі значні відмінності у рівнях безробіття, які багато в чому залежали і від року вступу в ЄС (а точніше, від рівня розвитку, котрий би дозволяв виконувати Маастрихтські критерії). Для врахування зазначеної особливості ми проводили паралельний аналіз для двох груп держав: ЄС-15 (так звана «стара Європа» – держави-засновники та ті члени, що вступили в ЄС до 1995 р.) та ЄС-13 (або «нова Європа» – члени ЄС після 2004 р.). Ми свідомо не досліджували винятково держави ЄЕВС, щоб уникнути ефекту упередження виживання (англ. «*survivorship bias*»), а ввели у вибірку решту членів ЄС, дані щодо яких будуть використовуватись як контрольні змінні.

На рис. 5.5 а зображена діаграма розсіювання середніх рівнів безробіття в ЄС-15 за 1991–1998 рр. (період до введення євро) відносно середніх рівнів безробіття за 1999–2014 рр. Лінія регресії має нахил 0,56 і характеризується коефіцієнтом детермінації $R^2=0,59$ (тобто показники загалом є взаємозалежними, але відхилення доволі значні). Загалом більшість держав ЄС-15 характеризується зниженням середнього рівня безробіття після введення євро, лише в Греції та Португалії безробіття суттєво зросло після 1999 р. (на 4,4 та 3,3 процентного пункту відповідно). Рівень безробіття в Іспанії є значно вищим, ніж середній показник в ЄС-15, але водночас Іспанія, як і Ірландія та Фінляндія, демонструє найбільший прогрес після запуску ЄЕВС (скорочення безробіття на 5,4 процентного пункту). Варто, однак, зауважити, що серед держав із суттєвим зменшенням рівня безробіття, розмістилися також Велика Британія та Данія, котрі не є членами Єврозони.

Для більшості держав ЄС-13 переломним був 2004 р., коли десять нових членів вступили в ЄС і сім із них вирішили приєднатись до ЕРМ II чи прив'язати національні валюти до євро (Латвія і Словаччина здійснили цей захід у 2005 р.; Угорщина відмовилася від прив'язки у 2008 р.). Порівняння середніх рівнів безробіття в ЄС-13 за 1991–2003 рр. із періодом 2004–2016 рр. зображено на

рис. 5.5 б. Лінія регресії має нахил 0,5; коефіцієнт детермінації становить $R^2=0,69$ (тобто відхилення відповідних показників між двома періодами було менш суттєвим, ніж в ЄС-15).

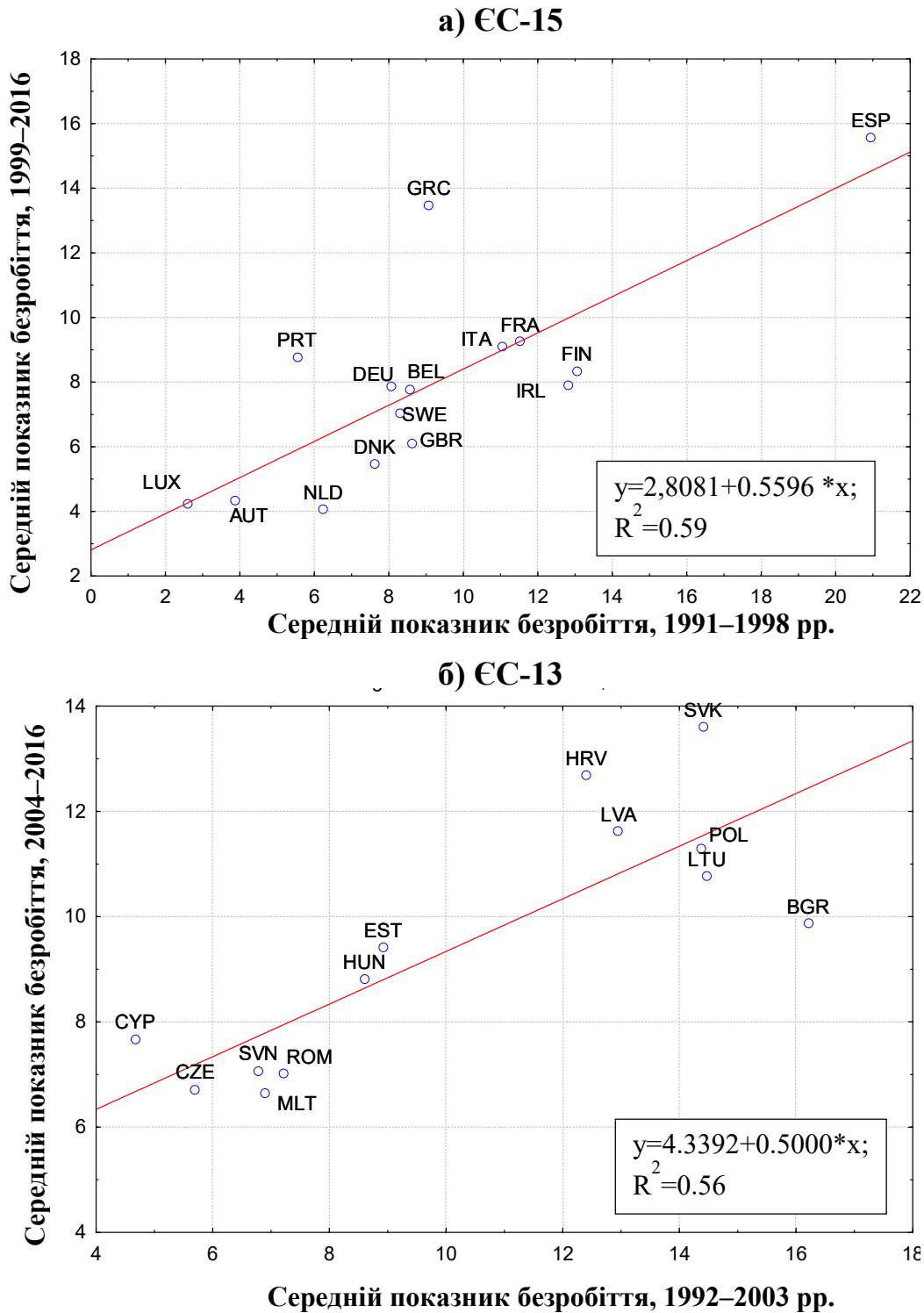


Рис. 5.5. Діаграма розсіювання показників безробіття в (а) ЄС-15 та (б) ЄС-13 [30]

Загалом держави ЄС-13 характеризуються вищим рівнем безробіття, ніж у членів ЄС-15, проте інтеграція в ЄС позитивно вплинула на стан справ у більшості із них. Однак кореляція між валютною інтеграцією та рівнем безробіття є не зовсім очевидною. Серед держав ЄС-13 найбільший прогрес у скороченні безробіття після 2004 р. демонструють Болгарія (валютна рада із євро), Польща (власна валюта) та Литва (прийняття євро). Проте абсолютний рівень безробіття у трьох згаданих державах залишається серед найвищих в ЄС. Лише в Кіпрі середній рівень безробіття суттєво зріс у більш сучасному періоді (4,7 % до 2003 р. порівняно із 7,7 % протягом 2004–2016 рр.). Зміни показника безробіття у решти держав ЄС-13 були не надто суттєвими (± 1 %).

Найбільший прогрес спостерігався серед держав «нової» Європи, для котрих середній темп приросту зайнятості після 2004 р. був вищим, ніж у попередньому періоді (за винятком Кіпру, Угорщини та Словенії). Для ЄС-15 ситуація не є настільки однозначною: в Ірландії, Греції, Нідерландах та Португалії середній приріст зайнятості був нижчим після переходу до євро, тоді як Швеція, Фінляндія, Італія та Німеччина характеризувались позитивною динамікою за аналогічний період.

Загалом ситуація на ринку робочої сили держав-членів ЄВЕС поліпшується, хоча рівень безробіття продовжує залишатися високим. З 2014 р. вперше після глобальної та боргової криз починає спостерігатись невелика конвергенція умов ринку робочої сили. За даними Європейської комісії [30], рівень безробіття в ЄВЕС зменшився на 2 % з моменту посткризового відновлення, але досі залишається вищим від докризового середнього значення, що становило 10,1 %. Зберігається висока дивергенція за показником безробіття – від 23,5 % у Греції до 4,3 % у Німеччині.

Згідно з теорією оптимальних валютних зон, мобільність робочої сили є однією із ключових умов процесу коригування, що дозволяє зберегти певний рівень дивергенції між державами-членами, а також робить асиметричні шоки менш руйнівними. Низький рівень внутрішньої мобільності є одним із традиційних аргументів, згідно з якими ЄВЕС не може вважатися оптимальною валютною зоною (іншими ознаками «неоптимальності» є відсутність наднаціонального фіскального механізму акумуляції та трансферів, висока диференціація внутрішніх цін).

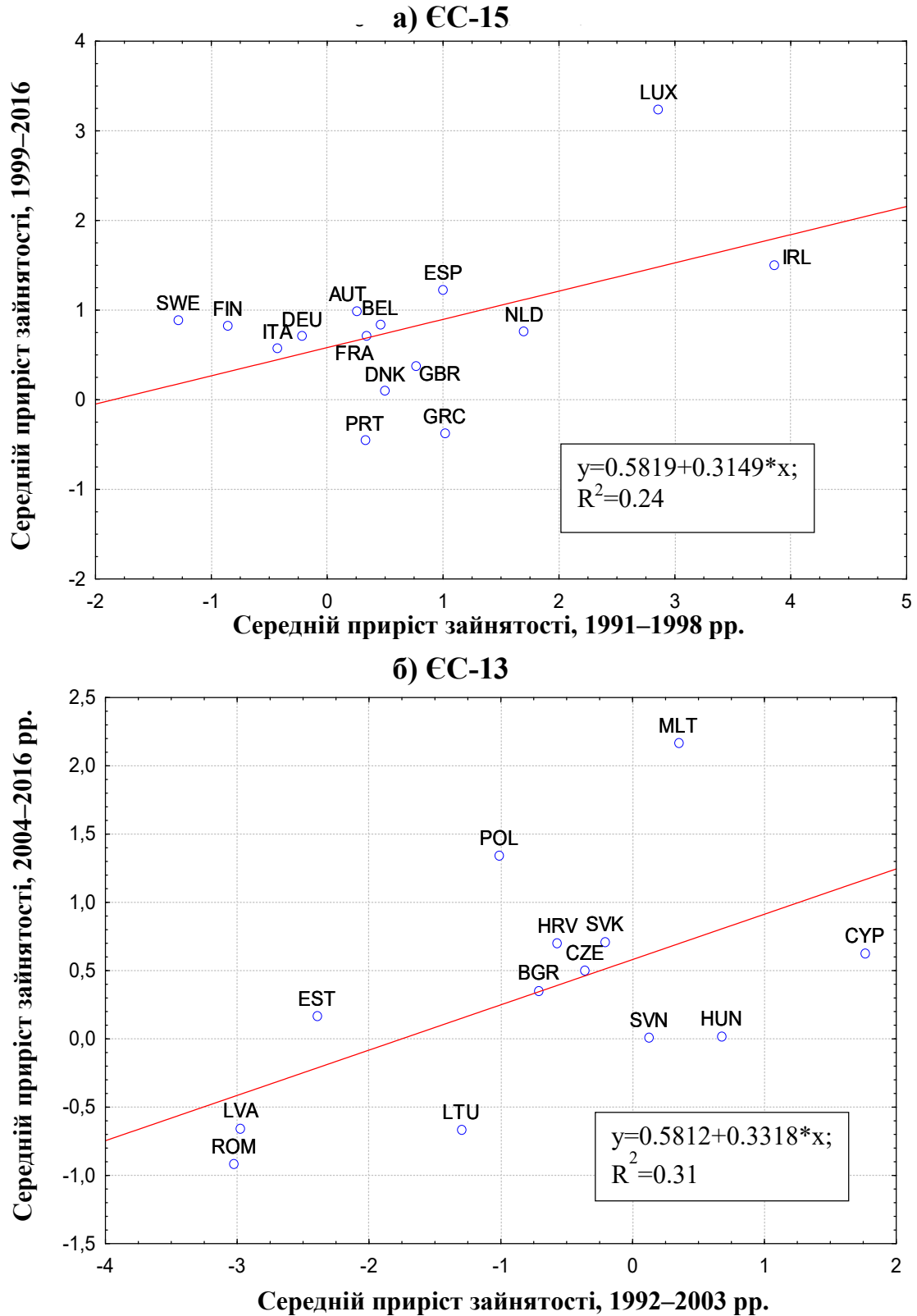


Рис. 5.6. Діаграма розсіювання темпів приросту зайнятості в (а) ЄС-15 та (б) ЄС-13 [30]

Щоправда, рівень безробіття не може вважатись основним індикатором, що характеризує ринок робочої сили. Більш важливим є темп приросту рівня зайнятості, за яким більшість держав ЄС демонструє позитивну динаміку після створення ЄЕВС. Діаграми розсіювання темпів приросту зайнятості наведена на рис. 5.6: для держав ЄС-15 порівнюються періоди 1991–1998 рр. та 1999–2016 рр. (рис. 5.6 а); для ЄС-13 – 1992–2003 рр. та 2004–2016 рр. (рис. 5.6 б). Коефіцієнти детермінації в обох вибірках були низькими ($R^2=0,24$ на рис. 5.6 а та $R^2=0,31$ на рис. 5.6 б), що свідчить про значну варіативність даних в обох періодах.

До створення ЄЕВС рівень мобільності робочої сили між його майбутніми членами був далеким від рівня, котрий існував між штатами США [17]. Однак протягом останнього десятиліття у цьому напрямі намітився певний прогрес. Зростання мобільності в рамках ЄЕВС передусім асоціюється із вектором «схід – захід» після розширення ЄС у 2004 р. Тим не менше, помірні темпи зростання мобільності спостерігаються також серед держав «старої» Європи. У 2013 р. близько 4 % населення ЄС працездатного віку проживало в державах-членах ЄС, відмінних від держав народження. Для порівняння, у США цей показник становить 30 % [12].

Частка іноземно-народженої популяції значною мірою варіює поміж державами ЄЕВС. На рис. 5.7 наведена частка населення працездатного віку, народженого у відмінних від резиденції державах ЄС та за межами ЄС. Діаграма містить як першу, так і другу (громадяни, народжені в ЄЕВС але від батьків іноземного або змішаного походження), генерації іммігрантів. Загальна кількість іммігрантів ЄЕВС працездатного віку з-за меж ЄС значно перевищує кількість іммігрантів з інших держав ЄС (11,5 та 6,9 млн. осіб відповідно).

Отже, на перший погляд, характеристики мобільності робочої сили не дають підстав для твердження про можливість функціонування достатньо ефективного механізму коригування в ЄЕВС, однак посткризова динаміка породжує сподівання щодо зростання ролі мобільності як фактора коригування.

Уважаємо за доцільне навести також результати декількох нещодавніх досліджень, метою яких було виявлення впливу валют-

ної інтеграції на структуру міграції та процес коригування. Особливо варто звернути увагу на два умовиводи із праці А. Арпайя та співавторів [12].

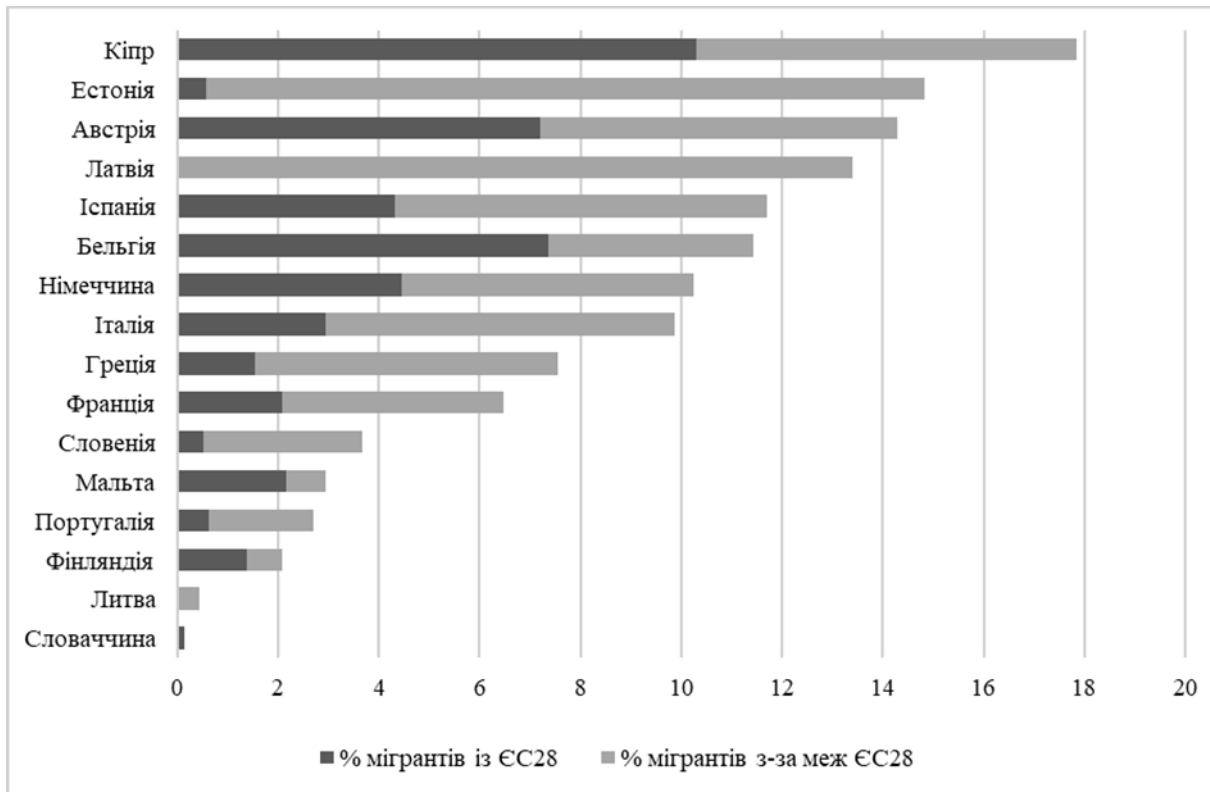


Рис. 5.7. Частка працездатного населення ЄВЕС, народженого в інших державах ЄС та за його межами [18]

По-перше, на основі гравітаційного моделювання потоків мобільностей між парами держав із низкою пояснювальних та фіктивних змінних було виявлено такі значущі фактори, що впливають на вектор і масштаб міграції: кількість населення обох держав; ВВП на душу населення та рівень безробіття у державі-реципієнті порівняно із державою-донором робочої сили; відстань; лінгвістична подібність; наявність історичних колоніальних відносин між державами; структура міграції у минулому. Членство обох держав в ЄС підвищує інтенсивність взаємної мобільності на 25 %. Членство в ЄВЕС не впливає на перебіг міграції, однак само собою інтенсифікує міграцію в напрямі держав із відносно низьким рівнем безробіття, особливо під час кризи. Дослідники роблять

висновок, що міграційні потоки таки сприяють коригуванню асиметричних шоків в ЄЕВС більшою мірою, ніж між іншими державами [12].

По-друге, використовуючи методологічний апарат із уже згаданої праці О. Бланшарда та Л. Каца [16], дослідники застосували панельну векторну модель авторегресії з двома лагами для держав ЄС-15 з оцінюванням логарифмічного виміру рівня зайнятості (визначеного як одиниця за мінусом рівня безробіття). Результати дослідження продемонстрували, що введення спільної валюти приводить до більш оперативної реакції на асиметричні шоки попиту через мобільність робочої сили та зміну реальних заробітних плат.

Дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), присвячене аналізу міграційних змін, викликаних асиметричними шоками на ринках праці ЄС та США у перед- та пост-кризові періоди, виявило доволі цікаві тенденції. Дослідження ґрунтувалось на застосуванні різних типів регресійних моделей відносно даних щодо безробіття (у тому числі тривалим – т. зв. англ. «*non-employment*») на двох регіональних рівнях. Аналіз підтвердив, що міграційна реакція в США до кризи, дійсно, була помітнішою, ніж у Європі. Проте після глобальної кризи ситуація змінилась, і сьогодні міграція в Європі дедалі частіше інтенсифікується у відповідь на шоки ринку праці, тоді як внутрішня міграція в США суттєво знизилась.

Звіт ОЕСР також містить твердження про те, що економічний розрив у рамках ЄЕВС став рушійним фактором зростання еміграції з південних периферійних держав та Ірландії. Однак цей феномен сам собою не може бути панацеєю від негативних шоків і ринкових диспропорцій. Більше того, коригування через міграцію в ЄЕВС відбувається переважно завдяки припливу робочої сили із «нової» Європи та з-за меж ЄС/ЄАВТ.

Не можна не згадати й той факт, що ЄС (у тому числі ЄЕВС) зазнав безпрецедентного напливу біженців з-за меж Європи, що також впливає на соціальне середовище регіону. За даними Європейської комісії, протягом 2015–2016 рр. понад 2,2 млн біженців із Сирії, країн Північної Африки та інших регіонів подали заявки на отримання статусу шукача притулку в ЄС; 41 % із них становили молоді чоловіки віком від 18 до 34 років. У середньому останні потоки біженців вирізняються меншим рівнем освіти (на 16 про-

центних пунктів більша частка осіб лише із базовою освітою), нижчою економічною активністю (-3 процентних пункти), меншою частотою працевлаштувань (-9 процентних пунктів), особливо у випадку жінок (-15 процентних пунктів), і більшою схильністю до бідності порівняно із місцевими візаві. Натуралізація підвищує їхні шанси на отримання зайнятості (на 12 процентних пунктів вищий рівень зайнятості), однак не є автоматичною гарантією повної інтеграції – біженці другого покоління, тобто народжені в ЄС, також перебувають у зоні значного соціального ризику.

Підсумовуючи, можна зазначити, що загалом позитивній тенденції до вільнішого ринку праці в ЄВВС/ЄС значною мірою загрожує зміна геополітичної мапи світу та вплив шукачів притулку. Останні фактори змінюють погляди спільноти ЄС у напрямі більш закритих позицій, що в майбутньому може призвести до втрати здатності протистояти асиметричним шокам через механізм коригування.

При створенні ЄВВС поширеною була думка про те, що введення спільної валюти та набір Маастрихтських критеріїв суттєво знизять рівень дивергенції між членами альянсу. Проте за понад 15 років функціонування валютному союзу вдалося досягнути лише номінальної конвергенції (тобто відносної схожості темпів інфляції та рівнів процентної ставки), тоді як реальна конвергенція (подібність реальних доходів на душу населення) усе ще залишається недосягнутою.

Так, графіки, наведені на рис. 5.8, ілюструють той факт, що після 1999 р. розпочалось різке зменшення дисперсії гармонізованого індексу споживчих цін в усьому ЄС, що поступово зрівнявся з аналогічним показником по ЄВВС. Насамперед прогрес у цьому напрямі спостерігався серед нових членів ЄС, так як у «старій» Європі темпи інфляції були практично ідентичними ще до введення євро.

Довготермінові процентні ставки також суттєво зменшилися по всьому ЄС вслід за трендом, заданим ЄВВС. Після 1999 р. середній діапазон їх значень перебував у межах 4–5 %, стимулюючи офіційний і приватний позиковий «бум» у периферійних державах (хоча ще в 1995 р. у більшості держав ЄС рівень довготермінових процентних ставок перевищував 10 %). Що ж до ЄВВС, то ди-

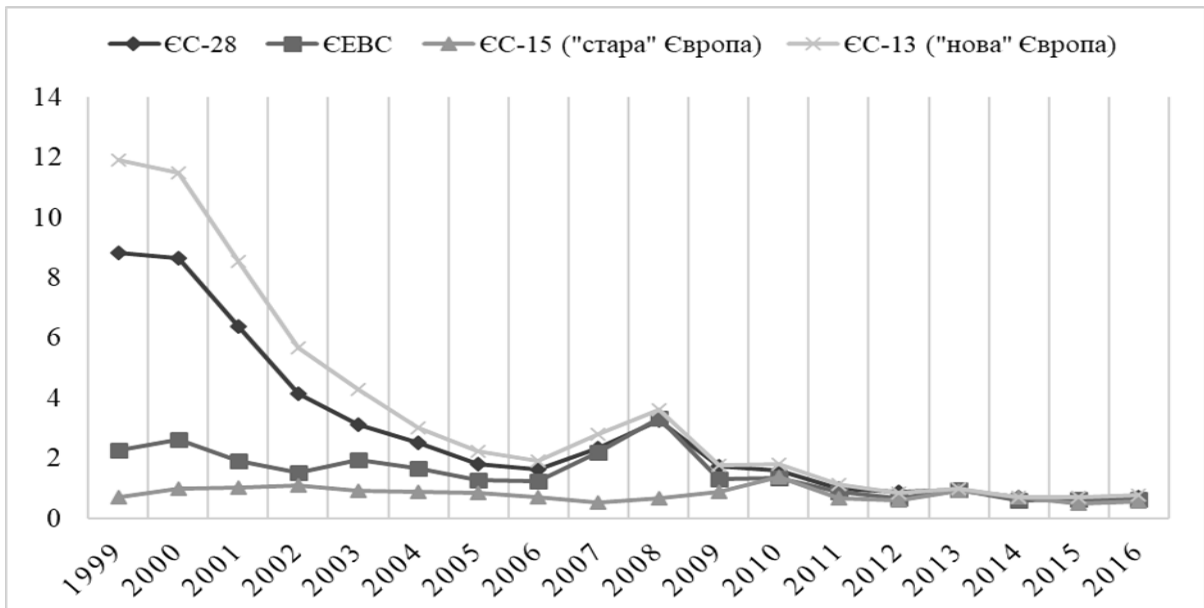


Рис. 5.8. Стандартні відхилення значень гармонізованого індексу споживчих цін в ЄС та ЄЕВС

ференціал процентних ставок між його членами був практично ліквідований до розгортання глобальної кризи 1998 р. У посткризовий період дисбаланси поточних рахунків призвели до підвищення процентних ставок за довготерміновими облігаціями деяких членів ЄЕВС (насамперед у Греції, Угорщині, Румунії, Латвії, Португалії), проте поступово флуктуація знову зменшується (рис. 5.9).

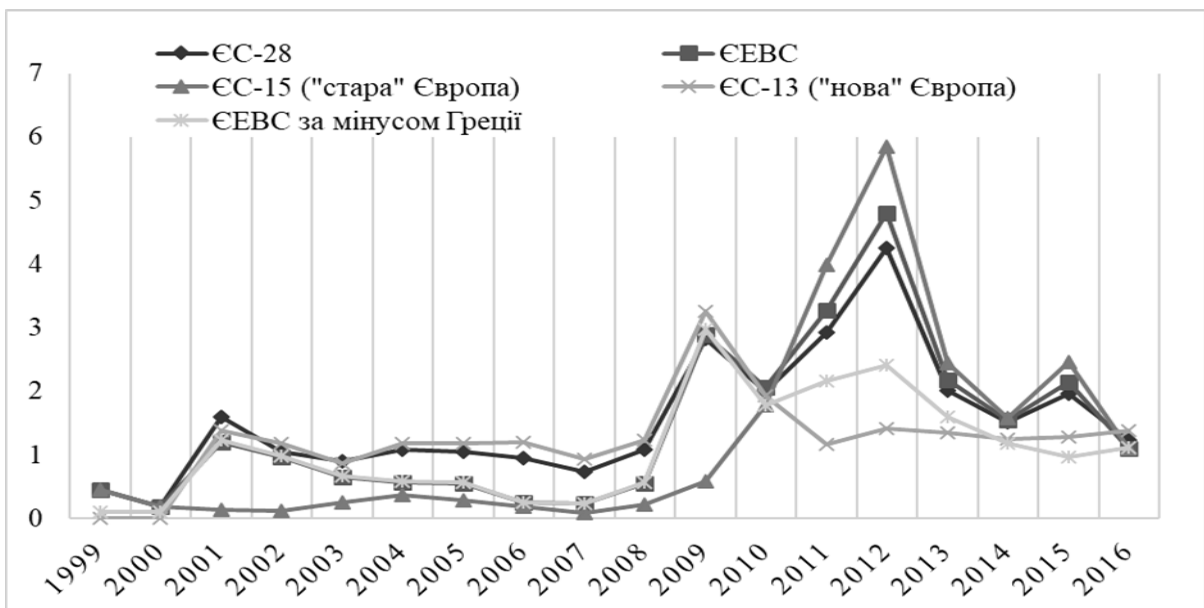


Рис. 5.9. Стандартні відхилення значень довготермінових процентних ставок в ЄС та ЄЕВС

Що ж стосується реальної конвергенції, то ключові її стримувальні фактори доволі різноманітні:

1. Низькі темпи зростання продуктивності, що, серед іншого, детермінуються зниженням конкурентоспроможності «європериферійних» держав після впровадження євро (витрати на одиницю робочої сили у них зростали набагато швидше порівняно із «центром»). Графіки на рис. 5.9 демонструють той факт, що після створення ЄЄВС і до початку глобальної фінансової кризи, найменший приріст номінальних витрат на одиницю робочої сили був у Німеччині, Австрії та Франції. Очевидним є контраст із значно вищим приростом, типовим для Словаччини та прибалтійських держав. В ідеалі такі диспропорції мали би стати підґрунтям для реальної конвергенції, однак натомість, потоки капіталів частіше спрямовувались у сектор нерухомості (стрімко підвищуючи її вартість) чи на зростання офіційного споживання, а не на більш продуктивні цілі.

2. Реверс припливу капіталу після початку боргової кризи. Значні надходження капіталу (як офіційного, так і приватного) до так званих PIIGS держав (Португалія, Італія, Ірландія, Греція, Іспанія) та нових членів ЄЄВС, що здійснювались за десятиліття до суверенної боргової кризи, раптово змінилися його суттєвим відпливом (явище отримало назву англ. «*sudden stops*»). Наприклад, в Ірландії обсяг такого відпливу сягнув 70 % від національного ВВП у червні 2012 р. Такий відплив також змістив номінальні витрати на одиницю робочої сили, як зображено на рис. 5.10, після 2009 р., а також призвів до кредитних бумів і крахів на периферії ЄЄВС. Банківські системи, що стали залежними від іноземних кредитів, опинилися під загрозою колапсу, а уряди, котрі почали «рятувати» банки, отримали ще вищі рівні дефіцитів.

3. Слабке управління та нестача примусу. Нещодавня фінансова криза продемонструвала, що механізм самокоригування в ЄС існує лише як теоретична концепція, а самій структурі управління властива низка суттєвих вразливостей. Проте варто відзначити деякий прогрес у згаданому аспекті (реформування ринків праці та товарів, децентралізація системи встановлення заробітних плат, реформа компоненти перерозподілу добробуту тощо).

Із введення спільної валюти в ЄЄВС був втрачений такий внутрішній регулятивний інструмент, як валютний курс. А отже,

будь-яка втрата конкурентоспроможності може бути компенсована або через зменшення собівартості (переважно за рахунок заробітних плат), або через зростання продуктивності. Остання умова здебільшого не залишається реалізованою, що призводить до посилення дивергенції.

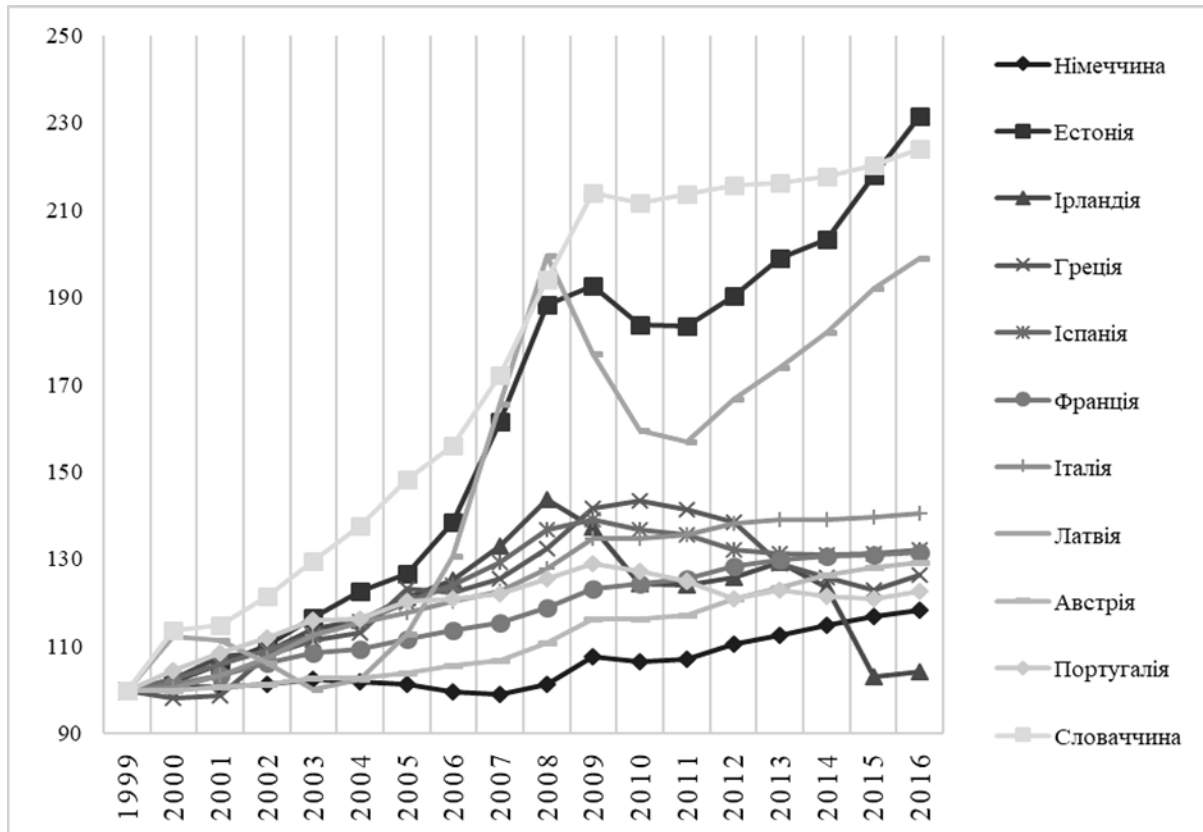


Рис. 5.10. Приріст номінальних витрат на одиницю робочої сили в деяких державах ЄВС (1999 р.=100 %)

Середній щорічний зарібок постійно зростає як у «старих», так і «нових» членах ЄВС (рис. 5.11 а), проте водночас зростає також дивергенція у рамках об'єднання (рис. 5.11 б). Наприклад, щорічний чистий зарібок у Люксембурзі у 2015 р. становив 28 800 євро, що майже в 10 разів вище від аналогічного показника в Болгарії. Звісно, рівень цін відрізняється між державами-членами ЄВС, що частково компенсує цей диспаритет. Наприклад, у Люксембурзі рівень цін приблизно в три рази вищий, ніж у Болгарії (згідно з індексом цін на споживчі витрати домогосподарств).

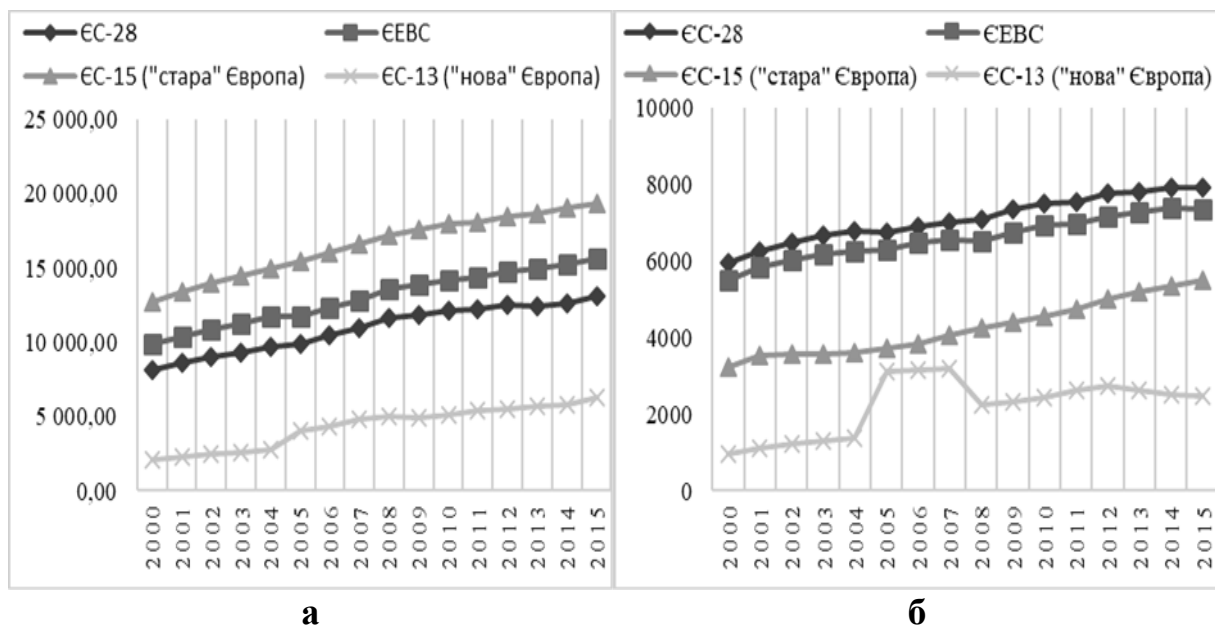


Рис. 5.11. Середні щорічні чисті заробітки (а) та їх стандартні відхилення (б) в ЄС та ЄЕВС

Для забезпечення соціального захисту працівників у 15 державах ЄЕВС із 19 (окрім Австрії, Кіпру, Фінляндії та Італії) встановлено мінімальний рівень заробітних плат. Відповідно до їх розміру за станом на 1.01.2017 р. можна виокремити такі три групи держав:

1) менше 500 євро: Латвія і Литва (380), Словаччина (435), Естонія (470);

2) 500–1000 євро: Португалія (650), Греція (684), Мальта (736), Словенія (805), Іспанія (826);

3) понад 1 000 євро: Франція (1480), Німеччина (1498), Бельгія (1532), Нідерланди (1552), Ірландія (1563) та Люксембург (1999).

Порівняно з 2008 р. мінімальні заробітні плати зросли в усіх державах ЄС, окрім Греції. Найбільше зростання мінімального порогу заробітних плат за період від 2008 р. до 2017 р. зафіксовано у Болгарії (109 %), Румунії (99 %) та Словаччині (80 %). Отже, можна вести мову про те, що деякий прогрес у поступі до реальної конвергенції державами ЄС (та ЄЕВС) все таки спостерігається, однак досягнення рівнів номінальної конвергенції потребує чималих зусиль.

Зменшення бідності та соціальної виключеності визначено серед основних пріоритетів Європейської комісії, що зазначено

також як одна із цілей Стратегії «Європа-2020» (заплановано зменшення на 20 млн кількості осіб, котрі характеризуються ризиком бідності та соціальної виключеності за індикатором AROPE). Індикатор AROPE оцінює три соціальні підгрупи: 1) резиденти із низьким рівнем доходів порівняно із рештою спільноти (т. зв. відносна чи грошова бідність); 2) особи, що відчують сувору матеріальну нужду; 3) домашні господарства із дуже низькою інтенсивністю праці.

Згідно з даними звіту Європейської комісії по соціальній інклюзії [11], у 2015 р. частка осіб, для котрих характерні критерії AROPE, знову досягла докризового рівня 2008 р. і становить 23,7 % населення ЄС (близько 119 млн осіб). Відносна/грошова бідність властива 17,3 % населення; сувора матеріальна нужда – 8,1 %; безробітні домогосподарства – 10,5 %. Візуальний розподіл бідності наведений на рис. 5.11.

Як і у випадку безробіття, відсутній очевидний зв'язок між валютною інтеграцією і ризиком бідності та соціальної виключеності. Згаданий ризик характерний для понад третині населення Болгарії (41,3 %), Румунії (37,3 %), Греції (35,7 %) та Латвії (30,9 %). На протилежному боці спектру знаходяться Чеська Республіка (14,0 %), Швеція (16,0 %), Нідерланди та Фінляндія (по 16,8 %).

Згідно з даними звіту Європейської комісії [30], із 2010 р. у державах-членах ЄС зменшився середній рівень бідності із 25,9 % до 17,3 %. Однак ефективність витрат на подолання бідності значною мірою відрізняється в рамках ЄС. Дані, наведені на рис. 5.12, демонструють міру ефективності (здатність витрат генерувати найвищий результат) і віддачі (максимальний вплив на рівні безробіття та економічного зростання за мінімуму витрат) заходів із подолання бідності.

Найбільш ефективними заходи соціальної допомоги були в Ірландії, Данії, Фінляндії та Швеції. Але в контексті віддачі можна виокремити соціальну політику Угорщини, Кіпру, Чехії та Словаччини. Найменш ефективними виявились заходи Румунії, Греції, Болгарії, Італії та Латвії. Греція та Італія перебувають також у переліку держав із найменшим рівнем віддачі. Отже, наявність єдиної валюти не є гарантією для отримання суттєвого соціального ефекту і в цьому випадку також.

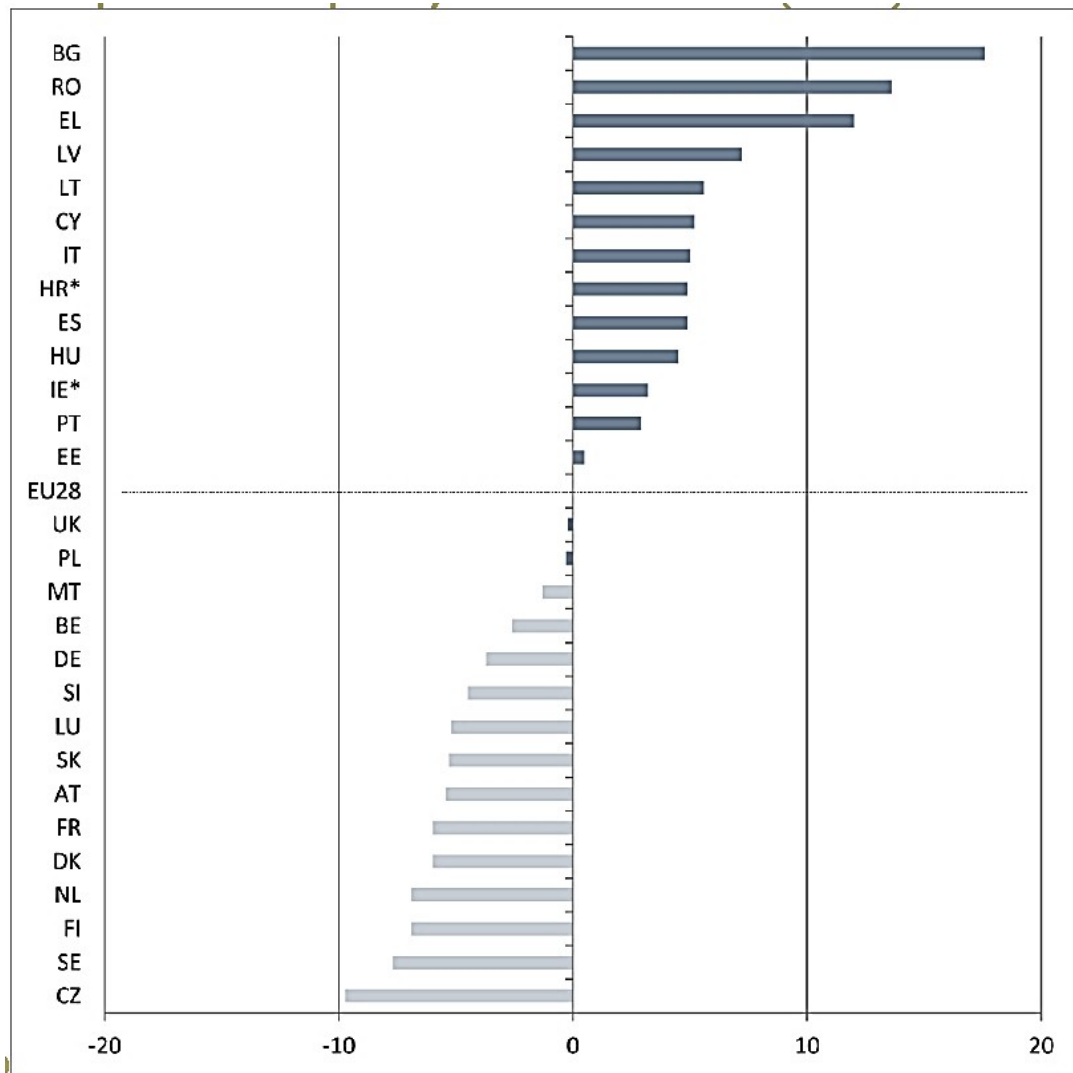


Рис. 5.12. Частка осіб, для котрих існує ризик бідності та соціальної виключеності (2015 р.): дані стандартизовані відповідно до середнього індикатора по ЄС-28 (23,7 %)

Основні соціальні пріоритети ЄС на найближче майбутнє були оголошені в 2013 р. Міністерством зайнятості та соціальних справ ЄС і охоплюють такі сфери: безробіття; безробіття та неактивність молоді; доходи домашніх господарств; бідність та нерівність. Для ЄВС протягом останніх п'яти років характерне зростання диспропорцій за усіма наведеними напрямками, зокрема якщо розглядати ситуацію в розрізі «центру» (чи «Півночі») та «периферії» («Півдня»). Особливо це стосується дивергенції рівнів безробіття серед так званих *NEETs* – молодих людей, котрі не працюють, не навчаються і не зайняті професійною підготовкою.

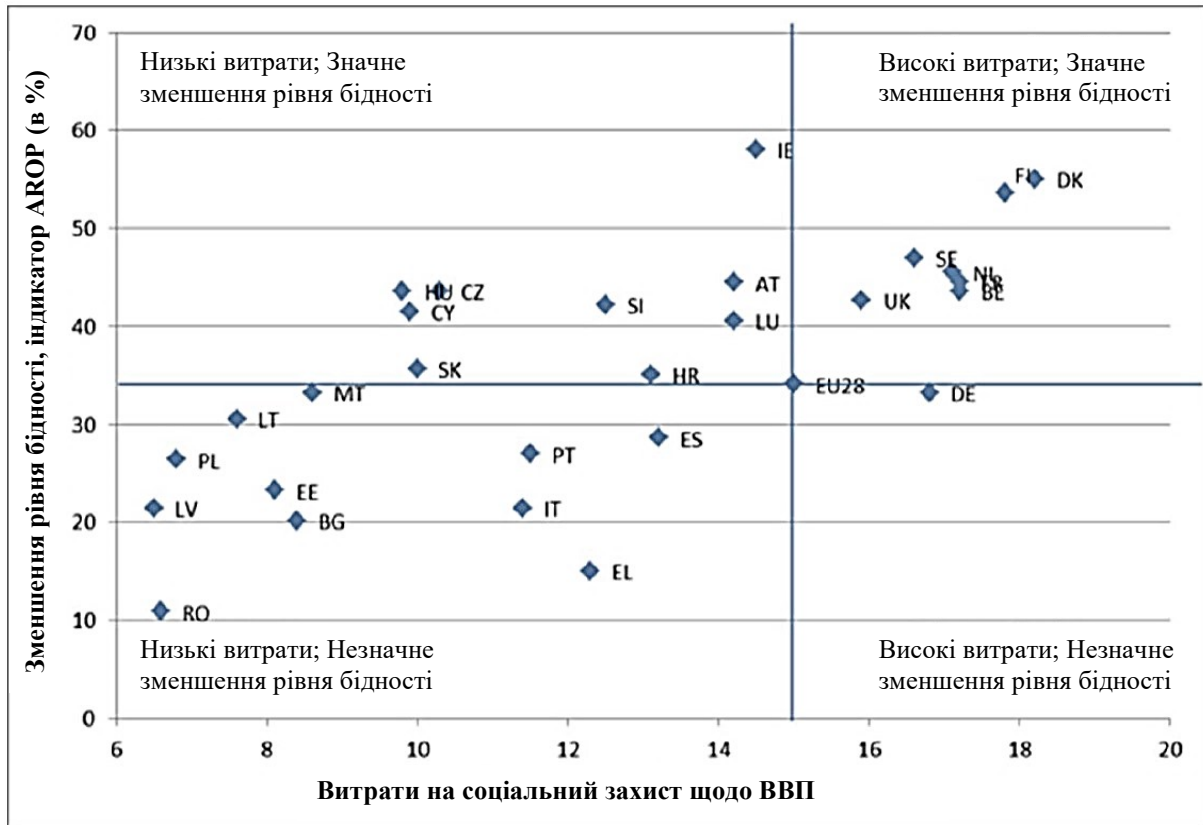


Рис. 5.13. Вплив соціальних трансферів на зниження рівня бідності в ЄЕВС та ЄС, 2014 р.

Загалом існує два підходи щодо майбутніх соціальних вимірів ЄЕВС. Згідно з першим, акцент робиться на тому, що регулювання безробіття та соціальна політика мають бути прерогативою національних урядів. Основною аргументацією означеного підходу є те, що, враховуючи різноманіття національних соціальних моделей, доволі важко розробити спільну гармонізовану соціальну політику (табл. 5.5). Відповідно повноваження ЄЕВС не повинні виходити за рамки плавного функціонування валютної чи фінансової зони, сумісної із диверсифікованими національними моделями.

Другий підхід ґрунтується на припущенні, що соціальний вектор має бути основним в усіх політичних ініціативах ЄЕВС, враховуючи вплив на соціальний аспект політичних заходів різного спрямування. Однак зазначається, що немає необхідності виділяти додаткові компоненти (чи т. зв. «опорні стовпи» (англ. «pillars»)) ЄЕВС разом з економічним, фінансовим, банківським та політичними союзами.

Типи держав добробуту в ЄВС

Тип Ознаки	Англо- саксонська	Середземноморська	Континентальна	Нордична
Загальна мета системи	Подолання бідності та соціальної виключеності	Захист працівників від негативів ринку праці та ризиків, пов'язаних із життєвим циклом	Захист працівників від негативів ринку праці та ризиків, пов'язаних із життєвим циклом	Зменшення загальної нерівності
Основні критерії доступу до благ добробуту	Забезпеченість засобами	Зайнятість	Зайнятість	Громадян- ство
«Щедрість» благ добробуту	Низька	Низька в середньому, однак залежить від бенефіціара благ (інсайдери/ аутсайдери ринку праці)	Висока в середньому, однак залежить від бенефіціара благ (інсайдери/ аутсайдери ринку праці)	Висока
Регулювання ринку праці	Низький рівень захисту працівників; політика регулювання ринків праці за залишковим принципом	Високий рівень захисту працівників; значний акцент на пасивному регулюванні ринків праці	Високий рівень захисту працівників; значний акцент на пасивному регулюванні ринків праці	Низький рівень захисту працівників; значний акцент на активному регулюван- ні ринків праці
Рівень соціальних витрат	Низький	Низький	Високий	Високий
Ступінь соціальної нерівності	Високий	Високий	Середній	Низький
Типові прикладні держав	Ірландія	Італія, Іспанія, Греція, Португалія	Німеччина, Франція, Австрія, Нідерланди	Фінляндія

У 2016 р. дискусія щодо рівня імплементації соціальних аспектів була, зрештою, завершена початком публічного обговорення вже згадуваної вище «Європейської компоненти соціальних прав».

Очікується, що цей документ стане своєрідним орієнтиром для дій в рамках ЄЕВС (із вільним доступом інших членів ЄС).

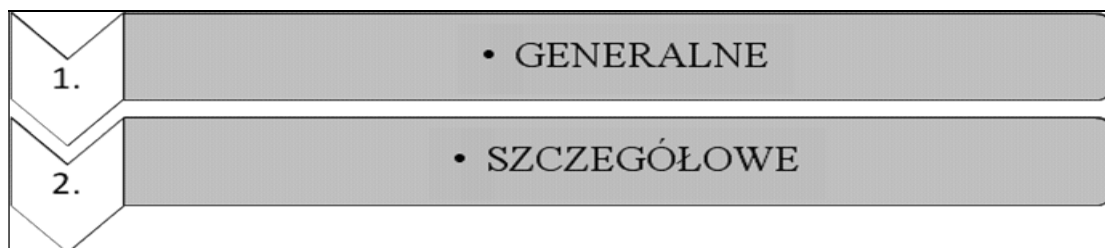
Основною ціллю «Європейської компоненти соціальних прав» буде «... відстеження зайнятості та соціальних показників держав-учасниць та здійснення реформ на національному рівні. Точніше, вона повинна також бути своєрідним компасом для відновлення конвергенції в зоні євро» [30]. Отже, фундамент нової соціальної моделі ЄЕВС уже закладений, і в найближчому майбутньому буде змога перевірити, як цей прототип функціонуватиме в умовах сучасних викликів на шляху досягнення ідеї цілей соціальної Європи класу «ААА».

Таким чином, формування соціального союзу (паралельно із банківським, фіскальним, політичним) є однією із найбільш дискусійних моментів в еволюції ЄС. Понад 15-річний досвід монетарної інтеграції забезпечив лише номінальну конвергенцію (вирівнювання рівнів інфляції та процентних ставок). Незважаючи на деякий успіх у соціальній сфері, Європейський економічний та валютний союз не виправдав сподівань щодо ефективності механізму коригування, конвергенції реальних доходів та зменшення рівня безробіття. Сьогодні сформувалися певні наукові підходи щодо майбутніх соціальних вимірів ЄЕВС. Одні дослідники акцентують на тому, що регулювання безробіття та соціальна політика мають бути прерогативою національних урядів. Інші висловлюють припущення про те, що соціальний вектор має бути основним в усіх політичних ініціативах ЄЕВС.

5.4. Funkcje funduszy strukturalnych w ramach realizacji programów Unii Europejskiej

Zgodnie z postanowieniami dokumentu «Strategia Europa 2020», przedsiębiorczość jest kluczem do osiągnięcia inteligentnego i zrównoważonego wzrostu sprzyjającego włączeniu społecznemu. Istotne stało się ukierunkowanie wsparcia na rozwój przedsiębiorczości rozumianej jako zakładanie, prowadzenie i rozwijanie własnej działalności gospodarczej oraz zwiększenie przeżywalności nowopowstałych przedsiębiorstw. Wsparcie tego typu powinno być realizowane przede wszystkim w formule zwrotnej – przy wykorzystaniu instrumentów finansowych, co wpłynie na podniesienie trwałości i efektywności

podejmowanych działań [24]. Jednym z takich instrumentów są fundusze strukturalne Unii Europejskiej stanowiące całokształt polityki strukturalnej, której rolą jest skracanie dystansów rozwojowych poszczególnych części Wspólnoty Europejskiej. Pierwsze przesłanki determinujące powstanie polityki strukturalnej pojawiły się już w Traktacie Rzymskim ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Kolejnym ważnym wydarzeniem było utworzenie w 1968 roku w strukturze Komisji Europejskiej ***Dyrekcji Generalnej Polityki Regionalnej***. Jednak systemowa polityka regionalna na poziomie wspólnotowym zapoczątkowana została dopiero w połowie lat siedemdziesiątych, jej wyrazem było powołanie Europejskiego Funduszu Regionalnego, który nadal jest podstawowym filarem i głównym instrumentem jej implementacji [13].



Rys. 5.14. Zasady pomocy finansowej Unii Europejskiej

Źródło: opracowanie własne

Środki finansowe z funduszy strukturalnych są kierowane do sektorów gospodarki i regionów, które nie są w stanie same osiągnąć średniego poziomu ekonomicznego UE. Pieniądze te pochodzą ze składek wpłacanych przez państwa członkowskie do wspólnej unijnej kasy i dzielonych później przy porozumieniu przedstawicieli wszystkich państw. Można stwierdzić, iż wraz ze wzrostem znaczenia europejskiej polityki rozwoju regionalnego i funduszy strukturalnych, niezbędne jest skierowanie uwagi na tematykę zasad i reguł funkcjonowania tych podmiotów.

Zasady pomocy finansowej Unii Europejskiej

Wyróżniamy dwie zasady świadczenia pomocy finansowej. Są to:

1. Zasady generalne.
2. Zasady szczegółowe.

Zasady generalne mają zastosowanie do funkcjonowania całej polityki regionalnej Unii Europejskiej, a nie tylko funduszy pomocowych.

Powstały dzięki wnioskowi pochodzącym z doświadczeń zdobytych przez Komisję Europejską. Ostatecznie sformułowane w 1988 roku, w czasie reformy funduszy strukturalnych [22; 23; 25].

Do generalnych zasad pomocy finansowej Unii Europejskiej należą:

– **Zasada partnerstwa** – reguła, która została uznana przez Komisję Europejską za bardzo istotną w procesie zarządzania funduszami strukturalnymi. W myśl tej zasady cele interwencji funduszy muszą być osiągnięte w ramach ścisłej współpracy pomiędzy KE a każdym państwem członkowskim. Można stwierdzić, że «polega ona na szerokiej współpracy i dialogu pomiędzy podmiotami polityki strukturalnej, zarówno na szczeblu lokalnym, regionalnym, jak i państwowym. Zasada ta łączy w sobie równość kompetencji i prawa głosu, a także współodpowiedzialność za przeprowadzenie programu».

– **Zasada dodatkowości** (współfinansowania) – stanowi fundamentalną regułę finansowania polityki rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej. Fundusze strukturalne i pozostałe instrumenty polityki regionalnej pełnią rolę uzupełniającą w stosunku do działań realizowanych przez państwa członkowskie. Każdy kraj – beneficjent pomocy spójności – musi ponosić część wydatków przynajmniej w takiej wysokości jak w poprzednim okresie programowania. Zatem pomoc UE, zgodnie z zasadą dodatkowości, ma zwiększać nakłady finansowe przeznaczane na rozwój regionalny, a nie zastępować krajowe środki publiczne.

Poziom wydatków na cele regionalne w poprzednim okresie programowania powinien być jednak traktowany w sposób elastyczny, biorąc pod uwagę ogólne warunki makroekonomiczne i możliwości finansowe kraju-beneficjenta oraz specyficzne uwarunkowania gospodarcze odnoszące się m. in. do procesu prywatyzacji, restrukturyzacji i problemów budżetowych. Należy podkreślić, że przyjęcie zasady dodatkowości było odpowiedzią Komisji na powszechną praktykę państw członkowskich, która polegała na refinansowaniu krajowych wydatków regionalnych z funduszy strukturalnych.

– **Zasada subsydiarności** (pomocniczości) – dotyczy optymalnego, z punktu widzenia osiągnięcia wyznaczonych celów, podziału kompetencji pomiędzy poszczególne szczeble władzy, tj. sposobu realizowania przez Unię zadań, które są dzielone z państwami członkowskimi. Zasada ta ma zastosowanie również w sektorze usług. Opiera się ona na twierdzeniu, że wyższy szczebel struktury społecznej lub organi-

zacja ponadnarodowa może ingerować jedynie w takim przypadku i w takim stopniu, w jakim niższe szczeble wykazują lub udowadniają swoją niewydolność.

– **Zasada koncentracji** – polega na skupieniu możliwie największej liczby funduszy europejskich oraz podejmowanych interwencji na tzw. priorytetowych obszarach problemowych, a także na kwestiach mających znaczenie z punktu widzenia spójności społeczno – gospodarczej Unii Europejskiej jako całości. Oznacza to, «po pierwsze, połączenie środków finansowych rozproszonych uprzednio pomiędzy różne oddzielnie działające fundusze oraz sprzężenie finansowania budżetowego z kredytowaniem (...); po drugie, wyznaczenie z góry obszarów, które korzystać będą z pomocy funduszy, oraz wyznaczenie celów, które poszczególne fundusze mogą finansować» [27].

– **Zasada koordynacji** – odnosi się do funduszy strukturalnych i innych instrumentów finansowych polityki regionalnej przyczyniających się do realizacji celów priorytetowych.

Zasada koordynacji może być rozpatrywana na trzech płaszczyznach [21]:

1. Zintegrowanego wykorzystania wszystkich dostępnych instrumentów finansowych polityki regionalnej Unii Europejskiej.

2. Koordynowania przez Komisję krajowych polityk regionalnych państw członkowskich.

3. Działania na rzecz harmonijnego rozwoju przestrzeni europejskiej.

W zakresie zintegrowanego wykorzystania wszystkich źródeł finansowania projektów inwestycyjnych Wspólnota stawia sobie za cel skoordynowane i spójne wykorzystanie instrumentów polityki regionalnej, programów uzupełniających oraz innych form pomocy m.in. pożyczek z Europejskiego Banku Inwestycyjnego. Stąd też w wyniku reformy polityki regionalnej z 1988 r. wprowadzono wspólny regulamin określający ogólne zasady wdrażania funduszy strukturalnych. Wcześniej poszczególne fundusze funkcjonowały w sposób autonomiczny i nieskoordynowany.

Zgodnie z decyzją UE zdefiniowano także zasady szczegółowe. Powstały one w rezultacie przeprowadzonej reformy mechanizmów pomocy finansowej, jako uregulowania, na mocy, których przekształcono znane już formy wspólnotowej pomocy strukturalnej w sposób umo-

zliwiający regionom staranie się o dofinansowanie inwestycji przez kompleksowe programy o wieloletnim horyzoncie.

Do szczegółowych zasad pomocy finansowej Unii Europejskiej należą:

– *Zasada programowania* – stanowi proces realizacji kierunków funduszy w sferze zorganizowanego systemu odbywającego się w kilku etapach. System ten składa się z wyodrębnienia priorytetów, finansowania oraz systemu kontroli i zarządzania. Instytucje Unii Europejskiej monitorują wykorzystywanie środków oraz kierują się dbałością, aby proces ten był zgodny z ogólnymi politykami wspólnotowymi i głównymi wytycznymi Komisji Europejskiej;

– *Zasada kontroli* – odgrywa istotną rolę w pełnieniu zadań kontrolnych w obszarze budżetu Wspólnot, na co składa się szacowanie wysokości środków finansowych wymaganych dla pokrycia wydatków. Do przykładów czynności kontrolnych można zaliczyć weryfikację systemów zarządzania i kontroli, współpracę z Komisją Europejską w celu wykorzystania pomocy unijnej zgodnie z zasadami wspólnotowymi oraz zapobieganie wszelkim nieprawidłowościom;

– *Zasada monitorowania* – reguła stworzona w celu nadzorowania przebiegu wdrażania projektów inwestycyjnych. Powoływana jest instytucja, w obowiązku, której leży obserwacja przebiegu wdrażania programów operacyjnych w taki sposób, aby wszystko było zgodne z wcześniejszymi uzgodnieniami i planami;

– *Zasada ewaluacji (oceny)* – jest ważną zasadą, która koncentruje się na przeprowadzaniu ocen programów operacyjnych. Ocena ma ukierunkować się na oszacowanie rzeczywistych skutków pomocy finansowej płynącej ze środków Unii Europejskiej, jak również na stopień spójności i zasadności tychże skutków w odniesieniu do potrzeb danego kraju;

– *Zasada informowania i promocji* – dotyczy kwestii propagowania informacji i promocji w zakresie udzielania pomocy strukturalnej. Stworzona dla zwiększenia świadomości społecznej o działaniach Komisji Europejskiej oraz ukazania wizji pomocy zaangażowanej na terenie wszystkich zainteresowanych państw członkowskich;

– *Zasada wyrównania szans kobiet i mężczyzn* – zasada promowana na każdym etapie wdrażania funduszy strukturalnych. Kieruje się ona pięcioma celami, których zrealizowanie wywołuje efekt eliminacji nierówności pomiędzy kobietami i mężczyznami:

- edukacja i szkolenie w zakresie rozwijania umiejętności zawodowych;
- równość w dostępie do rynku pracy;
- tworzenie przedsiębiorstw;
- wyrównany udział w procesie podejmowania decyzji;
- godzenie pracy zawodowej z życiem rodzinnym.

Unia Europejska kierując się w sposób racjonalny zasadami generalnymi i szczegółowymi udziela finansowego wsparcia na realizację projektów i programów w wielu istotnych dziedzinach życia.

Tabela 5.6

Dziedziny objęte wsparciem finansowym z unii europejskiej

DZIEDZINY OBJĘTE WSPARCIEM FINANSOWYM Z UNII EUROPEJSKIEJ
<ul style="list-style-type: none"> – Rozwój regionalny i rozwój obszarów miejskich – Zatrudnienie (tworzenie przedsiębiorstw) i integracja społeczna – Rolnictwo i rozwój obszarów wiejskich – Polityka morska i polityka rybołówstwa – Badania naukowe i innowacje – Pomoc humanitarna.

Źródło: opracowanie własne

Zasady pomocy finansowej charakteryzują się surowością i są jasno skonkretyzowane, aby zapewnić gwarancję i ścisłą kontrolę nad gospodarowaniem funduszami unijnymi w obrębie poszczególnych dziedzin. Odpowiedzialność polityczna za właściwe zarządzanie finansami funduszy unijnych przypada 28 komisarzom UE, natomiast odpowiedzialność za kontrole doraźne i krajowe spoczywa na rządach krajowych. Poprzez partnerstwo z władzami krajowymi i regionalnymi odbywa się zarządzanie ponad 76 % budżetu Unii Europejskiej za pośrednictwem pięciu współpracujących ze sobą funduszy – funduszy strukturalnych i inwestycyjnych. Każdy z tych funduszy ma istotny wkład w realizację strategii «Europa 2020».

Fundusze Unii Europejskiej:

1. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR) – rozwój regionalny i rozwój obszarów miejskich;

2. Europejski Fundusz Społeczny (EFS) – integracja społeczna i dobre sprawowanie władzy;

3. Fundusz Spójności – konwergencja gospodarcza w regionach mniej rozwiniętych;

4. Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW);

5. Europejski Fundusz Morski i Rybacki (EFMR).

W analizie dofinansowania przedsiębiorstw z funduszy Europejskich należy wziąć szczególnie pod uwagę ofertę **Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego** jako głównego filaru polityki regionalnej Unii Europejskiej. Trzeba jednak dodać, że całość polityki jest tworzony również w oparciu o cztery pozostałe fundusze. W tym również:

1. Europejski Fundusz Społeczny (EFS) – jest pierwszym z zastosowanych we Wspólnocie instrumentów polityki strukturalnej. Utworzony w 1960 roku koncentruje się na walce z bezrobociem na terenie państw członkowskich UE. Pomoc finansową kieruje do różnych regionów i grup społecznych, a przede wszystkim pracowników, którym grozi długoterminowe bezrobocie oraz ludzi młodych.

Zakres działania funduszu EFS jest ściśle związany ze wsparciem przedsiębiorstw i obejmuje pięć obszarów:

1. Aktywne formy walki z bezrobociem.
2. Rozwój powszechnego kształcenia ustawicznego.
3. Przeciwdziałanie wykluczeniu społecznemu.
4. Doskonalenie kadr gospodarki oraz rozwój przedsiębiorczości.
5. Aktywizacja zawodowa kobiet.

Europejski Fundusz Społeczny zajmuje się współfinansowaniem takich obszarów jak:

- organizacja szkoleń rozwijających umiejętności zawodowe;
- ulepszanie systemów powszechnego kształcenia;
- kształcenie kadr, ekspertów i personelu dydaktycznego;
- wspieranie pośrednictwa pracy;
- wspieranie programów mających na celu tworzenie nowych miejsc pracy;
- zatrudnienia w małych i średnich przedsiębiorstwach;
- walka z dyskryminacją zawodową (wyrównywanie szans kobiet i mężczyzn);
- wspieranie grup ludzi odrzuconych przez społeczeństwo;
- badania naukowe oraz promocja nowych technologii.

2. Europejski Fundusz Spójności (FS) – jeden z Europejskich Funduszy Strukturalnych i Inwestycyjnych, którego działania dotyczą wsparcia inwestycji w priorytetowych transeuropejskich sieciach transportowych i inwestycji związanych z energią i transportem, korzystnie wpływających na środowisko w zakresie efektywności energetycznej, wykorzystania odnawialnych źródeł energii, rozwoju transportu i wspieraniu transportu intermodalnego. Ogólny budżet FS stanowi wysokość 63 mld € na lata 2014–2020. Wsparcie jest kierowane głównie do państw członkowskich, których dochód narodowy brutto na mieszkańca jest niższy niż 90 % średniej UE. W latach 2014–2020 Fundusz Spójności jest dostępny w Bułgarii, Chorwacji, na Cyprze, w Czechach, Estonii, Grecji, na Węgrzech, Łotwie, Litwie, Malcie, w Polsce, Portugalii, Rumunii, na Słowacji i Słowenii. Instrumenty finansowe nie były wykorzystywane w ramach Funduszu Spójności w latach 2007–2013, jednak obecnie ten sposób zapewnienia wsparcia jest możliwy w ramach FS.

3. Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) – to kolejny z funduszy unijnych zajmujący się finansowaniem unijnej polityki rozwoju obszarów wiejskich z budżetem w wysokości 100 mld euro w okresie 2014–2020. W tym czasie w 28 państwach członkowskich ma miejsce realizacja 118 różnych programów rozwoju obszarów wiejskich.

Te programy rozwoju są realizowane przez państwa członkowskie i ich regiony w oparciu o lokalne potrzeby oraz cztery z sześciu wspólnych priorytetów unijnych, którymi są:

- wspieranie transferu wiedzy i innowacji w rolnictwie i leśnictwie oraz na obszarach wiejskich;
- wspieranie rentowności i konkurencyjności wszystkich gałęzi rolnictwa oraz propagowanie nowatorskich technik rolniczych i zrównoważonej gospodarki leśnej;
- poprawa organizacji łańcucha żywnościowego, warunków życia zwierząt i zarządzania ryzykiem w rolnictwie;
- odtwarzanie, ochrona i wzmacnianie ekosystemów powiązanych z rolnictwem i leśnictwem;
- wspieranie efektywnego gospodarowania zasobami oraz przechodzenia w sektorze rolnym, spożywczym i leśnym na gospodarkę niskoemisyjną i odporną na zmiany klimatu;
- wspieranie integracji społecznej, zmniejszania ubóstwa i rozwoju gospodarczego na obszarach wiejskich.

4. Europejski Fundusz Morski i Rybacki (EFMR) – stanowi fundusz działający na rzecz unijnej polityki morskiej i rybołówstwa w latach 2014–2020. Jego rola oparta jest na współpracy z pozostałymi czterema funduszami europejskimi w celu wsparcia wzrostu gospodarczego i zatrudnienia na terenie krajów członkowskich UE.

Głównymi celami EFMR są:

- wspieranie rybołówstwa zrównoważonego;
- finansowanie projektów, które przyczyniają się do utworzenia nowych miejsc zatrudnienia oraz dbałości o podnoszenie jakości życia społeczności nadmorskich na terenie Europy;
- ułatwianie możliwości finansowania;

Działalność funduszy unijnych opiera się na wzajemnej współpracy w celu dążenia do realizacji programu polityki strukturalnej Unii Europejskiej, a zarazem wsparcia państw członkowskich na ich drodze do osiągnięcia pełnego wymiaru spójności.

5. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (EFRR)

Wśród funduszy europejskich nadrzędną rolę pełni wcześniej wspomniany Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (rys. 5.15).



Rys. 5.15. Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego

Źródło: opracowanie własne

Fundusz EFRR powstał w 1975 roku jako reakcja na pogłębiające się rozbieżności w inspirowaniu rozwoju regionów państw członkowskich UE. Głównym jego zadaniem jest niwelowanie dysproporcji w sferze rozwoju regionalnego poszczególnych państw. Zakres działania tego funduszu jest najszerszy z wszystkich form pomocy finansowej UE ze względu na jego uczestnictwo we współfinansowaniu różnorodnych obszarów życia w obszarze społecznym i gospodarczym. Aktualnie środki z tego funduszu przeznaczone są na finansowanie projektów związanych z:

- inwestycjami produkcyjnymi służącymi tworzeniu i utrzymaniu miejsc pracy;
- inwestycjami w dziedzinie infrastruktury;
- inicjatywami zmierzającymi do zwiększania potencjału gospodarczego;
- wspieraniem małych i średnich przedsiębiorstw;
- rozwojem usług dla przedsiębiorstw;
- transferem nowych technologii;
- polepszeniem dostępu przedsiębiorstw do kredytu i instrumentów finansowych.

Zaaplikowane inwestycje z EFRR są skoncentrowane na kilku istotnych priorytetowych obszarach, co określa się mianem «koncentracji tematycznej». Do kluczowych obszarów należą:

- innowacje i badania;
- agenda cyfrowa;
- wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP);
- gospodarka niskoemisyjna.

Kategoria regionu decyduje o wysokości środków z EFRR przeznaczonych na obsługę tych priorytetów.

– W regionach o wyższym poziomie rozwoju, co najmniej 80 % środków należy przeznaczyć na realizację przynajmniej dwóch spośród wymienionych priorytetów.

– W regionach w okresie przejściowym należy na te cele przeznaczyć, co najmniej 60 % środków.

– W regionach o słabszym poziomie rozwinięcia limit ten wynosi 50 %.

Część środków z EFRR należy przeznaczyć konkretnie na projekty związane z gospodarką niskoemisyjną:

- regiony lepiej rozwinięte: 20 %;
- regiony w okresie przejściowym: 15 %;
- regiony słabiej rozwinięte: 12 %.

Specyficzne cechy terytorialne:

Przy procesie przydzielania środków z EFRR istotne są specyficzne cechy terytorialne. Jednym z celów działań finansowanych z EFRR jest kwestia ograniczania problemów gospodarczych, środowiskowych i społecznych na obszarach miejskich, z głównym uwzględnieniem ich zrównoważonego rozwoju. Na cel ten przeznaczają się co najmniej 5 % środków z EFRR, które są wykorzystywane w ramach zarządza-

nych przez miasta «zintegrowanych działań». Obszary o naturalnie niekorzystnym położeniu geograficznym, czyli obszary oddalone, góryste i słabo zaludnione są traktowane w sposób specyficzny, zapewniający dodatkowe korzyści. Na wsparcie z EFRR mogą również liczyć obszary najbardziej oddalone, którym pomaga to przewyciężyć ograniczenia związane z niekorzystnym położeniem.

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego przekazuje środki na dofinansowanie przedsiębiorstw państw członkowskich UE. Polska jako jeden z krajów unijnych korzysta z dotacji, dofinansowań i preferencji pożyczkowych oferowanych firmom w ramach funduszy europejskich. Na wsparcie finansowe w roku 2018 mogą liczyć przede wszystkim mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, projekty B+R (badawczo-rozwojowe), informatyzacja oraz strefa biznesu na wsi oraz w Polsce wschodniej.

Aktualnymi programami dotacyjnymi z funduszy unijnych ukierunkowanymi głównie na mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa są:

PROGRAM OPERACYJNY INTELIGENTNY ROZWÓJ

Program ten pod względem projektów finansowych można podzielić na dwie grupy. Pierwszą stanowią te, które mają duży udział w rozwoju realizujących je podmiotów. Odnosi się to do przedsiębiorstw, które dzięki inwestycjom, opracowaniom i wdrożeniom innowacyjnych produktów lub usług, czy współpracy z jednostkami badawczo-rozwojowymi zdobywają nowe rynki i ulepszają swoje produkty.

Drugą grupę stanowią przedsięwzięcia, których realizatorzy pełnią rolę wykonawcy lub pośrednika w dostarczaniu konkretnych rozwiązań dla wybranych grup adresatów. Przykładem mogą być projekty realizowane przez Instytucje Otoczenia Biznesu, które świadczą bezpłatne lub po części dofinansowane usługi doradcze czy podmioty wdrażające instrumenty finansowe udzielające wsparcia w formie pożyczek, poręczeń lub wejść kapitałowych. Tego rodzaju projekty są kierowane przede wszystkim do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw oraz start-upów.

PROGRAM OPERACYJNY POLSKA WSCHODNIA

Ze wsparcia Programu Polska Wschodnia korzystać mogą w dużym stopniu małe i średnie przedsiębiorstwa w formie trzech sposobów –

jako realizator projektów, ich uczestnik lub użytkownik infrastruktury, która powstanie dzięki dofinansowaniu.

Programu Polska Wschodnia przekazuje dotacje dla:

- przedsiębiorstw typu start up;
- MŚP;
- ośrodków innowacji;
- jednostek samorządu terytorialnego;
- PKP PLK S.A.

PROGRAM ROZWOJU OBSZARÓW WIEJSKICH 2014–2020

PROW 2014–2020 jest skoncentrowany na:

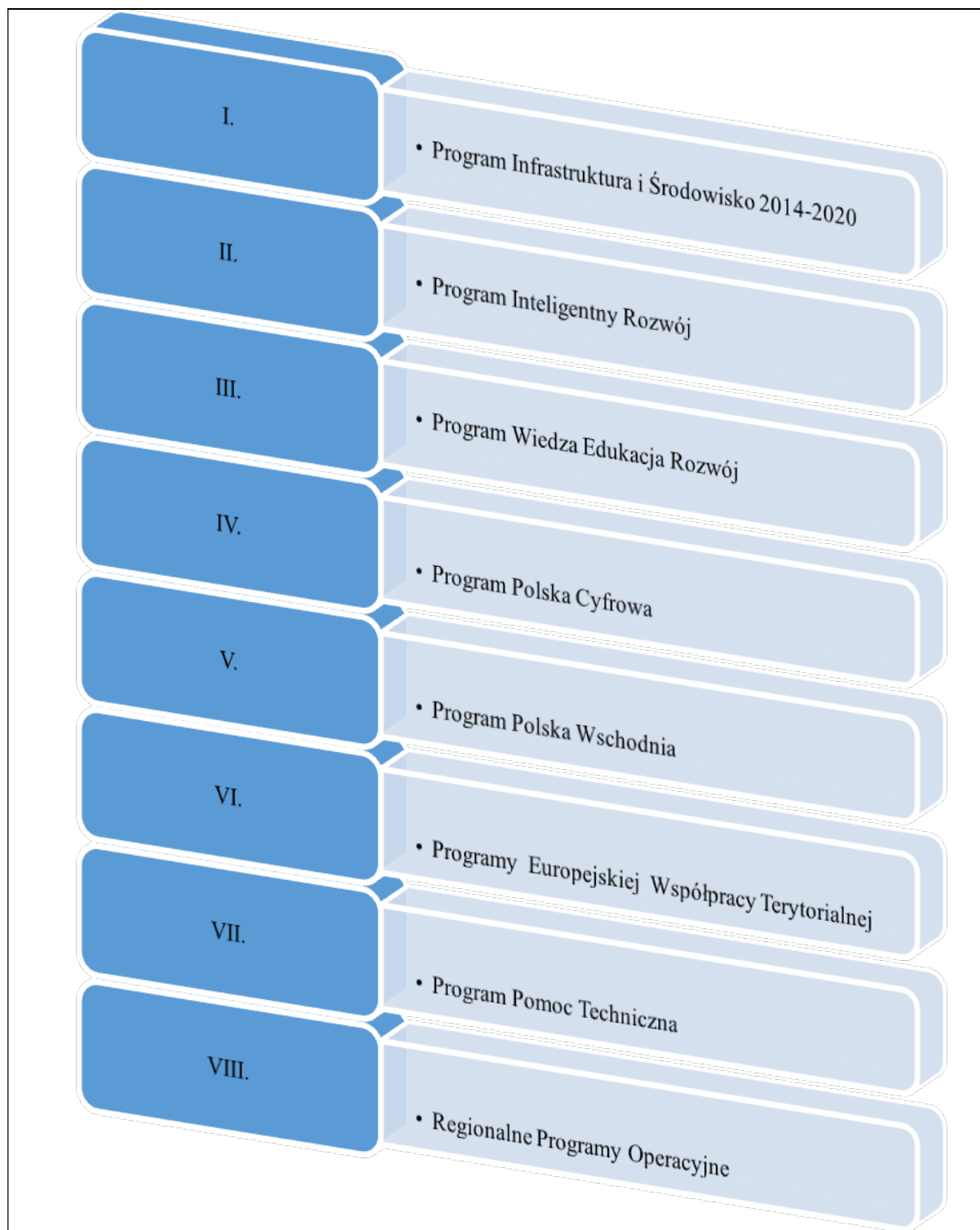
- poprawie konkurencyjności rolnictwa;
- zrównoważonym zarządzaniu zasobami naturalnymi;
- działaniach w dziedzinie klimatu;
- zrównoważonym rozwoju terytorialnym obszarów wiejskich.

PROW 2014–2020 realizuje łącznie 15 działań, natomiast pomoc finansowa z jego środków będzie obejmowała głównie sektor rolny. Instrumenty pomocy finansowej będą skoncentrowane na rozwoju gospodarstw rolnych (Modernizacja gospodarstw rolnych, Restrukturyzacja małych gospodarstw rolnych, Premie dla młodych rolników, Płatności dla rolników przekazujących małe gospodarstwa rolne). PROW przewiduje również wsparcie inwestycji dotyczących przetwórstwa i marketingu artykułów rolnych, rozwoju grup i organizacji producentów oraz systemów jakości produktów rolnych i środków spożywczych. Planowana jest kontynuacja wsparcia na rzecz budowy i modernizacji targowisk w celu ułatwienia sprzedaży bezpośredniej artykułów rolnych.

«Miliardy z Unii Europejskiej przełożą się na lepszą jakość życia, umacnianie nowoczesnej i konkurencyjnej gospodarki oraz na inwestycje w przyszłe pokolenia»

«Mamy największe w historii fundusze na rozwój. To efekt skutecznych negocjacji rządu. Dziś rozpoczynamy realizację strategii rozwoju całego kraju. Mamy zagwarantowane na to dofinansowanie zarówno europejskie jak i krajowe» [24].

Premier Ewa Kopacz podczas inauguracji dotyczącej wykorzystania kolejnej transzy Funduszy Europejskich zakomunikowała, iż Polska na lata 2014–2020 otrzymała 82,5 miliardów euro, co stanowi ok. 349 miliardów złotych z polityki spójności. Wsparcie Funduszy Euro-



Rys. 5.16. Programy polityki spójności dla przedsiębiorców na lata 2014–2020

Źródło: opracowanie własne

pejskich w tych latach obejmie te obszary, które najbardziej przyczyniają się do wzrostu gospodarczego, zwiększenia zatrudnienia, rozwoju

przedsiębiorstw i modernizacji gospodarki. Premiowane są te przedsięwzięcia, z których efektów będzie można korzystać jeszcze długo po ich zakończeniu. Środki polityki spójności są zainwestowane przede wszystkim w innowacyjność i konkurencyjność gospodarki, zmniejszenie dysproporcji w rozwoju poszczególnych części naszego kraju, bardziej przyjazne i sprawne państwo oraz w dalszy rozwój infrastruktury transportowej i ochrony środowiska. Polska jako największy beneficjent funduszy UE będzie zarządzać większą niż obecnie pulą środków – 40 %, w porównaniu do 25 % w latach 2007–2013. Z funduszy polityki spójności jest zrealizowanych 6 krajowych programów, z czego jeden ponadregionalny dla województw Polski Wschodniej, a także 16 programów regionalnych (RPO) oraz programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej [24].

1. Program Infrastruktura i Środowisko 2014–2020 – alokacja ok. 115 mld zł (27,41 mld euro)

Stanowi największy pod względem alokacji program na lata 2014–2020. Podobnie jak transza na lata 2007–2013 program udostępnia największe fundusze wzmacniające zrównoważony rozwój kraju. Zostaną one przeznaczone m. in. na wsparcie gospodarki niskoemisyjnej, ochronę środowiska, w tym przeciwdziałanie i adaptację do zmian klimatu, transport, bezpieczeństwo energetyczne, ochronę zdrowia i kulturę. Na znaczeniu zyskają również energetyka i służba zdrowia, szczególnie systemy ratownictwa medycznego. Większy niż obecnie nacisk zostanie położony na redukcję emisji oraz wsparcie gospodarki efektywnie korzystającej z dostępnych zasobów, przez co sprzyjającej środowisku i jednocześnie bardziej konkurencyjnej. Beneficjentami PO IiŚ będą podmioty publiczne, w tym jednostki samorządu terytorialnego oraz przedsiębiorstwa.

Głównymi regionami wsparcia i rodzajami projektów, które można zrealizować w ramach PO IiŚ są:

1. Rozbudowa dróg krajowych i kolei w sieci TEN-T i poza nią.
2. Drogi krajowe w miastach, obwodnice i trasy wylotowe.
3. Ekologiczny transport miejski – tabor szynowy, trolejbusowy i autobusowy, kolej aglomeracyjna.
4. Lepsza infrastruktura śródlądowa i portowa.
5. Nowoczesne szpitale ponadregionalne i laboratoria medyczne, w tym diagnostyka chorób aktywności zawodowej.

6. Ratownictwo medyczne: nowe oddziały ratunkowe w szpitalach, lotniska lub lądowiska, bazy lotniczego pogotowia ratunkowego.

7. Odnawialne źródła energii – elektrownie wodne, wiatrowe, biopaliwa.

8. Energooszczędna gospodarka w miastach i przedsiębiorstwach, w tym kompleksowa termomodernizacja budynków.

9. Rozbudowa i modernizacja przesyłania, magazynowania i dystrybucji gazu ziemnego.

10. Rozbudowa kanalizacji i oczyszczalni ścieków.

11. Zmniejszanie ryzyka powodzi i suszy.

12. Ochrona i rozwój dziedzictwa kulturowego i zasobów kultury.

Finansowanie Programu Infrastruktura i Środowisko pochodzi z trzech źródeł (tab. 5.7):

Tabela 5.7

Źródła finansowanie Programu Infrastruktura i Środowisko

Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, z którego na program przeznaczone jest 4 905,9 mln euro
Funduszu Spójności – kwota 22 507,9 mln euro
Środków krajowych – publiczne i prywatne, których minimalne zaangażowanie wynosi 4 853,2 mln euro

Źródło: opracowanie własne

Finansowanie w formie środków krajowych, głównie prywatnych, w momencie zamknięcia programu będzie znacznie wyższe. Wskazana kwota została wyliczona w oparciu o ogólne zasady unijne, według których minimalny wkład środków krajowych w 15 słabiej rozwiniętych województwach to 15 %, natomiast w województwie mazowieckim 20 %. W wielu projektach programu występować będzie pomoc publiczna, dla której będzie potrzebny wyższy wkład krajowy, wnoszony przez realizatorów projektów, głównie z prywatnych środków.

Część projektów finansowanych w ramach programu Infrastruktura i Środowisko wymaga wniesienia przez realizatorów tzw. wkładu własnego. Procedura ta odnosi się do projektów, w których występuje pomoc publiczna.

Tabela 5.8

**Podział Funduszy Europejskich odnośnie dziedzin
wymagających wsparcia**

Priorytet		Fundusz	Kategoria regionu	Cel tematyczny	Wkład UE	Wkład krajowy	Finansowanie ogółem
I.	Zmniejszenie emisyjności gospodarki	FS	n/d	4.	1 828 430 978	322 664 291	2 151 095 269
II.	Ochrona środowiska, w tym adaptacja do zmian klimatu	FS	n/d	5.	3 508 174 166	619 089 559	4 127 263 725
				6.			
III.	Rozwój sieci drogowej TEN-T i transportu multimodalnego	FS	n/d	7.	9 532 376 880	1 682 184 157	11 214 561 037
IV.	Infrastruktura drogowa dla miast	EFRR	Słabiej rozwinięte	7.	2 906 517 988	512 914 940	3 419 432 928
			Lepiej rozwinięte		63 788 191	15 947 049	79 735 240
V.	Rozwój transportu kolejowego w Polsce	FS	n/d	7.	5 009 700 000	884 064 706	5 893 764 706

VI.	Rozwój niskoemisyjnego transportu zbiorowego w miastach	FS	n/d	4.	2 299 183 655	405 738 293	2 704 921 948
VII.	Poprawa bezpieczeństwa energetycznego	EFRR	Słabiej rozwinięte	7.	971 806 937	171 495 343	1 143 302 280
			Lepiej rozwinięte		28 193 063	7 048 266	35 241 329
VIII.	Ochrona dziedzictwa kulturowego i rozwój zasobów kultury	EFRR	Słabiej rozwinięte	6.	416 540 167	73 507 090	490 047 257
			Lepiej rozwinięte		50 759 833	12 689 959	63 449 792
IX.	Wzmocnienie strategicznej infrastruktury ochrony zdrowia	EFRR	Słabiej rozwinięte	9.	400 595 249	70 693 280	471 288 529
			Lepiej rozwinięte		67 679 778	16 919 945	84 599 723
X.	Pomoc techniczna	FS	n/d	n/d	330 000 000	58 235 295	388 235 295
Ogółem					27 413 746 885	4 853 192 173	32 266 939 058

Źródło: <https://www.pois.gov.pl/strony/o-programie/zasady/finansowanie>

Beneficjenci otrzymują dofinansowanie w formie:

- refundacji – wypłacane wsparcie stanowi zwrot całości lub części wydatków poniesionych przez realizatora projektu i sfinansowanych z jego własnego budżetu;
- zaliczki – wypłacanej w celu zabezpieczenia planowanych wydatków.

Ostateczne rozliczenie dokonywane jest zawsze na podstawie dokumentów wskazujących na faktycznie i prawidłowo poniesione wydatki. Program Infrastruktura i Środowisko wykorzystuje zwrotne formy wsparcia dla wybranych obszarów pomocy, które są ważne z punktu widzenia zmniejszenia emisyjności gospodarki. Połączenie formy zwrotnej i bezzwrotnej finansowania stanowi gwarancję większego zaangażowania środków publicznych i prywatnych w realizacji celów programu. Równoległe środki publiczne będą mogły być wykorzystywane w dłuższej perspektywie czasu. Dane z 28 listopada 2017 roku wykazują, iż dofinansowanie unijne z PO IiŚ na inwestycje osiągnęło 60,69 mld zł. Oznacza to, że cel zakontraktowania środków UE wyznaczony przez Radę Ministrów – 60,5 mld zł – zostanie wykonany z nadwyżką.

2. Program Inteligentny Rozwój – alokacja ok. 36 mld zł (8,61 mld euro)

PO IR jest największym programem UE finansującym badania, rozwój oraz innowacje, jak również drugim pod względem budżetu programem na lata 2014–2020. Głównym założeniem programu jest dofinansowanie projektów badawczo – rozwojowych prowadzonych przez przedsiębiorców oraz wdrożenie ich wyników na rynek. Świadczy skuteczność w przekształceniu pomysłów w innowacyjne produkty, usługi i technologie, co oznacza przejście «od pomysłu do rynku». Z funduszy PO IR wsparcie otrzymają przedsiębiorcy, którzy chcą rozwijać działalności poza granicami Polski. Częściowo środki zostaną przeznaczone na podniesienie pozycji polskiej nauki w sferze międzynarodowej. Finansowaniu będą głównie podlegać tzw. inteligentne specjalizacje, na które składają się ukierunkowane na rozwój wybrane dziedziny gospodarki i nauki tj.:

- Współpraca biznesu i nauki.
- Wsparcie przedsiębiorstw w ich działalności badawczej, rozwojowej i innowacyjnej, w tym bony dla przedsiębiorców.
- Wsparcie badań o wysokim, międzynarodowym potencjale.

- Innowacyjne technologie w ochronie środowiska.
- Wsparcie w zakresie internacjonalizacji krajowych klastrów kluczowych.
- Wsparcie firm korzystających z usług instytucji otoczenia biznesu.
- Lepszy dostęp do rynku kapitałowego dla małych i średnich przedsiębiorstw.
- Wsparcie inteligentnych specjalizacji.

3. Program Wiedza Edukacja Rozwój (WER) – alokacja ok. 19 mld zł (4,69 mld euro)

PO WER jest reakcją na potrzeby przeprowadzenia reform w obszarach zatrudnienia, włączenia społecznego, adaptacyjności, edukacji, szkolnictwa wyższego i dobrego rządzenia. Wsparciu będą podlegać innowacje społeczne oraz współpraca ponadnarodowa. W programie będą dostępne fundusze Inicjatywy w ramach zatrudnienia osób młodych. Wsparcie zostanie uzupełnione o działania na poziomie regionalnym, z których bezpośrednią pomoc uzyskają osoby pozostające bez pracy, zagrożone wykluczeniem społecznym lub chcące podnieść kwalifikacje. Na obszary podlegające wspomaganiu z PO WER składają się:

- Pomoc osobom młodym w podjęciu zatrudnienia (np. staże, praktyki zawodowe, szkolenia, dopłaty dla firm na zatrudnienie osób młodych), wsparcie przedsiębiorczości osób młodych (dotacje na założenie własnej firmy).

- Kształcenie studentów i doktorantów – realizacja studiów we współpracy z pracodawcami, rozwój kompetencji kluczowych, najważniejszych z punktu widzenia pracodawców, rozszerzanie oferty studiów w językach obcych.

- Reformy w obszarze zatrudnienia, pomocy społecznej i edukacji.
- Indywidualizacja pomocy dla osób bezrobotnych.
- Szerszy wachlarz usług zdrowotnych (np. standardy usług opieki dla osób starszych).

- Modernizacja programów nauczania w zakresie wykorzystania ICT oraz kompetencji technicznych i ścisłych.

- Lepsze warunki do prowadzenia działalności gospodarczej – uproszczenia prawa, usprawnienia w sądach gospodarczych, lepsze usługi publiczne dla firm.

4. Program Polska Cyfrowa – alokacja ok. 9 mld zł (2,17 mld euro)

Jest to nowy program, który obejmuje swym działaniem obszar cyfryzacji oraz technologii informacyjno-komunikacyjnych. Zadaniem programu jest wzmocnienie cyfrowych fundamentów dla społeczno-gospodarczego rozwoju kraju. Istotną jego rolą jest zapewnienie powszechnego dostępu do szybkiego Internetu, nowoczesnych i przyjaznych e-usług publicznych oraz rozwoju cyfrowych umiejętności społeczeństwa. Odbiorcami wsparcia będą przede wszystkim przedsiębiorstwa telekomunikacyjne, administracja publiczna i samorządy.

Na obszary wspomagane przez Program Polska Cyfrowa składają się:

- Dostęp do szybkiego Internetu. Do roku 2020 mieszkańcy Polski pochodzący w szczególności z obszarów wiejskich i małych miast uzyskają możliwość dostępu do szybkiego Internetu.

- Sprawy administracyjne zostaną udostępnione dla każdego w formie online. Do roku 2023 nastąpi wdrożenie nowych e-usług publicznych dla obywateli, a w szczególności przedsiębiorców. Przede wszystkim będzie to związane z możliwością korzystania z usług elektronicznej administracji, dostępem do elektronicznych usług w sferze zdrowia, edukacji, zamówień publicznych jak również sądownictwa.

- Zachęcenie ludzi do korzystania z Internetu na zasadzie rozwoju umiejętności cyfrowych wśród mieszkańców, co wpłynie znacząco na proces nabycia kompetencji, a zarazem świadomego korzystania z treści internetowych oraz nowoczesnych e-usług publicznych.

- Zwiększona konkurencyjność rynku telekomunikacyjnego.

- Funkcjonowanie nowoczesnej administracji publicznej na zasadzie nowej jakości.

5. Program Polska Wschodnia – alokacja ok. 8,4 mld zł (2 mld euro)

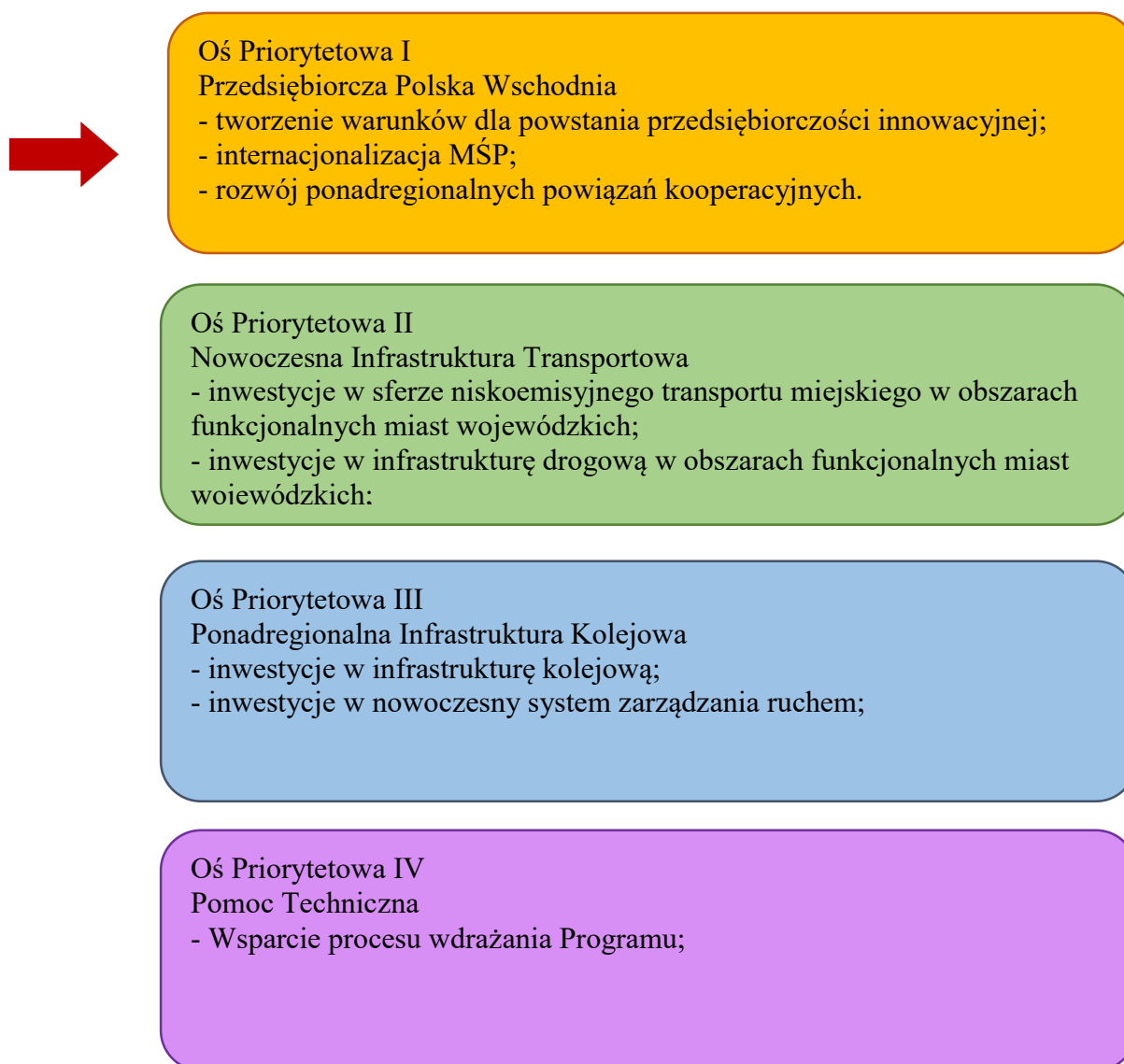
Nadrzędnym jego zamierzeniem jest wsparcie rozwoju gospodarczego i społecznego Polski Wschodniej. Działania podejmowane przez program mają na celu zwiększenie dynamiki procesów rozwojowych makroregionu, wzrost konkurencyjności, jak również innowacyjności firm, czego konsekwencją jest zwiększenie zamożności mieszkańców i poprawa jakości życia.

Realizacja wyznaczonych założeń jest uzależniona od celów szczegółowych, do których należą:

- Powstawanie innowacyjnych przedsiębiorstw typu start – up.
- Międzynarodowa działalność małych i średnich firm.

- Wsparcie firm w ramach tworzenia innowacyjnych produktów lub usług oraz ponadregionalnych produktów turystycznych.
- Inwestycje w zakresie infrastruktury drogowej i kolejowej.
- Wsparcie ekologicznych zintegrowanych sieci transportu miejskiego.

Wyodrębniono cztery Osie Priorytetowe Programu Polska Wschodnia 2014–2020 (rys. 5.17) [28].



Rys. 5.17. Podział środków wg osi

Źródło: opracowanie własne

Szczegółowym założeniem unijnego programu polityki spójności dla przedsiębiorców – PO PW 2014–2020 prezentowanym w ramach Osi Priorytetowej I jest zapewnienie środków na wsparcie konkuren-

cyjności oraz tworzenie warunków dla powstawania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP). Poprzez realizację przedsięwzięć sprzyjających zakładaniu innowacyjnych firm, promocji przedsiębiorstw oraz rozwijaniu inicjatyw klastrowych cel Osi Priorytetowej i Programu Polska Wschodnia zostanie osiągnięty. Wsparcie w ramach priorytetu «Przedsiębiorcza Polska Wschodnia» zostanie udzielone absolwentom szkół wyższych oraz studentom mającym innowacyjny pomysł na biznes jednak niewystarczające zasoby na jego realizację. Młodzi ludzie otrzymają pomoc oferowaną w formie platform startowych – programów przygotowanych przez instytucje otoczenia biznesu, co przyczyni się do dynamizacji powstających przedsiębiorstw typu start – up.

Oś	Fundusz	Kategoria regionu	Podstawa kalkulacji wsparcia UE - Całkowite koszty kwalifikowalne	Wkład UE	Wkład krajowy	Szacunkowy podział wkładu krajowego	
						krajowe środki publiczne	krajowe środki prywatne
						c	d
Oś 1	EFRR	regiony słabiej rozwinięte	846 399 915	719 439 927	126 959 988	48 539 216	78 420 772
Oś 2	EFRR	regiony słabiej rozwinięte	1 077 830 696	916 156 091	161 674 605	161 674 605	0
Oś 3	EFRR	regiony słabiej rozwinięte	388 713 790	330 406 721	58 307 069	58 307 069	0
Oś 4	EFRR	regiony słabiej rozwinięte	39 996 778	33 997 261	5 999 517	5 999 517	0
Razem	EFRR	regiony słabiej rozwinięte	2 352 941 179	2 000 000 000	352 941 179	274 520 407	78 420 772
Łącznie			2 352 941 179	2 000 000 000	352 941 179	274 520 407	78 420 772

Źródło: [21, c. 52]

Wsparcie przedsiębiorczości w ramach PO PW 2014–2020 będzie skoncentrowane na zwiększeniu zewnętrznej wymiany handlowej przedsiębiorstw. Z Programu będą współfinansowane przedsięwzięcia obejmujące kompleksowe, indywidualne pod odbiorcę wsparcie na zasadzie analizy rynku docelowego, nawiązania kontaktów z partnerami zagranicznymi czy udziałem w międzynarodowych targach gospodarczych.

Struktura finansowania projektów w Programie Polska Wschodnia jest zróżnicowana, co zależy od rodzaju korzystającego ze wsparcia jak również specyfiki danego projektu.

Główna zasada mówi, że dofinansowaniu mogą podlegać jedynie tzw. koszty kwalifikowane. Zbiór takich kosztów wyznaczony jest dla każdego rodzaju programów i typów projektów. Jeżeli zaistnieje potrzeba zrealizowania działań, które nie byłyby obecne na liście kosztów kwalifikowanych, należy sfinansować je z własnych środków. Część projektów, która podlega finansowaniu w Programie Polska Wschodnia wymaga partycypacji w kosztach z wniesieniem tzw. wkładu własnego. Reguła ta odnosi się do projektów, w których występuje pomoc publiczna.

Dofinansowanie przyjmowane przez beneficjentów występuje w formie:

– refundacji – wypłacane wsparcie stanowiące zwrot całości lub części wydatków, które zostały poniesione przez realizatora projektu i sfinansowane z jego własnych środków;

lub

– zaliczki – wypłacana na poczet planowanych wydatków.

Dokumenty wskazujące na faktycznie i prawidłowo poniesione wydatki stanowią podstawę do zrealizowania ostatecznego rozliczenia.

6. Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej – alokacja ok. 6,75 mld zł (ok. 1,68 mld euro)

Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej (EWT) mają tożsamość międzynarodową. Realizują oraz promują wspólne projekty na terenie państw Unii Europejskiej. W latach 2014–2020 Polska będzie uczestnikiem siedmiu programów transgranicznych, w ramach których można wyróżnić jej współpracę z Saksonią, Słowacją, Czechami, Brandenburgią, Meklemburgią, Południowym Bałtykiem oraz Litwą. Polska weźmie również udział w dwóch programach transnarodowych (Europa Środkowa, Region Morza Bałtyckiego) oraz w programie

międzyregionalnym (Interreg Europa). Wspomniane programy transgraniczne na mocy polityki EWT są ukierunkowane na budowanie więzi łączących społeczności po obu stronach granicy. Realizacja programów służy przede wszystkim wzmocnieniu współpracy w obrębie ochrony środowiska, rozwoju infrastruktury czy wymiany kulturalnej. Rola programów transnarodowych jest kluczowa we współpracy w ramach określonych obszarów geograficznych, przewyciężaniu wyzwań ponadregionalnych oraz pomaga w pozytywnym wykorzystaniu potencjału regionów. Instytucje europejskie poprzez działalność programu międzyregionalnego mogą realizować się we współpracy nad wybraną dziedziną polityki regionalnej.

7. Program Pomoc Techniczna – alokacja ok. 2,9 mld zł (ok. 700 mln euro)

Program zapewnia efektywność w funkcjonowaniu systemu wdrażania środków UE na terenie Polski. Fundusze Programu obejmą swoim wsparciem instytucje wykonujące obowiązki w obszarze Zintegrowanych Inwestycji Terytorialnych, działań edukacyjnych oraz promocyjnych skierowanych do beneficjentów Funduszy Europejskich.

8. Regionalne Programy Operacyjne – alokacja ok. 132 mld zł (31,3 mld euro)

Głównym celem programów RPO jest zwiększenie konkurencyjności danych województw oraz poprawa jakości życia obywateli w ramach wykorzystania potencjałów regionalnych oraz likwidacji barier rozwojowych. Szczegółe wsparcie zyskają obszary przedsiębiorczości, zatrudnienia, edukacji, energetyki oraz transportu.

Budżet z Unii Europejskiej dla wszystkich 16 RPO na lata 2014–2020 wynosi ok. 31,3 mld euro, co stanowi niemal 40 % wszystkich środków. Programy będą finansowane ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego oraz Europejskiego Funduszu Społecznego. Rozwiązania dla obecnej perspektywy finansowej zwiększą kompletność oraz efektywność podjętych działań, nastąpi silniejsze powiązanie projektów infrastrukturalnych, niż miało to miejsce w latach 2007–2013.

Są jednak możliwe i całkiem realne korekty wszystkich zaplanowanych zasileń finansowych, związane z «napięciami» i kontrowersjami dotyczącymi oddziaływania globalizacji na światową gospodarkę oraz z brexitem.

Джерела інформації

1. Колінець Л.Б. Новий світовий фінансовий порядок. Тернопіль : Економічна думка, 2018. 360 с.
2. Лизун М.В. Архітектура сучасних процесів регіональної інтеграції. *Економіка та суспільство*. 2017. № 13. С. 102–107.
3. Лизун М.В. Глобальні виклики регіональної валютної інтеграції : монографія. Тернопіль : Економічна думка, 2017. 426 с.
4. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Валютні союзи: ретроспективні та сучасні форми. *Економічний простір*. 2017. № 118. С. 47–59.
5. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Вплив регіоналізації ринків нафти на динаміку валютних курсів та процеси валютної інтеграції. *Економічний простір*. 2015. № 100. С. 13–23.
6. Лизун М.В., Ліщинський І.О. Глобальне управління в контексті формування світового економічного порядку. *Наука молода*. 2013. Вип. 20. С. 40–46.
7. Світова криза: Безпекові наслідки та виклики для ширшої Європи. *Міжнародний центр перспективних досліджень*. 2009. С. 32. URL: www.icps.com.ua/files/articles/55/32/2009_10_12_KSF_booUA.pdf.
8. Урядова фінансова статистика. *Євростат* : офіц. сайт. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&plugin=1&language=en&pcode=tec00115>.
9. Усоскин В.М. Антикризисная политика центральных банков в 2007–2014 годах: цели, особенности, результаты. *Деньги и кредит*. 2015. № 6. С. 20–27.
10. Allen P.R. Organization and Administration of a Monetary Union. *International Finance Section*. Princeton, New Jersey : Department of Economics, Princeton University, 1976. No. 38. 100 p.
11. Annual report 2014 / European Central Bank. 2015. URL: <http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/annrep/ar2014en.pdf>.
12. Arpaia A., Kiss A., Palvolgyi B., Turrini A. Labour mobility and labour market adjustment in the EU European Economy. *Economic Papers*. 2014. No. 539. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2014/ecp539_en.htm.
13. Babiak J. Fundusze Unii Europejskiej doświadczenia i perspektywy. Warszawa : Wydawnictwo Studio Emka, 2006. S. 15.
14. Baldwin R. The euro's trade effects. *ECB Working Paper Serie*. 2006. No 594.
15. Begg I., Mushövel F., Niblett R. The Welfare State in Europe: Visions for Reform. London : Chatham House, 2015. URL: <https://www.chathamhouse.org/node/18575>.
16. Blanchard O., Katz L. Regional Evolutions. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1992. Vol. 1. P. 1–75.

17. Bofinger P., Ried S. A new framework for fiscal policy consolidation in Europe. *Working Paper / German Council of Economic Experts*. 2010. No. 3.
18. Dao M., Furceri D., Loungani P. Regional Labor Market Adjustments in the United States and Europe. *IMF Working Paper*. 2014. No 14/26. P. 37.
19. De Vanssay X. Monetary Unions: A Historical Perspective. *Before and beyond EMU: Historical Lessons and Future Prospects / ed. P.M. Crowley*. London ; New York : Routledge, 2002.
20. Francesco P.M. European economic and monetary integration and the optimum currency area theory. *Economic Papers*. 2008. No 302.
21. Fundeko S.C. Ocena efektów inwestycji środowiskowych finansowanych w ramach NPR 2004–2006. Warszawa, 2010.
22. Fundusze Europejskie w Polsce. 2014. Nr 33. S. 18. URL: https://www.funduszeuropejskie.2007-2013.gov.pl/dzialaniapromocyjne/Documents/FE_w_Polsce_33_2014_042014.pdf (Dostęp: 26.03.2018).
23. Głąbicka K., Grewiński M. Europejska polityka regionalna. Warszawa : Dom Wydawniczy Elipsa, 2003. S. 65. URL: https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_pl (Dostęp: 19.03.2018).
24. Lejour A. Subsidiarity and the Internal Services Market. *Subsidiarity and Economic Reform in Europe / eds. G. Gelauff, I. Grilo, A. Lejour*. Berlin : Springer, 2008. S. 177–189.
25. Pietrzyk I. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich. Warszawa : PWN, 2002. S. 158.
26. Programy 2014–2020 / Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju. URL: https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/media/1336/Informacja_prasowa_programy2014_2020.pdf (Dostęp: 23.03.2018).
27. Przybylska-Marciniuk E. Zasada subsydiarności w projekcie Traktatu Konstytucyjnego. *Przyszły Traktat Konstytucyjny: zagadnienia prawno-polityczne, instytucjonalne i proces decyzyjny w UE / red. J. Barcz*. Warszawa : Wydawnictwo Prawo i Polityka Gospodarcza, 2004. S. 369.
28. The European Pillar of Social Rights: going forward together / European Commission. 2017. URL: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=88&eventsId=1187&furtherEvents=yes> (Last accessed: 14.02.2017).
29. Tokarska A. Podstawy funkcjonowania funduszy strukturalnych / D. Czar-nasiewicz. *Europejskie fundusze strukturalne, Fundusz Spójności – wstępne propozycje dla Polski*. Szczecin, 2003. S. 16.
30. Towards a European Pillar of Social Rights / European Commission. 2016. URL: https://ec.europa.eu/commission/priorities/deeper-and-fairer-economic-and-monetary-union/towards-european-pillar-social-rights_en (Last accessed 14.02.2017).
31. Załącznik 1 do Rozporządzenia KE nr 1159/2000 z 30 maja 2000 roku. *Dz.U. UE (Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej)* nr L 130 z 31 maja 2000 roku.

Р О З Д І Л 6

ВПЛИВ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ НА РОЗВИТОК ПОТЕНЦІАЛУ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ЦИВІЛІЗАЦІЙНО-ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

6.1. Теоретико-концептуальна платформа сутності нової економіки

Особливою тенденцією глобального економічного розвитку XXI ст. є глибинна трансформація соціально-економічних систем під впливом взаємопов'язаних процесів глобальної інформатизації, комп'ютеризації та креативізації, які стали найважливішими критеріями сучасного етапу розвитку світового господарства незалежно від відкритості національних економік. Саме завдяки активізації цих процесів відбувається корінна перебудова всього спектру відтворювальних відносин, що формують нову економіку.

Об'єктивною закономірністю сучасного глобального розвитку є становлення нової економіки. На етапі постіндустріальної цивілізації та інформаційної революції комп'ютерні й телекомунікаційні технології, сучасні засоби зв'язку сприяють стрімкому прискоренню загальносвітової інтеграції в усіх напрямках, наділяючи процеси попередньої індустріальної цивілізації новими якостями і динамікою. У такий спосіб формується комунікаційна єдність світу, в якому швидкість поширення інформації суттєво перевищує швидкість переміщення людей і товарів. Глобальний інформаційний простір вносить зміни в економічну, політичну, суспільну та культурну діяльність.

Зі свого боку, інформаційні технології підвищують інтенсивність зв'язків між людьми, народами і цивілізаціями. Техносфера визначає життя людей, розширює їхні можливості, а інтелектуальна діяльність набуває ознак значного впливу на соціально-економічний розвиток. Тому поділяємо твердження А. Долгіна, що капітал як чинник виробництва, поступається місцем інформації, знанням та інтелекту [5, с. 61–71].

За таких умов усі країни світу розвиваються у напрямі інформаційного суспільства, формуючи власні соціально-економічні та культурні моделі, навіть якщо трансформація зачіпає лише головні функції та процеси, пов'язані із глобальними мережами створення матеріальних багатств і обробки інформації. Глобалізація й інформатизація змінює життєві уклади в багатьох країнах світу, прискорює час, ущільнює простір, розмиває кордони, інтенсифікує соціальні процеси.

Зважаючи на новаторський характер та швидку еволюцію тлумачення поняття нової економіки, часто використовуються взаємозамінні поняття: «економіка знань», «економіка, заснована на знаннях», «електронна економіка», «цифрова економіка», «інформаційна економіка», «віртуальна економіка», «мережева економіка», «Інтернет-економіка», «креативна економіка», «постіндустріальна економіка» та ін.

Для з'ясування сутності нової економіки, охарактеризуємо теорії, які сформували теоретичну платформу означеного поняття. Нова економіка розглядається як характеристика однієї зі стадій економічного розвитку, або ж як синонім постіндустріального етапу розвитку цивілізації, де нові елементи інтегруються у традиційний сектор економіки, внаслідок чого вся система набуває якісно нового вигляду. Цей перехід в економіці дослідники намагаються описати, використовуючи такі поняття, як «постіндустріальне суспільство» (Д. Белл [1]), «інформаційне суспільство» (Р. Катц [22], М. Порат [29], Й. Масуда [26] та ін.), «технотронне суспільство» (З. Бжезинський [2]), «постмодернізм» (Ф. Махлуп [24], Е. Гідденс [3]), «третя хвиля цивілізації» (О. Тоффлер [11]), що загалом об'єдналося у теорію постіндустріального суспільства, авторами якої вважають Д. Белла і О. Тоффлера. Названі вище концептуальні підходи почали розвиватися з 1960-х рр., коли характерними рисами стало масове поширення творчої, інтелектуальної праці, зростання обсягу і значення знань та інформації, розвиток засобів комунікації, переважання у структурі ВВП надходжень від таких галузей, як наука, послуги, освіта, культура. Таке суспільство передбачає виникнення нового класу, представники якого на політичному рівні виступають консультантами, експертами і технократами.

На думку Д. Белла [1], становлення постіндустріального суспільства пов'язане передовсім із революцією, яка відбувалася у сфері виробництва, обробці даних і обміні знаннями, де центральне місце займає комп'ютер, а провідні позиції – інформація та електронні засоби (інформаційно-комунікаційні технології), що забезпечують технічну базу для її використання й поширення. Відповідно, широкого використання набуло поняття «інформаційне суспільство» (введено до наукового обігу в 1960-х рр. американським ученим Ф. Махлупом [24] і вченим з Японії Т. Умесао [19]); воно характеризує стадію існування цивілізації, в основі прогресивного розвитку якої лежить інформація.

Інформаційне суспільство – теоретична модель, що використовується для характеристики нового етапу цивілізаційного розвитку, в який вступили розвинені країни під впливом інформаційно-технічної революції. Виробничою базою такого суспільства стають не індустріальні, а інформаційні технології. Економіка з переважанням сектору послуг стала домінуючою версією постіндустріального суспільства. Ця думка знайшла відображення в працях інших вчених. Зокрема, Г. Еспінг-Андерсон [18, с. 251] розрізняв три моделі нової економіки: ліберальну, соціально-демократичну та корпоративську, прикладом реалізації яких він назвав США, Швецію та ФРН, де:

1) інформація набуває форми основного економічного ресурсу; інформаційний сектор економіки виходить на провідні позиції за темпами розвитку та за часткою капіталовкладень; інформаційні технології стають головним засобом підвищення ефективності виробництва і зміцнення конкурентоспроможності;

2) розвинена інфраструктурна мережа, забезпечує господарства достатньою кількістю інформаційних ресурсів;

3) інтелектуальна власність стає основною формою власності, людський капітал набуває першорядного значення;

4) інформація набуває якості споживчої вартості; поступово опрацьовуються нормативні та законодавчі аспекти діяльності інформаційного суспільства;

5) створюється єдина інтегрована інформаційна система на основі технологічного злиття; з'являються єдині інформаційні системи на основі завоювань ринків, що конкурують між собою.

В свою чергу, «інформаційне суспільство» дублює поняття «постіндустріальне суспільство». На думку Д. Белла [1, с. 198], введене ним до наукового обігу поняття «постіндустріальне суспільство» більш точно, ніж «інформаційне суспільство», відображає зміни, які відбуваються з приводу відносин власності у владних структурах, заснованих на певних вузьких елітних групах, а також у буржуазній культурі, що базується на принципах економії і відкладеного задоволення.

Незважаючи на деякі спільні риси, постіндустріальне та інформаційне суспільства мають і певні відмінності. Так, інформаційне суспільство є більш широким поняттям, ніж інформаційна економіка.

Уперше поняття «нова економіка» офіційно вжив Президент США Р. Рейган, який розглянув його як «тиху революцію», що розвивається «без кровопролиття і докорінно змінює світ, спростовуючи старі припущення і реорганізовуючи життя». Ці зміни описано як інформаційну або технологічну революція. Він задекларував, що людство переходить від промислової революції, тобто економіки, обмеженої сировинними ресурсами, до «економіки знань», в якій немає ніяких меж людській фантазії і свободі, щоб створювати найцінніший ресурс. Ключовими факторами нової економіки було визначено: свободу створення, силу людського розуму, важливість знань і збільшення впровадження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Американські економісти Ф. Махлуп [24] та П. Друкер [6] поняття нової економіки застосували для характеристики високотехнологічної економіки США у 1990-х р., що було зумовлено процесами масової інформатизації суспільства, появою нових інформаційних технологій, Інтернету, комп'ютерів та ін. Цитоване визначення з'явилося як узагальнювальна назва для тих галузей, що пов'язані із виробництвом, передачею та обробкою інформації, внаслідок розвитку економіки та інформатизації із вражаючими результатами на фоні зниження безробіття і стійкого зростання економіки США.

Для найбільш актуальної характеристики процесів та явищ пропонується використовувати поняття «технофінансова інформаційна економіка». Таке різноманіття варіантів пояснюється тим, що в економічній теорії (де об'єктом вивчення є практична

економіка) визнається функціонування практичної економіки як різноманітних економічних систем на основі виділення у них найбільш важливих економічних явищ. Натомість теоретична економіка становить продукт свідомості окремого вченого, який пропускає реальність крізь власну індивідуальну призму свідомості, і тому вона має суб'єктивний характер.

У дослідженнях Організації Об'єднаних Націй нова економіка, трактується як така, для якої характерне безпрецедентне зростання впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток усіх країн. Найпомітніше місце у цих процесах посіли технології інформаційної революції, яка зумовила сприйняття постіндустріального суспільства як інформаційного, проте не менш успішними були нанотехнології, біотехнології, медицина, транспорт, космонавтика, зв'язок, фінансове посередництво, товари військового призначення, хмарні технології (cloud computing) тощо [17].

Узагальнивши, нову економіку можна трактувати як економічну інфраструктуру, де зростає тенденція переважання ролі нематеріальних активів над матеріальними. Таким чином, аналіз наявних теоретичних підходів до визначення нової економіки, підтверджує відсутність єдності вчених у трактуванні цього поняття. Їх систематизовано в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1

Підходи до визначення поняття «нова економіка»

Джерело	Сутність
ООН	сукупність інтенсивного технологічного прогресу в області інформаційних технологій, масових комунікацій, інтернаціоналізації економічних систем, а також модернізації у фінансовому секторі;
ОЕСР	«ключова рушійна сила більш продуктивного економічного зростання», в якості проявів продуктивність праці, що відображає ефективність продуктивного використання праці і капіталу, посилення впливу технологічного прогресу, матеріалізованого в інвестиційних товарах (включаючи ІКТ), і знань, втілених у кваліфікованій робочій силі, зміна взаємозв'язку між наукою, технологіями та економічним зростанням;

Е. Демінг	новий стиль управління, що базується на чотирьох постулатах: визнання важливості системи, знання про природну мінливість всіх процесів, теорії пізнання та психології;
Й. Шумпетер	концепція «нової конкуренції», або конкуренції нововведень і якості, механізм якої істотно відрізняється від традиційного механізму цінової конкуренції. Він називав нововведення «творчою руйнацією», постійним витісненням старих методів виробництва новими методами, старих видів продукції новими видами;
В. Геєць	багатовимірною категорією, пов'язаною з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, що охопили більшість сфер людської діяльності і завдяки яким відбувається включення людей у процес формування та використання нових знань як ресурсу розвитку на відміну від домінуючих раніше ресурсів землі, капіталу та корисних копалин, з широким використанням можливостей наукового, культурного та духовного взаємозбагачення;
І. Маркович	комплексне поєднання властивостей економіки знань, економіки технологій та економіки інформації;
Л. Гохберг	мережева економіка, в якій взаємозв'язок виконує системоутворюючу роль, це прямо впливає на розвиток інноваційної діяльності, ефективність якої визначається сукупністю прямих і зворотних зв'язків між різними стадіями інноваційного циклу, виробниками і споживачами знань;
Є. Савельєв, С. Юрій	становлення єдиних міжнародно визнаних норм, правил і законів, перш за все для попередження та усунення причин виникнення світових економічних криз, що властиві ХХІ ст. Таке розуміння зобов'язує, з одного боку, розробити і прийняти законодавчо-нормативні акти в системі міжнародного права, а з іншого – створити механізми їх дотримання.

Джерело: побудовано автором

Більшість американських дослідників дотримувалися думки, що новою економікою є економіка США, яка здатна тривалий час розвиватися відносно високими темпами при зниженому рівні інфляції й безробіття. Відтак сутність нової економіки зводиться до протиставлення висновків макроекономічної теорії щодо дов-

готривалого продовження безінфляційного зростання, яке відбувалося у США кінця ХХ ст. До підприємств нової економіки відносять компанії, які функціонують на швидкозростаючих ринках, де основним критерієм успіху діяльності є креативність, інтелект і підприємницькі здібності менеджменту на всіх рівнях, а також рядових співробітників.

У дослідженнях трапляються і поняття, де під «новою економікою» розуміють усі галузі господарства, що пов'язані або спеціалізуються на роботі з інформацією, процесами її виробництва, обробки, обміну, поширення та контролю. Існування різних підходів до трактування нової економіки пояснюють і тим, що вона по-різному проявляється у секторах економіки (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Форми прояву нової економіки

Сектор економіки	Процеси
Виробництво і технології	підвищення продуктивності праці і темпів економічного зростання;
Міжнародні зв'язки та взаємовідносини	процеси глобалізації та інтеграції, зростання обсягів торгівлі, підвищення мобільності капіталу, зростання конкуренції між країнами на ринках праці і товарів;
Економіка інформації	падіння граничних витрат виробництва і позитивна віддача від масштабу, нульові витрати поширення інформації;
Мережева економіка	мережеві екстерналії, багаторазовий ріст обсягу переданої інформації;
Економіка знань	поява нових інститутів і форм освіти;
Ринок капіталів	зростання волатильності фінансових ринків, швидкості трансакцій і зниження трансакційних витрат;
Менеджмент і технологічні процеси	зміна бізнес-моделей, розвиток інформаційних технологій і застосування комп'ютерів.

Побудовано автором

Науковий аналіз підтверджує відсутність єдиного підходу до розуміння нової економіки, що пояснюється дискусійністю її характерних рис. Так, до основних рис нової економіки американський соціолог К. Келлі [8] відносить:

- 1) глобальний характер змін, що відбуваються;
- 2) оперування невідчутними активами: ідеями, інформацією та взаємовідносинами;
- 3) тісне взаємопереплетення і взаємодія окремих сегментів нової економіки.

Саме ці три характеристики економічної системи, на думку К. Келлі, створюють новий тип ринку і всього суспільства, діяльність яких ґрунтується на мережевому принципі.

Досліджуючи риси нової економіки, М. Кастельс [15] виокремив такі:

- 1) продуктивність дедалі більшою мірою залежить від використання досягнень науки і техніки, від якості інформації та менеджменту;
- 2) відбувається зміщення уваги виробників і споживачів від матеріального виробництва у бік інформаційної діяльності;
- 3) глибока трансформація організації виробничого процесу (від стандартизованого масового виробництва до гнучкої кастомізації виробництва і від вертикально інтегрованої організації до горизонтальних мережевих взаємовідносин між підрозділами);
- 4) глобальний характер економіки, при якому капітал, виробництво, менеджмент, ринки, праця, інформація і технології організовані незалежно від національних кордонів;
- 5) революційний характер технологічних змін, в основі яких – інформаційні технології, що перетворюють матеріальну основу сучасного світу.

У своїй праці «Інформаційне суспільство і держава добробуту: Фінська модель» М. Кастельс задекларував, що «нова економіка існує, але пов'язана вона не з віртуалізацією бізнесу, а зі зміною форм і процесів діяльності в усіх сферах за рахунок використання знань, комунікаційних технологій і мереж в якості базової організаційної форми». Його співавтор П. Хіманен також пов'язує поняття нової економіки не лише з розвитком галузей, що виробляють інформаційно-технологічну продукцію, а й з інформаційним способом виробництва і споживання на різних рівнях. У його розумінні – це мережева структура в ключових сферах діяльності, досліджень, управління і збуту продукції [16].

Однією з найбільш характерних ознак нової економіки, на думку О. Долгіна, є випереджальне зростання витрат, що пов'язано

з обробкою інформації (трансакційні витрати), та частки нематеріальних, неутилітарних благ у структурі споживання [5].

Як виробництво і використання нових знань та їх перетворення на самостійний чинник виробництва, що відіграє головну роль у системі факторів виробництва та економічному розвитку за «старими» законами, які діють по-новому, за нових умов і за оновленими законами, котрі спричиняють прискорення розвитку визначає «нову економіку» В. Куриляк [9, с. 35–65].

Натомість О. Сохацька розглядає «нову економіку» як нові економічні реалії, тобто суттєве зростання трансакційних витрат порівняно з трансформаційними; переважання нематеріальних благ у структурі споживання; використання товарів як знаків, символів, засобів комунікації; здешевлення виробництва продукту, на відміну від його продажу; зростання у геометричній прогресії різниці між ціною виробника і споживача, що не дають змогу бізнесу успішно працювати [10, с. 113–120].

Зіставлення різних точок зору науковців до тлумачення нової економіки дало змогу виокремити визначальні періоди еволюційного розвитку концепції нової економіки (рис. 6.1).

Поділяємо думку дослідників, що точками прикладання сил нової економіки визнаються освіта, наука, інтелектуальні послуги, інформаційні технології. У сфері матеріального виробництва «нову економіку» представляють корпорації, які активно використовують провідні інноваційні технології, корпоративні інформаційні системи, венчурні проєкти, в яких перевищують 60 % залученого капіталу.

З огляду на те, що зародження концепції нової економіки та її дослідження розпочалось у ХХ ст., а її класичні теорії були сформульовані у 1950–1960 рр., можна простежити декілька хвиль досліджень, завдяки яким були закладені основи теорій модернізації: класичної, постмодернізаційної, теорії екологічної модернізації, рефлексивної модернізації, теорії множинності сучасного, вторинної модернізації, постмодернізації.

У всіх цих теоріях процес цивілізації виступає у різних розуміннях. З 1970-х рр. теорія модернізації пережила і безперервну критику, і період подальшого розвитку. Наприклад, ідеї щодо міжнародної взаємодії в процесі всесвітньої модернізації, які беруть початок з теорії залежності і теорії системності світу, були

вкрай важливі, але класична теорія модернізації не надавала їм особливої уваги. Усвідомлення результатів досліджень постмодерну і нових досліджень в області модернізації слід розглядати як подальший розвиток теорії нової економіки в цій сфері.

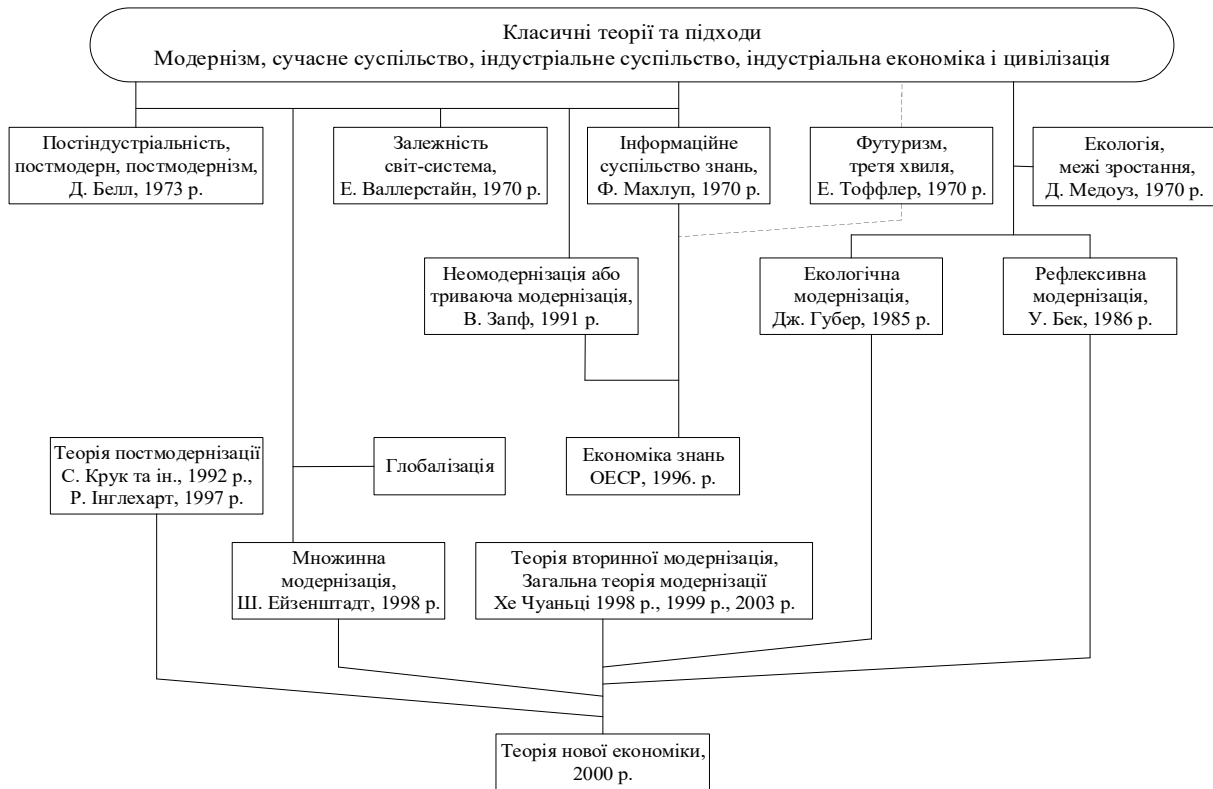


Рис. 6.1. Хронологічна інтерпретація еволюційного розвитку концепції нової економіки у світовій думці

Джерело: побудовано автором

На наш погляд, можна виділити такі підходи до розуміння сутності нової економіки:

- перший підхід ототожнює поняття «нова економіка» та «інформаційна економіка». Інформаційна економіка об'єднує сектори наукомістких галузей економіки, передовсім зайнятих створенням комп'ютеризованої техніки, програмного забезпечення, хмарних технологій, нанотехнологій, оптико-волоконного, супутникового і бездротового телекомунікаційного обладнання, що надають інформаційні послуги та мережеві послуги в Інтернеті;
- другий підхід акцентує увагу на ролі інновацій у новій економіці що й характеризує її як інноваційну економіку. Ін-

новаційна економіка включає галузі, де здійснюється дослідницька та господарська діяльність в інноваційній сфері. Такий підхід долучає до терміна «нова економіка» технологічні, організаційні та фінансові інновації у різних галузях економіки.

Нова економіка, як правило, демонструє більш високі темпи зростання, ніж у середньому по промисловому виробництву. За оцінками досліджень, 18–20 % світового експортного потенціалу припадає на нову економіку. Водночас її ефективність можна оцінити через здатність модернізуюче впливати на інші галузі економіки.

Нова економіка сьогодні – це сукупність ланцюгів доданої вартості. Світовий досвід показує, що основна маса доданої вартості в рамках цих ланцюгів концентрується у тих галузях, що відповідають за розробку технологічних і управлінських рішень та ґрунтуються у своїй діяльності на специфічних знаннях і активно застосовують інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ). Саме ці «мозкові центри» безпосередньо виробляють знання (наука і освіта) в сукупності з секторами економіки і галуззю ІКТ, яка виступає інструментом передачі та поширення знань, є сьогодні «мотором» економічного розвитку і асоціюються з поняттям «нова економіка» [19]. Сучасні наукомісткі інтенсивні технології – вакуумні, тонкоплівкові, плазмові, лазерні, іонні, електронно-променеви, кріогенні – готові до застосування практично у всіх галузях: це отримання нових матеріалів із наперед заданими властивостями; створення плівок і покриттів різного призначення (декоративні, оптичні, антикорозійні тощо), прецизійна обробка матеріалів на субмікронному рівні (нанотехнології), створення біопрепаратів методами генної інженерії та інше [19]. Високі технології дають змогу отримувати результати, недосяжні традиційними методами, або, замінюючи традиційні технології, значно вигравати у продуктивності і якості продукції.

Широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери господарства і побуту – найважливіша технологічна особливість розвитку сучасної світової економіки. В процесі інформатизації економіки інформаційні та технологічні прориви тісно переплітаються в єдиний процес, який має тенденцію до самоприскорення. Це визначає безперервний розвиток ІКТ, наслід-

ком чого є якісне оновлення технологічної основи виробництва. При цьому увага акцентується на диверсифікації структури економіки, розвитку некапіталомістких галузей та інформаційно-комунікаційних технологій, що має привести до прискорення економічного зростання.

Протягом останніх десятиліть ХХ ст. характерною рисою розвинених країн є перехід до нової моделі економічного розвитку – від важкого економічного зростання («hard growth») до більш глибокого «розумного» зростання («smart growth») на базі ІКТ, електронної техніки, ресурсозберігальної технології і нових систем управління, що поставило на перший план кардинальну перебудову інвестиційного процесу і привело до істотних змін у структурі господарства. Для нової економіки характерна структурна перебудова на основі наукоємних і ресурсозберігальних технологій, сучасних технологій з високою інтелектуальною й інформаційною ємністю, із залученням наукоємних галузей, що виробляють продукцію з високою інтелектуальною ємністю. Інформаційна економіка характеризується підвищенням ролі сектора інформаційних послуг та відповідними змінами в національному господарстві. Саме інформаційний сектор є основою для поступової трансформації традиційних форм господарювання в економічну систему інформаційного типу.

У новій економіці зростає роль інформаційного капіталу, що включає технологічну, науково-технічну, соціально-економічну та духовну інформацію, яка використовується для отримання доходу. Основу інформаційного капіталу складають інформаційні технології. Інформаційний фактор модифікує ринковий механізм економіки: змінюються методи конкуренції, формуються локальні, регіональні, національні та міжнародні ринки інформаційних й телекомунікаційних товарів і послуг, що функціонують на нових принципах.

Процеси трансформації, що викликані глобальним проникненням сучасних інформаційних технологій у повсякденне життя та в усі сфери діяльності людини, є об'єктивним процесом, зумовленим діалектичними законами розвитку суспільства й створенням все більш досконалих та більш продуктивних засобів виробництва і формуванням відповідних їм виробничих відносин [23, с. 14], які характеризуються фундаментальним і глобальним характером. А

це, крім позитивних аспектів, несе за собою серйозні проблеми, загрози і ризики для всіх, хто не сприйняв та не оцінив нових факторів й умов.

Функції реєстрації, накопичення, зберігання даних, тобто інформаційної підтримки управлінських рішень на виробництві, застосування комп'ютерної техніки переходять до функцій моделювання ситуацій, прогнозів розвитку, наслідків прийнятих управлінських рішень, аналітичних оцінок вибору одного варіанту з багатьох ймовірних у даній ситуації [15, с. 48].

Зазначений якісний перехід у використанні комп'ютерної техніки в управлінні матеріальним виробництвом – це результат великих змін, яких за останні десятиліття зазнали й економіка як наука, і виробнича психологія керівників підприємств, а також комп'ютерна техніка з програмним забезпеченням і її теоретична база – математична економіка чи теорія економіко-математичного моделювання процесу прийняття управлінських рішень, які сприяють досягненню національними економіками конкурентоспроможності на міжнародному ринку (рис. 6.2).

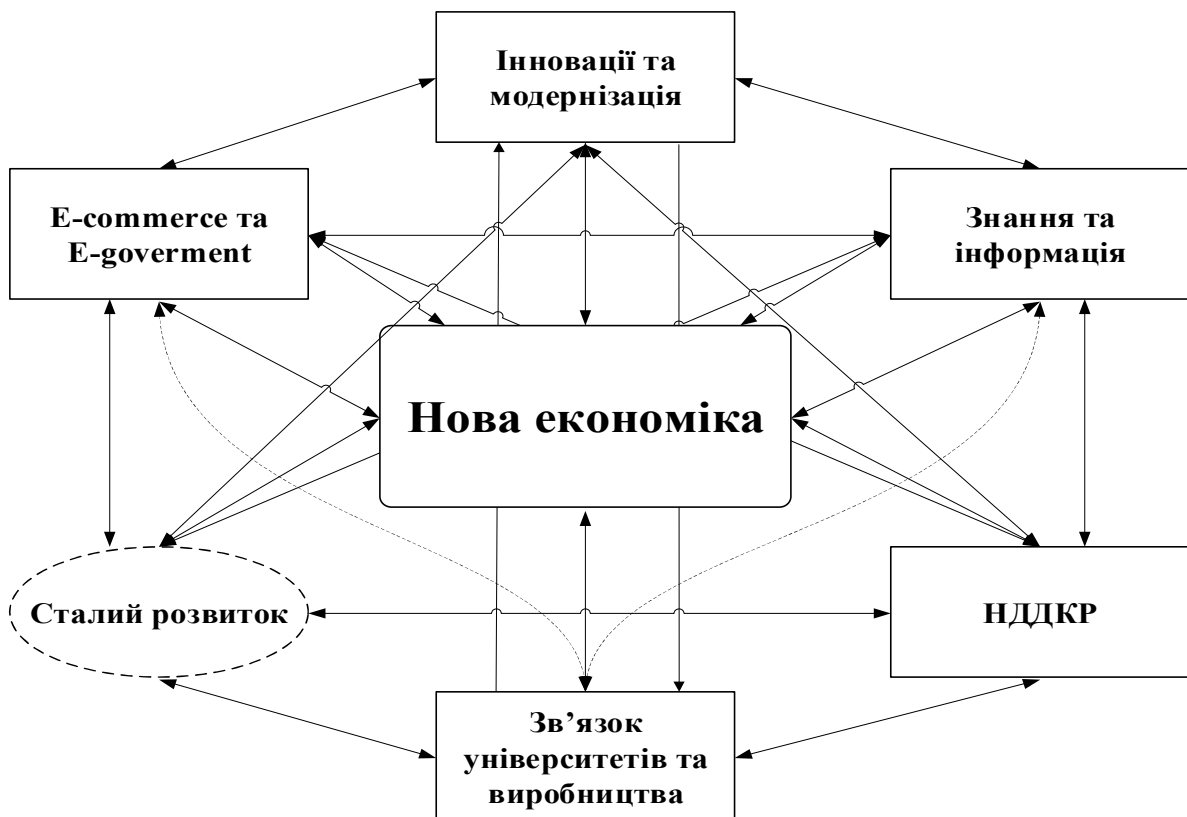


Рис. 6.2. Гексаграма взаємодії факторів розвитку нової економіки
Джерело: побудовано автором

Такий висновок визначив пропозицію, щодо авторської інтерпретації нової економіки, розміщеної у центрі гексаграми, яка взаємодіє із різними процесами задля досягнення національної конкурентоспроможності. Тому вважаємо, що нова економіка базується на розвитку інновацій, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт і використовує знання, інформаційні технології, нові бізнес-процеси, що забезпечують лідерство й конкурентоспроможність, опираючись переважно на використання розумових здібностей, а не фізичних умінь і навичок; застосування технології, а не на переробку сировини або експлуатацію дешевої робочої сили.

З урахуванням зарубіжного та вітчизняного науково-практичного досвіду, запропонована нами гексаграма взаємодії факторів розвитку нової економіки, поєднує функціональність п'яти факторів:

1) знання та інформація дають змогу своєчасно реагувати на потреби нової економіки, враховуючи підприємницький, географічний, історичний та крос-культурний контексти;

2) інновації та модернізація здатні підсилювати роль основних факторних умов, у тому числі, роль шансу, яка є екзогенною, і, не підлягаючи передбаченню, може бути успішно застосована при зосередженні державних зусиль і коштів;

3) НДДКР мають варіюватися залежно від стадій життєвого циклу, тобто державні методи регулювання не повинні зосереджуватися лише на одному підході;

4) зв'язок університетів та виробництва надає необхідну інфраструктуру для розвитку нової економіки, намагаючись при цьому випередити підприємницькі структури, а не йти у фарватері бізнесу;

5) підтримка e-government та e-commerce повинна бути спрямована на підтримку розвитку нової економіки в умовах сталого розвитку.

Відзначаючи нову економіку як органічний прояв інформаційного суспільства, можна констатувати той факт, що вона є прямим наслідком п'ятого технологічного укладу в економіці, основа якого – електроніка, комп'ютерні, космічні і біотехнології, новітні джерела енергії, телекомунікації тощо [4, с. 82–85].

Ми пропонуємо під новою економікою XXI ст. розглядати, процес синергії нових економічних явищ і процесів, що розвиваються під впливом цифрової глобалізації, яка змінює характер виробництва, товаропровідних мереж і торгівлі, прискорюючи поширення і впровадження нових технологій, трансформуючи структуру глобальних соціально-економічних процесів під впливом інтелектуалізації, що викликані впровадженням знань та інновацій, включаючи адаптацію до нових проблем в умовах сталого розвитку, формуючи нову інституційну структуру.

Перехід в умовах сучасності до нової економіки слід уважати основним пріоритетом суспільства, його соціально-економічного розвитку та прогресу. Особлива увага її формуванню приділяється в розвинених країнах. Успішним прикладом можуть бути інтеграційні угруповання, де створені можливості та перспективи модернізації суспільства країн-членів, заради підвищення економічного добробуту та соціального комфорту, використання досягнень сучасного прогресу, здатність відповідати викликам глобалізації – все це значною мірою зумовлено закріпленням цінностей і стандартів, що дають змогу змінити спосіб життя суспільства й економіки відповідно до діяльності, та орієнтацією на генерування, поширення і використання нових знань та висококваліфікованих фахівців у всіх сферах життя.

Таким чином, синергія нової економіки XXI ст. впливає на такі явища і процеси (рис. 6.3), як нові економічні можливості глобальної мережевої інфраструктури, які забезпечуються Інтернетом, мобільним зв'язком та блокчейн-децентралізацією, нова економіка змінила структуру виробничих процесів: ієрархічні структури всередині одного підприємства змінилися децентралізованими мережевими, розкиданими по всьому світу.

Водночас враховуючи різноманітність передумов, факторів і причин, що породжують нову економіку, пропонуємо розглядати етап розвитку постіндустріальної цивілізації, на якому провідну роль відіграють інформаційні та інші високі технології, які за допомогою інноваційних механізмів перетворюються на вирішальний фактор сталого розвитку. Визначальні тенденції виробничої та соціально-економічної трансформації форм діяльності й організації соціально-економічних систем, створюють умови, за яких

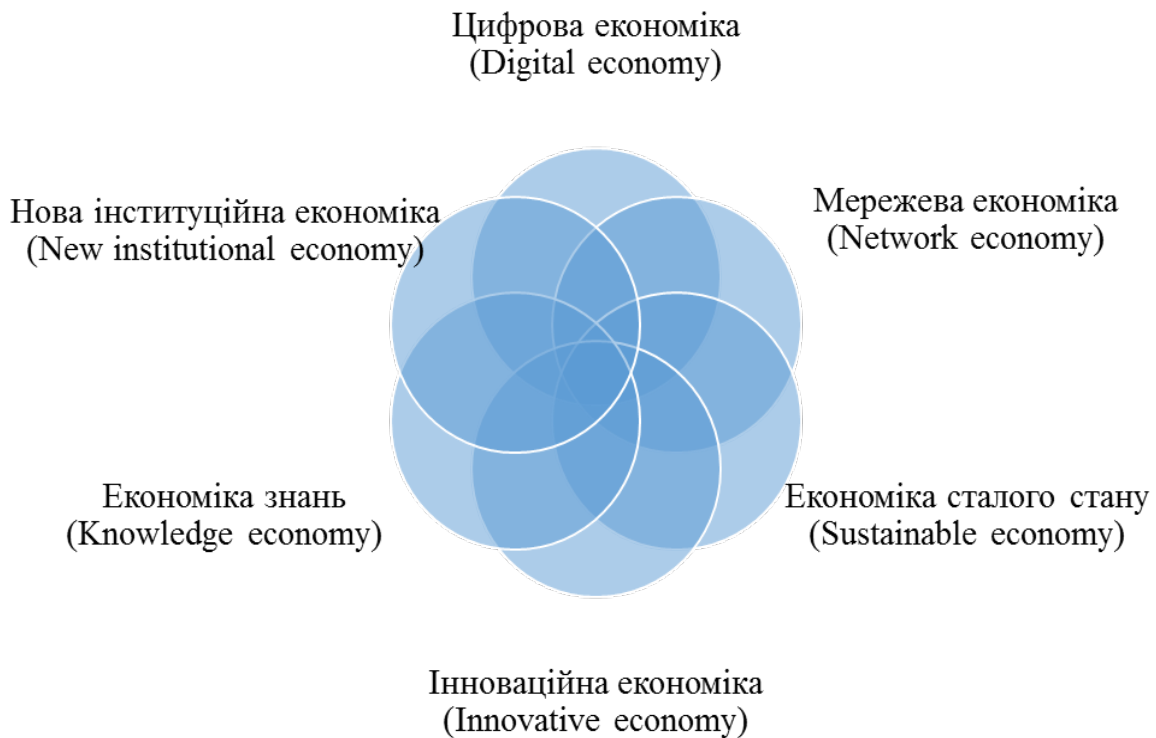


Рис. 6.3. Синергія нової економіки у XXI ст.

Джерело: побудовано автором

починають проявляти себе й інші нові і «високі» технології: мікроелектроніку, робототехніку, біо-, нано-, екотехнології. У найближчій перспективі провідною продуктивною силою розвитку можуть стати або біо-, або нанотехнології і відповідні їм виробництва.

6.2. Соціокультурний потенціал цивілізаційно-інтеграційних процесів у глобальній інформаційній економіці

Сьогодні світова економіка базується на знаннях головним чином у тому, що генерування, поширення та використання знань є головною рушійною силою зростання, створення національного багатства і зайнятості. Завдяки досягненням у сфері інформаційно-комунікаційних технологій генерування, поширення та використання знань перетворилися на глобальне явище. Формування глобальних виробничо-збутових ланцюгів, заснованих на знаннях – ключових двигунах глобального економічного зростання – по-

роджує як проблеми, так і можливості для підприємств та країн, усіх, хто займається розробкою політики на національному й міжнародному рівнях.

Зміни, що відбуваються у світовій економіці ХХІ ст., відповідають переходу до нового етапу розвитку продуктивних сил – від індустріальної економіки до економіки постіндустріального типу, де домінують сфера послуг, наука та освіта. У процесі індустріального розвитку суспільства проявляється тенденція зміни потреб і переваг ринку; відбувається активне впровадження інтелектуального продукту, частка якого в процесі виробництва постійно збільшується. На перший план виходить спосіб виробництва і передачі знань, а також сама людина та її інтелектуальні здібності.

Розвиток будь-якої держави залежить не лише від того, як розвиватиметься економічна діяльність, а й від здатності сприймати і генерувати знання, тобто – інноваційний потенціал, що є одним із основних факторів розвитку та підвищення конкурентоспроможності країни. Більшість вітчизняних і зарубіжних дослідників, говорячи про тенденції розвитку сучасної економіки, відзначають, що вона дедалі більшою мірою залежить від знань. І. Нонака і Х. Такеучі [28, с. 49–58] спробували пояснити причини лідерства, зробивши акцент на японських компаніях та пов'язавши їх ефективність у багатьох високотехнологічних галузях зі здатністю до генерування нового знання й використання його для виробництва успішних продуктів і технологій.

Основною світовою тенденцією формування сучасного суспільства є перехід від сировинної та індустріальної економіки до нової економіки, що базується на інтелектуальних ресурсах, наукоємних та інформаційних технологіях, виробництві товарів і послуг з використанням новітніх, або високих технологій, чи виробництві товарів і послуг із застосуванням інформаційних технологій. Нова економіка охоплює всю систему макроекономічних наслідків розвитку нових технологій, наприклад, впливає на динаміку фондового ринку із супутніми змінами в структурі багатства та доходів юридичних і фізичних осіб, на темп економічного зростання і на продуктивність праці у галузях, що передбачає якісно новий технологічний рівень усього народного господарства, включаючи діючі, наділені певним потенціалом розвитку продуктивні сили.

Друга група – теорія мережевої економіки, представлена М. Кастельсом. Відправною точкою у становленні нової епохи є момент історії (інформаційно-технологічна революція), що характеризується трансформацією нашої «матеріальної культури» через роботу нової технологічної парадигми, побудованої навколо інформаційних технологій. Під технологією вчений розуміє «використання наукового знання для визначення способів виготовлення речей у відтворювальній манері». При цьому, до інформаційних він залучає всю сукупність технологій у мікроелектроніці, створенні обчислювальної техніки (машин і програмного забезпечення), телекомунікацій/мовлення та оптико-електронної промисловості. На додаток М. Кастельс до галузі інформаційних технологій залічує генну інженерію та її можливості. По-перше, тому що генна інженерія зосереджена на декодуванні, управлінні і можливому перепрограмуванні інформаційних кодів живої матерії. По-друге, тому що в 1990-х рр. біологія, електроніка та інформатика поступово зблизилися і почали взаємодіяти задля відкриття і застосування нових матеріалів, що більш фундаментально в означеному концептуальному підході.

Тобто, ідея ІКТ – інфраструктури в новому суспільстві є базою дослідження, оскільки він трактує інформацію як організовані і передані дані. Важливою особливістю, якої набула його теорія, виступає інше обґрунтування ролі інформації і знань (щодо знань він погоджується з визначенням Д. Белла «...знання – це організований комплекс опису фактів або думок, що представляє зважене судження або експериментальний результат, який передається в систематизованому вигляді за допомогою спілкування» [1, с. 204]) для технологічної революції, яка впливає на становлення нового суспільства: «нинішню технологічну революцію характеризує не центральна роль знань та інформації, а застосування таких знань та інформації до генерування знань і пристроїв, що обробляють інформацію і здійснюють комунікацію, в кумулятивній петлі зворотного зв'язку між інновацією та напрямом використання інновацій, тобто завдяки технологічним інноваціям, прогрес знання на основі отриманої інформації в короткі терміни приводить до збільшення інформації і знання» [7, с. 12].

Ми також погоджуємось із твердженням М. Кастельса, що в останні десятиліття у світі з'явилася економіка нового типу, яку

він називає «інформаційною і глобальною». Вона є глобальною тому, що основні види економічної діяльності (виробництво, споживання і циркуляція товарів і послуг), а також їхні складові (капітал, праця, сировина, управління, інформація, технологія, ринки) зорганізуються в глобальному масштабі із використанням розгалуженої мережі, що пов'язує економічних агентів. М. Кастельс вводить новий термін – «інформаціоналізм», який означає «вплив знань на продуктивність», позаяк продуктивність і конкурентоспроможність суб'єктів нової економіки залежать насамперед від їх здатності генерувати, обробляти й ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях.

Термін «інформаційне суспільство» підкреслює роль інформації у суспільстві. Але, як стверджує М. Кастельс, інформація у найбільш широкому сенсі як передача знань, відігравала критично важливу роль у всіх суспільствах, включаючи культурно структуровану і, певною мірою, об'єднану головно інтелектуальними межами середньовічну Європу. На противагу цьому, термін «інформаційне» вказує на атрибут специфічної форми соціальної організації, де завдяки новим технологічним умовам, що виникають у даний історичний період, генерування, обробка та передача інформації стали фундаментальними джерелами продуктивності і влади. Підсумовуючи висновок М. Кастельса, можемо зазначити, що існування економіки в інформаційну епоху можливе лише за наявності глобальної мережі, яка пов'язує економічних агентів. Усе це приводить до формування мережевого суспільства – оскільки «воно створене мережами виробництва, влади і досвіду, які утворюють віртуальну культуру в глобальних потоках, що перетинають час і простір» [15, с. 35].

Також важливе місце серед теорій міжнародного інформаційного обміну посідає точка зору П. Дракера і концепція ООН з питань освіти, науки і культури (далі – ЮНЕСКО). Так, П. Друкер стверджує, що формування суспільства знань пов'язане з тим, що сьогодні знання є основним соціально-економічним ресурсом, причому не будь-які знання, а прикладні, передовсім, пов'язані з появою «працівника знань» [6].

При цьому в основі всіх трьох етапів підвищення ролі знань (етапів розвитку суспільства) – промислової революції (1700–1900 рр.), використання знань для розробки знарядь праці, техно-

логій, видів готової продукції), революції у продуктивності праці (1900–1945 рр.), застосування знань до процесів трудової діяльності) і революції в управлінні (1945 – до 1993 рр.) пов'язане зі становленням менеджменту) – лежить докорінна зміна значення знання: об'єктом інвестицій стають ІКТ та системи управління, домінуючими ресурсами – знання і віртуальний капітал, що приводить до інтенсивного економічного зростання. Людство пройшло шлях від знання (в однині) до знань (у множині), тобто до численних галузей знань. Знання в силу необхідності стали глибоко спеціалізованими.

Особливий внесок у вироблення концепції «суспільство, засноване на знаннях» внесла ЮНЕСКО. У Всесвітній доповіді ЮНЕСКО «До суспільства знань», опублікованій у 2005 р., сформульовано твердження, що поширення нових технологій і поява Інтернету як мережі загального доступу, дають нові шанси для розширення суспільних знань; а розвиток Інтернету, мобільного телефонного зв'язку і цифрових технологій з третьою промисловою революцією – докорінно змінив місце знань у суспільстві [25, с. 39].

При цьому ЮНЕСКО визначає «інформацію» як інструмент знання, критично важливими вважаючи неприпустимість інформаційного (електронно-цифрового) розриву і надмірну комерціалізацію знань. У доповіді сформовано фундаментальні моделі суспільства знань («три стовпи суспільства знання»): 1) більш справедлива оцінка знань для ліквідації наявних видів нерівності («наявних розривів»); 2) більш широка участь усіх зацікавлених сил у розв'язанні питання доступу до знань; 3) більш успішна інтеграція політичних дій у галузі знань та інновацій.

Світові дослідження кінця ХХ – початку ХХІ ст. у галузі економіки вважають важливою умовою успішного соціально-економічного розвитку перехід на шлях модернізації, що висуває певні вимоги до особи і соціуму. У нашому дослідженні припускаємо, що до чинників соціально-економічного розвитку можна віднести такі категорії: культурні та базові індивідуальні цінності, оскільки доведено існування прямого зв'язку між кількісним соціально-економічним розвитком і динамікою основних цінностей. Під соціально-економічним розвитком розуміємо процес підвищення рівня і якості життя населення.

Розуміння суті культурних та індивідуальних цінностей неможливе без з'ясування змісту понять «цінність», «цінності» і «ціннісні орієнтації», які є предметом досліджень соціальних і гуманітарних наук: психології, культурології, політології, соціології, філософії та ін. Необхідність вивчення проблематики цінностей визначає їх аналітична і прогностична функції, оскільки за сформованою у суспільстві системою цінностей, ціннісних орієнтацій, можна висунути гіпотезу про історично сформований суспільний стан, його потенціал і соціально-економічні тенденції розвитку.

Цінності мають міждисциплінарний характер, вони можуть бути представлені: по-перше, як об'єктивні норми і регулятори соціальної поведінки, по-друге, як суб'єктивні концепції бажаного для індивіда або групи. З цієї причини структурний і функціональний аналіз цінностей здійснюється на макро- або мікрорівнях, тобто соціально-культурному або індивідуально-психологічному. Походження цінностей можна розглядати у контексті різних категоріальних систем, що інтерпретуються як риси, мотиви, установки, життєві цілі, каузальні атрибуції, переконання, очікування, наміри, моделі поведінки, зосередження інтересів і бажань та ін.

Одна з найбільш поширених концепцій представлена М. Рокічем, який розуміє під цінностями стійкі переконання, які полягають в тому, що конкретний спосіб поведінки або сенс існування кращі з особистої чи соціальної точки зору, ніж протилежний їм спосіб поведінки [30, с. 56]. Згідно з його уявленням, існує три типи переконань: екзистенційні, оцінні та прогностичні. Цінності М. Рокіч відносить до третього – прогностичного типу переконань, який дає можливість орієнтуватися у бажаності-небажаності способу поведінки (операціональні, інструментальні цінності) й існування (смилові, термінальні цінності).

Також М. Рокіч описує ознаки, що характеризують цінності: кількість цінностей, які можуть вважатися надбанням людини, відносно невелике; всі люди мають однакові цінності, але різною мірою; цінності сформовані в системи; витоки цінностей закорінюються у культурі, інститутах суспільства і особистості – цінності впливають практично на всі соціальні феномени [30, с. 78].

Поняття культурних цінностей можна трактувати як щось співвідносне з об'єктом діяльності. Цінності ж конкретної особистості є одним з головних компонентів її структури, що виявля-

ється у всіх сферах життєдіяльності. Індивідуальні цінності формуються в умовах соціального середовища особистості. Одна з функцій цінностей – регулювання поведінки, ціннісні орієнтації становлять значний психологічний компонент саморозвитку особистості.

Цінності, які домінують в суспільстві, є головним елементом культури, а ціннісні пріоритети індивідів реалізуються в основних цілях поведінки. Водночас досвід повсякденного життя у мінливих екологічних та соціально-економічних умовах безпосередньо впливає на цінності, тому підходить для аналізу змін, що відбуваються в культурі і особистості у відповідь на історичні та соціально-політичні зміни.

Теоретичні підходи до вимірювання цінностей у цивілізаційній площині, можна розглядати з точки зору індивідуального та культурного рівнів. Цінності індивідуального рівня є універсальними у всіх культурах, що проявляється у ступені відносної вираженості тих чи тих цінностей у більшості членів даної культури. Таким чином, у нашій роботі буде проведений структурний і функціональний аналіз цінностей на мікро-, макро- та цивілізаційному рівнях.

Д. Мацумото визначає культуру як сукупність установок, цінностей, вірувань і поведінки, які поділяються групою людей, але по-різному кожним індивідом, і які передаються від покоління до покоління. Культура – складний, багаторівневий конструкт, у якому можна виділити окремі компоненти: об'єктивні і суб'єктивні елементи культури – тобто «ті аспекти, які ми не можемо побачити і відчувати, але які, як ми знаємо, існують, наприклад, соціальні норми, звичаї, установки і цінності» [27, с. 113].

Основну характеристику культури складають ціннісні установки, що домінують у суспільстві, і які можна визначити як культурні ідеали (табл. 6.3). Тобто, поєднання значень, переконань, традицій, норм та орієнтирів, які домінують в певному суспільстві, є демонстрацією культури, яка лежить в їх основі. Тому терміни «культурні цінності», «культурно-економічні цінності», «культурні характеристики», «культурні чинники» і «культурні виміри» вважаємо рівнозначними.

Антропологія шести класів визначень поняття «культура»

описові	містять спроби перерахування аспектів людського життя і діяльності, формують культуру;
історичні	аккумуляція традицій в процесі існування культури (культурна спадщина);
нормативні	опис норм і правил, які керують людською поведінкою;
психологічні	психологічні феномени (приспособлення, культурна адаптація, вирішення проблем, навчання, навички);
структурні	моделі організації культури: культура – не комплекс звичаїв, а спосіб єдина модель внутрішніх зв'язків феноменів;
генетичні	засновані на походженні або генезі культур: культура як результат адаптації групи середовища проживання, народжується у соціальній взаємодії і творчому розвитку

Джерело: складено автором

Для того, щоб більш детально охарактеризувати поняття культурних цінностей, необхідно дослідити етимологію терміна «культура» (від англ. «культура» – це раса, національність, традиції, одяг, їжа, музика, образотворче мистецтво та ін.).

Таким чином, культура – складне, багатогранне поняття, яке можна віднести до матеріальних (їжа, одяг), соціальних (організація і структура суспільства) явищ та до індивідуальної поведінки, репродукції, організованої діяльності (релігія і наука). Особливою характеристикою культурних цінностей є відносна стабільність, тобто, культура змінюється повільно, але відповідає на глобальні виклики мінливого міжнародного середовища. Соціальна адаптація до інформаційно-технологічного прогресу, зростання добробуту, контакту з іншими культурами та іншими зовнішніми чинниками спонукають до зміни ціннісних пріоритетів. Зміни в соціально-економічному середовищі, впливаючи на життєвий досвід індивідів, сприяють зміні переконань, позицій і цінностей на індивідуальному рівні, що, зі свого боку, знаходить відображення у розвитку країн.

Однак при переході від однієї соціальної групи до іншої стикаємося із принципово іншою природою поняття. Соціальні, націо-

нальні або гендерні культури, які прищеплюються з раннього дитинства, мають більш глибоке походження у людській свідомості, ніж культури професійних груп, організаційні культури, придбані під час трудової діяльності. В останньому випадку одна може замінитися іншою, коли людина змінює місце роботи.

Культура суспільства заснована на неусвідомлених феноменах та цінностях і розуміється як «широко поширена схильність віддавати перевагу деяким обставинам в порівнянні з іншими» [21, с. 32]. Культури в організаціях, навпаки, радше засновані на практиках (явних і усвідомлюваних) і розуміються як сприйняття людьми того, що відбувається в їхньому організаційному оточенні (табл. 6.4).

У 1980 р. Г. Хофстеде у дослідженні «Наслідки культури: міжнародні відмінності трудових цінностей» описав результати, отримані за допомогою розробленої ним методики на основі результатів факторного аналізу, виділивши чотири індикатори, за допомогою яких можуть бути охарактеризовані й описані панівні ціннісні системи представників різних країн і етнічних груп: індивідуалізм; дистанція влади; уникнення невизначеності; маскуліність [20, с. 98].

Погоджуємось із твердженням Г. Хофстеде, що культури, в яких превалює індивідуалізм, сприяють самореалізації їх членів, це і корелює із ієрархією потреб А. Маслоу, за якою головна мета життя людини – це самоактуалізація. Якщо враховувати, що кожна особистість має яскраво виражену індивідуальність, сукупність талантів і можливостей, то актуалізація цих можливостей розглядається як найвища мета, якій людина повинна присвятити своє життя. Також можна виділити переваги колективізму.

Так, у традиційних культурах, в яких переважає колективізм, рівень злочинності зазвичай нижчий, що пов'язано з типом соціалізації даних культур, вираженні турботи про дітей, заохочення взаємної залежності, які дають змогу більшою мірою уникнути проблем, пов'язаних з порушенням закону, алкоголізмом і наркоманією.

Однак можна виділити і недоліки колективізму, характерними рисами якого є більш виражені авторитаризм і тиск на особистість, наприклад, прийняття рішення або вибір залежить не від власного бажання дітей, а від їх батьків. У подібних культурах невелика

цінність окремої людської особистості і навіть людського життя. Для такого типу культур характерні висока конкуренція між окремими групами за владу, в результаті якої ніхто не думає про добробут суспільства загалом.

Таблиця 6.4

Вплив культурних особливостей на формування нової економіки

<p>PDI дистанція влади: 1) висока / 2) низька</p>	<p>1. Схильність до створення ієрархічних структур в економіці, сприяння формуванню високих податкових ставок і низької соціальної орієнтації економіки; 2. Тенденція до формування гнучких, адаптивних структур, сприяє формуванню соціально-орієнтованої економіки;</p>
<p>UAI уникнення невизначеності: 1) висока / 2) низька</p>	<p>1. Не дає можливості функціонувати в конкурентному середовищі, яке характеризується заданим рівнем невизначеності; 2. Дає можливість функціонувати в динамічному зовнішньому середовищі;</p>
<p>IND індивідуалізм: 1) індивідуалізм / 2) колективізм</p>	<p>1. Індивідуальні досягнення економічних цілей, здатність до особистісної конкуренції, сприяє формуванню культури сплати податків; 2. Колективне досягнення економічних цілей, сприяє ухиленню від оподаткування.</p>
<p>MAS маскулінність: 1) чоловіче / 2) жіноче начало</p>	<p>1. Орієнтація на досягнення рівня життя, ризик недобросовісної конкуренції, низьке податкове навантаження на економіку; 2. Орієнтація на забезпечення якості життя, розвиток соціальної сфери, високі податкові ставки.</p>
<p>LTO орієнтація : 1) довгострокова / 2) короткострокова орієнтація</p>	<p>1. Сприяє пошуку довгострокових варіантів фінансового забезпечення, сприяє стабільності податкової системи; 2. Сприяє використанню короткострокових інструментів в економічному регулюванні, як наслідок – часта зміна кількості податків і податкових ставок.</p>

Джерело: побудовано автором

До позитивних сторін індивідуалізму можна віднести акцент на правах окремої особистості, демократію, мультикультуралізм. Карається одна людина – і лише за свої помилки відповідно до закону. У подібних культурах особистість може розвивати свої таланти, що є вигідним для всього суспільства, оскільки економіка розвивається у результаті діяльності окремих людей. До негативних сторін індивідуалізму можна віднести самотність, сімейні конфлікти, розлучення, нарцисизм. На думку деяких дослідників, зайва свобода може бути причиною відчуження, злочинності, ранніх вагітностей, наркоманії, самогубств.

Проте дослідження Г. Хофстеде показало, що у розвинених і західних країнах проявляється тенденція до переважання індивідуалізму, на протиположному менш розвиненим і східним країнам, де переважає колективізм. Дистанція влади визначається як «ступінь нерівномірності розподілу влади з точки зору членів даного суспільства» [20, с. 112]. Для товариств з високими показниками за заданим параметром влада є найбільш важливою частиною суспільного життя. Так, люди, які не наділені владою, розглядають своє керівництво як відмінну від них групу, і навпаки. У культурах подібного типу влада має примусовий характер, а в культурах з низькою дистанцією влади визначається лише критерій легітимності і компетентності. Високий рівень дистанції влади відображається на заохоченні, відповідальності і старанності, схильності до конформізму, авторитарності. Якщо розглядати культуру країни з високим рівнем дистанції влади, то можна відзначити, що в них домінує більш жорсткий стиль управління; члени суспільства не можуть вільно висловлювати свою незгоду.

Також Г. Хофстеде провів порівняльний аналіз вимірювання «дистанція влади» з даними, отриманими Г. Тріандіса, і дійшов висновку, що умовами досягнення успіху в культурах з високою дистанцією влади є такт, гроші і послужливість, а в культурах з низькою дистанцією влади такими умовами виступають рівність і повага до особистості. Водночас досягнення успіху в розумінні членів культур з низькою дистанцією влади включає знання, любов і щастя, членів культур з високою дистанцією влади – спадок, скупість, хитрість та інколи нечесність.

Уникнення невизначеності. За рівнем уникнення невизначеності Г. Хофстеде умовно розділив культури на дві групи. Високий

рівень, притаманний культурам колективістського типу, що мають дуже низький рівень толерантності до невизначеності. Це проявляється у високому ступені тривожності й агресивній поведінці. Люди із подібних культур мають підвищену потребу у формалізованих правилах і нормах поведінки, їм властива низька толерантність до людей або груп із відмінними ідеями або поведінкою. Зокрема, представники культур із низьким рівнем уникнення невизначеності характеризуються мізерним проявом емоцій, низьким рівнем стресу, прийняттям розбіжностей і схильністю до ризику.

Високий ступінь маскулінності – виразності «чоловічого начала», вказує на переважання у даній культурі цінності матеріальних речей, показовості та влади. Культури ж, в яких основними цінностями є людина, її виховання і сенс життя, вважаються фемінними (заснованими на «жіночому началі»). У культурах феміністичного типу незначна гендерна відмінність, старанність, амбіційність і незалежність не несуть навантаження. Довгострокова і короткострокова орієнтація демонструє тип тимчасової орієнтації суспільства – довгостроковий (стратегічний), супроводжується високим рівнем прагматизму у суспільстві, або короткостроковий (тактичний), що вказує на прихильність суспільства до традиціоналізму. Поліус шкали, пов'язаний з довгостроковою орієнтованістю, відповідає «конфуціанському динамізму» у М.Х. Бонда [14, с. 551]. Довгострокова орієнтація характеризує наполегливість, ощадливість і статусний принцип взаємовідносин. Подібний набір цінностей сприяє розвитку діяльній активності. Наприклад, завзятість і наполегливість є платформою для підприємницької діяльності, гармонійна і стійка ієрархія полегшує виконання рольових обов'язків, а ощадливість сприяє накопиченню капіталу, який потім можна інвестувати у справу. Переважання у суспільстві короткострокової орієнтації сповільнює розвиток. Надмірне прагнення до стійкості і стабільності перешкоджає ініціативності, ризикованості та гнучкості, які виступають важливими чинниками успішної діяльності в умовах глобальних викликів.

Потурання і стриманість доповнюють довгострокову/короткострокову тимчасову орієнтованість; цей параметр охоплює рівень щастя. Так, для суспільства з високим рівнем втілення бажань характерне досить вільне задоволення основних і природних людських потреб, пов'язаних з насолодою життям і отриманням втіх. Зі свого

боку, високий рівень стриманості відзначається у культурі, де задоволення потреб контролюється і управляється шляхом уведення строгих суспільних норм.

Таким чином, Г. Хофстеде було виділено шість параметрів, що визначають кількісні характеристики культур: «дистанція влади», «уникнення невизначеності», «індивідуалізм/колективізм», «маскулінність/фемінінність», «довгострокова/короткострокова тимчасова орієнтація» і «потурання бажанням/стриманість», що впливають на соціально-економічний розвиток.

Вимірювання культур Ш. Шварца базується на двох методах вивчення цінностей – на рівні особи і на рівні культур. Індивідуальний рівень визначає культурні ціннісні орієнтації, згідно з якими, всі суспільства стикаються з певними базовими проблемами регулювання людської діяльності. Культурні цінності групового рівня визначають способи подолання різними суспільствами базових проблем регулювання людської діяльності [21, с. 49]. Перша проблема: природа відносин між особистістю і групою – ступінь незалежності або «приналежності» людей до своїх груп («Автономія» – люди розглядаються як незалежні і самостійні, і «Приналежність» (раніше «Консерватизм») – люди розглядаються якщо належать колективам). Друга проблема: забезпечення соціально-відповідальної поведінки (перше – «Рівноправність», спонукає визнавати моральну рівність усіх людей, натомість другий – «Ієрархія» – заснований на ієрархічній системі рольових приписів, що забезпечують соціально-відповідальну поведінку). Третя проблема: регулювання ставлення людей до природного і соціального оточення (перше – «Гармонія», вимагає приймати світ таким, яким він є; друге – «Майстерність», в якому заохочується активне самоствердження, спрямоване на зміну природного і соціального середовища). Отже, теорія Ш. Шварца виділяє три біполярні виміри культури, що представляють альтернативні рішення кожної з трьох проблем, з якими стикаються усі суспільства: «Приналежність» проти «Автономії», «Ієрархія» проти «Рівноправ'я» і «Майстерність» проти «Гармонії».

Вимірювання культур Р. Інглхарта, ініційоване у 1981 р. під назвою «Всесвітній огляд цінностей» (World Values Survey), проводиться більше 30 років і охоплює 75 країн, де проживає 85 % населення Землі [32]. «Всесвітній огляд цінностей» створено для

вивчення всіх основних галузей суспільних відносин – від релігії до політичного, соціально-економічного і суспільного життя. Після факторного аналізу цінностей виділено два виміри:

1) «Традиційні – секулярно-раціональні цінності»;

2) «Цінності виживання – цінності самовираження», вказують на відмінності між товариствами за релігійною ознакою. Для культур, де традиційні цінності відіграють важливу роль, характерними є такі взаємопов'язані суспільні явища, як повага влади, Бога, батьківщини та сім'ї. Вони мають високий показник у традиційних суспільствах, де основними є взаємини за типом «батько – дитина», які полягають у тому, що людина прагне досягти певних успіхів для того, щоб батьки нею пишалися, і незалежно від того, які у неї батьки і ким вони є, вона повинна любити їх і поважати. Батьки ж мають прикладати максимум зусиль на благо власних дітей, навіть якщо для цього доведеться себе обмежувати.

Розглядаючи доіндустріальні суспільства, можна відзначити виняткову важливість сім'ї для виживання. Це зумовлює негативне ставлення до розлучень, абортів, евтаназії та суїцидів, а також перевагу соціального конформізму над індивідуальним самовираженням. У політичній сфері це проявляється як перевага консенсусу над відкритими політичними конфліктами. Для них характерний високий рівень національної гордості і, в окремих випадках, націоналістичні погляди. Отже, в суспільствах, де превалюють секулярно-раціональні цінності, за всіма зазначеними вище пунктами дотримуються протилежних точок зору. У культурах такого роду зростає цінність захисту навколишнього середовища, гендерної рівності і виникає потреба участі в економічному й політичному житті суспільства.

Таким чином, цивілізаційний розвиток, за Р. Інглхартом, визначається у такий спосіб: економічний прогрес спричиняє поступові зміни у сфері культури, які сприяють створенню демократичних інститутів або розвитку вже сформованих, процес трансформації триває протягом довгого відрізка часу і не є автоматичним (наприклад, це проявляється в опорі армії або поліції, контрольованих елітою, процесу демократизації). Однак для прогресу, якому піддається суспільство, характерна переорієнтація людей на пріоритети автономії і самовираження в усіх сферах життєдіяльності, включаючи політичну [23, с. 18]. Незважаючи на те, що у розви-

нутих країн більше шансів стати демократичними, ніж у менш розвинених, процес демократизації залежить не лише від добробуту, адже культура є вагомим чинником економічного розвитку. Найважливішим фактором виступає зародження цінностей довіри, добробуту, терпимості і співучасті, оскільки побудова громадянського суспільства неможлива без допомоги правлячих еліт, трансформації інституційного середовища, тому що процес демократизації в основному залежить від переконань і ціннісних установок громадян, не наділених владою.

Таким чином, Р. Інглхарт на основі проведеного «Всесвітнього опитування цінностей» продемонстрував велике значення рівня соціально-економічного розвитку країн для формування сприятливого соціально-психологічного і соціально-політичного клімату, появи можливостей для самореалізації особистості, втілення свого потенціалу. Також він зазначає, що культурні установки можуть змінюватися залежно від рівня економічного розвитку країни, набуваючи більш гуманного постматеріалістичного характеру.

Уважаємо, що розвиток потенціалу країн відбувається у процесі поглиблення кроскультурних цивілізаційно-інтеграційних процесів. Країни, володіючи економічним, соціальним, знаннєвим, інформаційним, цифровим, інноваційним та іншими ресурсами, інтегруються задля поліпшення внутрішнього і зовнішнього середовища у глобальному економічному просторі. Тому розвиток потенціалу нової економіки у цивілізаційно-інтеграційних процесах графічно можна зобразити так (рис. 6.4).

Розглядаючи розвиток потенціалу нової економіки у цьому ракурсі: інноваційний розвиток впливає на потенціал країн у глобальній інноваційній системі (зовнішній контур – результат макро-економічного впливу національних інноваційних систем, які впливають на конкурентоздатність країн та їх інтеграцію до глобальної інноваційної системи, а внутрішній контур характеризується середовищем національних інноваційних систем у територіальних рамках), а всі складові внутрішнього контуру мають вихід і формують зовнішній контур.

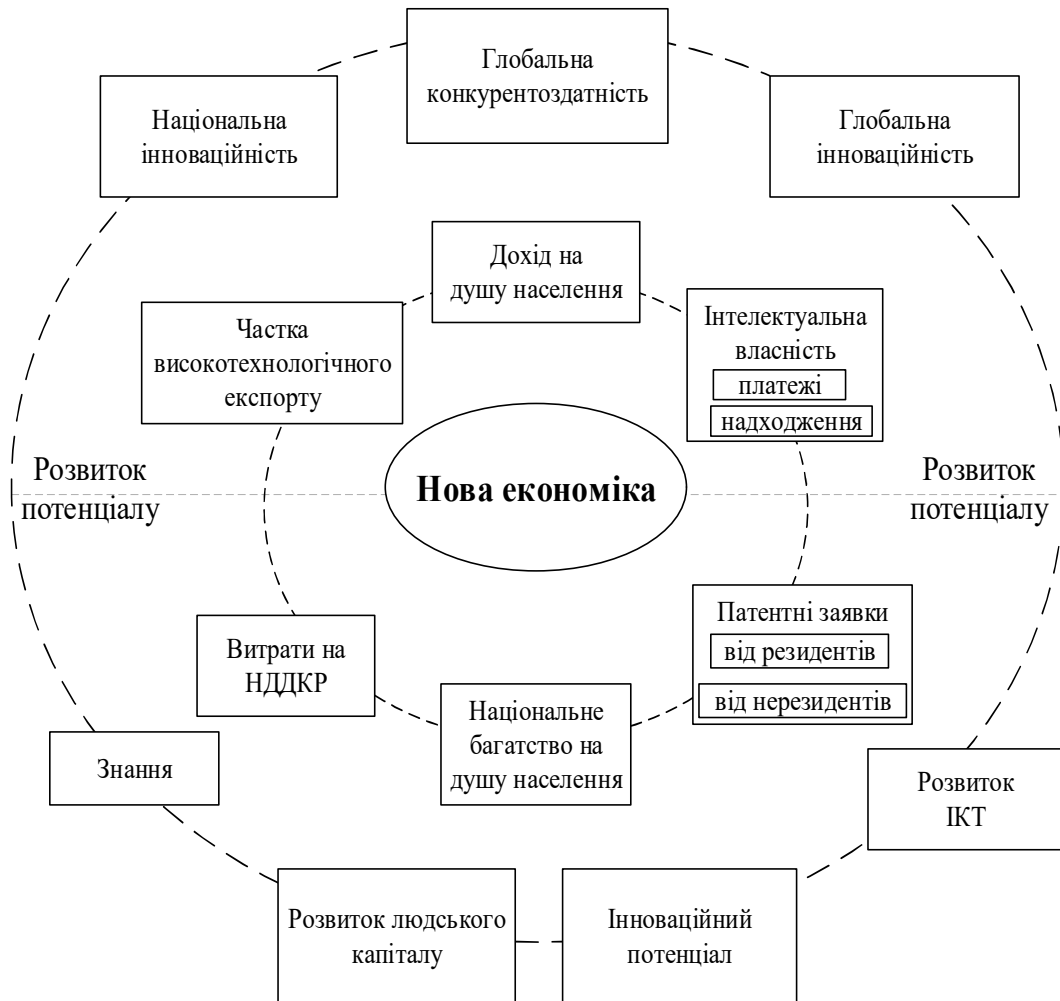


Рис. 6.4. Розвиток потенціалу нової економіки в глобальному середовищі

Джерело: побудовано автором

Підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що сучасному світу властива певна ціннісна динаміка – від традиційних цінностей до цінностей постіндустріалізму, які визначають глобальні культурні та цивілізаційні трансформації і роблять значний вплив на всі сторони суспільного життя.

6.3. Роль нової економіки у розвитку європейських цивілізаційно-інтеграційних процесів

Розуміння цивілізаційного руху людства, розглянутого у цілісності, дає змогу передбачати стадіальність, полілінійність та соціокультурну дискретність. Моделювання соціально-економічних процесів передбачає розв'язання широкого кола питань, пов'я-

заних з проблемами як внутрішньої цілісності соціокультурних проявів окремих цивілізацій, так і взаємодії конкретних цивілізацій у синхронному та діахронному планах. При цьому, нерозв'язаними залишаються питання щодо природи соціокультурної цілісності цивілізацій і цивілізаційної ойкумени, щодо структури останніх, незмінно пов'язаної з етнічним і конфесійним поділом людства, наявністю стійких систем економічних зв'язків та ін. Однак розгляд цього блоку проблем передбачає попереднє визначення значень використовуваних понять, передовсім таких, як «цивілізація» і «цивілізаційний процес».

Одним з перших, хто ввів поняття «цивілізація» у наукову літературу, є А. Фергюсон [12, с. 91]. Він розумів її як стадію розвитку людського суспільства, що характеризується існуванням писемності, суспільних класів, міст та інших сформованих ступенів цивілізаційного розвитку. У другій половині XVIII ст. і протягом XIX ст. поняття та стадії розвитку цивілізацій почали активно досліджувати і розробляти багато західноєвропейських науковців, серед яких сформувалося три наукові школи – французька, англійська і німецька (табл. 6.5).

В епоху буржуазно-демократичних революцій, наполеонівських війн і в період формування національних держав надзвичайно загострився інтерес вчених до закономірностей загальноісторичного процесу, тим більше, що у цей час відбувалося становлення і поширення світової індустріальної цивілізації, яка апогею розвитку сягнула в середині XIX ст., коли завершився процес формування четвертого покоління локальних цивілізацій, і всі процеси потребували наукового дослідження [7, с. 139].

Таким чином, до кінця XIX ст. сформувалися різноманітні цивілізаційні школи як результат поєднання всесвітньо-історичного цивілізаційного процесу з вивченням особливостей і взаємодії локальних цивілізацій. Це стало найважливішою складовою частиною індустріальної парадигми суспільствознавства, що відображала рівень пізнання закономірностей і суперечностей індустріальної і локальних цивілізацій.

Трактування поняття «цивілізація» згідно із класифікацією світових та європейських цивілізаційних шкіл

Цивілізаційна школа	Представники	Трактування
Французька	А. Тюрго; Ж.-Ж. Руссо; Д. Дидро; М.-Ж. Кондорсе; А. де Сен-Симон; О. Конт; Ф. Гизо; Ш. Ренувье; Ж. Мішле; Е. Кінне; І. Тен; А. Дюмон; Е. Дюркгейм;	центральне явище історичного процесу, що проходить у своєму розвитку 12 стадій, кожна з яких пов'язана із певним рівнем розвитку економіки і суспільства, зміною культурних цінностей та реалізується в певній країні;
Англійська	А. Фергюсон; Л. Морган; Ф. Енгельс; Г. Бокль; Г. Спенсер;	наслідок розвитку продуктивної діяльності людей, їх збагачення та створення ними державних інституцій для захисту своєї власності та встановлення громадянського суспільства;
Німецька	І. Гердер; Г. Гегель; Г. Рюккерт	завершена стадія розвитку людського суспільства, що характеризується достатнім економічним та ресурсним потенціалом для подальшого розвитку;
Американська	Л. Морган; Ф. Енгельс;	зміна способів відтворення людини залежно від способу виробництва;
Російська	А. Кантемир; В. Татіщев; А. Хом'яков; П. Чадаєв; Н. Чернишов; П. Лавров; Н. Данилевський; Н. Кареев; В. Ключевський; Л. Мечніков; П. Мілюков;	природна система історії, яка полягає в розрізненні культурно-історичних типів розвитку як головної підстави її поділу від ступенів економічного та соціального розвитку.

Джерело: побудовано автором

За К. Ясперсом як «осьовий час», як і протягом формування цивілізації, були створені політичні системи імперського типу, з одного боку, і полісні самоврядні структури – з іншого, закладені

основи приватновласницьких відносин і ринкових форм економіки, виник феномен особистості, що корелюється в культурному вимірі з появою філософії, пророчих релігій, авторської ліричної поезії і портретного мистецтва. Нарешті на Заході в середині спливаючого тисячоліття відбувається трансформація всієї традиційної соціокультурної системи, в результаті якої в економіці затверджується капіталізм, у політичному житті – парламентаризм, у мисленні – раціоналізм, у виробництві – індустріалізм, у системі цінностей – індивідуалізм і утилітарний прагматизм. При тому організована на цих принципах громадська система розвиває небачену могутність і експансіонізм, згуртовуючи під своєю егідою все інше людство до початку ХХ ст., коли і створюється глобальна, в масштабах всієї земної кулі, макроцивілізаційна система. У структурі цивілізаційного розвитку завжди можна було спостерігати за наявністю малозалежних або ізольованих центрів випереджального розвитку з їх зовнішньою або ближньою, внутрішньою і віддаленою периферією, спорадичними або регулярними тенденціями, що посилюються від початку всесвітньої взаємодії людства з епохи Великих географічних відкриттів і подальшого складання всесвітньої макроцивілізаційної системи.

Як такі, що реально функціонують, самоорганізуються і саморозвиваються, окремі цивілізації (і народжувані на їх основі цивілізаційні ойкумени) з їх ближньою (на яку вони безпосередньо впливають) і віддаленою (на яку впливають опосередковано) периферією. Водночас через лінії прямих і ланцюжки опосередкованих зв'язків, виникають зони перехресних впливів з боку різних центрів випереджального впливу тощо. Задовго до епохи Великих географічних відкриттів людство утворювало певну, нехай і надзвичайно пухку, з надмірно слабкими і спорадичними контактами у деяких місцях (особливо Америки, Австралії і Океанії зі Старим Світом), поліцентричну структуру, так би мовити, «передсистемного» типу [8, с. 94].

Початок її становлення можемо з повним правом відносити до епохи «неолітичної революції» і викликаного нею демографічного вибуху, що привів до швидкого поширення носіїв виробничого господарства по всіх придатних для його ведення просторах суші. Свою роль у цьому відіграли і колективи спеціалізованих рибалок та мисливців на морського звіра, які в неоліті тонкими і пере-

ривчастими ланцюжками вздовж морського узбережжя і річкових русел поширювалися вглиб континентів. До початку Середньовіччя вона отримала цілком популярні обриси. Однак її трансформація у власне систему глобальних комунікацій була пов'язана вже з процесами, що розгортаються з рубежу ер (Великий шовковий шлях), а особливо – в Новий час. Але набагато істотніше, реальніше за те, що з часів «неолітичної революції» спостерігається формування декількох центрів випереджального розвитку, початківців та їх здатність грати визначальну роль в історії людства. З одного боку, вони, як зазначалося, впливають на свої периферії і так чи так контактують між собою. З іншого ж, у цих осередках нових форм життя йдуть процеси прискореного приросту населення, розтікаються колонізаційними потоками на сусідні території (грецька колонізація Середземномор'я і Причорномор'я, римська колонізація Західної Європи і Північної Африки, індійська колонізація Південно-Східної Азії, китайська колонізація областей на південь від р. Янцзи та ін.).

Важливо підкреслити, що обидва зазначені вище взаємопов'язані між собою процеси вели до поширення на планеті штучних, створених трудовою діяльністю людей екосистем. Річкові заплави перетворювалися на поля і сади, серед яких формувалися і розвивалися перші міста, степи і плато ставали пасовищами, осушувалися болота і вирубувалися ліси, зрошувалися раніше сухі площі, терасувалися гірські схили. Усе це відповідало збільшенню енерговикористання та культурно-інформаційному збагаченню відповідних соціумів, що досягали дедалі вищих ступенів складності в самоорганізації. А це ще більше розширювало можливості впливу людини на природу при отриманні часом зворотного небажаного ефекту. Так що штучні екосистеми окремих цивілізаційних осередків просторово зближувалися і все частіше сходилися, зросталися у межах цілих континентів [2, с. 61].

Таким чином, у різних кінцях земної кулі починався цивілізаційний процес, який водночас був і процесом становлення первинних осередків ноосферного перетворення планети. Він, у повному розумінні слова, мав планетарне, геобіосоціальне значення, як показано в працях В. Вернадського і П. Тейяра де Шардена. Тому цілком доречно було б говорити про єдиний цивілізаційно-ноос-

ферний процес, що охоплює приблизно останні 10 тисячоліть, тобто почався після закінчення останнього заледеніння в епоху голоцену.

Отже, потенційні можливості самоорганізації і енергетично-інформаційного самозабезпечення людства в багатьох регіонах земної кулі на рубежі плейстоцену і голоцену виявилися значною мірою вичерпаними. Перспектив для підвищення рівня самоорганізації і подальшого культурного руху мисливсько-збиральне господарство не надавало. Розкриття соціокультурного потенціалу на основі приватних форм економіки досягають спеціалізовані рибалки та мисливці на морського звіра (нерідко за показником забезпеченості життєвими ресурсами, соціальних відносин тощо. Не поступаються раннім землеробним колективам).

Але і їхні можливості подальшого розвитку швидко вичерпуються через залежності від природних запасів їжі та інших чинників. Водночас товариства мисливців, збирачів і рибалок змогли освоїти практично всі придатні для життя людини простори Землі, завдяки чому наша планета обплетена ниточками, і вузлики підтримують між собою контакти громад. А це значною мірою полегшувало розвиток зв'язків між випереджальними (у перспективі – цивілізаційними) центрами і рештою людства, починаючи з епохи затвердження землеробства і скотарства [1, с. 200].

Отже, можна зробити висновок про те, що, якщо раніше ми лише ледь вбачали окремі піднесення і спади творчої активності різних товариств в окремих регіонах планети, то з моменту «неолітичної революції» простежується єдиний послідовний процес самоорганізації та інтеграції людства, цивілізаційний і ноосферний одночасно.

У цьому сенсі поняття «цивілізаційний процес» не лише змістовно збагачується і поглиблюється, отримуючи певний геокосмічний вимір, а й розширюється, охоплюючи не тільки епоху цивілізації у її традиційному, трактуванні, а й пізню первісність як час формування ранніх цивілізаційних систем. Таким чином, ми в найзагальніших рисах намітили хід цивілізаційного процесу на двох рівнях – абстрактному, соціально-філософському і більш конкретному, наближеному до історико-археологічних реалій. У першому випадку маємо на увазі загальну теорію цивілізаційного процесу, орієнтовану насамперед на методологічні принципи ста-

діяльності, полілінійності і цивілізаційної дискретності й унікальності. У другому – це широка історична панорама, що охоплює під єдиним кутом зору процеси формування, взаємодії та трансформації, краху і вибухового виникнення окремих цивілізацій та цивілізаційної ойкумени, від перших кроків неолітичних громад до майбутніх цивілізацій, до становлення сучасної всесвітньої макроцивілізаційної системи. Однак при будь-якому з цих підходів цивілізаційний процес доцільно починати з епохи «неолітичної революції», що розгорнулася близько 10 тисячоліть тому спершу на Близькому Сході, а потім в інших регіонах, аж до Північного Китаю і Південно-Східної Азії, з одного боку, і Мезоамерики та області Перуансько-Болівійських Анд – з іншого [6, с. 74].

Вище зазначено, що цивілізаційний процес може розглядатися як рух до вселюдської планетарної інтеграції, до створення (вже фактично доконаного) і вдосконалення (якщо на майбутнє дивитися оптимістично) глобальної макроцивілізаційної системи. Такий підхід бачить лише одну сторону реальності. Не менш важливою є й інша – диференціація людства, сфер його життєдіяльності і форм культури. Органічна єдність інтеграційних і диференційних процесів, що взаємопропонують, взаємодоповнюють і взаємозумовлюють один одного, як і сенс внутрішньої пружини еволюції, що свого часу передбачав Г. Спенсер. Це цілком узгоджується і з більш раннім, розробленим К. Марксом і Ф. Енгельсом на сторінках «Німецької ідеології» положенням, згідно з яким, змінюючи одне одного, історичні епохи демонструють послідовне поглиблення диференціації та кооперації трудових зусиль все більших мас людей. Подібні думки можна зустріти і раніше – у Г. Гегеля і А. Сен-Симона. Вони органічно узгоджуються і з духом світової економічної думки – від А. Сміта і Д. Рікардо до сучасних, орієнтованих на глобалізм, напрямів неокейнсіанства і неолібералізму. Сьогодні відмовлятися від розуміння еволюції як єдності інтеграційно-диференційованих процесів немає ніяких підстав. Це не означає, що розвиток засобів виробництва втрачає значення маркуючого знаку на певному щаблі розвитку, тим більше, що для найдавніших, відомих лише завдяки археологічним дослідженням епох, у нас, як правило, просто немає інших індикаторів.

Сьогодні вченими і фахівцями практично загальноприйнято виділяються ключові моменти, що відрізняють економіку знань

від індустріальної економіки, заснованої на традиційних факторах виробництва – праці й капіталі. По-перше, якщо у традиційній економіці виробництво супроводжується скороченням основних факторів, в економіці знань інформація і знання не виснажуються, а поширюються між усіма учасниками економічного процесу і примножуються (тому вважається, що економіка знань не є економікою обмежених ресурсів і благ, а радше, уособлює економіку достатку). По-друге, використовувані у новій економіці інформаційно-комунікаційні технології сприяють утворенню віртуальних ринкових майданчиків, які мінімізують тимчасові і транспортні витрати, доступ до ресурсів і продукції (значною мірою знижуються витрати, опосередковані ефектами ізолюваності, локалізації, територіальної обмеженості) [8, с. 99].

Резюмуючи, стверджуємо, що важливими рисами сучасної постіндустріальної економіки, де основними факторами виробництва виступають інформація та знання, можна назвати:

- якісну зміну ролі і місця людини у виробництві;
- ускладнення і появу нових видів відносин власності, підвищення ролі інтелектуальної власності і в економічному обороті;
- основну роль високорозвиненого матеріального виробництва, першочерговість споживання у взаємозв'язку «виробництво – споживання» (реалізація свободи споживчого вибору);
- визначальну роль мережевого принципу організації виробництва і відповідну нову систему вимог до працівників;
- зростаючу роль інституційної системи та держави;
- лідируючі позиції сфери послуг за рівнем зайнятості та створенню ВВП в ній.

Тому зміцнення нематеріальної складової у структурі сучасного економічного відтворення свідчить про перехід до принципово нового етапу суспільного поділу праці, в якому вона набуває статусу основного фактора економічного зростання, у тому числі і для розвитку матеріального виробництва. При цьому ефективність останнього все більшою мірою визначається факторами, що не стосуються матеріального виробництва безпосередньо: підготовкою та культурним рівнем працівників, станом їх здоров'я, соціальної кваліфікації, якості управління, рівнем розвитку банківської, аудиторської, юридичної, страхової та інших видів діяльності. Саме цей момент, що характеризує специфіку постіндустріального сус-

пільства, створює оманливе враження про втрату промисловістю частини своєї відтворювальної ролі в сучасній економіці і суспільстві.

Водночас навіть незважаючи на переважання в структурі світової економіки і національних економіках розвинених країн сфери нематеріального виробництва, а також з огляду, що матеріальне виробництво у низці випадків неможливе без споживання нематеріальних благ, які за своєю суттю не виступають первинною потребою, а передують задоволенню потреб суспільства в матеріальних благах, обумовлюють виробництво окремих послуг і задоволення потреб суспільства в них, саме матеріальне виробництво, представлене перевагами індустріального сектору економіки, становить основу існування і розвитку сучасного суспільства [15, с. 37].

Економічна інтеграція, представлена безліччю специфічних зв'язків і відносин господарюючих суб'єктів, відображає сутність постіндустріальних відтворювальних процесів, обумовлених зближенням і адаптацією саморегулювання і саморозвитку господарських систем, в основі діяльності яких лежить економічний інтерес самостійних господарюючих суб'єктів і суспільний поділ праці, що забезпечує економічне зростання. Звідси випливає, що головною ланкою інтеграції і економічного зростання передовсім виступають відносини господарюючих суб'єктів і як рушійна сила економічної інтеграції, мають спрямовуватися на досягнення оптимального масштабу діяльності, в тому числі шляхом співробітництва і кооперації з іншими компаніями у рамках виробничих циклів.

На нашу думку, до європейської цивілізації можна віднести такі країни (рис. 6.5), використовуючи класифікацію ООН за регіональним підходом, який полягає у групуванні країн за географічною ознакою, проте окремі території при проведенні економіко-математичних досліджень (розділ 2) не будуть враховані через відсутність достатньої аналітично-статистичної бази для повноти аналізу.

Уважаємо, що «європейська цивілізація» – це система соціально-економічних, політичних та культурних цінностей, об'єднаних історичним, географічним положенням, культурним та релігійним становищем, що пройшла кілька етапів розвитку, причому

цінності моралі і прагнення людей, інститути суспільства і економіка в різний час і в різних країнах відрізняються за рівнем розвитку. На сьогоднішньому етапі розвитку європейська цивілізація пройшла етап постіндустріалізації та перейшла до шостого технологічного укладу [27, с. 63].

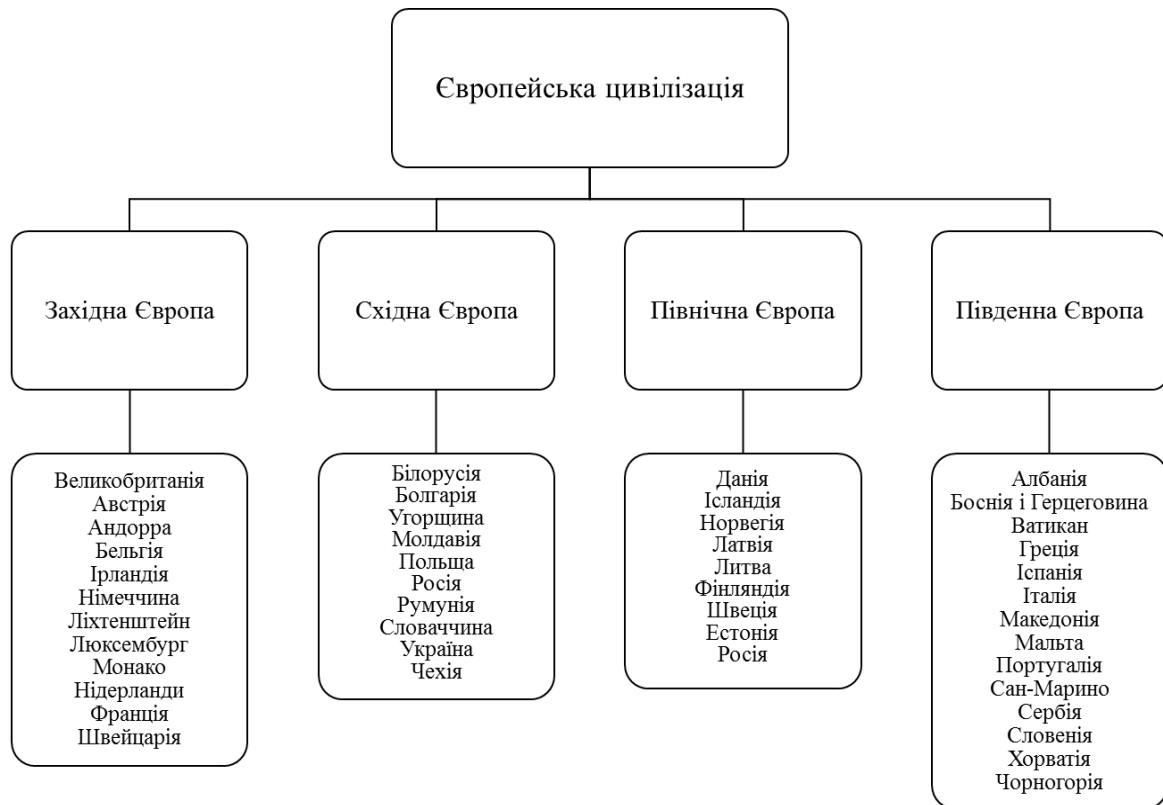


Рис. 6.5. Країни, що входять до європейської цивілізації

Джерело: побудовано автором

Оснoву ефективного розв'язання практичних проблем реалізації економічної інтеграції становить розвиток територіально-виробничих комплексів і господарських кластерів. Системний підхід до проблеми промислової інтеграції потенційно дає змогу поєднувати приватні моделі економіки і окремі питання в загальній господарсько-політичній концепції, враховуючи при цьому всю гаму зв'язків і відносин в економіці і весь комплекс параметрів, що сприяє ефективній реалізації політики кластерної інтеграції. Зі свого боку, реалізація політики кластерної інтеграції надає можливість розвитку господарюючих суб'єктів, що беруть участь в інтеграційних об'єднаннях.

Існує три основні напрями реалізації переваг ефективно організованої вертикально інтеграційної структури, що утворює кластер у сучасному його розумінні: підвищення продуктивності; розширення можливостей для розвитку бізнесу; створення можливостей для просування інновацій.

У результаті цього забезпечується концентрація діяльності великих компаній на стратегічних напрямках, а виробництво проміжних продуктів і ключових послуг делегується іншим, малим підприємствам. Це породжує здорову конкуренцію між близькими за галузевою належністю підприємствами.

Конкуренція всередині кластера є основною рушійною силою його розвитку. Саме конкуренція сприяє поширенню технологічних, організаційних та інших інновацій у всіх взаємозв'язках кластера. Вони надалі виступають фактором виробництва багатьох фірм, що адаптуються до ринкової стратегії кожної з них, забезпечуючи оптимізацію системи кластера і поліпшення його становища в глобальній конкуренції. Це сприяє промислово-інноваційній орієнтації малого бізнесу і його переходу на якісно новий рівень технології, організації та управління виробництвом у всіх інших сферах господарської діяльності [16, с. 88].

У результаті забезпечується зміна відтворювальних процесів і набуття ними рис нового етапу постіндустріального розвитку, що визначається інформацією і наукою (суспільство знань). Поширення технологій і типових процедур зумовлює розвиток системи підготовки фахівців і переміщення персоналу між господарюючими суб'єктами, тобто безперервний процес збільшення знань. Таким чином, означена система забезпечує ефективну мобільність людських ресурсів, високий коефіцієнт віддачі при використанні результатів дослідницької роботи і масове виробництво конкурентного затребуваного продукту.

Серед взаємопов'язаних підприємств, що функціонують на певній території і конкурують між собою, з часом з'являється загальна комерційна ідеологія, згідно з якою вони інвестують у розвиток спеціалізованих технологій, інфраструктури, людських ресурсів, що, зі свого боку, сприяє створенню великої кількості нових фірм. Так, можна говорити, що кластери визначають необхідні умови власного розвитку, формуючи своєрідний каркас роз-

витку для всіх секторів економіки території, виступають ефективним інструментом управління розвитком регіону.

Загалом, агрегуючи запропоновані положення, можна зробити висновок, що вертикальна економічна інтеграція – кластер в сучасному його розумінні – на нинішньому етапі постіндустріального розвитку, що характеризується високою важливістю інформації і знань, є основою процесів розширеного економічного відтворення. Дослідження індустріальних імперативів постіндустріального відтворення, проведене вище, дало підставу визначити інтегруючий характер промислових виробництв для інших видів економічної діяльності. Ґрунтуючись на цьому, можна зробити висновок, що саме індустріальні виробництва є системо-утворювальними елементами сучасних процесів вертикальної економічної інтеграції, яка виступає основним елементом розширеного економічного відтворення в постіндустріальну епоху. У сукупності це визначає з теоретичної точки зору сучасну роль промисловості в національній економіці [11, с. 49].

У сучасних умовах промисловість виробляє близько третини національної валової доданої вартості. При цьому саме промислові види діяльності практично повністю становлять вітчизняну сферу матеріального виробництва.

Найважливішим фактором розвитку економік передових країн світу є підвищення конкурентоспроможності та забезпечення провідних позицій національної промисловості на міжнародних ринках інноваційної продукції. Досвід світової практики показує, що дотриматися цього чинника можна тільки при орієнтуванні економічного розвитку на інноваційний шлях. Фірмам, які виробляють базову продукцію і використовують трудомісткі процеси, дуже складно конкурувати з державами, що мають у підпорядкуванні ресурси низькооплачуваної робочої сили. Прерогативою є виробництво продукції з високою доданою вартістю, яка користується попитом споживачів. Вона базується на новітніх технологічних досягненнях інноваційно орієнтованих компаній, які отримують переваги інтернаціоналізації світової економіки [25, с. 51].

Існування внутрішніх мотивацій і потенціалу недостатньо для ініціювання інновації. Визначальною рушійною силою тут можуть виступити зовнішні стимулятори, а саме, сприяння держави. Областю дієвої державної підтримки є, головним чином, «фундамен-

тальна наука» як стадія інноваційного процесу. Наукові розробки та ідеї не можуть безпосередньо застосовуватися у виробничо-господарській діяльності. Держава здебільшого виступає гарантом забезпечення підприємництва одним з найбільш істотних коштів інноваційного процесу, а саме: науковими ідеями і знаннями. Цілями державної політики передових зарубіжних країн у сфері сприяння науки є:

- забезпечення передових трансформацій в області матеріального виробництва;
- підвищення ролі науки і техніки для економічного прогресу держави (практично 90 % економічного розвитку провідних держав світу припадає на науково-технічний прогрес);
- підвищення рівня екологічного стану;
- еволюція і збереження сформованих наукових шкіл;
- підвищення рівня конкурентоспроможності національної продукції на міжнародному ринку;
- посилення обороноздатності і безпеки країни.

Перераховані цілі реалізуються на підставі таких принципів:

- концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках наукового розвитку;
- інтеграція наукової, науково-технічної діяльності та освіти;
- правова охорона інтелектуальної власності;
- свобода наукової та науково-технічної творчості.

Доцільно окреслити тенденцію, яка сформувалася у сфері фінансування науки в країнах ЄС, де проведення досліджень субсидується в усіх сферах економіки. Так, у США і Японії підлягають фінансуванню тільки роботи, опорні при формуванні багатьох областей знань [19, с. 33]:

- розвиток міжнародного наукового співробітництва;
- стимулювання ділової активності у сфері наукової і науково-технічної діяльності.

Різні держави світу, надаючи сприяння інноваційній діяльності, керуються стратегіями, які відрізняються за формами і рівнем підтримки:

- децентралізованого регулювання;
- активного втручання;
- змішана.

Суть стратегії активного втручання полягає в оцінюванні державою інноваційної, наукової та науково-технічної діяльності як складової економічного прогресу національного господарства. Держава ініціює створення і субсидування найважливіших проєктів і програм, втілення у життя яких вносить істотний вклад в економічний розвиток (Нідерланди, Японія, Франція).

Стратегія децентралізованого регулювання передбачає комбінаційний механізм державної участі при формуванні інноваційної та наукової сфер. У цій стратегії держава також має істотне значення, проте немає усталених директивних зв'язків, специфічних для стратегії активного втручання. Центральне місце тут займають виробничі фірми та наукові організації, а функція держави зводиться до формування необхідних економічних, правових та інших умов (Сполучене Королівство).

Змішана стратегія застосовується у країнах, де істотну частку займає державний сектор. Тут зацікавленість держави полягає у підтримці високого рівня експортного потенціалу галузей цього сектора. Щодо корпорацій держсектора, державою застосовується стратегія активного втручання, до всіх інших – децентралізованого регулювання (Швеція).

Проаналізуємо реалізацію представлених вище принципів і цілей. У практиці світової економіки застосовуються наведені нижче форми податкових пільг, які активізують інноваційну діяльність [6, с. 252]:

- «податкові канікули» на прибуток, отриманий від виконання інноваційних проєктів (протягом декількох років);
- пільгове оподаткування отриманих за акціями інноваційних організацій дивідендів фізичних і юридичних осіб;
- зниження розміру податку на прибуток, адресованого на спільні та замовні НДДКР;
- взаємопов'язаність обліку пріоритетності виконуваних проєктів з наданням пільг;
- пільгове оподаткування прибутку, вирученого в результаті застосування ліцензій, патентів, ноу-хау та інших нематеріальних активів, які є складовою частиною об'єктів інтелектуальної власності організації;

- зниження ставки оподаткування прибутку на суму вартісного вираження обладнання і приладів, ЗВО та іншим інноваційним організаціям;
- відрахування з прибутку, що підлягає оподаткуванню, пожертвувань у благодійні фонди, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій;
- зарахування певної частини прибутку інноваційної організації на спеціальний рахунок з майбутнім пільговим оподаткуванням при застосуванні на інноваційні цілі;
- надання інвестиційного та дослідницького податкового кредиту – перенесення терміну податкових платежів, відповідних витрат з прибутку на інноваційні цілі;
- зниження податкової ставки на приріст інноваційних витрат.

На сьогоднішній день існують три основні типи моделей науково-інноваційного розвитку промислово розвинених країн. Однак критичний аналіз досліджень, присвячених типології моделей розвитку нової економіки різних країн, а також облік сучасних тенденцій і динаміки їх розвитку дали змогу скоригувати утворені угруповання, зберігши принцип поділу країн на три групи:

1. Країни, які націлені на лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проєктів, що поширюються на всі етапи науково-виробничого циклу, здебільшого мають істотну частку науково-інноваційного потенціалу в оборонному секторі (Японія, США, Англія, Франція, Сингапур, Південна Корея);
2. Країни, які орієнтовані на популяризацію новацій, формування сприятливого інноваційного середовища, раціоналізацію всієї економічної структури (Швейцарія, Німеччина, Швеція, Фінляндія);
3. Країни, які активізують нововведення за допомогою поліпшення інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості до результатів світового науково-технічного прогресу, узгодження дій різноманітних секторів у сфері науки і технологій (Туреччина, Китай, Малайзія, Тайвань, Індія).

Однією з особливостей проведення політики у зазначеній сфері в ЄС є існування і взаємодія інноваційної політики ЄС та інноваційної політики держав-членів ЄС. Оскільки регулювання

у сфері інноваційної діяльності належить до виняткової компетенції держав-членів ЄС, діяльність самого ЄС у цій сфері може здійснюватися тільки в рамках режиму «відкритої координації», заснованого на добровільній співпраці держав-членів ЄС і прийняття актів, рекомендаційного характеру, з подальшою їх імплементацією в національне законодавство.

Крім розробки документів, спрямованих на стимулювання інноваційної діяльності державами-членами ЄС, в рамках ЄС приймаються різні програми для підтримки і фінансування досліджень та інноваційної діяльності, а також з бюджету ЄС. Так, для розвитку названих програм були прийняті різні інформаційні документи, спрямовані, наприклад, на роз'яснення порядку отримання допомоги для проведення досліджень, впровадження інноваційних матеріалів у виробництво, створення інноваційних підприємств [9, с. 38].

Найважливішою умовою економічного прогресу передових країн світу є зростання конкурентоспроможності та забезпечення передових позицій національної економіки на міжнародних ринках високотехнологічної і наукомісткої продукції. Як показує світова практика, здійснення цього імперативу можливе тільки на підставі переходу економіки на інноваційний шлях розвитку. Підприємства, які виготовляють традиційну продукцію і які застосовують трудомісткі процеси, мають витримувати посилену конкуренцію від підприємств, які значним ресурсом використовують низькооплачувану робочу силу. Винятково інноваційно-орієнтовані підприємства, що базуються на новітніх технологічних досягненнях і виготовляють конкурентоспроможні товари з високою доданою вартістю, можуть отримувати переваги з тих потенціалів, які приносить інтернаціоналізація економіки.

У галузі інституційних реорганізацій доцільним убачається проведення заходів щодо лібералізації економічного середовища, зниження підприємницьких та інвестиційних ризиків, сприяння макроекономічній рівновазі.

Таким чином, розвиток нової економіки у структурі європейської цивілізації, зумовлений насамперед новим технологічним стрибком п'ятого та шостого циклу. Сучасна економіка ускладнилася, змінивши структуру під впливом аспектів, властивих новій економіці. Ці прояви почали домінувати як у загальній стратегії

розвитку, так і в традиційних галузях і відносинах. Як вплив електрики та її проникнення у всі види виробництва в кінці ХІХ ст., так і науково-інформаційна складова, доповнена комп'ютерними та хмарними технологіями, стала провідною в кінці ХХ – на початку ХХІ ст.

Розвиток європейської цивілізації, пов'язаний із глибокою трансформацією структури суспільства, що розпочалась наприкінці ХХ ст.; вона охопить значну частину ХХІ ст., хоча і буде відбуватися з різною глибиною і швидкістю у різних країнах і локальних цивілізаціях. Сьогодні важко, та й неможливо, уявити в деталях, як виглядатиме світ до середини чи до кінця ХХІ ст. Але можна окреслити основні контури перетворення суспільства, виходячи з того, що майбутнє народжується з минулого і сьогодення, і важливо розглядати його зародження, а не видавати бажане за дійсне. Передбачення майбутнього – така ж форма дослідження, як пізнання історичного минулого, реконструкція давно минулих часів.

6.4. Стратегічні вектори реалізації моделі нової економіки в Україні

У світовій економіці відбувається переосмислення значення інформаційно-комунікаційних технологій і їх ролі для стимулювання інноваційної діяльності та соціально-економічної політики. По-перше, економічний вплив ІКТ є не менш важливим із точки зору зовнішніх і побічних ефектів у рамках їх використання у різних секторах економіки, ніж безпосередній внесок у ВВП, як виробничого сектора. По-друге, один із найбільш важливих зовнішніх ефектів – нова модель організації виробництва і споживання, наслідком якої є ресурсозберезувальні операції, а також прискорення і поліпшення зв'язку між економічними суб'єктами. По-третє, швидкі темпи розвитку інноваційної діяльності в інформаційному секторі значно знизили витрати на доступ до інформаційних технологій, що привело до демократизації використання ІКТ в рамках програм скорочення масштабів бідності [22, с. 42].

По-четверте, зумовили появу нових послуг, орієнтованих на споживачів: електронна торгівля, електронне фінансування, електронне управління, що підвищує економічну ефективність.

По-п'яте, ІКТ породжують нові моделі обміну знаннями та колективного генерування ідей і нововведень. Розвиваючи ідеї гуманізації виробництва, поєднання принципів економічної ефективності та соціальної справедливості, М. Кастельс і П. Хіманен висунули концепцію «Інформаційної держави добробуту» [7, с. 239]. Ця модель поєднує динамічність інформаційної економіки з посиленням акцентом на соціальну справедливість і колективний захист праці, які забезпечують нові інститути, засновані на міжмережевій взаємодії. Інформатизація держави добробуту означає застосування інформаційних технологій до цілей соціальної допомоги та поновлення структур соціальної держави за допомогою організації більш динамічних мережевих відносин.

Ми вважаємо, що така інновація підвищить ефективність державних послуг і знизить фінансове навантаження, що лежить на державі добробуту, оскільки основою механізму узгодження економічної і соціальної політики є наявність прямих і зворотних зв'язків між інформаційною економікою і соціальною державою.

По-перше, інформаційне суспільство створює фінансову основу для розвитку соціальної держави. Без податкових надходжень держава не може забезпечити соціальні витрати. Становлення нової економіки вимагає більш високих темпів економічного зростання і продуктивності праці, що перевищують темпи зростання урядових витрат. Вихідним джерелом зростання продуктивності є інновації – продуктів, процесів та організацій.

По-друге, у довгостроковій перспективі нова економіка потребує стійкого самовідтворювального соціального виміру. Сильну протидію глобалізації без адекватних соціальних амортизаторів викликає опір нової економіки, що піддає її розвиток різким коливанням. Трансформацію у нову економіку, особливо в період рецесії держави, повинні зробити соціально прийнятною для всіх громадян країни.

По-третє, ключовий зворотний зв'язок: держава, надаючи на безкоштовній основі якісні послуги освіти, охорони здоров'я і соціального забезпечення, дозволяє достатньому числу висококваліфікованих працівників перебувати у хорошій і здоровій формі, ефективно працювати в інформаційній економіці.

За будь-якими інноваціями стоять люди, а до числа освічених новаторів входять різноманітні представники – від університет-

ських дослідників і працівників високотехнологічних компаній до окремих громадян, наділених креативністю та творчими здібностями. Хоча творчість в основному мотивується не грошовими стимулами, усе ж для того, щоб люди могли докласти свою енергію до інноваційної діяльності, необхідно забезпечити їм гідний рівень матеріального добробуту.

По-четверте, взаємозв'язок розвитку нової економіки і соціальної держави вимагає формування інноваційної культури. В інформаційний вік джерелом зростання виступають креативність і новаторство. Культура індустріальної економіки розглядала роботу як обов'язок, де робочі місця передбачали рутинну діяльність, а вироблений результат був прямою функцією витраченої енергії. У новій економіці, в якій результати праці стають функцією креативності, стара культура праці практично не працює.

Соціальне хакерство як явище не стосується комп'ютерних злочинів, характеризуючи суспільство, яке прагне до повної самореалізації та використання творчих здібностей на основі мережевої взаємодії. На соціальному рівні хакери працюють як відкрита мережа, до якої може підключитися будь-хто з метою навчання, спільної роботи або реалізації спільних ідей. Інакше кажучи, нова модель заснована на принципі солідарності поколінь, коли молодь допомагає старшому поколінню освоїти навички комп'ютерної грамотності та підвищити свої інформаційні компетенції [27, с. 121].

Концепція інформаційної держави добробуту включає два основні напрями: 1) соціальне застосування інформаційних технологій і 2) оновлення структур держави добробуту на основі міжмережевої взаємодії.

Джерелом поширення інновацій у соціальній сфері служать стратегії розвитку нової економіки, які передбачають цілі, властиві державі добробуту:

- створення мережі, що охоплює всі освітні установи, бібліотеки та музеї;
- активне застосування інформаційних і телекомунікаційних технологій у гуманітарній сфері охорони здоров'я, освіти, науки і культурі, ЖКГ;

- розвиток мережевої грамотності з метою поширення знань та інформації або через систему освіти, або за принципом соціального хакерства.

Успішну реалізацію концепції на практиці демонструють скандинавські країни, зокрема активно розвивається фінська модель інформаційної держави добробуту. В основі фінської економіки лежить потужний кластер інформаційних технологій, який є найбільш динамічним і конкурентоспроможним: у ньому зайнято всього 3–4 % від загальної чисельності робочої сили, при цьому створюється 45 % ВВП і 1/3 загального обсягу експорту країни.

Суспільство нарощує добробут і примножує людський капітал як найважливіший фактор економічного зростання, забезпечуючи соціальну стабільність і підтримку нововведень.

Суб'єктами механізму виступають державні і приватні актори. У запропонованій нами теоретико-концептуальній моделі суб'єктами з боку держави визначені: державний апарат як складна система регіональних органів влади, що взаємодіють; державні корпорації; фонди підтримки інновацій, венчурні фонди, інститути розвитку, діяльність яких спрямована на стимулювання «проривних» проєктів, що впливають на структуру нової економіки, а також на розвиток її інфраструктури.

З боку приватного сектора суб'єктами виступають промислові підприємства та їх об'єднання (кластерні утворення, мережі, інтегровані компанії), високотехнологічні та наукомісткі виробничі підприємства, які в сукупності визначають технологічну структуру і вектори розвитку нової економіки. Важливу роль у складі суб'єктів механізму нової економіки відіграють державні і приватні дослідні та інжинірингові структури, організації НДДКР, науково-освітні установи, лабораторії, що здійснюють наукові дослідження і розробку нових технологій.

Об'єктом нової економіки виступає економічна система, її виробнича, науково-освітня, інноваційно-технологічна підсистема, факторами нової економіки – рушійні сили, що визначають міжгалузевий розподіл капіталу, робочої сили, обсягів випуску продукції. Вони довгостроково впливають на економіку і зумовлюють перспективи її розвитку (такі фактори закладаються в основу промислової політики, державних стратегій), і короткостроково –

на господарську систему (ресурсно-сировинна забезпеченість та ін.). Фактори впливають на формування умов нової економіки, які, зі свого боку, є середовищем для розвитку, вдосконалення і закріплення її ознак.

Ми вважаємо, що процес розвитку нової економіки в Україні може бути реалізований за принципом відтворювання, поетапно:

I етап – створення економічних механізмів протидії інерції деіндустріалізації, зупинка руйнівних процесів у промисловості, підготовка науково-технічної основи для відродження економічного потенціалу країни;

II етап – відновлювальний, реіндустріалізації (включає структурні перетворення, оновлення виробничого і науково-технічного потенціалу з виходом на сталий розвиток), основа переходу від стану деіндустріалізації до великомасштабної постіндустріалізації;

III етап – формування ядра нового технологічного укладу. Етап безпосередньо пов'язаний з постіндустріалізацією: відбувається закладка технологічного укладу, визначається комплекс базисних сукупностей технологічно пов'язаних виробництв – ядро технологічного укладу, відбуваються технологічні нововведення, що визначають формування ядра технологічного укладу і революціонізує технологічну структуру – ключові фактори.

IV етап – завершальний, що ознаменував революційний розвиток нової економіки. Він – основний, пов'язаний з «третьою», «четвертою» (залежно від досягнутого рівня розвитку господарюючої системи) промислової/інформаційної революції, націленої на створення якісно нових продуктивних сил, технотронного рівня. Завдяки появі наноматеріалів, до числа провідних галузей нового технологічного укладу увійдуть: хіміко-металургійний комплекс, будівництво, судно- і автомобілебудування та ін.

При переході до III і IV етапів розвитку нової економіки важливе значення має сформована структура господарської системи (як деякий зріз економічного розвитку), умови та фактори реалізації процесів нової економіки.

Механізм розвитку основних ознак, умов та чинників нової економіки у цивілізаційно-інтеграційній площині становить складну структуру взаємопов'язаних компонентів, кожен з яких має змістовну складову. У таблиці 6.6 представлені основні стратегічні вектори технологічних укладів, які формують ядро нової економіки.

Стратегічні вектори п'ятого і шостого технологічних укладів

Характеристика укладу	Технологічний уклад	
	5-й ТУ	6-й ТУ
Ядро технологічного укладу	електронна промисловість, обчислювальна, оптико-волоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, виробництво і переробка газу, інформаційні послуги	наноелектроніка, молекулярна і нанофотоніка, наноматеріали і наноструктуровані покриття, нанобіотехнологія, наносистемна техніка
Ключові фактори	мікроелектронні компоненти	нанотехнології, клітинні технології, геліо- і ядерна енергетика
Стратегічні галузі	електронні системи, інформаційні технології, генна інженерія, програмне забезпечення, телекомунікації, освоєння космічного простору, електротехнічна, авіаційна, ракетно-космічна, атомні галузі промисловості, приладобудування, верстатобудування, освіта, зв'язок; інформаційно-комунікаційний сектор, ядерна та електротехнічна промисловість та ін.	в тому числі залишаються несучі галузі попереднього п'ятого технологічного укладу. Хіміко-металургійний комплекс, фармацевтична промисловість, сонячна енергетика, клітинна медицина, насінництво, будівництво, нано- та біотехнології, наноенергетика, молекулярна, клітинна і ядерна технології, нанобіотехнології, біоміметика, нанобіоніка, нанотроніка, а також інші нанорозмірні виробництва; нова медицина, побутова техніка, види транспорту і комунікації; використання стовбурових клітин, інженерія живих тканин і органів, відновна хірургія і медицина
Технології, що формують ядро нового укладу	ядро 6 ТУ: нанотехнології, молекулярна біологія, генна інженерія	ядро 7 ТУ: в процесі дослідження

Джерело: побудовано автором

Активними елементами механізму нової економіки є [21, с. 32]:

1. Інструменти стимулювання розвитку нової економіки:

- *організаційно-управлінські*: розробка нової промислової політики, що визначає формування та розвиток середовища і процесів нової економіки; включення у стратегії розвитку регіонів та країни загалом; створення «дорожніх карт» і планів розвитку нової економіки; створення систем моніторингу процесів і умов нової економіки для їх реалізації та ін.;
- *фінансово-економічні*: державні капіталовкладення у модернізацію промисловості, пом'якшення монетарної політики для зменшення вартості позичкового капіталу для модернізації промисловості, програми співфінансування; переорієнтація державних ресурсів на розв'язання завдань нової економіки; податкові пільги та ін.;
- *інституційні*: перегляд чинних нормативно-правових актів, цільових програм; реалізація політики імпортозаміщення; створення інститутів розвитку (фонди підтримки, регіональні венчурні фонди, бізнес-інкубатори; стимулювання і підтримка попиту на промислові інноваційно-орієнтовані інвестиції та ін.);
- *інфраструктурні*: формування простору виробничої інфраструктури (створення інвестиційних майданчиків, промислових зон та індустріальних парків для розвитку високотехнологічних і наукомістких галузей промисловості тощо);
- *соціальні*: підвищення кваліфікації співробітників підприємств; підготовка висококваліфікованих кадрів; проведення регіональних і національних конкурсів кращих працівників та ін.;
- *інформаційні*: впровадження на підприємствах сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (корпоративні системи управління, системи автоматизації управління виробництвом, життєвого циклу виробу, системи підтримки прийняття рішень та ін.).

2. Методи управління економікою в руслі постіндустріалізації [13, с. 49]:

- *індикативний*: з'ясування орієнтирів, або індикаторів, які визначають діяльність економічних суб'єктів, спрямований на

точкове коригування ланок економіки і досягнення поетапного соціально-економічного розвитку територій та галузей;

- *стратегічний*: виявлення проблем, формулювання довгострокових цілей, реалізація програм зі сталого розвитку соціально-економічної системи на середньо- і довгострокову перспективу, цільова орієнтація на підвищення добробуту населення, зростання конкурентоспроможності економіки;
- *промисловий Форсайт*: визначення стратегічного напрямку розвитку в сценарній формі на довгострокову перспективу, включаючи створення дорожніх карт досягнення лідерства з використанням нових технологій і досліджень, завдяки яким забезпечується соціально-економічний розвиток;
- *програмно-цільовий*: розробка планових рішень на основі вибору і обґрунтування основних цілей науково-технічного, економічного, соціального розвитку, формування системи заходів з їх досягнення у певні терміни. Результативний при ускладненні міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків. Здійснюється за схемою «цілі – шляхи – способи – засоби»;
- *проектний*: розробка комплексів інвестиційних, інноваційних та інших заходів, що впливають на реалізацію цілей, при яких досягається високий синергетичний ефект, у процесі управління переважають процесні технології, які дають змогу скоординувати діяльність органів влади, муніципальних утворень, інших учасників.

3. Заходи щодо формування умов для нової економіки [30, с. 205]:

- *інституційні*: формування інституційного середовища для розвитку високотехнологічних галузей, міжфірмової взаємодії, державно-приватного партнерства; створення розвинутої системи програм підтримки підприємств високотехнологічного сектора та ін.;
- *економіко-фінансові*: забезпечення доступу до регіональних інвестиційних фондів для розвитку регіональних інноваційно-модернізаційних проєктів; надання пільгових умов співфінансування проєктів та регіональної підтримки інвестиційної діяльності, спрямованої на розвиток високотехнологічних проєктів та ін.;

- *соціальні*: формування національної самосвідомості, спрямованої на застосування наукових нововведень, їх впровадження у практику як інструмента поліпшення умов і підвищення якості життя населення; формування споживчого патріотизму, що сприяє збільшенню внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників та ін.;
- *інфраструктурні*: розвиток транспортно-дорожньої інфраструктури, забезпечення муніципальних утворень регіону електро-, водо-, газо- і теплопостачанням та ін.;
- *кадрові та освітні*: забезпечення функціонування ефективної освітньої системи, що відповідає запитам і викликам сучасної економіки шляхом підготовки висококваліфікованих кадрів та ін.;
- *екологічні*: формування самосвідомості виробників з метою збільшення впливу екологічних факторів на їх діяльність, включаючи тип вироблених товарів або вид використовуваних процесів та ін.

4. Напрями запуску механізму розвитку нової економіки:

- глобальні мегатренди;
- пріоритети науково-технологічного розвитку України;
- нові галузі промисловості, що виникають як на основі трансформації наявних галузей, так і в результаті поєднання традиційних галузей промисловості, перетину потреб суспільства, новітніх технологій і міжгалузевого обміну знаннями наукомістких виробництв.

У цьому випадку мова йде про те, що технологічний зміст нової економіки має відповідати українським і світовим пріоритетам науково-технологічного розвитку. Це дасть змогу забезпечити конкурентоспроможність і безпеку національної економіки в глобальній господарській системі. Відповідно, важливо врахувати: пріоритети розвитку науки, технологій, техніки, критичних технології та технологічні платформи – перспективні напрями науково-технологічного розвитку, сформовані з метою модернізації, інноватизації і технологічного розвитку української економіки та підвищення її конкурентоспроможності, є концептуально-технологічною платформою об'єднання можливостей держави, науки і бізнесу; науково-технологічну ініціативу – програму, призначену

дати відповідь на глобальні виклики технологічної революції, включає заходи зі створення принципово нових ринків, технологій і умов для глобального технологічного лідерства України [9, с. 52].

5. Моделі управління господарюючими суб'єктами в промисловості:

- формальні і неформальні;
- поліцентричні і моноцентричні;
- реальні і віртуальні;
- внутрішні і зовнішні, гібридні;
- мезоекономічні і мікроекономічні моделі та ін.

6. Технології реалізації нової економіки:

- *інтеграційні* (кластерні технології, технології державно-приватного партнерства, створення віртуальних підприємств та ін.);
- *інформаційно-комунікаційні* (розвиваються на платформі концепції «Індустрія 4.0») – впровадження автоматизованих систем управління підприємством, управління життєвим циклом товарів на виробництві, автоматизація робочих місць, системи відстеження у режимі реального часу, когнітивні технології та ін.;
- *управлінські* – набір методів і засобів досягнення цілей суб'єктів господарювання (включає методи і засоби збору та обробки інформації; прийоми впливу на працівників; закони і принципи організації та управління; системи контролю та ін.).

Взаємодія зазначених елементів у структурі механізму нової економіки дає змогу забезпечити перехід до нової моделі економіки. Важливо відзначити, що перераховані компоненти механізму мають безліч складових, перетин і взаємодія яких у результаті сприяє появі нових елементів механізму, нових організаційно-господарських форм, форм взаємодії, посилення синергетичного ефекту тощо.

Координацію елементів механізму доцільно розглядати у поєднанні з умовами, необхідними для старту і функціонування механізму нової економіки, факторами і наявними ресурсами. Це допоможе забезпечити узгодження інтересів держави, бізнесу і населення у розвитку нової економіки, досягти цільового рівня надійності, незалежності та безпеки національної економіки.

При цьому важливо враховувати, що тільки баланс ринкового саморегулювання і державного регулювання дозволить сформулювати дієвий механізм нової економіки. Як приклад можна навести той факт, що без формування критичного ринкового попиту на інновації не відбувається помітного зростання інвестицій в дослідження і розробки, активізації генерування і освоєння інновацій, використання результатів науково-технічного прогресу і власне нової економіки. Однак формування такого попиту вимагає наявності адекватних стимулів з боку держави і конкурентного середовища [22, с. 53].

До 2025 р. відбуватиметься розширення глобальних і локальних мереж для регіонального та муніципального розвитку, формування місцевих інформаційних суспільств на основі інтеграції університетських центрів і технопарків, розвиток теледемократії. Так, у рамках реалізації проекту «Електронна Європа» передбачена масова інформатизація суспільства: в населені пункти чисельністю понад 500 жителів повинні надаватися послуги Інтернет-зв'язку.

Створення міжмережевої структури взаємодії дозволить отримати як соціальний, так і економічний ефект:

- скоротити державні витрати на всіх рівнях влади;
- змінити процес впливу державних програм на споживача;
- удосконалити методи обслуговування державою населення;
- формувати цільові програми, орієнтовані на задоволення нагальних потреб громадян.

Інтеграційна роль держави як суб'єкта делегування прав громадян полягає у відповідальності за спадкоємність і безперервність розвитку країни в часі і просторі, забезпечуючи їх території майбутнім поколіннями.

На нашу думку, основна роль держави полягає в організації взаємодії в інтересах усіх поколінь жителів певної території. Новий баланс між роллю держави, бізнесу і суспільства в економіці американський економіст Стігліц [13, с. 49] назвав «новим капіталістичним порядком». Основу балансу має скласти взаємозалежне поєднання економічних і соціальних функцій держави: з одного боку, стимулювання ефективної роботи фінансових інститутів, корекція основних провалів ринку, підтримка повної зайнятості і

стабільності в економіці, а з іншого, соціальний захист і страхування, сприяння соціальним інноваціям, запобігання експлуатації від згладжування нерівності в доходах до боротьби з «грою на людських слабкостях». Важлива роль у реструктуризації економіки на етапі виходу з кризи і рецесії належить уряду. Моніторинг інформаційної держави добробуту, створення умов для переходу до інформаційної держави добробуту і формування нової економіки передбачає комплексний всебічний аналіз процесів інформатизації на рівні цивілізацій, країн, регіонів і різних економічних суб'єктів.

У рамках реалізації поставленого завдання здійснено комплексний моніторинг розвитку інформаційного суспільства, заснований на концептуальній схемі оцінки і аналізу «електронної готовності» [27, с. 98]. Підхід до моніторингу розвитку окремих сфер діяльності на основі ІКТ розглядається з точки зору як готовності цієї сфери до електронного розвитку (показників та факторів електронного розвитку), так і використання ІКТ та їх впливу на розвиток конкретної сфери діяльності (табл. 6.7).

Для вимірювання доступу населення до ІКТ і масштабів їх використання застосовується методика моніторингу нової економіки в частині обстеження домогосподарств і приватних осіб. Готовність населення до електронної взаємодії визначається в двох основних аспектах: доступ до ІКТ (показники наявності комп'ютерного та мережевого обладнання, доступу до Інтернету тощо) і готовність людського капіталу (показники наявності навичок і спеціальної підготовки до використання ІКТ у професійній діяльності та ін.). Використання ІКТ аналізується з точки зору інтеграції інформаційних технологій у повсякденне життя і професійну діяльність, а також щодо надання послуг на основі ІКТ та їх використання споживачами послуг – населенням.

Актуальність дослідження інформатизації домогосподарств полягає: по-перше, у вивченні найменш дослідженої предметної області – використання ІКТ домогосподарствами і приватними особами в повсякденному житті; по-друге, у динаміці попиту на ІКТ-продукцію і ІТ-послуги з боку даного сектора; по-третє, аналізу впливу ІКТ на підвищення добробуту населення і рівня та якості його життя, формування і поширення нових моделей життєдіяльності на основі розвитку інформаційного суспільства та формування електронного уряду.

Концептуальна схема моніторингу розвитку нової економіки

Концепція	Групи показників	Предметні галузі
Моніторинг розвитку нової економіки	фактори розвитку нової економіки	державне врегулювання
		людський капітал
		інноваційний потенціал
		ІКТ інфраструктура
		економічне середовище
		інформаційна індустрія
		інформаційна безпека
	використання ІКТ для розвитку нової економіки	електронний уряд
		ІКТ в бізнесі
		ІКТ в освіті
		ІКТ в науці
		ІКТ в охороні здоров'я
		ІКТ в культурі
		використання ІКТ населенням і домогосподарствами

Джерело: побудовано автором

Особливого значення набуває дослідження інформатизації домогосподарств як процесу створення оптимальних умов для задоволення інформаційних потреб і реалізації громадянських прав населення на основі використання інформаційних ресурсів, де ІКТ є базовою технічною складовою процесу інформатизації домогосподарств.

Відповідно до міжнародних стандартів, показники, що характеризують певну область, відображають: 1) готовність населення до електронної взаємодії; 2) динаміку попиту на ІТ-продукцію та послуги і масштаби їх використання; 3) аналіз впливу ІКТ на підвищення добробуту, рівня і якості життя населення.

Уряди багатьох країн визнали цей потенціал і беруть на себе більшу частку витрат із впровадження з тим, щоб ці потенційні переваги були реалізовані. Одним з таких прикладів є електронна медична карта (EHR), яка дає змогу отримати своєчасний доступ до медичної інформації та забезпечити її кращу передачу впродовж

усього ланцюжка охорони здоров'я, що забезпечить ефективність та швидкість реагування в лікуванні пацієнтів. Телемедицина також розглядається як важливий інструмент для поліпшення медичного обслуговування, особливо в сільській місцевості та віддалених районах, де часто не вистачає ресурсів і фахівців охорони здоров'я або вони повністю відсутні [13, с. 49].

Освіта і наука – основа соціальної держави, за своєю природою пов'язані з інформаційними технологіями. У стратегічному розвитку поставлено завдання побудови мережі, що охоплює всю науково-освітню систему і бібліотеки, на основі створення технологічної інфраструктури. Активно впроваджуються інформаційні інновації у процесі навчання: дистанційна освіта, мультимедіа технології, електронні щоденники, завдання по Інтернет, онлайн-тестування, електронні підручники, віртуальне навчальне середовище. Однак у просуванні мережевої грамотності система освіти відіграє поки що обмежену роль, покладаючись на індивідуальні проєкти і соціальне хакерство. Можливо, через це число користувачів електронними послугами державних установ є низькою, що зумовлено такими факторами:

- 1) економічними (низький дохід, висока вартість послуг зв'язку, дороговизна ІКТ-обладнання);
- 2) технологічними (відсутність можливості підключення, засобів доступу, необхідного обладнання, низька якість зв'язку);
- 3) когнітивними (інформаційна безграмотність, мовні бар'єри, соціально-культурні обмеження, недовіра, необізнаність).

Багато ще належить зробити в плані охоплення населення інформаційним обладнанням, поширення ІКТ і широкосмугового Інтернету, зниження вартості ІКТ-продукції і послуг операторів зв'язку, підвищення інформаційної грамотності населення, формування інститутів мережевого навчання і консультування, що надасть масовий доступ до знань, інформації та соціально значущих послуг.

Однак розвиток нової економіки не варто зводити лише до використання ІКТ. Сучасна економіка, заснована на інформаційному способі виробництва, передбачає створення нових моделей споживання і життєдіяльності суспільства. Європейська цивілізація рухається у цьому напрямі. Реалізація стратегії розвитку інформаційного суспільства до 2020 р., або стратегія першого поко-

ління, в основному розв'язує завдання інформатизації економіки і системи управління. Стратегія другого покоління має бути націлена на розвиток інформаційної громадянської держави добробуту, створення інновацій для людини і суспільства.

Джерела інформації

1. Белл Д. Прихід постіндустріального суспільства. *Сучасна зарубіжна соціальна філософія* : хрестоматія. Київ : Либідь, 1996. С. 194–250.
2. Бжезинский З. Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис / пер. с англ. М.Н. Десятовой. Москва : АСТ, 2014. 287 с.
3. Гидденс Э. Ускользающий мир. Как глобализация меняет нашу жизнь. Москва : Весь мир, 2004. 120 с.
4. Григорян А.Л. На пути к «новой экономике»: концепции инновационного развития. *Государство и общество*. Москва, 2005. С. 82–85.
5. Долгин А. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка. Москва : «АСТ», 2010. 256 с.
6. Друкер П. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В.Л. Иноземцева. Москва : Academia, 1999. 631 с.
7. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. Москва : ГУ ВШЭ, 2000. 608 с.
8. Келли К. Новые правила для новой экономики. Двенадцать принципов преуспевания в бурно меняющемся мире. *Знание-Сила*. 1998. № 4. С. 89–99.
9. Куриляк В. Нова економіка та інформаційне суспільство: міжсистемне обґрунтування. *Психологія і суспільство*. 2002. № 1. С. 35–65.
10. Сохацька О.М., Курант Т.І. Нова парадигма маркетингу в інформаційній економіці. *Вісник Тернопільського національного економічного університету*. Тернопіль, 2012. Вип. 2. С. 113–120.
11. Тоффлер Э., Тоффлер Х. Революционное богатство. Москва : Изд-во «АСТ-МОСКВА», 2008. 569 с.
12. Фергюсон А. Опыт истории гражданского общества / пер. с англ. И.И. Мюрберг ; под ред. М.А. Абрамова. Москва : РОССПЭН, 2000. 389 с.
13. Asahi H., Tadao U. Industry Joho sangyo ron. *Information Industry Theory: Dawn of the Coming Era of the Ectodermal Industry*. Tokyo : VP, 1963. 156 p.
14. Bond M.H. Culture-level dimensions of social axioms and their correlates across 41 cultures. *Journal of crosscultural psychology*. 2004. № 35 (5). P. 548–570.
15. Castells M. The Information Economy and the New International Division of Labor. *The New Global Economy in the Information Age: Reflections on our Changing World* / eds. M. Carnoy, M. Castells, S. Cohen, F. Cardoso. Pennsylvania : The Pennsylvania State University Press, 1993. 348 p.

16. Castells M., Himmanen P. Reconceptualizing development in the global information age. USA : Oxford University Press, 2014. 360 p.
17. Defining a New Economic Paradigm: The Report of the High-Level Meeting on Wellbeing and Happiness / Royal Government of Bhutan. New York : The Permanent Mission of the Kingdom of Bhutan to the United Nations. Thimphu : Office of the Prime Minister, 2012. 151 p.
18. Esping Andersen G. Two societies, one sociology and no theory. *British Journal of Sociology*. 2000. Vol. 51, Iss. № 1. P. 241–265.
19. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix of University Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge-Based Economic Development. *EASST Review*. 2015. Vol. 14, № 1. 192 p.
20. Hofstede G. Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values. Beverly Hills, CA : Sage, 1980. 474 p.
21. Howaldt J., Kopp R., Schwarz M. Social Innovations as Drivers of Social Change-Exploring Tarde's Contribution to Social Innovation Theory Building. *New Frontiers in Social Innovation Research*. 2015. Vol. 3 (156). P. 29–53.
22. Katz R.L. The Information Society: An International Perspective. N.Y : Praeger, 1988. 168 p.
23. Kirkman G.S., Osorio C.A., Sachs J.D. The networked readiness index: Measuring the preparedness of nations for the networked world. Korea, 2017. Vol. 4 (20). P. 12–23.
24. Machlup F. Knowledge: Its Creation, Distribution and Economic Significance. Volume III : The Economics of Information and Human Capital. Princeton, NJ : Princeton University Press, 2014. 666 p.
25. Main recent initiatives in favour of least developed countries in the area of preferential access: preliminary impact assessment. *United Nations Conference on Trade and Development*. 2018.
26. Masuda Y. The Information Society as Postindustrial Society. Wash. : World Future Society, 1983. 171 p.
27. Matsumoto D., Juang L. Culture and Psychology (Introduction to Multicultural Psychology). 5th edition. Cengage Learning, 2012. 524 p.
28. Nonaka I., Takeuchi H. The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Oxford University Press, 1995. 304 p.
29. Porat M., Rubin M. The Information Society: Development and Measurement. Wash., 1978. 87 p.
30. Rokeach M. Beliefs, Attitudes, and Values. San Francisco : Jossey-Bass, 1969. 214 p.
31. Spiri N.S. Structuring the Research on the Interplay of Technological Innovation and Business Model Innovation in the Context of Big Data and SAP HANA-Developing a Conceptual Framework. 2015. 621 p.
32. World Values Survey. URL: <http://www.worldvaluessurvey.org/wvs.jsp>.

РОЗДІЛ 7

РЕАЛІЗАЦІЯ ПОЛІТИКИ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

7.1. Методологія впровадження в країні політики інклюзивної циркулярної економіки

Лінійна модель «взяти, зробити, розпорядитися», що домінує в сучасності, базується на великій кількості легкодоступних ресурсів та енергії і щораз більше стає непридатною для реальності, в якій діє. Працюючи над підвищенням ефективності – зменшенням використання ресурсів і енергоспоживання викопних енергоресурсів на одиницю економічної продукції, затримає неминучість їхнього вичерпання. Тому необхідна більш глибока зміна операційної системи.

Поняття «циркулярна економіка» привернуло увагу науковців в останні роки. Концепція визначає економіку як відновлювальну і спрямовану на забезпечення збереження продуктів, їхніх компонентів і матеріалів на найвищому рівні, розмежовуючи технічні та біологічні цикли їхньої життєдіяльності. Це загалом перервний цикл розробки, який дає змогу зберегти і посилити природний капітал, оптимізувати прибутковість ресурсів і мінімізувати системні ризики, керуючи кінцевими запасами і поновлюваними потоками. Він працює ефективно в усіх масштабах [5].

Досягнення технологій створюють щораз більші можливості для підтримки бізнес-моделей циркулярної економіки. Інформаційні та промислові технології нині виходять у мережу Інтернет або розгортаються у таких масштабах, що дають змогу створювати раніше неможливі бізнес-підходи. Такі досягнення уможливають ефективну співпрацю та обмін знаннями, краще відстеження матеріалів, поліпшення логістики, тобто початковий дизайн продукту та матеріальні інновації поєднані з подальшою обробкою потоків

вторинного матеріалу і збільшенням використання відновлюваної енергії. Прикладами нових технологій у цій сфері є такі [5]:

- смартфони: передплати мобільних смартфонів збільшилися у світі з 0,5 млрд дол. у 2009 р. до 2,6 млрд дол. у 2014 р. (зростання на 500 %) і, як очікується, до завершення 2020 р. зросте більш ніж удвічі попит на платформи для реєстрації та перепродажу продукції, такі як «Stuffstr»;
- «інтернет-речі»: за дослідженнями компанії «ABI Research», дедалі більше «речей» під'єднано до мережі Інтернет – понад 16 млрд пристроїв у 2014 р., що на 20 % більше, ніж у 2013 р., і прогнозується понад 40 млрд дол. до завершення 2020 р. Під'єднання сьогодні здійснюється через домашні та офісні ІТ-пристрої, такі як комп'ютери і ноутбуки, мобільні смарт-пристрої, виробничі пристрої тощо. У майбутньому все, ймовірно, буде взаємопов'язаним: від контейнерних суден і будівель до голок, книг, ручок, дерев і взуття. Цей взаємозв'язок дасть змогу відстежувати предмет, визначати ефективність його функціонування та необхідність технічного обслуговування, що в минулому було немислимим;
- передові технології виробництва та обробки: це відкриває абсолютно нові парадигми для здійснення циркулярних операцій за нижчою ціною. Наприклад, 3D-друк істотно зменшує відходи у самому виробничому процесі, дає змогу скоротити запаси продукції шляхом переходу до системи «виготовлення на замовлення», що часто є «складовою» системою виробництва і також широко використовується при переробці;
- зменшення витрат відновлюваної енергії: нині витрати на сонячні панелі знизилися на 80 % порівняно з 2008 р., а ціни на вітрові турбіни майже на третину. Це зумовлено тим, що з 2013 р. щорічно додавалося більше нових поновлюваних потужностей, ніж при застосуванні комбінованого варіанту – вугілля, природний газ і нафта, згідно з даними дослідницької групи «Bloomberg New Energy Finance.31».

На деяких ринках продемонстровано застосування споживачами альтернативних бізнес-моделей. Бізнес-моделі циркулярної економіки, що підтримуються новими технологіями, мають підготовлених клієнтів. Наприклад, «Uber» – служба таксі за вимогою,

де водії використовують власні автомобілі, прогнозувала чистий дохід у 2015 р. понад 2 млрд дол., що в п'ять разів більше, ніж у 2014 р., і що в чотири рази більше, ніж у 2013 р. Це впевненість для нових суб'єктів господарювання, які поширюють ці моделі співпраці на інших ринках. Це важливо, оскільки також є вибором способу життя молодих споживачів у цьому десятиріччі.

Нині маємо реальні можливості для забезпечення швидкого зростання капіталу, доступного для сфери бізнесу, що не тільки забезпечуватиме надійну фінансову прибутковість суб'єктами господарювання, а й дасть змогу створити певну соціальну та екологічну цінність. Загалом такі інвестиції зросли з більш як 3 трлн дол. у 2010 р. до більш ніж 6 трлн дол. у 2014 р. (подвоєння за чотири роки). Випуск «зелених» облігацій також збільшився з менш ніж 5 млрд дол. у 2010 р. до майже 40 млрд дол. у 2014 р. (у вісім разів за чотири роки). Провідні інституційні інвестори активізують діяльність у цій сфері: компанія «AXA Group» виділила 150 млн євро внутрішнього капіталу для реалізації інвестиційних проєктів; Страхова група Цюриха розробляє стратегію інвестиційного впливу для сприяння інвестуванню в основні напрями розвитку тощо. Водночас поширюються соціально-демографічні тенденції [5].

Уперше в історії більш як половина населення світу проживає в містах. Продовжується урбанізація та загальний приріст населення: до 2050 р., передбачається збільшення на 2,5 млрд міського населення, або до 66 %. При такому постійному зростанні урбанізації підвищуються пов'язані з цим явищем витрати багатьох активів – на обмін послугами та збір й обробку матеріалів виробництва, на сировину тощо. У такому разі варто скористатися методикою більшої щільності висадки рослин чи укрупнення господарств, простою логістикою чи привабливістю постачальників послуг тощо. Централізоване використання має означати, що зворотна логістика, як і логістика доставки нових продуктів, є більш економічно ефективною.

Політики в усьому світі виступають за впровадження циркулярної практики ведення бізнесу. «Зелена» угода Нідерландів пропонує допомогу компаніям, які реалізують можливості циркулярної економіки. Деякі уряди створили робочі групи для усунення регуляторних бар'єрів, наприклад, робочу групу з ефективності використання ресурсів у Данії, яка має за мету визначити

ризиками для впровадження практики циркулярної економіки в актуальних правилах та запропонувати варіанти їхнього подолання. Донедавна за законодавством Великобританії діяльність мешканців міст, які здавали свої будинки в оренду на короткотерміновій основі, використовуючи веб-сайти, такі як «Airbnb», вважалася незаконною. Законодавство було змінено у 2015 р. для легалізації цієї практики. Шотландський уряд, створюючи службу матеріального брокерства, прагнув агрегувати контракти на 3 млн т вторинних матеріалів, що збираються щорічно, через 200 державних установ, формуючи ефективний ланцюг постачання. Китай вирішив стимулювати використання вторинних матеріалів у виробничих процесах шляхом зменшення на 50–100 % ПДВ на вироблені з них товари.

Існують дві додаткові стратегії вироблення політики, які можуть допомогти пришвидшити циркулярну економіку (рис. 7.1).

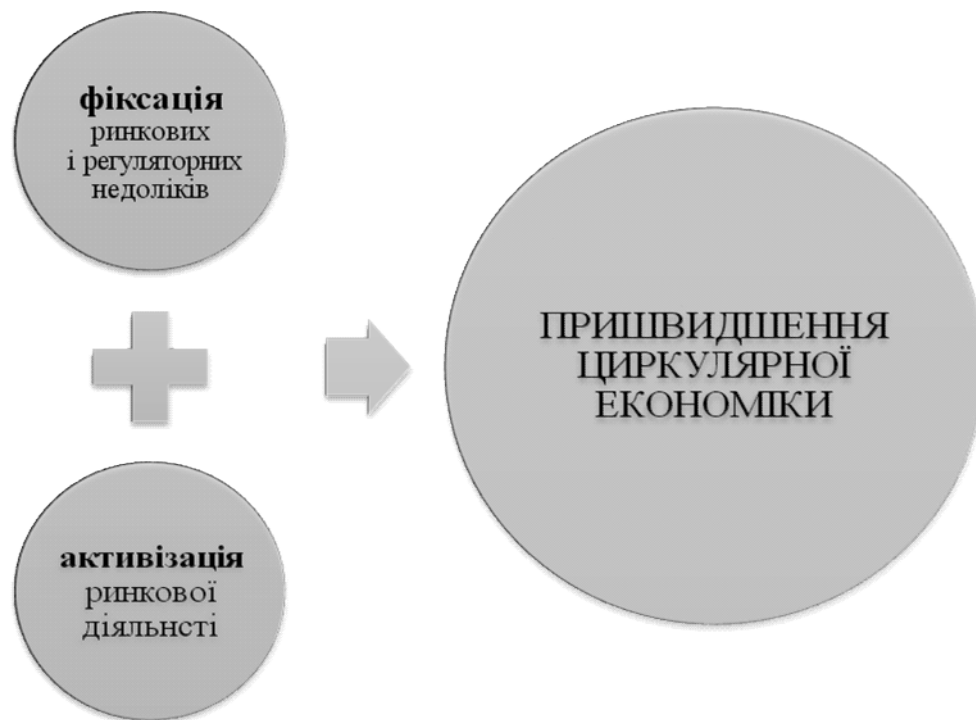


Рис. 7.1. Стратегії пришвидшення циркулярної економіки

Перша – зосередження уваги на ринкових і регуляторних невдачах.

Ці підходи є взаємодоповнювальними. Перехід до циркулярної економіки забезпечує унікальний шанс для бізнесу та політиків

спільно пришвидшити конкретні бізнес-можливості, одночасно сприяючи реалізації суспільних цілей.

Друга – активізація ринкової діяльності шляхом використання таких інструментів:

- встановлення цілей;
- зміна політики державних закупівель;
- створення платформ для співпраці та надання фінансової або технічної підтримки підприємствам.

У дослідженні Європейської комісії визначено 13 бар'єрів для переходу до циркулярної економіки, починаючи від недостатніх рівня кваліфікації працівників та обсягів інвестицій у розробку вторинних продуктів і завершуючи неузгодженістю політики у цій сфері. Запропоновано три типи політичного втручання, що необхідно здійснювати для подолання бар'єрів [4]:

1) регуляторні інструменти:

- імплементація чинного законодавства;
- перегляд відповідного законодавства;
- нові заходи або правила.

2) інші інструменти та підходи:

- добровільні угоди;
- фіскальні стимули, в тому числі податки, збори, інформаційні та консультативні послуги, кампанії з підвищення обізнаності.

3) державні інвестиції, наприклад, у НДДКР, розвиток професійних навичок та підготовка та інфраструктури, промисловий симбіоз і кластери, а також «зелені» державні закупівлі.

Дослідження EREP – це європейська платформа ефективності ресурсів, маніфест та рекомендації щодо ведення політики циркулярної економіки (2012).

Заходи для впровадження циркулярної, ресурсоефективної та стійкої економіки в ЄС:

- заохочення інновацій та пришвидшення державних і приватних інвестицій у ресурсоефективні технології та системи;
- впровадження і використання «розумного» регулювання, стандартів та кодексів поведінки;
- скасування субсидій і податкових пільг;

**Формування політики циркулярної економіки
(за науковими дослідженнями)**

Література	Пропозиції
Дослідження Європейської комісії «Scoping study to identify potential circular economy actions, priority sectors, material flows and value chains» (2014)	Визначено 13 бар'єрів для переходу до кругової економіки; 3 типи політичного втручання
Дослідження EREP – це європейська платформа ефективності ресурсів	Маніфест та рекомендації щодо ведення політики циркулярної економіки
Дослідження Комітету екологічного аудиту Комітету палати громад Великобританії (UK House of Commons Environmental Audit Committee) «Growing a circular economy: Ending the throwaway society» (2014)	Першочергове завдання впровадження в життя циркулярної філософії
Дослідження Університетського коледжу Лондона (University College London) «Policy Options for a Resource Efficient Economy» (POLFREE)	Ефективне використання ресурсів (вторинних як основних)
Дослідження європейського агентства з навколишнього середовища «Ефективність ресурсів у Європі»	Викладено базові ідеї побудови такого суспільства з чіткими орієнтирами
Програма ефективного використання ресурсів (ProgRes) (2012). Федерального міністерства охорони навколишнього природного середовища, охорони природи, будівництва та ядерної безпеки Німеччини (BMUB)	Зменшення екологічних збитків та збільшення робочих місць за рахунок впровадження циркулярної економіки

- створення кращих ринкових умов для товарів і послуг, які мають менший життєвий цикл і є довговічними, ремонтвані та підлягають вторинній переробці;
- запобігання дефіциту ресурсів у сфері політики на національному, європейському і глобальному рівнях;

- визначення для всіх економічних суб'єктів цілей політики з метою підвищення ефективності економіки та розвитку суспільства до 2020 р.;
- вимірювання прогресу, пов'язаного з використанням землі, матеріалів, води та обсягами викидів парникових газів, а також біорізноманіттям.

Комітет екологічного аудиту Комітету палати громад Великобританії в умовах зростання циркулярної економіки (2014) розробив для уряду країни такі рекомендації:

- реформувати правила оподаткування та відповідальності виробників, щоб винагороджувати компанії, які розробляють більше вторинних продуктів;
- надавати інформацію про місцезнаходження матеріалів;
- надати місцевим органам влади право на безпосереднє керівництво процесам збирання та переробки матеріалів, у тому числі харчових відходів;
- встановити більш тривалі гарантійні терміни для споживчих товарів;
- встановити нові стандарти для екодизайну;
- припинити діяльність підприємств, які використовують матеріали, що не підлягають переробці, за наявності кращих альтернатив;
- використовувати стандарти державних закупівель для сприяння розвитку циркулярної економіки;
- заохочувати Зелений інвестиційний банк фінансувати інноваційні технології кругової економіки.

Науковці Університетського коледжу Лондона (UCL) у дослідженні «Варіанти політики для економіки ефективного використання ресурсів» (POLFREE) підтримали ініціативи Європейської комісії щодо ефективного використання ресурсів. Запропоновано нове поєднання політики, бізнес-моделей і механізмів глобального управління, за допомогою якого можна підвищити ефективність використання ресурсів.

Основні робочі інструменти [6]:

- з'ясувати причини неефективного використання ресурсів;
- розробити нові концепції та парадигми для ведення політики підвищення ефективності ресурсів;

- розробити сценарії та змоделювати напрями реалізації політики ефективного використання ресурсів;
- забезпечити підтримку у веденні політики ефективності ресурсів.

До співпраці залучено такі інститути: Вуппертальський університет, TNO, Маастрихтський університет, науково-дослідницький інститут в Оснабрюку, Інститут сталого розвитку Європи (Відень), Потсдамський інститут з досліджень кліматичних змін та інші.

Європейське агентство з навколишнього середовища висвітлило питання ефективності ресурсів в Європі, окресливши напрями політики та основні підходи в 31 країні, що є членом ЄЗ, та країнах-партнерах (2011).

За результатами огляду політики та інструментів ефективності використання ресурсів у 31 європейській країні з метою аналізу національного досвіду у розробці та впровадженні політики ефективного використання ресурсів зроблено такі висновки:

- не існує чіткого визначення чи загального розуміння терміна «ефективність ресурсів» між країнами;
- лише Австрія та Німеччина (а також регіон Фландрії у Бельгії) мають спеціальний стратегічний документ для ефективного використання ресурсів;
- пріоритетними ресурсами, про які найчастіше повідомляють країни, є енергоносії (22 згадки), відходи (18), мінерали та сировина (16), вода (14);
- стратегічні цілі щодо підвищення ефективності використання ресурсів є доволі загальними за характером; найчастіше йдеться про забезпечення більш ефективного використання ресурсів, збільшення обсягів переробки відходів, зростання частки відновлюваних джерел енергії та запобігання виникненню тощо.

Федеральне міністерство охорони навколишнього природного середовища, охорони природи, будівництва та ядерної безпеки Німеччини (BMUB) розробило Програму ефективного використання ресурсів (ProgRess) (2012) [1]. Це дасть змогу зменшити

екологічні збитки, підвищити конкурентоспроможність німецької економіки, створити нові робочі місця та забезпечити довготермінову зайнятість.

У 2002 р. уряд Німеччини визначив мету подвоїти продуктивність сировини до 2020 р. порівняно з 1994 р. Програма ProgRess сприяє її досягненню. Визначено стратегічні підходи та закріплені заходи, такі як посилення консультацій з ефективності для МСП, підтримка систем управління навколишнім середовищем, врахування ресурсних аспектів у процесах стандартизації, використання ресурсоефективних продуктів і послуг у сфері державних закупівель, застосування схем маркування та сертифікації продукції і вдосконалення управління закритим циклом. Прикладами матеріальних потоків і технологій, важливих для стратегічних підходів, є об'ємні, рідкісні та стратегічні метали, фотоелектрична та електрична мобільність, сталє будівництво і замкнуте управління пластмасовими відходами. Уряд країни повідомлятиме кожні чотири роки про прогрес у цьому напрямі.

Формальне акціонування на основі приватизації державних підприємств у суспільстві без демократичних традицій, підприємницької культури, повної нерозвиненості інститутів ринкової економіки та громадянського суспільства стало унікальним у світовій практиці експериментом – швидкою, масовою і практично безоплатною передачею прав власності окремим особам. Чинна структура вітчизняної економіки у будь-якому аспекті не відповідає сучасним моделям інклюзивного зростання. Повномасштабна криза у переважній більшості сфер економіки, техніко-технологічна відсталість, низький рівень інвестиційно-інноваційної активності стали наслідком кумулятивної деструктивної дії комплексу чинників різної природи, але передусім дії екстрактивних інститутів. Водночас ці складні умови і черговий кризовий стан надають шанс для зміни інституційної основи, для чого необхідні інклюзивні інститути, – правила й норми, втілені через відповідні структури, організаційно-комунікаційні зв'язки, законодавчо нормативне забезпечення, що і закладено в «Стратегії – 2030», як «Операційна ціль 7.3 – Створити ефективні, підзвітні та інклюзивні інституції на всіх рівнях» [3].

В Україні достатньо виступів як учених, так і політиків та урядовців, які бачать єдину можливість «перейти від «сировинного

дрейфу» і «боргової ями», залежності від міжнародних фінансових інститутів до європейського рівня добробуту» в переході «від екстрактивної до інклюзивної економіки, при якій в економічних процесах будуть задіяні широкі верстви населення, які зможуть вільно проявляти свої таланти і підприємницьку ініціативу».

Деякі з них вважають ключовими механізмами для цього кооперативний рух і програми на зразок ESOP, які діють в США і Європі, вважаючи що – «це реальний шлях до «м'якої деолігархізації» і інклюзивної економіки». Однак в Україні на сьогоднішній час вже існує законодавча ініціатива, яку з повним правом можна вважати кроком до інклюзивної економіки, залучення широких верств населення до розв'язання соціально-економічних, демографічних, екологічних проблем сільської місцевості і українського сільського господарства.

Однак система екстрактивних інститутів України разом із її нестабільною податковою, валютною, регуляторною політикою сформували одне із найгірших бізнес-середовищ у світі, яке виключає можливості самозайнятості широких верств населення, але завжди надає їх для збагачення тільки одного прошарку – власників великого бізнесу. І з прийняттям народними обранцями закону про подовження мораторію ще на рік, влада підтвердила курс на збереження такого стану речей, який на користь тільки аграрним олігархам, які зараз можуть за безцінь брати в оренду сотні тисяч гектарів. Ця інституційна стійкість і сили, що стоять за нею, допомагають пояснити і те, чому з нерівністю так важко боротися і чому так важко зробити бідні країни багатими. «З точки зору тих, хто контролює політичну владу, немає ніякої необхідності вводити більш ефективні для економічного зростання і добробуту населення інститути, якщо діючі інститути набагато краще служать інтересам самої влади». У зв'язку з цією ситуацією, конкретне рішення якої, до речі, не передбачено ані в Стратегії «Україна – 2020», ані у Проєкті «Україна – 2030» (гасла це одне, а законодавчі акти – інше), доцільно навести приклад переходу від екстрактивних інститутів до інклюзивних, який відбувся в США шляхом розв'язання саме земельного питання. Це також є прикладом того, яку роль може мати впровадження інклюзивного інституту в модернізаційному перетворенні країни. Після громадян-

ської війни Півночі і Півдня бурхливий розвиток промисловості на півночі США призвів до появи великих промислових корпорацій, які використовували політичний вплив, щоб регулювати економіку країни в своїх інтересах. Крім того, істотний рівень екстрактивності економічних і політичних інститутів зберігався і на Півдні США, в штатах колишньої Конфедерації. На той час США були середньо розвинутою країною із сировинною економікою – в 1862 р. близько 60 % американського експорту давала бавовна-сирець із сільськогосподарського Півдня. Головним економічним ресурсом була земля, але на Півдні вона була розподілена поміж крупними землевласниками [9].

Однак автори концепції інклюзивних інститутів не вважають дуже істотним вплив на економічне зростання історичних і соціокультурних факторів, обґрунтовуючи свою позицію прикладами із історії країн, які з різних причин були розділені, і внаслідок опанування в різних частинах колишньої єдиної країни різних інституційних умов, через деякий час продемонстрували неймовірну різницю як у темпах економічного зростання, так і в рівні добробуту населення. Наприкінці 1990-х рр., лише через півстоліття після поділу, економічне зростання в Південній Кореї і стагнація в КНДР призвели до десятикратної різниці в рівні доходів між двома частинами цієї колись єдиної країни. Економічна катастрофа в Північній Кореї, яка занурила мільйони людей в безодню злиднів, особливо вражає саме при порівнянні зі ситуацією в Південній Кореї: ні культура, ні географія, ні різниця в освіті не можуть пояснити розбіжні траєкторії розвитку двох Кореї.

Видатний дослідник з інституційної теорії, Нобелівський лауреат Даглас Норт уважав, що великі зміни інституційної основи суспільства настають тоді, коли зацікавлена в них сторона з достатньою силою може обстоювати свою позицію. Водночас він допускав, що неперервні поступові зміни в конкретних напрямках з плином часу поступово видозмінять інституційну основу настільки, що вона відкриє іншу сукупність варіантів розвитку. Цей висновок можна віднести до тих перспектив інклюзивного суспільства, які надає розпочата в Україні децентралізація влади і реформа місцевого самоврядування, у процесі яких може відбуватися зміна чинної інституційної основи. Д. Аджемоглу і Д. Робінсон висловили припущення, що можливість перетворення екстрактивних інсти-

тутів в інклюзивні завжди існує і багаторазово відбувалася в історії, хоч і залежить від супутніх чинників, з яких вони виділяють такі: ступінь екстрактивності інститутів – що більше можливостей і засобів у розпорядженні правлячих груп у придушенні будь-якої опозиції аж до тиранії, то складніший розвиток у бік інклюзивних інститутів; існування інститутів в країні, які могли б хоча номінально створити противагу правлячим елітам; утворення широкої соціальної коаліції, яка представляє максимальну різноманітність наявних груп і гарантує, що будь-яка вузька група в межах коаліції не зможе встановити екстрактивні інститути, оскільки такі дії будуть зупинені іншими учасниками коаліції.

Події 2014 р. проклали шлях до влади політичним силам, які уособлюють менш концентровані і значно більш політично роз'єднані групи капіталу, ніж раніше, що може породити і нові взаємовідносини у владі, і нові можливості інституційних перетворень, а саме – цілеспрямоване формування інститутів, ефективних з точки зору досягнення цілей інклюзивного розвитку, з якого отримує вигоду більшість населення, що зумовлює зростання рівня життя, добробуту і скорочення бідності.

Поряд з тим варто окреслити базові ідеї економіки спільного використання (шерингова економіка), що є економічною моделлю, яка часто визначається як діяльність, базована на рівноправній (P2P) основі придбання, надання або спільного доступу до товарів і послуг, що полегшується платформою on-line на основі спільноти. Спільноти людей ділилися використанням активів протягом тисяч років, але поява Інтернету – використання великих даних – допомогло власникам активів і тим, хто прагне їх використовувати – легше знайти один одного. Таку динаміку можна також назвати часткою економіки, спільним споживанням, економікою співпраці або економікою однопітків.

Шерингові економіки дають змогу окремим особам і групам заробляти гроші на непрацюючих активах. Таким чином, фізичні активи поділяються як послуги. Візьміть, наприклад, сервіси для спільного використання автомобілів, як Lyft і Uber. За даними Інституту Брукінгса, приватні транспортні засоби не використовуються протягом 95 % свого життя. У цьому ж звіті детально викладені переваги Airbnb щодо вартості готелю перед готельним простором, оскільки власники житла використовують вільні спальні.

Як повідомлялося, тарифи Airbnb на 30 до 60 % дешевші, ніж ціни на готелі в усьому світі. Економіка спільного використання розвивалася протягом останніх кількох років, а тепер служить всеохопливим терміном, який стосується цілої низки онлайн-економічних операцій, які можуть навіть включати взаємодію між бізнесом та владою [8].

Інші платформи, які приєдналися до економіки спільного використання, включають:

платформи співпраці – компанії, які надають спільні робочі місця для фрілансерів, підприємців та працівників, які працюють на дому, у великих містах;

Peer-to-Peer платформи кредитування – компанії, які дозволяють фізичним особам надавати позики іншим фізичним особам за ставками, дешевшими, ніж ті, що пропонуються через традиційні кредитні установи. Модні платформи – сайти, які дозволяють особам продавати або орендувати свій одяг;

фріланс-платформи – сайти, які пропонують співпрацювати з позаштатними працівниками в широкому спектрі, починаючи від традиційної позаштатної роботи до послуг, що зазвичай зберігаються для підсобників. Прискорена, передовсім зростанням Uber і Airbnb, шерингова економіка зростає з 14 млрд дол. у 2014 р. до прогнозованих 335 млрд дол. до 2025 р.

Сучасні критики шерингової економіки часто звертають увагу на регуляторну невизначеність. Підприємства, що пропонують послуги оренди, часто регулюються федеральними, державними або місцевими органами влади. Неліцензовані особи, що пропонують послуги оренди, можуть не дотримуватися цих правил або сплачувати пов'язані з ними витрати, надаючи їм «несправедливу» перевагу, що уможливорює пропозицію нижчих цін. Існує також побоювання, що більша кількість інформації, розміщеної на онлайн-платформі, може створити расову та/або гендерну упередженість серед користувачів.

Airbnb довелося зіткнутися зі скаргами на расову дискримінацію з боку афро-американських і латиноамериканських орендарів. У тому, що називається спільним споживанням, економікою спільного використання або економікою однолітків, власники здають в оренду те, що не використовують, наприклад, автомобіль, будинок або велосипед, для незнайомця за допомогою цих послуг. Компанія,

як правило, має систему eBay-рейтингу або систему перегляду, щоб люди з обох сторін угоди могли довіряти іншим. Завдяки популярності цих послуг багато людей не повинні купувати, коли можуть орендувати інші [6]:

- Рон Дж. Вільямс, генеральний директор SnapGoods, сайт для кредитування і запозичення високоякісних предметів побуту, таких як камери, посуд або музичні інструменти.
- Airbnb – мандрівники можуть орендувати кімнату або весь будинок чи британський замок на Airbnb.
- DogVacay – власники собак можуть залишити собаку з господарем, який піклується про неї. Це дешевше, ніж розплідник, і дає собакам зручніше місце для проживання, повідомляє компанія.
- RelayRides – підтримувані компанією Google Ventures системи RelayRides дозволяють людям брати автомобілі у сусідів. Вони можуть орендувати автомобілі на годину або один день. Якщо автомобіль має Onstar, користувачі можуть відкрити його автоматично через мобільний додаток. Ця послуга є доступною по всій країні.
- TaskRabbit – це мобільний ринок для людей, які наймають людей для виконання завдань, починаючи від доставки, майстра до офісної допомоги. Заснований у 2008 р., сайт має 4 000 TaskRabbits на сервісі по всій країні, які пропонують виконувати завдання, які розміщені людьми, що шукають сервіс. В усіх беруть інтерв'ю і перевіряють їх перед тим, як перейти до системи.
- Getaround дає змогу людям запозичувати автомобілі від інших. Власники, які перебувають поза містом, можуть також залишити свій автомобіль з Getaround, який орендує автомобіль, чистить його і піклується про нього. Getaround автомобілі покриваються 1 млн дол. США страхового полісу з Berkshire Hathaway. Сьогодні працює в Сан-Франциско, Остіні, Портленді, Сан-Дієго, Чикаго.

Вибухове зростання економіки спільного використання вразило навіть оптимістичних ринкових експертів. З одного боку, нині існує багато тисяч платформ економіки, що діють практично в кожному секторі та діяльності в усьому світі. Так, у 2009 р., їх було

кілька: Zipcar, BlaBlaCar та Couchsurfing. Airbnb було запущено восени 2008 р., Uber – навесні 2009 р. [9]:

Та це вже не перевага тисячоліття, а частина сучасного суспільства. Водночас економіка спільного використання втратила частину своєї оригінальної привабливості.

У перші дні рідко не було розмови про те, як економіка спільного використання могла б відповідально пом'якшити гіперспоживання і по-справжньому побудувати спільні зв'язки. Ці пільги не зникли, але все важче знайти платформи для спільної економіки, які реалізують ці принципи в реальності. Основна увага перейшла на зручність, ціну та транзакційну ефективність: «спільнота» як товар.

У такому процесі росту «у прогресії» ми не можемо забувати, що побудова процвітаючої, стабільної платформи економіки спільного використання залежить в основному від двох елементів:

змін у мисленні та довіри

Платформи, які прагнуть рости занадто швидко (чи витратити гроші занадто швидко, або припускати, що попит буде експоненціальним) або компрометувати довіру клієнтів (що важко побудувати і дуже легко втратити), можуть опинитися перед важкими рішеннями.

У світі зі швидко зростаючою економікою, ресурсами, що постійно зменшуються, надмірно населеними містами і несподіваними цінами, економіка спільного використання у поєднанні з циркулярною економікою виглядає як чіткий шлях та вектор розвитку для багатьох країн.

Чіткими перевагами економіки спільного використання є [3]:

• *Гнучкість*

На цьому ринку не потрібно «володіти» тим, що використовується, адже графік – завжди гнучкий. Наприклад, з розвитком економіки спільного використання, можливість роботи як цифрового кочівника з будь-якого місця у світі полегшується на 1 000 разів. З платформами спільного перевезення, наприклад іспанською Ecooltra та Yego, e-scooter, Bicing; міжміські платформи для обміну поїздками Amovens і BlaBlaCar; або німецький car2go та drivenow, котрі пропонують компанії спільного користування автомобілем у головних Європейських містах.

- *Незалежність*

Для тих, хто не піклується про традиційну роботу, спільність економік не потребує професійного робочого середовища, тому немає потреби залишатися в атмосфері, яка відповідає вашій особистості. Найкращим прикладом цього є велика кількість коворкінг-просторів, які накопичуються. Ще більше професій, які дозволяють знешкоджувати атмосферне середовище, вибирають роботу дистанційно, а не в одному фізичному просторі.

- *Стійке використання ресурсів у напрямі циркулярної економіки*

Економіка спільного використання допомагає споживачам заробляти гроші, здаючи в оренду невикористані товари або ресурси, розширюючи можливості до розвитку різноманітних циркулярних смарт стартапів. Наприклад, здаючи в оренду будинок, з допомогою Airbnb, дорогі інструменти з гаража, автомобілі, або навіть ділячись залишками продуктів у холодильнику, перш ніж відправитися на свято. Все це допомагає скоротити відходи, і забезпечує спосіб для перепродажу предметів та їх повторного використання.

- *Розбудова довіри до спільноти*

Економіка спільного використання (шерингова економіка) як і циркулярна економіка базується на довірі та співпраці між користувачами і постачальниками. Оцінки та рейтинги – очікувана частина кожної платформи, сприяючи чесності та прозорості, які є ключовими компонентами успішної економіки спільного використання. Барселонська платформа Vadi, яка прагне зробити містожиття доступним для всіх і скрізь, з'єднавши людей зі спільними просторами, є прекрасним прикладом того, як економіка спільного використання в основному керується людьми в ній.

- *Економічні вигоди*

Очевидною перевагою економіки спільного використання є фінансові вигоди, які вона надає споживачам. Згідно з доповіддю компанії Deloitte про економічні наслідки Airbnb, споживачі заощаджують в середньому 88 дол. на ніч, залишаючись у пропонованому приміщенні Airbnb, на відміну від традиційного житла. Ці економічні вигоди допомагають не тільки користувачам і постачальникам послуг, а й працівникам, зайнятим на цих платформах по всьому світу.

Та поряд з очевидними вигодами, варто виокремити потенційні мінуси економіки спільного використання:

– *Безпека*

Більшість платформ економіки спільного використання ґрунтуються на довірі, а також на рейтингах гостей та господарів.

– *Відсутність нормативних актів*

Іншим недоліком є те, що у багатьох випадках існує відсутність регулювання та контролю за продуктами і послугами, які обмінюються під час цих операцій. Наприклад, готелі перевіряються для забезпечення якості, тоді як квартири Airbnb – ні. Цифровий підхід моделі «економія спільного використання» не узгоджується з чинними законами і нормативними актами, а надання економічних послуг не повинно відповідати певним нормативним вимогам, що, з іншого боку, допомагає зберегти надані послуги.

– *Невизначене майбутнє*

Економіка спільного використання, як і циркулярна економіка, безсумнівно, має своїх любителів і тих, хто вважає це «космічним» поняттям. Багато хто не готовий перейти до цієї моделі, а інші у повсякденному житті вже використовують більше чотирьох платформ.

– *Нестабільність доходу та вигоди*

Незважаючи на те, що економіка спільного використання дає багато можливостей у робочому часі, подорожах і свободі, робочі місця можуть бути більш нестабільними і не можуть забезпечити прожитковий мінімум. Працівники повинні платити за витрати, пов'язані з веденням бізнесу (утримання, страхування тощо), що забирають левову частку своїх доходів. Суть у тому, що споживачі та бізнес продовжують розвиватися, і економіка спільного використання буде розвиватися з ними. Якщо хтось «просто хоче заробити додаткові гроші», щоб погасити борг або заощадити на велику покупку, це може бути відмінним способом заробити додаткові гроші. Якщо споживачі розглядають його як єдине джерело доходу, це може бути набагато складніше.

Як допомога в повторному використанні ресурсів і зменшенні відходів, економіка спільного використання є однією з найважливіших моделей сучасності.

Завдяки постійно зростаючій популярності «спільного використання» та зростання економіки спільного використання (еконо-

міка концернів, спільне споживання тощо), компанії у всьому світі роблять її швидкою, легкою та дешевою для отримання товарів і послуг, тобто процес інклюзується.

7.2. Методика оцінювання циркулярності економіки Європейського Союзу

Як зазначалось вище, циркулярна економіка є більше, ніж просто замкнутою економічною системою. Враховуючи глобальний кругообіг вихідного матеріалу (матеріалу, який використовується), варто оцінити циркулярність. За станом на 2015 р. видобуті ресурси становили 84,4 млрд т (це чотири групи ресурсів: мінерали, викопне паливо, металеві руди та біомаса). У ході контролю здійснення щорічних матеріальних витрат з'ясовано, що видобувні ресурси доповнюються ресурсами відпрацьованого циклу. У 2015 р. світова економіка використовувала 8,4 млрд т циркулярних ресурсів (відпрацьованих). Це дало змогу використати матеріальних ресурсів до 92,8 млрд т. Більшість матеріалів (56,8 млрд т), які щорічно надходять у світову економіку, використовуються суспільством як продукти, які мають короткотривалий період експлуатації (швидко псуються) і досягають кінцевого використання, як правило, протягом року. Решта 36,0 млрд т матеріалів переходить у довготерміновий запас. Після задоволення потреб суспільства випуск ресурсів набуває вигляду побутових відходів, викидів тощо. Велика частина відходів походить із довготермінових запасів, наприклад, відходів зносу інфраструктури та житла або металобрухту [4].

Для оцінювання циркулярності економіки використовується показник циркулярності. Отже, циркулярність економіки (global circularity metric) за станом на 2015 р. вимірювалася показником 9,1 %:

$$\text{Циркулярні матеріали (вторинна сировина) / Видобуті ресурси} = 8,4 \text{ млрд т} / 92,8 \text{ млрд т} = 9,1 \%$$

Значення 9,1 % для показника циркулярності економіки свідчить про значний розрив – циркулярний геп, що становить понад 90 %. Незважаючи на те, що наша нинішня економіка є переважно

лінійною, доцільно окреслити контекст того, як це може бути використано на практиці.

Отже, циркулярність економіки (global circularity metric (GCM)) – це спрощений вимір для дуже складної системи. Обчислення та інтерпретація GCM мають одну важливу сторону – дають змогу визначити чотири загрози чи виклики, властиві сучасній глобальній економіці.

Завдання GCM:

1) постановка орієнтирів (визначення еталонів). Реальна цінність такого показника – його здатність встановлювати нульове вимірювання для земної кулі та відстежувати прогрес у часі. Це передбачає необхідність періодичного звітування про набутті цінності, як наприклад, щорічний UN Emissions Gap Report;

2) визначення основних характеристик (особливостей). Циркулярна економіка не така сама, як система, яка оптимізує переробку матеріалів. Навпаки, йдеться про збереження вартості настільки довготривало, наскільки це можливо. Ці стратегії розширюють функціональний термін експлуатації виробів, завдяки чому запобігають утворенню відходів, зменшуючи їхні обсяги і водночас потребу у відповідних ресурсах для виробництва нових продуктів для заміни;

3) якість даних. Для кількісного визначення глобальних матеріальних потоків і запасів застосовують різні дані. Дані про отримання та використання матеріалів відносно надійні, а щодо відходів матеріалів, які викидаються, як правило, менш правдиві, оскільки останні мають неоднорідний характер, географічно розпорошені та їхня класифікація відрізняється за статистичними джерелами;

4) зниження якості. Запропонована методика зосереджується на кінцевому циклічному використанні матеріалів (end-of-use cycling of materials), які повторно застосовуються в економічній системі, але не враховується феномен їхнього складу та якості.

У межах реалізації основних напрямів діяльності щодо забезпечення сталого економічного розвитку європейських країн і Плану дій у галузі циркулярної економіки у січні 2018 р. Європейська комісія ухвалила комплекс таких заходів:

- Загальноєвропейську стратегію ЄС щодо пластмас у циркулярній економіці та додаток, спрямовані на перетворення

способів розробки, виробництва, використання та переробки пластмас і виробів із них. До 2030 р. всі пластмасові пакування мають бути перероблені. Стратегія також акцентує на необхідності вжиття конкретних заходів, наприклад, застосуванні законодавчого інструментарію щодо зменшення накопичення пластмасових відходів, за одноразового використання виробів із цього матеріалу (це найбільше впливає на забрудненість морів та океанів). З метою зменшення обсягів пластмасових відходів, що накопичуються у навколишньому середовищі, Європейська комісія прийняла пропозицію щодо необхідності формування приймальних споруд у морських портах для розв'язання питання із корабельними відходами та опублікувала звіт про вплив використання пластику довкілля;

- необхідність розробки законодавства про хімічну промисловість, продукти виробництва та відходи. Структура моніторингу циркулярної економіки забезпечується на рівні ЄС та відповідному національному рівні. Моніторинг базується на 10 основних показниках, які охоплюють кожний етап, тобто виробництво, споживання, поводження з відходами і вторинною сировиною, а також економічні аспекти (індикаторне оцінювання);
- оприлюднила доповідь про стратегічно важливу (критичну) сировину та циркулярну економіку, в якій висвітлено потенціал використання 27 основних матеріалів в економіці.

Отже, початковим індикатором, що пропонує Європейська комісія, є забезпеченість ЄС сировиною (%) EU self-sufficiency for raw materials, % (рис. 7.2).

Цей індикатор вимірює, наскільки ЄС є незалежним від решти країн світу у забезпеченні окремими сировинними матеріалами. Сировина необхідна для функціонування економіки ЄС. Функціонування різноманітних галузей промисловості залежить від постачання сировини, тобто її видобутку, переробки та імпорту. План дій ЄС для циркулярної економіки передбачає конкретні заходи у сфері критичної сировини. Критична сировина – це продукти, що мають велике економічне значення для ЄС. У деяких випадках їхній видобуток спричиняє загрозові екологічні наслідки.

Однак такі продукти мають критично важливе економічне значення при значних наслідках для екології. Відновлення такої сировини є однією з основних проблем, які необхідно розв'язати при переході до циркулярної економіки [6]:

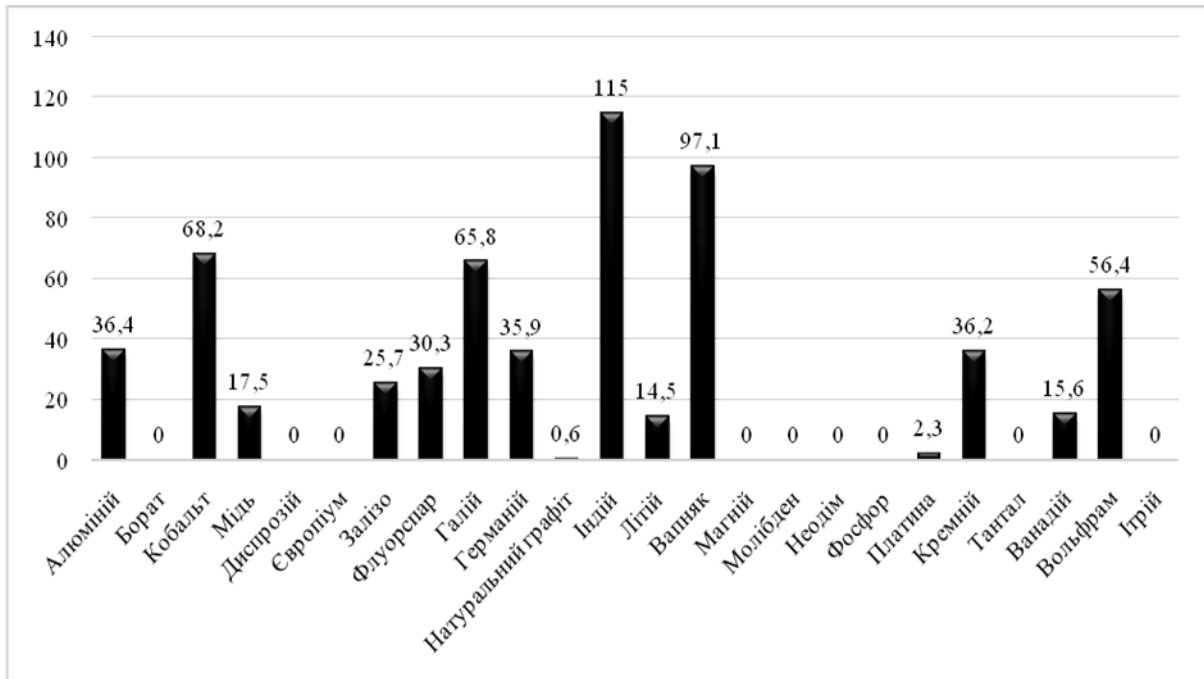


Рис. 7.2. Забезпеченість ЄС окремими сировинними продуктами, %
Джерело: складено автором

Отже, критична ситуація властива диспрозію, європіуму, природному графіту, молибдену, фосфору та платини – забезпеченість ЄС цими матеріалами наближена до нуля.

Кілька критичних сировинних ресурсів (critical raw materials (CRM)), зокрема, ванадій, вольфрам, кобальт і сурма, мають високу рециркуляцію, інші характеризуються швидкою переробкою після завершення терміну експлуатації (наприклад, рециркуляція) досягає 95 % для промислових каталізаторів і 50–60 % – для автомобільних).

Наступним показником є утворення побутових відходів на душу населення (Generation of municipal waste per capita) (рис. 7.3). Саме цей індикатор виступає свідченням ефективності заходів щодо запобігання формуванню відходів та зміни моделі споживання громадян. Перевага концентрації на побутових відходах, а не промислових, полягає у тому, що вона відображає спожива-

ння, не впливаючи водночас на наявність чи відсутність сильних секторів виробництва в країні. Навіть якщо побутові відходи становлять лише близько 10 % від загальної їхньої кількості або близько 30 % від виробленого обсягу відходів, окрім основних мінеральних відходів, подальша еволюція зумовлює зміну моделі споживання та дає змогу запобігати виникненню відходів державчленів ЄС за ефективної діяльності їхніх громадян [1].

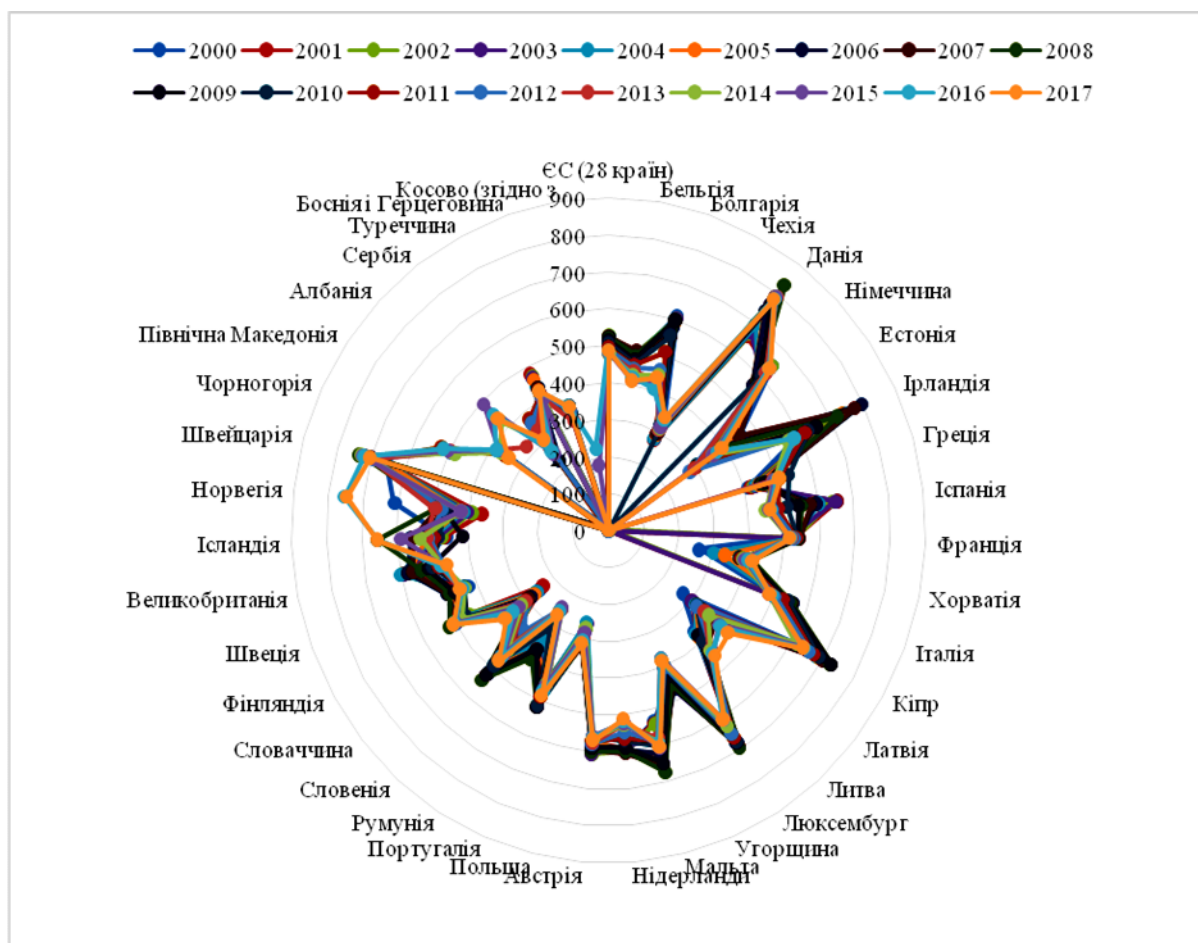


Рис. 7.3. Утворення побутових відходів на душу населення, кг
Джерело: складено автором

На рис. 7.3 відображено виробництво побутових відходів за країнами, обсяги яких виражені в кілограмах на душу населення. Наприкінці 2016 р. обсяги виробництва побутових відходів значно відрізняли: від 777 кг на душу населення в Данії до 261 кг у Румунії. Варіації відображають відмінності в моделях споживання та економічному багатстві, але також залежать від умов збирання побутових відходів та управління. Існують відмінності між країнами залежно від того, як відходи від торгівлі та адміністрування разом із

відходами домашніх господарств збираються та здійснюється управління цим процесом. Отже, у 19 із 31 країни (держави-члени ЄС та ЄАВТ) обсяги побутових відходів, що утворюються на душу населення, зростали упродовж 2000–2016 рр. Найвищі середні темпи зростання зафіксовано для Мальти (2,5 %), Греції (2,4 %), Латвії (2,1 %) та Данії (1,9 %). Найбільше скорочення відбулося у Болгарії (при середньорічному зменшенні, що становило – 2,5 %), потім у Румунії (–1,3 %) та Словенії (–1,2 %).

Найважливішими індикаторами, що характеризують циркулярну економіку загалом та Європейського Союзу зокрема, є такі: рівень переробки побутових відходів (Recycling rate of municipal waste); рівень переробки відходів загалом, крім основних мінеральних (Recycling rate of all waste excluding major mineral waste); рівень переробки відходів упаковки (Recycling rate of packaging waste by type of packaging); рівень переробки електронних відходів (Recycling rate of e-waste); рівень переробки біологічних відходів (Recycling of biowaste); рівень переробки будівельних і мінеральних відходів (Recovery rate of construction and demolition mineral waste) [7].

Охарактеризуємо окремі з цих індикаторів. Перший (Recycling rate of municipal waste) вимірює частку утилізованого побутового сміття у загальній кількості побутових відходів. Утилізація охоплює утилізацію матеріалу, компостування та анаеробне перероблення.

Таким чином, найвищий рівень рециркуляції побутових відходів визначений у Німеччині, далі стабільно високі позиції мають Бельгія, Данія, Франція, Італія, Словенія, Швеція та Чорногорія. У 2016 р. найбільший відрив у збільшенні рівня рециркуляції характерний для Литви, Болгарії, Чехії, Люксембургу, Польщі (рис. 7.4).

Німеччина має найвищий рівень переробки у світі. Австрія посідає друге місце, далі за рейтингом визначено Південну Корею та Уельс. Зазначеним чотирьом країнам вдалося переробити від 52 % до 56 % муніципальних відходів. Швейцарія перебуває на п'ятому місці (переробляє майже половину власних комунальних відходів).

За даними Eunomia, ці країни ведуть таку загальну державну політику, яка стимулює розвиток сфери переробки, спрощуючи для домашніх господарств цей процес, забезпечуючи його фінансува-

ння і мотивуючи до здійснення такого виду діяльності. З цією метою встановлюються чіткі політичні цілі для органів місцевого самоврядування [2].

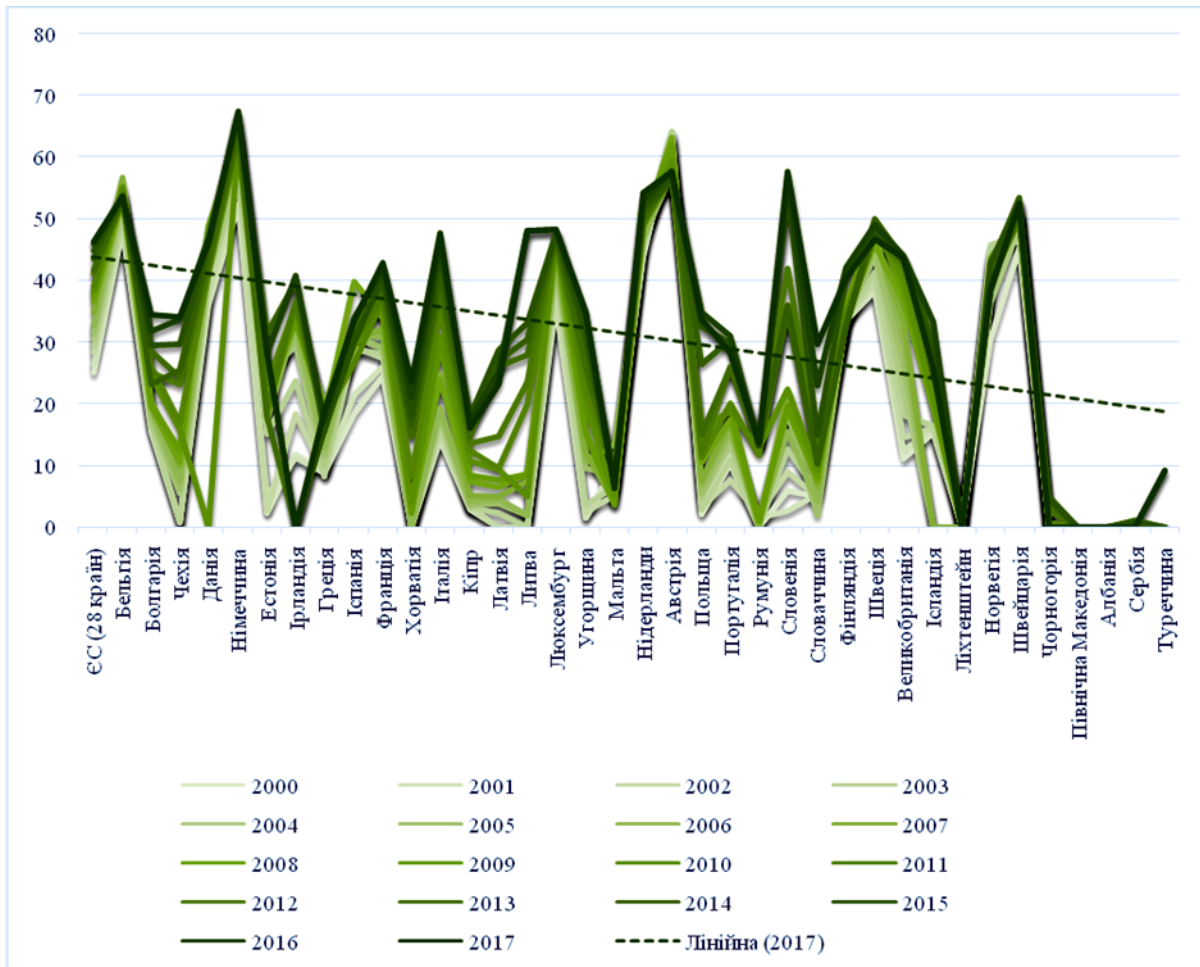


Рис. 7.4. Рівень рециркуляції побутових відходів, %

Джерело: складено автором

Так, Уельс має доволі амбітні цілі щодо утилізації. Ця країна прагне досягти нульових відходів до 2050 р., ЄС сприяє реалізації цієї мети, визначивши до 2030 р. орієнтир забезпечення переробки щонайменше 65 % відходів. За прогнозним оцінюванням Eunomia, Уельс може бути світовим лідером у сфері переробки, досягнувши результатів Німеччини у 2018 р.

Наступним показником є рівень рециркуляції всіх відходів, окрім основних мінеральних відходів (%) (Recycling rate of all waste excluding major mineral waste). Цей індикатор передбачає обробку даних щодо відходів, зібраних в одній країні та перероблених в іншій (рис. 7.5).

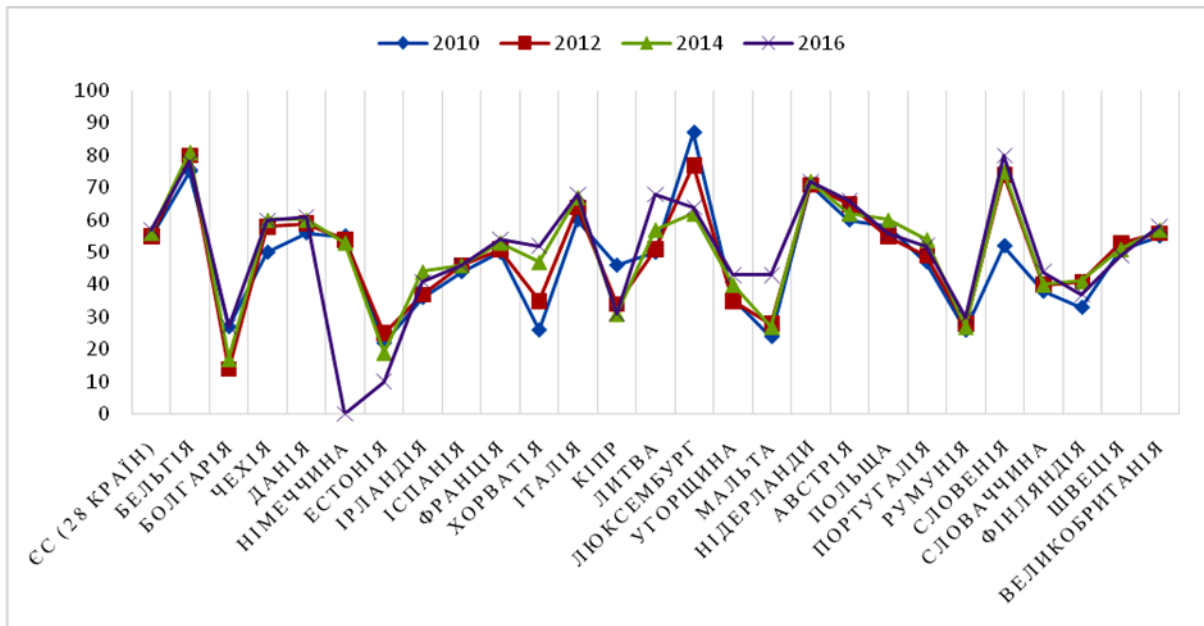


Рис. 7.5. Рівень рециркуляції всіх відходів, окрім основних мінеральних відходів, %

Джерело: складено автором

Обсяги перероблених відходів визначають і регулюють так: відходи, перероблені на вітчизняних підприємствах, плюс відходи, вивезені з країни для переробки, мінус відходи, ввезені та перероблені вітчизняними суб'єктами господарювання. Цей показник охоплює шкідливі та небезпечні відходи всіх галузей економіки і домашніх господарств, у тому числі вторинні, за винятком більшості мінеральних відходів. Це дає змогу проводити порівняння за країнами, оскільки мінеральні відходи у дуже великих обсягах припадають на держави з розвиненими гірничодобувними та будівельними галузями. Цей показник також може містити дані про відходи, які імпортуються з країн ЄС.

Отже, загалом для ЄС (28) характерний середній рівень рециркуляції відходів (50–60 %). Найвище значення визначено для Люксембургу (90 %), Бельгії (80 %), Словенії (60–70 %), Нідерландів (70 %), Італії (60–70 %). Найнижчі показники характерні для Греції (10–20 %), Болгарії (15–20 %), Естонії (20–22 %). Важливо також виокремити країни з найвищою позитивною динамікою: Хорватія (25→40 %), Латвія (40→61 %) і Словенія (50→75 %).

Рівень рециркуляції відходів упаковки за її типом (Recycling rate of packaging waste by type of packaging, %) є одним із основних індикаторів циркулярної економіки. Він дає змогу визначити

обсяги надходження вторинного матеріалу, що сприяє уникненню формуванню відходів, які накопичуються на звалищах або спалюються, у такий спосіб зафіксувавши вартість матеріалів наскільки це можливо і зменшуючи втрати. Цей показник використовується для моніторингу прогресу у досягненні цільового рівня переробки упаковки: 55 % за станом на 2008 р.; 65 % та 70 % відповідно до 2025 р. та 2030 р.

План дій ЄС у просуванні циркулярної економіки спрямований на розвиток пріоритетних сфер, зокрема на переробку пластмасових і біологічних матеріалів. Європейська комісія запропонувала забезпечити для країн ЄС переробку 55 % відходів пластикової упаковки (до 2025 р.). Такий показник відображатиме прогрес у досягненні цієї мети. Щодо біологічних матеріалів, таких як деревина, Європейська Комісія запропонувала досягти цільового показника у 2030 р. на рівні 75 % (підготовка обсягів вторинного ресурсу до повторного використання та переробки) [1].

Отже, за рівнем рециркуляції пластикових упаковок за станом на 2015 р., згідно з даним Євростату (рис. 7.6) середній плановий показник по ЄС перевищили Болгарія (60,8 %), Чехія (61,7 %), Словенія (63,4 %), Словаччина (54,4 %) і Нідерланди (50,7 %), а показник ЄС-28 становив 40,3 %.

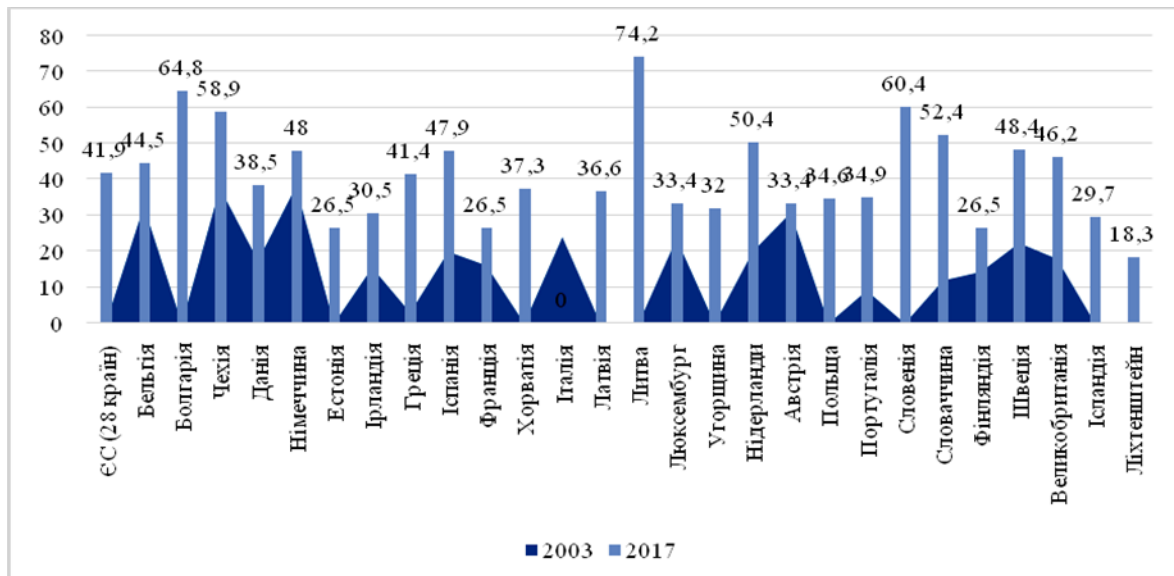


Рис. 7.6. Рівень рециркуляції відходів пластикових упаковок, %

Джерело: складено автором

Варто також виокремити країни, які запровадили базові принципи та імплементували певні дії у напрямі розвитку циркулярної економіки. Загалом за показниками рециркуляції пластикових відходів найбільш позитивна динаміка характерна для Болгарії, Хорватії, Словенії та Словаччини.

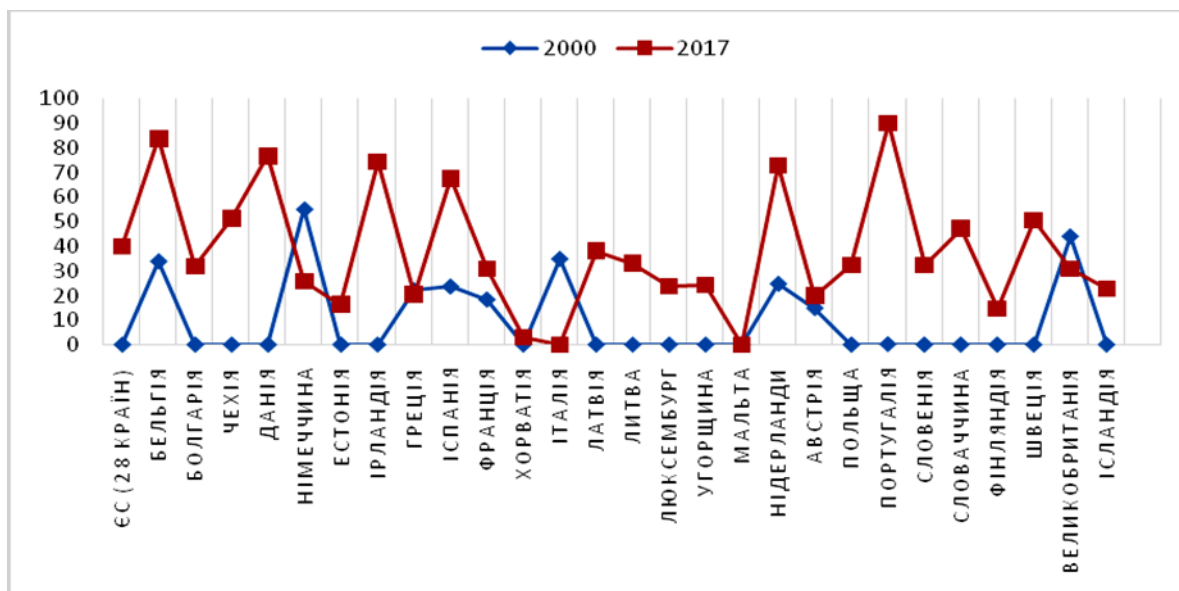


Рис. 7.7. Рівень рециркуляції відходів деревини, %

Джерело: складено автором

За нашими даними, середній показник рециркуляції деревини (рис. 7.7), для ЄС-28 у 2015 р. становив 39,8 % (очікуваний прогноз на 2030 р. – 75 %). Згідно з даними Євростату за 2015 р., цього рівня досягла Бельгія (74,9 %), а перевищили Португалія (86,5 %) та Ірландія (85,4 %). Зменшився показник рециркуляції відходів деревини в Данії, Греції, на Кіпрі та в Латвії.

Таблиця 7.2

Рівень рециркуляції електронних відходів (Recycling rate of e-waste)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЄС (28 країн)	:	:	:	28,7	28,8	29,6	32,2	:
Бельгія	28,3	30,8	30,4	31,9	32	31,7	28,4	30,9
Болгарія	:	:	40,8	49,4	62,4	60,2	68,3	96,5
Чехія	:	:	22,7	26	27,1	28,5	29,3	37,9
Данія	:	39	41	50,1	46,5	37,6	42,3	43

Німеччина	:	38,1	37,8	34,4	34,8	35,6	36,9	:
Естонія	:	22,4	30,3	36,9	35,9	27,8	30,4	33,3
Ірландія	:	:	30,9	32,5	36,1	38,6	43,1	46,1
Греція	21,6	29	19,4	19	18,6	22,1	29	32,7
Іспанія	:	12,6	14,7	16,7	19	26,1	26,2	:
Франція	:	19,2	21,8	22,6	22,6	23,6	26,3	32,2
Хорватія	:	:	:	:	:	:	35,7	58,3
Італія	:	:	27,8	29,8	27,7	26,3	27,3	:
Кіпр	:	10,9	11,5	11,5	12,2	12,1	17	:
Латвія	:	:	14,5	19,9	26,5	27,8	26,4	23,1
Литва	15,2	10,5	16,6	28,2	41,1	43,8	64,6	45,9
Люксембург	36,6	38	33	30,6	27,6	29,3	35,4	42,5
Угорщина	28,3	29,5	26	25,3	30,8	40	47,7	50,7
Мальта	:	12,1	13,1	9,7	9,9	11	11,5	:
Нідерланди	22,5	22	27,8	33	33,2	31,3	38,1	39,4
Австрія	46	36,1	35,7	37,1	38,2	37,6	39,1	40,7
Польща	:	13,9	17,7	23,9	30,4	28,1	27,4	33,1
Португалія	21,8	24	22,8	30,5	24,9	32,3	38,2	42,7
Румунія	:	17	12	10,3	14,5	21	21,3	:
Словенія	:	17,6	22	26,4	26,9	16,7	27,5	47,7
Словаччина	31,8	34,2	34,9	39,6	42,6	41,7	44,1	40,3
Фінляндія	37,9	29,9	28,7	31	32,8	36,3	42,4	43,2
Швеція	62,4	52,2	55,3	64,9	62,6	64,9	52,7	51,6
Великобританія	:	:	26,9	23,9	22,5	22,8	29,6	36,6
Ісландія	:	:	:	:	:	:	:	:
Ліхтенштейн	:	:	:	:	:	:	117,8	127,1
Норвегія	35,4	46,9	45,3	48,4	46,4	46,5	47,5	50,4

Джерело: складено автором

Коефіцієнт використання циркулярного матеріалу (Circular material use rate) – це індикатор, що вимірює обсяг циркулярних (вторинних) матеріалів в економіці у співвідношенні до загального використання ресурсів. Зростання обсягу вторинних матеріалів, що заміщують первинну сировину, дає змогу уникнути вилучення первинного матеріалу. Коефіцієнт вказує на кількість відходів, які збираються у країні (призначені для відновлення) і повертаються як вторинні матеріали в економіку, що дає змогу економити видобуток первинної сировини (рис. 7.8).

Отже, абсолютним лідером з однаковим за значенням показником у різні періоди дослідження є Нідерланди (28 %), а також такою самою стабільністю характеризуються Бельгія (16–17 %) і

Франція (16–17 %); Швеція переробляє майже весь обсяг своїх відходів, Сінгапур – більш, як 60 % [3].

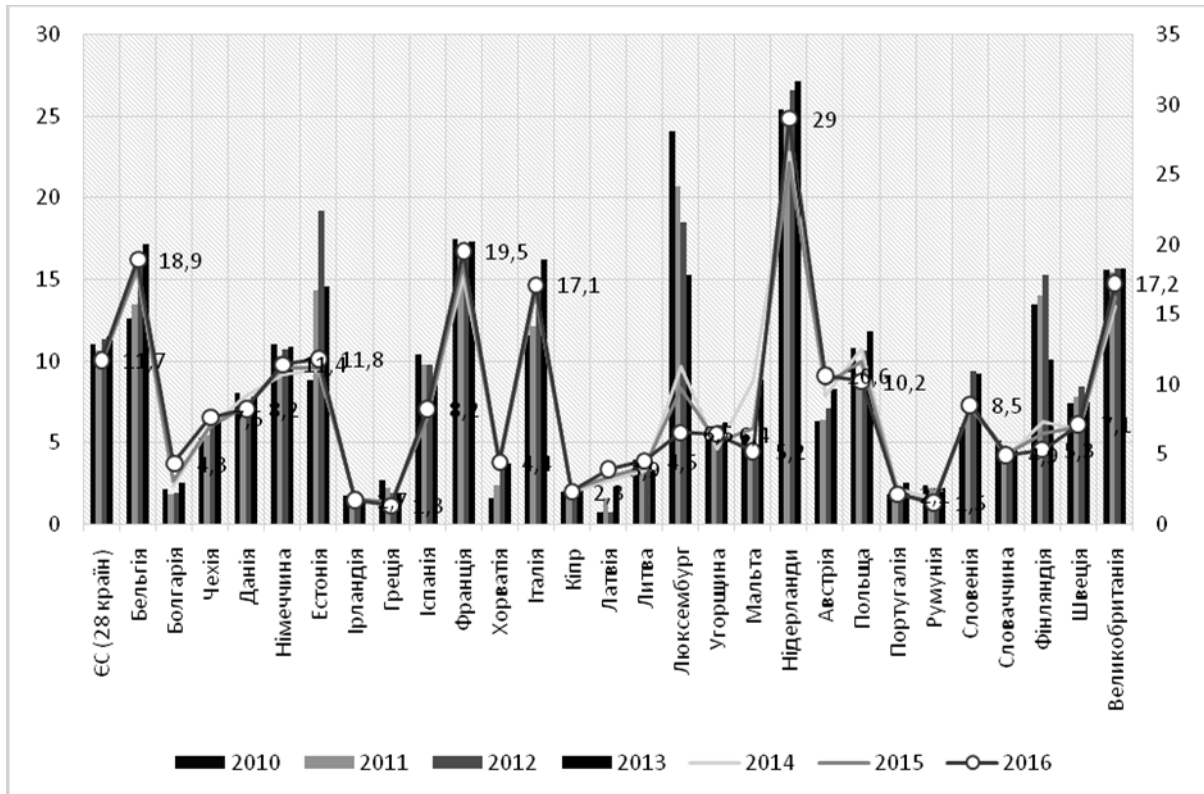


Рис. 7.8. Рівень використання циркулярного матеріалу, %
Джерело: складено автором

Загалом це доволі низький рівень переробки (найвищий показник мають Нідерланди (28 %)), однак є країни із зародковим станом вторинної економіки та рівнем використання циркулярного матеріалу – Болгарія (3 %), Ірландія (3 %), Греція (2,5 %), Латвія, Румунія, Португалія (3 %). Варто зауважити, що світовий рівень циркулярності становить 9,1 %, що демонструє глобальний циркулярний геп [5].

Пов'язані з переробкою і вторинною сировиною патенти (Patents related to recycling and secondary raw materials) – це індикатор, що дає змогу визначати кількість патентів, за якими здійснюється рециклінг вторинних ресурсів (рис. 7.9). Враховуючи, що цей індикатор відображає стан застосування інноваційних технологій переробки, він не охоплює всіх даних про найбільш актуальні інновації, пов'язані з поводженням із відходами, а також про інші послуги та бізнес-моделі циркулярної економіки. Слід зазначити, що не всі важливі інновації можна запатентувати.

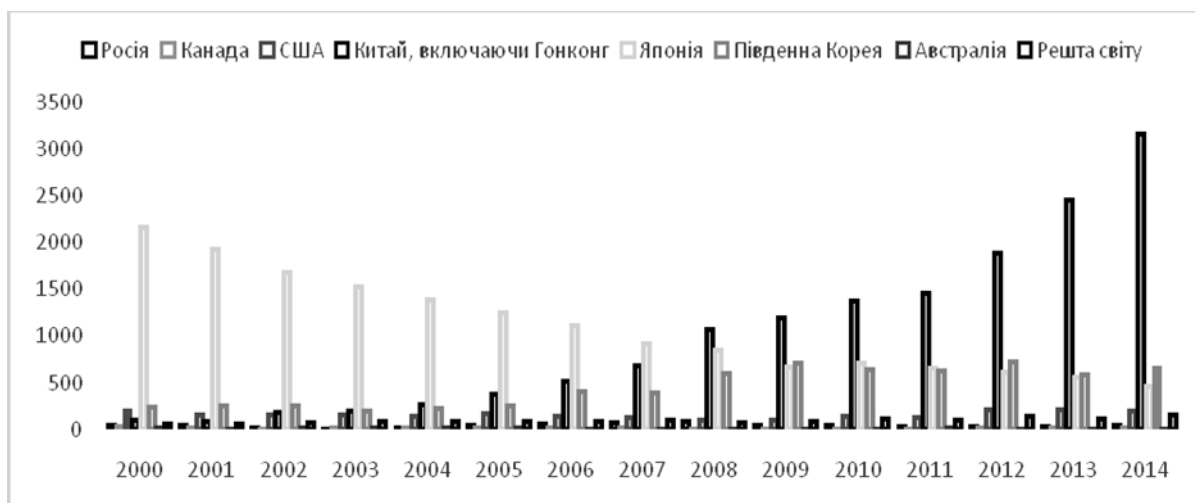


Рис. 7.9. Патенти, пов'язані з рециклінгом та вторинною сировиною
Джерело: складено автором

Отже, за останніми дослідженнями, Нідерланди поступаються позиціями Люксембургу, що розвивається за моделлю циркулярної економіки (рис. 7.10). Застосовуючи модель економіки замкненого типу (Circle Economy), Люксембург є першою країною, яка проводитиме подальші заходи в цьому напрямі та демонструватиме прогрес, досягнутий протягом останніх двох років, щоб бути «круговою економікою» («circular hotspot») [6].

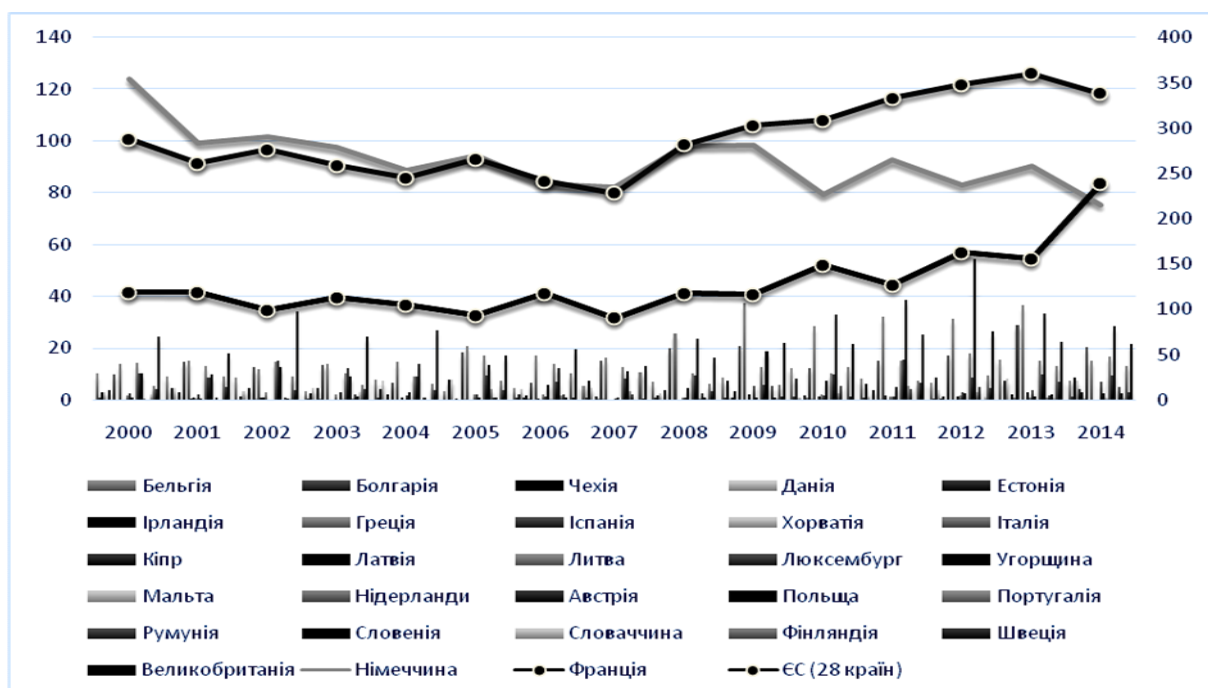


Рис. 7.10. Патенти, пов'язані з переробкою та вторинною сировиною
Джерело: складено автором

Циркулярне використання сировини в економіці ЄС є відносно незначним за обсягом (рис. 7.11). Велику частку вторинних ресурсів в ЄС становлять будівельні матеріали, які мають тривалий термін експлуатації. Ці запаси часто становлять цінність для економіки ЄС протягом десятиліть і можуть бути доступними для переробки, коли завершиться термін їхнього використання.

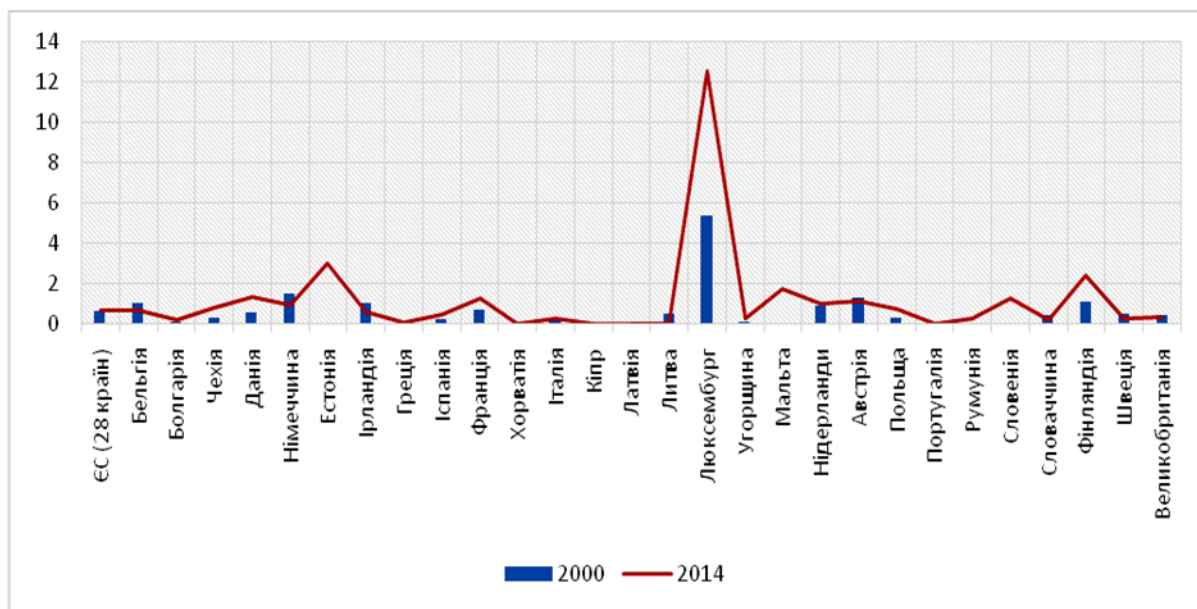


Рис. 7.11. Патенти, пов'язані з переробкою та вторинною сировиною, на мільйон жителів

Джерело: складено автором

Доки попит на сировину для виробництва довготермінових продуктів і будівництва інфраструктури перевищує обсяги матеріалів, які можуть бути поставлені з перероблених ресурсів, первинний видобуток залишиться необхідним. Загалом використання сировини в економіці ЄС може бути поліпшено за подовження терміну експлуатації продукції (наприклад, шляхом ремонту та повторного використання) або збільшення обсягів переробки матеріалів.

У Китаї активність у сфері винахідництва суттєво зросла з менш ніж 50 нових патентних розробок, пов'язаних з переробкою та вторинною сировиною, за річний період до 2005 р. до майже 250 таких винаходів у 2013 р. (рис. 7.11). Водночас у Японії обсяги діяльності у цій сфері зменшилися з більш ніж 350 винаходів, запатентованих у 2000 р., до рівня Китаю за 2014 р. Діяльність інших країн (наприклад, США та Німеччини) у цьому напрямі харак-

теризується відносно низьким рівням. Однак патентна діяльність Південної Кореї у сфері електронних відходів зростає. Саме ці країни на сучасному етапі формують глобальний циркулярний ландшафт.

7.3. Імплементация плану дій ЄС у сфері циркулярної економіки за умов альтерглобалізації

Опрацьовано і проаналізовано матеріали Європейської комісії щодо перспективи імплементации плану дій ЄС у сфері циркулярної економіки за умов альтерглобалізації. Зауважимо, що ЄС ухвалив реалізацію амбіційного циклу «Економічний пакет», що містить заходи, які допомагають стимулювати перехід Європи до циркулярної економіки, посилити глобальну конкурентоспроможність, сприяти сталому економічному зростанню та створити нові робочі місця.

Відповідно «Циркулярний пакет» економічних заходів у плані дій ЄС базується на циркулярних цілях щодо переробки сміття. На основі таких цілей прийняті законодавчі пропозиції щодо утилізації відходів з метою імплементации дій ЄС у сфері циркулярної економіки. Оскільки пластик є важливим і широкоживаним матеріалом у нашій економіці та повсякденному житті, акцентується на необхідності імплементации глобальних заходів з його переробки. Можливості та проблеми, пов'язані з утилізацією пластмаси, набувають дедалі глобальніших масштабів і розв'язання цих питань значною мірою сприятиме досягненню до 2030 р. цілей сталого розвитку. Окреслено основні цілі та місію циркулярної економіки, візію нової економіки виробництва пластмас в Європі та запропоновано заходи із введення промисловості у циркулярний процес [9].

У грудні 2015 р. Європейська Комісія прийняла План дій ЄС для циркулярної економіки, що визначає циркуляцію пластмаси основним пріоритетом, взявши зобов'язання розв'язати питання з утилізації пластмасових відходів («prepare a strategy addressing the challenges posed by plastics throughout the value chain and taking into account their entire life-cycle»). У 2017 р. Європейська комісія підтвердила, що виробнича діяльність зосереджуватиметься на

виробництві та використанні вторинної пластмаси, щоб до 2030 р. повністю забезпечити переробку пластикової упаковки [9].

Європейська комісія ухвалила амбіційний цикл заходів «Економічний пакет». Відповідно «Циркулярний пакет» економіки охоплює План дій ЄС для розвитку циркулярної економіки. Загалом у ньому визначено програму дій із заходами, що охоплюють весь цикл функціонування від виробництва та споживання до управління відходами і ринку вторинної сировини. Додаток до плану дій визначає часові межі, коли вони будуть виконані.

Запропоновані заходи сприятимуть «замиканню» життєвого циклу продукту шляхом збільшення обсягів переробки та повторного використання, що забезпечить користь як для навколишнього середовища, так і для економіки.

У переглянутих законодавчих пропозиціях з приводу відходів встановлені цілі щодо зменшення їхнього обсягу та визначено довготермінові заходи, що визначають порядок поводження з ними і їх переробки. Отже, у плані дій ЄС запропоновано такі циркулярні цілі задля здійснення переробки сміття:

- спільна мета ЄС – переробка 65 % від обсягу муніципальних відходів (до 2030 р.);
- спільна мета ЄС – переробка 75 % від обсягу пакувальних відходів (до 2030 р.);
- обов'язкове зважування відходів, впорядкування полігону з метою знищення до 10 % від обсягу муніципальних відходів загалом (до 2030 р.);
- заборона на звалища відходів, що збираються окремо;
- сприяння економічним інструментам, що перешкоджають захороненню відходів;
- спрощення та вдосконалення визначення і гармонізації методів розрахунку ставок утилізації в ЄС;
- конкретні заходи щодо сприяння повторному використанню та стимулюванню промислового симбіозу – перетворення одного галузевого побічного продукту на іншу сировину промисловості;
- економічні стимули для виробників поставляти на ринок екологічно чисті продукти та підтримувати схеми відновле-

ння і переробки (наприклад, для упаковки, батарей, електричного та електронного обладнання, транспортних засобів).

У межах визначених цілей прийняті такі законодавчі пропозиції щодо відходів з метою імплементації дій ЄС у сфері циркулярної економіки [6]:

- запропонована Директива про відходи;
- розроблено додаток до запропонованої Директиви про відходи;
- запропонована Директива про відходи упаковки;
- розроблено додаток до запропонованої Директиви про відходи упаковки;
- запропонована Директива щодо звалищ;
- запропонована Директива щодо електричних та електронних відходів, транспортних засобів, що вийшли з експлуатації, а також батарей і акумуляторів, відпрацьованих батарей і акумуляторів;
- надана аналітична довідка щодо цілей управління відходами;
- створено робочий документ персоналу – план впровадження.

Пластик є широкоживаним матеріалом у повсякденному житті. Він виконує певні важливі функції. Застосування виробів з цього матеріалу дає змогу розв'язати певні проблеми у суспільстві. Інноваційні матеріали, використані в автомобіле- або літакобудуванні, дають змогу заощадити паливо, зменшити викиди CO₂. Високоєфективні ізоляційні матеріали допомагають зберегти електроенергію. Пластмасові упаковки забезпечують безпеку харчових продуктів і сприяють зменшенню продовольчих відходів. У поєднанні з 3D-друком біологічно сумісні пластикові матеріали за застосування медичних інновацій дають змогу врятувати життя людей.

Існує нагальна потреба розв'язати екологічні проблеми, які на сьогодні створюють виробництво, використання та споживання пластмас. Пластикове сміття, що потрапляє в океани, є однією з ознак виникнення екологічних проблем, які викликають занепокоєння громадськості.

Для переосмислення та удосконалення функціонування такого складного ланцюга вартості потрібно забезпечити співробітництво усіх основних гравців ринку: від виробників пластмас до пере-

робників, роздрібних торговців і споживачів. Це також вимагає інновацій та спільного бачення для стимулювання інвестицій у визначений напрям. Виробництво пластику є дуже важливою сферою для європейської економіки. Підвищення його стійкості забезпечить нові можливості для інновацій, конкурентоспроможності та створення робочих місць відповідно до цілей, досягнутих відновленою Стратегією промислової політики ЄС [2].

ЄС може забезпечити перехід до циркулярного виробництва пластику. Ця стратегія ґрунтується на новій економіці пластику, де розробка та виробництво пластикових виробів повністю враховують потреби у повторному його використанні, ремонту та утилізації. Це дасть змогу зменшити обсяги забруднення довкілля відходами з пластику та його несприятливого впливу на наше життя і навколишнє середовище. Реалізація цілей стратегії також забезпечить досягнення пріоритетів, Енергетичного союзу з сучасними економікою з низьким рівнем викидів вуглецю, ресурсами й енергоефективністю, забезпечуючи внесок у досягнення в 2030 р. цілей сталого розвитку та Паризької угоди.

Стратегія пропонує основні зобов'язання щодо дій на рівні ЄС. Водночас приватний сектор разом з національними та регіональними органами владами і громадянами також мають мобілізуватися. Міжнародне співробітництво необхідне насамперед для зміни зовнішніх кордонів Європи. Узгоджуючи дії, Європа може перетворити виклики на можливості та бути рушієм змін на альтерглобальному рівні.

За цих умов розробляються альтернативні типи сировини (наприклад, біопластики або пластмаси, вироблені з двоокису вуглецю чи метану), які пропонують функції традиційних пластмас із потенційно меншим впливом на навколишнє середовище, але нині вони становлять незначну частку ринку. Збільшення альтернатив виробництва також дасть змогу зменшити залежність від викопного палива.

Дуже велика кількість пластикових відходів викидається, що призводить до забруднення навколишнього середовища (і суші, і морів) і значних економічних та екологічних збитків. У світі від 5 до 13 млн т пластмас (1,5 % – 4 % від обсягів світового виробництва пластмас) щороку припадає на океани. За оцінюваннями, пластик становить на понад 80 % морського сміття. Пластикові

відходи транспортуються морськими течіями на дуже великі відстані. Шкода морському середовищу загалом становить 8 млрд дол. на рік у всьому світі.

В Євросоюзі з 150 до 500 тис т пластикових відходів надходить в океани щороку. Це становить незначну частку від обсягів глобального морського сміття. Проте пластикові відходи з європейських країн потрапляють у особливо вразливі морські райони, такі як Середземне море та частина Північного Льодовитого океану. Дослідження підтверджують, що пластмаси накопичуються в Середземному морі з такою щільністю, яку можна порівняти з їхнім нагромадженням у районах найвищого пластикового забруднення в океанах. Пластмасові забруднення також впливають на райони Європейської економічної зони, найвіддаленіші регіони уздовж Карибського моря, Індійського, Тихого та Атлантичного океанів. Окрім заподіяння шкоди навколишньому середовищу, морське сміття завдає економічного збитку, зокрема в таких видах діяльності, як туризм, риболовля та судноплавство. Наприклад, частка економічного збитку від сміття у рибальстві в ЄС оцінювалася приблизно в розмірі 1 % від загального обсягу надходжень риболовлі країн ЄС [3].

Це явище загострюється зростанням обсягів пластикових відходів, що утворюються щороку за збільшення споживання «одноразових» пластмас, тобто упаковки та інших споживчих товарів, які викидаються після одного короткотривалого використання, рідко переробляються, засмічуючи довкілля. До них належать невеликі упаковки, сумки, одноразові чашки, кришки, столове приладдя, для виготовлення яких пластик широко використовується завдяки своїй легкості, низькій вартості та практичним функціям.

Нове виробництво пластику також зростає, створюючи додаткові потенційні загрози як навколишньому середовищу, так і здоров'ю людей. Мікропластик (крихітні фрагменти пластику розміром менш як 5 мм) накопичується у морі, а також може потрапити до харчового виробництва. Проведені дослідження дали змогу виявити мікропластик у повітрі, питній воді та харчових продуктах, таких як сіль, мед, з досі невідомим впливом на здоров'я людини.

Загалом щороку в ЄС, за даними оцінювання, викидається близько 75–300 тис т мікропластику. Незважаючи на те, що велика кількість мікропластику формується за фрагментації більших фраг-

ментів пластикових відходів, значна його кількість також потрапляє у навколишнє середовище, що ускладнює відстеження та запобігання утворенню його мікрочастинок. Крім того, збільшення частки ринку пластмас з біологічними властивостями забезпечує як нові можливості, так і створює певні ризики. За відсутності чіткого маркування для споживачів і без належного збору та обробки відходів це може негативно вплинути на виробництво пластмас і створити проблеми для його механічної вторинної переробки. Однак біодоступні пластмаси можуть застосовуватись у деяких сферах, що сприятиме розвитку інноваційної діяльності загалом [9].

Оскільки циркулярні пластикові ланцюги вартості стають транскордонними, проблеми та можливості, пов'язані з виробництвом пластмас, потрібно розглядати у світлі міжнародних подій. Так, наприклад, нещодавно Китай ухвалив рішення щодо обмеження імпорту певних видів пластикових відходів. Нині зростає поінформованість про глобальний характер суспільних викликів. Про це свідчать міжнародні ініціативи щодо утилізації морського сміття, наприклад, угоди про глобальне партнерство ООН з поховання морських відходів та плани дій, висунуті G7 і G20. Резолюція щодо утилізації морського сміття та мікропластику була прийнята на сесії ООН в грудні 2017 р.

Місією циркулярної економіки у сфері екологічної безпеки є посилення співпраці між ЄС і країнами, що розвиваються, шляхом укладення політичних угод, спрямованих на стимулювання циркулярної економіки, «зелених» державних закупівель та інноваційного, сталого й всеохопливого зростання.

Для розв'язання екологічних проблем, яких зазнають країни, що розвиваються, заохочуються «зелені» рішення через партнерські зв'язки за кордоном. Зокрема, організовуються зустрічі європейських й місцевих підприємців та здійснюється обмін думками, досвідом тощо.

Зокрема, місії окреслено темами, пов'язаними з екоінноваціями, виробництвом хімічних та пластмасових продуктів, утилізацією відходів, водних ресурсів, забрудненням навколишнього середовища та досвідом діяльності міського населення тощо. Ці питання потребують багатостороннього обговорення, оскільки передбачають ухвалення інноваційних ділових рішень. Наприклад, використа-

ння сучасних технологій може допомогти зменшити руйнівний вплив відходів на навколишнє середовище (рис. 7.12).

Національні та регіональні органи влади:

- Використання вторинних пластмас і державні закупівлі цих матеріалів

Податкові та інші економічні інструменти:

- Повернення споживання переробленої пластмаси та повторне використання її утилізація вторинної сировини при захороненні та спалюванні
- Створення окремого виду відходів пластмас і покращення способу первиробництва

Промисловість:

- Покращення діалогу та співпраці через ланцюг вартості, зокрема щодо аспектів дизайну матеріалів і продуктів
- Реалізація цілей стратегії, зокрема щодо використання переробленого пластику

Рис. 7.12. Основні заходи щодо поліпшення економіки та якості переробки пластмас, рекомендовані національним органам влади та промисловості

Джерело: складено автором

Для отримання переваг при імplementації циркулярної економіки, країни Європи мають виробити стратегічне бачення, визначивши основні завдання циркулярної економіки пластмаси на майбутні десятиліття. Це бачення має сприяти інвестуванню в інноваційні рішення та перетворенню сьогodнішніх проблем у можливість. Незважаючи на те, що ЄС запропонує конкретні заходи для реалізації власного бачення, для досягнення цієї мети мають співпрацювати всі гравці, задіяні в ланцюгу пластикової вартості: від виробників пластмас і дизайнерів через бренди та роздрібних торговців до переробників. Аналогічно громадянське суспільство, наукове товариство, представники сфери бізнесу та місцевої влади

відіграватимуть вирішальну роль у досягненні домовленостей, співпрацюючи з регіональними та національними урядами для забезпечення позитивних змін (рис. 7.13).

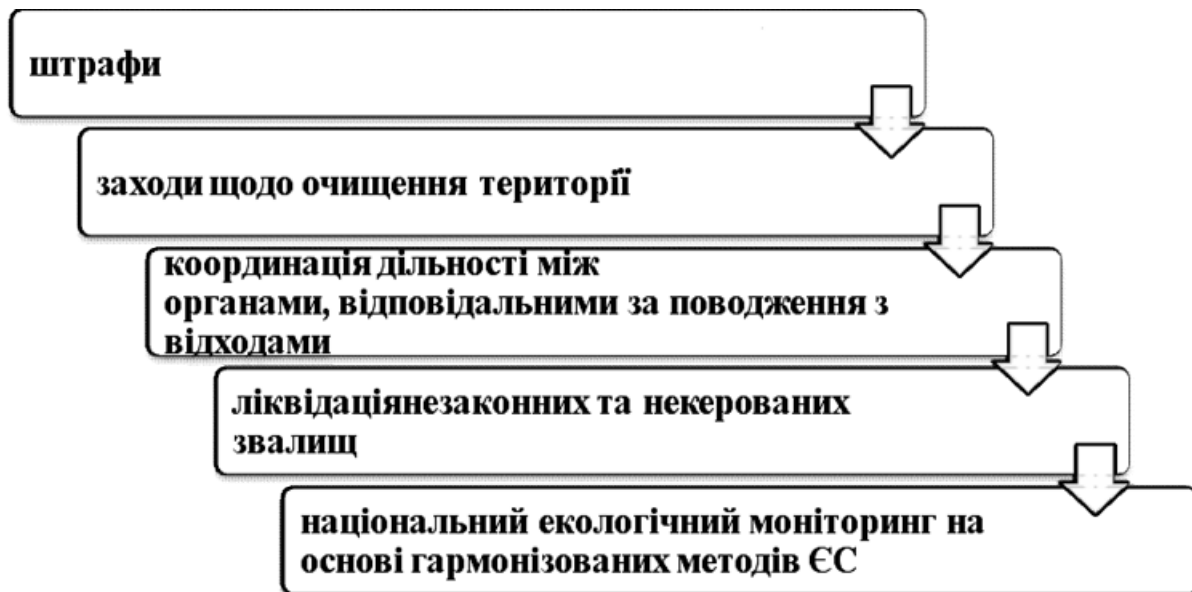


Рис. 7.13. Основні заходи щодо утилізації відходів

Джерело: складено автором на основі дослідження [4]

Інноваційна та стійка пластикова промисловість, де проектування і виробництво повністю відповідають потребам повторного використання, ремонту та переробки, сприяє зростанню кількості робочих місць в Європі, а також зменшенню викидів парникових газів та залежності від імпортованого викопного палива.

Плаستي та продукти, що містять пластмаси, призначені для забезпечення більшої міцності виробів, повторного їхнього використання за якісної переробки. До 2030 р. упаковка з пластмас на ринку ЄС може бути багаторазово використана або перероблена економічно ефективним способом (рис. 7.14).

Зміни у виробництві та дизайні дають змогу підвищити рівень переробки пластмас у всіх напрямках. До 2030 р. більше половини відходів пластмас, вироблених в Європі, заплановано переробити. Обсяги утилізації відходів упаковок із пластмаси досягають високих показників порівняно з іншими пакувальними матеріалами.

Діяльність країн ЄС у напрямі переробки пластмас значно розширюється та модернізується. Завдяки удосконаленню індивідуального збору та інвестуванню в інновації, підвищенню квалі-

фікації працівників і спроможності суб'єктів господарювання, експорт невідсортованих відходів пластмас було скасовано. Перероблені пластмаси є більш цінною сировиною для промисловості як на внутрішньому ринку, так і за кордоном.

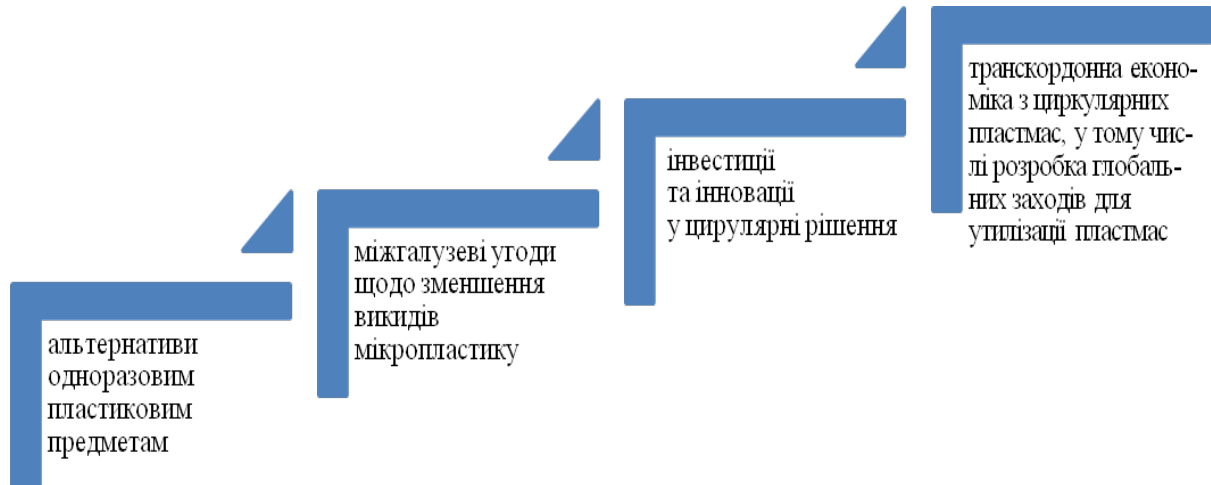


Рис. 7.14. Заходи введення промисловості у циркулярний процес
Джерело: складено автором на основі дослідження [8]

Ланцюг створення доданої вартості пластику є більш інтегрованим. Зокрема, у хімічній промисловості активно застосовують технології рециклінгу відходів пластмас. Відповідно речовини, що перешкоджають здійсненню переробки, були замінені або поступово вилучені.

Ринок створення перероблених та інноваційних пластмас успішно зростає, оскільки збільшується кількість продуктів переробки. Попит на перероблену пластмасу в Європі збільшився в чотири рази, забезпечуючи стабільний потік матеріалу для сектора вторинної переробки.

Зростання обсягів рециркуляції пластику сприяє зменшенню залежності Європи від імпортованого викопного палива та скороченню викидів CO₂ відповідно до зобов'язань Паризької угоди.

Інноваційні матеріали і альтернативна сировина для виробництва пластмас використовуються за умови їхньої переваги порівняно з невідновними ресурсами. Це, відповідно, сприяє зменшенню викидів вуглецю та створює додаткові можливості для економічного зростання.

Європа підтверджує своє лідерство у сортуванні й переробці відходів передовим обладнанням і прогресивними технологіями. Уряди Європейських країн ведуть політику захисту прав споживачів, що, безумовно, впливає на способи виробництва пластмас. Це створює сприятливі умови для соціальних інновацій і підприємництва, а також багато можливостей для європейців.

Споживачі як основні гравці поінформовані про основні переваги і відповідно можуть активно сприяти переходу на циркулярну філософію. З'являються поліпшений дизайн, нові бізнес-моделі та інноваційні продукти, що пропонують більш стійкі моделі споживання.

Багато підприємців визначають необхідність вжиття рішучих дій для запобігання створенню пластикових відходів як бізнес-можливості. Перспективною вважається діяльність компаній, що розробляють і надають циркулярні рішення (наприклад, зворотна логістика для упаковки або альтернативи одноразовим пластикам).

Витік пластику у навколишнє середовище щоразу різко знижується, оскільки ефективні системи збору відходів разом зі зменшенням обсягів їх утворення та підвищенням обізнаності споживачів дають змогу запобігати накопиченню сміття, гарантуючи його належну обробку. Нові рішення також розроблено для запобігання викидам мікропласту у море.

ЄС займає провідні позиції у світовій динаміці виробництва продукції. Країни, що співпрацюють у циркулярному виробництві, зупиняють потік викидів пластмас у Світовий океан і вживають відповідні заходи для запобігання накопиченню їхніх відходів. Щоб перейти до альтернативного або циркулярного бачення, стратегія переходу пропонує відповідний комплекс заходів в ЄС на основі реалізації принципів ефективного регулювання. Зокрема, будь-який захід, який може мати значний соціально-економічний вплив, супроводжуватиметься його оцінюванням. Визнаючи важливість і необхідність спільних зусиль, у стратегії також визначено основні заходи для національних та регіональних органів влади і промисловості.

Посилення переробки пластмас може забезпечити значні екологічні та економічні вигоди. Вища ефективність переробки пластмас порівняно з іншими матеріалами може бути досягнута лише за поліпшення способу виготовлення і конструювання пластикових

виробів. Це також потребуватиме посилення співпраці через цільову циркулярну мережу: від промисловості як виробника пластмас і рециклерів до державних та приватних компаній із поводження з відходами. Зокрема, основні гравці мають співпрацювати для:

- вдосконалення дизайну продуктів виробництва та підтримки інновацій, що полегшує переробку пластмас і пластикових виробів;
- розширення та вдосконалення роздільного збору пластикових відходів, щоб забезпечити їхню якісну переробку;
- розширення та модернізування сортування і переробки в ЄС;
- створення життєздатних ринків для перероблених і поновлюваних пластмас.

Протягом останнього періоду Європейська комісія сприяла веденню міжгалузевого діалогу і нині закликає його учасників взяти конкретні зобов'язання для підтримки стратегії переходу до циркулярної економіки (до 2030 р.).

Для реалізації цілей стратегії запропоновано нові правила поводження з відходами. Вони визначають зобов'язання національних органів влади посилити заходи щодо роздільного збирання відходів, цілі, спрямовані на заохочення вкладання інвестицій у переробку та уникнення перевиробництва інфраструктурних об'єктів для переробки змішаних відходів (наприклад, спалення) та необхідність розробки узгоджених правил щодо розширеної відповідальності виробників. Європейська комісія закликала співзаконодавців домовитися про ухвалення нових правил. Загалом запровадження нового європейського законодавства дасть змогу поліпшити поточну ситуацію, стимулюючи державні та приватні інвестиції у відповідному напрямі. Проте додаткові та цілеспрямовані заходи необхідні для доповнення законодавства про відходи та усунення специфічних бар'єрів у виробництві пластмас.

Можливості та проблеми, пов'язані з виробництвом пластмас, стають дедалі глобальнішими. Їхнє розв'язання значною мірою забезпечить досягнення до 2030 р. цілей сталого розвитку. За межами Європи обсяги споживання пластмас на душу населення швидко зростають, зокрема в Азії. Глобальні циркулярні мережі та ланцюги виробництва пластмас розробляються по всьому кон-

тиненту, а пластикові відходи продаються на міжнародному рівні. В ЄС близько половини зібраних пластикових відходів надсилається за кордон, де способи їхньої обробки, на жаль, залишаються невизначеними. Понад 85 % експортованих пластикових відходів нині перевезено до Китаю. Однак ситуація змінюється після заборони Китаєм імпорту деяких видів пластикових відходів, що створює можливості для переробників в ЄС.

У багатьох країнах світу потрібні відповідні системи профілактики, збирання та переробки пластикових відходів. Морське сміття з однієї країни може опинитися на території іншої, а фрагменти пластику з усього світу накопичуються з часом в океанах і морях, переносячись течією. Міжнародне співробітництво має вирішальне значення для розв'язання цієї проблеми. Світовий океан і моря є глобальною спадщиною. І якщо поточна тенденція не зміниться, це може мати спадковий ефект для майбутніх поколінь через деградацію морських екосистем та загрозу здоров'ю людей. Встановлення надійних систем запобігання і поводження з відходами, особливо в країнах з економікою, що розвивається, має важливе значення для збереження морських продуктів [4].

ЄС надалі підтримуватиме міжнародні дії у просуванні найкращих практик і використовуватиме власні інструменти зовнішнього фінансування для підтримки удосконалення системи запобігання та поводження з відходами в усьому світі. Зокрема, Європейська комісія вестиме політичні діалоги з питань захисту навколишнього середовища та розвитку промисловості у рамках угод про вільну торгівлю й активно співпрацюватиме згідно з домовленостями регіональних морських конвенцій. ЄС також візьме активну участь у діяльності робочої групи, створеної Асамблеєю Організації Об'єднаних Націй з навколишнього середовища у грудні 2017 р. з метою розробки міжнародних заходів щодо боротьби з пластиковим морським сміттям і мікропластиком. У 2018 р. Європейська комісія розпочала реалізацію спеціалізованого проєкту зі зменшення пластикових відходів і морського сміття у Східній та Південно-Східній Азії, де ця проблема щораз загострюється. Розглянуто також можливі шляхи здійснення заходів щодо зменшення забруднення в Середземному морі за підтримки Барселонської конвенції та у світових басейнах річок, оскільки велика частка відпрацьованих пластиків переноситься річками, перш ніж вони потрапля-

ють у море. Європейська комісія сприятиме також співпраці найважливіших регіонів ЄС із сусідніми країнами Карибського моря, Індійського, Тихого та Атлантичного океанів в різних сферах, у тому числі управління та утилізації відходів.

ЄС досягнув найвищого в світі рівня переробки пластику. Завдяки цілям, спрямованим на удосконалення вторинної переробки упаковки, європейські країни мають широкі можливості для введення нових розробок, підтримуючи, зокрема, інвестиції у сучасні технології переробки, нові поліпшені матеріали для переробки та рішення щодо обмеження викидів морського сміття. Важливо також забезпечити, щоб відходи пластику, відправлені за кордон для переробки, оброблялись на умовах, аналогічних до тих, що застосовуються в Європейському Союзі відповідно до правил відвантаження, підтримки дій щодо поводження з ними згідно з положеннями Базельської конвенції та розробки схеми сертифікації ЄС для переробки рослин. Глобальні зусилля також необхідні для сприяння широкому використанню вторинної та переробленої пластмаси.

Отже, виклики, пов'язані з виробництвом, споживанням та терміном експлуатації пластмас, можуть бути однією з можливостей економічного розвитку ЄС та зростання конкурентоспроможності європейської промисловості. Розв'язання цих питань за формування їхнього амбіційного стратегічного бачення, охоплює цілий ланцюг вартості, стимулюватиме економічне зростання загалом, збільшення кількості робочих місць та інновації. Європейське лідерство в ухваленні глобальних рішень дасть змогу здійснити перехід до циркулярної економіки, забезпечуючи громадянам більш чисте та безпечне середовище.

Джерела інформації

1. Спосіб перетворення біомаси без доступу повітря з допомогою бактерій.
2. Eunomia – це компанія – незалежний консультант, яка допомагає клієнтам досягти кращих екологічних і комерційних результатів.
3. A European Strategy for Plastics in a Circular Economy. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1516265440535&uri=COM:2018:28:FIN>.
4. Are European policymakers ready for a global circular economy? URL: <https://www.sitra.fi/en/articles/european-policymakers-ready-global-circular-economy/>.

5. Circular Economy Package. 2018. URL: http://ec.europa.eu/environment/circular-economy/index_en.htm.

6. Circular economy. URL: https://ec.europa.eu/growth/industry/sustainability/circular-economy_en.

7. Delivering the circular economy – a toolkit for policymakers. 2015. URL: https://www.ellenmacarthurfoundation.org/assets/downloads/publications/ElleMacArthurFoundation_PolicymakerToolkit.pdf.

8. Kenton W. Sharing Economy. Mar 21, 2019. URL: <https://www.investopedia.com/terms/s/sharing-economy.asp>.

9. Plastic Waste: a European strategy to protect the planet, defend our citizens and empower our industries. Brussels, 2018. URL: http://ec.europa.eu/growth/content/plastic-waste-european-strategy-protect-planet-defend-our-citizens-and-empower-our_en.

ВИСНОВКИ

Створення Європейського Союзу передбачало політичне та економічне партнерство, яке сьогодні є унікальною формою співпраці між суверенними державами, виступаючи найвищим етапом процесу європейської інтеграції. Євросоюз об'єднує більшість країн Західної, Центральної та Східної Європи і побудований на основі низки обов'язкових договорів. З роками держави-учасниці прагнули гармонізувати закони і формувати спільну політику щодо розв'язання актуальних поточних питань. Члени ЄС сформували митний союз; єдиний ринок, на якому вільно рухаються товари, послуги, люди та капітал (відома як «чотири свободи») завдяки широко розгалуженій транспортній мережі; спільну торговельну політику; спільну сільськогосподарську політику; а також єдину валютну систему.

Протягом останніх двох десятиліть політика когезії (згуртованості) ЄС є ключовою європейською домінантою та важливим фінансовим інструментом допомоги більш відсталим регіонам ЄС. Витоки політики когезії можна спостерігати із 1986 р. (ратифікація Єдиного європейського акту), коли питання співпраці та економічного і соціального гуртування держав ЄС стали лейтмотивом нормотвірного процесу. Але слід відзначити, що на цих ранніх етапах територіальний вимір хоч і проявлявся у низці елементів (наприклад, детермінація специфічних умов для відсталих регіонів), проте в основному акцентувалися питання економічної і соціальної когезії. Як автономна комплексна ціль, територіальна когезія розглядається із 2009 р. після ратифікації Лісабонської угоди, у якій стратегічним орієнтиром визначалося досягнення загальної гармонізації та збалансованого розвитку території ЄС шляхом скорочення нерівності між окремими регіонами і залучення найбільш відсталих із них за соціально-економічними параметрами. Двома основоположними принципами територіальної когезії відтоді стало досягнення поліцентричного і збалансованого розвитку європейських регіонів.

В умовах глобалізації форми прояву національних економічних інтересів зазнають певних змін у зв'язку із домінуванням низки тенденцій:

– суттєвого зростання обсягів міжнародних торговельних операцій і прямих інвестицій, що сприяє підвищенню рівня відкритості національних економік, відбувається їхнє «взаємопереплетення», при одночасному посиленні взаємозалежності національних економічних інтересів;

– в умовах розвитку регіональної інтеграції низка функцій з управління господарськими процесами передається на регіональний, тобто наднаціональний, рівень. Відповідно послаблюється національний економічний суверенітет. Багато країн вже не можуть проводити повною мірою самостійну економічну політику, що послаблює національний економічний інтерес;

– управління господарськими процесами все більше здійснюється на глобальному рівні. Принципи роботи Світової організації торгівлі означають послідовне ослаблення торговельних бар'єрів і поступову відмову від протекціоністських заходів, забезпечення рівних конкурентних умов для усіх країн-учасниць.

Незважаючи на зазначені вище тенденції, найбільш завершена і відлагоджена система управління господарськими процесами існує саме в рамках національних економік. Цей факт яскраво ілюструють сучасні проблеми, що виникли в Європейському Союзі. Очевидно, що наднаціональні інститути не можуть функціонувати настільки ефективно, як національні уряди.

Як уважають серйозні аналітики, Євросоюзу необхідно реалізувати завдання, що виходять за межі політичних інтересів декількох великих держав, з урахуванням загальних очікувань всіх країн-партнерів ЄС. Але інерція, яка склалася у регіоні, занадто велика, щоб ці проблеми можна було подолати за нинішньої політики керівних органів Брюсселя. У такій ситуації навіть найбільш значущі досягнення Євросоюзу обертаються новими кризами, а реалізовані проекти призводять до невинновданого виснаження сил і усвідомлення меж «європейської мрії».

Оснoву ефективного розв'язання практичних проблем реалізації економічної інтеграції становить розвиток територіально-виробничих комплексів і господарських кластерів. Системний підхід до проблеми промислової інтеграції потенційно уможливує поєд-

нання приватних моделей економіки і окремих питань у загальній господарсько-політичній концепції, враховуючи при цьому всю гаму зв'язків і відносин в економіці і весь комплекс параметрів, що сприяє ефективній реалізації політики кластерної інтеграції.

У довгостроковій перспективі деякі аналітики припускають, що Євросоюз, ймовірно, очікує фундаментальний вибір між тими, хто підтримує подальшу інтеграцію, і тими, хто стверджує, що інтеграція зайшла занадто далеко і має бути призупинена (можливо, навіть у певних областях). Окремі експерти стверджують, що «більший ЄС» є необхідним, щоб забезпечити стійке економічне зростання та безпеку, інші ставляться до цього скептично. При цьому виникає проблема узгодженості в діях національних транспортних систем, які повинні конвертуватися в єдиний інфраструктурний комплекс та сприяти економічному зростанню країн-партнерів. Водночас напруженість існує і в межах ЄС між тими державами-учасницями, які прагнуть «все тіснішого союзу» через більшу інтеграцію і тими, які вважають за краще утримувати Євросоюз на міжурядовій угоді з метою кращого захисту національного суверенітету.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**Європейський Союз:
проблеми консолідації та асиметрії
економічних інтересів**

*колективна монографія
за ред. д.е.н., проф. А.В. Рибчука*

**Редакційно-видавничий відділ
Дрогобицького державного педагогічного
університету імені Івана Франка**

Головний редактор
Ірина Невмержицька

Технічний редактор
Ольга Лужецька

Здано до набору 07.07.2020 р. Підписано до друку 14.07.2020 р.
Формат 60x90/16. Папір офсетний. Гарнітура. Times. Наклад 100. Ум. друк.
арк. 26,37. Зам. № 24.

Редакційно-видавничий відділ Дрогобицького державного педагогічного
університету імені Івана Франка (свідоцтво про внесення до державного
реєстру видавців, виготовників та розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 5140 від 01.07.2016 р.). 82100, м. Дрогобич, вул. І. Франка, 24, к. 43,
тел. 2 – 23 – 78.