

УДК 339.94.+339.137

Н.М. Грущинська

Монографія

**МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В
УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ**

Київ – 2013

Рецензенти:

Пахомов Ю.М. – академік НАН України, доктор економічних наук, професор, зав.відділом глобальних систем сучасної цивілізації Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;

Смерічевський С.Ф. - доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Академії економічних наук України, проректор з навчальної роботи Донецького державного університету управління.

Грабінський І.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка

Грущинська Н.М.

Міжнародна спеціалізація національної економіки в умовах глобальної конкуренції. – К., 2013. – с.456

Монографія є доповненням книги автора «Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій», 2011 року видання. До оновленої праці внесені питання дослідження: методичних підходів до визначення ефективності міжнародної спеціалізації в інтеграційно-дезінтеграційних умовах міжнародного поділу праці, інтеграційного чиннику формування міжнародної спеціалізації національної економіки. Обрунтовані особливості трансформації спеціалізації країн пострадянського простору в контексті співпраці із СОТ та необхідність модернізації економічного потенціалу національної економіки на посттрансформаційному етапі. В роботі наводяться розрахунки та їх результати щодо структурно-системних характеристик міжнародної спеціалізації національної економіки. Як результат, запропонована концептуалізація експортно-інноваційної моделі спеціалізації економіки України з урахуванням максимізації використання експортно-інноваційного потенціалу спеціалізації національної економіки та стратегічних пріоритетів галузевої модернізації промислового виробництва.

Монографія цікава для науковців та викладачів, спеціалістів в галузі міжнародної економіки та права, державних службовців, студентів, аспірантів, докторантів та всіх, хто цікавиться питанням забезпечення конкурентоспроможності національної економіки з урахуванням технологічних змін в суспільстві.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ	11
1.1. Еволюція світових трансформаційних процесів в умовах техноглобалізації	11
1.2. Теоретичні основи забезпечення технологічної модернізації конкурентних переваг	38
1.3. Міжнародна спеціалізація національних економік в умовах технологічних змін.....	66
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ МОДЕЛЕЙ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ	101
2.1. Методичні підходи до визначення ефективності міжнародної спеціалізації в інтеграційно-дезінтеграційних умовах міжнародного поділу праці	101
2.2. Особливості напрямів стратегій міжнародної спеціалізації постіндустріальних економік	119
2.3. Інтеграційний чинник формування міжнародної спеціалізації національної економіки.....	141
РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТИ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В ПРОЦЕСІ ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	158
3.1. Трансформація спеціалізації країн пострадянського простору в контексті співпраці із СOT	158
3.2. Модернізація економічного потенціалу національної економіки на посттрансформаційному етапі	178

3.3. Використання конкурентних переваг експортного потенціалу	212
---	-----

РОЗДІЛ 4. СТРУКТУРНО-СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 235

4.1. Компаративний аналіз конкурентних переваг торговельних партнерів України	235
4.2. Структурно-орієнтовні ознаки міжнародної спеціалізації національної економіки.....	262

РОЗДІЛ 5. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ

СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ..... 295

5.1. Максимізація використання експортно-інноваційного потенціалу спеціалізації національної економіки	295
5.2. Стратегічні пріоритети галузевої модернізації промислового виробництва.....	313

ВИСНОВКИ..... 348

ДОДАТКИ..... 354

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 412

ВСТУП

Технологічні трансформації сучасних глобальних процесів зумовлюють значні зміни в структурах міжнародної спеціалізації кожної національної економіки, в т. ч. й України. Особливого значення щодо визначення місця національної економіки в сучасних світогосподарських процесах набувають інноваційні, інформаційні, зумовлені технологічними трансформаціями глобальні процеси та їх вплив на національні економіки.

Активні зміни технологічних укладів, спричинені глобальними технологічними трансформаціями, є характерним явищем сучасного світового господарства і стають каталізатором погіршення економічного становища країн, не готових до цих процесів. Країни, які не долучаються до активного впровадження інноваційної складової опиняються як суб'єкти міжнародних економічних відносин за межами постіндустріальної цивілізації, а їх ознаки характерні для індустріального, а часом і аграрного розвитку. Сучасне розмежування країн світу обумовлюється міжнародним поділом праці; постійними порушеннями рівноваги світового господарства, пошуком ефективніших технологій і способів виробництва, які дають змогу поліпшувати умови життя людей.

Особливе місце серед факторів, що сприяють отриманню країною конкурентоспроможного місця на світовому ринку, є стан міжнародної спеціалізації її національної економіки. Аналіз еволюції процесів спеціалізації доводить, що саме спеціалізація спонукала до створення інтеграційних утворень, розвитку не лише регіоналізації, а й глобалізації. Проте тенденції кінця ХХ — початку ХХІ ст. визначають зворотній вплив. Міжнародна спеціалізація країн прямопропорційно залежить від загальних процесів глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції. Утвердитися в сучасному світі як державі, яка виробляє конкурентоспроможний товар, може лише країна з активною інформаційно-технічною економікою. Крім того, змінюються і ознаки спеціалізації, яка переходить з подетальної до предметної.

Для України проблемними в цьому аспекті залишаються питання певної неготовності національної економіки до структурних зрушень, що обумовило падіння в останнє десятиріччя показників конкурентоспроможності провідних секторів економіки, які загалом залишаються незмінними: металургія, машинобудування, авіакосмічна промисловість, сільське господарство, хімічна промисловість.

Технологічна різноукладність української економіки, наявність техноекономічних секторів, ринкових і галузевих сегментів — особливість перехідного етапу її розвитку в технологічному і структурному вимірах. Наслідки застосування «наздоганяючої» моделі значною мірою зумовили змішаний характер техноекономічної моделі української економіки, де існують сектори різної конкурентоспроможності: для деяких із них характерна низька конкурентоспроможність галузей і технологій масового використання; для інших — значний потенціал можливого використання перспективних напрямів фундаментальних і прикладних досліджень у ряді виробництв; для третіх — великі експортні можливості традиційно-індустріальних і сировинно-транзитних галузей.

За таких умов стратегії економічного зростання, що домінують у другому і третьому укладах, стають неефективними, і виникає необхідність переформулювання основних завдань розвитку з метою адаптації національної специфіки країни до нових глобальних умов. Тобто для п'ятого технологічного укладу, який має домінувати в національній економіці в найближчому майбутньому, слід знайти принципово нову модель національного економічного зростання, модель спеціалізації країни з урахуванням сучасних світогосподарських особливостей.

Теоретичну основу дослідження становлять роботи провідних вітчизняних і закордонних учених і фахівців у сфері процесів глобалізації, постіндустріального розвитку, конкурентоспроможності національної економіки, міжнародних інноваційних процесів, аналізу технологічних укладів, у т. ч. наукові праці українських і російських учених, таких як А. Філіпенко, П. Юхименко,

П. Леоненко, Д. Лук'яненко, С. Єрохіна, Т. Бревдо, Л. Антонюк, О. Білорус, Б. Губський, О. Каніщенко, В. Новицький, Ю. Пахомов, А. Поручник, В. Сіденко.

Технологічні трансформації та глобалізаційні процеси досліджуються і в роботах російських учених: Г. Азоева, Е. Кочетова, В. Петрова, Р. Фатхутдінова, І. Спиридонова та ін.; серед зарубіжних фахівців — це роботи А. Бранденбургера, Р. Вернона, Е. Вогеля, Г. Грубера, П. Катценштейна, І. Кірцнера, М. Книша, С. Коуена, П. Кругмана, В. Леонтєєва, Ф. Ліста, А. Маршалла, Дж. Міля, Р. Нельсона, Б. Оліна, М. Познера, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Сакса, Н. Самуельсона, А. Сміта, Р. Солоу, С. Вінтера, Ф. Хайєка, Дж. Харта, Е. Хекшера, Дж. Хікса та ін.

Тематиці циклічності розвитку економіки, економічного зростання та інновацій як локомотива останнього, а в контексті їх і темі технологічних укладів особливу увагу приділено в роботах Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, С. Глазєєва, В. Геєця, А. Гальчинського, Л. Федулової та ін. Серед сучасних учених, які займаються подальшим дослідженням впливу інноваційної діяльності на економічний розвиток, варто виокремити В. Білоусова, М. Віткова, О. Дація, О. Лапко, А. Чухно.

Конкурентоспроможність національних економік розглядається в роботах західних вчених, таких як П. Кругман, С. Ліндер, Б. Олін, М. Портер, Д. Сакс, Л. Саммерс, Дж. Харт, Е. Хекшер. Серед вітчизняних дослідників можна назвати праці Я. Базилюка, О. Білоруса, Б. Буркинського, М. Делягіна, Д. Лук'яненка, І. Спиридонова, С. Соколенка, Р. Фатхутдінова, Т. Циганкової, Ю. Яковця та ін.

Сутність глобалізації та її вплив на рівень національної конкурентоспроможності досліджуються в працях зарубіжних вчених: М. Кастельса, В. Кувалдіна, Дж. Стігліца.

У працях вітчизняних науковців О. Амоші, В. Александрової, Ю. Бажала, О. Болховітінової, З. Борисенко, А. Даниленка, Б. Кваснюка, С. Кіреєва, І. Крючкової, М. Меламеда, В. Мунтіяна, Л. Мусіної та інших обґрунтовано, що національна конкурентоспроможність є основою активного розвитку національної

економіки України, тим самим визначено формування її міжнародної позиції в умовах сучасних глобальних трансформацій.

Критичний аналіз наукових праць дає змогу зробити висновок про відсутність досліджень, в яких детально розглядається міжнародна спеціалізація не лише як частина міжнародного поділу праці, а як основа конкурентоспроможності країни. Термінологічне забезпечення понять, утворених від терміну «міжнародна спеціалізація», потребує доопрацювання у зв'язку зі стрімкими трансформаційними глобальними процесами (міжнародно спеціалізована продукція, міжнародно спеціалізована галузь).

Відсутні дослідження, в яких наведено методики розрахунку рівня міжнародної спеціалізації не на регіональному рівні, а на міжнародному.

Важливим і малодослідженим залишається питання міжнародної стратегії розвитку національної економіки України. Впровадження інноваційних моделей передбачає умови стабільного розвитку країни, які на сьогодні майже відсутні. У зв'язку з внутрішніми негативними факторами та зовнішніми технологічними трансформаціями постає питання визначення оптимальної моделі розвитку економіки України на основі встановлення провідних напрямів її спеціалізації, через відносне визначення наявного економічного потенціалу та в результаті створення умов для виробництва міжнародно спеціалізованої продукції, конкурентоспроможної на міжнародній арені.

Мета роботи полягає у формуванні методологічних основ та вдосконаленні теоретико-методологічних засад дослідження напрямів міжнародної спеціалізації національної економіки з урахуванням зміни технологічних укладів.

Методологія дослідження підпорядкована розв'язанню поставлених наукових завдань та досягненню визначеної мети і застосування історико-порівняльного та логіко-діалектичного методів для розкриття методологічних та теоретичних засад процесів глобалізації; загальнонаукових методів аналізу та синтезу (для досліджень теоретико-методологічної основи сучасного технологічного розвитку, теоретичної основи міжнародної торгівлі); системно-структурних методів з метою визначення структури конкурентоспроможності,

формування сучасної ресурсної бази національної конкурентоспроможності; багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу, який дав можливість оцінити ступінь впливу на досліджуваний результативний показник (валовий внутрішній продукт) кожного із введених у модель факторів (іноземні інвестиції, товарообіг товарів та послуг) при фіксованому положенні на середньому рівні інших факторів; методу анкетування працівників автомобільної галузі для проведення розрахунків інтегральних показників конкурентоспроможності вітчизняної та зарубіжної галузі автомобілебудування й виявлення позиції виробників на світовому ринку; класифікаційно-аналітичних методів аналізу; статистичного порівняльного аналізу. В процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання, а також загальнонаукові методи дослідження: метод теоретичного узагальнення (для систематизації наукових підходів та теоретичних засад дослідження глобальних трансформацій); методи логічного узагальнення та графічної візуалізації (для обґрунтування особливостей процесів глобальної трансформації).

В монографії здійснено комплексний аналіз теоретико-методологічних засад та політико-економічних чинників формування пріоритетів у міжнародній спеціалізації національних економік, що дало змогу виявити вплив на цей процес глобальних технологічних трансформацій; обґрунтована авторська методика розрахунку віддачі від міжнародної спеціалізації, або іншими словами ефективність міжнародної спеціалізації для економіки країни та розрахунки економічного ефекту міжнародної спеціалізації, що передбачає введення індикатора, який показує технологічну складову галузі з урахуванням технологічної модернізації.

Особлива увага приділена теоретико-методологічному діагностуванню національної економіки на основі індикаторів економічного розвитку, динаміки їх змін, яке отримало назву «Структурно — темпоральне визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу країни». Методика є необхідною для визначення місця даної галузі в економіці країни з метою встановлення ефективного чи неефективного використання факторів необхідних для її

функціонування. На основі розробленої методики проведено визначення коефіцієнту ефективності використання наявного економічного потенціалу галузей національної економіки, що визначило основи подальших розробок в питанні спеціалізації економіки України.

В монографії запропоновано кількісний інструментарій аналізу міжнародної спеціалізації національної економіки з урахуванням глобальних трансформаційних процесів, який об'єднує проведений компаративний аналіз конкурентних переваг торговельних партнерів України, який, в свою чергу, здійснювався шляхом розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності провідних галузей економіки України та головних торговельних партнерів; економетричний аналіз ендогенних чинників структурної орієнтації моделі міжнародної спеціалізації національної економіки, дозволяє констатувати, що орієнтація насамперед на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку (що характерно для ендогенної моделі розвитку) в сукупності здатна забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісних національно-державних економічних систем, кореляційний та факторний аналізи показників експортного потенціалу підприємств машинобудування, хімічної промисловості, розрахунки коефіцієнту відносної експортної спеціалізації;

Дослідження включають розробку та вдосконалення методичних підходів до оцінювання: 1) загальної динаміки розвитку провідних галузей (автомобілебудування, хімічна промисловість, харчова промисловість) економік США, Японії, Німеччини, України в результаті розширення експортної діяльності; побудовані криві витрат – прибутку від експорту провідних країн світу (США, Японія, Німеччина), які дають можливість стверджувати необхідність технологічного оновлення національних економік з метою забезпечення конкурентоспроможності їх провідних галузей; 2) загального рівня конкурентоспроможності економіки України, за допомогою розрахунків коефіцієнту спеціалізації національної економіки і визначенню в ній провідних позицій промисловості та сільського господарства з сировинними перевагами та

значними структурними коливаннями, на основі проведених розрахунків коефіцієнту спеціалізації для галузей та регіонів України.

Запропонована концептуалізація експортно-інноваційної моделі спеціалізації економіки України, яка повинна носити системний характер і включати комплекс організаційних, фінансово-економічних та нормативно-правових заходів стимулювання експорту, спрямованих на нарощування обсягів збуту на зарубіжних ринках продукції українських експортерів, розширення можливостей її безперешкодного просування, а також розробку нових видів товарів на розвиток їх експортного виробництва.

РОЗДІЛ 1

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

1.1. Еволюція світових трансформаційних процесів в умовах техноглобалізації

Глобалізація відкриває перед людством величезні можливості для розширення масштабів обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом, взаємодії в гуманітарній сфері та духовного збагачення особистості. Водночас для значної частини людей глобалізація несе істотні загрози, зумовлюючи розмежування країн на «цивілізаційний центр» та «периферійну зону», поглиблюючи їх диференціацію в соціально-економічному і науково-технічному розвитку [46, с. 100].

Вивчаючи процеси, які відбуваються в умовах глобалізації, слід враховувати зміни і самої глобалізації, її трансформацію, до каталізаторів якої можна зарахувати, в першу чергу, технологічні зміни в суспільстві, що ведуть за собою зміни в економічній, політичній, соціальній, культурній сферах життя. Аналіз цих напрямів можна вважати ефективним та результативним при визначенні методології дослідження.

При розгляді глобалізації як процесу дослідники виокремлюють три етапи. Першим вважають сформований до кінця XIX ст. глобальний ринок товарів і капіталу в межах Великої Британії. До 1914 р. Велика Британія координувала всі функції, що інтегрували міжнародну економічну систему. Другий етап розпочався після Другої світової війни. Період 1945—1975 рр. ознаменувався відновленням і модернізацією довоєнного потенціалу світової економіки, деколонізацією та формуванням нового світового порядку. Сучасний етап глобалізації характеризується багатьма відмінностями порівняно з двома попередніми. Причини розвитку глобалізаційних процесів нині полягають в інтернаціоналізації, яка приводить до поглиблення співробітництва між країнами та посилення їх

взаємозалежності; науково-технічному прогресі, що змінює всю систему соціально-економічних відносин та підвищує технічний рівень організаційно-економічних відносин суб'єктів господарювання; виникненні глобальних для всього людства проблем. Основними ознаками процесу глобалізації є взаємозалежність національних економік та їх взаємопроникнення, формування міжнародних виробничих комплексів, глобальних макрологістичних систем; зростання фінансової єдності та взаємозалежності фінансово-економічних систем країн світу; розширення масштабів товарообігу та інтенсифікація процесів руху товарів, капіталів, трудових ресурсів; створення інституцій міждержавного та міжнародного регулювання глобальних проблем; стандартизація міжнародних економічних процесів.

Розгортання процесу глобалізації має суперечливий вплив на національні економіки та сучасне світове господарство загалом. Однозначно оцінити вплив глобалізації на світові процеси не можна. Існують і її переваги, і недоліки.

Переваги глобалізації чітко сформульовані Р. П. Колосовою, яка визначила, що глобалізація допомагає: поглиблювати міжнародний розподіл праці; ефективніше розподіляти кошти і в кінцевому підсумку сприяти підвищенню якості трудового життя, розширенню життєвих перспектив населення (при нижчих для нього затратах); економити на масштабах виробництва, що потенційно може сприяти зниженню цін, а значить, стійкому економічному зростанню, підвищенню рівнів зайнятості й життя; підвищувати рівень продуктивності праці в результаті раціоналізації виробництва на глобальному рівні й поширювати передові технології, а також посилювати конкурентний тиск на користь безперервного введення інновацій у світовому масштабі. Крім того, глобалізація може сприяти вільному і широкому поширенню капіталів, зростанню зарубіжних інвестицій, розширенню можливостей для розвитку інфраструктури, полегшенню контактів між людьми різних країн.

До негативних наслідків і потенційних проблем, які супроводжують глобалізацію, зараховують взаємозалежність фінансових ринків; зростання спекулятивних валютних потоків між державами і вторинних фінансових ринків;

стан платіжної і торговельної розбалансованості, що в сукупності значно обмежує можливість формування незалежної макроекономічної політики на національних рівнях.

Дійсно, глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій в розвитку сучасного світу, що суттєво впливає не лише на економічне життя, а й тягне за собою політичні (внутрішні і міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Ці наслідки все більше відчують на собі практично всі країни і серед них, звичайно, Україна.

У сучасному світі глобалізація справляє домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, через розповсюдження інновацій у сфері технологій і менеджменту, активний обмін товарами, послугами, інвестиціями вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого — посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку.

Підходячи до визначення глобалізації як багатоаспектного явища, можна навести вислів В. Є. Новицького: «Глобалізація є формою експансіонізму, яка відображає сучасний рівень комунікацій і постіндустріальних, інформаційних технологій, реалій соціокультурного й економічного, відтворювального процесу, політичного життя» [268, с. 45]. Процес глобалізації вплинув на соціально-економічну орієнтацію держав, відбулися серйозні зміни у функціонуванні господарських механізмів країн.

Існують різні погляди на розвиток глобалізації. На початку XXI ст. панівною стала неоліберальна теорія в ідеології і політиці. Тому еволюція західних поглядів на процес неоліберальної глобалізації відбувається через зіставлення поглядів щодо механізмів глобалізації, її методів, темпів і наслідків, господарської ролі національних держав, що змінюється, перспектив і проблем формування глобального ринку, його відмінностей від національного, становлення нових центрів прийняття рішень у світовому господарстві та можливостей їх регулювання [338, с.67].

Якщо ХХ ст. було епохою галузей, котрі базувалися на використанні природних ресурсів та ефективних технологій, то у ХХІ пануватимуть «штучні інтелектуальні галузі», економіка інтелектуальних активів, головними чинниками розвитку яких є не виробництво та впровадження, а наявність ідеї, проекту, програми [339, с.217]. Для України необхідне не тільки утвердження галузей глобальної економіки як домінуючих сегментів національного розвитку, а й визначення оптимальної довгострокової стратегії економічного розвитку держави. Глобалізаційні процеси характеризуються широким діапазоном безпосереднього впливу на економіку та її результативність. Також масштабні суспільні трансформації пов'язані з глобальною конкуренцією і конкурентоспроможністю.

Технологічний розвиток економіки передбачає розвиток економіки шляхом прогресивних зрушень, залучення інвестицій, послідовного зростання науково-технологічного сектору, економіки знань. Відставання розроблення теорії технологічних укладів, невикористання її в процесі державного прогнозування та управління призводять до викривлень у розвитку країни.

Технологічні уклади є провідником сучасних процесів постіндустріального суспільства. Теоретична основа технологічних укладів тісно пов'язана з теоріями «довгих хвиль», які супроводжували становлення і розвиток капіталістичного способу виробництва. Фундаментальний внесок у створення зазначених теорій зробив М. Кондратьєв. Він стверджував, що науково-технічний прогрес розвивається хвилеподібно, і кожний цикл триває приблизно 45—60 років. Протягом останніх століть в історії технологічної еволюції змінили одна одну п'ять хвиль і склалося п'ять технологічних укладів. М. Кондратьєв ще у 20-ті роки ХХ ст. висунув концепцію великих циклів господарської кон'юнктури, які згодом дістали назву «довгі хвилі» М. Кондратьєва [222, с. 180].

З метою обґрунтування великих циклів М. Кондратьєв проаналізував значний фактичний матеріал. Було вивчено статистичні дані чотирьох провідних капіталістичних країн (Англії, Франції, Німеччини, США) за період 100—140 років і досліджено велику кількість статистичних показників, таких як динаміка цін, заробітна плата, відсоток на капітал, зовнішньоторговий обіг, виробництво

основних видів продукції промисловості та ін. Проведені дослідження дали змогу виявити наявність циклічних хвиль у межах 50—60 років. Цикл має чотири фази: дві — піднесення; дві — занепаду.

Періоди великих циклів, за оцінкою М. Кондратьєва, з кінця XVIII ст. наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Періоди великих хвиль

Хвиля	Фази	
	піднесення	занепаду
I	З кінця 80-х — початку 90-х до 1810—1817 рр.	З 1810—1817 до 1844—1851
II	З 1844—1851 до 1870—1875 рр.	З 1870—1875 до 1890—1896 рр.
III	З 1890—1896 до 1914—1920 рр.	З 1914—1920 рр.

Примітка. Джерело: Кондратьев М. Д. Проблемы экономической динамики / М. Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1989. — 526 с.

М. Кондратьєв визначив, що перед і на початку піднесення хвилі кожного великого циклу виникають глибокі зміни в економічному житті суспільства, які виявляються в значних змінах техніки, виробництва, формуванні нових ринків збуту. Так, у розвитку першої хвилі піднесення (кінець XVIII ст.) визначальними були винаходи в текстильній промисловості та виробництві чавуну. Зростання в період другої хвилі (середина XIX ст.) було зумовлено насамперед будівництвом залізниць, розвитком морського транспорту, а третя хвиля піднесення (початок XX ст.) пов'язана з відкриттям електрики, радіо та ін. Крім того, помічено, що стадія піднесення хвилі супроводжується нестабільністю в суспільстві — політичними негараздами, страйками, революціями, стадія занепаду характеризується активізацією інноваційної діяльності, пожвавленням у створенні нових робочих місць, нових галузей виробництва, зміною технологічної парадигми, що приводить до подолання кризи.

М. Кондратьєв довів, що є три типи «хвиль» — короткі (приблизно три роки), середні (15 років) і довгі (60 років) і всі вони впливають на економічну кон'юнктуру. При побудові системи регулювання економіки необхідно враховувати чинник часу і стежити за розвитком кризових явищ, що дає змогу з меншими витратами відновити рівновагу, замінити одну парадигму іншою. Інноваційні процеси слід пов'язувати з різними чинниками кон'юнктури: рівновагою «першого порядку» — попитом і пропозицією; «другого порядку» — переливанням капіталу в нове обладнання, машини, модернізацією виробництва; «третього порядку» — зміною виробничої структури, сировинної бази, джерел енергії, кваліфікації та умов праці робітників тощо. Відхилення від першого типу рівноваги призводить до коротких хвиль, другого — до середніх, третього — до довгих.

У працях М. Кондратьєва виокремлено такі хвилі циклічних коливань: висхідна (1789—1814), (1849—1873), (1896—1920) і низхідна хвиля (1814—1849, 1873—1896). Не всі вчені погоджуються з такою періодизацією, та й сам М. Д. Кондратьєв, спираючись у своєму аналізі переважно на суто емпіричний матеріал, вважав її відносною. Наукові дослідження другої половини ХХ ст. додали й інші принципи уточнення до періодизації зазначеного процесу. Увага акцентується, зокрема, на стисненні протяжності довгих циклів. Відповідні зміни обумовлюються відчутною інтенсифікацією не лише техніко-економічних, а й соціально-політичних процесів суспільного життя. Як зазначив А. Гальчинський у книзі «Криза і цикли світового розвитку», теорія довгих хвиль М. Кондратьєва ґрунтується на низці базових методологічних засад, які визначають специфічність відповідної наукової парадигми. Найбільш важливим серед них є теоретичне обґрунтування матеріальної основи довгих хвиль, які обумовлюються ендогенними чинниками економічного розвитку. Вони прямо і безпосередньо пов'язуються з циклічністю технічного прогресу і, відповідно, структурним оновленням технологічного процесу. Близькою до цієї є позиція Й Шумпетера, який вважав, що провідну роль у механізмі довгих хвиль відіграють хвилі інноваційної активності підприємців і, відповідно, — технічних нововведень.

Отже, основною закономірністю великих циклів М. Кондратьєв вважав науково-технічні винаходи, відкриття, зміни технологічного укладу, які впливають на соціально-економічне життя суспільства, утворення нових ринків, нових країн тощо. Він увів поняття «технічна революція як тяглова сила» циклу, розробив теорію «інноваційних» пакетів і показав, що нововведення розподіляються в часі нерівномірно і з'являються групами.

Зміни в техніці зумовлені попитом виробництва, створенням таких умов, за яких застосування винаходів стає можливим і необхідним. Війни і революції є наслідком створених економічних, соціальних і політичних обставин, які породжують черговий цикл, а кожна наступна фаза довгого циклу є результатом кумулятивних процесів попередньої фази.

У наш час теорія «довгих хвиль» дає змогу багатьом аналітикам вважати, що закінчилась четверта хвиля, а останню кризу 2008—2009 рр. сприймати як здійснений факт, що підтверджує циклічність розвитку.

Траєкторію рівноваги економічного зростання (тренд) визначають два основні показники: швидкість оновлення виробничих фондів та ефективність нововведень.

М. Кондратьєв у книзі «Длинные волны конъюнктуры» наголосив, що хвилеподібний рух є процесом відхилення від стану рівноваги, якої прагне економіка. Періодично ця рівновага порушується, і виникає необхідність створення нового запасу «основних капітальних благ», які б відповідали способу виробництва. Таке оновлення відбувається не плавно, а поштовхами. Як уже зазначалось, вирішальну роль при цьому відіграють науково-технічні винаходи, відкриття, науково-технічні революції.

Дедалі більше дослідників підтримують хвильову, циклічну концепцію розвитку економіки. Так, американський дослідник Маркетті (Marchetti, 1982), проаналізувавши появу винаходів і нововведень за останні 200 років, зробив висновок, що вони з'являються хвилями і мають певну конфігурацію і частоту: услід за хвилями винаходів з певним часовим лагом виникають хвилі нововведень [249, с. 132]. Зіставлення й аналіз трьох хвиль дали йому підстави для висновку,

що часова дистанція між центральними точками кожної хвилі залишається постійною і дорівнює 55 рокам для нововведень і 63 для винаходів, що відповідає періодичності довгих хвиль, відкритих М. Кондратьєвим.

Сучасні економічні методи вможливили виокремлення 1380 видів циклів [249, с. 80], які стосуються економіки, проте лише три з них мають практичне і теоретичне значення. Це — цикли товарно-матеріальних запасів Дж. Кітчана (з періодом до трьох років); цикли інвестицій в обладнання та устаткування К. Жугляра (період 7—11 років); будівельні цикли С. Кузнеця (період 18—22 роки).

На думку багатьох дослідників [72, 75, 81] економічної кризи 80-х років, світ переживає завершення циклу зростання, оскільки нововведення, які породили цей цикл, досягли стадії зрілості. Виникли нові проблеми, зокрема такі: швидке зменшення запасів мінеральної та енергетичної сировини; виснаження культурного шару землі; накопичення відходів і токсичних продуктів життєдіяльності; перегрівання атмосфери, зміна повітряних потоків; утрата здатності навколишнього середовища (природи) до відтворення і саморегуляції. Народжується нова епоха, перехід до якої означає перервність неперервності, або період кризи, що може бути фатальним як для фірм, які не зможуть адаптуватись до нових умов, так і для суспільства загалом.

Фази винаходів і нововведень мають тенденцію до прискорення, що особливо наочно видно на прикладі деяких важливих винаходів, які реалізувались протягом останніх 250, років та хвильової динаміки великих циклів. Чим ближче до нашого часу, тим більше скорочується розрив між винаходом та його втіленням у виробництво.

Світовий досвід підтверджує, що тривалий розвиток виробництва в довгостроковому періоді залежить не стільки від ресурсних можливостей, скільки від інноваційного характеру виробництва в конкретному середовищі.

Залучені нині у виробництво праця і капітал змінюють свою якість і продуктивність на базі нових технологій, що дає змогу різко підвищити рівень конкурентоспроможності фірм на світових ринках. Унаслідок дифузії

нововведень ринки зростають швидше, ніж очікувалось за прогнозом у середині 90-х років (середнє зростання світової економіки становить 3%). Кризові явища останніх років удавалось переборювати за рахунок підтримки високорозвинутими країнами високих темпів збільшення сукупного світового попиту. Проте ринкова економіка накопичує депресивні компоненти внаслідок перенасичення ринку товарами.

Вихід із кризи має бути пов'язаний з виникненням нової хвилі нововведень, яка дасть тривалий стимул наступному періоду зростання, що нині виявляється в:

- бурхливому розвитку науки, що започатковує нові технології;
- зникненні або радикальній перебудові традиційних галузей господарства;
- перетворенні сільського господарства на науко- і капіталомістку галузь;
- розвитку сфери послуг;
- індустріалізації країн, що розвиваються;
- тенденції до децентралізації моделі життя населення, моделювання виробничого процесу і прийняття рішень;
- змінах навколишнього середовища і необхідності його захисту;
- виникненні нових концепцій організаційного розвитку.

Структурований аналіз технологічних укладів здійснено в наукових працях українських та російських учених, таких як А. С. Філіпенко, А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко, Д. Г. Лук'яненко, С. А. Єрохін, Т. В. Бревдо, Г. Ю. Волков, О. А. Миронова. Перехідні процеси від одного технологічного укладу до іншого характеризуються сприятливою кон'юнктурою та високими темпами економічного зростання. Перехід від однієї технології до іншої не є поступовим і неперервним. На думку американського дослідника Р. Фостера [311, с. 156], нові технології — це раптовість, а не запрогнозований процес, це розрив, а не поступовість. Він ввів поняття «технологічний розрив», що знаменує перехід від однієї технології до іншої, при якому розвиток кожної технології характеризується за допомогою логістичної S-подібної кривої як основного аналітичного засобу стану технологічного оновлення. S-подібна крива відображає

залежність між витратами, пов'язаними з розробленням нової технології чи нового продукту, та результатами, одержаними від укладених коштів.

У п'ятому технологічному укладі, початок якого припадає на 80-ті роки ХХ ст. і ядром якого, як уже зазначалось, є електронна промисловість, волоконно-оптична техніка, біотехнологія, гена інженерія, космонавтика, передбачається індивідуалізація виробництва, імператив задоволення потреб і бажань окремої людини поряд із суспільством загалом, повне розуміння феномену духовного життя, яке буде функціонувати на основі т. зв. психонетики. Це все відчинить двері в нову епоху «натурального, природного» неконтрольованого суспільства, де назавжди зникнуть боротьба за виживання та панування над собі подібними.

Таке передбачення дає модель технологій під назвою SINIC2 [229, с. 176]. За своєю суттю вона показує історію розвитку людства у вигляді двох циклічних зв'язків між наукою, технологією і суспільством. Перший цикл починається з прориву в галузі наукових знань. У результаті «висіваються» зерна (насіння) нових технологій, що впливає на життя суспільства і є чинником соціальних трансформацій. Другий цикл спрямований у зворотному напрямку і впливає з потреби суспільства. Гостра необхідність у новій технології з часом задовольняється за допомогою технічних інновацій, які стимулюють подальшу наукову еволюцію. Отже, розвиток науки, технології і суспільства взаємопов'язаний. Зміна в одній із цих сфер є або причиною, або наслідком змін в іншій. А рушійною силою цих змін стає закони еволюційного розвитку. Згідно з теорією SINIC, в історії людства з давніх часів до наших днів сталося десять головних інноваційних зрушень. Це — перехід від примітивного до колективного суспільства; землеробства і ремісничого суспільства; наступні три — індустріалізація, механізація й автоматизація — разом створили індустріальне суспільство. Наступна епоха інформатики, оптимізації й автономності є основою виникнення «натурального» суспільства [190, с. 57].

Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення змін у промисловості — технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною

формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Країни обмінюються інноваціями в процесі проведення міжнародних конференцій, семінарів, виставок. Під час обговорення та обміну думками, досвідом між науковцями інновації набувають нового змісту, більшої сили і ваги в суспільстві, охоплюють більші території та галузі науки. Виникають умови створення єдиного світового ринку науково-технічних знань і новітніх технологій (завдяки Інтернету) як нового економічного ресурсу. За цих умов відбулось принципове переоцінювання ролі «людського чинника». Саме сучасні інноваційні зміни пов'язані з творчістю, інтелектом, знаннями, новаторством людини як основного носія інноваційних ідей.

Наприклад, такі країни, як Норвегія, Канада, Німеччина, Ірландія та Австрія, переорієнтували свою економіку на створення і використання сучасних знань, що більш ніж на 50% забезпечує зростання національного багатства.

Найстабільніше підвищення науково-технічного потенціалу демонструють США: загальні витрати на НДДКР за останні роки становлять тут у середньому 220,6—225,0 млрд дол. на рік. За рівнем інтернетизації перше місце нині посідають Ісландія (44,6%), Швеція (40,4%), Норвегія (36,2%) та США (21%). Зі 100 компаній, що мають найвищі світові економічні індекси, 99 працюють у галузі Інтернету та фармакології.

В Україні за останні роки виділення коштів на науку скоротилося з 3,5% ВВП до 0,15%, а загальна кількість наукових кадрів зменшилася протягом 1991—1999 рр. більш як удвічі [380].

Нині в Україні розпочався новий етап економічної трансформації, точкою відліку якого стало підключення країни до процесів глобалізації. За таких умов наздоганяючі та мобілізаційні стратегії економічного зростання, що домінують у другому і третьому укладах, стали неефективними. Виникла необхідність переформулювання основних завдань розвитку з метою адаптації національної специфіки країни до нових глобальних умов. Тобто для п'ятого технологічного укладу слід віднайти принципово нову модель національного економічного зростання — інноваційну стратегію.

Основною проблемою конструювання засад нового економічного укладу в сучасних умовах стає фактор адаптації його внутрішніх особливостей до національного характеру індустріальної економіки. Новітні галузі є специфічними за своїми ознаками елементами національної економіки, бо вони безпосередньо підпорядковуються законам глобальних економічних потоків. Проблеми і перспективи їх функціонування — це складноструктурний комплекс глобальної й національної економіки. Основним проблемним вузлом постіндустріального дизайну, що був концептуально визначений останнім часом, стала необхідність розроблення моделі розбудови постіндустріальної гуманітарної економіки в окремій країні.

Загалом на фоні стрімкого зростання значущості інформаційної складової зменшується вагомість індустріальних форм організації економіки. Новітні технології дають унікальну можливість країнам з обмеженими ресурсами «перестрибнути» цілі цикли промислового розвитку, які ще кілька років тому треба було пройти, щоб досягти сьогоденного рівня економічного розвитку західного суспільства.

Формування постіндустріального суспільства передбачає нову історичну фазу розвитку цивілізації, в якій головними продуктами виробництва є інформація і знання. Ознаками, що вирізняють інформаційне товариство, є: збільшення ролі інформації і знань в житті суспільства; зростання частки інформаційних комунікацій, продуктів та послуг у валовому внутрішньому продукті; створення глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх потреб щодо інформаційних продуктів і послуг.

У сучасному суспільстві інформація перетворюється на найбільш важливу цінність, а індустрія отримання, оброблення і трансляції інформації — провідну галузь діяльності, в яку з кожним роком вкладають все більш значні капітали. Як вважають провідні вчені, інформація стає важливим стратегічним ресурсом, відсутність якого призводить до суттєвих втрат в економіці. Інформатизація

суспільства є одним з вирішальних чинників модернізації економіки на ринкових засадах і запорукою інтеграції України у світове співтовариство.

Уперше спроби вимірювання інформації здійснювались на початку ХІХ ст. Однак початок сучасної теорії інформації було покладено американським кібернетиком К. Шенноном у 1948 р., який визначив інформацію не як суспільний феномен, а в технічному аспекті. Після досліджень характеристик і варіантів вимірювання інформації починають виходити філософські наукові праці, присвячені якісній природі інформації. Так, на думку А. Урсула, інформація — це частина такого атрибута матеріалізму, як відбиття, що виражає розмаїтість і може об'єктивуватися, передаватися і брати участь в усіх формах руху в природі й суспільстві. В 70-ті роки ХХ ст., як вважав В. Кашперський, погляди на інформацію були такими: «...інформація — це одночасно і змістовний зв'язок, і функціональна структура, причому ці її аспекти, співвідносячись зі стійкістю і мінливістю, тотожністю й розходженням, не можуть бути зведеними ні до тотожності, ні до розходження».

У 80-ті роки кількість публікацій філософського характеру з питань інформації помітно скоротилася, що можна пояснити помилковими уявленнями про розробленість основних теоретичних положень проблеми. Одночасно з припиненням теоретичних досліджень філософів інформація почала відігравати все більш помітну роль у соціально-економічному розвитку й привертати до себе увагу економістів.

Перехід економічної науки від опису феномену інформації до більш серйозного теоретичного аналізу виявив принципові труднощі в економічних оцінках стратегічної ролі інформації в науково-технічному й соціально-економічному розвитку. Економістами було зауважено схожість понять «інформація» і «знання», частково в економічній літературі ці поняття використовують як синоніми. Проте схожість, але не їх ідентичність, є очевидною. На думку А. Ващекіна, «трансформація знання в інформацію і його рух у цій формі до споживача здійснюються в результаті науково-інформаційної діяльності, що складається з низки процесів з обробки знання, його документації,

зміни форми, реферування, поширення та ін.» [68, с. 65]. Варто вважати, що при цьому створюється нова інформація, а не знання, тому що в цьому випадку знання є джерелом інформації.

Відомі вчені-економісти наголошувати на значимості інформації, трактуючи її не тільки як знання, а й безпосередньо як дані і відомості. Так, У. Джевонс стверджував, що політична економія може перетворитися на точну науку, для цього потрібні тільки відповідні статистичні дані, що забезпечить можливість необхідних розрахунків [175, с. 98]. Однак, передбачаючи появу інституціоналізму, У. Джевонс визнав, що хоча розроблення найважливіших визначень, що становлять основу статистичного дослідження, вимагає величезних зусиль і припускає відточеність і майстерність розумних висновків, проте за допомогою таких методів не можна вирішити всіх економічних проблем [175, с.432].

Проблема інформації в новому класичному напрямі береться до уваги з метою вдосконалення формально-логічної сторони рівноважного підходу й теоретичних схем за допомогою використання ідеї про суб'єктивно-специфічний характер очікуваних економічних суб'єктів і їхньої здатності прогнозувати майбутнє.

У недавній час з'явилося кілька теорій про те, що одним із найважливіших і навіть головних факторів переходу на нові рівні розвитку в усіх сферах громадського життя є вдосконалення інформаційної структури суспільства. Подальший розвиток суспільства описано в працях ряду вчених, серед них роботи Д. Белла, О. Тоффлера, О. Фукуями, Дж. Гелбрейта, Ж. Ліотара, Ф. Махлупа, Т. Умесао. Думки про те, що основою інформаційної економіки є знання й розвиток технологій, притримуються А. Чухно, В. Колонтай, О. Михайловською.

У теоріях постіндустріалізму набувають специфічного трактування питання сутності, змісту, шляхів і методів соціально-економічних перетворень у національному і глобальному масштабах, системних трансформацій у країнах перехідного періоду для побудови нової економічної системи та ін. Серед найвідоміших представників цих теорій можна відзначити П. Дракера, Д. Белла,

М. Кастельса, Ж. Еллюля, Т. Сакайя, серед українських учених — Ю. М. Пахомова, О. Г. Білоруса, Д. Г. Лук'яненко, А. С. Філіпенка та ін.

Французьким ученим А. Туреном в праці «Постіндустріальне суспільство» було запропоновано не розмежовувати соціально-економічні системи за віссю протиставлення різних типів власності і різних суспільних способів виробництва [305, с. 167]. Схожі думки обґрунтовано в працях Д. Белла, де автор запропонував т. зв. багатоосьовий підхід до пояснення переходу від індустріального до постіндустріального суспільства та характеристики останнього. Основними осями при цьому є розвиток науки і техніки, зміни структур виробництва і зайнятості, зміни соціальної структури, застосування знань, зміна відносин власності та ін.

Американський учений М. Кастельс в роботі «Інформаційна епоха: економіка, суспільство і культура» визначив, що відмінності відкладаються за іншою віссю: між доіндустріальною епохою, індустріалізмом та інформаційною цивілізацією. Соціально-економічні зміни відбуваються у виробництві в застосуванні видів знання [213, с. 235].

Певні відмінності у визначеннях постіндустріального суспільства, економіки знань як теоретичних конструкцій і реальності свідчать про дискусійність окремих проблем, пов'язаних зі становленням і розвитком постіндустріальної цивілізації. Настання постіндустріального етапу і формування відповідного суспільства характеризуються процесом створення у сфері послуг все більшої частки ВВП і зосередженням у цій сфері людської активності все більшої кількості зайнятих. У країнах з високим рівнем розвитку в структурі ВВП переважає третинний сектор, вторинний представлений переробною промисловістю, тоді як частка первинного сектору є невеликою.

Технологія як важливий елемент продуктивних сил завжди існує в певній суспільно-економічній формі, яка визначається панівними виробничими відносинами. Тому за всієї єдності технологічної й економічної складових суспільного виробництва між ними неминуче виникають невідповідності та суперечності. Накопичення капіталу і науково-технічний прогрес змінюють структуру капіталу, зростає технічна озброєність праці, а отже, змінюється

технічна вартісна будова капіталу, що визначає тенденцію норми прибутку до зниження. На цій основі виведено закони спадної продуктивності капіталу та ін.

Накопичення капіталу є процесом, що поєднує економічну та технологічну зміни. Оскільки технологічні зміни мають історично визначені межі та проходять цикли від наростання своєї ролі у розвитку економіки до її зменшення при наближенні до технологічної межі, то їм відповідають процеси збільшення та зменшення віддачі. Глибина спаду виробництва, зниження продуктивності капіталу визначаються станом науково-технічного прогресу та ступенем використання його здобутків. Такі негативні процеси гостро постають за незмінного технічного базису. І навпаки, науково-технічний прогрес, застосування нової техніки забезпечують зростання віддачі від впровадження науково-технічних процесів.

Особливо загострюється суперечність тоді, коли технологічний уклад наближається до своєї межі, вичерпує свої потенційні можливості. Тому подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нових технологій та технологічного укладу [213, с. 506].

Особливості цих процесів виявляються в сучасному інформаційному господарстві. Адже інформація і знання як нові виробничі ресурси, які знімають проблему обмеженості, забезпечують зростання віддачі, реалізують дію закону зростаючої продуктивності. Д. Белл зазначив: «Заміна робітників машинами приводить до економії не лише праці, а й інвестицій, тому що кожна наступна одиниця капіталу більш ефективна і продуктивна, ніж попередня. А отже, на одиницю продукції потрібно менше витрат» [42, с. 121]. Таке твердження можна спроектувати в сучасних умовах, у яких машини є технологічно досконаліми, а збільшення інвестування та рівня інформаційного забезпечення приводить до удосконалення наявних технологій [299, с. 400].

Д. Белл розробив нову концепцію секторної теорії, яка відокремлювала, крім третього, ще й четвертий і п'ятий уклади. В цій теорії скорочено третій сектор за рахунок транспортних та комунальних послуг; торгівлю, фінанси, страхування й операції з нерухомістю зараховано до четвертого сектору; охорону

здоров'я, освіти, відпочинок, урядові установи — до п'ятого. Ця концепція Д. Белла викликає багато суперечок в сучасному економічному науковому середовищі, проте її дослідження дає змогу визначити більш чітко технологічні уклади.

На думку Д. Белла, зміни в соціальній структурі, що відбулися в середині ХХ ст., свідчать, що індустріальне суспільство еволюціонує до постіндустріального, яке й має стати визначальною соціальною формою ХХІ ст. [42, с. 10]. Він сформулював характер переходу від індустріального до постіндустріального суспільства. При цьому нове суспільство не заміщує індустріальне чи навіть аграрне, а дає новий аспект, у т. ч. в галузі використання даних та інформації, які є необхідними компонентами суспільства, що ускладнюється. Отже, суспільство нічого не втрачає, а нарощує виробничий потенціал, переводить його на новий рівень розвитку. Перехід до постіндустріального суспільства не заперечує існування аграрного та видобувного секторів. Розвинута індустрія перетворює сільське господарство і добувні галузі на основні сфери впровадження машинної техніки, комплексної механізації та автоматизації виробництва. Це дає змогу підвищити продуктивність праці та зменшити зайнятість у цій сфері, а вивільнену робочу силу перевести в обробну промисловість.

Перехід на новий технологічний спосіб виробництва супроводжується глибокими структурними змінами в секторах виробництва.

Заслуговують на увагу погляди Дж. Сакса, який зазначив, що поділ праці у світі за рівнем розвитку технологій більш глибокий, ніж ідеологічні відмінності [290, с. 150]. Менша частина планети, на якій проживає приблизно 15% її населення (розвинуті країни), забезпечує на практиці решту країн світу технологічними інноваціями. Друга частина, яка охоплює приблизно половину населення, здатна відтворювати ці технології. Решта планети, яку населяє приблизно третина її жителів, є технологічно відірваною — вона сама не створює інновацій і не впроваджує іноземних технологій. Дж. Сакс наголошував, що кордони названих регіонів не завжди збігаються з національними. Технологічно

відірваний регіон охоплює Південну Мексику, частину тропічної Центральної Америки, країни, що примикають до Андів, а також більшу частину тропічної Бразилії, тропічну Центральну Африку, більшу частину колишнього Радянського Союзу, за винятком районів, що межують із ринками Європи й Азії, віддалені частини Азії, такі як штати Індії, розташовані у долині Гангу, відрізані від світу Лаос, Камбоджу, деякі провінції Китаю. Основні проблеми цих країн або їх регіонів полягають у поширенні інфекційних захворювань, низькій продуктивності сільського господарства та погіршенні навколишнього середовища. Відповідно, технологічні зміни їм не під силу. На противагу їм, розвинуті країни перебувають на постіндустріальній стадії розвитку, в них панують інформаційно-інтелектуальні технології, зосереджена основна маса комп'ютерів, забезпечено високий рівень життя.

О. Тоффлер охарактеризував особливості сучасного суспільства так: «суспільства першої хвилі» отримують енергію від живих акумуляторів — м'язових сил людини і тварин — або від сонця, вітру і води, товари звичайного виробництва виготовляються поштучно на замовлення, що значною мірою стосується і розподілу». Інакше кажучи, доіндустріальне суспільство характеризується і примітивним способом виробництва, і його низьким рівнем, а отже, і відповідними умовами життя і праці [304, с. 120].

Абсолютно правильним є твердження Дж. Сакса, що «розрив у технологіях подолати набагато складніше, ніж розрив у капіталі» [290, с. 126].

Економічні погляди Й. Шумпетера визначають елементи інституціоналізму і неокласичне спрямування науки [335, с. 145]. В роботі «Теорія економічного розвитку» Й. Шумпетер дослідив не умови економічної рівноваги, а теорії економічного розвитку, в центрі яких — ті внутрішні фактори, що викликають економічний розвиток.

Особливий внесок Й. Шумпетера в економічну теорію полягає в тому, що він досліджує фактори, які викликають рівновагу ринкової системи всередині. Цими внутрішніми факторами стають нові виробничі комбінації, які визначають динамічні зміни в економіці:

- створення нового продукту;
- використання нової технології виробництва;
- використання нової організації виробництва.

Виробництво, згідно із вченням Й. Шумпетера, не може існувати без постійних революційних змін в техніці і технології виробництва.

Інноваційні впровадження є головним джерелом прибутку, якого не існує в ситуації виробництва. Прибуток можливий тоді, коли економіка перебуває в постійному русі, в процесі динамічного розвитку.

Теорія «ефективної конкуренції» є однією з вагомих заслуг Й. Шумпетера у сфері інноваційного економічного розвитку. Відповідно до неї, ринковий механізм в епоху великого бізнесу є плідною взаємодією сил монополії і конкуренції, що базуються на інноваціях. Під поняттям «ефективна конкуренція» розуміють динамічну конкуренцію, засновану на зниженні витрат виробництва і підвищенні якості продукції за рахунок нововведень. Найкращі умови для здійснення цієї конкуренції нового типу створюють монополії, але ті, що базуються не на особливих привілеях від уряду і виключній власності на дефіцитні ресурси, а на технічному й організаторському новаторстві.

За оцінкою С. В. Мочерного, модель постіндустріального суспільства (Д. Белл, Р. Арон) передбачає найважливіші структурні елементи постіндустріального суспільства за участю університетів, наукових інститутів та дослідних організацій, а матеріальні продуктивні сили перестають відігравати вирішальну роль [262, с. 120]. Методологічними ознаками нової економічної реальності, яка потребує детального дослідження, є, по-перше, характеристика суспільства лише з боку одного з елементів продуктивних сил, тобто науки; по-друге, втрачання власності як визначального критерію класифікації суспільства і зведення її до юридичної фікції, до майнових прав; по-третє, значна відірваність від реалій практики, навіть у розвинутих країнах світу, які на декілька десятиліть випереджають Україну за економічним потенціалом.

В контексті формування постіндустріального суспільства актуальності набуває «мережеве суспільство» (анг. networker economy, networker socialy).

Термін «мережеве суспільство» був запропонований голландцем Яном Ван Дайком у книзі «De Netwerkmaatschappij» («Мережеве суспільство», 1991) і підтриманий Мануелем Кастельсом у 1996 р. Ван Дайк визначив мережеве суспільство як суспільство, в якому відбувається поєднання громадських і медіа-мереж, форм його простих способів організації і найбільш важливих структур на всіх рівнях розвитку (особистості, організації та громадськості). Мережеве суспільство йде далі, ніж інформаційне. М. Кастельс стверджує, що це не чисто технологія, яка визначає сучасні суспільства, а й культурна, економічна та політична складові мережевого суспільства. Враховується вплив таких факторів, як релігія, культурне виховання, політичні організації і соціальний статус. Ван Дайк стверджує, що мережеве суспільство є соціальною структурою, заснованою на експлуатації мережі інформаційних і комунікаційних технологій, мікроелектроніки та цифрових комп'ютерних мереж, що генерують, обробляють і поширюють інформацію на основі знань, накопичених у вузлах «networks» (мережі)[212, с.239]. Мережеве суспільство може бути визначено як суспільна інституція. Мережі не є новими. Новим є мікроелектроніка, мережеві технології, які забезпечують нові можливості для старої форми соціальної організації.

Мережеву економіку можна розглядати з декількох поглядів: як перехід від індустріальної економіки до постіндустріальної, як цифрову та інформаційну інфраструктуру, в аспекті прав інтелектуальної власності. За перехідними поглядами, наприклад, Мелоуна (1998), що інформаційна революція змінила характер підприємницької діяльності. Оскільки інформація може використовуватися відразу і без особливих витрат в глобальному масштабі, вартість централізованого прийняття рішень значно зменшується. Мережева економіка є провідником постіндустріального суспільства і, водночас її можна вважати каталізатором технологічного розвитку країни.

Держави, що не приєднуються до технологічного процесу, залишаються осторонь світових економічних перетворень та ризикують зникнути як самостійні. ХХ ст. характеризувалося стрімкими трансформаційними процесами, які охопили всі групи країн, мали різний характер проведення та, відповідно, різні результати.

Такі думки ще раз підтверджують необхідність досягнення країнами самоорганізації, отримуючи можливість прогресивно розвиватися, бути динамічними.

В умовах глобалізації фактично продемонструвала свою безперспективність політика т. зв. наздоганяючої модернізації, за рецептами якої (починаючи з 60-х років) розвивалася значна частина країн Латинської Америки, Азії та Африки і яка в 90-ті роки набула поширення на пострадянському просторі, зокрема і в Україні. Ця політика не сприяла вирішенню ключової проблеми сучасного світового процесу: забезпечення сталого розвитку та вирівнювання країн за якістю життя населення. Нині чимало держав опинилося за межами економічного і соціального прогресу. Ситуація ускладнюється й тим, що в останнє десятиріччя відбулося розширення зони бідності за рахунок країн, які належали до СРСР. Тож подолання глобальної нерівності перетворилося на одну з центральних проблем XXI ст.

Багатовіковий досвід світового економічного розвитку свідчить про те, що революційні вибухи неминуче завершувалися розвалом економіки з великими втратами, вкрай негативними соціальними наслідками і людськими трагедіями. При цьому програми подолання цих наслідків вимагали величезних інвестиційних і поточних затрат, а також відповідного часу. На економічне й технологічне відновлення навіть до рівня стартових рубежів, з яких починається подальший розвиток, здебільшого витрачалися десятиріччя.

У той самий час еволюційний прогресивний розвиток, не викликаючи соціальних потрясінь, забезпечує планомірну трансформацію темпами більш високими, бо не відбуваються періодичні руйнації господарських структур і джерел внутрішніх нагромаджень, які спрямовуються в інвестиційну та інноваційну діяльність у чергових відтворювальних циклах. Інакше кажучи, безперервні процеси оновлення старих і створення якісно нових конкурентоспроможних систем, розвитку інфраструктури відбуваються в епохи еволюцій значно інтенсивніше і з меншими сукупними витратами. Т. зв. перехідні

періоди взагалі виключаються, оскільки нормальні відтворювальні цикли і загальноекономічні кругообіги не порушуються.

Негативним прикладом можуть бути економічні процеси пострадянських країн, у т. ч. України. У 1991—1996 рр. на величезному економічному просторі цих країн зруйновано значну частину економічного і науково-технічного потенціалу, втрачено майже половину ВВП та внутрішніх інвестиційних нагромаджень, різко знижено рівень життя основної маси населення.

Водночас уряди Китаю та інших країн Тихоокеанського регіону, планомірно й цілеспрямовано реформуючи свої економічні системи за еволюційною моделлю під чітким державним регулюванням і контролем, досягли значних успіхів в економічному оновленні й зростанні. За темпами приросту ВВП вони вийшли на передові позиції серед інших країн світу. Моделювання трансформаційних процесів, що безпрограшно приносять позитивні результати, здійснюється за оціночним критерієм збільшення реального ефекту при одночасному розробленні й реалізації конкретних проектів формування принципово нових виробничих і ринкових структур. Вони досить швидко перетворюються, порівняно зі старими, на конкурентоспроможні на внутрішньому і зовнішніх ринках. Відомо, що розширення платоспроможного попиту підштовхує відповідний розвиток сфери товаровиробництва, яка впливає на зворотне зміцнення місткості споживчого ринку.

Нині і на ближчу перспективу Україні потрібні скориговані у створювальному напрямі концепція та програма остаточного виходу з кризового стану, стабілізації становища і переходу у фазу економічного зростання. Переважання руйнівних тенденцій перехідного періоду (80—90 роки) входження в «ринкову економіку» колишнього СРСР, а після й Росії, України, Білорусі, Молдови, Казахстану та інших країн Центральної Азії, Кавказу і Прибалтики, які розташовані на пострадянському просторі, нічого спільного не має із сучасними теоріями і регулюючими механізмами економічного зростання, структурного і якісного оновлення макро- і мікроекономічних систем ефективного ведення

господарства, конкурентоспроможних на внутрішніх і зовнішніх ринках [297, с. 35].

Із 2000 по 2008 рр. серед колишніх радянських республік більш високі темпи економічного зростання, ніж Україна (в 6,11 раза), змогли показати переважно країни, орієнтовані на розвиток сировинної бази — Азербайджан (зростання в 8,8 раза), Казахстан (7,42 раза) і Росія (6,46 рази) [476]. Водночас, навіть на піку свого зростання за цим критерієм Україна не отримала першості порівняно не тільки з провідними економіками світу, а й більшістю її сусідів. Український ВВП у розрахунку на душу населення в 2008 р. був у 1,5 раза меншим, ніж у Білорусі та Болгарії, майже в 2,5 раза поступався румунському, був у 3 рази меншим, ніж у Росії, та в 3,5 раза нижчим, ніж у Польщі [472].

Україна, за рейтинговими оцінками МВФ, до 2015 р. з ВВП в розрахунку на людину не увійде навіть до першої сотні найбільш розвинутих країн світу і з показником 4432 дол. США посяде лише 105-ту сходинку світового рейтингу, а до 2020 р., якщо зможе показати прийнятні темпи зростання ВВП (у середньому на рівні 7—9% на рік), поліпшить цей показник до 7031 дол. США, піднявшись на 98-ме місце, яке вона вже займала ще в докризовий 2008-й.

У списку аутсайдерів Україна буде залишатися в найближчому майбутньому і за іншими макроекономічними індикаторами. Зокрема, згідно з показником ВВП за паритетом купівельної спроможності в розрахунку на одну людину, в 2015 р. країна опиниться тільки на 95-му місці з очікуваним значенням в 9358,26 дол. США, а до 2020 р. при прогнозованих середніх темпах зростання на рівні 7% на рік зможе піднятися лише на два щаблі до 93-ї рейтингової позиції, досягши значення в 13 169,49 дол. США.

Безумовно, оцінки МВФ — це лише прогнози, реальне життя з його слабо прогнозованими кризами та конфліктами інтересів, ресурсним дефіцитом, з достатніми або, навпаки, недостатніми економічними стимулами, регуляторними можливостями та обмеженнями, наявністю або відсутністю довгочасної макроекономічної стабільності і політичної волі до системних структурних

реформ обов'язково внесе свої корективи, значно поліпшивши або погіршивши якість життя людей в Україні в найближче десятиліття.

Відсутність активності в питанні нововведень (інновацій) в Україні нині оцінюється як «непомічена катастрофа» і є головною причиною деформації економічних циклів через поглиблення кризової фази економічного циклу, а також втрати шансів на швидке відновлення науково-технічного та інноваційно-технологічного потенціалу країни.

Ефективна держава зобов'язана підтримувати інноваційну діяльність. У свою чергу, дифузія інновацій, тобто процес їх поширення ланками соціально-економічної системи, підвищує не тільки культуру господарювання, а й загальну культуру суспільства. Окремі розвинуті країни, які мають значні природні ресурси, в останні роки взяли посилений курс на стримування інтенсивності їх споживання і покладаються насамперед на інноваційний фактор розвитку, особливо під час кризи.

Якщо в XIX ст. причини криз пов'язувалися перш за все з перевиробництвом, помилками політиків і підприємців, природними та військовими катаклізмами, то за сучасних умов учені все більше схиляються до думки, що криза є результатом циклічної динаміки, обумовленої інноваціями.

В Україні серйозна потреба в модернізації назріла з перших років незалежності. Саме вичерпання життєвого циклу продуктів і технологій викликає депресію і необхідність системного запровадження продуктивних, технологічних та організаційно-економічних нововведень.

В Україні через недостатній і безсистемний державний підхід до технологічної модернізації інноваційний розвиток фактично призупинено, а в країні продовжують панувати третій і четвертий технологічні уклади, в той час як у розвинутих країнах відбувається активний перехід економіки на п'ятий і шостий технологічні уклади.

Структура промислового виробництва в Україні залишається деформованою і не створює стимулів для інновацій і технологічного розвитку економіки країни.

Навіть у відносно успішні докризові роки лише 4,5% загальної кількості українських підприємств випускали високотехнологічну продукцію, яка відповідає критеріям, прийнятим в країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Нині майже 45% підприємств переробної промисловості використовують технології, вік яких становить до 10 років, а 37% — від 11 до 30 років [220, с. 121].

При цьому більшість підприємств, які використовують технологічні процеси, середній вік яких не перевищує п'яти років, працює у сфері виробництва харчових продуктів та напоїв, тобто не у визначальних галузях реальної економіки.

Незадовільний стан науково-інноваційної сфери негативно позначається на техніко-економічному рівні виробництва та стані міжнародної науково-технологічної співпраці України. В умовах, коли інновації ініціюють лише 13% підприємств, а впроваджують 10,8%, знижується частка інноваційної продукції. У 2000—2010 рр. майже 40% нових технологій були придбані за кордоном, причому більшість — для галузей, які мають в Україні власну розвинуту наукову базу (хімія і нафтохімія, металургія, машинобудування). Фінансування НДДКР з бюджету не перевищує 0,4% ВВП за задекларованого законодавством розміру у 1,7%. Частка програмно-цільового фінансування НДДКР не перевищує 10% витрат на науку за нормою 30% [486].

Крім того, стан НДДКР в Україні негативно позначається на зовнішній торгівлі наукомісткою продукцією, а спроба вийти з кризи шляхом нарощування експорту традиційних товарів і сировини веде до перманентної кризи. Резерви подібної політики в Україні вже давно вичерпані, про що свідчить суттєве погіршення зовнішньоторговельного і платіжного балансів в останні роки.

Як результат, формування нових технологічних укладів в Україні відбувається повільними темпами, причинами чого є не лише внутрішні нестабільні процеси, а і світова економічна ситуація. Незважаючи на те що однією з причин нинішньої світової кризи стало зростання фінансової бульбашки, можна припустити, що істотна частка портфельних інвестицій нині вже орієнтується на

нові технології. Як наслідок, відбувається поступовий вихід з депресії, в першу чергу за рахунок розширення ядра нового технологічного укладу (ТУ). Таке пожвавлення зачіпає старі галузі: відбувається їх модернізація на основі нового ТУ, зростає також попит на енергоносії та сировину. Залежно від фаз життєвого циклу ТУ змінюються і рушійні сили економічного зростання. У період становлення нового ТУ провідну роль відіграють країни-інноватори, які першими освоюють базові нововведення.

У фазі формування ТУ, коли збільшується масштаб виробництва, переважає активність країн-імітаторів, на перший план виходять навички швидкого тиражування технології, форсованого нарощування випуску продукції.

Нині в розвинутих країнах новий (шостий) ТУ виходить з початкової фази, і розгортається процес поступового заміщення ним попереднього, що провокує як конкурентну боротьбу за технологічне лідерство ТНК і загалом національних економік, так і певну нестабільність фінансової системи та структурну кризу економік розвинутих країн. Для його подолання недостатньо заходів тільки з порятунку банківської системи або реанімації фінансового ринку. Необхідні програми стимулювання розвитку нового ТУ, підйом якого створить нову довгу хвилю економічного зростання.

Економіка України перевантажена виробництвами низьких ТУ, домінування третього технологічного укладу унеможливорює стрімкий інноваційний розвиток в найближчих перспективах. Концентрація капіталу в низькорівневих виробництвах не дає можливості Україні не тільки посісти гідне місце у випуску конкурентної продукції, але також сформувати необхідний інвестиційний ресурс для переходу в найближчій перспективі на більш високий рівень технологічного розвитку.

Слід зазначити, що в умовах економічного спаду експортні позиції високотехнологічних компаній України були більш стійкими, ніж виробництва з виготовлення товарів з низькою доданою вартістю.

Низький рівень інноваційного розвитку промисловості, відсутність сталої інноваційної системи є одними з головних причин більш глибокого протікання кризи в Україні, ніж в інших державах. Тому державна політика має обов'язково

впливати на інноваційний розвиток економіки за допомогою всіх доступних прямих і непрямих важелів управління. У США, наприклад, під час кризи було прийнято антикризовий план вартістю 787 млрд дол., з яких 26,9% спрямовано на податкові субсидії бізнесу, 33,9% — на прямі державні інвестиції, а 39,2% — на модернізацію інфраструктури і наукові розробки [473].

Україні, якщо вона прагне потрапити до еліти розвинутих держав, слід виходити з тісного науково-технологічного співробітництва з лідерами хай-теку — США, країнами ЄС і Китаєм. Важливо зберігати й науково-технічні зв'язки з Росією у взаємовигідних напрямках. Стратегія розвитку та поширення вищих ТУ в українській економіці повинна об'єднати: стратегію лідерства в тих напрямках, де український науково-промисловий комплекс має технологічну перевагу, і стратегію наздоганяючого розвитку у напрямках, де спостерігається значне відставання. Якщо ж політика держави не буде спрямована на пріоритетну підтримку високотехнологічних галузей, економіка буде рухатися не за спіраллю, а замкнутим колом, і якісний рівень життя як країни, так і її громадян буде залишатися суттєво нижчим від технологічно більш розвинутих країн світу.

Багато в чому саме через відсталий технологічний уклад, дефіцит кредитних та інвестиційних ресурсів, високу корупцію, дуже поганий інвестиційний клімат і ділове середовище, а також слабку політичну волю до проведення реформ у післякризовий період потенціал економічного розвитку України оцінюється незалежними експертами та міжнародними організаціями (МВФ) дуже песимістично.

Сучасний світ змінюється досить швидко, і навіть орієнтовані раніше на сировинну міць країни форсованими темпами починають перебудовувати свої економіки на новий технологічний уклад, щоб забезпечити довгочасну сталість і конкурентоспроможність. Аналіз сучасного інноваційного розвитку свідчить про прискорення змін у промисловості — технології, структурі, масштабах, територіальному розміщенні й організації виробництва, а також у співробітництві країн світу, загальною формою якого стає міжнародний трансфер технологій. Повертаючись до питання самоорганізації системи, слід підсумувати, що системи

та їх компоненти піддаються коливанням, змінам (флуктуаціям) в разі своєї відкритості, а у рівноважних, закритих системах ці зміни знищуються самі собою. Також у відкритих системах під впливом зовнішнього середовища внутрішні флуктуації можуть наростати до такої межі, коли система не може їх погасити. Фактично, внутрішні флуктуації розглядаються в концепціях самоорганізації як нешкідливі, і тільки зовнішні впливи роблять відносно відчутний вплив. З таких тверджень особливої актуальності набуває питання відкритості національної економіки, тобто економіки з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини, що сприятиме поглибленню міжнародної спеціалізації й кооперуванню виробництва; раціональному розподілу ресурсів залежно від рівня її ефективності; поширенню світового досвіду через систему зовнішньоекономічних відносин; зростанню конкуренції на внутрішньому ринку, який стимулюватиме конкуренцією на світовому.

1.2. Теоретичні основи забезпечення технологічного оновлення конкурентних переваг країни

Можливості виявлення точок рівноваги, біфуркацій і хаосу, асиметрії інформації, просторової структури міжнародної торгівлі сприяють формуванню нових підходів до аналізу національної економіки та, безпосередньо, особливостей її розвитку. Оскільки технологічні глобалізаційні процеси є ознаками сучасного суспільного розвитку, слід враховувати і фундаментальні чинники, які визначали і продовжують визначати становлення національних економік. Серед них основне місце займає міжнародна торгівля, яка забезпечує спеціалізацію країн і, як результат, їх місце в загальносвітовій системі.

Основу економічного вчення Адама Сміта становить теза, що багатство нації полягає в її здатності виробляти кінцеві товари та послуги, а не у володінні дорогоцінними металами. Тому суспільству слід зосередити свої зусилля не на накопиченні цінностей типу золота, а на розширенні виробництва. На думку

А. Сміта, збільшення виробничих можливостей нації має найбільші перспективи там, де люди можуть вільно реалізовувати власний інтерес, отримувати власну вигоду. Саме така вигода веде кожну конкурентну особу до спеціалізації та обміну товарами і послугами, виробництво яких базується на індивідуальних здібностях та можливостях. Саме в індивідуальній вигоді А. Сміт вбачав каталізатор соціально-економічного розвитку суспільства, а конкуренцію розглядав як автономний регулятор економічних процесів. Свої погляди стосовно спеціалізації та обміну в межах окремої нації він застосовував і до аналізу відносин між країнами. Він дійшов висновку, що держави мають спеціалізуватися на виробництві та експорті тих товарів, у виготовленні яких вони мають абсолютну перевагу порівняно з іншими суб'єктами міжнародного економічного співробітництва [295, с.452].

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо ґрунтується на трудовій теорії вартості. Це означає, що відносна вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на її виготовлення. Праця є однаковим та єдиним фактором виробництва. Ці припущення неправильні, і тому трудову теорію вартості не можна використовувати для пояснення порівняльних переваг [284, с.164]. У реальному житті праця не є єдиним фактором виробництва і не використовується в однаковій фіксованій пропорції у виробництві всіх товарів (існують як трудомісткі, так і капіталомісткі товари).

Теорія порівняльних переваг найбільше показує, що первинні порівняльні переваги після проходження певного часу зникають, розчиняючись у світовій економіці. Теорія порівняльних нині охоплює такі поняття:

- а) технічного прогресу й нерівномірності його поширення;
- б) зростаючої віддачі, що підсилює концентрацію виробництва;
- в) позафірмової економії засобів, які сприяють розвитку відповідних галузей промисловості;
- г) різниці між країнами за рівнем заробітної плати, що впливає на розміщення капіталовкладень;

г) зовнішньої дії (особливо, втручання іноземних держав), яка може модифікувати порівняльні переваги.

Отже, міжнародна спеціалізація є функцією порівняльної ефективності комбінації факторів виробництва у набагато складнішому просторі, ніж запропонував Д. Рікардо. Це такий простір, де якісним елементам належить основна роль; фактори виробництва мають певну мобільність; виробництвом вважається будь-яка доцільна діяльність людини; ефекти розміру з'являються як на рівні виробничих одиниць, так і ринків збуту; державна політика може викликати викривлення.

При цьому слід зазначити, що більшість теорій будується в масштабах країни і міждержавних зв'язків, а рішення про торгівлю, як правило, приймаються на рівні фірм з урахуванням стимулів до експорту та імпорту:

— стимули до експорту: використання надлишкових потужностей; зниження собівартості одиниці продукції; збільшення націнок; розподіл ризику збуту;

— стимули до імпорту: дешевше постачання товарів; розширення асортименту; зниження ризику переривання постачання товарів.

Представники усіх розглянутих шкіл економічної думки відзначають, що вільний міжнародний поділ праці дає змогу досягти економічного оптимуму як на світовому, так і на рівні кожної країни.

У виробництві багатьох товарів існують визначені можливості заміщення (заміни) одних факторів виробництва іншими, а окремі види праці мають відмінності щодо кваліфікації, продуктивності, оплати.

Обґрунтувати теорію порівняльних переваг не тільки на витратах праці, а й на інших факторах виробництва допомогла теорія заміщення, на якій ґрунтується стандартна модель міжнародної торгівлі. Теорію порівняльних переваг на основі теорії витрат заміщення пояснив у 1936 р. австрійський економіст Готтфрід Хаберлер.

Згідно з теорією витрат заміщення, вартість одного товару визначається кількістю іншого товару, яким слід пожертвувати для вивільнення ресурсів,

достатніх для виробництва додаткової одиниці першого товару. Країна з меншими витратами заміщення у виробництві будь-якого товару має і порівняльні переваги за цим товаром, а водночас, порівняльну не вигідність по другому товару. Така модель порівняльних переваг розглядає ситуацію в умовах постійних витрат заміщення. За цих умов враховується лише пропозиція товарів у кожній із країн і попит не аналізується. В основу міжнародної торгівлі покладено припущення, що, по-перше, витрати є постійними, але різними для кожної країни; по-друге, країни мають порівняльні переваги за різними товарами, що відображається в різниці відносних цін на них.

В умовах автаркії країна споживає тільки ті товари, які виробляє. Тому межа виробничих можливостей є одночасно межею споживання. Отже, можна підрахувати загальний виграш від торгівлі, який з'являється в результаті переходу країни від умов автаркії до міжнародної спеціалізації. Розглянута модель порівняльних переваг в умовах постійних витрат заміщення свідчить, що закон порівняльних переваг може ґрунтуватися не тільки на трудовій теорії вартості, а й на теорії витрат заміщення. Ця модель розглядає ситуацію повної спеціалізації країн на товарах своєї відносної переваги і припинення виробництва товарів, за якими відносно перевагу мають інші. Однак постійні витрати не відповідають реальним умовам життя. Їх розгляд слугує переходом до розгляду більш реалістичної ситуації із зростаючими витратами (витрати заміщення одного товару іншим, як правило, є зростаючими). Модель має назву теоретично ідеальної моделі міжнародної спеціалізації країни.

Головні ознаки ідеальної моделі міжнародної спеціалізації країни на сучасному етапі передбачають необхідність: поглиблення внутрігалузевої спеціалізації, до чого штовхає переплетіння економік країн світу в результаті глобалізаційних, інтеграційних, технологічних процесів; розвиток медицини, термодинаміки.

Економічна наука цивілізованого світу спирається на синтез класичних теорій і новітніх поглядів, що ґрунтуються на моделюванні складних і суперечливих соціально-економічних процесів, властивих сучасному і

майбутньому прогресу людства. Саме ці погляди стали визначальними для різноманітних моделей і регулюючих механізмів соціально-економічного управління ходом суспільного розвитку. Стратегія і тактика економічного керівництва ґрунтуються на органічному поєднанні ринкових і державних регуляторів із широким використанням новітніх наукових відкриттів і досягнень у галузях технології, інформатики, менеджменту і багатьох інших сферах знань і умінь створювальної людської діяльності. Наприкінці ХХ ст. неможливо спиратися лише на «невидиму руку» ринкових регуляторів Адама Сміта.

Водночас очевидно, що на основі прямого запозичення економічних теорій і моделей сучасних західних мислителів і механічного перенесення їх на свій національний ґрунт, тобто в інші соціально-економічні й суспільні умови, не можна одержати достовірних відповідей на багато досить складних і гострих питань вітчизняної дійсності, у т. ч. й щодо входження ефективних перетворень посттоталітарної економіки на шляху до сучасної ринкової системи. Складні і суперечливі процеси трансформації вітчизняної економіки потребують, поряд із впливом ринкової кон'юнктури і здорової конкуренції, активного державного втручання, чітко діючої системи соціально-економічного управління.

Думка про необхідність державного регулювання економічних процесів і розширення сфери цього регулювання не нова. Ще на початку ХХ ст. її активно розвивали К. Воблій, В. Желєзнов, М. Кондратьєв, Л. Юровський. на об'єктивному характері процесу державного втручання в економіку наголошував М. Туган-Барановський. «Вивчення законів вільної гри економічних сил, — писав він, — привело до визначення необхідності планомірного регулювання цієї гри суспільною владою. Втручання державних інститутів у ринкові процеси здійснюється на макрорівні методами правового регулювання й контролю діяльності банківсько-фінансової системи, грошового й кредитного обігу, структурних зрушень в економіці під впливом науково-технічного прогресу, розроблення й виконання загальнодержавних програм. Держава створює також сприятливі економічні умови й надійну правову базу для розвитку підприємництва й ринкових відносин» [307, с. 201]. Величезною є роль держави в

стимулюванні інвестиційної та інноваційної діяльності виробничих сфер, особливо, коли надходження інвестиційних капіталів ззовні вкрай обмежені. Політика уряду повинна зосереджуватися на пошуках і використанні власних інвестиційних можливостей, виборі пріоритетних сфер розвитку зі швидкими темпами економічного обігу й приросту внутрішніх фондів нагромадження і споживання. При цьому за допомогою створення всебічно обґрунтованої законодавчої бази, сприятливих економічних умов для ефективної діяльності іноземних інвесторів з'являються і більш активні спонукальні мотиви для надходження в країну іноземних інвестицій, зрозуміло, на взаємовигідних принципах реалізації інвестиційних проектів.

Цікаві в цьому аспекті ідеї М. Туган-Барановського, які отримали визнання й подальший розвиток у світовій економічній думці в концепціях Дж.-М. Кейнса, Й. Шумпетера, А. Шпитгофа, Г. Касселя та ін. М. Туган-Барановський виходив з того, що розширення основного капіталу країни створює додатковий довгостроковий попит. Уже тоді було достатньо ясно, що процеси економічного реформування пов'язані з необхідністю стимулювання національних нагромаджень і заощаджень для активного інвестування, без чого неможливі ніякі господарські та економічні оновлення, вагомі прогресивні зрушення. На застарілій технічній, технологічній та організаційно-управлінській базі досягти конкурентоспроможності та високих темпів економічного зростання немислимо. М. Туган-Барановський був упевнений, що навіть у кризовій ситуації нагромадження капіталу не припиняється, а набуває іншої форми, з'являється вільний грошовий капітал, який шукає нового застосування, оскільки стара структура його виштовхує.

Тезу вченого про вільний грошовий капітал дуже високо оцінив М. Кондратьєв, який наголошував, що думка М. Туган-Барановського про нагромадження «вільного капіталу» та роль цього нагромадження є дуже плідною [221, с. 254]. Пізніше ця ідея видатного українського економіста була розвинута А. Шпитгофом та Й. Шумпетером в інноваційній теорії розвитку. Модернізація діючих і створення якісно нових виробництв, що здійснюються на базі та в міру

реальних нагромаджень та інвестицій, вимагають введення жорсткого менеджменту. Як правило, економічного виграшу в конкуренції товаровиробників досягає той, хто здатний забезпечити більший обсяг прибутку не за рахунок штучного підвищення цін з відповідним обмеженням кола покупців, а навпаки, завдяки випуску маси більш дешевих і якісніших товарів і послуг, продажу їх якнайширшому колу споживачів.

Повертаючись до головного принципу проведення економічних змін (радикально чи еволюційно), слід визначити особливості еволюційних процесів економічного розвитку провідних країн світу, становлення їх конкурентоспроможності, ефективного використання економічного потенціалу.

Основою економічних проривів в економічному розвитку XIX—XX ст. були революційні зміни в способі виробництва матеріальних благ та задоволенні зростаючих завдяки нововведенням потреб населення. Початок XXI ст. характеризувався трансформаціями, які визначають параметри глобального соціального порядку і зумовлені тими технологічними зрушеннями, що розпочалися три десятиліття тому. Нині частка технологічних інновацій в розвинутих країнах становить від 70 до 90% [247, с. 65]. Водночас сфера впливу наукомістких технологій не обмежується лише економічною системою, зокрема, такими показниками, як ВВП, обсяги промислового виробництва, зайнятість, продуктивність праці персоналу і технологічного обладнання, — цей вплив поширюється і на суспільний устрій, оскільки суспільство само формується під дією технологічних змін, регулюючи їхні напрями. Саме технології нових поколінь орієнтовані на нарощування прогресивних переваг країни й утримання в заданих межах негативних факторів соціально-економічного розвитку.

Розвиток національних економік відбувається в період переходу від індустріальної до постіндустріальної цивілізації, що особливо загострює питання теоретичного забезпечення цих процесів. Теорії міжнародної торгівлі є базовим забезпеченням визначення конкурентоспроможного місця країни в сучасних світогосподарських відносинах. Простежити еволюцію розвитку теорій

міжнародної торгівлі є необхідним процесом в контексті становлення галузей спеціалізації національної економіки.

На противагу класичній теорії, ядром якої була теорія трудової вартості, виникла й набула значного поширення неокласична теорія, яка ґрунтувалася на маржиналізмі (граничній корисності). Кейнсїанство відіграло особливу роль у формуванні економічної науки, врахувавши, що економіка регулюється не лише ринком, а й втручанням держави. Кейнсїанство на багато років стало дійовим засобом боротьби з економічним спадом, інфляцією, забезпечило потужне економічне піднесення у післявоєнний період. Історичний досвід показав, що неокласична теорія, поставивши людину в центр своїх досліджень, зробивши її предметом своєї науки, опинилася на магістральному шляху руху цивілізації, пов'язаному з переходом людства до постіндустріальної стадії, де змінюється місце людини в суспільно-економічному розвитку.

Як зазначено Дж.-М. Кейнсом, конкуренція є основою економічного розвитку країни на світовому ринку і, як результат, забезпечує конкурентоспроможність національної економіки. У сучасній економічній теорії виокремлюють три концептуальні підходи до конкуренції:

— поведінковий, який розглядає конкуренцію як зіткнення, боротьбу, змагання суб'єктів господарювання (його представники — А. Сміт, М. Портер, А. Юданов та ін.);

— структурний, що передбачає аналіз структури ринку і конкурентного середовища, тобто умов і факторів, що визначають і впливають на розвиток підприємництва (К. Макконелл, С. Брю, Ф. Шерер, Д. Росе, Дж. Мейсон, С. Авдашева, Н. Розанова та ін.);

— функціональний, у якому увагу зацентровано на ролі конкуренції в економіці (А. Сміт, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк, В. Новиков та ін.).

А. Сміт трактував конкуренцію як категорію, коли індивідуальні продавці і покупці змагаються на ринку за більш вигідні продажі і покупки. Поведінкове трактування конкуренції полягає в ринковій боротьбі за гроші покупця шляхом постійного задоволення його зростаючих потреб. У той самий час структурне

трактування, передбачає проведення широкого аналізу структурних елементів ринку для визначення правил поведінки як продавця, так і покупця. За функціональним трактуванням конкуренції, товар на ринку постійно оновлюється шляхом впровадження інновацій у розроблення і випуск продукції.

На думку багатьох учених, поведінкове трактування повніше розкриває сутність конкуренції (лат. *competitio* — змагання, суперництво), тому в більшості випадків у науковому світі вживається саме воно. Прикладом може слугувати визначення конкуренції американським економістом П. Хайне, який виходив з того, що у світі кількість необхідних благ (товарів, послуг, ресурсів) значно перевищує їх наявність: «Конкуренція — це прагнення якнайкраще задовольнити критеріям доступу до рідкісних благ».

Розглядаючи структурний підхід, можна зазначити, що акцент зміщується у бік аналітичної роботи в дослідженні ринку й умов, які його характеризують. Отже, у центрі уваги опиняється не суперництво фірм за залучення покупців, а виявлення можливостей впливу на загальний рівень цін на ринку. На цьому факті наголосив Е. І. Обмінський, визначаючи конкуренцію як суперництво, боротьбу за досягнення великих вигод і переваг [272, с.124].

Прихильник третього підходу Й. Шумпетер визначив конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями. За такого підходу вчені в першу чергу звертають увагу на важливість наслідків конкурентної боротьби, а саме — підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

В історичному вимірі теорія конкурентоспроможності, яка прийшла на зміну теорії порівняльних переваг, обумовила основні закономірності та тенденції розвитку конкурентоспроможності як одного з елементів ринкового механізму господарювання.

Сучасна економіка ґрунтується на поєднанні та взаємодії ринкових і неринкових відносин, ринкового механізму і державного регулювання. Ринок не регулює ті галузі, які визначають науково-технічний процес або значною мірою залежать від нього. Тут провідна і визначальна роль належить державі, яка свідомо за допомогою прямих суспільних методів організовує, координує і

регулює ці важливі напрями діяльності. Водночас ринок, ринкові відносини відіграли і будуть відігравати велику роль у розвитку економіки. Вони визначають поведінку людей, диктують необхідність глибокого оволодіння ринковими методами господарювання, спрямовують людську діяльність.

Неокласична теорія зробила свій внесок у методологію економічних теорій. Основні засоби і методи аналізу економічних процесів і явищ охоплюють виявлення основних і загальних зв'язків і залежностей, формування наукових гіпотез, використання методів абстракції для структурно-логічного аналізу, побудову економічних моделей, перевірку відповідності теоретичних висновків. Економічна теорія виконує світоглядну функцію, дає бачення економіки і соціальної сфери, властивих їм причинно-наслідкових взаємозв'язків, формує суспільний кругозір людини. Все це є необхідним для інтелектуального розвитку людини, а відповідно — і всієї цивілізації. Недосконалість неокласичної теорії порівняльних переваг зумовила пошук нових шляхів вирішення проблеми міжнародного поділу праці. У результаті з'явилася теорія життєвого циклу продукту, авторами якої є М. Познер, Г. Хуфбаурж, Л. Веллс та ін. Вперше ця теорія була системно викладена у 1966 р. у статті економіста із США Р. Верона «Міжнародні інвестиції і міжнародна торгівля у світлі циклу життя продукту» [71, с. 34]. Теорія вказує на пряму залежність між місцем галузі в експорті країни та рівнем галузевих науково-дослідних робіт. Наукомісткі галузі визначають конкурентну силу країни у міжнародній торгівлі.

Теорія оперує трьома фазами життєвого циклу продукту:

- впровадження нового продукту у виробництво;
- організація нового виробництва;
- зрілість виробництва.

З теорії життєвого циклу продукту можна зробити такі висновки:

- найрозвиненіші держави можуть спеціалізуватися на виробництві найновіших товарів;
- країнам із середнім економічним розвитком слід зосередитися на випуску вже апробованих товарів;

— країни, що розвиваються, повинні виробляти товари, що завершують свій життєвий цикл.

Прихильники теорії виступають за експорт капіталу, міжнародну передачу технологій, розширення діяльності транснаціональних корпорацій. Як і неокласики, теоретики життєвого циклу продукту не враховують соціальний аспект міжнародного підприємництва. Вони розглядають транснаціональні корпорації лише як засіб поєднання фаз виробництва.

Сучасний рух капіталу істотно змінив традиційні форми міжнародного поділу праці. Масштаби експорту й імпорту капіталу нерідко перевищують обсяги зовнішньої торгівлі, яка перетворюється з домінуючої форми зовнішньоекономічних зв'язків на підпорядковану, другорядну. Вченню Д. Рікардо про міжнародний обмін товарами протиставляються концепції про міжнародний рух факторів виробництва, передусім теорії міжнародного руху капіталу. Якщо міжнародна торгівля товарами посилює міждержавну спеціалізацію, а отже, поглиблює відмінності між державами, то міжнародний рух факторів виробництва, на думку неокласиків, нівелює такі відмінності.

Західні економісти розглядають іноземний капітал як ресурс, необхідний для прискорення процесів національного нагромадження, тобто іноземний капітал вважають покликаним доповнювати внутрішні інвестиції. Вони стверджують, що мобілізація національних коштів у країнах, що розвиваються, для вирішення завдань розвитку національної економіки недостатня без залучення іноземного капіталу. Допуск зарубіжних компаній і держав у національній економіці країн, що вважається єдиним надійним засобом прискорення економічного розвитку цих країн.

Серед учених, які розробляли теорії міжнародного руху капіталу, слід назвати Р. Кевіса, А. Юасея, Р. Кенена, С. Кузнеця, Г. Хаберлера, Г. Джонсона, Дж. Хікса, Г. Мейера.

Критичний напрям досліджень міжнародного поділу праці виник з огляду на те, що існуючі теорії міжнародного поділу праці не враховували соціальних аспектів. Зародження напряму пов'язане з іменами аргентинця Р. Пребиша та

американця Г. Зінгера. Свій внесок у розвиток концепцій зробили також Т. Балог (Велика Британія), Г. Мюрдаль (Швеція), Ф. Перру (Франція), С. Фуртадо (Бразилія), У.-А. Льюїс і А. Хіршман (США).

Еволюційні економічні зміни були обґрунтовані Й. Шумпетером як одним із найвидатніших економістів ХХ ст. Інноваційні позиції економічної теорії стають все більш поширеними в сучасному світі. Складність виявлення і визначання цієї теорії пов'язана з тим, що Й. Шумпетер розпочав свої дослідження в умовах панування неокласичної теорії, яка ґрунтується на загальній теорії економічної рівноваги, започаткованої Л. Вальрасом. Завдяки своїй методології в праці «Теорія економічного розвитку» (1912) з економічної еволюції Й. Шумпетер розкрив процес накопичення знань, що допомогло визначити в майбутньому виникнення економіки знань. Теорія інновацій дає змогу розкрити внутрішній механізм та етапи розвитку науки. Й. Шумпетер виходить з того, що наука стала галуззю народного господарства, тому трансформації в матеріальному виробництві позначаються на інтелектуальній сфері. Отже, процес розвитку науки відбувається відповідно до теорії інновацій.

Еволюційна економічна теорія достатньо повно реалізує об'єктивний, природно-історичний підхід до розвитку економіки і суспільства. Й. Шумпетер у своїх дослідженнях використав досвід класичної школи, водночас критикуючи теорії А. Смітта, Д. Рікардо за статичність і вважаючи К. Маркса фундатором теорії розвитку. Важливе місце в теорії еволюційного економічного розвитку займають людський фактор та вчення про інноваційно-економічний розвиток. Згідно з цією теорією, автором було визначено п'ять типів інновацій:

- виробництво невідомого споживачам нового продукту з якісно новими властивостями;
- впровадження нового засобу виробництва, в основу якого не обов'язково покладено нове наукове відкриття, а лише застосовано новий підхід до комерційного використання продукції;
- освоєння нового ринку збуту галуззю промисловості країни, незважаючи на те, чи існували ці джерела раніше;

- введення нових організаційних та інституційних форм, наприклад, створення чи послаблення монопольного становища іншого підприємства;
- залучення нових джерел сировини та напівфабрикатів незалежно від того, чи існували ці джерела раніше.

Загалом, створення Й. Шумпетером теорії якісно нового інноваційного типу економіки є значним внеском в економічну теорію та розвиток цивілізації.

Інноваційність у теоріях міжнародної торгівлі спрямована на забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Питання конкурентоспроможності розглядалися в економічній теорії і такими вченими, як А. Маршал, А. Курно, Дж. Робінсон, Е. Чемберлін, Ф. Хайек та ін., які послідовно розвивали вчення про конкуренцію та її антипод — монополію та сформулювали теоретичні засади її захисту. Розроблені ними положення було розвинуто в працях наших сучасників — зарубіжних і вітчизняних учених: М. Портера, Дж. Стіглера, Ф. Шерера, Д. Росса, Л. Вавермана, В. Віскузі, І. Кірцнера, С. Авдашевої, Г. Азоєва, М. Книша, В. Новикова, Н. Розанової, Р. Фатхутдінова, А. Шастітко, А. Юданова.

Представники різних течій сучасної західної економічної думки, в т. ч. монетаристи, структуралісти та прихильники економіки пропозиції, суттєво розходяться в поглядах на чинники динаміки конкурентоспроможності економіки в умовах глобальної конкуренції. Це дає змогу визначити історичну зміну таких підходів, яку відображає класифікація етапів розвитку методології конкурентоспроможності. Аналіз розвитку методології конкурентоспроможності допомагає виокремити конкурентоспроможність як важливий атрибут ринкової економіки в структурі національного економічного розвитку.

О. Ковалюк стверджував, що конкурентоспроможність країни може пояснити відмінності в продуктивності країн з погляду принципів технології і організації, оскільки вони поширюються повільніше між країнами, ніж у межах національних кордонів, тому дослідження міжнародної конкурентоспроможності є, по суті, дослідженням порівняльних управлінських і суспільних інститутів країн. Відповідно, структура торгівлі між країнами відображає сектори, які

користуються організаційними і технологічними можливостями країни [217, с. 51].

Безперечно важливим залишається питання теоретичного обґрунтування технологічного забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. До теорій і моделей неотехнічного напрямку належать: модель наукомісткої спеціалізації, теорія технологічного розриву, теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, модель економії на масштабах виробництва, концепція внутрішньогалузевої торгівлі. Модель наукомісткої спеціалізації обґрунтовує об'єктивність спеціалізації індустріально розвинутих країн на виробництві та експорті наукомістких і технологічно складних товарів, а країн, що розвиваються, — на виробництві та експорті переважно ресурсомістких товарів.

Теорія технологічного розриву пояснює торгівлю між країнами існуванням відмінностей у рівнях їх технологічного розвитку. Тобто прогресивні технології, якими володіє країна, створюють унікальні нові товари та послуги, які й забезпечують країні першість або суттєві переваги у пропозиції товарів на відповідних товарних і регіональних ринках. Теорія обґрунтовується наявністю імітаційного лага, який складається з лага попиту (часу, необхідного для формування попиту на новий продукт) і лага реагування (часу, необхідного виробникам країни-імпортера для налагоджування національного виробництва аналогічного товару). Різниця між цими двома лагами і пояснює передумови міжнародної торгівлі (експорт до іншої країни можливий, якщо лаг попиту коротший за лаг реагування). Реалізація на світовому ринку технологічних новинок дає змогу інвестувати в нові дослідження і розробки для забезпечення безперервності нововведень, що формує стабільну технологічну перевагу і відповідну спеціалізацію країн. Однак, застосування цієї теорії до національної економіки України є проблематичним, що акцентує на майже повній відсутності технологічних процесів та, відповідно, можливості конкурувати на зовнішніх ринках. У цій теорії Україна може бути представлена як другорядний член, що споживає надану продукцію і в якого імітаційний лаг виробництва становить найбільш можливий проміжок часу.

Теорія життєвого циклу продукту на світовому ринку, розроблена Раймондом Верноном у 1966 р., ґрунтується на теорії життєвого циклу продукту, запропонованій на початку 60-х років фахівцями Гарвардської школи бізнесу на чолі з Теодором Левіттом. Сутність цієї теорії полягає в тому, що один товар в один і той самий час перебуває в різних країнах на різних стадіях свого життєвого циклу. Для спрощення аналізу кількість стадій життєвого циклу зменшується до трьох: новий товар, зрілий товар, стандартний (поширений) товар, а країни поділяються на країни-новатори, країни-послідовниці та інші країни, які останніми починають споживання та виробництво товару. Модель демонструє, як із часом країна-новатор з основного експортера товару перетворюється на його імпортера, а країна-послідовниця — з імпортера стає основним експортером на світовому ринку. Інші країни з часом також можуть трансформуватися в експортерів, але вже на тій стадії, коли товар є розповсюдженим і стандартним. Країна-новатор відмовляється від виробництва цього товару за умов уже розглянутих теорій факторонаділеності і технологічного розриву. Згідно з моделлю економії на масштабах виробництва, у країнах, які мають місткий внутрішній ринок, повинні розміщуватися такі виробництва, що забезпечують зростання економічного ефекту при збільшенні масштабу виробництва. Основним у цій моделі є припущення, що розвинуті країни наділені факторами виробництва приблизно в однакових пропорціях, а тому торгівля між ними доцільна в тому разі, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, що дає змогу знижувати витрати за рахунок масового виробництва.

Слід визначити і особливості наукового підходу «синергетичної економіки», яка спирається на суттєву нелінійність економічних процесів, сутність яких полягає в такому: реакція системи на подразники внутрішнього чи зовнішнього походження непрямо пропорційна величині самого збурення. Більше того, характерною ознакою нелінійної економічної системи є можливість існування добре відомого в техніці явища резонансу, коли слабе збудження, будучи певним чином узгодженим з поведінкою деяких елементів системи, призводить до колосального зростання показників системи загалом, інколи

руйнівного характеру. Однак можна ставити за мету досягнення резонансу без подібних наслідків, тобто отримувати потрібний результат при значній економії ресурсів системи. Варто зазначити, що, на відміну від технічних пристроїв і систем, в економіці існує множина (неоднозначність) цілей, які формуються в середовищі економічної системи і не завжди виявляються зовні.

Нелінійні економічні процеси дають можливість оптимально оцінювати картину якісних властивостей внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі національної економіки з урахуванням її властивостей і особливостей в окремих випадках. Тому при встановленні зв'язків між детермінантами внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі України необхідно враховувати тимчасовість лінійних залежностей та їх відносну адекватність — лише в межах певних множин об'єктів (у нашому випадку — груп країн), утворених за їх певними властивостями (ознаками) чи на певних проміжках статистичних досліджень (за роками, кварталами, місяцями, днями та ін.). Тобто для внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі сучасні знання про поведінку частини показників внутрішньогалузевої торгівлі країн-партнерів і України у цій сфері міжнародної торгівлі не гарантують отримання достовірних знань про їх поведінку загалом, а відгук на зміну умов може якісно залежати від кількісної величини (обсягів) цих змін. Отже, лінійні моделі відповідають окремим випадкам і, як правило, слугують лише першим наближенням до адекватного відображення реальності внутрішньогалузевої торгівлі. Тому, емпірично ефективнішими є саме ті економічні моделі внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі та дослідження, які базуються на перевагах нової парадигми дослідження економічних явищ і процесів.

Модель внутрішньогалузевої торгівлі орієнтована на дослідження та пояснення такої сучасної тенденції розвитку міжнародної торгівлі, як внутрішньогалузева торгівля між країнами. Розвиток останньої входить у пряму суперечність із постулатами моделей факторонаділеності, а саме: країни торгують товарами, які виробляють за фактично однакової інтенсивності витрат факторів, а не товарами, що є результатом використання надлишкових факторів виробництва.

У 1961 р. шведський економіст Пітер Ліндерт висунув гіпотезу, згідно з якою на обсяг і структуру торгівлі товарами обробної промисловості (а саме вони є основними у внутрішньогалузевій торгівлі) впливають не витратні умови пропозиції, а умови і характер попиту, зумовлені однаковим або близьким рівнем ВВП на душу населення в країнах[236, с.112]. У таких країнах споживачі мають певні споживацькі переваги, які може задовольняти продукція будь-якої з них. Крім цієї основної умови, фахівцями визначено додаткові фактори, що впливають на розвиток двосторонньої внутрігалузевої торгівлі: близькість рівнів доходу на душу населення та ідентичність кривих попиту у двох країнах; близькість цін факторів і витрат виробництва диференційованих продуктів; близькість рівня тарифних і нетарифних бар'єрів; приблизно однаковий рівень диференціації конкуруючих товарів; номінальна величина транспортних витрат. З огляду на ці обґрунтування, можна навести приклади товарної та географічної структур міжнародної торгівлі України (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Показники зовнішньої торгівлі України з країнами світу у 2011 р.

Регіон	Експорт, тис. дол. США	Імпорт, тис. дол. США	Сальдо, тис. дол. США
Країни СНД	18744497,2	26697422,3	-7952925,1
Країни Європи	13839371,1	20002748,8	-6163377,7
Країни Азії	13722129,3	10023365,3	3698764,1
Америка	2004956,9	2878918,5	-873961,5
Австралія і Океанія	28398,3	261358,6	-232960,3
Африка	3018692,1	874429,0	2144263,1

Примітка. Складено за даними Держкомстату України (www.ukrstat.gov.ua).

У зовнішньоекономічному обороті України 14 країн СНД і Балтії займали 62,6% у 2010 р. та 45,5% у 2009 р. Основним торговельним партнером України залишається Російська Федерація.

Серед регіонів світу, з країнами яких Україна здійснює зовнішню торгівлю, перше місце посідає Європа: 29,8% експорту за 2010 р. З 40 країн Європи, які торгують, перше місце у товарному експорті належить Німеччині, за нею ідуть

Італія, Польща, Угорщина. З інших європейських країн виділяються Словаччина, Чехія, Румунія.

Країнам Азії належить друге місце в зовнішній торгівлі України (18,4—20,0%), сальдо торговельного балансу з ними додатне. Серед 41 азіатської країни, що ведуть торгівлю з Україною, перше місце посідає Китай: його частка в експорті України — 5,3—5,8%, але в імпорті — всього 0,5%. Більш ніж по 2% в експорті України належить Туреччині і Таїланду, а серед інших країн Азії в торгівлі з Україною виділяються Сирія, Ліван, Іран, Японія, Індія, Південна Корея. В торгівлі України товарами з 37 країнами Америки найактивнішими є США, а також Бразилія, Канада, Аргентина, Чилі, Венесуела, Перу [477].

Другим фактором, необхідним для розкриття моделі внутрігалузевої торгівлі, є аналіз основних макроекономічних показників України та її головних торговельних партнерів. У першу чергу, це країни СНД (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Динаміка зміни індексів ВВП в країнах СНД

Країна	1993	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Казахстан	112,4	113,2	109,5	109,2	110,4	109,2	110,6	109,7	102,4	101,0	107,1
Узбекистан	110,6	101,5	107,8	106,4	107,2	107,2	110,6	109,7	102,4	101,0	107,6
Грузія	109,3	104,5	105,4	108,6	103,4	107,7	108,6	112,7	104,0		
Білорусь	114,2	104,1	104,7	106,8	111,0	109,2	106,4	100,2	110,0	108,4	109,2
Російська Федерація	112,5	105,7	103,9	107,1	106,1	105,7	106,7	108,1	105,6	92,1	102,9
Україна	112,4	109,0	107,0	109,0	107,1	112,5	107,0	107,3	102,1	84,1	104,9
Таджикистан	109,6	110,2	109,0	110,2	114,3	106,7	107,0	107,8	107,3	103,4	106,2
Молдова	109,5	106,1	107,2	106,3	106,4	108,4	104,6	103,0	107,4	92,3	104,7
Азербайджан	110,0	126,4	110,2	111,2	110,6	109,9	134,5	125,0	110,8	109,3	104,3
Киргизстан	101,9	105,2	99,5	106,7	102,4	99,4	102,7	108,7	107,6	102,0	109,1
Вірменія	109,4	109,6	112,9	113,9	110,1	113,9	113,4	113,8	106,8	85,6	108,8

Примітка. Складено автором за матеріалами Держкомстату (www.ukrstat.gov.ua).

В описі макроекономічних показників, більшість джерел не враховує ЄС як єдину систему, тобто представляє дані окремо за кожною країною Союзу. Однак якщо мова йде про весь Європейський Союз, то його показники мають дійсно вражаючі розміри. Так, ВВП Євросоюзу в докризовий період, у 2008 р. становив 14,450 млрд дол. США, потіснивши багаторічного лідера у світі за цим показником — США. Зіставити наочно гігантські обсяги виробництва ЄС з іншими країнами можна за діаграмою (рис. 1.1).

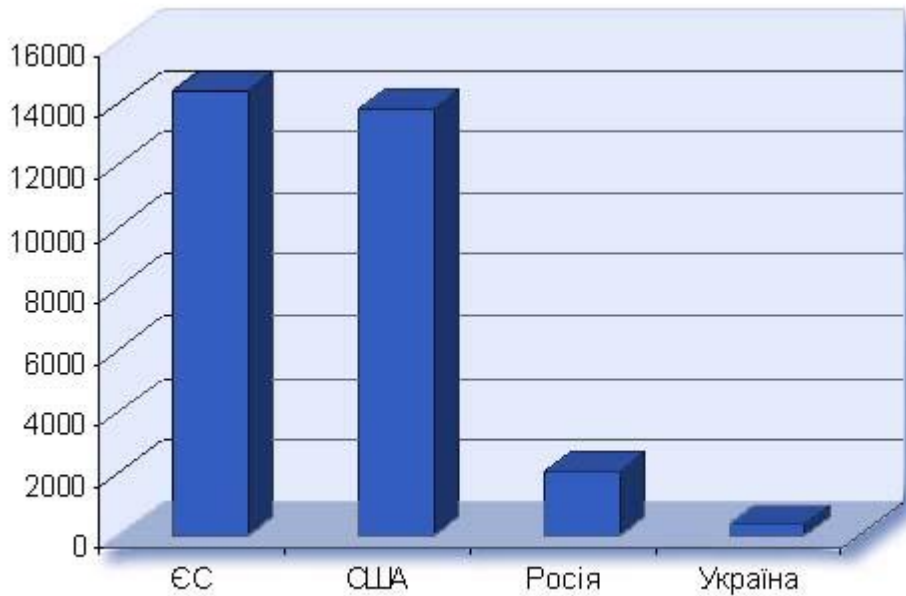


Рис. 1.1. ВВП ЄС порівнянно з іншими країнами

В структурі ВВП Європейського Союзу переважають послуги, що є характерним для високорозвинутих країн; відношення між сільським господарством, промисловістю та послугами подано на рис. 1.2.

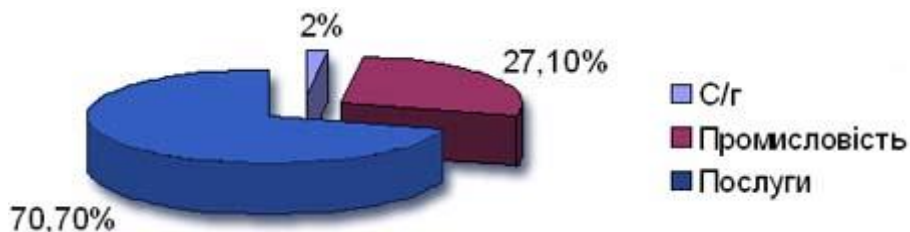


Рис. 1.2. Структура ВВП Європейського Союзу

Відповідно до розподілу ВВП, структура зайнятості населення має вигляд: 4,4% — сільське господарство; 27,1% — промисловість; 67,1% — сфера послуг. В той час як у Російській Федерації більше половини (52%) зайнятого населення працює в галузях господарства, безпосередньо створюючи матеріальний продукт (промисловість, будівництво, сільське і лісове господарство), що істотно відрізняється від відповідних показників структури зайнятості передових розвинутих країн світу (США — 31%, Канада — 31%, Німеччина — 38%, Велика Британія — 39%, Франція — 40%, Японія — 41%) [477, 472].

Останніми роками в Росії відзначається швидке зростання частки зайнятого населення у сфері послуг. Частка зайнятих у торгівлі, громадському харчуванні, кредитуванні, фінансах, страхуванні та інших галузях сфери послуг тепер у ній становить 48% (у Швеції — 60%, США — 59%, Канаді — 57%, Великій Британії — 57%, Франції — 52%, Японії — 50%). Негативний аспект сучасної галузевої структури зайнятості населення Росії — украй низька частка зайнятих у науці та науковому обслуговуванні (всього 2,4%) [476].

Аналіз теорій міжнародної торгівлі дає можливість сформулювати умови конкурентоспроможності національної економіки та можливість активного розвитку на світовому ринку.

Відповідно до теорії «спеціалізації» (R. Solow, J. Kimberly, M. Cautley, V. Glagolev), головною рушійною силою НТП є накопичене економічне зростання, що виражається в збільшенні розмірів підприємств-постачальників готової продукції і призводить до поглиблення поділу праці, спеціалізації і кооперації. Автори цієї теорії не розглядають причин зростання цих факторів, а аналізують лише наслідки: збільшується ступінь спеціалізації, що дає змогу виробникам техніки поставляти на ринок все більш нову і досконалу техніку, але при цьому висувати зростаючі вимоги до технологій самих виробників. Основний висновок цієї теорії полягає в тому, що темпи НТП диктуються темпами розширення підприємств і ступенем їх спеціалізації. Розміри підприємств автори пропонують вимірювати фізичними показниками, що характеризують масштаб виробництва, наприклад, для сільського господарства — площею оброблюваних земель, для транспорту — тонно-кілометрами перевезень, для телефонного зв'язку — кількістю дзвінків в одиницю часу тощо. Прихильники цієї теорії вибудовують такий логічний ланцюжок: споживачі нової техніки накопичують досвід експлуатації обладнання, частково самі вносять деякі корективи в його модернізацію, а частково — інформують виробників техніки про її недоліки, тим самим стимулюючи до її подальшого вдосконалення і розроблення нових моделей. Ця теорія приводить до висновку, що на початковому етапі розвитку техніки, коли був здійснений перехід від ручної праці до машинної, обсяг

розповсюдження машин у споживача був незначним, а отже, і темпи НТП були вкрай невисокі. В той самий час очевидно, що саме на цьому етапі ефект від впровадження техніки був найбільшим, тобто і темпи НТП — максимальними.

Відповідно, очікувати стрімких технологічних темпів зростання можна від країн, що перебувають на третьому — четвертому рівнях ТУ, оскільки впровадження технологічних інновацій сприятиме оживленню економіки та оновленню її конкурентних переваг.

Заслуговує на увагу питання впливу НТП на міжнародну торгівлю, конкурентоспроможність національної економіки, яке розглядає модель технічного прогресу Джона Хікса. Головне припущення, яке використовується в моделі, — постійність відносних цін на фактори виробництва. Припускається також, що товари виробляються за допомогою двох факторів: праці і капіталу. Розглядається три види технічного прогресу: нейтральний, працезберігаючий і капіталозберігаючий [356, с. 120].

Нейтральний технічний прогрес — це прогрес, який ґрунтується на технології, яка забезпечує одночасно підвищення продуктивності обох факторів виробництва. В результаті нейтрального технічного прогресу кількість праці та капіталу, необхідна для виробництва одиниці товару, зменшується. В той самий час відносна кількість капіталу і відносна кількість праці не змінюються.

Працезберігаючий технічний прогрес — це прогрес на основі технології, що забезпечує підвищення продуктивності капіталу меншою мірою, ніж продуктивності праці. В результаті цього процесу відносна кількість капіталу, який необхідно витратити на виробництво одиниці товару, збільшується, а відносна кількість праці зменшується. Все це відбувається за умови незмінності цін на фактори виробництва. Капітал заміщує працю, а загальна кількість праці та капіталу, яку необхідно витратити на виробництво певної кількості товару, також зменшується при збільшенні відносної кількості капіталу. Працезберігаючий технічний прогрес веде до зменшення не тільки праці, а й одночасно обох факторів виробництва. Працезберігаючий прогрес перетворює галузь на відносно капіталонасичену.

В основі капіталозберігаючого технічного прогресу —технологія, що забезпечує підвищення продуктивності праці відносно меншою мірою, ніж продуктивності капіталу. В результаті такого прогресу кількість праці, необхідна для виробництва товару, порівняно з капіталом збільшується, а капіталу— зменшується. Все це відбувається за умови незмінності цін на фактори виробництва. Праця замінює капітал.

Вплив НТП на міжнародну торгівлю залежить від того, як він діє на виробництво товару і його споживання. Зростання виробництва на основі НТП може мати нейтральний, позитивний та негативний вплив на МТ. Нейтральний має місце у випадку, коли МТ збільшується пропорційно зростанню виробництва. Позитивний вплив — це більш швидке зростання МТ, ніж обсягів виробництва. Він спостерігається, коли при постійних відносних цінах виробництво експортних товарів збільшується швидше, ніж виробництво товарів, що конкурують з імпортом. При негативному впливі зростання МТ відстає від зростання обсягів виробництва. Має місце, якщо при постійних цінах виробництво товарів, які заміщують імпорт, збільшується швидше, ніж виробництво експортних. Вплив споживання на МТ можна також розділити на нейтральний, позитивний і негативний. Нейтральний вплив можливий, якщо МТ збільшується пропорційно зростанню споживання. Позитивний вплив — це більш швидке зростання МТ, ніж обсягів споживання. Він має місце, коли споживання імпортних товарів збільшується швидше, ніж споживання експортних. За негативного впливу зростання МТ відстає від зростання обсягів споживання, коли споживання імпортних товарів менше за споживання експортних.

Якщо в результаті НТП збільшується і виробництво, і споживання, це спричиняє нейтральний, позитивний або негативний вплив на МТ. Якщо і виробництво, і споживання мають нейтральний вплив на МТ, то їх спільний вплив також буде нейтральним, і МТ збільшуватиметься пропорційно із збільшенням виробництва. Якщо і виробництво, і споживання мають позитивний вплив на МТ, то їх спільний вплив також буде позитивним, і МТ збільшуватиметься більш високими темпами, ніж виробництво. Якщо і виробництво, і споживання мають

негативний вплив на МТ, то їх спільний вплив також буде негативним, і МТ збільшуватиметься повільніше, ніж виробництво, або може навіть почати скорочуватись. В інших випадках все залежить від того, в якій пропорції з'єднуються впливи різних типів виробництва та споживання.

Концепція технології і технологічних змін містить багато вимірів. Технологічний прогрес в одних випадках охоплює процес інновацій, при цьому передбачається, що нові шляхи забезпечують випуск існуючих товарів і послуг з використанням меншої кількості капіталу та робочої сили. В інших випадках він передбачає оновлення продукту, створення нового або поліпшення якостей старого. Його можна розуміти і як обсяг технічних і управлінських знань, використовуваних у виробництві та збуті. Частина цих знань втілена в машинах, інша — у міннях людини, методах управління, організаційних структурах.

Технологічний прогрес часто розглядається як самостійний фактор виробництва і спосіб збільшення його факторів. Удосконалення технології приводить до різних результатів. На теоретичному рівні технологія впливає на господарське зростання кількома шляхами:

— поліпшення технології дає змогу національному господарству збільшити випуск продукції за того самого рівня витрат за рахунок збільшення продуктивності факторів виробництва;

— технологія сприяє господарському зростанню через виробництво нових товарів з більш високими доданою вартістю та еластичністю до доходів;

— посилюється вплив на економічне зростання науково-технічного та освітньо-кваліфікаційного потенціалів. Нині нововведення і пов'язані з ним процеси управління та підвищення якості робочої сили забезпечують вирішальний внесок в економічне зростання;

— наука і технологія життєво важливі для продуктивності і роблять внесок у добробут суспільства. Наприклад, випуск однієї тонни сталі при комп'ютерному виробництві вимагає в 12 разів менше зусиль, ніж на початку 80-х років;

— науково-технічний прогрес призводить до великих змін у предметах праці. Серед них величезну роль відіграють різні види синтетичної сировини, що

володіють заданими властивостями, яких не існує у природних матеріалів. Вони вимагають значно менше затрат праці на обробку. Тому сучасний етап НТП знижує роль природних матеріалів в економічному розвитку та послаблює залежність обробної промисловості від мінеральної сировини;

— під впливом НТП відбуваються зміни у засобах праці. В останні десятиліття вони пов'язані з розвитком мікроелектроніки, робототехніки, інформаційних та біотехнологій. Інформаційні технології допомагають механізувати сферу послуг.

Використання електронної техніки в комплексі з верстатами та роботами призвело до створення гнучких виробничих систем, в яких всі операції з механічної обробки виробів виконуються послідовно і безперервно. Гнучкі виробничі системи значно розширюють можливості автоматизації. Вони поширили сферу її дії на дрібносерійне виробництво, надаючи змогу випускати хоча й однотипні, але відмінні одна від одної моделі. Гнучкі виробничі системи здатні швидко перебудовуватися на випуск нових моделей виробів. Їх застосування значно збільшує продуктивність праці в результаті підвищення коефіцієнта використання устаткування та скорочення витрат часу на допоміжні операції.

Вплив НДДКР на економічний розвиток багато в чому визначається взаємозв'язком між науковими дослідженнями і виробництвом. Протягом тривалого часу наука та економіка розвивалися незалежно одна від одної. Навіть у XVIII ст. виробники спиралися переважно на практичні навички, досвід і традиції. Незважаючи на значні досягнення, учених більше цікавили природні явища та філософські побудови, взаємодія між наукою і використаними технологіями була вкрай слабкою. Тільки в XIX ст. став створюватися реальний зв'язок між наукою і виробництвом, коли цілеспрямовано почали працювати дослідники, створюватися лабораторії, які використовували наукові розробки в комерційних цілях.

У зв'язку з тим, що результати НДДКР зосереджуються в ТНК як складова промислової власності (у першій половині 80-х років з 900 тис. патентів, які щороку реєструються в усьому світі, більше половини припадало на частку ТНК),

вони зацікавлені в поширенні науково-технічних досягнень тією мірою, якою це сприяє збільшенню їхніх прибутків і зміцненню позицій на світових ринках. Один із наслідків цього положення — зменшення числа патентів, що використовуються в комерційних цілях. Наприклад, у США 50—60% патентів, зареєстрованих у 1938, 1948, 1952 рр., використовувалися в комерційних цілях протягом терміну їх дії. У 1970 р. в Британії лише 30% патентів знайшли комерційне застосування [377]. Це не змінює факту інтернаціоналізації наукових досліджень, тобто їх здійснення переважно в межах лабораторій і дослідницьких груп зарубіжних компаній. Зарубіжні дослідження досягли 10% загального обсягу внутрішніх промислових досліджень в США, Канаді, Британії, Франції (1990). Найчастіше ТНК монополізують результати творчої діяльності закордонних дослідників. Міжнародне співавторство у підготовці публікацій (у 1991 р. 11% статей було написано співавторами з різних країн) практикується переважно у фізиці, математиці, дослідженнях землі, космосу, які для більшості компаній не мають практичного значення.

ТНК переносять НДДКР за кордон в першу чергу через необхідність пристосування продукції до вимог місцевого ринку, а потім вже з метою використання дослідницького потенціалу країн, що приймають. Пристосування продукції до вимог місцевого ринку важливо для таких галузей, як харчова, парфумерна, косметична, швейна, попит на які формується під впливом національних, культурних та інших традицій. Якщо наприкінці 60-х років розроблення нової продукції здійснювалося в розрахунку на національний ринок з подальшим пристосуванням до попиту на закордонних ринках, то в останнє десятиліття багато ТНК здійснюють спеціальні програми НДДКР для продукції, відразу розрахованої до виробництва і збуту закордонними підприємствами з урахуванням особливостей попиту на місцевих ринках. Тому філії в країні базування, як правило, першими отримують доступ до нової технології.

Застосування нової технології підприємствами в країні базування замінюється передачею технології закордонним філіям, коли традиційна продукція вичерпала можливості утримання позицій на ринку і отримання

необхідних прибутків. Зазвичай тільки після експлуатації нової технології в закордонних філіях вона продається у вигляді патентів і ліцензій за кордоном. Продаж ліцензій забезпечує компаніям у середньому 15% їх загальних доходів від продажу технології. Реалізована на зовнішніх ринках технологія значною мірою поглинається іншими ТНК.

Крім того, поширення і застосування науково-технічних розробок обумовлюється такими самими факторами, як і розвиток НДДКР. Їх використання вимагає досить розвинутих адаптаційних можливостей, наявності ефективних механізмів передачі ноу-хау. Впровадження нової технології потребує істотних витрат — від 20 до 60% вартості проекту залежно від господарської спеціалізації компанії, що приймає. Не дивно, що обмін здійснюється між провідними розвинутими країнами, а саме — США і Японією, ФРН, Францією, Британією [75, с.124].

Нерівномірність розвитку НДДКР в різних підсистемах та групах країн неоднаково впливає на економічне зростання та ефективність виробництва в них. За оцінками, в 1971—1990 рр. збільшення обсягу НДДКР на 1% в семи провідних країнах підвищувало загальну факторну продуктивність на 0,23%. У 15 малих країнах відзначався менший ефект від збільшення НДДКР: приріст науково-дослідних робіт на 1% викликав приріст загальної продуктивності на 0,08%.

Здійснення НДДКР в одній країні через зовнішню торгівлю, імітацію технології впливає на загальну продуктивність інших країн. Приблизно 1/4 загальних результатів НДДКР «сімки» використовується іншими країнами. Найбільший вплив чинять США, де збільшення науково-дослідних розробок на 1% підвищує загальну продуктивність у 21 країні на 0,04%. Найбільший вплив відчувають малі промислово розвинуті країни. Збільшення на 1% закордонних НДДКР, зважених за часткою імпорту країн, дало в 1990 р. приріст загальної факторної продуктивності в Бельгії на 0,26%, в Ірландії — на 0,16%. При цьому слід мати на увазі, що вплив технології на господарську активність найбільш істотний в обробній промисловості, в економіці загалом він майже в три рази менший [478].

Вплив закордонних НДДКР на господарський розвиток країн світової периферії невеликий, оскільки більшість країн, що розвиваються, перебувають на різних стадіях промислового перевороту. Індустріалізація в багатьох із них не завершена, НТП проникає в господарську сферу переважно через філії ТНК. Власна база досліджень вкрай слабка, а в ряді країн вона відсутня взагалі.

Вплив НДДКР і науково-технічного прогресу загалом на світовий економічний розвиток залежить від комплексу умов. Перш за все велику роль відіграє спрямованість НТП, що вкрай важливо з погляду перспектив впливу НТП на економічне зростання. Різні галузі виробництва по-різному впливають на зростання, деякі з них стають його локомотивами, маючи сильний мультиплікативний ефект. Найбільший вплив на темпи економічного зростання і економічний розвиток НТП здійснює тоді, коли він найсуттєвіше впливає на розширення ринку і структуру господарства. Як один із найбільш яскравих прикладів такого впливу можна назвати широке впровадження в споживання електрики, таких товарів тривалого користування, як автомобіль, телевізор, електротовари, що стимулювало інші галузі. Так, масове виробництво автомобілів стимулювало збільшення виробництва в 70 галузях.

В інших випадках НТП, не створюючи нових масових товарів і проявляючись у галузях, що не мають значного великого мультиплікативного ефекту, сприяє суттєвому підвищенню технічного рівня традиційних знарядь праці і предметів споживання тривалого користування. Тут вплив технічного прогресу більш опосередкований. Розширення ринку досягається через зниження витрат виробництва.

Для 50—60-х років ХХ ст. більш типовим був НТП першого типу. Тоді технічні зрушення спиралися на значні зміни в галузевій і виробничій структурах, розвиток нових видів споживання і, відповідно, більшою мірою впливали на прискорення економічного зростання.

В останні десятиліття НТП здебільшого виявляється в т. зв. функціональних зрушеннях всередині сформованої галузевої та виробничої структур (виняток — виробництво переносних телефонів, персональних комп'ютерів). На ринках

переважають не нові товари, а поліпшені, не нові технології, а існуючі вироби, раціоналізовані на базі нововведень. Проведені дослідження свідчать, що 8% продукції, яка з'явилася наприкінці 70-х років на світових ринках, були принципово новими за своїми властивостями і 12% — новими за технологією виготовлення. Інша основна частина припадала на поліпшену, або псевдоновації, що позначається на зміні галузевої, виробничої структури і структур особистого споживання, але не в таких масштабах, як у 50—60-ті роки. У фазі кризи довгої хвилі Кондратьєва переважає поліпшення застарілих техніки і технології.

Глобалізація на межі ХХ—ХХІ ст. охопила всі основні сфери діяльності людини — економіку, політику, культуру, спосіб життя, а також самі умови існування людства. Передумовами розвитку процесів глобалізації стали:

- 1) інформаційна революція, яка забезпечила технічну базу для створення інформаційних мереж;
- 2) інтернаціоналізація капіталу;
- 3) утворення ТНК, які діють у світовому просторі;
- 4) посилення конкурентної боротьби, особливо в умовах дефіциту природних ресурсів та загострення боротьби за контроль над ними.

Під впливом НТР відбуваються значні зрушення в галузевій структурі світового господарства. Провідними в промисловості стали наукомісткі галузі — електроніка, лазерна техніка, тонка хімія, а також біотехнології. Розвиток країн все більше залежить від витрат на НДДКР, наука перетворилася на продуктивну силу. Із поширенням автоматизації не тільки у виробництві, а й у сферах розумової праці та послуг виник новий вид ресурсів — інформаційний. Усе більшого значення набуває сфера послуг, у складі якої, крім традиційних галузей, з'явилися нові — інформаційні, фінансово-кредитні, програмного забезпечення тощо.

На початку ХХІ ст. під впливом НТР змінилися й чинники розміщення виробництва. Провідним став чинник наукомісткості, пов'язаний з різким посиленням ролі науки. Змінилася й дія чинника трудових ресурсів. Зміни у виробництві вимагають все більшого залучення до нього висококваліфікованих кадрів. Країни досягають успіху в певних галузях завдяки тому, що середовище в

цих країнах розвивається динамічніше і прогресивніше, формуючи умови для створення та реалізації фірмами власних конкурентних переваг як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. В таких процесах особливе місце займають тенденції технологічної глобалізації, зміни технологічних укладів, поєднання глобалізації та технологічного розвитку в умовах глобальних трансформацій суспільства.

1.3. Міжнародна спеціалізація національних економік в умовах технологічних змін

Успішний розвиток економіки країни ґрунтуються на гармонійному поєднанні всіх складових такого успіху. Якщо вести мову про рівень спеціалізації, її стан, слід враховувати поняття «конкурентоспроможність», «економічний потенціал», «конкурентні переваги». Їх взаємозв'язок можна подати у вигляді схеми (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Взаємозв'язок конкурентоспроможності, економічного потенціалу, конкурентних переваг

Конкурентоспроможність національної економіки формується на основі економічного розвитку країни, її потенціалу. Економічний потенціал є фундаментом формування конкурентних переваг країни, які дають можливість розвитку галузі національної економіки експортувати свою продукцію, що в результаті створює імідж конкурентної країни.

Домінування кожного з технологічних укладів визначається певними особливостями спеціалізації країни, пов'язаними з технологічним розвитком. Взаємозв'язок понять «технологічний розвиток» та «спеціалізація країни» наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Взаємозв'язок технологічного розвитку та спеціалізації країни

Етапи технологічного розвитку	Галузі спеціалізації національних економік	Країни, що економічно домінували
Перший (1770—1830)	Текстильна промисловість, машинобудування	США, Велика Британія
Другий (1830—1880)	Транспортна інфраструктура, механізація виробництва	США, Велика Британія
Третій (1880—1930)	Важке машинобудування, електротехнічна промисловість, хімічна промисловість	США, країни Європи
Четвертий (1930—1980)	Автомобілебудування, літакобудування, будівництво аеропортів, автомагістралей, початок комп'ютерної ери	США, країни Західної Європи
П'ятий (середина 80-х років XX ст.)	Мікроелектроніка, інформатика, біотехнології, генна інженерія	США, країни Західної Європи, Азії (Китай, Японія)
Шостий (початок XXI ст.)	Медицина та біотехнології, нанотехнології	США, Японія, нові індустриальні країни Азії
7 етап (2020—2030)	Технології «холодного термоядерного синтезу», що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації	

Примітка. Джерело: Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев. — М. : ВладДар, 1993. — 471 с.

Таблиця 1.5

Тенденції розвитку міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва

Роки	Ознаки спеціалізації
30-ті XX ст.	Міжнародна міжгалузева спеціалізація виробництва та відповідний обмін продукції однієї комплексної галузі на продукцію іншої
50—60-ті XX ст.	Посилення міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації виробництв, але на рівні первинних галузей, що, в свою чергу, окреслює наявність предметної спеціалізації
70—80-ті XX ст.	Внутрішньогалузева міжнародна спеціалізація виробництва і відповідний обмін товарами-аналогами з різними споживчими характеристиками
1990—2000 рр.	Тенденції до зростання внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації виробництва — наявність предметної спеціалізації
Перше десятиріччя XXI ст.	Зростання внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації виробництва

Примітка. Складено автором.

На основі даних табл. 1.5 можна констатувати, що міжнародна спеціалізація, яка передбачає зосередження в окремих країнах певних галузей виробництва за відсутності цілого ряду інших галузей, характерна загалом для країн слабкого економічного розвитку, багатьох країн Африки, частково Азії, Латинської Америки, країн пострадянського простору. Їх спеціалізація полягає у виробництві мінеральної та сільськогосподарської сировини, а також деяких видів продовольства. Певною мірою такий вид спеціалізації отримав розвиток і між розвинутими країнами, відносно невеликими за розміром території та чисельністю населення. Проте їх спеціалізація частково пов'язана також з географічним середовищем і природними умовами, вона більш прогресивна і проявляється у виробництві промислової продукції та напівфабрикатів. Прикладами такої спеціалізації є Швейцарія, відома на весь світ випуском годинників, Швеція — постачальник високоякісної сталі та підшипників, Бельгія — чавуну і сталі, Фінляндія — лісоматеріалів і продукції деревообробки тощо.

Високорозвинуті країни орієнтують своє виробництво не тільки на національні, а й на міжнародні економічні потреби. Виготовлена ними продукція споживається в усіх частинах світу. Водночас посилюється орієнтація на переробку привізної сировини, замість традиційних місцевих виробництв формуються нові галузі промисловості. Внутрігалузева спеціалізація пов'язана з галузями, що засновані не стільки на використанні природних ресурсів, скільки на результатах науково-технічної діяльності і охоплюють переважно розвинуті країни. Ці країни мають приблизно однакову галузеву структуру виробництва, тому окрема країна може посісти певне місце в міжнародній спеціалізації шляхом випуску найпомітнішої продукції, що залежить від рівня витрат на галузеві науково-дослідні роботи.

Одним із напрямів внутрішньогалузевої спеціалізації є предметна, що полягає в зосередженні випуску певних видів продукції галузі в певній країні. Зокрема, існує спеціалізація великих фірм США, Великої Британії, ФРН, Японії, а отже, і самих цих країн на виробництві окремих видів обладнання, синтетичних матеріалів тощо. У деяких галузях формується спеціалізація на виробництві

виробів певних типорозмірів. Так, тракторобудування США зосереджується на виробництві потужних колісних та гусеничних тракторів, Великої Британії — колісних тракторів середньої, а ФРН — малої потужності. Більш тісні зв'язки між виробниками різних країн виникають на основі подетальної спеціалізації, що полягає в спеціалізації заводів окремої країни на випуску комплектуючих виробів, вузлів до деталей, які не мають самостійного споживання. Така спеціалізація отримала розвиток при виробництві масової продукції: автомобілів, радіоапаратури, тракторів тощо — і поширюється на випуск двигунів, електрообладнання, підшипників, коробок передач, приборів та ін.

Міжнародна спеціалізація припускає наявність просторового розриву між окремими стадіями виробництва або між виробництвом і споживанням у міжнародному масштабі. Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої зростання концентрації однорідного виробництва й усупільнення праці у світі відбувається на основі процесу диференціації національних виробництв, виокремлення в самостійні (відособлені) технологічні процеси, галузі та підгалузі виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що викликає все сильніше взаємне доповнення диференційованих національних комплексів [219, с. 234].

За словами С. Соколенка, «...концентрація виробництва однорідної продукції в межах однієї країни або невеликої кількості країн створюється з метою забезпечення високопродуктивного ефективного виробництва, зниження собівартості продукції та підвищення її якості. Визначальними аспектами розвитку міждержавної спеціалізації є наявність запасів природних ресурсів, кліматичні умови, виробнича база та існуючий рівень технічного розвитку галузі, рівень внутрінаціональної спеціалізації» [293, с. 76]. Якщо ж виробництво певної продукції концентрується в межах однієї країни, не базуючись на реально спеціалізованих підприємствах з високим рівнем техніки і технології, то така концентрація не може вважатися ефективною, адже вона не веде до випуску конкурентоспроможної продукції і може спричинити серйозні економічні провали.

Міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва як найважливіші форми розвитку міжнародного поділу праці представлені в країнах пострадянського простору в міжгалузевому і внутрігалузевому розрізах. В цих країнах залишилась велика частка менш ефективною міжгалузевою спеціалізацією, що не характерно для групи розвинутих країн. Міжгалузева спеціалізація визначається встановленням довготривалих виробничо-торговельних зв'язків із взаємних постачань однорідної продукції. Оформлення цієї діяльності відбувається за міжнародними господарськими договорами та угодами.

Міжгалузева спеціалізація лише частково відкриває додаткові можливості використання переваг, наявних в країнах, що призводить до розширення територіальних кордонів кооперації праці, використання залишених після розвалу СРСР взаємодоповнювальних виробничих структур. Міжгалузева спеціалізація виробництва здійснюється здебільшого шляхом обміну мінеральною і сільськогосподарською сировиною і палива на продукцію обробної промисловості. Це сприяє задоволенню потреб окремих країн у тих видах сировини і палива, яких бракує, і створює умови для розвитку провідних галузей їх народного господарства. Поглиблення міжгалузевої спеціалізації фінансується як країнами, на території яких є відповідні ресурси, так і країнами, зацікавленими в збільшенні імпорту сировини і палива.

В умовах багатогалузевої структури народного господарства, характерної для постсоціалістичних країн, основними напрямками їх виробничої співпраці мають бути внутрігалузева спеціалізація і кооперація в галузях оброблювальної промисловості. Вони сприяли б повнішому використанню переваг масового випуску однорідної продукції, максимальній механізації та автоматизації технологічних процесів, забезпеченню оптимізації серійності спеціалізованих виробів, постійному підвищенню технічного рівня виробництва.

Найповнішого розвитку усі види спеціалізації виробництва набули в машинобудуванні. Це можна пояснити, по-перше, тим, що продукція цієї галузі має конструктивні особливості: машини, устаткування, механізми складаються з великої кількості компонентів (агрегатів, вузлів, деталей), виробництво яких

вимагає відособлення, тобто спеціалізації. По-друге, продукція машинобудування має багато кількісних і якісних особливостей. Вона використовує вироби сотень тисяч найменувань, які випускаються в різних масштабах (одиничне, дрібно- та великосерійне, поточно-масове виробництво). Через конструктивну складність виробництво багатьох із них потребує кооперованої роботи десятків, сотень і навіть тисяч підприємств різних країн. З особливістю машинобудівних виробів пов'язана і концентрація випуску найбільш складних із них на обмеженій кількості підприємств у вузькому колі країн. По-третє, для машинобудування характерні технологічні особливості продукції, що випускається, через які одні заготовки та деталі виробляються із застосуванням різних технологічних процесів, у т. ч. тих, які припускають масове спеціалізоване виробництво. При цьому межі національного ринку зазвичай стають тісними для такої продукції [3, с. 35].

Подетальна міжгалузева спеціалізація є найбільш характерною для країн з перехідною економікою, країн, що розвиваються, або країн з нестійким економічним середовищем, у т. ч. й України. Рівень технологічного розвитку країни дає можливість стверджувати про майже повну відсутність технологічної спеціалізації в національній економіці. Машинобудування істотно впливає на темпи й напрями науково-технічного прогресу в інших галузях господарства, зростання продуктивності праці, інші показники, що визначають ефективність виробництва.

Підвищення ефективності машинобудівного виробництва визначається не лише впровадженням у нього нових типів машин і устаткування, вдосконаленням його галузевої структури, реконструкцією та технічним переозброєнням. Великі можливості приховані у вдосконаленні територіальної організації галузі, кращому розташуванні її підприємств. На це істотно впливають традиційний рівень машинобудування й використання виробничих потужностей, а також різні регіональні фактори й умови, потреба районів у продукції галузі, забезпеченість паливом, електроенергією, транспортом, наявність промислових майданчиків

тощо. Крім того, важливою умовою раціонального розміщення галузі є наявність трудових ресурсів, зокрема кваліфікованих кадрів.

Отже, за тенденціями розміщення підприємств машинобудування їх можна згрупувати в такий спосіб:

— підприємства галузей, які характеризуються високою металомісткістю, малою працемісткістю продукції, що випускається невеликими серіями або поодинокими екземплярами (підйомно-транспортне, металургійне, енергетичне машинобудування), доцільно розташовувати в районах металургійних баз;

— підприємства галузей, які мають середню металомісткість, невисоку працемісткість й транспортабельність готової продукції за невеликих обсягів її випуску (виробництво обладнання для нафтової й хімічної промисловості, будівельних, шляхових і сільськогосподарських машин), повинні розміщуватись у районах споживання продукції;

— підприємства галузей, які випускають масову продукцію з високою працемісткістю й фондомісткістю (автомобіле- й тракторобудування, дизелебудування, устаткування для легкої, харчової та поліграфічної промисловості), зазвичай розміщуються в центрах машинобудівної промисловості з наявністю кваліфікованих кадрів;

— підприємства галузей точного машинобудування, котрим властиві дуже висока працемісткість, мала металомісткість, підвищена фондомісткість (радіотехнічна та електронна промисловість, приладобудування, деякі виробництва електротехнічної промисловості), розміщуються в районах високої технічної культури, що мають висококваліфіковані кадри, експериментальні бази, науково-дослідні інститути.

Сучасне автомобілебудування по праву вважається барометром стану промисловості країни. Його роль в економіці надзвичайно велика. У США, наприклад, у сфері виробництва автомобілів (з урахуванням підприємств суміжних галузей, що поставляють сировину, матеріали і комплектуючі вироби, здійснюють технічне обслуговування і ремонт, торгівлю, у т. ч. діючого автотранспорту, працює кожний шостий працівник промисловості. В Японії на

частку цієї галузі припадає приблизно 12% загального обсягу виробництва обробної промисловості. В Німеччині, Італії, Франції автомобілебудування забезпечує 8—10% загального обсягу виробництва [7, с. 457].

Ускладнення машинобудівного виробництва визначило поділ країн на виробників масової та наукомісткої продукції. Це зберегло висококваліфіковані виробництва у країнах з високим рівнем науково-технічного прогресу, де є великі витрати на наукові дослідження при освоєнні нових видів продукції.

Предметна спеціалізація в машинобудуванні передбачає зосередження використання конструктивно схожих машин та обладнання на спеціалізованих підприємствах. До підприємств предметної спеціалізації у машинобудуванні зараховують автомобільні, тракторні та верстатобудівні заводи. Предметна спеціалізація — це спеціалізація національних суб'єктів господарювання на виробництві та експорті готової продукції. Наприклад, українські підприємства спеціалізуються на поставках до Росії, Китаю та інших держав деяких машин, труб великого діаметра, товстої (котлової) жерсті; київське об'єднання «КАТЕК» зосередило в себе виробництво екскаваторів на експорт; українські підприємства «Торчин», «Олейна», «Оболонь» постачають до сусідніх країн кетчупи, соняшникову олію, пиво та іншу харчову продукцію.

Подетальна (вузлова) спеціалізація означає зосередження на окремих підприємствах виробництва обмеженої кількості деталей, вузлів, агрегатів для використання їх на предметно спеціалізованих підприємствах. Прикладом подетально спеціалізованих підприємств можуть бути підшипникові заводи, заводи автомобільних двигунів тощо. Подетальна (повузлова) спеціалізація має місце тоді, коли національний виробник одержує або поставляє комплектуючі, вузли, сталеві вироби тощо зарубіжному партнеру. Наприклад, українська компанія «Квазар-Мікро» одержує комплектуючі для виробництва комп'ютерів від фірм Bay Networks (Франція), Oracle (США), які спеціалізуються на виробництві окремих видів авіаційного обладнання, матеріалів та інших комплектуючих для спільного літака «Airbus 300».

Подетальна спеціалізація та виробниче кооперування підприємств є одними з основних методів використання міжнародного співробітництва для підвищення економічної ефективності виробництва та взаємного обміну його результатами. Зосередження великих обсягів випуску продукції на вузькоспеціалізованих підприємствах різних країн дає змогу суттєво знизити витрати на одиницю виробів завдяки їх масовому випуску, сприяє економії на зменшенні обсягів науково-технічної підготовки виробництва.

Технологічна спеціалізація передбачає створення підприємств для виконання окремих технологічних операцій (процесів). До таких підприємств можна зарахувати заводи для виробництва литва, поковок, зварювальних конструкцій. Розвиток спеціалізації (особливо подетальної й технологічної) сприяє поширенню кооперування як форми виробничих зв'язків між підприємствами, що беруть участь у спільному виготовленні продукції. Завдяки кооперуванню з'являється можливість скоротити виробництво більшості складних машин, прискорити впровадження нової техніки.

До середини ХХ ст. в міжнародному поділі праці переважала спеціалізація, яка втілювалася в обміні виробів видобувної промисловості та аграрного сектору менш економічно розвинутих країн на готові вироби (зокрема, продукцію машинобудування) держав з більш високим рівнем розвитку. Такий вид поділу праці ґрунтувався на екстенсивній експлуатації покладів корисних копалин, великих земельних площ чи сприятливих кліматичних умов для вивезення сільськогосподарської продукції, сприяв закріпленню відсталості багатьох країн світу, знижував стимули до використання результатів науково-технічного прогресу. В останні півстоліття, особливо під впливом НТР, посилилася роль внутрішньогалузевої спеціалізації — вона дає змогу зосередити в країні великомасштабне, але обмежене за асортиментом, виробництво готової продукції або її компонентів з наступним їх обміном на товари, випуск яких є менш ефективним для цієї країни. Така спеціалізація менше залежить від обмеженості використання природних ресурсів, вона посилює вплив конкуренції на світовому

ринку на якісні показники національної економіки і стимулює тим самим застосування прогресивних технологій.

Технологічна (постадійна) спеціалізація полягає в спеціалізації підприємств різних країн на постадійному виробництві продукції все більш високого рівня готовності з її поступовим просуванням до нових зарубіжних партнерів згідно з технологічним процесом. Як приклад можна навести технологічний ланцюжок в алюмінієвій індустрії: боксити з Гвінеї надходять до Миколаївського глиноземного комбінату в Україні, звідкіля глинозем (збагачений напівфабрикат) надсилається до Таджикистану, де зосереджено найбільш енергоємну стадію виробництва на базі нішевих гідроенергоресурсів. Технологічний ланцюжок завершується на Красноярському алюмінієвому комбінаті, який використовує електроенергію двох найбільших у світі Красноярської та Шушенської ГЕС для переробки отриманого концентрату в готовий продукт — алюміній. Технологічні ланцюжки з виробництва пропілену встановлені між українськими та угорськими, чеськими та німецькими хімічними підприємствами, що взаємно доповнюють одне одного за своєю виробничою програмою. Крім випуску спеціалізованого продукту, кожне з них виробляє й кінцеву готову продукцію, отримуючи інші необхідні для цього напівфабрикати від зарубіжного партнера з кооперування.

Розвиток міжнародного поділу праці визначається дією сукупних об'єктивних факторів, які впливають на формування спеціалізації країн, їх груп та регіонів. Історично й логічно вихідним фактором розвитку цього поділу праці є природно-географічні передумови, різниця між країнами у кліматичних умовах, покладах жених копалин, родючості ґрунтів, обсягах сільськогосподарських площ тощо. Природно-географічний фактор визначав й визначає, наприклад, спеціалізацію країн Африки на виробництві тропічних культур та зимових поставках овочів і фруктів до Європи. Цей самий фактор обумовив спеціалізацію Чилі та Науру на експорті фосфорних добрив, Аргентини — м'ясних продуктів тощо. За сучасних умов роль цього фактора зменшується. Наприклад, завдяки новітнім технологіям країни Західної Європи забезпечили себе продукцією

сільського господарства, незважаючи на обмежені земельні площі та низьку природну родючість ґрунтів.

Фактором міжнародної спеціалізації можуть бути також низька вартість робочої сили (спеціалізація країн Південно-Східної Азії на виробництві комп'ютерів, іграшок та іншої трудомісткої продукції) та рівень її кваліфікації (продукція високих технологій США, Великої Британії, Японії, Німеччини тощо).

Певне значення для міжнародної спеціалізації відіграє і фактор історичних традицій, наприклад, спеціалізація Великої Британії на суднобудуванні, Франції — на виготовленні косметики та фірмових сортів алкогольних напоїв, Чехії — пива та взуття, Швейцарії — годинників, Нідерландів та Колумбії — квітів тощо.

Ще один фактор — географічне розташування. Гонконг та Сінгапур спеціалізуються на транспортних послугах завдяки розташуванню на маршрутах морських перевезень. Транзитне становище України на магістралях Захід — Схід та Південь — Північ сприяє її спеціалізації на міжнародних транспортних послугах.

За сучасних умов домінуючим фактором формування та розвитку поділу праці між країнами є науково-технічна революція. Вона веде до:

— диверсифікації (урізноманітнення) виробничого процесу, внаслідок чого він розпадається на все більшу кількість окремих стадій, які можуть виокремлюватися як спеціалізований профіль роботи скооперованих підприємств (у т. ч. й різних країн);

— уніфікації та стандартизації виробництва у світовому масштабі, що дозволяє використовувати продукцію іноземних виробників при випуску кінцевої продукції;

— швидкого оновлення виробництва товарів і технологічних процесів, які в багатьох випадках найбільш ефективні на знов збудованих підприємствах поза межами країн з їх сталою спеціалізацією на випуску традиційної продукції.

Спеціалізація групи країн за географічною ознакою:

— група країн Південного Середземномор'я (Португалія, Іспанія, Франція, Італія, Греція) — експорт продукції переробних галузей, олійництва та риболовства, послуги;

— група країн Індостану (Індія, Шри-Ланка) — експорт чаю, натуральних ліків;

— група країн Північної Америки (США, Канада) — експорт продукції високих технологій, автомобіле- та літакобудування тощо.

Спеціалізація країн за інтеграційною ознакою:

— група країн ЄС — експорт продукції високих технологій, автомобілебудування та літакобудування, військової техніки, деяких продуктів АПК;

— група країн СНД — експорт енергоносіїв, продукції видавничої промисловості, напівфабрикатів;

— регіон Центральної Америки (Гватемала, Гондурас, Коста-Ріка та інші «бананові» республіки) — експорт тропічних фруктів;

— регіон Центральної Азії (Туркменістан, Узбекистан, частково Казахстан) — експорт газу, додатково — нафти, продукції видобувної промисловості, бавовни та шовку;

— регіон Західної Європи (сукупність країн ЄС та держав поза межами цього об'єднання).

Не в кожній країні є умови для розвитку прогресивного спеціалізованого виробництва, розрахованого на масовий або серійний випуск машинобудівної продукції. Перешкоджає відсутність місткого внутрішнього ринку, здатного використати продукцію великого підприємства, сировини, кадрів (учених і фахівців).

Інший якісний аспект боку міжнародної спеціалізації виробництва пов'язаний із широтою номенклатури (асортименту) товарів, що поставляються на зовнішні ринки. О. Горленков у роботі «Експортні тенденції національної економіки в умовах глобалізації» зазначив: «...швидке розширення номенклатури експорту є загалом свідченням міжнародної деспеціалізації країни, і навпаки,

скорочення номенклатури робить більш чітким експортний профіль» [117, с. 129]. Такий висновок, однак, є занадто загальним і потребує уточнення. Так, якщо розширення номенклатури експорту загалом відбувається за рахунок міжнародно спеціалізованих виробів, частка яких зростає, то фактично відбувається підвищення рівня міжнародної спеціалізації виробництва. Розширення номенклатури за рахунок неспеціалізованих виробів викликає зворотні результати. Отже, розширення асортименту саме по собі ще не свідчить про погіршення міжнародної спеціалізації виробництва країни.

Спеціалізація, що поглиблюється, становить основу розвитку конкурентних виробництв. Промислово розвинуті країни експортують усі види продукції, але не кожену модель і різновид товару. В кожній підгалузі компанії вибирають певні групи виробів, вузлів і деталей, на виробництві яких вони концентрують свої зусилля. Ці вироби експортуються, а інші, необхідні їм вироби тієї самої галузі, імпортуються. Завдяки зниженню витрат виробництва, пов'язаному зі зростанням масштабності та серійності випуску виробів, компанії одержують значні прибутки. Це явище в розвитку виробничих сил одержало назву «економія масштабу».

Міжгалузеві зіставлення динамічних рядів виробничих витрат, продуктивності праці та торгових потоків за такими видами продукції, як автомобілі й побутова електротехніка, свідчать, що економія на масштабах виробництва — вирішальний фактор у підвищенні їх конкурентоспроможності. Підраховано, що в галузях обробної промисловості подвоєння випуску в середньому забезпечує зниження питомих витрат на 10% і зростання ефективності на 40%. Це досягається за рахунок нагромадження досвіду, навчання працівників, більш ощадливого використання матеріалів, послуг, поліпшення технології, прискорення окупності капіталовкладень в устаткування, витрат на НДДКР за розширення розмірів випуску [31, с. 50].

Зовнішня торгівля в умовах певного масштабу виробництва в межах галузі, або зовнішня економія, не обов'язково взаємовигідна для всіх країн-учасниць. Більш низькі витрати має країна, яка може дешево продати товар, який зазвичай

випускає у великій кількості. Економія на масштабі на рівні галузі закріплює напрям зовнішньої торгівлі. Країни, що спершу були великими виробниками певних товарів, залишаються такими майже постійно, тому що весь час мають низькі витрати виробництва. Історично сформована спеціалізація може відтворюватися, навіть якщо нові виробники могли б виробляти товар дешевше.

Торгівля на основі масштабу виробництва здійснює більш сильний вплив на добробут країни, ніж торгівля на основі порівняльних переваг. Концентрація певних галузей у декількох країнах дає змогу збільшити масштаб виробництва та підвищити його ефективність. Вона може призводити до погіршення добробуту інших країн.

В умовах глобальної конкуренції економічний розвиток країни і стан її спеціалізації визначає інноваційний чинник. Стабільний економічний розвиток забезпечується лише інноваціями, тоді як економічне зростання може демонструвати навіть пасивна до інновацій корумпована економіка. Розвинуті країни усвідомили це першими і через інтенсивне використання інтелектуальних ресурсів створюють для інших країн загрозу технологічного розриву. Отже, останнім часом на макrorівні досягнуто певних зрушень у розумінні виняткової ролі науки та інновацій у розвитку національної економіки. На практиці зроблено значно менше. Пріоритетним напрямом інноваційної діяльності українських підприємств є запровадження окремих технічних засобів, а перспективні розробки у напрямі створення високих технологій згортаються. Така розстановка пріоритетів призводить до скорочення перспективних інноваційних напрацювань, падіння їх якості та рівня новизни, деградації науково-технічного потенціалу.

У зв'язку з цим головним державним пріоритетом має бути підтримка галузей, що застосовують високі конкурентоспроможні технології і мають високу додану вартість. Це насамперед літакобудування, автомобілебудування, суднобудування, космічна та бронетанкова галузі, машинобудування для будівельного та агропромислового комплексу, електронна промисловість. Розглянуті тенденції науково-технічного розвитку національної економіки України дають можливість підтвердити низький рівень технологічного розвитку,

відповідно — формування спеціалізації економіки без активного впливу технологій, які нині домінують в економіках провідних країн світу.

Надзвичайно розвинута внутрішньо- й міжгалузєва спеціалізація у США, де підприємства, які випускають складну продукцію, часто є лише збиральними, тобто одержують деталі та вузли від численних субпідрядників.

У машинобудуванні найяскравіше виявляється лідерство високорозвинутих країн [220, с.265]. На цю сферу в них припадає 1/3—2/5 і більше продукції обробної промисловості.

Найбільша різноманітність притаманна машинобудуванню США, Японії, Великої Британії, Франції, Німеччини. Вони мають усі галузі машинобудівного виробництва й безпосередньо формують світовий ринок. Найбільш вичерпно номенклатура машинобудівної продукції репрезентована в США; у Західній Європі це стосується ФРН, а чверть сторіччя тому до них приєдналася і Японія. Решта країн не в змозі повністю забезпечити себе цією продукцією і тому залежить від поставок зовнішнього ринку.

Структура машинобудування Швейцарії, Канади, Швеції та низки інших країн орієнтована не на внутрішній ринок, а на світовий. Вона ніби доповнює структуру машинобудування інших країн. Ідеться про спеціалізацію на випуск продукції невеликими партіями [254, с.342].

Країни, що розвиваються, перебувають на різних стадіях економічного поступу. Деякі за випуском продукції машинобудування на душу населення близькі до розвинутих, але при цьому слід враховувати структуру виробництва. Машинобудування в них розвивається коштом дешевої праці. Південній Кореї, Сінгапуру та іншим властива орієнтація на розвинуті країни як ринок збуту, великою є роль у них іноземного капіталу та дешевої робочої сили. Наприклад, у таких країнах, як Бразилія, Індія, Мексика, Аргентина тощо, завдяки розвитку інших галузей, що працюють на світовий ринок, створено можливості для зростання машинобудування, яке значною мірою контролюється іноземним капіталом.

У найменш розвинутих країнах машинобудування представлене здебільшого ремонтними та збиральними підприємствами.

Отже, Західна Європа, Японія, США є основними постачальниками виробів високої складності для світового ринку. «Нові» машинобудівні країни продукують масові товари середнього технічного рівня, у них відбувається ускладнення машинобудівних виробництв.

У світовому машинобудуванні сформувалося п'ять регіонів:

1) Північноамериканський регіон виробляє понад 30% продукції, має найширшу номенклатуру виробів та спеціалізується на випуску науко- й капіталомістких товарів. На нього припадає 1/4 продукції світового автомобілебудування, 2/3 цивільного літакобудування й 70% великих ЕОМ. Регіон є експортером продукції високої складності, виробів важкого машинобудування й наукомістких галузей. Також він імпортує різноманітну побутову техніку, автомобілі, судна [430];

2) Західноєвропейський регіон виробляє 25—30% продукції світового машинобудування. Це переважно машини середньої складності, але чимала частка припадає й на вироби особливої складності. Завозиться високоскладна техніка із США, а менш складна, але працемістка, — з Японії та країн, що розвиваються [473];

3) Східно- та Південно-Східноазіатський регіон з центром в Японії виробляє 20% світової продукції машинобудування. В Японії машинобудування досягло високого ступеня структурного й науково-технічного розвитку тільки на початку 80-х років. Чільним напрямом розвитку машинобудування в цій країні є вивезення малокваліфікованих і середніх за рівнем виробництв до країн з дешевшою працею. Будучи експортерами виробів високої складності, побутової техніки, країни регіону завозять продукцію найвищої складності із США та Західної Європи [274, с. 125];

4) країни СНД та Східної Європи вирізняються розвитком верстатобудування (Чехія, Україна, Росія), автомобілебудування (Угорщина, Україна, Білорусь, Росія), авіа- та ракетобудування (Україна, Росія), морського

суднобудування (Україна, Росія, Польща), військового машинобудування (Україна, Росія). В них досить дешева робоча сила, в деяких галузях (авіа-, ракето-, суднобудування та військової техніки) їх продукція не поступається світовим аналогам, але застаріле виробництво, потребує модернізації і залучення значних інвестицій [476];

5) п'ятий регіон формується в країнах Латинської Америки на базі виробництва ЕОМ (електронно-обчислювальних машин), літаків, автомобілів, суднобудування (Бразилія), авіа- та автомобілебудування (Аргентина).

Особливостями галузевої структури та розміщення машинобудування в Україні є тяжке машинобудування, яке виробляє гірничошахтне, підйомно-транспортне, металургійне обладнання, устаткування для хімічного та будівельного комплексів, шляхові машини (бульдозери, екскаватори, катки, грейдери) тощо. Воно є металоємним, тому тяжіє до металургійних баз; водночас воно — громіздке, тому тяжіє і до споживача. Продукція цієї галузі випускається невеликими партіями або навіть одиничними зразками (парові казани, турбіни, прокатні стани) і є трудомісткою.

За рівнем розвитку важкого машинобудування виділяються насамперед розвинуті країни, де є тяжка промисловість. Серед країн, що розвиваються, тяжке машинобудування орієнтується на добувну (видобуток нафти, газу, руди, вугілля) чи на металургійну промисловість (Індія, Бразилія, Аргентина).

Транспортне машинобудування складається з виробництва автомобілів, морських та річкових суден, локомотивів, вагонів, трамваїв, тролейбусів тощо. Воно орієнтується переважно на економічно розвинуті країни, де є значний попит на цю продукцію, а також — на сировинну базу.

Автомобілебудування позначене великою капіталомісткістю, а гостра конкуренція зумовлює високий рівень монополізації. Найбільшими монополіями з виробництва легкових автомобілів є «Дженерал-моторс», «Форд-мотор», «Тойота», «Вольво», «Даймлер-Бенц», «ФІАТ», «БМВ», «Ніссан», «Опель». Серед регіонів лідерство тримає Північна Америка. Серед країн виділяються

США, Японія та Франція. До п'ятірки лідерів увійшли автомобільні фірми Республіки Корея [218, с. 292].

Компанія «Дженерал-моторс» у межах спільного підприємства (СП) АвтоЗАЗ—Daewoo інвестувала в автомобілебудування 100 млн дол. для складання автомобілей Опель моделей Астра та Вектра.. У Луцьку створено СП із складання шостої моделі ВАЗ, а в Мелітополі на базі нещодавно збудованого моторного заводу налагоджено випуск двигунів фірми «Рено», в т. ч. для СП «Рено—ЛАЗ» із виробництва нових автобусів «Богдан».

Вантажне автомобілебудування зосереджено в таких країнах, як США, Канада, Японія, ФРН, Росія, Чехія, Білорусь. У них виробляються вантажівки великої та середньої вантажопідйомності. Найбільші центри: Москва, Набережні Челни, Нижній Новгород у Росії, Мінськ та Жодіно в Білорусі, Дирборн у США, Нагоя в Японії, Копршивниця в Чехії (вантажівки «Татра»). Найвідоміші виробники: Японії — Мітсубісі, Ніссан, Ніно Італії — «Івеко», Швеції — «Вольво», Франції — «Рено», а також моделі «Сканія» та «ДАФ». Росія з Україною утворили чотири СП із складання невеликих вантажівок «Газель» в Сімферополі, Іллічівську, Кременчуці та містах Київської області.

Виробництво автобусів зосереджено у ФРН («Мерседес»), Угорщині («Ікарус»), Україні (ЛАЗ), Росії (ПАЗ, ЛАЗ), США, Японії, Швеції («Вольво»), Франції («Рено»), а виробництво мотоциклів — у Японії («Сузукі», «Хонда»), ФРН («БМВ»), США та Італії.

Локомотивобудування історично склалось там, де була розвинута мережа залізниць: у Західній Європі, Росії, Україні, США, Японії. У більшості розвинутих країн випускають і використовують електровози (виняток — США, де висока питома вага тепловозів), а в країнах, що розвиваються, — тепловози і паротяги. Найновіші типи локомотивів запроваджує Японія, швидкість руху на її спеціальних швидкісних залізницях по Тихоокеанському поясу — найвища. У США розроблено новий тип швидкісного залізничного состава, який рухатиметься зі швидкістю 240 км/год. і стане одним із найнадійніших з огляду на безпеку руху. В Україні тепловози та електровози виробляються в Луганську,

Харкові та Дніпропетровську, трамваї — в Луганську, тролейбуси — у Дніпропетровську [50, с.52].

В Україні автомобілебудування представлено продукцією не дуже високої якості та асортименту, що в умовах загальної економічної кризи призвело до значного занепаду галузі. В автомобілебудуванні України склалася чітка спеціалізація підприємств за випуском окремих типів машин. Виникнувши через особливості свого розміщення в промислово розвинутих районах України, де існували найбільш сприятливі умови для організації внутрішньої і міжгалузевої кооперації, розвиток автомобілебудування підтримується і донині.

В Радянському Союзі виробництво автотранспортних засобів розміщувалося нерівномірно (велика частина автозаводів і заводів із випуску комплектуючих виробів розміщувалась в Росії). Проте майже кожна республіка СРСР мала (і зберегла) монопольне виробництво певного виробу. Так, Україна — єдиний виробник середніх міських, усіх видів туристських і міжміських автобусів, великовантажних лісовозів, трубовозів і багатоцільових автомобілів, автонавантажувачів вантажністю 5 т і вище, а також легкових малолітражних автомобілів першої групи (типу «Таврія»).

Оскільки українське автомобілебудування значною мірою залежало від постачання комплектуючих із країн СНД, що склалося ще за часів існування Союзу, то економічна самостійність зруйнувала майже всі економічні зв'язки, призвівши до занепаду галузі. Так, порівняно з 1990 р. випуск продукції в 2010 р. скоротився майже на 87%. Нині до автомобільного комплексу належать 4 автозаводи, 94 підприємства, які випускають комплектуючі, 150 заводів колишньої оборонної промисловості та 160 підприємств інших галузей, що так чи інакше причетні до автопрому [117, с.321]. В Україні діє виробництво двигунів на Мелітопольському заводі. Проте його обсяги недостатні, а якість двигунів не відповідає європейським енергетичним умовам.

Велика собівартість і низька якість продукції галузі загалом, порівняно із зарубіжними зразками, не сприяють її експорту. Українські машини переважно купують країни СНД. До 50% загальної кількості двигунів постачається в Росію.

Реконструювання автомобілебудування в Україні сприятиме поліпшенню ситуації в цій галузі.

Однією з найскладніших специфік галузі залишається випуск комплектуючих. На традиційних моделях частка вітчизняних комплектуючих становить 80%, але вони дещо дорожчі за імпорتنі. Метал і гумотехнічні вироби для автомобілебудування іноді вигідніше купувати в Польщі.

Спеціалізація визначається профілем автомобільного заводу і характером продукції. Найпоширенішою в галузі є предметна, технологічна і подетальна. Поглиблення спеціалізації дає змогу знизити собівартість продукції.

Собівартість виготовленої продукції на глибоко спеціалізованих підприємствах і радіус її перевезення до районів споживання перебувають в обернено пропорційній залежності. Тому заводи подетальної спеціалізації територіально значно віддалені від заводів предметної спеціалізації. Останні обслуговують потреби не одного, а здебільшого кількох економічних районів або всієї України.

Спеціалізація зумовлює розширення кооперації виробництва. Автомобільні підприємства кооперуються з виробниками інших галузей промисловості — хімічної, металургійної, електротехнічної, текстильної та ін. Великі межі концентрації виробництва на основі спеціалізації й кооперації зумовлюють значимість транспортного чинника.

Морське машинобудування зосереджене в Японії, яка дає 38% споруджуваного тоннажу. За обсягом військового суднобудування лідирують США. Із середини 70-х років — за активної участі японських монополій та з використанням японського суднового обладнання — морське суднобудування швидко розвивається в Південній Кореї (20% світового обсягу), Сінгапурі, Бразилії. У Західній Європі найвищі темпи розвитку суднобудування — в Німеччині та Італії (відповідно, 5,4 та 4,3%). Китай останнім часом витіснив із третього місця Німеччину, його питома вага становить 6,1% [190, с. 432].

В окремих країнах у цій галузі сформувалась певна спеціалізація: Японія робить судна для перевезення наливних та насипних вантажів, Франція —

зріджених газів і хімікатів, Фінляндія — криголами й пасажирські судна, США — суднобаржовози та газозвозні танкери. Нова тенденція — переміщення суднобудівних потужностей в країни, що розвиваються. Крім Республіки Корея, до «першої десятки» увійшла Бразилія. Це пов'язано з наявністю у неї сировинної бази та дешевих трудових ресурсів.

У світовому виробництві суден питома вага України у 1995 р. становила 0,8%, а в 1998 р. впала до 0,3%. Провідними покупцями українських суден є Греція (41% від загальної вартості проданих суден), Росія (30%), Данія, Ліберія, Нідерланди [478].

Верстатобудування є галуззю, яка визначає науково-технічний прогрес у світі. Воно потребує залучення висококваліфікованих трудових ресурсів, тому розміщується переважно в економічно розвинутих країнах. Не випадково на шість із них — Японію, ФРН, США, Італію, Швейцарію та Францію — припадає 75% виробництва верстатів. В експорті верстатів лідирують ті самі країни. Верстатобудування в країнах світу має вузьку спеціалізацію. Так, США і ФРН — перші за випуском верстатів з програмним управлінням, Японія і ФРН — металорізальних верстатів, США, Японія і ФРН — ковальсько-пресових верстатів, Швейцарія — прецизійних верстатів.

Сільськогосподарське машинобудування випускає трактори, комбайни, жатки, сіялки, косарки, устаткування для тваринництва тощо. Всі ці машини орієнтуються на споживача і виробляються в тих країнах, де в них виникає потреба. Багато країн, що розвиваються, мають цехи зі збирання сільськогосподарської техніки, а комплектуючі ввозять із Західної Європи, Японії та США. За обсягом виробництва сільськогосподарських машин лідирують США, вони ж є основними споживачами цієї техніки. Зернозбиральні комбайни випускають у Ростові-на-Дону, Таганрозі, Сизрані, Красноярську (Росія); Луганську й Кіровограді (Україна); кукурудзозбиральні — в Херсоні (Україна); льонозбиральні — Бежецьку, Люберцях (Росія); бавовнозбиральні — Ташкенті (Узбекистан); картоплезбиральні — Гомелі (Білорусь), Рязані, Тулі (Росія).

Херсонський завод кукурудзозбиральних комбайнів налагодив виробництво зернозбирального комбайну «Славута».

Авіа- та ракетобудування характерне для економічно розвинутих країн. США виготовляє «Шатли», Франція — «Оріони», Росія — штучні супутники, космічні станції, модулі; Україна — ракетоносії «Зеніт» і «Протон». Також Україна бере участь у космічній програмі «Морський старт». Найбільші виробники літаків у світі — Boeing (США) та Airbus (консорціум Західної Європи). Також різні типи літаків виготовляють Франція, Італія, Канада, Швеція та ін. Росія виробляє військові та цивільні літаки і гелікоптери: МіГ, СУ, АН, ІЛ, ТУ та ін. В Україні виготовляють авіадвигуни (завод «Мотор-Січ» в Запоріжжі). Авіазаводи в Києві та Харкові налагоджують випуск ТУ-334, АН-140, АН-74, АН-74 ТК, АН-148, АН-158.

Важливим напрямом машинобудування є виробництво зброї. У світі серед виробників зброї виділяються розвинуті держави, а серед покупців — як розвинуті країни, так і ті, що розвиваються.

Приладобудування — це виробництво електро- та радіовимірювальних оптичних приладів, приладів часу, засобів зв'язку тощо. Найбільшими виробниками електротехнічного устаткування у світі є компанії АВВ (Швейцарія та Швеція), Siemens (ФРН), General Electric (США), GEC-Alsthom (Франція та Велика Британія). Ці галузі виробництва спочатку з'явилися в Європі, США та Японії, а потім були перенесені у нові індустріальні країни (НІК) Східної, Південно-Східної Азії та Латинської Америки в розрахунок на дешеву робочу силу.

Одним із напрямів приладобудування є електронна промисловість. Вона зародилась у США, потім поширилася в Європі і Японії, а тепер змістилася у НІК. Нині такі НІК, як Республіка Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань, Бразилія, належать до десятки передових країн, поступаючись лише США, Японії, ФРН, Великій Британії та Франції. Спочатку в цих країнах тільки складали побутову електроніку з американських, європейських та японських деталей; тепер у них впроваджують своє інтегроване виробництво, яке охоплює всі основні стадії.

Випускаються персональні комп'ютери, великі інтегральні схеми, периферійні системи, обладнання для електронного проектування, засоби зв'язку, волоконна оптика тощо [322, с. 57].

До складних міжгалузевих комплексів зараховують і хіміко-лісовий, що охоплює виробництва хімічної та лісової промисловості. Хімічна промисловість має дуже складну галузеву структуру, до якої належать приблизно двісті взаємопов'язаних виробництв із великою номенклатурою продукції. Ці виробництва об'єднані в чотири великі групи галузей: неорганічна або основна, хімія, хімія органічного синтезу, гірничо-хімічна та фармацевтична промисловість. Неорганічна хімія переважно виробляє напівфабрикати, що використовуються в інших галузях промисловості, мінеральні добрива, соду, кислоти та луги. До органічної хімії належить виробництво синтетичних смол, каучуку, лаків, фарб, мийних засобів, пластмас, хімічних волокон тощо. Основною сировиною для хімії органічного синтезу є вуглеводи нафти, природного та супутнього газу. Використовуються також вуглеводневі сполуки, що одержують із вугілля.

Найважливішу роль в розміщенні галузей хімічної промисловості відіграють сировинний, паливно-енергетичний та споживчий фактори. Сировина для хімічної промисловості має вирішальне значення. Її частка в собівартості готової продукції коливається від 45 до 90%. Наприклад, витрати сировини на 1 т капролактаму сягають 8 т, ацетилену — 4,5 т, аміаку з коксу — 5,5 т [329, с. 22].

Питома витрата сировини понад одиницю спостерігається у содовій, азотно-туковій галузях, виробництві синтетичного каучуку, пластмас та інших продуктів. У промисловості органічного синтезу на один продукт одразу йде кілька видів сировини.

Важливим є також фактор водомісткості, що дуже обмежує можливості вибору під час розміщення підприємств хімічної промисловості. Це тим більш важливо, що чимало видів сировини зустрічається у маловодних місцевостях.

Під час виробництва багатьох видів синтетичної продукції поглинається теплова енергія — пара. Тому дуже часто підприємства орієнтуються лише на

паливно-енергетичний фактор. Споживчий фактор враховується переважно в галузі основної хімії — виробництво мінеральних добрив (крім калійних) та сірчаної кислоти. У галузях хімії органічного синтезу споживач має важливе значення лише при розташуванні підприємств кінцевої продукції. У цих випадках важливим є також вибір робочої сили.

Попри розмежування факторів розміщення хімічної промисловості у багатьох районах світу вони можуть змінюватися й мати власну специфіку. Хімічна промисловість розташована передусім у розвинутих країнах. Лише у США виробляється понад чверть, а в шістьох найрозвинутіших країнах — понад 3/4 хімічної продукції світу. Закономірність розвитку хімічної промисловості у США пояснюється наявністю на їхній території чималої кількості практично усіх видів хімічної сировини: нафти, газу, солей, фосфоритів тощо. Інші розвинуті країни дуже залежать від її імпорту.

Незважаючи на величезні сировинні ресурси, у більшості країн, що розвиваються, хімічна промисловість слабка. Це здебільшого виробництво мінеральних добрив та синтетичних волокон. На розміщення підприємств хімічної промисловості впливають такі фактори, як наявність води, палива, енергії, споживача, а також технологічний фактор. Якщо виробництво не схильне до внутрігалузевого комбінування і становить технологічно самостійні спеціалізовані підприємства, воно не зосереджується на певній території. Наприклад, виробництво мінеральних добрив, фарб, лаків, переробка пластмас. Навпаки, якщо комбінування є необхідною умовою функціонування підприємств, їхнє розміщення має форму взаємопов'язаних виробництв-комплексів. Такими є нафтохімічні комплекси, що виробляють полімерні матеріали та напівфабрикати для їхнього одержання, барвники та неорганічні хімікати. У США хімічна промисловість зосереджена у штатах Нью-Йорк, Пенсільванія, Нью-Джерсі, у районі Великих Озер, на узбережжі Мексиканської затоки та в Каліфорнії. У Німеччині виокремлюються Рейнсько-Вестфальський район, Рур, Рейнсько-Майнський район, Людвігсгафен, Галле, Котбус. У Великій Британії хімічна продукція виробляється в Ланкаширі й Північно-Східному Вельсі, у Франції — в

Паризькому, Рейнсько-Альпійському та Північному районах, в Італії — у Ломбардії, в Японії — на о. Хонсю (Токіо, Осака, Нагоя). Хімічна промисловість Росії зосереджена здебільшого в Центральному, Волго-В'ятському, Поволзькому, Уральському та Північно-Західному районах. У територіально невеликих державах Європи хімічна промисловість концентрується в старих індустриальних районах. В азотно-туковій промисловості сировиною є природний та коксовий газ, нафта, буре вугілля. Розміщення підприємств тісно пов'язане з розташуванням сировини: підприємства, що використовують коксовий газ, споруджуються поблизу коксохімічної промисловості, нафтову сировину — у центрах нафтопереробки тощо.

До найбільших виробників азотних добрив належать США, країни Західної Європи, Японія, Росія, Україна, Індія, Кувейт, Венесуела, Мексика, Румунія, Польща. У Чилі азотні добрива виробляють із природної селітри.

Калійна промисловість використовує калійні солі і чітко орієнтується на сировинну базу. Родовища калійних солей є у Центральній Європі (Німеччина, Франція), США (штат Нью-Мексико, Велике Солоне озеро), Канаді (Саскачеван), Україні (Передкарпаття), Білорусі, Росії (Урал), Казахстані, Конго, Тунісі. Виробництво розташовується безпосередньо в місцях видобутку калійних солей. До найбільших виробників належать США, Канада, Німеччина, Україна, Білорусь, Росія [309, с. 29].

Хімічна промисловість є основою виробничого потенціалу України. Ця галузь не має великої міцної сировинної бази, крім калійних та магнієвих солей, кухонної солі, самородної сірки, цеолітових туфів. Україна цілком залежить від імпорту каучуку, на 50—60% — синтетичних волокон, пластмас, гірничо-хімічної сировини, фарб, на 30—40% — продуктів основної хімії та мінеральних добрив [263, с. 121].

Багатогалузева хімічна промисловість України випускає більш як 120 тис. найменувань продукції. До її складу належить понад 200 підприємств таких галузей: гірничо-хімічна, коксохімія, основної хімія, хімічні і синтетичні волокна і пластмаси, лакофарбові і синтетичні фарбники.

Розміщення коксохімічної промисловості зорієнтоване на сировину (кам'яне вугілля) та споживача (виробництво чорних металів). Протягом багатьох десятиріч Україна експортувала кокс у Росію (1,5—2,0 млн т щорічно), країни Східної Європи (приблизно 4 млн т щорічно). В останні роки виробництво коксу скоротилось. Обсяг його експорту становить не більше 0,6 млн т на рік. Ресурсна база Донбасу для коксохімічного виробництва майже вичерпана, і ця галузь залежить від імпорту сировини з Росії (5 млн т на рік), Казахстану (2 млн т), Польщі (3—4 млн т). Коксохімічне виробництво зосереджене на 16 підприємствах у Донбасі та Придніпров'ї.

Важлива роль у хімічній промисловості належить виробництву мінеральних добрив. У структурі виробництва мінеральних добрив переважає випуск азотних добрив, наближений до центрів коксу та переробки природного газу. Азотні добрива виробляють у Дніпродзержинську, Горлівці, Лисичанську, Северодонецьку, Запоріжжі, Черкасах, Рівному.

Україна посідає одне з провідних місць у світі і має великі експортні можливості щодо мінеральних добрив. Це визначається сировинним фактором — наявністю багатих родовищ калійних солей і фосфоритів. Калійні солі є в Прикарпатті (Калуш, Стебник), а фосфорити — у Донбасі та Придністров'ї. Наявність сировини дала змогу Україні створити розвинуту технологічну базу для виробництва мінеральних добрив на експорт. Понад 90% експорту мінеральних добрив становлять азотні добрива, а їх головними покупцями є Китай, Індія, Бразилія, Туреччина, Молдова, Туркменистан [478].

Значне місце у хімічній промисловості належить фармацевтиці. За нормативами Всесвітньої організації охорони здоров'я, країна з населенням понад 50 млн осіб для забезпечення власних потреб повинна мати на фармацевтичному ринку не менше 3000 найменувань медичних препаратів, самостійно забезпечувати потреби національної медицини необхідними ліками та вакцинами вітчизняного виробництва для лікування найбільш поширених інфекційних хвороб. Цим стандартам Україна поки що не відповідає. Вітчизняна фармацевтична промисловість виробляє понад 2400 найменувань препаратів, з

яких приблизно 80% виготовляється з імпоротної сировини. Відсутність власної сировини знижує конкурентоспроможність українських ліків.

Фармацевтична промисловість України має у своєму складі 87 підприємств, за останні 20 років не споруджено жодного нового.

Лісова промисловість охоплює заготівлю, механічну обробку й хімічну переробку деревини. Механічна обробка передбачає лісопиляння, виробництво фанери, будівельних деталей, стандартних будинків, меблів, деревоволокнистих та деревостружкових плит, сірників. До складу лісової промисловості належить лісохімія, де переважає хімічна технологія, а також целюлозно-паперова промисловість, де поєднуються механічна та хімічна технології. Лісосировинні бази світу характеризуються запасами та якістю деревини, транспортною забезпеченістю територій, природними умовами, розташуванням стосовно місць споживання. До найбільш забезпечених лісовими ресурсами країн належать Росія, Канада, Бразилія, США, Китай, Заір, Індонезія, Фінляндія, Швеція, Румунія. Чимало країн зовсім не мають лісу: деякі держави Африки, Центральної Азії, Близького Сходу, Південної Азії та Південної Америки. У багатьох країнах, що розвиваються, до 80% заготовленої деревини йде на дрова, а в розвинутих країнах понад 90% використовується як сировина для різних сфер економіки.

У Північній Америці — США й Канаді — лісорозробки розташовані на заході. Виняток становлять південні райони США з прискореним вирощуванням сосни, тополі, евкаліпта, а також північ Квебека на сході Канади. На ці дві країни припадає шоста частина площ світу, на яких зростають ліси. Приблизно така сама частка припадає на Росію, її ліси розташовані переважно на півночі європейської частини, у Сибіру й на Далекому Сході.

У Європі найбільша лісова площа у Швеції та Фінляндії. Надлишкове виробництво — порівняно зі споживанням — мають Австрія та Норвегія. У решті країн Європи лісів менше. Промислові ліси збереглись у горах, на піскових пустирях і заболочених землях. Тут поширене штучне лісорозведення (вирощування сосни, тополі). Якість лісів у Німеччині, Швейцарії, Данії,

Нідерландах дуже висока. На півдні Європи лісів мало: це здебільшого низькоросле рідколісся.

Лісова промисловість України сформувалась під впливом цілої низки факторів. Обмеженість лісових ресурсів помітно впливає на розміри та внутрігалузеву структуру деревообробної підгалузі, що посідає провідне місце в межах лісової, деревообробної та целюлозно-паперової індустрії. На неї припадає більша частина виробників та товарної продукції. Ліс заготовляють у Карпатах, Лісостепу й на Поліссі. Величезних збитків лісовій промисловості завдала аварія на Чорнобильській АЕС, що вивела з народногосподарського обігу більш як половину лісових ресурсів України. Тепер найбільше лісозаготівля розвинута у Закарпатській, Івано-Франківській, Львівській, Чернівецькій, Волинській та Рівненській областях.

Серед деревообробних галузей попереду меблева промисловість, на яку припадає понад половина товарної продукції. Вона є в усіх великих містах: Києві, Харкові, Дніпропетровську, Одесі, Донецьку, Львові, Мукачеві, Житомирі, Чернігові та ін.

Ресурси деревини в країні скорочуються; для збереження нинішнього рівня виробництва треба щороку закуповувати деревину та її продукти за кордоном. Залучення до господарського обігу додаткових деревних ресурсів можливе завдяки повнішому використанню усієї біомаси дерева, вторинних та інших матеріалів та вивільненню цільної деревини за рахунок застосування заміників.

Сучасна металургійна промисловість України визначається наявністю підприємств з видобутку і збагачення руд чорних і кольорових металів, нерудних матеріалів, виробництва чавуну, сталі, прокату, труб сталевих, метизів, феросплавів, вогнетривів, коксу, твердосплавної, вуглецевої, напівпровідникової продукції, ряду видів хімічної продукції, переробки ломів і відходів, а також великого комплексу підприємств допоміжного призначення, науково-дослідних та проектних організацій.

Частка металургії у ВВП країни становить приблизно 38%, у промисловому виробництві — 27,3%, експорті — 34,2%. Частка металургії в податкових

платежах в усі рівні бюджетів — 38%. Як споживач продукції та послуг суб'єктів природних монополій металургія використовує від загальнопромислового рівня 32% електроенергії, 25% природного газу, 10% нафти і нафтопродуктів, її частка у вантажних залізничних перевезеннях — 20%.

Металургія у структурі промисловості України становить 35,1%, тоді як у структурі світової промисловості — 34,3%.

Легка промисловість охоплює текстильну, взуттєву і швейну галузі. Вона тісно пов'язана із сільським господарством, галузями машинобудування та хімічною промисловістю. Однією з особливостей розміщення підприємств легкої промисловості є їх територіальне сполучення з важкою індустрією (наприклад, металургією), що допомагає раціонально використовувати трудові ресурси. Легка промисловість найчастіше належить до територіального комплексу як додаткова галузь. Ключові фактори розміщення підприємств легкої промисловості: споживчий, сировинний, забезпеченість трудовими ресурсами.

Територіальна організація легкої промисловості зумовлена перш за все впливом споживчого та сировинних факторів. Кожен із цих факторів діє по-різному — залежно від стадії виробництва та техніко-економічних особливостей галузі. Крім галузевого та споживчих факторів, велике значення має забезпеченість території робочою силою.

Підприємства первинної переробки сировини мають велику кількість відходів (до 30—40% ваги вихідної сировини) і тому тяжіють до сировинних баз. Волокнисті культури обробляють у місцях їхнього виробництва, а тваринницька сировина піддається первинній переробці далеко від сировинних баз [478].

На розміщення легкої промисловості (особливо її головної галузі — текстильної) великий вплив справляє науково-технічна революція. Це позначається насамперед на концентрації текстильного виробництва, зміні його сировинної бази. Натуральне волокно поступово витісняється хімічними волокнами. Велика кількість тканин виробляється із сумішей натуральних і хімічних волокон.

Найбільші виробники вовняних тканин: Китай, Італія, Японія, США, Республіка Корея, Німеччина, Велика Британія, Франція, Росія. Більшість із цих країн є експортерами вовняних тканин, а основними виробниками і експортерами сировини — вовни — є такі країни, як Австралія, Нова Зеландія, Китай, Уругвай, Аргентина, ПАР. Серед основних імпортерів вовняних тканин — країни Європи та Північної Америки [483].

У виробництві тканин із хімічних волокон переважають економічно розвинуті країни, але при цьому значення країн, що розвиваються, в Азії помітно зростає. Виробництво шовкових та вовняних тканин більш поширене у розвинутих країнах.

Легка промисловість України представлена текстильною, швейною та шкіряно-взуттєвою галузями. За випуском продукції, вартістю основних виробничих фондів перше місце посідає текстильна промисловість. Головною галуззю текстильної промисловості в Україні, як і в усьому світі, є бавовняна. Бавовняне виробництво країни перебуває у великій залежності від постачальників сировини, тому передбачається його відновлення в південних районах. Завдяки цьому Україна зможе забезпечити свою бавовняну промисловість на 70% власною сировиною і на стільки само відсотків знизити собівартість виробництва тканин. У Херсоні вже введено в дію експериментальну лінію бавовняно-очисного заводу, що споруджується відповідно до Державної програми розвитку легкої промисловості. Бавовняні тканини та інші вироби з бавовни виробляються в Херсоні, Тернополі, Донецьку, Полтаві, Києві, Чернівцях, Івано-Франківську, Коломиї, Коростишеві, Радомишлі, Миколаєві; більша частина — на Херсонському, Донецькому і Тернопільському комбінатах. Інші підприємства продукують переважно пряжу та нитки.

АПК за своїм складом та структурою значно відрізняється від інших міжгалузевих комплексів передусім тому, що він як головний засіб виробництва використовує землю, на якій вирощуються сільськогосподарська продукція і сировина для виробничого та невиробничого споживання. Власне, сільськогосподарське виробництво, що базується на використанні

сільськогосподарських угідь, є основою розвитку переробних галузей промисловості. Нині АПК має такі сфери:

- 1) промисловість, що виробляє засоби виробництва для сільського господарства;
- 2) власне, сільське господарство;
- 3) галузі, зайняті транспортуванням, переробкою та збутом кінцевої продукції — сільськогосподарської сировини й продовольства.

Найбільшого розвитку агропромисловий комплекс досяг, окрім США, в розвинутих країнах Європи, особливо в країнах ЄС. Єдина сільськогосподарська політика ЄС стала засобом реалізації таких засад, як спільне фінансування дій для регулювання сільського господарства, організації гарантованого збуту на внутрішньому ринку, застосування єдиних торговельно-політичних інструментів і субсидування експорту харчових продуктів на світовий ринок.

Під впливом аграрних інтеграційних процесів відбулися структурні зміни в експорті та імпорті товарів ЄС на користь країн-учасниць, що посилює регіоналізацію торгівлі харчовими продуктами. Переорієнтація зі світового на внутрішній регіональний ринок характерна для імпорту найважливіших сільськогосподарських товарів. Скоротилось постачання із третіх країн товарів, які є об'єктом єдиної сільськогосподарської політики (пшениця, цукор, вино, масло, сир, свинина). Водночас збільшився імпорт із "третьох" країн таких товарів, як кава, чай, какао, кукурудза, соя, цитрусові. Загалом, невелике зростання населення у західноєвропейських країнах і порівняно високий рівень споживання приводить до скорочення сумарних потреб у продуктах харчування.

Унаслідок індустріалізації агробізнесу в розвинутих країнах підвищується питома вага харчової промисловості за рахунок скорочення частки сільського господарства шляхом підвищення рівня підготовки продуктів до безпосереднього вживання, поглиблення спеціалізації виробництва, подовження шляху просування продуктів від сировини до споживання. Науково-технічний прогрес та агропромислова інтеграція ведуть до проникнення промислових засобів до всіх

стадій приготування їжі. Ця тенденція характерна для всіх розвинутих країн і є важливим фактором підвищення ефективності суспільного виробництва.

Агропромислова інтеграція в країнах, що розвиваються, впливає на модернізацію традиційного сільського господарства. Інтенсивні фактори у виробництві основних видів продукції АПК становили в середині 90-х років у країнах Латинської Америки 70%, а в країнах Південної та Південно-Східної Азії — 85%. АПК досі є головним джерелом валютних надходжень для більшості країн, що розвиваються.

АПК постсоціалістичних країн розвивається в напрямі реформування відносин власності, винайдення нових форм господарювання.

Основу сільськогосподарського виробництва становлять земельні ресурси. Сільськогосподарські угіддя займають на земній кулі приблизно 1/3 суходолу, або 4,5 млрд га. Угіддя складаються з ріллі (засіву та пару, у т. ч. городів), перелогів, сінокосів, пасовищ, насаджень. У складі оброблюваних земель на ріллю у світі припадає приблизно 1,4 млрд га, на багаторічні насадження — до 0,4 млрд га [486].

В Європі оброблювані землі мають найбільшу питому вагу, що пояснюється історично тривалим землеробським освоєнням цієї території, густотою населення та сприятливими природними умовами.

В Азії середній показник освоєності земель також досить високий: розорані максимально можливо рівнини сходу, півдня та південного сходу, у той час як пустельні райони південного заходу та центру освоєні тільки в окремих оазах. У Північній Америці, Росії, Білорусії, Україні, Казахстані показники розораності змінюються від 6% у зоні лісів до 35—40% у зонах лісостепу та степу.

У Латинській Америці та Африці показники розораності земель майже однакові. У Південній Америці найнижчий показник припадає на найбільш зволожену частину материка — басейн річки Амазонки, а в Африці — на найпосушливішу частину — пустелю Сахару.

Територія Австралії слабо розорана, що пояснюється посушливістю клімату та незначною мережею внутрішніх вод. Однак із тих самих причин в

Австралії найбільша питома вага кормових угідь: понад 50% її території (середньосвітовий показник — 22%).

В Азії кормові угіддя займають тільки 10% земель, а в Африці — 26%. Інші регіони мають проміжне положення [61, с. 60].

Агропромисловий комплекс України дає 95% продовольчих ресурсів, і за рахунок його продукції формується більше двох третин фонду народного споживання. За кількістю зайнятих та обсягом валової продукції харчова промисловість належить до найважливіших галузей господарства у більшості країн світу. Її розміщення тісно пов'язане із сільським господарством та, меншою мірою, промислом риби. Їй властива дуже складна структура: понад двадцять підгалузей, що виробляють як готову продукцію, так і напівфабрикати. Основними факторами її розміщення вважають сировинний та споживчий. На сировину орієнтуються цукрова, плодоовочеконсервна, рибна, маслоробна, а на споживача — хлібопекарна, кондитерська, молочна та броварна підгалузі [220, с. 248].

Найбільші ареали сучасної харчової промисловості — Європа та Північна Америка. Їхні підприємства базуються як на місцевій, так і на імпортованій сировині. У США, Канаді, які володіють величезними ресурсами, харчова промисловість розвивається на власній сировині; тільки незначна кількість підприємств використовує імпортовану. Тому в них яскраво виражена орієнтація харчової промисловості на спеціалізовані сільськогосподарські райони. Особливе місце у світовій харчовій промисловості посідають Австралія та Нова Зеландія. Ці країни мають великі спеціалізовані сільськогосподарські райони, завдяки яким вони постачають на світовий ринок первинну сільськогосподарську продукцію. Значна її частина переробляється та вивозиться за кордон.

Високий рівень розвитку харчової промисловості спостерігається в небагатьох країнах, що розвиваються: Аргентині, Бразилії, Уругваї, Індії та ін. В інших країнах є тільки первинні стадії переробки, часто — не промислової, а ручної, завершальні стадії розташовуються в Північній Америці, Західній Європі, Японії.

Для розміщення харчової промисловості характерною є спеціалізація за стадіями технологічного циклу, коли перші з них наближені до сировини, а наступні — до споживача. Наприклад, в овочеконсервній галузі — виробництво пульпи з томатів безпосередньо у сільськогосподарському районі та виготовлення з неї пасти, соків у центрі споживання; у виноробстві — первинне та повторне; у тютюновій промисловості — ферментаційне та тютюнове виробництва тощо. У складі харчової промисловості ряд галузей, найважливішими з яких є цукрова, м'ясна, мливарська, маслосироробна, виноробна, маслوبيйна, консервна, рибна, соєва.

В Україні харчова промисловість представлена цукровою, м'ясною, молочно-переробною, лікєро-горілчаною спеціалізаціями. Проведений порівняльний аналіз галузей спеціалізації провідних країн світу та України дає можливість визначити стан національної спеціалізації та його причини. На рис. 1.4 представлено основні галузі міжнародної спеціалізації деяких країн світу.

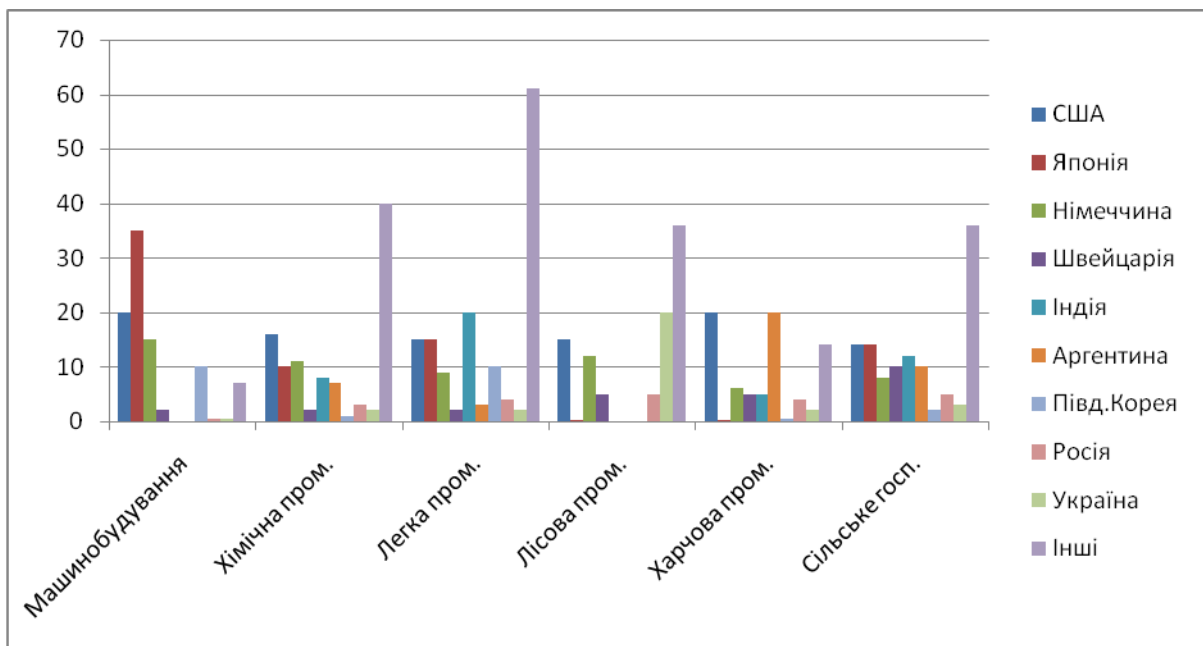


Рис. 1.4. Частка країн світу в основних галузях міжнародної спеціалізації

(складено автором за матеріалами офіційного сайту СОТ (<http://www.wto.org/>))

Згідно з даними на рис. 1.4, можна визначити домінування Японії та США в галузі машинобудування. Серед представлених країн не помічено значних лідерів

в легкій промисловості, сільському господарстві і хімічній промисловості. Україна не показана як конкурентоспроможна країна з високим рівнем міжнародної спеціалізації у виокремлених галузях.

Відставання України від інших держав світу визначається мінімальною часткою вітчизняного виробництва у світовому експорті, що пояснюється застарілим технічним оснащенням наявного виробництва, а відповідно, низьким інвестиційним кліматом та рівнем технологічного розвитку.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПОБУДОВИ МОДЕЛЕЙ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ

2.1. Методичні підходи до визначення ефективності міжнародної спеціалізації в інтеграційно-дезінтеграційних умовах міжнародного поділу праці

Індустріальна епоха продемонструвала значні темпи економічного розвитку, що спричинило диверсифікацію міжнародних економічних відносин. Зовнішня торгівля, вивезення капіталу, міжнародна міграція робочої сили, валютно-фінансові відносини є основою економічної глобалізації. У сучасному світі важливе значення має вибір стратегії глобального і національного економічного розвитку з огляду, насамперед, на обмеженість природних ресурсів традиційного виробництва, з одного боку, та збільшення кількості населення — з іншого. Постіндустріальна цивілізація характеризується зростанням обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, лібералізацією, диверсифікацією ринку технологій, загостренням глобальної конкуренції, підвищенням ролі інформаційних технологій. Зростаюча взаємозалежність економік різних країн, єдність світового господарства, поглиблення міжнародного поділу праці визначають рівень та масштаби економічної глобалізації.

Невід’ємною частиною сучасного цивілізаційного розвитку є інтеграційні процеси. Економічна інтеграція має у своїй основі ряд об’єктивних чинників, серед яких найважливіше місце займають: глобалізація господарського життя; поглиблення міжнародного поділу праці; загальносвітова за своїм характером науково-технічна революція; підвищення відкритості національних економік. За сучасних умов розвиток стійких економічних зв’язків між країнами і особливо між їх фірмами на основі міжнародного поділу праці набув глобального характеру. Глобалізація господарського життя найбільш інтенсивно відбувається на регіональному рівні, так як велика частина фірм має контакти з фірмами

сусідніх країн. Тому одна з основних тенденцій глобалізації світового господарства — створення навколо країни або групи найбільш розвинутих країн інтеграційних зон, великих економічних мегаблоків. У свою чергу, в межах регіональних інтеграційних блоків іноді формуються субрегіональні осередки інтеграції, що особливо характерно для Тихоокеанського регіону. Під впливом НТП посилюється предметний, технологічний поділ праці на внутріфірмовому і міжкраїновому рівнях. Зростає взаємозв'язок (взаємозалежність) виробників окремих країн на основі не тільки обміну результатами праці, а й організації спільного виробництва на базі кооперування, комбінування, взаємодоповненості виробничо-технологічних процесів. Інтенсивний розвиток кооперування між фірмами різних країн призвів до появи великих міжнародних виробничо-інвестиційних комплексів, ініціаторами створення яких найчастіше є ТНК. Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових світового господарства, з його єдності та цілісності, що посилюються в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва, інтенсифікації інтеграційних процесів.

Якщо період VII — перша половина XX ст. став епохою формування незалежних національних держав, які існували окремо і були пов'язані лише торговельними зв'язками, то в другій половині XX ст. почався зворотний процес. Нова тенденція спочатку (з 50-х) отримала розвиток лише в Європі, але потім (з 60-х) поширилася і на інші регіони (наприклад, створення у Північній та Південній Америці зі інтеграційних об'єднань НАФТА, МЕРКОСУЛ). В цей період країни добровільно відмовилися від повного національного суверенітету і утворили інтеграційні об'єднання з іншими державами. Головною причиною цього процесу є прагнення до підвищення економічної ефективності виробництва, а сама інтеграція має економічний характер. Бурхливе зростання економічних інтеграційних блоків відображає розвиток міжнародного поділу праці і міжнародної виробничої кооперації. У міру розвитку міжнародної кооперації формуються транснаціональні корпорації, які організують виробництво в міжнародному масштабі і регулюють світовий ринок. Результатом міжнародного

поділу праці і міжнародної виробничої кооперації є розвиток міжнародного усуспільнення виробництва — інтернаціоналізації виробництва. Вона економічно вигідна, оскільки, по-перше, дає змогу найефективніше використовувати ресурси різних країн, а по-друге, дає економію на масштабі. Ефект масштабу є наслідком економічної інтеграції, успішного об'єднання країн, що приводить до поліпшення економічних, соціальних та інших показників.

Водночас із глобальною інтеграцією проявляються дезінтеграційні тенденції, і не лише у світовому масштабі, а й у межах окремих країн. Термін «дезінтеграція» виник від сполучення префіксів «де-», «дез-» (лат. *de*; франц. *de*, *de's*), що означає відсутність, відміну, усунення чогось або зворотний, протилежний напрямок процесу, та слова «інтеграція», що походить від лат. «*integer*», тобто «цілий», або англ. «*to integrate*» — об'єднувати та «*integration*» — об'єднання. Отже, дезінтеграція — це роз'єднання чогось раніше цілого [462].

Основу процесів дезінтеграції та інтеграції становлять відповідно, відцентрові (*centrifugal*) та доцентрові (*centripetal*) тенденції. Вони є взаємозалежними та взаємообумовленими, що знайшло відображення у «парній» (*paired*) концепції відцентрових та доцентрових тенденцій у соціальному житті.

Відомий американський етнополітолог Річард Шермергорн застосував цю концепцію для аналізу процесів етнополітичної дезінтеграції та інтеграції. Він також довів, що відцентрові сили, як правило, присутні серед підлеглих етнічних спільнот, а доцентрові — серед домінуючих. Це теж можна вважати однією із закономірностей етнополітичних процесів.

Причинами виникнення в одних регіонах світу процесів інтеграції, а в інших дезінтеграції є нерівний соціально-економічний та етнополітичний розвиток. Прикладом може бути Європа, в Західній частині якої панують інтеграційні процеси, а в Східній — дезінтеграційні тенденції. Пояснення просте: Західну і Східну Європу розділяє ціла епоха — приблизно у 100—150 років.

Західна Європа першою вступила на постіндустріальну і частково навіть в інформаційну стадію свого розвитку. Цим стадіям притаманні занепадаюча роль національної держави, поміркований суверенітет, послаблення націоналізму, зріла

ринкова економіка, розвинуте громадянське суспільство, відкритість, демократизм, політичні методи вирішення конфліктів, децентралізація, панування принципів федералізму та/чи регіоналізму, пріоритет прав людини тощо. Все це нейтралізує відцентрові сили, знімає численні протиріччя, послаблює конфлікти, створює сприятливий ґрунт для об'єднувчих тенденцій.

Східна Європа все ще перебуває на індустріальній, а подекуди і на доіндустріальній стадії розвитку, яким притаманні такі ознаки, як доринкова економіка, будівництво національних держав, абсолютизація суверенітету; піднесення етнонаціоналізму, відсутність громадянського суспільства, панування принципів централізму та унітаризму, силові методи вирішення конфліктів тощо.

Нинішній етап розвитку Східної Європи в Західна Європа успішно пододала ще в ХІХ ст., але. Для послаблення дезінтеграційних процесів, характерних для частини посттоталітарних країн, у т. ч. й Україні, держави мають акумулюватися і визначити напрями розвитку та вектори інтеграції. Адже, згідно із відкритою Арнольдом Тойнбі закономірністю, процеси дезінтеграції та інтеграції спираються на ритми Виклику-і-Відповіді [464, с.25]. Ці ритми англійський історик подав у вигляді формул: прогресуючого розпаду і прогресуючого зростання.

Формула № 1: «Виклик, на який дається безуспішна відповідь, породжує іншу таку само безуспішну відповідь і т. д., аж до повного знищення».

Формула № 2: «Виклик, на який дається успішна відповідь, породжує новий виклик, на який знов іде успішна відповідь».

Отже, неспроможність суспільства дати ефективну і адекватну відповідь на виклики часу зупиняє процес зростання і породжує процес розпаду або дезінтеграції. «Розпад, — стверджував А. Тойнбі, — це хвороба, яка швидко прогресує. Його можна порівняти із відчайдушною скачкою, коли вершник не в силах впоратись із конем, котрий закусив вудила».

Слід додати, що, по-перше, дезінтеграція найчастіше призводить до скорочення контактів, послаблення взаємозв'язків та взаємодій між складовими раніше цілісної системи (політичної нації, суспільства, держави, міждержавного

утворення), а також занепаду діяльності спільних координаційних інститутів. По-друге, процес дезінтеграції не можна розглядати як однозначно негативний або однозначно позитивний. Тому що, з одного боку, від спонукає до послаблення, занепаду, часом і розчленування багатонаціональних держав, а з іншого — до народження нових чи відродження старих національних держав [444].

Рушійною силою дезінтеграційних процесів переважно стають етнічні та політичні еліти. Загалом дезінтеграційні процеси, особливо на міждержавному, міжнародному рівні, є свідченням входження та/чи перебування певного народу (народів) на етапі національно-державного будівництва, а також засобом створення та збереження своєї національної держави. Підтверджує цю думку є посилення процесів націоналізму та дезінтеграції у Східній Європі.

Однак домінуючою залишається тенденція до світової економічної інтеграції. Процес інтеграції є об'єднанням в єдине ціле раніше роз'єднаних частин або елементів на основі їх взаємозалежності та взаємодоповненості. Як приклад можна навести політику Китаю, який намагається впровадити власну модель інтеграції взаємодоповненості господарських комплексів у регіонах Монголії, Казахстану, Росії. Термін «взаємодоповненість» і був запропонований китайською стороною.

Тенденції міжнародної спеціалізації провідних країн світу дають можливість найглибше простежити процеси взаємодоповнення. При цьому що під міжнародною спеціалізацією виробництва (МСП) розуміють таку форму розподілу праці між країнами, за якої зростання концентрації однорідного виробництва і усупільнення праці у світі відбувається на основі процесу диференціації національних виробництв, виокремлення їх у самостійні (відособлені) технологічні процеси, галузі і підгалузі виготовлення однорідних продуктів понад внутрішні потреби, що викликає все більше взаємне доповнення диференційованих національних комплексів. Указані процеси знаходять віддзеркалення в інтенсифікації міжнародного обміну товарами, послугами, науково-технічними знаннями.

Процеси дезінтеграції супроводжують послаблення міжнародних коопераційних зв'язків між країнами, сприяючи розформуванню наявних напрямів міжнародної спеціалізації і водночас підштовхуючи до знаходження нових, характерних для самостійної національної економіки.

На всіх історичних етапах, а на сучасному особливо, для міжнародної спеціалізації виробництва характерні динамічність процесів, безперервна зміна її видів, напрямів, перехід до складніших форм, що породжуються глибинними змінами в суспільному виробництві, зрушеннями в структурі всесвітніх потреб, дією НТП.

Враховуючи, що міжнародна спеціалізація виробництва розвивається у двох напрямках — виробничому та територіальному, можна визначити, що на етапі сучасного розвитку світового господарства, обумовленому глобальними та інтеграційними процесами, ці два напрями трансформуються та переплітаються. Визначити напрям міжнародної спеціалізації певної країни в одному виді неможливо. Якщо в 50-ті роки ХХ ст. можна було робити висновок, що Італія спеціалізується на виробництві вина, а Чехія — скловиробів, то на початок ХХІ ст. стверджувати це важко. Пояснити прогрес розвинутих країн можна через їх технологічну домінанту. В такому сенсі цікавим стає питання міжнародної спеціалізації країн, що розвиваються, нових індустріальних країн та пострадянських країн, в т. ч. України.

Одне з центральних місць в проблематиці методології міжнародної спеціалізації виробництва займає визначення понять «міжнародно спеціалізована галузь» і «міжнародно спеціалізована продукція». Без з'ясування їх змісту важко, навіть неможливо реально оцінити зростання дії міжнародної спеціалізації на міжнародне товарне звернення, виявити конкретні взаємозв'язки між внутрішньою і міжнародною спеціалізацією виробництва, провести аналіз проблем міжнародної спеціалізації виробництва.

Не можна не погодитись із визначенням російського економіста І. А. Спірідонова, який виокремив такі напрями: «...у галузевому розрізі під МСВ слід розуміти сукупність галузей сфери матеріального виробництва будь-якої

країни, що беруть найбільш активну участь в МПП, що склалася» [300, с. 121]. Галузі, що визначають характер міжнародної спеціалізації країни, є міжнародно спеціалізованими. Їх характерні ознаки: значно вища частка експорту у виробництві порівняно з іншими галузями, зазвичай вища питома вага у виробництві країни порівняно з їх часткою у світовому виробництві, вищий рівень розвитку внутрігалузевої спеціалізації і кооперації. З поняттям «міжнародно спеціалізована галузь» тісно пов'язане і уточнює його поняття «міжнародно спеціалізована продукція». До неї належить продукція, яка є предметом дво- і багатосторонніх угод про МСВ, розподіл виробничих програм. Міжнародно спеціалізованими є також товари, що виробляються в одній або декількох країнах. До них зараховують і продукцію міжнародних корпорацій, що здійснюють розподіл праці між своїми виробничими підприємствами, розташованими в різних країнах» [300, с. 156].

Визначення зазначених понять є загальноприйнятим, але повинні враховувати процеси трансформації у світовому господарстві. У зв'язку з цим запропоновано таке визначення: «міжнародно спеціалізована галузь — галузь технологічно оснащена, ефективність діяльності якої найбільша серед галузей певної країни».

Трактування «значно вища частка експорту у виробництві порівняно з іншими галузями» можна піддати сумніву, по-перше, тому, що в країні може бути розвинуто декілька галузей, а по-друге, слід враховувати віддачу для національної економіки від міжнародної спеціалізації, яка для двох різних галузей може бути непропорційна витратам.

Країна може мати високі показники частки експорту у виробництві порівняно з іншими галузями, але, експортуючи товари, не отримувати ефекту і водночас в іншій галузі мати нижчі показники експорту, але вищу віддачу від експорту.

Витрати на виробництво продукції, що піде на експорт, можуть перевищувати прибутки. Ці процеси можна пояснити ціновою політикою продукції, що експортується. Припустимо, що країна А виробляє товар А, на

виробництво якого витрачаються кошти в розмірі 100 одиниць, та товар Б, на виробництво якого витрачаються кошти в розмірі 70 одиниць. Проте товар Б має більшу нішу на міжнародному ринку, і його експорт становить 200 одиниць, а прибуток від експорту — 300 одиниць; експорт товару А відбувається в обмежену кількість країн, становить 100 одиниць, але прибуток від експорту — 500 одиниць. З цього прикладу можна дійти висновку, що товар Б є високотехнологічним, новим, перебуває на початку свого життєвого циклу і залишатися таким може, за теорією імітаційного лагу, не більше 2 років, а в сучасних умовах — в декілька разів менше. Після чого його кількість буде збільшуватись не лише з боку країни, що його експортує вперше, а з інших країн. Проте, враховуючи, що товар високотехнологічний, не значна кількість економік зможе його пропонувати, що сприятиме розширенню експорту країни-винахідника.

Такі процеси ще раз підтверджують необхідність технологічного оновлення економік країн та значний розрив, який постійно збільшується між країнами розвинутими та країнами, що розвиваються. Однак, з іншого боку, не слід зменшувати місце та роль інших галузей країни А, продукція яких є більш стабільною та доступною для інших країн, що може не давати можливостей збільшити кількість експорту високотехнологічних товарів порівняно зі стандартними.

Для підтвердження таких припущень можна побудувати криві витрат — прибутку від експорту провідних країн світу (США, Японії, Німеччини). Враховуючи, що міжнародна спеціалізація найбільше розвинута в галузі автомобілебудування, а також те, що зазначені країни є лідерами на міжнародному ринку в цій галузі, на графіках показано саме цей сектор (рис. 2.1, 2.2, 2.3, в Україні — рис. 2.4). За розміром ВВП і обсягом промислового виробництва Японія посідає 3-тє місце серед країн світу після США і КНР. Головними структурними факторами у цій країні є наука і освіта, тому їм приділяється особлива увага. Відповідно до державної програми розвитку національної системи НДДКР було здійснено перехід від імпортування технічних досягнень до розроблення власної системи НДДКР. Здійснено кардинальні заходи

щодо вдосконалення підготовки кадрів та подальшого розвитку міжнародного наукового співробітництва. Було створено великі наукові центри, які займаються розробками в галузі фізики твердого тіла, атомної енергетики, фізики плазми, новітніх конструкційних матеріалів, космічних роботів та ін. До лідерів світової економіки належать такі японські компанії, як «Тойотта Моторс», «Мацусіта Електрик», «Соні корпорейшин», «Хонда Моторс», «Тошиба», «Фудзіцу» та ін. Середній та малий бізнес ефективно функціонує в усіх галузях. Він є найактивнішим та найстабільнішим елементом ринку в розвитку конкуренції, підвищенні конкурентоспроможності товару. Майже 99% японських компаній належать до сфери малого та середнього бізнесу. Особливо велика їх роль в автомобільній, електронній та електротехнічних галузях. Автомобілебудування — одна з основних галузей промисловості, що забезпечила стрімкий розвиток японської економіки в другій половині ХХ ст. На початку ХХІ ст. в цій галузі було зайнято приблизно 8 млн осіб. Автомобільна продукція стала однією з головних статей японського експорту. Основними торговельними партнерами Японії є США, Китайська Народна Республіка, Республіка Корея, Республіка Китай, Саудівська Аравія, Австралія. Головними партнерами Японії в 2009 р. були: КНР (18,88%), США (16,42%), Південна Корея (8,13%), Республіка Китай (6,27)%, Гонконг (5,49%), що підтверджують показники прибутку від експорту країни навіть у 2008—2009 рр. (рис. 2.1).

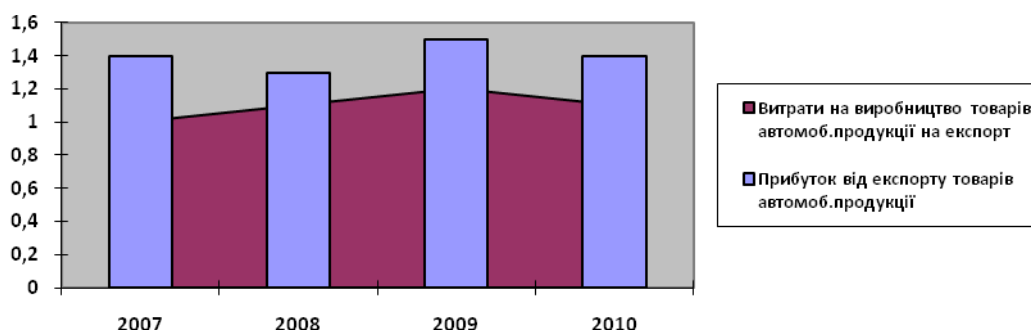


Рис. 2.1. Співвідношення витрат і прибутків від експорту товарів автомобільної галузі Японії за період 2007—2010 рр.

(побудовано автором за даними Economic survey of Japan 2008: Reforming the labour market to cope OECD with increasing dualism and population ageing (<http://www.oecd.org>))

На основі рис. 2.1 можна стверджувати про перевагу прибутків від експортної діяльності Японії над витратами в галузь, що досліджується. Хоча суми витрат великі, ця галузь є прибутковою та визначає міжнародну спеціалізацію Японії. Стабільна тенденція співвідношення підтверджується цифрами, які характеризують економіки країн після глобальної економічної кризи 2008—2009 рр., від якої Японія та інші азійські країни постраждали найменше.

США мають високорозвинуту і диверсифіковану промисловість, основними галузями якої є загальне, транспортне та електротехнічне машинобудування, видобуток корисних копалин, хімічна та харчова промисловість, виробництво металовиробів тощо.

США — найбільший у світі виробник промислових товарів, щорічний обсяг виробництва яких для внутрішнього і світового ринку — понад 1,3 трлн дол. США. Ця галузь є однією з ключових у національній економіці, однак її значення порівняно з індустрією послуг після Другої світової війни неухильно знижувалося. Приблизно 1/3 товарів тривалого користування становить продукція машинобудування, промислове, електронне і електротехнічне обладнання, по 1/5 — автомобілебудування і металообробка (рис. 2.2).

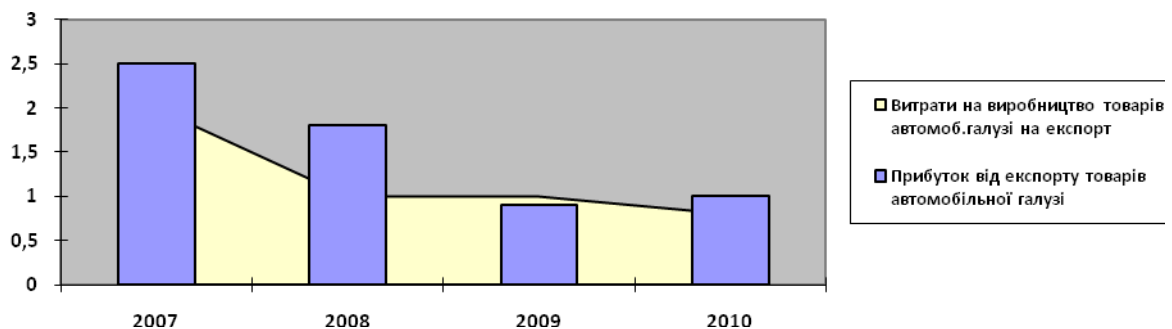


Рис. 2.2. Співвідношення витрат і прибутків від експорту товарів автомобільної галузі США за період 2007—2010 рр.

(побудовано автором за даними Export Nation Global Export Import Statistics

(<http://www.oecd.org>)

Німеччина — провідна економічна держава Європи. За даними Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation, U.S.A (2010) її ВВП становило 2500 млрд дол. Темп зростання ВВП — 2,7%. ВВП на душу населення — 31 141 дол. Імпорт — 572,7 млрд дол. (в т. ч. Франція — 11%, США — 8,2%, Нідерланди — 8%, Італія — 7,7%, Велика Британія — 6,8%). Експорт — \$ 607,8 млрд (в т. ч. Франція — 11,1%; США — 9,4%; Великобританія — 8,6%; Італія — 7,4%; Нідерланди — 6,8%). Велика частина експорту ФРН у 1997 р. припадала на транспортні засоби (17,8%), продукцію машинобудування (14,7%), електротехніки (13,1%), хімії (13,2%), товари широкого споживання (10,6%). На межі ХХ—ХХІ ст. ФРН стала третьою індустриальною державою світу, за обсягом промислового виробництва, поступаючись лише США та Японії (рис. 2.3).

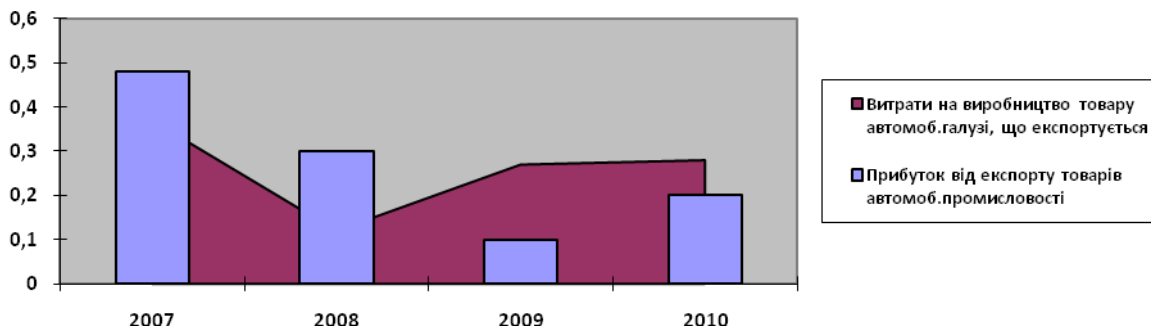


Рис. 2.3. Співвідношення витрат і прибутків від експорту товарів автомобільної галузі Німеччини за період 2007—2010 рр.

(побудовано автором за даними ExportNation Global Export Import Statistics та Federal Statistical Office Germany (<http://www.oecd.org>))

Кількість кутів на кривій «витрати — прибутки» означає кількість значних зовнішніх впливів на експортну діяльність країни. Наприклад, на рис. 2.3 показано зменшення прибутків та витрати у 2008 р. в Німеччині, що супроводжувалось світовою кризою.

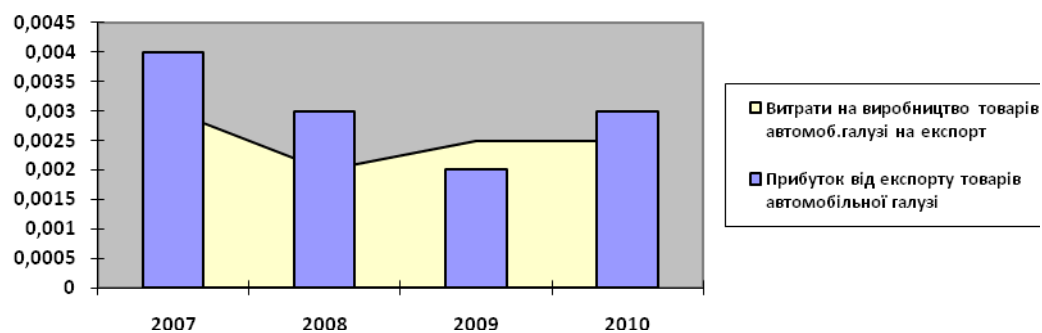


Рис. 2.4. Співвідношення витрат і прибутків від експорту товарів автомобільної галузі України за період 2007—2010 рр.

(побудовано автором за даними Держкомстату України(<http://www.ukrstat.gov.ua>))

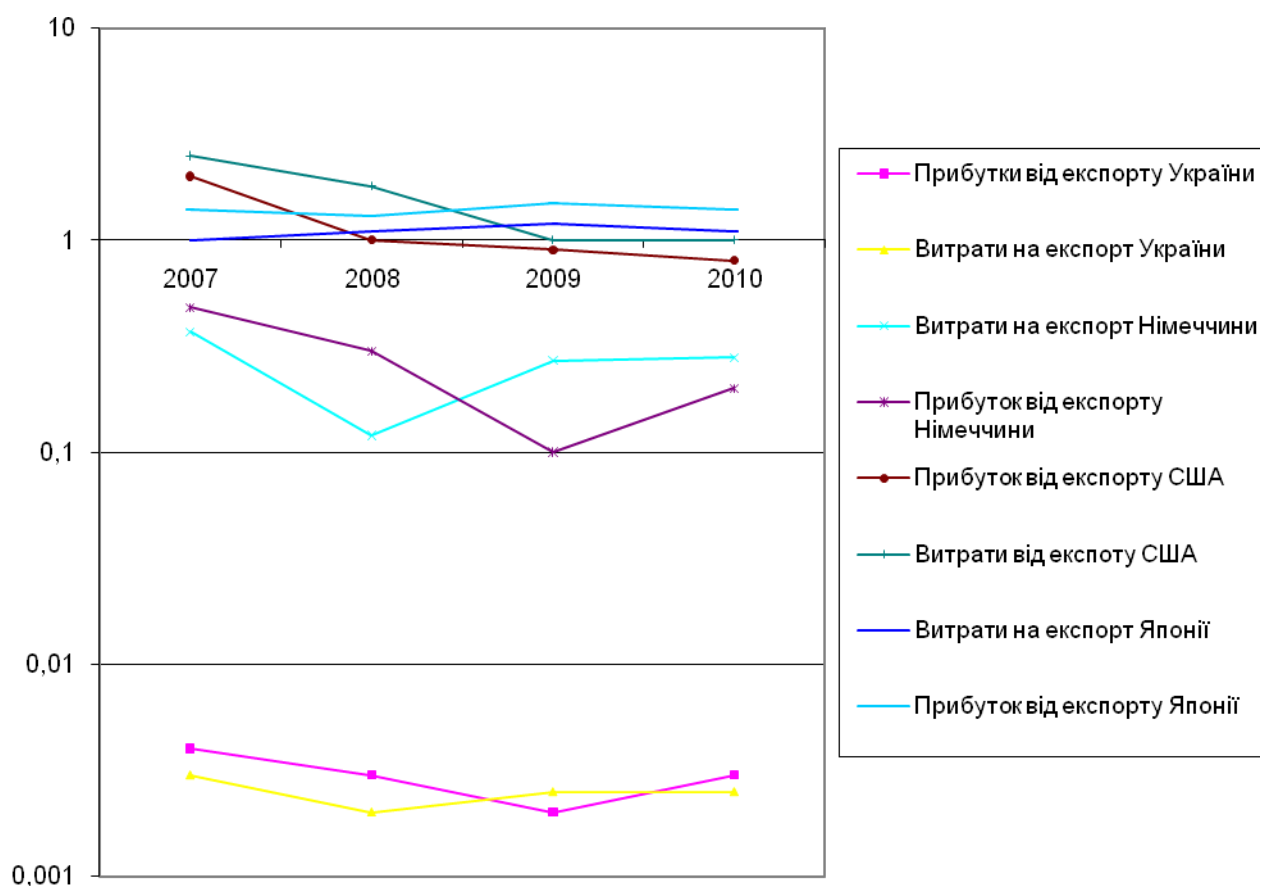


Рис. 2.5. Поєднання кривих співвідношення витрат і прибутків від експорту товарів автомобільної галузі США, Японії, Німеччини, України в проекції з метою порівняння

(складено автором за матеріалами рис. 2.1, 2.2, 2.3, 2.4)

Рух кривої вгору та праворуч на рис. 2.5. свідчить про активні процеси та покриття витрат прибутком, а рух кривої вниз і ліворуч — протилежне. Рис. 2.5. свідчить про стабільну ситуацію в Японії (дані наведено до 2011 р., який при його відображенні на графіку змінить траєкторію кривої під кутом). Графік Німеччини означає спад виробництва товарів на експорт та незначне перевищення витрат над прибутками. На рис. 2.5 для США відмічено падіння як витрат, так і прибутків. Проте простежується тенденція до зростання прибутку. Загальна картина підтверджує вплив зовнішніх факторів на галузь автомобілебудування і внутрішніх у кожній країні, але Україна через свою неконкурентоспроможність перебуває в непорівнюваній площині з Японією, США і Німеччиною.

Повертаючись до визначення понять «міжнародно спеціалізована галузь» та «міжнародно спеціалізована продукція», наведемо визначення поняття «міжнародна спеціалізована продукція» як технологічно оновленої продукції, інноваційної за своїм змістом, впровадження якої супроводжується економічним ефектом галузі. Розглянемо ефект детальніше.

Безперечним є ланцюг I визначення місця країни в міжнародному поділі праці: міжнародно спеціалізована продукція заповнює міжнародно спеціалізовані галузі, які формують міжнародну спеціалізацію країни. Проте цей ряд скоріше притаманний розвинутим економікам, а країни, що розвиваються, на сучасному етапі повинні мати інші шляхи виходу на міжнародний ринок. Для таких країн можливим є ланцюг II: імпортування товарів та відсутність власного виробництва — початковий етап приєднання до процесів спеціалізації: розвиток на основі власних ресурсів технологічної спеціалізації, а саме — виконання окремих операцій (збирання, зварювання та ін.) — подетальна спеціалізація (виготовлення окремих частин, компонентів продуктів) — предметна спеціалізація (виготовлення готових продуктів).

Розглядати еволюцію виходу розвинутих країн на міжнародний ринок як приклад для країн, що розвиваються, можна лише частково, особливо на початкових стадіях. Загальна концепція не може бути повторена. Для розвинутих країн були характерні міжнародна міжгалузева спеціалізація виробництва і

відповідний обмін продукцією однієї комплексної галузі на продукцію іншої — міжнародна спеціалізація виробництва на рівні первинних галузей — внутрігалузева МСП і відповідний обмін товарами-аналогами із споживчими характеристиками, що розрізняються, — розвиток міжнародної спеціалізації через обмін комплектуючими, який активно розвивається і нині.

Із цих тверджень можна дійти висновку, що малорозвинутим країнам та країнам з нестабільним економічним розвитком не вдасться пройти еволюційний шлях розвитку їх економік як міжнародно спеціалізованих, це неможливо з урахуванням сучасних стрімких технологічних, глобальних процесів. Участь цих країн в міжнародному поділі праці можлива тільки у разі акумуляції їх можливостей, як правило, робочої сили, природних ресурсів.

Технологічні процеси в більшості країн світу (70% країн світу є країнами, що розвиваються) відбуваються повільними темпами, а в значній їх частині не відбуваються взагалі. Якщо вони і можуть мати ознаки спеціалізації, то, як правило, не міжнародної, а регіональної, з виробництвом окремих товарів та частин для них.

Важливим питанням є визначення віддачі від міжнародної спеціалізації або, інакше кажучи, ефективність міжнародної спеціалізації для економіки країни. Це питання не розкрито у вітчизняній літературі, зустрічаються лише часткові методологічні вказівки щодо визначення регіональної спеціалізації. Наприклад, російський економіст А. С. Буров [60, с. 254], визначив таку методіку (2.1):

$$P_{\text{эф.}} = \sum V_{\alpha\beta} \times O_{\alpha\beta} - \sum V_{\text{е}\beta} \times O_{\text{е}\beta} + \sum V_{\text{е}\beta} \times O_{\text{е}\beta} - \sum V_{\text{і}\alpha} \times O_{\alpha\beta} + E_{\text{кп}}, \quad (2.1)$$

де $V_{\alpha\beta}$ — вартісна оцінка одиниці імпортової продукції; $O_{\alpha\beta}$ — річний обсяг імпорту продукції (натур. одиниці); $V_{\text{е}\beta}$ — витрати на одиницю β -продукції; $O_{\text{е}\beta}$ — річний обсяг експорту β -спеціалізованої продукції (натур. одиниці); $V_{\text{е}\beta}$ — зовнішньоторговельна ціна одиниці β -експортованої продукції; $V_{\text{і}\alpha}$ — зовнішньоторговельна ціна одиниці α -імпортованої продукції; $E_{\text{кп}}$ — ефект від концентрації виробництва; $P_{\text{эф.}}$ — річний економічний ефект міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва.

У наведеній методиці міжнародна спеціалізація розглядається разом із кооперуванням. Це означає, що для розрахунків ефекту та ефективності міжнародної спеціалізації та кооперування придатні загальноприйняті методи оцінювання експорту та імпорту. Разом із загальним ефектом міжнародної спеціалізації та кооперування слід окремо оцінювати ефективність кожної експортної та імпортної операції.

Формулу (2.1) можна відкорегувати, доповнивши ефект від концентрації виробництва ($E_{кл}$), економічним ефектом заходів науково-технічного прогресу (E_{st}).

Під виробничою концентрацією розуміють щільність розміщення ринкових структур і сукупність різної питомої ваги агентів ринку за обсягом пропозиції і попиту. Мале число фірм на ринку, а значить, і їх мала щільність свідчать про високий рівень концентрації продавців. В граничному випадку щільність дорівнює одиниці, тобто відповідає монопольному ринку. При заданому числі фірм на ринку чим більше вони відрізняються одна від одної за обсягом реалізації товару, тим вище рівень концентрації продавців на ринку. Ефект від концентрації виробництва напряму залежить від конкурентоспроможності економіки, її монопольний або вільний характер має значний вплив на результат розрахунку загального ефекту міжнародної спеціалізації. Проте в сучасних технологічно оновлених умовах домінуючу роль у виробництві займають заходи науково-технічного прогресу.

Доповнення ефекту від концентрації виробництва ефектом науково-технічного прогресу можна вважати процесом, при якому відбувається врахування ще більших факторів, що впливають на ефект міжнародної спеціалізації. Не можна стверджувати, що науково-технічний прогрес характерний для економік монопольного типу. Це суперечить самій суті монополії. Безумовно, НТП характерний для провідних економік, у яких концентрація виробництва висока завдяки вільному ринку.

Економічний ефект заходів науково-технічного прогресу (E_{st}) використовується для оцінювання рівня інноваційної діяльності національної економіки. Розраховується він за формулою (2.2):

$$E_{st} = R_{st} - V_{st}, \quad (2.2)$$

де E_{st} — економічний ефект заходів науково-технічного прогресу за розрахунковий період; R_{st} — вартісна оцінка результатів здійснення заходів за розрахунковий період; V_{st} — вартісна оцінка витрат на здійснення заходу науково-технічного прогресу за розрахунковий період [78, с. 234].

В результаті, формула розрахунку ефекту від міжнародної спеціалізації буде мати вигляд (2.3):

$$P_{\text{еф.}} = \sum V_{\alpha\beta} \times O_{\alpha\beta} - \sum V_{\epsilon\beta} \times O_{\epsilon\beta} + \sum V_{\epsilon\beta} \times O_{\epsilon\beta} - \sum V_{i\alpha} \times O_{\alpha\beta} + E_{st}. \quad (2.3)$$

Результати розрахунків ефекту від міжнародної спеціалізації для економік країн, що наводилися вище, та України подано в табл. 2.1, 2.2.

Таблиця 2.1

**Результати розрахунків ефекту від міжнародної спеціалізації для економік країн
(США, Японія, Німеччина, Україна) на 2008 р.**

Країна	Ефект від концентрації виробництва ($E_{\text{кп}}$)	Економічний ефект заходів науково-технічного прогресу (E_{st})	Ефект від міжнародної спеціалізації	
			при використанні коефіцієнта ($E_{\text{кп}}$)	при використанні коефіцієнта (E_{st})
США	5,2	6,1	3,4	4,2
Японія	4,9	7,1	3,5	3,9
Німеччина	4,5	5,1	2,8	3,2
Україна	0,2	1,2	0,42	0,51

Примітка. Розраховано за даними Outline of the U.S. Economy, Bureau of Economic Analysis: Selected NIPA tables (Lots of U.S. economic data), National Bureau of Economic Research (USA) Economics material from the organization that declares Recessions and Recoveries (<http://www.oecd.org>). Economic survey of Japan 2008: Reforming the labour market to cope OECD with increasing dualism and population ageing. ExportNation Global Export Import Statistics <http://www.iht.com/articles/2008/01/03/business>. Federal Statistical Office Germany.

**Результати розрахунків ефекту від міжнародної спеціалізації для економік країн
(США, Японія, Німеччина, Україна) на 2011 р.**

Країна	Ефект від концентрації виробництва ($E_{кп}$)	економічний Ефект заходів науково-технічного прогресу (E_{st})	Ефект від міжнародної спеціалізації	
			при використанні коефіцієнта ($E_{кп}$)	при використанні коефіцієнта (E_{st})
США	4,2	4,1	3,0	2,7
Японія	5,6	7,1	4,6	6,4
Німеччина	3,5	3,1	1,8	1,0
Україна	0,2	0,6	0,12	0,3

Примітка. Розраховано за даними Outline of the U.S. Economy, Bureau of Economic Analysis; Selected NIPA tables (Lots of U.S. economic data), U.S. Economic Calendar, U.S. Dept of Commerce — Bureau of Economic Analysis, OECD's United States country Web site and OECD Economic Survey of the United States, National Bureau of Economic Research (USA) Economics material from the organization that declares Recessions and Recoveries; Economic survey of Japan 2010: Reforming the labour market to cope OECD with increasing dualism and population ageing; ExportNation Global Export Import Statistic (<http://www.iht.com/articles/2012/01/03/business>); Federal Statistical Office Germany.

Із табл. 2.1 видно, що наявність коефіцієнта, який використовується для оцінювання рівня інноваційної діяльності національної економіки, дає чіткіше уявлення про стан ефекту від міжнародної спеціалізації, проте особливої різниці між впровадженням коефіцієнтів не можна зафіксувати. Це свідчить про взаємодоповнення цих категорій: ефекту від концентрації виробництва та економічного ефекту заходів науково-технічного прогресу. Збільшення інноваційного забезпечення галузі призведе до зростання концентрації виробництва та збільшення коефіцієнта ефекту міжнародної спеціалізації. Дані табл. 2.2 значно відрізняються від даних табл. 2.1. Це пояснюється впливом глобальної кризи 2008—2009 рр. Японія станом на 2010 р. мала оптимальні прогресивні показники, але очевидно, що на 2011 р. вони є значно нижчими через природні катаклізми на острові.

Розрахований ефект від міжнародної спеціалізації означає переваги країни, які полягають у підвищенні конкурентоспроможності кінцевої продукції

внаслідок складного характеру залежності її параметрів від характеристик складових елементів, економії за рахунок вигіднішого співвідношення витрат на виробництво деталей і вузлів в одного з партнерів з кооперування, скороченні умовно постійних витрат в розрахунку на одиницю продукції внаслідок концентрації виробництва деталей та вузлів у кооперантів, підвищення конкурентоспроможності продукції завдяки орієнтації на кінцевого споживача і більш повного врахування його потреб у процесі спеціалізації. Відповідно, очевидними є переваги Японії, США, Німеччини в автомобільній галузі порівняно з Україною.

У зв'язку з наведеними розрахунками постає питання, чи коректно поділяти міжнародну спеціалізацію виробництва на виробничий і територіальний напрями. Якщо дотримуватись таких позицій, то для економік менш розвинутих доцільним було б не намагатися впроваджувати міжгалузеву, внутрішньогалузеву спеціалізацію, а піти по шляху територіального напрямку: об'єднання країн, регіонів для виробництва певного товару. Питання спільного розвитку через територіальні ознаки піднімаються в роботах як політологічного, так і економічного спрямування, що підкреслює їх неоднозначність. Так, роботах Ю. М. Пахомов зазначив вихід для України з економічної ситуації, що склалася, можливий лише шляхом об'єднання та кооперації з Російською Федерацією. Він пояснив це принципом взаємодоповнення та необхідністю підтримки однієї країни іншою за сучасних умов [235, с.40]. Такі напрями можуть як сприяти розвитку країн — учасниць об'єднань, так і ще більше відокремити від провідних економік через відсутність модернізаційних тенденцій та неможливість впровадження наявного потенціалу.

Можливим є шлях об'єднання за принципом взаємодоповнення із сумісною подальшою співпрацею з провідними економіками на умовах зазначеного ланцюга II, проте в такому випадку постає питання суверенітету та незалежності кожної із держав — учасниць об'єднання.

Як підсумок, слід зазначити, що за сучасних умов, трансформаційних змін глобалізації, технологічних оновлень, змінюються теоретичні основи цих

процесів, а тим більше такої форми міжнародних економічних відносин, як міжнародна спеціалізація виробництва. Її чіткий розподіл за напрямками (територіальний, виробничий) неможливий, тому сучасний характер міжнародної спеціалізації можна визначити як виробничо-територіальний з тенденцією до переваги виробничого. Крім того, особливе місце у формуванні напрямів спеціалізації національної економіки посідають інтеграційні процеси. Зв'язок інтеграції та спеціалізації можна представити у двох формах. Перша полягає в тому, що чим вищий етап інтеграційного угруповання, тим більше економік країн взаємопов'язуються та взаємодоповнюють одна одну. Прикладом може бути Європейський Союз. Друга форма — зв'язок розвинутих економік, наприклад, взаємодоповнюючі тенденції у співпраці США та КНР.

На жаль, національну економіку України не можна вважати конкурентоспроможною на міжнародному ринку, економічний ефект від міжнародної спеціалізації незначний через незначні обсяги експорту. Це дає підстави констатувати необхідність зміни стратегії, моделі розвитку України, про що мова піде в наступних розділах.

2.2. Особливості напрямів стратегій міжнародної спеціалізації постіндустріальних економік

Дослідження питань міжнародної спеціалізації України вимагає аналізу зарубіжного досвіду стратегічних реформ міжнародної спеціалізації національних економік. США мають свою історію економічного розвитку, і їхня еволюція проведених реформ може бути корисною для формування та розвитку напрямів спеціалізації України.

Сучасна економічна стратегія США ґрунтується на ліберальній моделі, відповідно до якої теоретичною основою зовнішньоекономічної політики держави є монетаризм.

Економічні стратегії США формувалися на засадах кейнсіанства до початку 70-х років ХХ ст. Криза 1973—1975 рр. виявила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки, що обумовлювалося втратою США провідних позицій у світовій економіці, частка яких у світовому виробництві знизилася під тиском європейських країн та Японії. За таких умов із 1981 р. виходом стала нова програма, яка ґрунтувалася на монетаристській теорії американського економіста М. Фрідмена. Програма була направлена на підтримку приватного підприємництва при одночасному послабленні державного втручання в мікроекономічні процеси. Ця економічна політика одержала неофіційну назву «рейганоміка» [199, с. 352].

На відміну від кейнсіанської теорії, яка проголошувала пріоритет стимулювання попиту, нова політика ґрунтувалася на стимулюванні пропозиції. Головним інструментом регулювання економіки було визначено податкову політику. Податки на корпорації були значно знижені, було запропоновано відмовитися від прогресивного оподаткування. В 1981 р. прийнято «Закон про оподаткування», який передбачав поступове зниження прибуткового податку на 23%, скорочення максимальної податкової ставки на доходи з капіталу із 70 до 50%. У 1986 р. було прийнято новий закон, за яким максимальна ставка особистих прибуткових податків скорочувалася з 50 до 28%, а податку на прибутки корпорацій — із 46 до 34%. Найменш забезпечені громадяни були звільнені від сплати податків. Застосування монетаристських заходів надало американській економіці нового імпульсу. Темпи зростання реального ВВП підвищилися до 3—4% на рік, знизилася інфляція й безробіття [486].

Рейганоміка діяла ефективно майже до кінця 80-х років, коли стався черговий спад в американській економіці. Темпи зростання виробництва різко знизилася. Державний бюджет зводився із значним дефіцитом (не в останню чергу — через зниження надходжень податків), сформувався велике від'ємне сальдо платіжного балансу за поточними операціями. Погіршилося становище найбільш вразливих і незахищених верств населення через скорочення витрат на соціальні потреби. Інвестиційна активність у країні помітно впала.

У наступні роки стратегія США повернулася від монетаризму до неокейнсіанства. Вона не передбачала жорсткої регламентації економічної діяльності, як класичне кейнсіанство, проте активізувала роль держави в економічній сфері. Правилком номер один було сприяння припливу інвестицій в економіку, що і відбулося. Основна увага приділялася заохоченню інвестування в новітні галузі виробництва, які визначають науково-технічний прогрес. Збільшилися соціальні витрати держави, особливо на охорону здоров'я й освіту. Водночас підвищилися податки.

Успіх неокейнсіанської політики продемонструвала динаміка основних показників економіки в 90-ті роки. Наприкінці десятиріччя вперше з'явилася тенденція зменшення державного боргу США — з 3,8 трлн до 3,4 трлн дол. у 2000 р. [246, с. 265].

Наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. для США були характерні такі ознаки: активні витрати на військові дії; дефіцит бюджету (413 млрд дол.); демографічний фактор (збільшення кількості людей похилого віку); розвиток інформаційних технологій і програмних продуктів. Відбувався перехід до «індустрії інформації»; поряд із цим вживалися терміни «деіндустріалізація» й «делокалізація» стосовно американської економіки. З одного боку, зростав попит на людей розумової праці високої кваліфікації; з іншого боку, постала проблема масової перекваліфікації працівників обробної промисловості. Так, ще в 50-ті роки ХХ ст. в обробній промисловості працював кожний третій працюючий американець, а нині — лише кожний дев'ятий. У 2007 р. промисловість США мала 20,6% частки ВВП, тоді як послуги — 78,5%. Серед американських економістів і політиків виникло побоювання, що індустрія поступово буде виходити з території США («делокалізація») в країни, що більш динамічно розвиваються (НІК, БРІК), а американці будуть інформаційно обслуговувати чужу економіку [49, с. 546].

Зовнішньополітична стратегія останніх років направлена на: 1) оновлення міжнародних союзів та інститутів; 2) підвищення ролі інструментів розвитку у зовнішній політиці США; 3) розвиток громадської дипломатії; 4) економічну інтеграцію; 5) увагу до технологій та інновацій, особливо в енергетичній та

екологічній царинах. Відповідно, зовнішньоекономічна політика США спрямована на зміцнення їх позицій у світовій економіці.

США постійно обстоюють політику відкритої торгівлі, фрітрейдерства з метою доступу своїх товарів на міжнародні ринки. Водночас вони вводять протекціоністські бар'єри для внутрішнього ринку від товарів своїх конкурентів. Часто такі процедури набувають форм антидемпінгових заходів, спонукання торговельних партнерів до «добровільного» обмеження експорту. Така політика пояснюється величезним дефіцитом зовнішньоторговельного балансу. Так, у 2008 р. дефіцит становив 813 млрд дол. — більше, ніж у будь-якій країні, за 2009 р. відбулося зниження на 40,5%, що становило 419,9 млрд дол. [472].

Водночас на практиці виявилися і небезпечні сторони цього процесу: зростаюча в умовах взаємозалежності крихкість світової фінансової системи, небезпека утворення замкнених регіональних торгово-економічних об'єднань, які перебувають у стані торговельної війни один з одним. Тому США як найпотужніша економічна держава більше за інших зацікавлені в свободі торгівлі та стійкості світової економіки і, по суті, взяли на себе роль організуючого ядра та захисника цієї глобальної системи, прагнучи побудувати її на принципах, що максимально відповідають їхнім власним уявленням і інтересам. Справді, вже до середини 90-х років США затвердили своє центральне місце у найбільших регіональних об'єднаннях, що створюються під їхньою егідою, Північно-Американській зоні вільної торгівлі (до 2005 р. планувалося поширити її на всю Західну півкулю) і аналогічній зоні в АТР, яка до 2020 р. повинна охопити всі країни-члени АТЕС. Проте станом на 2011 р. можна констатувати відсутність Північно-Американської зони вільної торгівлі.

Утверджуючи себе як головного гаранта світової фінансової стабільності, США зіграли вирішальну роль в порятунку мексиканського песо (1994—1995), а також у подоланні наслідків фінансової кризи в Азії шляхом спільних дій з МВФ та ініціювання в 1998 р. постійно діючого форуму міністрів фінансів і керівників центральних банків країн — членів АТЕС. Водночас в останні роки саме США є першопричиною розхитування всесвітньої фінансової системи.

Важливим елементом експортної стратегії США стало цілеспрямоване завоювання десяти найбільш перспективних національних ринків — Китаю (у т. ч. Гонконгу і Тайваню), Індії, Індонезії, Південної Кореї, Мексики, Бразилії, Аргентини, Польщі, Туреччини і Південної Африки.

У самих США стратегія передбачала проведення широкого комплексу організаційно-економічних і грошових заходів зі стимулювання та підтримки американських експортерів, в т. ч. малих і середніх компаній [231, с. 15].

Механізм державної підтримки американського експорту, що ґрунтується на підтримці та захисті інтересів американського бізнесу на міжнародній арені, перетворюється на один із пріоритетів національної безпеки Сполучених Штатів. На державному рівні відбувається значне поширення процесу «економічної дипломатії» США, до якого залучається все більше американських організацій.

Значну роль у зовнішньоекономічній експансії США відіграє і міністерство фінансів, яке через 400 своїх представників за кордоном забезпечує американські посольства і бізнес-структури необхідною інформацією фінансового та економічного змісту. Певну допомогу компаніям Сполучених Штатів за межами країни надають також міністерства торгівлі та сільського господарства США, у кожного з яких працює за кордоном приблизно 250 фахівців [46, с. 76].

Діяльність вищих законодавчих та виконавчих органів Сполучених Штатів у цьому напрямі характеризується тісною координованістю та взаємодією. Саме з цією метою ще в 1992 р. було створено Координаційний комітет зі сприяння торгівлі, до складу якого входять керівники 19 провідних державних організацій. На основі щорічної «Національної експортної стратегії» комітет готує програми щодо сприяння та поширення зарубіжної діяльності американських компаній. Зокрема, підготовлений ним акт на підтримку експорту містить понад сто державних програм сприяння експорту американського капіталу, товарів і послуг. Всебічну підтримку експортній та інвестиційній діяльності бізнесу США надають 109 регіональних центрів допомоги розвитку експорту і понад 170 іноземних представництв Сполучених Штатів, а також дев'ять інформаційних веб-сайтів.

Для забезпечення зростання американського експорту Конгрес США щорічно виділяє Координаційному комітету 1,6—1,9 млрд дол., що спрямовуються на підтримку зовнішньоекономічної діяльності американських фірм, перш за все тих, які належать до малого і середнього бізнесу. Понад 50% зазначених коштів реалізуються через програми міністерства сільського господарства, 16 — міністерства торгівлі, 9 — державного департаменту, 8—14% — Ексімбанку тощо [473].

Зовнішня експансія американських компаній і банків та захист їхніх інтересів за кордоном і на ринку Сполучених Штатів широко забезпечуються і на законодавчому рівні. Про це, зокрема, свідчить прийняття Конгресом закону про забезпечення безпеки при іноземному інвестуванні в США, а також закону про адміністрування експорту. Протягом останніх років активізувався процес укладання США договорів про вільну торгівлю з іншими країнами та створення регіональних зон вільної торгівлі.

Для посилення економічних аспектів у зовнішній і внутрішній політиці Сполучених Штатів за президентства Б. Клінтона в Білому домі було створено Національну економічну раду, яка відіграє важливу роль у розробленні та реалізації зовнішньоекономічної стратегії країни. Раду очолює президент США, до її складу входять керівники 11 провідних американських державних установ [223, с. 71].

Отже, нині в США на найвищому державному рівні створено ефективно діючий механізм підтримки та захисту зарубіжних інтересів американських компаній і банків. При цьому зовнішньополітична стратегія країни спрямована, з одного боку, на укладення міжнародних угод і кодексів, що гарантують права американських корпорацій за кордоном, а з іншого — на надання прямої підтримки та сприяння компаніям Сполучених Штатів на міжнародному рівні.

Найважливішою особливістю кінця 80-х і 90-х років стало поступове винесення традиційних промислових виробництв за межі країни. Концепція будівництва т. зв. постіндустріального суспільства передбачає переведення ресурсомістких і достатньо технологічно освоєних виробництв у країни третього

світу, ближче до джерел природних багатств, до держав із менш суворим природоохоронним законодавством та з відносно дешевою робочою силою. Саме через відсутність державної підтримки американські виробники (в усякому разі на території США) за останнє десятиліття припинили форсувати випуск автомобілів, комп'ютерів, побутової техніки, зв'язку та ін. Масове виробництво технічно складної продукції виявилось більш рентабельним у нових індустріальних країнах Азії та Латинської Америки.

Високий ступінь автоматизації технологічних процесів дав змогу переглянути вимоги до кваліфікації трудових ресурсів, що дало змогу зрештою випускати за межами США продукцію, яка не поступається американській за якістю. Продукція переробки аграрного сектора США, станом на 2011 р., насилу знаходить ринки сплаченого збуту і здебільшого надходить за кордон у вигляді безоплатної гуманітарної допомоги. Інакше кажучи, це виробництво не може розглядатися як значний сегмент американського експорту за межі країни. Крім того, і в зовнішній торгівлі продовольством баланс США не на їх користь, тобто країна ввозить більше продуктів харчування та сільськогосподарської сировини (переважно з екваторіальних країн), ніж сама вивозить [485].

За статистикою обробної промисловості США видно, що загалом цей сектор економіки перебуває на підйомі безперервно уже протягом мінімум 10 років. Тільки за останнє п'ятиріччя реальний ВВП в національній обробній промисловості зріс майже до 1,4 трлн дол. США. Приріст у середньому на рік становить 2,8%. При незначному зростанні виробництва в традиційних галузях і скороченні експорту відповідної продукції із США на світовий ринок повинні існувати інші галузі обробної промисловості країни, що розвиваються випереджаючими темпами для забезпечення загалом підвищувальної тенденції в цьому секторі національної економіки і збереження американської гегемонії на світовому ринку промислової продукції.

Насамперед до галузей промисловості, розвиток яких відбувається випереджаючими темпами і які вже нині домінують в загальному експорті американської промислової продукції, належать передові наукомісткі. Саме

ступінь технологічної складності і обумовлює доцільність подальшого їх розвитку в самих США. Ці виробництва американські компанії не можуть розміщувати в країнах третього світу — і з технічних міркувань, і за вимогами захисту виробничих секретів, але тільки вони залишаються рентабельними при використанні висококваліфікованої і високооплачуваної американської робочої сили. Саме в цих виробництвах США значними зусиллями намагаються зберегти і зберігають світове лідерство. Саме вони стають, якщо вже не стали, нішею спеціалізації країни у світовому товарообміні. Наукомісткими в США є ті виробництва, у вартості відвантаженої продукції яких приблизно від 7—8 до 15% припадає на витрати, пов'язані з НДДКР. Так, компанії США майже повністю віддали перевагу країнам Південно-Східної Азії у виробництві побутової домашньої техніки, Латинській Америці — текстильне і швейне виробництва, європейцям — свій внутрішній ринок дорогих представницьких автомобілів і парфумерії. У той самий час США відповідають у світі майже за 42% ринку високотехнологічних видів сучасного озброєння, створення унікальних приладів різноманітного призначення, випуск програм для комп'ютерів, майже за 30% ринку літальних апаратів, за більшість номенклатури використовуваних у світовій промисловості композиційних матеріалів та інших матеріалів із заданими властивостями. Список цей можна продовжувати, але абсолютно очевидна закономірність: США націлені на те, щоб перебувати на вістрі науково-технічного прогресу і зберігати за будь-яких умов ініціативу в НДДКР, а також у випуску нових, які не існували раніше промислових виробів, що є результатом цих НДДКР.

На відміну від переважної більшості промислових галузей національної економіки, яким ніколи не виділяється бюджетне фінансування з державних джерел (це сфера виключно приватних інвестицій), у наукоємні виробництва держава вкладає значні кошти: безпосередньо або опосередковано — шляхом фінансування наукових досліджень, надання податкових пільг, введення ембарго на відповідну продукцію іноземного виробництва та інших протекціоністських заходів. За різними оцінками, на НДДКР цивільного профілю США витрачають

стілки само коштів, скільки всі інші країни «великої сімки» разом узяті (в цьому випадку Росія в економічному відношенні до «сімки» приєднана бути не може). Наприклад, за даними Статистичного агентства США (Statistical Abstract of the United States), за 2008 р., витрати на вдосконалення космічної техніки становили 11,948 млрд дол. США; на біомедичні дослідження (у т. ч. для промисловості) — 9,495 млрд дол. США; на розширення меж можливостей людини і біотехнології — 6,763 млрд дол. США; на здійснення космічних запусків — 4,896 млрд дол. США; на обробку промисловість і матеріалознавство — 3,217 млрд дол. США; на вирішення проблеми СНІД (в т. ч. і виробництво медтехніки) — 2,875 млрд дол. США; на енергетику (у т. ч. промислову) — 1,864 млрд дол. США; на комп'ютерну та комунікаційну техніку — 1,241 млрд дол. США; на проблеми надпровідності (в т. ч. високі енергії і ядерна фізика) — 1,018 млрд дол. США; на виробництво авіатехніки — 0,981 млрд дол. США; на вивчення людського генотипу і спадковості — 0,655 млрд дол. США; на аграрне виробництво (в т. ч. сільськогосподарське машинобудування) — 0,502 млрд дол. США[473].

США прагнуть поставити під свій контроль весь хід науково-технічного прогресу у світі, щоб виключити навіть можливість переваги в будь-якій принциповій сфері промислових НДДКР і безпосередньому виробництві іншої держави або групи країн (насамперед — Японії, країн Західної Європи, Росії та Китаю). Винесення за межі штату (країни) найбільш брудних чи небезпечних виробництв (в галузі хімії і нафтохімії, виготовлення будівельних матеріалів, металургії) стимулюється федеральним і місцевими законодавствами. Величезні витрати, які промислові корпорації зобов'язані нести у зв'язку із забезпеченням зазначених виробництв системами захисту від несанкціонованого проникнення, природоохоронними фільтрами і відстійниками, додатковими (компенсаційними за безпеку виробництва) виплатами співробітникам, відповідними надзвичайно високими страховими внесками, роблять просто нерентабельним подальший розвиток подібних виробництв у США. Все це виштовхує традиційні галузі. Як і західноєвропейські країни (такі як Швейцарія, Нідерланди), що відчують брак вільних територій, США серйозно борються за чистоту навколишнього

середовища і володіють висококваліфікованими трудовими ресурсами для розвитку наукоємних (але не ресурсомістких) виробництв, неухильно прямують до постіндустріального суспільства. Це суспільство розвиває лише найбільш передові галузі промисловості, що перебувають в авангарді науково-технічної революції, не пов'язані з масштабною переробкою сировини і витрачанням значних обсягів енергоносіїв. Скорочення споживання електроенергії — важливий елемент постіндустріального суспільства, оскільки саме вироблення електроенергії є або забруднюючим навколишнє середовище виробництвом, або небезпечним; або і першим, і другим одночасно.

Особливий інтерес для реформування української економіки представляє досвід діяльності урядових структур США в розширенні експорту товарів, капіталу та послуг, підтримці і захисті інтересів американського бізнесу на зовнішніх ринках, а саме — в нарощуванні експортного потенціалу, збільшенні валютних надходжень, збереженні та створенні нових робочих місць, сприяттві національним товаровиробникам на світовому ринку, посиленні економічних акцентів у зовнішній політиці країни. Значний акцент в американській стратегії розвитку здійснюється на інституційні процеси регулювання. В Україні це може бути втілено у створенні консультативно-дорадчого міжвідомчого органу за участю керівників міністерств закордонних справ, економіки, фінансів, промислової політики, палива та енергетики, аграрної політики, транспорту і зв'язку, оборони, Державного експортно-імпортного банку, Торгово-промислової палати та Українського союзу промисловців і підприємців з метою визначення стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Актуальною передбачається і активізація процесу підготовки і реалізації стратегії створення зон вільної торгівлі України з регіональними союзами та окремими країнами з метою нарощування обсягів експорту української продукції. Для подальшого розвитку експортної бази країни, організації ефективного механізму експортних гарантій, фінансування та страхування експортних поставок слід створити Фонд підтримки експорту.

На початку XXI ст. у світовій торгівлі відбуваються тенденції до підвищення питомої ваги країн Азії. Провідна роль в експорті азіатських держав

належить невеликій групі НІК, які за останні 30 років перетворилися на великих експортерів промислових товарів. Група НІК Азії неоднорідна за своїм складом. Її ядро утворюють т. зв. нові індустріальні країни першого покоління — Південна Корея, Сянган (колишній Гонконг), Тайвань і Сінгапур, які стали на шлях експортно-орієнтованого зростання в 60-ті роки. Бурхливий розвиток експорту цієї групи держав спирався на стійкі та високі темпи внутрішнього економічного зростання (7% на рік у середньому за останнє десятиріччя). Структурні зрушення у внутрішній економіці в процесі індустріалізації обумовлювали прогресивні зміни в товарній структурі експорту. Так, якщо в 1955 р. 80% експорту Південної Кореї становили сировинні товари, то в 1994 р. основними статтями її експорту були: продукція електромашинобудування (20,8%), текстиль, одяг та взуття (22,7%), автомобілі (6,6%), продукція хімічної та фармацевтичної промисловості (7,1%), комп'ютери та оргтехніка (4%), засоби зв'язку (6,7%), судна (5,%). Загалом до початку 90-х років у структурі доходів від експорту НІК Азії першого покоління більше половини припадало на високотехнологічну продукцію, вироблену з використанням кваліфікованої робочої сили [473].

У 70—80-ті роки почала формуватися група нових індустріальних країн другого покоління, що охоплює Індонезію, Малайзію, Філіппіни і Таїланд. Ці країни в 90-ті роки ХХ ст. досягли щорічного 6 відсоткового середнього темпу зростання економіки, на тлі якого змінилася структура їх експорту: якщо в середині 60-х років у ньому переважала сировина, то в 90-ті роки на неї припадала лише 1/3 сукупних експортних доходів. Особливість 90-х років — більш швидке зростання торгівлі між країнами, що розвиваються, ніж між промислово розвинутими [224, с. 70].

На початковому етапі індустріалізації в азіатських країнах зовнішньоекономічна співпраця мала велике значення, адже слугувала своєрідним каналом для отримання необхідних технологій. Тому починаючи з 50-х років, у країнах регіону проводили заміщення імпорту, що змінювало його структуру: замість споживчих товарів вже до кінця 50-х років країни імпортували виробниче обладнання, сировину та напівфабрикати. Експорт переважної більшості

азіатських країн до 70-х рр. був сировинним зі зростаючою часткою трудомісткої промислової продукції [274, с. 100].

Особливе місце в дослідженні питання економічного розвитку країн Азії займає саме Китай та його «велика стратегія». Під «великою стратегією» у широкому сенсі розуміють стратегію, яка передбачає використання всіх ресурсів нації і держави для досягнення головних національних цілей.

США у XXI ст. стали найбільшим стратегічним суперником Китаю, хоча одночасно залишаються найбільшим його експортним ринком. «Велика стратегія» Китаю спрямована, на думку провідних американських економістів М. Свейн і Е. Телліс, на вирішення трьох взаємопов'язаних завдань. По-перше, збереження порядку і благополуччя всередині країни перед лицем різного роду соціальних негараздів, по-друге, захист національного суверенітету і територіальної цілісності від перманентної зовнішньої загрози і, по-третє, набуття та утримання геополітичного впливу Китаю як однієї з провідних, а, можливо, в майбутньому і головної держави у світі [153, с. 78].

Сучасну політику китайського керівництва можна охарактеризувати як «розважливу». Основу її складають такі компоненти: а) деідеологізована орієнтація на ринкове економічне зростання і підтримання дружніх відносин з усіма країнами, особливо з провідними; б) утримання від застосування сили у поєднанні із зусиллями щодо модернізації збройних сил; в) приєднання до регіональних і глобальних міждержавних зв'язків та багатосторонніх міжнародних форумів з метою отримати «асиметричні вигоди». Збереження «розважливої» стратегії, на переконання М. Свейн і Е. Телліс, диктується потребою Китаю в зовнішніх ринках, інвестиціях і технологіях, що забезпечують експортно орієнтовану спрямованість зростання [41, с. 186].

Процеси модернізації, інтелектуалізації та інформатизації в розвитку Китаю перебувають у тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Розвиток економіки знань може бути забезпечений тільки шляхом збільшення інвестицій в людський капітал та підвищення вкладу в розвиток головної переваги КНР — практично необмежених ресурсів робочої сили. Лише модернізація завдяки знанням та

інформатизації може не тільки усунути відставання Китаю від передових держав, а й скоротити розриви («цифрові прірви») між містом і селом, різними регіонами і соціальними стратами в самій КНР.

Китай вбачає свої стратегічні переваги не тільки у сприятливому геополітичному положенні на Азіатському континенті і швидкому зростанні економіки, але також і в розвитку багатостороннього співробітництва із Східною Азією, що стрімко розвивається.

Економіка КНР в останні 30 років постійно зростає, і в 2009 р. вона посідала 3-тє місце у світі за величиною номінального ВВП (після США і Японії). ВВП у 2009 р. дорівнював 5020 млрд дол. За даними 2010 р., Китай обігнав Японію за цим показником. За ВВП з урахуванням паритету валют Китай перебуває на 2-му місці у світі, поступаючись тільки США [1, с. 12].

Політика реформ та відкритості, що почала проводитись із 70-х років ХХ ст., дала неочікуваний результат. Поступове і послідовне відкриття економіки, державне регулювання макроекономічних процесів, поступове введення ринкових елементів в систему за загального збереження соціалістичного ладу перетворили Китай із відсталого аграрної країни на розвинуту державу та потенційного світового лідера. Незважаючи на те що одне із гасел нової політики було «відкритість і самозабезпечення», послідовна опора на власні сили не суперечить прискореним темпам розвитку зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами.

Так, іноземні кошти, що залучалися, склалися із зовнішніх позик та прямих інвестицій іноземних бізнесменів. Продовжувалося зростання використання іноземного капіталу, а розумне витрачання іноземних інвестицій країною допомогло їй подолати проблеми в будівництві, прискорити освоєння енергоресурсів, розвиток транспортної інфраструктури, зв'язку та сировинної промисловості. Залучення іноземного капіталу стало в період реформ однією з основних форм здійснення відкритої зовнішньоекономічної політики в Китаю.

Наприкінці 70-х років ХХ ст. склалися сприятливі внутрішні та зовнішні умови для залучення іноземного капіталу в КНР. Курс на прискорення

модернізації народного господарства, який потребував значних фінансових і матеріально-технічних ресурсів, повністю себе виправдав.

Саме в цей період в країні відбулося поживлення створення спільних підприємств. Цьому сприяло введення податкових та митних пільг та виокремлення районів пільгового інвестування [1, с. 13].

Поступово з'являлись та швидко прогресували нові форми зовнішньоекономічних зв'язків: імпорт (експорт) капіталу та послуг, торгівля технологіями, промислова кооперація, науково-технічне співробітництво, електронна торгівля та ін.

Проте зовнішня торгівля залишається головною формою співпраці для всіх країн регіону загалом та для КНР зокрема. У табл. 2.3 наведено дані, які наочно демонструють значний приріст експорту КНР за період 1970—2009 рр.

Таблиця 2.3

Обсяги експорту Китаю у 1970—2009 рр.

Рік	Експорт, млрд дол. США
1970	2,3
1980	18,1
1990	62,1
2000	249,2
2005	762,0
2009	1194

Примітка. Джерело: Потапов М. А. Экономика современной Азии : уч. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. «Мировая экономика» / М. А. Потапов, А. И. Салицкий, А. В. Шахматов. — М. : Международные отношения, 2009. — С. 171.

Наприкінці 70-х років у КНР почали проводити курс відкритості зовнішньому світу, а економічне будівництво вступило на новий етап переходу до ринкової економіки. На середину ХХ ст. для розвитку КНР не була характерна ринкова економіка у тому вигляді, в якому вона вже існувала, а саме — як синтез двох систем: командно-планової та ринкової. Так, система зовнішньоекономічного співробітництва, визначена в КНР у 1978 р., складалася з таких основних компонентів: план, бюджетне фінансування, адміністративно-управлінський механізм, специфіка ціноутворення, система розподілу, валютне

регулювання та валютний контроль. Така система зовнішньоекономічного співробітництва, заснована на адміністративному управлінні державних органів, призвела до розриву між внутрішніми та зовнішніми ринками, що були відділені один від одного. Як і в СРСР, існувала велика прірва між цінами на ідентичну продукцію на внутрішньому та зовнішньому ринках. Тому ця ситуація призвела до того, що наприкінці 70-х років виготовляти продукцію на експорт було не вигідно, а структура зовнішньої торгівлі стала нераціональною [5, с. 29].

Все вищезгадане і змусило керівництво КНР приступити до розроблення та впровадження реформ, які б допомогли перетворити економіку країни на ту, що відповідає б принципу «відкритості зовнішньому світові».

Дослідники визначають чотири етапи в китайських економічних реформах, що розпочалися наприкінці 70-х років [41, с. 186]. Протягом першого етапу (1978—1983) було проведено сільськогосподарську реформу, підвищено закупівельні ціни, розпочато створення вільних економічних зон, лібералізовано систему матеріального постачання та дозволено операції держпідприємств на вільному ринку. Однак основні ресурси залишилися під державним контролем. Другий етап (1984—1988) характеризувався посиленою лібералізацією цін, запровадженням подвійних цін, поширенням приватизації управління (оренди). Відкритість економіки була обмежена з метою захисту національних підприємств. Цей етап завершився збільшенням інфляції, через що було вжито заходи монетарної стабілізації. Тому на третьому етапі (1989—1990) здійснено тимчасове повернення до прямих засобів економічного регулювання. Впроваджено активні заходи щодо стимулювання експорту та обмеження внутрішнього попиту. Розпочалося зближення регульованих та ринкових цін. Із 1991 р. розпочався наступний етап посилення ринкової спрямованості економіки та послідовної економічної лібералізації. Основна характеристика третього етапу полягало у зближенні китайського та міжнародного законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. В результаті китайські підприємства стали головними суб'єктами в системі управління зовнішньоекономічними зв'язками та ринкової конкуренції. Економічні показники за цей період значно вирости. Так, порівняно з 1978 р., станом на 2001 р. обсяг зовнішньої торгівлі зріс більш ніж у 25 разів (табл. 2.4).

**Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР
станом на кінець третього періоду (2001), млрд дол. США**

Рік	Обсяг	Експорт	Імпорт
1978	20,64	9,75	10,89
1987	82,65	39,44	43,21
1994	236,62	121,01	115,61
2001	509,77	266,10	243,55

Примітка. Джерело: Островский А. В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / А. В. Островский ; РАН ; Институт Дальнего Востока. — М. : Институт Дальнего Востока, 2007. — С. 126.

Із табл. 2.4 видно, що заходи, які застосовували в КНР, були надзвичайно ефективні, що і забезпечило країні значний успіх у сфері зовнішньоекономічної діяльності вже в перші 20 років.

Останній етап реформування зовнішньоекономічного співробітництва можна охарактеризувати через призму вступу Китаю до СОТ. Адже для цього відбувалася перебудова діяльності суб'єктів ЗЕД відповідно до вимог СОТ. Саме в цей період Китай отримав значні поступки від організації з огляду на статус країни, що розвивається, та труднощі, пов'язані з переходом від командно-планової до ринкової економіки. Та вже в листопаді 2001 року Китай став членом СОТ [275, с. 100].

Після вступу до СОТ Китай почав втілювати в життя іншу стратегію, яка має назву «вихід назовні». Це зумовило значне зростання експорту та імпорту в країні за останні 10 років (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР в 2001—2009 рр.,
млрд дол. США**

Рік	Експорт	Імпорт
2001	266,1	243,5
2003	438,2	412,8
2006	969,1	791,6
2008	1429	1,131
2009	1194	921,5

Примітка. Побудовано автором за даними CIA (<http://www.nationmaster.com/index.php>).

Отже, за 2001—2009 рр. відбулось стрімке нарощування виробництва всередині країни, що привело до нарощування експорту китайських товарів та вивело країну на передові позиції у світі за цим показником (рис. 2.6). КНР завдяки низькій собівартості товарів, кліматичним факторам та нижчій вартості робочої сили поступово перетворився на «світовий виробничий цех» [475].

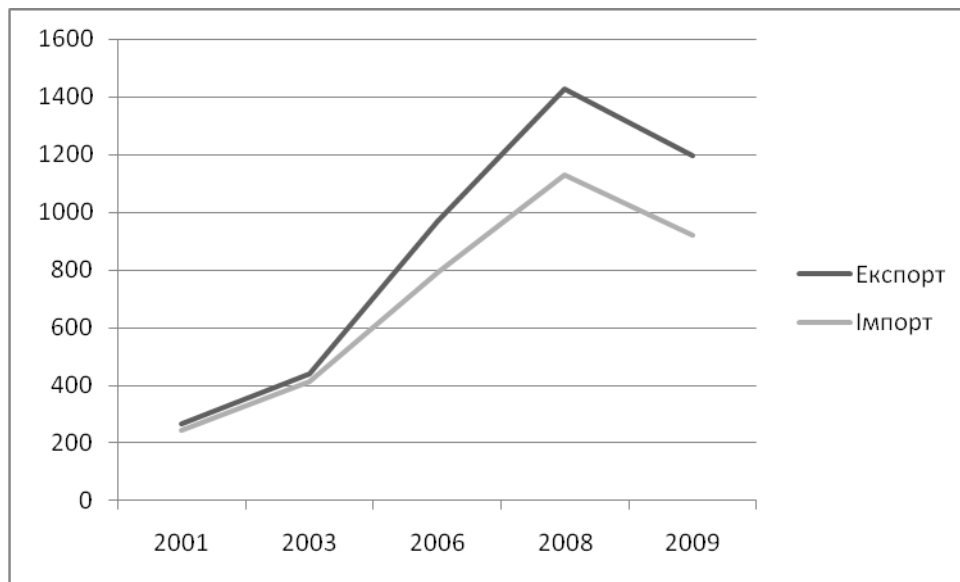


Рис. 2.6. Динаміка зовнішньоторговельного обороту КНР у 2001—2009 рр. (побудовано автором за даними CIA (<http://www.nationmaster.com/index.php>))

Стратегія економічної стабілізації на поточному етапі має охоплювати врегулювання пропорцій між реформуванням, розвитком і стабільністю, темпами зростання та його ефективністю, розвитком ринкової системи та державним макроекономічним регулюванням, інтересами держави, підприємств та особи, вирішення суперечностей між регіонами країни, формами власності, секторами економіки. З цією метою стратегічними завданнями держави було поставлено сприяння розвитку приватного підприємництва, особливо у визначених пріоритетних секторах, регулювання інвестиційного процесу, «відкритості» регіонів, обмеження внутрішнього попиту та контроль за лібералізацією цін. Китай, відходячи від регламентації економіки, зберігає дієвий контроль за незначною часткою економічних показників, які мають при цьому ключове значення.

У середині 80-х років значно посилилась роль держави в регулюванні іноземних інвестицій, було здійснено кроки щодо вибіркового обмеження і заохочення стосовно галузевої, територіальної та технологічної структур, відбувся процес адаптації національного законодавства до світових норм. У результаті, починаючи з другої половини 80-х років у КНР намітився перехід від кількісного нарощування зовнішніх ресурсів унаслідок лібералізації інвестиційного клімату до багатосторонньої системи заохочення іноземних капіталовкладень з урахуванням їх якісних характеристик.

Початок 90-х років став для Китаю «золотим періодом» у залученні зарубіжного підприємницького капіталу. Ще в 1993 р. КНР вийшла на перше місце у світі серед країн, що розвиваються, і на друге після США за обсягами іноземного капіталу. Таке різке збільшення обсягів інвестицій в країну пояснюється пануванням у ній стабільності, наявністю великого внутрішнього ринку, поступальним економічним зростанням та реформами [41, с. 120].

На початку XXI ст. Китай став космічною і ядерною державою. Економіка країни зберігає свою багатоукладність. За високої частки іноземних інвестицій майже 80% всіх іноземних інвесторів в економіку КНР — це етнічні китайці (хуацяо), які проживають за кордоном. У 2020 р. Китай повинен, за планами КПК, наздогнати США за сукупним доходом ВВП [475].

Щоб сприяти структурним змінам, Китай розвиває власну систему освіти, сприяє навчанню студентів за кордоном (особливо в США і Японії), заохочує імпорт технологій, що дають змогу розвивати такі прогресивні сектори економіки, як виробництво програмного забезпечення, нових матеріалів, телекомунікаційна індустрія, біотехнології, охорона здоров'я. У КНР понад 384 млн користувачів Інтернету, країна також лідирує у світі за кількістю користувачів мобільного телефонного зв'язку (487 млн користувачів на квітень 2007 року). Інтенсифікація виробництва приносить і побічні результати: рівень прихованого безробіття в сільській місцевості приблизно вдвічі перевищує офіційні показники (4,6%). Китай негласно заохочує еміграцію.

Китай лідирує у світі за видобутком вугілля, залізних, марганцевих, свинцево-цинкових, сурм'яних і вольфрамових руд, а також деревини; є найбільшим у світі виробником коксу, чавуну, сталі та сталевих труб, алюмінію, цинку, олова, нікелю, телевізорів, радіоприймачів і мобільних телефонів, пральних і швейних машин, велосипедів і мотоциклів, годинників і фотоапаратів, добрив, бавовняних і шовкових тканин, цементу, взуття, м'яса, пшениці, рису, сорго, картоплі, бавовни, яблук, тютюну, овочів, шовковичних коконів; має найбільші у світі поголів'я птиці, свиней, овець, кіз, коней і яків, а також лідирує за виловом риби. Крім того, КНР належить до трійки найбільших світових автовиробників (7,2 млн у 2006 р.) після Японії та США. На території КНР ведеться видобуток нафти, газу, рідкоземельних металів (молібден, ванадій, сурма), урану [223, с. 70].

Характерна особливість сучасної китайської економіки — її залежність від зовнішнього ринку. За обсягом експорту КНР посідає 2-ге місце у світі. Експорт дає 80% валютних доходів держави. В експортних галузях зайнято приблизно 20 млн осіб. На зовнішній ринок вивозиться 20% валової продукції промисловості і сільського господарства. Номенклатура експорту налічує 50 тис. позицій. КНР підтримує торговельно-економічні відносини із 182 країнами і районами світу. Основними торговельними партнерами Китаю є розвинуті капіталістичні країни, перш за все — Японія, США, західноєвропейські держави, на які припадає 55% зовнішньоторговельного обороту [223, с. 120]. Найбільш конкурентоспроможною продукцією поки залишаються взуття, одяг та іграшки, але все активніше розвивається експорт електроніки, вело-, мото- та автотехніки, транспортного та будівельного машинобудування. З 2004 р. Китай упевнено лідирує у світі за обсягами експорту офісного та телекомунікаційного обладнання, з 2005 р. — загалом за обсягами високотехнологічного експорту. Текстильна індустрія КНР — перша у світі, тому експортна продукція Китаю представлена в більшості країн. Її текстильні підприємства спеціалізуються на виготовленні одягу із синтетичних тканин. Китайська експортна продукція, що поставляється до Північної Америки, Японії, країн Західної Європи, має вищі стандарти якості. Ця

продукція виробляється в приморських провінціях країни, де зосереджено численні філії зарубіжних корпорацій. У північних і внутрішніх районах базуються численні кустарні підприємства, що випускають контрафактну продукцію провідних брендів світу. Ця продукція має низьку якість і ціну, нижчу за ціну аналогічних оригінальних продуктів.

Досвід китайських економічних реформ становить особливий інтерес із погляду дослідження економічної стратегії держави щодо стабілізації економічної системи. За підрахунками МБРР, у 1980—1992 рр. економіка Китаю зростала середніми темпами (9,1% на рік), що втричі вище за середньосвітовий показник. Цей процес мав під собою реальне підґрунтя, оскільки в країні норма нагромадження у цей період становила приблизно 40% [41, с. 186]. Нині Китай розглядають як нову індустріальну країну нової, четвертої хвилі. При цьому керівництво країни проголошує вірність принципам соціалізму, зберігаючи соціальну орієнтацію економіки, що значною мірою сприяє підтримці національної злагоди та легітимності державної політики на тлі напівтоталітарного політичного режиму.

На відміну від країн Центральної та Східної Європи, у Китаї економічна трансформація спиралася на збалансовану стратегію структурних перетворень, завдяки чому за перші 10 років реформ (1979—1988) середні темпи приросту ВВП становили приблизно 8,8% на рік, на 3% на рік зростала зайнятість, майже у 3 рази збільшилися доходи селян. Було створено понад 10 млн приватних підприємств. У 1991 р. частка держсектора скоротилася до 50% [475]. У 1996 р. на держпідприємствах вироблялося 48,3% промислової продукції. Завдяки вжитим заходам відбулося випереджальне зростання цін у сільському господарстві порівняно з промисловістю, цін у містах — порівняно із сільською місцевістю, цін на споживчі товари — порівняно із засобами виробництва, що призвело до перетікання коштів і реструктуризації економіки на користь немонополізованого споживчого сектора.

Швидкий розвиток економіки, значна кредитна емісія, прискорення цінової лібералізації викликали наприкінці 80-х років зростання інфляції та збільшення

розриву між плановими і ринковими цінами. У 1987—1988 рр. темпи зростання становили понад 11%, рівень інфляції — 17—18%. Тому запроваджена з 1988 р. політика стабілізації передбачала скорочення сукупного попиту, кредитно-грошові рестрикції. У 1990 р. темп зростання цін зменшився до 2,1% порівняно з 17,8% у 1989 р. [475]. Водночас унаслідок антиінфляційних заходів темпи зростання ВВП у 1989—1990 рр. знизилися. Через зменшення споживчого та інвестиційного попиту виникли проблеми збуту, неплатежі. У зв'язку з цим у 1990 р. рестрикції було зменшено, прискорено цінову реформу. Це сприяло відновленню темпів економічного зростання. Під час чергового «стрибка» інфляції у 1993 р. головними антиінфляційними чинниками вважалися підвищення ефективності виробництва, часткове відновлення державного контролю за цінами, централізоване встановлення відсотка по депозитах та банківських кредитах. Засобами жорсткої антиінфляційної політики, кредитних рестрикцій інфляцію вдалося швидко зменшити, практично без втрат в економічному зростанні. Завдяки вжитим заходам китайському уряду вдалося поєднати тривалу помірну інфляцію зі швидкими темпами зростання.

Підтримувати швидке економічне зростання і невисокі темпи інфляції дає змогу також потужна експортна орієнтація виробництв. Нині експортери користуються першочерговим правом на отримання пільгових кредитів, паливних та енергетичних ресурсів, бюджетних коштів та іноземних кредитів. Існує система повернення експортеру прямих та непрямих податків. Одночасно до 90-х років діяла система високого імпортного тарифу, середньозважена величина якого у 1992 р. становила 31% і лише у 1996 р. скоротилася до 20%.

Нині частка КНР у світовому експорті наблизилась до 10%. Вихід цієї країни на позиції лідера в регіоні та світі означає подальше і значне розширення сфери дії цінової конкуренції на світовому ринку. Вона тепер поширюється не лише на трудомісткі товари традиційних галузей промисловості, а й на побутову та промислову електроніку, споживчі товари довгострокового використання та виробниче обладнання.

Сучасна політична та економічна динаміка розвитку Азіатсько-Тихоокеанського регіону засвідчує потужне нарощування Китаєм національного потенціалу, що створює відповідні умови для забезпечення домінуючих позицій як на регіональному, так і на міждержавному рівнях.

Важливим завданням китайських реформ стало контрольоване зближення зі світовою економічною системою за допомогою залучення іноземних інвестицій. Оскільки ні політико-ідеологічні установки, ні реальні матеріальні передумови не сприяли масовому припливу інвестицій до країни, з 1979 р. у Китаї розпочалося створення особливих економічних районів — вільних економічних зон зі сприятливим кліматом для залучення зарубіжних капіталів. Такі райони повинні були відігравати роль «локомотивів» технологічного та інституційного розвитку. Відповідно до політики уряду основна частина інвестицій мала надходити у вигляді нової техніки, технологій, фінансового та виробничого менеджменту. Через недостатній розвиток внутрішнього ринку вільні економічні зони мали переважно експортну орієнтацію: назовні спрямовувалося не менше ніж 70% їхньої продукції. Було введено значні податкові пільги та канікули з податку на прибуток для підприємств, заснованих на території зони. З метою поширення позитивного ефекту від створення вільних економічних зон на всю економіку заохочувалося налагодження господарських зв'язків з іншими китайськими виробництвами. Підприємства, що здійснювали інвестування прибутку в розвиток інфраструктури «особливих» економічних районів, було звільнено від податку на прибуток.

Отже, іноземний капітал відіграв дуже важливу роль у зростанні економіки Китаю. За даними ЮНКТАД, лише за 1995 р. країна отримала 37,5 млрд дол. прямих зарубіжних інвестицій. Нині китайський уряд поступово зменшує пільги для іноземних інвесторів та переводить їх у режим національних.

За підрахунками експертів Світового банку, у 1994 р. 50% економічного зростання Китаю відбулося за рахунок збільшення інвестицій, 30% — споживання, 20% — експорту [475]. Протягом 1985—1994 рр. ВВП Китаю збільшувався середніми темпами на 10,2% щорічно, 2/3 цього зростання

відбувалося за рахунок нагромадження капіталу. Темп зростання інвестицій у 1995 р. становив 18,8%, на 1996—2000 рр. приблизно 30% на рік. Бурхливий інвестиційний процес та незначну інфляцію можна пояснити низькими стандартами споживання, високим ступенем контролю за спрямуванням отриманих доходів в інтересах стабільності й економічного зростання.

Позитивний китайський досвід реформ, що поєднують державне регулювання та ринкові відносини на шляху перетворення економіки країни, завдяки чому нині Китай має прямі та опосередковані механізми контролю економічних процесів, є цікавим для України. Проте його пряме застосування неможливе через національне небажання поступового впровадження реформ, а націленість на отримання швидкого позитивного результату. Процеси, що відбувалися і відбуваються в Китаї, проходять повільними обґрунтованими етапами, а для національної економіки України характерні спонтанні стрімкі рішення, іноді без дослідження їх наслідків. Загальні положення стратегій розвитку Китаю схожі з цілями України. Нарощування національного економічного потенціалу має відбуватись завдяки послідовному державному курсу, спрямованому на постійне створення конкурентних переваг для українських товаровиробників перед зарубіжними конкурентами.

2.3. Інтеграційний чинник формування міжнародної спеціалізації національних економік

У дослідженні питання трансформації моделей розвитку країн Європейського Союзу слід зауважити несхожість країн-учасниць та можливість поділу їх на такі групи: Західна Європа, Центральна і Східна Європа. Така диференціація пов'язана зі ступенем розвитку, характеристикою економічних систем. Можна виокремити три основні економічні моделі, за якими розвивалися країни Західної Європи:

1. Німецька модель (неоліберальна) [97, с. 132]. Із 1948 р. вона була офіційно проголошена моделлю соціального ринкового господарства. Основні засади моделі такі:

а) побудова підприємств, трудові відносини засновані на соціальному порядку. Корисність співробітників оцінюється не лише з економічного погляду, а з урахуванням соціального фактора;

б) створення досконалого конкурентного середовища. Забезпечення зайнятості, соціальних гарантій та безпеки робітників на максимально можливому рівні;

в) розвиток міцного середнього прошарку населення. Врівноваження і стабілізація доходів населення не через адміністративні, а через ринкові економічні заходи;

г) встановлення мінімальних доходів, гарантій та рівня заробітної плати;

г) утвердження міцної системи соціального забезпечення і соціального страхування, які перебувають під контролем та гарантуються державою. Виконання цієї умови забезпечується через чітку систему оподаткування, високі ставки податків;

д) мінімальне пряме втручання держави в економічні реформи та валютну політику.

Недоліком такої системи є виникнення певного прошарку людей, які існують за рахунок системи соціального забезпечення і не беруть адекватної участі у створенні ВВП.

2. Європейсько-кейнсіанська модель. Вона спирається на тезу про необхідність підтримки і стимулювання сукупного попиту в економіці (Велика Британія, Франція, Італія). Економічна політика, що орієнтується на цю модель, характеризується такими ознаками:

а) сукупний попит легше піддається контролю, коли державний сектор або державна власність відіграють значну роль у структурі виробництва;

б) бюджет та фіскальна політика використовуються як ключовий інструмент впливу на сукупний попит і напрями розвитку економіки;

в) узгодження рівня доходів в економіці між урядом, підприємствами та профспілками;

г) наявність індикативного планування в економіці (державі відводиться роль контролера та спостерігача, на відміну від імперативного планування, коли державні рішення мають директивний характер.)

Ця модель може створювати неефективних виробників і є негнучкою до фундаментальних змін. Вона панувала у Великій Британії до середини 80-х. Із приходом до влади М. Тетчер почався процес зниження ролі державного сектора в сукупному виробництві, роздержавлення і приватизації.

3. Шведська, скандинавська модель (соціально-демократична). Характерна для економік скандинавських країн, Португалії, Греції, Іспанії. Ознаками цієї моделі є:

а) досягнення максимального рівня зайнятості;

б) збереження постійно високих темпів економічного зростання за державної підтримки;

в) справедливий розподіл добробуту, створення міцного суспільного сектора, що охоплює сфери побуту, освіти, житлового будівництва, охорони здоров'я та пенсійного забезпечення;

г) активна участь держави у розробленні та реалізації соціальних програм;

г) встановлення і підтримка високих стандартів життя і доходів населення;

д) створення міцної системи місцевого самоврядування;

е) скоординована політика уряду, підприємців та профспілок у забезпеченні максимального рівня зайнятості і високих стандартів оплати праці; високі податки та висока податкова база;

є) державна підтримка зовнішньої торгівлі і забезпечення рівноваги платіжного балансу.

До країн Європейського Союзу, для яких характерна ця модель розвитку, належать Іспанія, Греція і Португалія. Ці країни найбільше постраждали від фінансової економічної кризи 2008 р. серед країн Європейського Союзу.

Наприклад, за даними ЄС, ВВП Греції знизиться на 3,75% в 2012 р. Очікуване ослаблення економічної активності в 2011 р. передбачає більш низькі, ніж очікувалося, темпи зростання ВВП Греції в 2012 р. — 0,6%, як зазначають експерти. Європейські країни з перехідною економікою (концепції переходу до ринкової економіки) — це країни Центрально-Східної Європи та Балтії.

Ключовою передумовою успішного переходу колишніх соціалістичних країн до ринкової системи є стабілізація економіки. Існує декілька підходів до досягнення стабілізації в перехідних економічних системах Європи. В контексті моделі економічної трансформації в країнах субрегіону ними є:

а) неоліберальна модель (Польща, Чехія, Словенія, Латвія, Литва, Естонія).

Характерні ознаки моделі:

— швидкі (радикальні) реформи, прискорена приватизація і перехід до ринкових важелів розвитку економіки;

— скорочення державного сектора і державного втручання в соціальну сферу;

— активний процес роздержавлення підприємств, надання переваги приватній власності;

— сприяння утворенню конкурентного середовища;

— лібералізація цін і орієнтація на вільний ринковий механізм ціноутворення;

— реструктуризація і ліквідація нерентабельних підприємств і підприємств-банкрутів;

б) градуалістична модель (Угорщина після 70-х років) [125, с. 129], яка має такі особливості:

— поступовий перехід до ринкової економіки (градуалізм);

— поєднання об'єктивних ринкових умов і державних заходів щодо справедливого розподілу добробуту і забезпечення соціальних гарантій населення;

— збереження поряд із приватною значної частки державної та колективної власності. Колективне акціонування і приватизація підприємств робітниками;

- поступова реструктуризація боргів та підприємств-банкрутів;
- збереження за державою функцій соціального забезпечення населення;
- в) державно-корпоративна модель.

Повертаючись до питання європейського розвитку з урахуванням інтеграційних процесів, слід зазначити, що застосування будь-якої моделі із зазначених створювало умови для досягнення певного рівня країнами Європейського Союзу. Особливі процеси відбулися в економіках країн Європи при підписанні Маастрихтської угоди (1991). Згідно з нею: Європейське економічне співтовариство трансформується у ЄС, який є відкритим для вступу країн ЦСЄ, що відповідають певним критеріям цієї угоди; запроваджується вільне пересування громадян країн, що входять до ЄС; створюються умови для запровадження спільної валюти; проводиться гармонізація згідно з концепцією «соціальної Європи», представлені рівною мірою як чоловіками, так і жінками.

З 1991 до 1994 р. в ЄС відбувався процес збільшення бюджету і видатків. Одним із головних завдань реформ було зменшення негативних наслідків інтеграції для відсталих регіонів країн — членів ЄС. У 1994—1999 рр. поступово збільшувались витрати із структурних фондів на розвиток відсталих регіонів. У першу чергу це стосувалося старопромислових регіонів і регіонів з хронічно високим рівнем безробіття. Основними джерелами фінансування були Фонд об'єднання (сполучення) та Європейський інвестиційний банк [127, с. 112].

Незважаючи на те що західноєвропейські країни є країнами з вільними ринковими відносинами, їх уряди відіграють значну роль в економічному розвитку кожної з них. Вони постійно корегують темпи розвитку економік і намагаються забезпечити збалансований розвиток галузей, реалізуючи різноманітні програми допомог, субсидій. При цьому в ЄС жорстко контролюється участь держави і державна допомога виробникам з метою запобігти порушенню положень ГАТТ/СОТ, членами якої є західноєвропейські країни. Контроль за державною допомогою є унікальною ознакою політики конкуренції в ЄС. Подібна система наднаціонального контролю існує в ЄАВТ-ЕФТА. Політика контролю над субсидіями держави виробникам і підприємцям

покликана гармонізувати конкурентну політику в Європейському економічному регіоні. Навіть у США не існує механізму контролю федерального уряду або координації субсидій та допомоги, що надаються місцевими урядами штатів, хоча принципові межі і розміри субсидій і допомоги обумовлені кодексом ГАТТ/СОТ про субсидії. Користь від контролю державної допомоги зрозуміла. У багатьох випадках субсидії можуть створити неефективних виробників, знизити їх підприємницьку ініціативу, збільшити рентабельність підприємства. Це, звичайно, зменшує у кінцевому результаті добробут як економічних агентів, так і населення. Субсидії можуть призвести до торговельних конфліктів між урядами країн, репресивних заходів і тарифної війни. Система контролю в ЄС, що спирається на узгоджені фундаментальні принципи державної допомоги, запобігає негативному впливу субсидій на внутрішню та зовнішню торгівлю і економічний розвиток в Європейському економічному просторі.

У період 2004—2007 рр. загальні статистичні показники засвідчували наявність великих розвинутих країн Європейського Союзу, малих та середніх розвинутих країн — 22%; менш розвинутих країн — 10% і «карликових держав» — 2—3%. Лідерами в обсягах виробництва та споживання були чотири країни: ФРН, Франція, Велика Британія та Італія. Це приблизно 15% світового ВВП, загалом Західноєвропейський регіон відповідає за 22—24% сукупного світового продукту. Середні теми приросту ВВП в регіоні становлять 2—2,5% [473]. Економіці західноєвропейського ринку притаманні такі особливості:

1. Високий рівень концентрації виробництва і капіталу:

а) 3/4 концернів регіону походять із ФРН, Франції, Великої Британії та Італії;

б) 2/3 наукових розробок і досліджень проводяться підрозділами ТНК західноєвропейських країн;

в) обсяг капіталу, накопиченого у банківській сфері, в абсолютних величинах перебільшує сукупний ВВП країн регіону.

2. Ключова підприємницька структура Західноєвропейського регіону — диверсифікований концерн, що при заснуванні мав галузеву орієнтацію. Продукція є переважно капітало- та наукоємною.

За галузевою структурою ВВП країн Західної Європи, що відзначаються найбільшими обсягами виробництва, не дуже відрізняються один від одного. Промисловість — друга за вагою утворююча складова ВВП регіону. Кожна з країн Європи має власну політику розвитку промисловості, що є складовою регіональної економічної політики.

Базовими для розвитку промисловості регіону є положення Маастрихтської угоди, директиви і норми, що походять від неї. Промислова політика в ЄС здійснюється відповідно до концепції Спільного ринку, яка отримала реальний зміст у 1987 р. з підписанням Єдиного Європейського Акта. Остаточні ініціативи проведення спільної узгодженої політики, в т. ч. промислової, були закріплені у Маастрихтській угоді, підписаній 7 лютого 1991 року. З початку 90-х в ЄС почала працювати єдина система стандартів, мета яких — забезпечити захист охорони здоров'я, безпеку навколишнього середовища і споживача. Стандарти мають поступово витіснити торговельні бар'єри, збільшити конкуренцію і технологічний рівень виробництва. Іншою важливою характеристикою промислової політики ЄС є наявність державних замовлень. На них припадає до 16% ВВП регіону. Акцент у державних замовленнях робиться на високотехнологічну продукцію і розвиток найбільш конкурентоспроможних галузей. Згідно з «промисловою політикою відкритого конкурентного середовища», схваленою Європейською Радою 26.11.1990 р., комісією розроблено промислову стратегію Спільного ринку. Існують три ключові принципи цієї стратегії:

1. Сприяння диверсифікації промислової діяльності і підвищення конкурентоспроможності.

2. Покращення доступу виробників країн ЄС на ринки третього світу, захист від несумлінної конкуренції і дій, що не узгоджуються з принципами вільної торгівлі.

3. Моніторингове сприяння позитивним змінам у структурі промислового виробництва.

Із 1993 р. усі заходи промислової політики регіону спрямовані на підвищення конкуренції і конкурентоспроможності національних виробників, що закріплено в преамбулі Маастрихтської угоди. Спільна промислова політика ЄС має такі засади:

- прискорення пристосування промисловості до структурних змін;
- сприяння підприємницькій ініціативі і малим та середнім підприємствам;
- підвищення ефективності використання промислового потенціалу, використання інновацій, новаторських технологічних рішень і ринкових стратегій;
- сприяння співробітництву між підприємствами.

Серед характерних ознак галузевої структури промисловості Західно-Європейського регіону можна визначити такі:

- 1) паливно-енергетична галузь характеризується стабільними темпами розвитку, високою питомою вагою гідро- та атомних джерел енергопостачання;
- 2) металургія з 1974 р. перебуває у стані стагнації. Відчувається нестача сировини, яка імпортується з країн Африки, Латинської Америки та СНД. Головними виробниками є Німеччина, Франція, Велика Британія і Швеція. В середньому підприємства забезпечені на 30% сировиною з країн — членів ЄС та на 7% із країн третього світу;
- 3) машинобудування є однією з провідних промислових галузей, у якій зайняті до 30% усіх працюючих у промисловій сфері.
- 4) електротехнічна галузь забезпечує до 20% світової торгівлі. Лідерами у Західноєвропейському регіоні є Німеччина, Швеція та Італія [77, с. 365].

Структурна перебудова позначилась не стільки на структурі товарного продукту, скільки на умовах виробництва і споживання. Важливим проявом структурної політики стало утворення структур міжгалузевого характеру (НДДКР, ділові послуги, інжиніринг, інформаційна індустрія). Кінцева мета реалізації структурної політики — послаблення централізації і надання більшої

гнучкості організаційним формам виробництва, збільшення самостійності виробничих ланок, пристосування національних структур економік країн Західної Європи до сучасних вимог НТР і координація зусиль з удосконалення виробничих технологій. Координація у виробничій та невиробничій сферах відображає загальні інституційні процеси в Західній Європі, що були реалізовані у створенні Європейських співтовариств (вугілля та сталі, з атомної енергії, Європейського Економічного Співтовариства).

У європейській господарській системі помітну роль, особливо до фінансової кризи 2008—2009 рр., відігравала економіка ряду малих розвинутих держав — Нідерландів, Бельгії, Люксембургу, Австрії, Швеції, Данії, Фінляндії. Своім високим рівнем промислового і науково-технічного розвитку ці країни зобов'язані поєднанню низки сприятливих факторів: вигідному географічному положенню, наявності висококваліфікованої робочої сили, участі у міжнародному поділі праці шляхом створення вузькоспеціалізованих виробництв, високій активності у міжнародних економічних відносинах, на певному етапі історії участі великого капіталу деяких із цих країн в експлуатації природних ресурсів і народів колоній.

На частку малих країн Західної Європи припадало на 2009 р. 5,9% світового промислового виробництва. Звичайно, за абсолютними показниками вони серйозно відстають від великих держав (прибутки США більш ніж в 4 рази перевищують сумарний ВВП цих країн), але їх відносні показники часто істотно вищі за економічні показники великих країн. Спеціалізація на випуску окремих видів товарів забезпечує малим країнам провідні позиції на світових ринках. Так, на підприємствах Швеції виготовляється кожен четвертий у світі шарикопідшипник. Бельгія лідирує в кольоровій металургії, хімії, виробництві стрілецької зброї. Крім того, в малих країнах висока частка наукомістких виробництв.

Поява т. зв. нішевих виробництв (тобто не захоплених транснаціональними корпораціями провідних промислових країн) обумовлена не стільки відсутністю природних ресурсів, скільки наявністю зразкової системи освіти, що готує кадри,

здатні освоювати нове, працювати в складних сферах виробництва, а також виділенням значних коштів на НДДКР. Не випадково багато великих ТНК створюють лабораторії та наукові центри саме в малих розвинутих країнах. Промислова спеціалізація обумовлює їх активну участь у міжнародній торгівлі. На експорт іде понад 40% випущеної ними промислової продукції. За розмірами зовнішньоторговельного обороту на душу населення малі європейські країни істотно перевершують майже всі інші країни світу. Звичайно, це викликає необхідність імпортувати у величезних обсягах сировину, паливо, багато видів обладнання та продовольства.

Географічне положення деяких малих країн дає їм додаткові можливості. Так, в Нідерландах, розташованих на «вході в Європу», створено потужний вузол нафтопереробних заводів, які забезпечують напівпродуктами хімічну промисловість ФРН та країн Північної Європи. Частка Швеції і Фінляндії у світовому експорті целюлози і газетного паперу становить приблизно 30%, а в експорті лісоматеріалів — приблизно 20%.

Деякі малі країни є великими експортерами продовольства та інших видів продукції сільського господарства, харчової та легкої промисловості. Так, Данія посідає 4-те місце у світі з експорту вершкового масла, 5-те — м'яса і м'ясних продуктів. Маючи розвинуте тваринництво, Данія захопила приблизно 30% світового ринку інсуліну, нині вона відіграє активну роль у становленні біотехнологій. Фінляндії належить 1-ше місце у світі з будівництва криголамів, Нідерландам — одне з 1-х місць у світі з експорту квітів, лікерів, сирів, кондитерських виробів.

Усе значнішими стають позиції малих країн (Данії, Нідерландів та ін.) у новітніх виробництвах — медичної електронної апаратури, обладнання для вітрових електростанцій та ін.

Деякі галузі господарства малих європейських країн пов'язані з видобутком природних копалин. Так, Швеція зберегла позиції великого експортера залізної руди, Нідерланди вийшли на 1-ше місце в Західній Європі з експорту газу.

Створення спеціалізованих виробництв, що використовують кваліфіковану робочу силу, широка експортна експансія сприяли прискоренню концентрації капіталів в економіці малих країн, розвитку в них корпоративного капіталу. Корпорації утворилися здебільшого в експортних галузях промисловості, у той час як у традиційних галузях, пов'язаних із внутрішнім ринком, велику роль продовжує відігравати дрібне виробництво.

Проте вирішальна роль в економіці малих країн, звичайно, належить великим об'єднанням. Досить назвати нідерландський концерн Philips, на підприємствах якого працює приблизно 80% всіх зайнятих в електротехнічній і радіоелектронній промисловості країни, або шведський автогігант «Volvo». Не дивно, що в промисловості малих європейських країн дуже високий ступінь концентрації капіталу. Наприклад, у Швеції в провідних галузях промисловості понад 70% продукції випускають 4 найбільші компанії. У промисловості Бельгії головує не більше 100 великих компаній.

Аналогічна картина спостерігається і в банківсько-кредитній сфері. Так, у Данії число комерційних банків в останні роки скоротилося вдвічі, і 3 великих банки володіють більш ніж половиною всіх капіталів. Концентрація промислового та банківського капіталу вже давно призвела до формування в малих розвинутих країнах Європи фінансової олігархії, яка панує в економіці і політиці.

В останні десятиліття економіка малих розвинутих країн тісно пов'язана з еволюцією сфери послуг, зокрема з банківською справою, розвитком транспорту та туристичного бізнесу. Зростають масштаби міжнародного туризму. Малі західноєвропейські країни — «тихі», екологічно та економічно благополучні, політично стабільні — особливо сприятливі для організації відпочинку, тому обсяги туристичної діяльності в них в останні роки зростають. Наприклад, Австрію щорічно відвідують 18 млн туристів (доходи від туризму перевищують 11 млрд дол. на рік), Нідерланди — 5 млн осіб. В Австрії та Фінляндії туристичний бізнес за кількістю зайнятих у ньому перевершує багато важливих галузей індустрії [485].

Структурні зрушення в господарстві малих європейських країн супроводжуються загостренням суперечностей у розвитку «старих» галузей, чималими соціальними проблемами, зокрема, в окремих районах і країнах зростає безробіття. Однією з гострих проблем економіки малих розвинутих країн є зростаюча експансія іноземного капіталу. Великі транснаціональні корпорації приваблює в малих країнах наявність гарної матеріально-технічної бази, кваліфікованої робочої сили, окремих видів сировини, особливо нафти і природного газу, можливість продавати в ці держави обладнання та одночасно отримувати з них багато видів продукції. Однак необхідно враховувати, що й самі малі країни Західної Європи давно вже перетворилися на великих експортерів капіталу. Багато компаній об'єдналися в гігантські транснаціональні корпорації. Активи найбільш важливих фінансових груп малих країн нині цілком порівнювані з активами ряду фінансових груп великих країн Європи.

Вступ до ЄС нових країн у 2004 р. став підтвердженням істотних структурних зрушень у їхніх національних економіках. По-перше, національні економіки нових країн — членів ЄС стають органічними складовими єдиного внутрішнього ринку Союзу. На частку ЄС-15 після розширення припадає 62% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) за високої відкритості їхніх економік: зовнішньоторговельний оборот становить 93% від ВВП. Якщо врахувати також зростання частки взаємної торгівлі в межах ЄС-10 (до 14% у 2005 р.), можна зробити висновок про високу самодостатність і значущість саме ринку ЄС-25 для розвитку малих економік нових членів [127, с. 265].

По-друге, використовуючи наявні конкурентні переваги, виробники ЄС-10 формують нові — ланцюжки європейських (і не тільки) інтегрованих виробничих систем, що об'єднують підприємства різних країн Союзу з метою організації досліджень, розроблення, виробництва, збуту, обслуговування відповідної продукції. На внутрігалузеву торгівлю ЄС-10 із ЄС-15 припадає нині до 60% взаємного товарообігу. Обсяг обміну проміжною продукцією становив у 1998—2003 рр. до 7% ВВП нових членів ЄС.

По-третє, орієнтація на попит Єдиного внутрішнього ринку ЄС сприяє дифузії передових технологій в їх економіках, активно формує виробництва

третього та четвертого технологічних укладів. Так, у 1995—2001 рр. практично всі країни — кандидати на вступ до ЄС значно підвищили свій індекс технологічного розвитку, за оцінками ЮНКТАД, та увійшли до групи країн із найвищою інноваційною активністю. При цьому питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у 2003 р. становила, наприклад, в Угорщині — 62,5%, Чехії — 46,6%. Водночас відмінність у рівнях технологічного розвитку між старими та новими членами Євросоюзу залишається значною, нові члени спеціалізуються переважно на середньотехнологічних та працеінтенсивних виробництвах у межах ЄС-25 [477].

Орієнтація на місткий та високотехнологічний ринок ЄС, успішна адаптація до його вимог істотно поліпшили позиції ЄС-10 на світових ринках загалом. Ця група країн почала активно використовувати комунітарні механізми ЄС для захисту своїх позицій на Єдиному внутрішньому ринку Союзу, а також для економічної експансії на ринки третіх країн. Так, зростання експорту десяти країн у 2004 р. становило 20%, їх питома вага у світовому експорті збільшилася з 1% у 1992 до 2,8% у 2003 р. При цьому значно зменшився й відносний обсяг дефіциту торговельного балансу — з 7,8% ВВП у 1996—2000 рр. до 3% у 2005 р. [127, с. 245].

Позитивний характер економічних наслідків розширення ЄС для нових членів зумовлений системою факторів. Передусім ідеться про виникнення та реалізацію коротко- та середньострокових ефектів відповідних форм міжнародної інтеграції на етапах до і після вступу до Союзу: вільної торгівлі, митного союзу, спільного та єдиного ринків, економічного союзу. Усунення бар'єрів входу та виходу на Єдиний внутрішній ринок ЄС, відносно швидка та ефективна ринкова адаптація національних виробників до змін у національних і зовнішніх конкурентних середовищах привели до кількісних та якісних зрушень в економічному розвитку нових членів Союзу.

Нарешті, за обмеженості внутрішніх ресурсів структурні зрушення та підвищення технологічного рівня національних економік ЄС-10 були б неможливі у наявні строки та в досягнутих обсягах без значних іноземних інвестицій. У 2004

р. накопичений обсяг прямих іноземних інвестицій досягнув 191 млрд євро, або 40% відповідного сумарного показника ВВП країн — нових членів Союзу. Питома вага філій іноземних компаній у прикладних науково-дослідних розробках у Чехії, Угорщині, Польщі, Словаччині зросла з 9,3 до 41,3% у 1993—2003 рр.

Однак не слід вважати, що вступ до ЄС розв'язав усі соціально-економічні проблеми нових членів. Це не так. Сам Євросоюз має певні проблеми економічного розвитку, тому після його розширення вони певною мірою та в різних формах проектуються на нові країни-члени. Вступ до ЄС дає можливість використовувати комунітарні механізми розв'язання економічних проблем розвитку, але це не відбувається автоматично. Тому в нових країнах ЄС залишаються проблеми безробіття, відставання від рівня соціально-економічного розвитку ЄС-15, не подолано технологічний розрив між цими групами країн, ще не вирішено питання соціальної конвергенції.

Згідно з осіннім економічним прогнозом Європейської Комісії, наразі продовжується відновлення економіки Європейського Союзу. Очікується, що зростання ВВП становитиме приблизно 1% у 2013 р. і приблизно 2% в 2014 р. Перспектива розширення ЄС та безпосередньо вступ нових країн до Союзу стали важливим каталізатором ефективних ринкових трансформацій і позитивних структурних зрушень у національних економіках цих країн. Орієнтація на Єдиний внутрішній ринок ЄС сприяла модернізації технологічних основ їх національних економік, додала їм динамічності, підвищила конкурентоспроможність. Саме як органічні складові економічної системи ЄС нові країни-члени зустрічають виклики глобалізації, ефективно адаптуються до нових, більш жорстких, умов міжнародної конкуренції у ХХІ ст. Їх досвід свідчить, що шлях входження малих економік до висококонкурентних міжнародних економічних угруповань повністю себе виправдовує.

Досвід об'єднання показав, що прискорена інтеграція двох протилежних економічних систем не може дати негайних позитивних результатів. Потрібен досить тривалий час, протягом якого будуть здійснюватися трансформаційні

процеси, створюватися ринкові механізми господарювання. Такий перехідний період є однією з умов проведення глибоких ринкових реформ [264, с. 356]. Еволюційні процеси розвитку експорту, його географічної та товарної структур представлено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Еволюційні процеси розвитку експорту,
його географічної та товарної структур**

Критерії	Особливості розвитку зовнішньої політики до розширення (1980—1990)	Після розширення 1991 р. (Маастрихтська угода) — (2000—2003)	Після розширення (2004—2007)	Після розширення: (2007—2009)	Після впливу фінансової економічної кризи станом на 2010 р.
Географічна структура експорту та імпорту	Країни — сусіди Центрально-Східної Європи, США	На частку ЄС-15 до розширення припадає 50% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) за високої відкритості їхніх економік: зовнішньоторговельний оборот становить 93% від ВВП	На частку ЄС-15 після розширення припадає 62% зовнішньої торгівлі ЄС-10 (в експорті до 67%) за високої відкритості їхніх економік: зовнішньоторговельний оборот становить 93% від ВВП	Активні процеси з країнами Латинської Америки, Африки, Центрально-Східної Європи, США	Поновлення торговельних відносин всередині ЄС, зменшення товарообігу із США
Товарна структура експорту та імпорту	Металургія, машинобудування, сільське господарство	Зростання частки промисловості	Зростання сфери послуг та науково-технічних напрямів		
Показники експорту, млрд дол.	764,9—1479,1	2366,5—2828,6	10345—13623	15678	10324
Показники імпорту, млрд дол.	857,4—1549,6	2232,4—2732,1	10150—12987	15215	9424

Примітка. Складено автором за матеріалами Держкомстату України, офіційного сайту Європейського Союзу (www.europa.eu.int).

Отже, використання досвіду країн Європейського Союзу є складним завданням насамперед через різні стартові позиції — можливості для розвитку національної економіки.

Аналіз стратегій розвитку визначених груп країн дає можливість окреслити схожість їх цілей, завдань, результатів, навіть головних ознак, проте копіювання позитивного досвіду для національної економіки є неможливе у зв'язку із впливом, по-перше, фактора часу, під дією якого ці трансформації відбувались. По-друге, через вплив зовнішніх чинників (процесів глобалізації, інтеграції, стрімких технологічних зрушень) на механізми впровадження цих стратегій, при тому що очікувані результати та головні ознаки їх майже тотожні. Такі процеси вимагають оцінювання і дослідження стану міжнародної спеціалізації України і потім — визначення української моделі економічного розвитку (додаток А).

Особливе місце у визначенні національної стратегії відіграють кризові явища, які дають поштовх стрімкому зростанню. Прикладом можуть бути США, а саме — криза 1973—1975 рр., яка виявила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки, що обумовлювалося втратою США провідних позицій у світовій економіці, частка яких у світовому виробництві знизилася під тиском європейських країн та Японії. Це спонукало уряд до проведення змін: зниження податків на корпорації і відмови від прогресивного оподаткування; сприяння припливу інвестицій в економіку, а саме — в новітні галузі виробництва, які визначають науково-технічний прогрес; збільшення соціальних витрат держави, особливо на охорону здоров'я та освіти.

Схожа ситуація мала місце і в країнах Європейського Союзу: криза 70—80-х років була структурною, а не циклічною. Вона найбільш відчутно вплинула на такі галузі, як суднобудування, чорна і кольорова металургія, текстильна та вугільна промисловість, автомобілебудування та хімія, що спонукало до здійснення активної кон'юнктурної і структурної економічної політики для протидії кризовим явищам та прискорення економічного зростання, а саме — планування державного бюджету, державних інвестицій, а також створення

спеціального Фонду вирівнювання кон'юнктури. Головними ознаками таких змін стали стрімкі процеси об'єднання, високий рівень споживчого попиту; збільшення зайнятості і заробітної плати; швидкий розвиток НТП; пріоритетний розвиток галузей експортної орієнтації. Безумовно, існує необхідність спрямування національної стратегії на технологічний інноваційний розвиток і державне регулювання цих процесів.

РОЗДІЛ 3

ПРІОРИТЕТИ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ В ПРОЦЕСІ ЗМІЦНЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

3.1. Трансформації спеціалізації економік країн пострадянського простору в контексті співпраці із СОТ

В останні десятиріччя міжнародна спеціалізація зазнала суттєвих змін: її обумовленість суто природними перевагами замінилась обумовленістю ступенем техніко-технологічного розвитку країни, рівнем кваліфікації її робочої сили, сучасністю методів управління, стабільністю валютної системи тощо. Це призвело до більш інтенсивного розвитку предметної, подетальної та технологічної спеціалізації порівняно із загальною та галузевою. Наслідками цього стали залучення все більшої кількості країн до міжнародної торгівлі та посилення залежності внутрішньої економіки різних країн від результативності зовнішньоторговельної діяльності. Провідним напрямом сучасного етапу розвитку світової економіки є утворення інтегрованої системи світового господарства, яке відбувається завдяки двом взаємопов'язаним процесам — поглибленню поділу праці на всіх рівнях, тобто спеціалізації на виробництві вузької номенклатури товарів та послуг, і посиленню інтеграції національних економік, оскільки спеціалізація передбачає розвинутий товарообмін між ними. Нормалізація внутрішньої економіки України неможлива без раціоналізації зовнішньоторговельних зв'язків, а ефективність розвитку зовнішньоторговельної діяльності, має виняткове значення для успішного ринкового реформування. Ідея вилучення вигоди з торгівлі спроможна стати одним із найоптимальніших засобів підняття економіки за умов впровадження державою активної торговельної політики.

На світових ринках Україна представлена переважно як експортер сировини і напівфабрикатів у галузі чорної і кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості. Залежність зовнішньої торгівлі від світових цін на

сировину дестабілізує перспективи нарощування національної присутності на світових ринках товарів і послуг. Отже, експортний потенціал галузей економіки використовується лише незначною мірою і в напрямі, який не відповідає сучасним тенденціям розвитку світового господарства. Першочерговою стають проблема диверсифікації експортних потоків за рахунок товарів з підвищеним рівнем обробки та необхідність раціоналізації структури та обсягів імпорту.

На динаміку розвитку зовнішньої торгівлі України впливають традиційна регіональна структура господарювання, енергетична залежність, зростання обсягів продажу (валютних надходжень до бюджету країни) переважно за рахунок напівфабрикатів, лому і відходів, гарячочатного плоского прокату. Слід констатувати періодичну, граничну збитковість експорту та нераціональну товарно-регіональну структуру імпорту. Сировинна спрямованість експорту зумовлює його вразливість до коливань цін на світовому ринку. Висока енергоємність зорієнтованих на експорт галузей (металургії, хімічної промисловості тощо) спричиняє залежність експорту від імпорту енергоносіїв, не дає можливості спрямовувати валютні надходження на технологічне оновлення виробництва, перешкоджаючи нарощуванню експорту кінцевої продукції. У загальних обсягах імпорту частка продукції, яка використовується для задоволення потреб національного виробництва, становить більш як 80%, що актуалізує проблеми оптимізації промислово-виробничого імпорту та скорочення дефіциту торговельного балансу.

Починаючи з 90-х років ХХ ст. спеціалізація країн пострадянського простору не змінювалася і визначається домінуванням сировинно-експортної орієнтації. За період 1995—1998 рр. виробництво в галузях, не залучених до експортних схем, різко скоротилось. Коли частка експорту в українській економіці сягнула 40% ВВП, стало зрозуміло, наскільки вразливою та нестабільною є сировинно-експортна модель, що склалася в Україні. Залежність від кон'юнктури світового ринку сировини, низька конкурентоспроможність цієї продукції, серія антидемпінгових процесів проти українських виробників на

ринках інших країн стали першими ознаками руйнування моделі, що панувала в українській економіці з 1992 р.

Падіння цін на основні товарні групи українського сировинного експорту, російська криза 1998 р., міжнародна фінансова криза 2008—2009 рр. та її наслідки остаточно «дискредитували» сировинно-експортну модель України.

Основними ознаками цих процесів є:

- скорочення кількості населення та його старіння;
- критично низький рівень використання виробничого потенціалу (трудових ресурсів і виробничих потужностей);
- криза відтворення основних фондів через критично недостатній обсяг інвестицій;
- різка нерівновага між секторами економіки;
- досягнення межі підтримання стабілізації за рахунок експорту сировини і продукції металургійної і хімічної промисловості;
- криза продовольчого самозабезпечення країни;
- «проїдання» запасів: інвестиційних, мінерально-сировинних, родючості ґрунтів;
- швидка декваліфікація трудових ресурсів;
- нерозвинутість банківської системи і фінансової інфраструктури загалом;
- диспропорції у фінансовій сфері, тривкі фінансові дефіцити в реальному секторі і бюджеті;
- зростання тенденцій потрапляння в «пастку» самовідтворення зовнішнього боргу.

Перелічені чинники свідчать, що в Україні склався тривкий механізм відтворення диспропорцій, витoki яких — не лише в структурі економіки, успадкованій від СРСР, а й у моделі трансформації цієї структури в пострадянський період. Ці диспропорції ведуть до підриву спроможності української економіки до самовідтворення в довгостроковій перспективі.

Особливе місце в економічних трансформаціях національної економіки займає вплив членства України в СОТ. Воно надає ряд позитивних можливостей

для розвитку конкурентоспроможності економіки. Перед українськими виробниками стоїть багато завдань щодо створення більш ефективного та конкурентного виробництва продукції згідно з міжнародними стандартами та вимогами безпеки. Для більш детального визначення наслідків членства України в СОТ та подальшого впливу цієї організації на національну експортну політику, слід розглянути початковий вплив членства України в СОТ на провідні галузі економіки.

Після вступу України до СОТ обсяги експорту товарів 2011 р. збільшилися порівняно з 2007 р. на 35,9% — до 67,7 млрд дол., а імпорт зріс на 41,1% і сягнув 86 млрд дол. Високі темпи приросту зумовлені насамперед сприятливою для українського експорту кон'юнктурою на зовнішніх товарних ринках усередині року, а також значним внутрішнім попитом на імпортовані товари споживчого та інвестиційного призначення. Всередині 2011 р. (період зростання обсягів зовнішньої торгівлі) порівняно з першим півріччям 2007 р. відбувалось сумарне зростання експорту приблизно в 1,5 раза, а імпорту — в 1,6 раза.

Проте на внутрішньому споживчому ринку сталися певні негативні зрушення. Так, частка продажу споживчих товарів, що виробляються в Україні, становила у 2011 р. 63,1% в структурі роздрібного товарообігу торгової мережі, що на 1,4% менше, ніж 2007 р. Питома вага продовольчих товарів залишилась незмінною (88,2%), а для непродовольчих товарів зменшилась на 1,8% і дорівнювала 51,2%. У загальному обсязі роздрібного товарообігу підприємств частка непродовольчих товарів збільшилась і становила 67,9% проти 67,1% у 2007 р.

На 2011 р. простежувався середньозважений рівень імпортованих захисних мит приблизно 4%, що менше за 2000 р. на 26% , в машинобудуванні — 4%, в секторі АПК — 9%. Ряд секторальних угод за великою кількістю напрямів зафіксовано з нульовою ставкою. Тобто ринок в умовах низької конкурентоспроможності економіки є відкритим і на початку перехідного періоду незахищеним. Ці процеси є невід'ємними та необхідними при суттєвих економічних перетвореннях. У першій половині 2011 р. українська економіка демонструвала значне зростання

обсягів зовнішньої торгівлі. Так, за перше півріччя 2011 р. обсяги експорту товарів порівняно з першим півріччям 2007 р. збільшилися на 40,6%, імпорту — на 45,4% і становили, відповідно, 32,5 та 40,2 млрд дол. США. У червні 2011 року, першому місяці членства України в СОТ, вперше номінальні темпи приросту експорту й імпорту товарів перевищили 60-відсотковий рівень і становили, відповідно, 62,4 і 65,6%.

Одним з основних позитивних факторів, що вплинув на експорт промислової продукції після вступу України до СОТ, є припинення квотування експорту української металопродукції на ринок ЄС. Зовнішньоторговельний обіг між Україною та США порівняно з 2007 р. збільшився на 217,3 млн дол. США, або на 85%. Зовнішньоторговельний обіг між Україною та Африканськими країнами порівняно з 2007 р. зріс на 61% (на 393,8 млн дол. США), причому експорт — на 67,5% (на 344,2 млн дол. США) і становить 854,4 млн дол. США.

Основний позитивний вплив на динаміку експорту до країн Центральної та Східної Європи пов'язаний із скасуванням кількісних обмежень на імпорт в країни ЄС шести груп металопродукції, що дало змогу суттєво збільшити експорт металопродукції до окремих країн регіону, зокрема до Болгарії — більш як у 3 рази, Румунії — у 1,7 рази тощо. Позитивна динаміка українського експорту до країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону також пов'язана із скасуванням кількісних обмежень на імпорт в країни регіону, що дало змогу збільшити експорт металопродукції та продукції хімічної галузі.

Експорт товарів з України до країн Африки у 2011 р. становив 3,9 млрд дол. США, імпорт — 1,6 млрд дол. США. Це найбільші показники торгівлі з країнами Африки за всю історію України. Найбільше зростання відбулося у II та III кварталах 2008 р. Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу України за 2011 р. становив 18 млрд дол. США, що в 1,6 рази більше, ніж у 2007 р. Позитивне зовнішньоторговельне сальдо становило 4,5 млрд дол. США. Порівняно з відповідним періодом минулого року експорт збільшився на 66% та сягнув 11,3 млрд дол. США, імпорт — на 55,3% та становив 6,76 млрд дол. США.

На основі аналізу роботи промислових підприємств за рік членства в СОТ дуже важко визначити всі позитивні та негативні наслідки та виявити чіткі результати роботи, пов'язані з членством в організації. Основною причиною зазначеного є значний вплив світової фінансово-економічної кризи на розвиток промисловості. Розглянемо ситуацію більш детально.

Металургійний комплекс. Як наслідок вступу для металургійного комплексу України з'явилася можливість скасування квот на експорт української продукції металургії до ЄС. За попередньою оцінкою, тільки завдяки усуненню кількісних обмежень (квот), які в межах СОТ заборонені, є можливість збільшити обсяги експорту зазначеної продукції до країн ЄС на суму приблизно 70—90 млн дол. США. Подальша лібералізація тарифних обмежень на експорт продукції чорної металургії до країн ЄС внаслідок вступу України до СОТ прогнозувалася у збільшенні обсягів експорту цієї продукції принаймні на 150—180 млн дол. США, тобто загального обсягу експорту продукції чорної металургії до ЄС приблизно на 30%.

Важке машинобудування України продовжує орієнтуватися на Росію, однак попри існування зони вільної торгівлі, вона створює численні митні та немитні перепони. Митні ставки з 25 до 10% зменшилися лише для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, тоді як для фізичних осіб вони залишаються у межах 25%. Також підвищилися транспортний та акцизний збори, що зробило імпорт старих автівок не вигідним. Новий закон СОТ забороняє робити перестраховання у країнах-нечленах СОТ, хоча це і дискримінує вільну торгівлю. В результаті виникає необхідність оплати значних страхових послуг європейських страховиків, тоді як послуги російських фірм значно дешевші, що дуже важливо для забезпечення великих промислових об'єктів.

Станом на 2009 р. Євросоюз скасував квоту на імпорт металу, але в результаті кризи Україна не змогла дотягнути цієї кількості, тож її скасування нічого не принесло. Згідно з умовами СОТ, Україна має скоротити ставку на експорт металобрухту з 30 до 10 євро за тону. Якщо брухт знову буде

імпортуватися за кордон, він стане дорожчим в Україні, а це підвищить собівартість українського металу.

Хімічна промисловість. У 2007 р. напередодні вступу передбачалися значні темпи зростання виробництва в експортоорієнтованих секторах хімічної промисловості внаслідок лібералізації режиму доступу до зовнішніх ринків; збільшення обсягів іноземних інвестицій, необхідних для технологічного переозброєння підприємств галузі та переходу до виробництва товарів з більшою доданою вартістю; розширення асортименту та якості товарів, зниження їх цін; зменшення втрат від антидемпінгових розслідувань. Водночас загрози для підприємств хімічної галузі вбачали в посиленні конкуренції у секторах малотоннажних продуктів, лаків, фарб, оздоблювальних матеріалів, що може негативно вплинути на роботу деяких українських підприємств. Крім того, переваги вільного доступу на ринки інших країн більшою мірою стосуються ринків з «цінковою конкуренцією», тобто ринків сировинної продукції. У 2012 р. підприємства хімічної промисловості, зокрема, з випуску азотних добрив, які є найбільшими експортерами в галузі, відчули здебільшого позитивний вплив членства України в СОТ, а саме — скасування антидемпінгових заходів щодо імпорту карбаміду українського походження в країни ЄС. У 2012 р. ситуація в хімічному виробництві визначалася політикою ЄС, який не чинив українським виробникам міндобрив тарифних перепон, але посилив вимоги стосовно доступу на ринки за екологічними нормативами.

Сільське господарство. Важливе місце в економіці України займає сільське господарство. Завдяки розширенню СОТ за рахунок України для аграріїв відкрилися додаткові можливості доступу до зовнішніх ринків. Проте для досягнення такої мети необхідне стимулювання технологічного оновлення та переозброєння національного виробництва відповідно до світових стандартів шляхом збільшення іноземних інвестицій в АПК; дотримання прозорості та послідовності економічної політики уряду у сфері сільського господарства, що зменшить ризики ведення бізнесу та буде стимулювати інвестиційну діяльність у секторі; прискорення структурних реформ в аграрному секторі; скорочення

транспортних та інших витрат на ведення бізнесу с/г виробників (гарантований вільний транзит через територію країн — членів СОТ, зменшення ризиків тощо), що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських с/г товарів. Означені процеси не відбуваються з причин політичної нестабільності та кризових явищ.

Серед негативних наслідків для аграрного сектору можна визначити зменшення рівня граничних тарифів ввізного мита, що призводить до тиску імпорту на ті галузі АПК, які не мають переваг щодо рівня собівартості (виробництво цукру), а також на ті, що отримували значну державну підтримку (виробництво м'яса птиці і свинини).

До факторів, які захищають від імпорту ринок сільськогосподарської продукції, традиційно виробляємої в Україні, належать:

— суттєві транспортні витрати на доставку імпортованої продукції порівняно з продукцією місцевого виробництва;

— традиційні уподобання населення (в першу чергу, у сільській місцевості).

Переваги вільного доступу на ринки інших країн більшою мірою стосуються ринків з ціною конкуренцією, тобто ринків сировинної продукції. Тому якщо Україна покладатиметься лише на дію ефектів торговельної лібералізації, то вона ще тривалий час вивозитиме переважно сировину, залишаючись у сфері низькотехнологічного експорту з низьким рівнем прибутків.

У 2010—2011 рр. Євросоюз запровадив обмеження на імпорт олії під приводом її низької якості. Також у межах угод із СОТ Україна погодилася скоротити митні ставки на насіння соняшника з 17 до 10%. Тимчасом саме високе експортне мито на насіння і нульове на олію допомогло налагодити масове виробництво і експорт олії, інакше сектор чекала б доля цукрової галузі, повністю занедбаної внаслідок непродуманої державної політики, яка не стимулювала експорт цукру.

На харчовому ринку на 2012 р. домінують українські виробники, обіймаючи 50% ринку, але невдовзі їх можуть потіснити імпортери за рахунок більш дешевих генетично модифікованих продуктів.

Утім, попри зменшення мита внаслідок вступу до СОТ, імпорт на український ринок не збільшився. Причина — зменшення попиту. За даними експертів, у 2012 р. було імпортовано 280 тис. т м'яса, що удвічі менше, ніж у 2011 р.

Тобто в межах вступу до СОТ з метою забезпечення належного рівня підтримки сільськогосподарських товаровиробників Україна зберегла право застосування спеціальних режимів оподаткування ПДВ у вигляді доходів, від яких відмовилася держава, як альтернативи прямій бюджетній підтримці у зв'язку з обмеженістю її фінансових ресурсів. На сьогодні вступ України до СОТ поставив нові завдання зовнішньої політики країни, які визначаються певною асиметрією, особливо у сферах сільського господарства та послуг.

Згідно з домовленостями, Україна не має зобов'язань перед СОТ зі скорочення внутрішньої підтримки, що надається через «жовті» програми. Є лише зобов'язання не перевищувати річний рівень підтримки, виражений у сукупному вимірі державної підтримки (СВП), а саме — 3,043 млрд грн. Щорічний СВП сільського господарства України, який акумулює окремі «жовті» програми підтримки, не повинен перевищувати — 3 млрд 43 млн грн. Крім того, додатково Україна може кожен рік витратити на «жовті» програми до 5% від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства.

Як і всі країни — члени СОТ, Україна не має обмежень на «зелені» програми внутрішньої підтримки сільського господарства, вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний, якщо ці програми відповідають умовам, визначеним в Угоді СОТ про сільське господарство. Тому бюджетне фінансування програм «зеленої скриньки» може бути збільшено Україною, у т. ч. на створення інфраструктури, консалтинг, маркетингові послуги, охорону навколишнього середовища, навчання, інспектування продукції, розбудову сучасної системи технічних стандартів, прискорення роботи з їх гармонізації з міжнародними та європейськими.

Під час переговорного процесу щодо вступу України до СОТ Україна погодилася не здійснювати субсидування експорту, оскільки Світова організація

торгівлі обмежує можливості субсидування та підтримки виробництва та експорту сільськогосподарської продукції (ЄС, відповідно до вимог СОТ, зобов'язався скасувати експортні субсидії до 2013 р.).

Відповідно до загальних правил, країни — члени СОТ мають щорічно скорочувати свої експортні субсидії протягом періоду виконання Угоди про сільське господарство. Таке скорочення стосується двох показників:

— сукупних бюджетних витрат на експортні субсидії у сільськогосподарському секторі. Відповідне скорочення має становити 36% (24% для країн, що розвиваються);

— сукупного обсягу експорту, охопленого експортними субсидіями. Відповідне скорочення має дорівнювати 21% (14% для країн, що розвиваються).

Україна взяла на себе зобов'язання знизити свої експортні митні тарифи на насіння соняшнику, живу худобу, шкури тварин. Після набуття Україною повноправного членства в СОТ експортне мито на насіння олійних культур (соняшника, рижю, льону) має зменшуватися щороку на 1% до значення 10% протягом 6 років, відповідно до Закону України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» від 07.07.2005 р. № 2773-IV.

Україною взято зобов'язання щодо зміни режиму оподаткування сільськогосподарських виробників, яке полягає у скасуванні нульової ставки ПДВ для українських виробників молока та м'яса при здійсненні поставок молока та м'яса у живій вазі на переробні підприємства та припиненні виплати дотацій виробникам молока і м'яса переробними підприємствами. Податки, в т. ч. ПДВ та акциз, застосовуватимуться на недискримінаційній основі до імпорту з країн — членів СОТ і товарів вітчизняного виробництва.

Отже, Україна повинна дотримуватися правил СОТ при застосуванні заходів, які можуть справити обмежувальний вплив на торгівлю, зокрема при ліцензуванні імпорту. Заходи, спрямовані на захист здоров'я чи життя людини, тварини, рослин, захист навколишнього середовища, необхідно здійснювати

відповідно до норм Угоди про санітарні та фітосанітарні заходи та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі СОТ.

Загальний аналіз економічних процесів України свідчить, що вступ держави до СОТ позитивно вплинув на гармонізацію торговельно-орієнтованого законодавства держави з договірно-правовою системою СОТ і сприяв активізації торговельних відносин з країнами — членами організації. Подальший розвиток співпраці України і СОТ допоможе підвищити конкурентоспроможність національного експорту або поставити його в рівні умови з країнами-конкурентами, які вже мають розвинуту мережу угод про вільну торгівлю.

Членство України в СОТ стало потужним стимулом реформування торговельного режиму, формування прозорості та передбачуваної регуляторної політики, що сприятиме розвитку вітчизняного підприємництва, у т. ч. завдяки виходу на зовнішні ринки.

Членство в СОТ передбачає та вимагає додаткових заходів комплексного захисту. Галузі української економіки, орієнтовані, перш за все, на експорт, — АПК, харчова промисловість, машинобудування (в першу чергу, авіабудування), страхування, система зв'язку — опиняться в лещатах конкуренції і потребуватимуть державної опіки як «найуразливіші» галузі зовнішньої конкуренції.

Попри високий рівень відкритості національної економіки, внесок України в загальний обсяг світового експорту товарів і послуг досить незначний. Це значно звужує перспективи формування конкурентоспроможності економіки, оскільки саме платоспроможність та потужність внутрішнього ринку визначають стабільність та динамічність соціально-економічного розвитку країни. Маючи вигідні первинні конкурентні переваги, а саме: високий рівень кваліфікації працівників, базу високотехнологічних виробництв, власну сировинну базу для більшості промислових виробництв, вигідне географічне розташування, забезпеченість власною електроенергією, потенційно потужний внутрішній ринок та широку диверсифікацію виробництва, Україна має високі шанси посісти вагоме місце у міжнародному поділі праці.

На шляху становлення сучасних чинників конкурентоспроможності українського експорту стоїть низка серйозних структурних проблем, які утруднюють повноцінне задіяння національних конкурентних переваг. Серед них:

— довготривала тенденція до зменшення попиту та цін на світових ринках товарів традиційного українського експорту;

— посилення міжнародної конкуренції на тлі зростання державної підтримки експорту та активного застосування захисних заходів в інтересах національних виробників у провідних країнах світу;

— збереження тенденції дискримінації українських товарів на зовнішніх ринках, в т. ч. негласні домовленості про витіснення або обмеження допуску України на перспективні ринки;

— стрімке підвищення вимог споживачів до якості, сервісного супроводу, технологічного рівня продукції;

— недостатні обсяги інвестицій в технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає збільшенню їхньої конкурентоспроможності та поширенню на нові світові ринки;

— відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту, непрямі перешкоди для експортерів у вигляді реальної ревальвації гривні, неповернення ПДВ, несприятливий підприємницький клімат всередині країни загалом тощо;

— нерозвинутість інфраструктури організаційно-правової, інформаційної, фінансової підтримки і супроводу експортерів.

Підґрунтям забезпечення сталого підвищення добробуту нації є постійне зростання конкурентоспроможності національної економіки. Базових конкурентних переваг для національного товаровиробництва, які, фактично, зводяться до первинних економіко-географічних умов, ресурсної забезпеченості, наявності масштабної транспортної інфраструктури та поки ще значної кількості освіченого населення, для ефективної конкурентної боротьби в глобальній економіці катастрофічно недостатньо. Між тим темпи інноваційного та науково-технічного розвитку, який має створювати для України новітні конкурентні

переваги, дуже повільні. За цим показником Україна поступається не лише провідним країнам світу, а й більшості країн-сусідів. В Україні продовжує втрачатися науково-технічний базис інноваційного розвитку: цілі наукові напрями і школи фундаментальної науки, відродження яких — надто тривалий і дорогий процес. Водночас в Україні склалися об'єктивні передумови для позитивних зрушень у сфері зміцнення національної конкурентоспроможності. Підставою для такого твердження є становлення засад ринкової економіки, фінансової системи, наявність великих підприємств, які активно розвиваються та можуть стати основою «осередків економічного зростання». Нагромаджено певний національний капітал, сформовано базову платоспроможність споживчого ринку. Інтеграція в глобальну торговельну систему гарантуватиме Україні необхідний для неї доступ на світові ринки, на яких її товари і послуги зустрінуть так само прихильно, як товари і послуги більшості могутніх членів СОТ. Доступ на ринки стимулюватиме економічне зростання і сприятиме підвищенню рівня життя.

З метою реформування та приведення у відповідність із нормами і принципами СОТ повноважень влади у сфері регуляторної політики передбачається:

- скорочення видів діяльності, здійснення яких потребує дозволів чи ліцензій;
- зниження втручання органів влади у господарську діяльність суб'єктів ринку;
- чітке визначення функцій контролюючих органів;
- врегулювання процедури проведення перевірки суб'єктів господарювання;
- усунення дублювання функцій контролю різними органами тощо.

Основним напрямом подальшої роботи Уряду залишається необхідність виконання зобов'язань України перед СОТ. Це пов'язано із запобіганням можливим суперечкам з країнами — членами СОТ у разі порушення чи недотримання згаданих норм та зобов'язань й можливим санкціям проти України з їхнього боку.

В інтересах підвищення експортного потенціалу держави необхідно сконцентрувати ресурси на тих технологічних напрямках, на яких уже наявні суттєві набутки для випуску конкурентоспроможної продукції. Майбутній розвиток економіки України з урахуванням національних пріоритетів у сфері зовнішньоекономічної діяльності має бути більш прогнозованим, готовим до структурних змін.

Активна зовнішньоторговельна політика може стати дієвим інструментом структурної перебудови економіки, що підвищить ефективність і конкурентоспроможність національного виробництва. На всіх історичних етапах розвитку держави зовнішньоекономічна діяльність впливала на вирішення економічних проблем на різних рівнях: народного господарства загалом, окремих регіонів, об'єднань, підприємств. Як частина загальної структури народного господарства зовнішньоекономічна діяльність впливає на удосконалення внутрішньогосподарських пропорцій, розміщення і розвиток виробничих сил.

Аналіз економічної ситуації в Україні свідчить, що для неї характерні такі негативні фактори, як непродуктивна праця, непродуктивні видатки, велика енергоємність. В провідних сферах економіки (машинобудування, у т. ч. військове) вихід продукції на зовнішні ринки має відбуватись за системою преференцій та фінансової підтримки для підприємств цієї галузі. Це стосується як доступності кредитів, так і експортного страхування. Безперечною є необхідність втручання держави в економіку, яке може відбуватись через перегляд бюджетів усіх рівнів з метою скорочення витрат та формування коштів для виплати безробітним; визначення умов, процедур та механізмів надання державних гарантій з метою допомоги галузям та підприємствам, які перебувають у кризовому становищі; встановлення обмежень на максимальний розмір соціальних виплат; проведення швидкої та масштабної дерегуляції підприємницької діяльності, зниження адміністративних бар'єрів у сфері ліцензування, дозвільній системі, технічному регулюванні тощо; стимулювання українського експорту інструментами, які дозволені СОТ, наприклад, зниження експортного мита, розроблення програм кредитування та страхування експорту;

активізацію політики на ринку праці, в т. ч. розширення системи перекваліфікації та підвищення кваліфікації, сприяння міжрегіональній міграції.

Обов'язковим є процес покращення інвестиційного клімату та умов ведення бізнесу, надання власникам більше прав щодо розпорядження своєю власністю, проведення радикальної дерегуляції ведення бізнесу, спрощення оподаткування, підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Для відновлення дієздатності держави необхідно здійснювати поглиблення ринкової трансформації економіки. Визначальними чинниками цього процесу є інституційне забезпечення політики реформ, завершення процесу формування ринкової інфраструктури, установлення ефективного законодавчого поля та стабільних правил економічної діяльності.

Аналіз головних макроекономічних показників України за 2007—2010 рр. (додаток Б, додаток В) підтверджує тенденції до виходу країни з кризового стану наприкінці 2011 р. У табл. 3.1 і 3.2 наведено розрахунки на основі показників 2008—2009 рр., які визначають певне зростання темпів ВВП, але не з тих причин, що були характерні для докризового періоду, а саме через кризові процеси.

Таблиця 3.1

Прогноз основних макроекономічних індикаторів економіки України до 2015 р. (без урахування кризи)

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007— 2010	2011— 2015*
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Кількість населення, млн осіб	48,46	47,92	47,52	47,14	46,78	46,55	42,92	45,47
Зайняте населення, млн осіб	20,24	20,4	20,55	20,44	20,34	20,29	20,15	19,98
Зміна реальних макропоказників до попереднього року, %								
Основні фонди	1,1	0,9	2,9	3,5	1,1	2,2	2,5	2,8
Промислове виробництво	14,2	7,0	15,8	12,5	3,1	6,2	9,6	10,5
ВВП	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	6,5	7,2
Експорт товарів та послуг	8,0	11,1	10,3	21,3	-12,2	-3,1	6,1	7,0
Імпорт товарів та послуг	13,0	7,4	16,4	15,5	6,4	6,3	6,3	6,4
Обмінний курс, грн/дол. США	5,37	5,33	5,33	5,32	5,12	5,05	5,2	5,3

Закінчення таблиці 3.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Реальна середньомісячна заробітна плата, %	19,3	18,2	15,2	23,8	20,3	18,3	11,7	9,3
Рівень реального безробіття (за методологією МОН), %	10,9	10,1	9,3	9,2	8,9	8,1	7,6	6,8

Примітка. Джерела: Статистичний щорічник України, 1990. — К. : Держкомстат України, 1991; Статистичний щорічник України, 1995. — К. : Держкомстат України, 1996; Статистичний щорічник України, 2006. — К. : Держкомстат України, 2006; Моніторинг макроекономічних та галузевих показників / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції. — К., 2007. — Вип. 4 (84). — С. 5 — 97; Статистичний щорічник України, 2007. — К. : Держкомстат України, 2008.

Таблиця 3.2

**Прогноз макроекономічних індикаторів економіки України до 2012 р.
з урахуванням кризових процесів в країні**

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006— 2007	2008— 2009	2010— 2012*
Кількість населення, млн осіб	48,46	47,92	47,52	47,14	46,78	46,55	42,04	41,57
Зайняте населення, млн осіб	20,24	20,4	20,55	20,44	20,34	20,29	20,25	18,15
Зміна реальних макропоказників до попереднього року, %								
Основні фонди	1,1	0,9	2,9	3,5	1,1	2,2	1,5	1,3
Промислове виробництво	14,2	7,0	15,8	12,5	3,1	6,2	-31	1,2
ВВП	9,2	5,2	9,6	12,1	2,7	7,3	-1,3	4,3
Експорт товарів та послуг	8,0	11,1	10,3	21,3	-12,2	-3,1	-36,6	-3,5
Імпорт товарів та послуг	13,0	7,4	16,4	15,5	6,4	6,3	-46,4	-10,3
Обмінний курс, грн/дол. США	5,37	5,33	5,33	5,32	5,12	5,05	8,10	7,50
Реальна середньомісячна заробітна плата, %	19,3	18,2	15,2	23,8	20,3	18,3	10,4	13,7
Рівень реального безробіття (за методологією МОН), %	10,9	10,1	9,3	9,2	8,9	8,1	15	6,4

Примітка. Джерела: Статистичний щорічник України, 1990. — К. : Держкомстат України, 1991; Статистичний щорічник України, 1995. — К. : Держкомстат України, 1996; Статистичний щорічник України, 2006. — К. : Держкомстат України, 2006; Моніторинг макроекономічних та

галузевих показників / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції. — К., 2007. — Вип. 4 (84). — С. 5—97; Статистичний щорічник України, 2007. — К. : Держкомстат України, 2008.

Провівши порівняння табл. 3.1 і 3.2, у яких подано прогнози без урахування кризових наслідків та з урахуванням, можна наголосити, що модель економіки України має зважати на зовнішні фактори впливу.

Вихід країни на етап економічної стабілізації актуалізує обґрунтування конструктивної моделі післякризового розвитку. Під час її розроблення необхідно враховувати не лише нову економічну, а й політичну ситуацію. На відміну від попереднього періоду, коли під час формування стратегії економічного розвитку межа протистоянь проходила між ринковою і неринковою ідеологіями, нині визначаються напрями прийняття рішень у межах ринкової парадигми. Для відновлення дієздатності України слід здійснювати поглиблення ринкової трансформації економіки. Визначальними чинниками цього процесу є інституційне забезпечення політики реформ, завершення процесу формування ринкової інфраструктури, установлення ефективного законодавчого поля та стабільних правил економічної діяльності.

Дієздатність держави має оцінюватися і з позицій реалізації наявних (і потенційних) конкурентних переваг української економіки. В ситуації, коли такі переваги не можуть бути реалізованими на основі ринкових саморегуляторів через їх відсутність, держава має виступати в ролі суб'єкта, який посилює ринкові механізми, що лише формуються.

Реалізація конкурентних переваг має втілитися в зміцненні позицій внутрішнього ринку, утвердженні інноваційної моделі розвитку української економіки, освоєнні механізмів енергозбереження. Зміцнення держави також пов'язане з істотним посиленням її впливу на розвиток соціальної сфери. Першоосновами цього є надійний захист та державна підтримка соціально незахищених верств населення. Наближення економіки України до світових та європейських господарських процесів детермінує необхідність подальшого поглиблення ринкових реформ, здійснення широкомасштабних структурних

перетворень, прискорення інституційних змін, відчутного скорочення тіньового сектору. Головними показниками раціональності мають стати ефективність використання ресурсів, факторів виробництва, добробут населення, індекс людського досвіду та інші.

Трансформаційні процеси в економіці загалом є особливістю функціонування України як незалежної держави. У глобальному вимірі вони, залежно від рівня розвитку економіки, можуть означати: зміну однієї формації на іншу або зміну суспільства з аграрного на індустріальне, згодом — на постіндустріальне, а далі — на індустріальне; перехід від планово-розподільної системи до ринкової. Серед загальних трансформаційних процесів, що впливають на хід перетворень в економіці України, слід назвати такі: поширення ринкової моделі економіки на всі регіони світу; глобалізація і посилення взаємозалежності у світі; поглиблення інтеграційних процесів.

В ході реалізації пріоритетів структурної переорієнтації в економіці України виокремлюють кілька етапів. На першому потрібно досягти фінансової макростабілізації. На другому можлива активізація економічного розвитку, орієнтована на формування кількісних та якісних позитивних тенденцій за рахунок науково-технічної та інвестиційної діяльності. На третьому етапі відбувається утвердження стабільних умов для становлення і саморозвитку ефективної національної економіки, внутрішньо збалансованої та глибоко інтегрованої в структуру світового господарства.

В Україні є достатні стартові умови для того, щоб поступово інтегруватися в загальноцивілізаційні процеси. По-перше, держава має потужний науково-технічний, інтелектуальний потенціал, висококваліфіковану робочу силу, що є визначальним у системі сучасного виробництва. По-друге, адміністративно-командні механізми значною мірою підірвані, що створює умови для остаточного і швидкого демонтажу тоталітарної системи і побудови сучасних економічних форм та управлінських механізмів. По-третє, Україна має великий потенціал людських ресурсів, спрямований на політичне, економічне, духовне відродження нації.

Отже, економічна модель України має формуватися на основі тісної взаємодії загальноцивілізаційних детермінант та генетично-історичних економічних чинників. Особливості сучасного етапу економіки пов'язані з необхідністю: по-перше, не лише забезпечити розвиток виробничих потужностей, а започаткувати технологічні перетворення сучасного рівня і масштабів; по-друге, органічно приєднати економіку країни до світогосподарських глобальних процесів із метою повнішого використання зовнішніх ресурсів розвитку та розміщення ринків збуту продукції власного виробництва; по-третє, модернізація вимагає не стільки зростання випуску окремих товарів (хоча це й не виключається), скільки формування внутрішніх інституційних та економічних структур і механізмів для впровадження гнучких технологій на основі інформаційних і комп'ютерних систем.

Фінансова криза має вплив і на зародки інтеграційної діяльності в цьому регіоні як елемент економічного розвитку країни пострадянського простору, сприяючи утворенню ще більшої відстані між країнами, а не їх об'єднанню заради спільної мети. Інтеграційні процеси на пострадянському просторі в період з 1991 по 2010 рр. так і не вийшли з початкової стадії економічної інтеграції, зупинившись на рівні взаємних преференцій. Розраховувати, що в умовах кризи інтеграція в СНД отримає додаткові стимул-реакції для розвитку, було б необачно. Всі країни регіону, заявляючи про готовність виробляти спільні антикризові плани, насправді чекають зовнішньої підтримки і не готові ризикувати власними ринками. Більшість планів протидії кризі має за мету стимулювання експорту, одночасно балансуючи на межі прийняття жорстких протекціоністських заходів.

Світова фінансова криза може перешкодити більшості інтеграційних проектів. Залежність більшості країн пострадянського простору від зовнішньої допомоги двох провідних центрів — МВФ та Російської Федерації — створює умови не тільки для збільшення російського політичного впливу в регіоні, а й паралельного вирішення ряду серйозних політико-економічних проблем, з якими російський бізнес стикається в країнах СНД (захист російських інвестицій,

транзитні ризики та ін.). Енергетична геополітика пострадянського простору поділяє країни регіону на дві групи: покупців енергоносіїв та їх постачальників на зовнішні ринки. Країни кожної групи, як правило, мають діаметрально протилежний характер. Якщо покупці енергоносіїв Україна, Білорусь, Молдова зацікавлені в поставках нафти і газу з країн-виробників за максимально низькими цінами, в доступі до російського ринку своєї експортної, але невисокої за якістю продукції металургії, машинобудування, аграрного сектору, то країни — постачальники енергоносіїв (Казахстан, Туркменістан, Узбекистан, Азербайджан) більше зацікавлені в сприятливому транзиті газу та нафти через енергодефіцитні ринки пострадянського простору на європейські. Росія в цьому аспекті виконує багатофункціональну роль, оскільки є і постачальником енергоносіїв, і транзитною територією для середньоазіатської нафти і газу, і одночасно постачальником продукції своєї промисловості на ринки країн СНД.

Наслідки глобальної кризи для країн пострадянського простору каталізуються однаковими факторами: занепадом пострадянської економіки, зникненням остова радянського народного господарства, структури промисловості, зав'язаними на старій радянській виробничій кооперації, традиційній схемі товаропотоків; зміною традиційного поділу учасників СНД на енергопостачальників і споживачів енергоносіїв; прискоренням і завершенням деполітизування економічних відносин між країнами СНД і Росією; підсиленням втягуванням країн пострадянського простору на світові фінансові ринки і міжнародним розподілом праці.

Сучасна система України, пролонгована з часів радянської влади, не може синхронізуватися із системою ЄС не лише через несумісність систем, а навіть тому, що сусіднє і дружнє Європейське Співтовариство не може активно сприяти оздоровленню економіки України, так як у ньому не знайдеться групи країн-донорів з огляду на ризик неповернення надзвичайно великих капітальних вкладень. Сучасна національна економічна система вимагає капітальних вкладень для позитивного впливу (удару). За термінологією синергетики, такі удари називають також революційним спалахом, вибухом, що різко переводить систему

через стан біфуркацій у новий висоенергетичний стан та сприятиме створенню нової структури. Такі удари можливо проводити при значних змінах в політичній сфері, а потім в економічній площині.

Для української економіки специфіка економічного розвитку полягає і у різновекторності механізму кооперації із зовнішнім світом, головним змістом якого є намагання забезпечити багатоканальну взаємодію із Заходом в економічній, політичній і військових сферах за значної економічної та політичної залежності від Росії та інших країн СНД, поки ще зберігається як довготривала умова побудови моделі відносин України із зовнішнім світом. Необхідно дотримуватися багатовекторності співробітництва у напрямі посилення геополітичної диверсифікації. Обґрунтуванням багатовекторності державної орієнтації України слугує теза про закінчення епохи біполярного протистояння та початок формування багатополюсного світу.

3.2. Модернізація економічного потенціалу національної економіки на посттрансформаційному етапі

В економічній енциклопедії конкурентоспроможність країни подається як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення. Отже, поняття «конкурентоспроможність» співвідноситься із сучасним розумінням експортного потенціалу країни, який становить основу спеціалізації країни.

Високу конкурентоспроможність та економічне зростання обумовлюють чинники, які стимулюють поширення нових технологій, особливого значення набуває поєднання науки і техніки, розвиток людського потенціалу, інакше кажучи, всі ознаки постіндустріальної цивілізації.

В сучасному світі важливий резерв економічної стабілізації пов'язаний із цілеспрямованою технологічною політикою уряду, тобто з екзогенними щодо економіки суб'єктивними чинниками. При цьому екзогенність полягає в тому, що механізми спеціалізації виробництва формуються не тільки відповідно до розподілу виробничих циклів згідно з факторним розміщенням (наприклад, таким, який описується теорією Хекшера — Оліна), але і як наслідок суб'єктивно скерованого процесу розміщення на власній території високотехнологічних виробництв, інформаційно-, інтелектомістких технологій. Очевидно, що найкращі можливості концентрації технологій мають індустріально розвинуті країни, які здійснюють дедалі більш широку експансію високотехнологічних товарів на ринки інших країн, зокрема держав у регіоні Центрально-Східної Європи.

Якість інституцій, інноваційність, розвинута інфраструктура, високі макроекономічні показники, висококваліфікована робоча сила, потужний науковий потенціал, ефективна ринкова економіка, технологічна готовність, якісне ведення бізнесу — ці та багато інших чинників визначають сьогодні успіх, вони є передумовою конкурентоспроможності національної економіки.

Різницю в пріоритетах нашого часу та інших епох, вплив факторів на конкурентоспроможність можна простежити за допомогою даних, наведених у табл. 3.3, складеної у результаті неофіційного опитування, проведеного серед науковців, дипломатів МЗС протягом травня 2007 року, та учасників програми Courants du Monde (France) (листопад 2006), EU and European economic zone (Belgium) у червні 2007 року.

Таблиця 3.3

Вплив факторів на конкурентоспроможність в різні епохи

(1 — найменше значення, 6 — найбільше)**

Рушійні сили	Періоди розвитку					
	Первісний	Рабовласницький	Феодальний	Капіталістичний	Соціалістичний	Демократичний
1	2	3	4	5	6	7
Наявність природних ресурсів	6	5,5	5	4,5	4	4,1
Наявність трудових ресурсів	4,5	5,5	5,25	5	4,75	4,75

Закінчення таблиці 3.3

1	2	3	4	5	6	7
Наявність капіталу	1,75	3,5	4,25	6	4	5,25
Інституції	1,75	1,25	2,5	4,25	5,5	5,5
Інновації	4	3	3,5	5,25	4	5,75
Витонченість ведення бізнесу	1,75	1,25	2,25	5,25	3	5,75
Технологічна готовність (знаряддя праці)	4,75	4	4,25	5,25	4	5,75
Ринкова ефективність	2	2	3,25	5,25	2,5	6
Вища освіта*	1,2	1	1,25	5	5,25	5,5
Здоров'я	5	4	4	4	5,5	5,75
Макроекономічні чинники (податкова система, законодавча база)	1	1,25	2,5	5	4	6
Інфраструктура	2,2	3	1,5	4,75	5	5,25

Примітки: * Для первіснообщинного, рабовласницького та феодального ладу мається на увазі передача накопиченого досвіду, трудових навичок, знань.

** Джерело: Гончаревич Л. Г. Международная конкурентоспособность в процессе эволюции // <http://www.nbu.gov.ua> — офіційний сайт бібліотеки ім. В. І. Вернадського.

Якщо порівняти високорозвинуті країни, наприклад, країни «великої сімки», нових членів ЄС (5—6 розширення) та Україну, то можна простежити тенденцію щодо забезпеченості факторами на цьому етапі (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Наявність та визначальність факторів у різних країнах
(1 — найменше значення, 6 — найбільше)**

Рухійні сили	Країни «великої сімки»	Нові члени ЄС	Україна
Наявність природних ресурсів	3	4	6
Наявність трудових ресурсів	4	3	6
Наявність капіталу	6	4	3
Інституції	5	4	3
Інновації	6	4	2
Витонченість ведення бізнесу	6	4	3
Технологічна готовність (знаряддя праці)	6	4	2
Ринкова ефективність	6	4	1
Вища освіта	6	4	3
Здоров'я	4	4	3
Макроекономічні чинники (податкова система)	5	3	3
Інфраструктура	6	4	3

Примітка. Джерело: Гончаревич Л. Г. Проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в процесі еволюції / Л. Г. Гончаревич // Вісник Донецького університету. Серія: Економіка і право. — 2007. — Вип. 2. — С.107—116.

Основні рушії конкурентоспроможності нині змістилися з наявності природних ресурсів до їх ефективного використання на основі інноваційних підходів та засобів. На підставі дослідження встановлено, що часто розвиток країн відбувався не стільки в результаті використання природних ресурсів (як, наприклад, в Сінгапурі), скільки через раціональну, виважену та збалансовану політику держави. Високу конкурентоспроможність і економічне зростання зумовлюють чинники, які стимулюють оперативне поширення нових технологій; особливого значення набувають характер і структура взаємодії науки, освіти, фінансування державної політики та промисловості. Можна вказати на пряму залежність джерел конкурентоспроможності та їх значення для рівня розвитку країни (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Залежність джерел конкурентоспроможності та їх значення
(1 — найменше значення, 3 — найбільше)**

Головне джерело конкурентоспроможності	Значення
Фактори виробництва (сировина, дешева праця)	1
Ефективність (розподілу ресурсів, їх використання, виробництва)	3
Інновації	3

Примітка. Джерело: Гончаревич Л. Г. Международная конкурентоспособность в процессе эволюции [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2007-2/txts/07hlhkpe.htm>.

Наявність значних природних ресурсів при первіснообщинному ладі була визначальним фактором, деякою мірою ця тенденція зберігалася і в рабовласницький період. З часом вона втратила першочергове значення, поступившись таким факторам, як капітал, інституції в більш пізніх періодах. Дослідження також показало, що інновації займали досить значне місце в первіснообщинному ладу, адже винахід знарядь праці, їх удосконалення, вирощування культур тощо визначали перемогу в боротьбі за існування. Деякі аспекти діаграми (рис. 3.1) є спірними, особливо стосовно ролі здоров'я (в демократичний період), значення капіталу, інновацій та ін., але здебільшого варто погодитись, що нині визначальними є кваліфікована робоча сила, розвинута інфраструктура, сприятливі макроекономічні чинники, висока чутливість до

інновацій. Менш вагоме значення має забезпеченість природними ресурсами, що яскраво демонструють Швейцарія, Японія та ін.

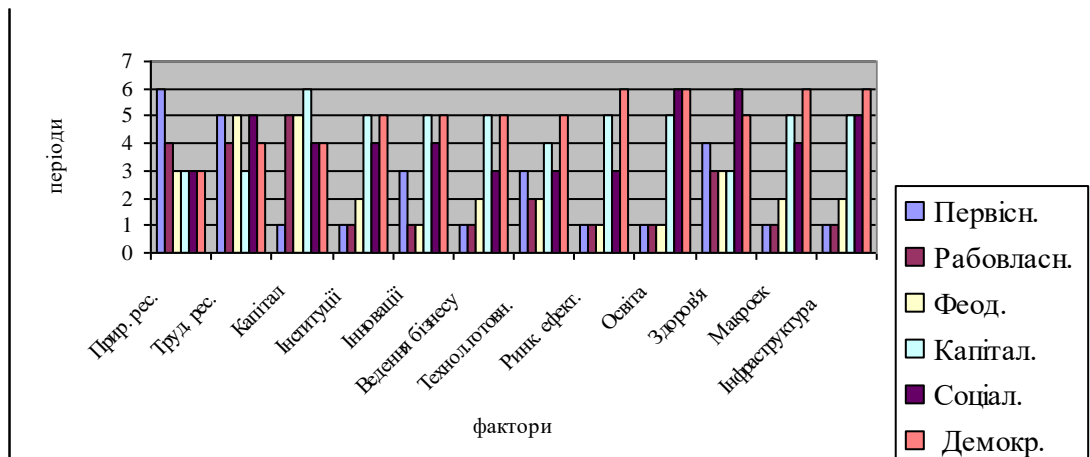


Рис. 3.1. Вплив факторів на конкурентоспроможність

(джерело: Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації : монографія. — К. : КНЕУ, 2004. — С. 104—105.)

На початковій стадії розвитку економіка більшою мірою залежала від наявності природних та інших ресурсів, пізніше — здебільшого від їх використання, нині прогрес країни переважно визначають інноваційність, кваліфіковані кадри.

Д. С. Покришко зазначив, що успіх сучасних розвинутих економік зазвичай залежить від забезпечення «м'якими» технологіями, тобто інноваціями у сфері менеджменту, інституційними інноваціями, стратегіями розвитку, методами управління та організації, що створюють середовище для інновацій та ефективного застосування технологій [280, с. 23].

Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості щодо швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні в довгостроковому періоді. Це передбачає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, збільшення зусиль щодо впровадження і поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва.

Важливою особливістю є вивірена у часі та в галузевих пріоритетах точкова підтримка технологічних та експортоорієнтованих виробництв. Зарубіжний досвід свідчить, що і в складних економічних умовах сильна держава може здійснювати в певних мінімальних обсягах орієнтовану промислову політику. Йдеться про формування такої ідеології промислової політики, яка була б адекватна умовам ринку, вимогам незалежності держави та її ефективному інтегруванню у світову економічну систему. Практичною основою її розроблення й реалізації має стати розв'язання таких головних завдань:

1. Оцінювання ступеня конкурентоспроможності національної економіки з визначенням умов і факторів, які можуть сприяти ефективній конкуренції, збільшенню експортного потенціалу держави.

2. Обґрунтування пріоритетних галузей, виробництв та видів продукції, що мають або можуть отримати в коротко- і середньостроковому періоді конкурентні переваги на світовому ринку.

3. Визначення шляхів і заходів державного сприяння підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зокрема, за рахунок цільової підтримки пріоритетних галузей і виробництв.

4. Поєднання зусиль держави у здійсненні структурної перебудови, інноваційної політики та соціально-економічного розвитку регіонів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

5. Науково-практичне та інституційне забезпечення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, виходячи з національних умов та особливостей світового ринку.

З погляду методології синергетики, основним орієнтиром економічних процесів на макрорівні є самоорганізація національних систем ринкового типу, яку слід розглядати як теоретичний базис синергетичного підходу, враховуючи постійну наявність просторових та часових флуктуацій, як в відкритих, так і в закритих системах, що постійно викликають хитку нерівновагу і часто високу амплітуду коливань, спричиняють довгі і короткі економічні цикли, фази криз, депресій, спаду активності економічних пресів. У закритих системах поступово

зростає ентропія (хаос), і зупинити її нарощування можливо при налагодженні каналів взаємодії із зовнішнім середовищем. Проте, враховуючи, що абсолютно закритих систем не існує, навіть у тих країнах, що намагаються здійснити автаркію, економічне життя піддається могутньому державному регулюванню і контролю, тобто керується зовнішньою, стосовно ринку, системою. Економічний потенціал як основа розвитку національної економіки вимагає досягнення системою самоорганізації з метою ефективного використання. Однак флуктуації, характерні для економіки України, є грандіозними і виникли на початку створення держави та тривають донині. 1992—1993 рр. визначалися значними коливаннями, що породили неструктурний хаос та депресію. Суттєвими причинами (аттракторами) таких процесів можна вважати фінансові трансформації (перехід з рубля на купоно-карбованці), геополітичні зміни. 1998 р. став роком посилення коливань, а 2008—2009 рр. — підтримкою таких негативних процесів.

Розвиток соціального та економічного становища України впродовж 2000—2010 рр. характеризувався низкою суперечливих показників. Так, за доволі помітного зростання обсягів промислової продукції (головне, за рахунок галузей важкої промисловості) виробництво сільськогосподарської продукції скоротилося. Виробничий потенціал формувався основними виробничими фондами, до яких належать будівлі, споруди, трубопроводи, машини, устаткування тощо. В Україні існує понад 100 тис. підприємств, однак більшість із них має застарілі, зношені, а то й зруйновані основні виробничі фонди, які потребують оновлення або демонтування. Загострення ситуації відбулося і в результаті кризових процесів 2008—2009 рр.

Трудоресурсний потенціал характеризується кількістю і якістю робочої сили. Тривалий час приріст трудових ресурсів різної кваліфікації в Україні задовольняв інтереси її економіки, частина робочої сили була задіяна в інших республіках колишнього СРСР. В останнє десятиріччя чисельність трудових ресурсів у країні зменшується, що є наслідком несприятливої демографічної

ситуації, тоді як якість робочої сили залишається високою (зокрема, зростає частка осіб з вищою освітою).

Кількість незайнятих громадян, які перебували на обліку в державній службі зайнятості, скоротилася з 827,4 тис. осіб у 2008 р. до 752,0 тис. осіб у 2009 р. Офіційного статусу безробітних у 2009 р. набули 97,9% незайнятих громадян, із них 74,0% отримували допомогу по безробіттю. В той час як на 2008 р. безробіття становило 22,6 млн осіб, з яких 21,3 млн були зайняті економічною діяльністю, а решта (1,4 млн) — безробітні, тобто особи, які не мали роботи, але активно її шукали як самостійно, так і за допомогою державної служби зайнятості. Рівень зайнятості населення становив: у віці 15—70 років — 60,1%, а в працездатному віці — 68,1%. Рівень безробіття (за методологією МОП) серед економічно активного населення віком 15—70 років становив 6,0%, а працездатного віку — 6,5% та був нижчим порівняно з відповідним періодом 2007 р. (6,2% та 6,7% відповідно). За даними державної служби зайнятості, у 2009 р. її послугами скористалися 2,5 млн не зайнятих трудовою діяльністю громадян проти 2,4 млн у 2008 р. [486].

Загальне скорочення населення країни та міграційні процеси негативно позначилися на робочій силі як визначальному елементі економічного потенціалу України. зазначити і. У 2009 р. в Україні, за оцінкою, проживало 46061,4 тис. осіб. Упродовж року чисельність населення зменшилася на 82,3 тис. осіб, або на 5,4 особи у розрахунку на 1000 населення. Чисельність населення зменшується виключно за рахунок природного скорочення (87,5 тис. осіб), яке не перекриває незначний міграційний приріст населення (5,2 тис. осіб).

Порівняно із 2009 р. обсяг природного скорочення на 2010 р. зменшився на 27,5 тис. осіб, або з 7,5 до 5,8 особи у розрахунку на 1000 населення. Продовжує зростати кількість народжених (на 13,5 тис. осіб). Інтенсивність народжуваності зросла загалом з 10,1 до 11,0 живонароджених у розрахунку на 1000 населення. З початку 2011 року спостерігається суттєве зменшення кількості померлих порівняно з відповідним періодом минулого року, рівень смертності зменшився з 17,6 до 16,8 особи на 1000 населення [486].

Міграційний приріст населення, яке змінило постійне місце проживання, у 2010 р. порівняно з 2009 роком зменшився з 5,4 тис. до 5,2 тис. осіб. Переважну більшість серед іммігрантів (81,8%) становили прибулі з країн СНД. Серед вибулих із України 62,8% виїхали до країн СНД і 37,2% — до інших країн.

Природно-ресурсний потенціал України визначає другу особливість економічного потенціалу країни та складається з усіх видів природних ресурсів, що є на території країни: мінерально-сировинних, земельно-грунтових, агрокліматичних, водних, гідроенергетичних, біологічних (у т. ч. лісових), природно-рекреаційних. За сумарними запасами деяких із них Україна посідає одне з провідних місць у Європі (наприклад, мінеральних, ґрунтових, рекреаційних). Натомість відчувається загальний дефіцит водних, гідроенергетичних, лісових ресурсів. Потенціал мінерально-сировинних ресурсів формують промислові запаси паливно-енергетичних ресурсів, металічних, нерудної сировини для чорної металургії, гірничо-хімічної сировини, будівельних матеріалів.

Сукупна продуктивність мінерально-сировинного потенціалу України, розрахована В. П. Руденком, оцінюється в 17,3 млрд дол. США. Переважну частину цієї вартості становить природно-ресурсний потенціал паливно-енергетичних ресурсів (71,9%), частка металічної сировини — 16,6%, будматеріалів — 6,9%, нерудної сировини для металургійної промисловості — 2,3%, гірничо-хімічної сировини — 2,2% [286, с. 34].

Геополітичне положення України та її високий земельно-ресурсний потенціал обумовлюють провідну роль земельного фонду як одного з важливих ресурсів держави, що є первинним фактором виробництва і своєрідним фундаментом економічного розвитку. Земельний фонд України містить 60,4 млн га і складається із земель різного функціонального призначення, якісного стану та правового статусу. Власне земельна площа (суша) становила на початок 2010 р. 57,9 млн га; її сільськогосподарська освоєність досягла майже 70,0%, розораність — 57,1%; частка ріллі в загальній площі сільськогосподарських угідь перевищила 79%.

Сумарна оцінка потенціалу земельних ресурсів України (за розрахунками В. П. Руденка) становить 13946,3 млн грн. Розподіл земельного фонду України за землекористувачами характеризується такими співвідношеннями: державні та колективні сільгосппідприємства, кооперативи, акціонерні товариства, фермерські господарства — 46,7 млн га, або 77,3% земельного фонду; лісгосподарські підприємства — 7,2 млн га, або 11,9%; підприємства промисловості, транспорту, зв'язку та ін. — 2,1 млн га, або 3,5%; заклади науки, культури, освіти, охорони здоров'я та ін. — 0,2 млн га, або 0,3%; установи природоохоронного та рекреаційного призначення — 0,3 млн га, або 0,5%; водогосподарські підприємства — 0,5 млн га, або 0,8%; житлово-експлуатаційні організації — 0,1 млн га, або 0,2%; землі державної власності — 3,3 млн га, або 5,5% [286, с. 37].

Рівень інтенсивності використання земельних ресурсів України є досить диференційованим територіально розрізі. Найвища залученість земель до господарського обігу склалася у Львівській, Донецькій, Тернопільській областях. Загалом земельні ресурси України характеризуються досить високим біопродуктивним потенціалом, а його структура — високою питомою вагою ґрунтів чорноземного типу, що створює сприятливі умови для продуктивного землеробства. Найвищу сільськогосподарську освоєність території мають землі Запорізької (88,3%), Миколаївської (86,6%), Кіровоградської (85,7%), Дніпропетровської (82,8%), Одеської (83,2%) та Херсонської (81,4%) областей [486].

Наявний природно-ресурсний потенціал потребує постійного відтворення та використання. Вичерпувальний характер економічної політики є нераціональним, і зміна його можлива при розвитку науково-технічного потенціалу.

Науковий потенціал України ґрунтується на розгалуженій мережі наукових інститутів, науково-дослідних закладів, які існують у системі Національної академії наук, міністерств і відомств, їх працівниками є десятки тисяч спеціалістів вищої категорії — докторів і кандидатів наук. У деяких напрямках науки Україна проявила себе як один із світових лідерів, наприклад у кібернетиці, електрозварюванні металів, кардіохірургії, космічній техніці. Однак у багатьох

галузях наукової діяльності, що стосуються розроблення високопродуктивної техніки і новітніх технологій, відставання вітчизняної науки суттєве. Нині ситуація ускладнюється недостатнім фінансуванням і нестабільною діяльністю наукових організацій, виїздом спеціалістів високої кваліфікації за кордон. В останні роки простежується тенденція зростання кількості наукових кадрів та розробок. Проте недостатнє фінансування науки і відсутність об'єктивної оплати праці вчених призводять до розпаду багатьох наукових колективів, переходу найкваліфікованішої частини наукового потенціалу України — докторів і кандидатів наук — в інші сфери або виїзду за кордон.

Ефективність використання економічного потенціалу в країні залежить від господарського механізму. Його недосконалість може призвести до нераціонального, малоефективного, а то й витратного використання складових економічного потенціалу.

Роль кожної держави в сучасному світі визначається насамперед економічною могутністю, яка є наслідком реалізації економічного потенціалу. Враховуючи специфіку головних елементів конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку, які обумовлюються перш за все інноваційними здобутками, науково-технічним прогресом, слід зазначити, що використання природних людських ресурсів визначається вичерпувальним характером і не відповідає загально-домінуючим умовам повноцінного існування економіки країни у світогосподарських процесах. Політика такого спрямування віддаляє національну економіку від групи розвинутих країн, що встановлюють правила на світовому ринку, і наближує до групи країн, потенціал яких використовують. В цьому аспекті конкурентоспроможність національної економіки — це вирішальний критерій її розвитку. Його слід враховувати при вирішенні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня відкритості економіки. Нині економіка України є надто відкритою. Головним каналом відкритості є зовнішня торгівля, її частка у ВВП коливається від 8—10% у великих держав до 70—80% у деяких малих країн (Нідерландів, Бельгії тощо).

У контексті довгострокової зовнішньоекономічної політики слід збалансувати коротко-, середньо- та довгострокові інтереси держави. При цьому доцільно узгоджувати економічні інтереси з динамікою ринкових реформ та структурних перетворень у суспільно-господарському комплексі.

Участь України у світовій торгівлі у 2010 р. обмежувалася 0,01% світового експорту, до того ж експорт мав переважно сировинне походження. Якщо ситуація в Україні не зміниться, ні зовнішніх, ні внутрішніх надходжень не вистачить для обслуговування та погашення боргів [477].

Український господарський механізм не забезпечує належного ефективного використання ресурсів праці та капіталу і процесу розширеного відтворення, що призводить до погіршення всіх інших соціально-економічних параметрів.

Зазначені негативні явища в економіці України порівняно з її найбільшими торговельними партнерами свідчать про відсутність зваженої комплексної стратегії щодо розвитку конкурентоспроможної національної економіки, ефективного використання економічного потенціалу країни.

Економічний потенціал України має зростати за рахунок конкурентних товарів і послуг. Найважливішими завданнями державної політики у цьому напрямі є такі:

— всебічне забезпечення сприятливих умов для виходу України на світові ринки, підтримка вітчизняних експортерів, розробників імпортозамінюючих товарів і виробників конкурентоспроможної продукції;

— створення ефективної банківської та гнучкої кредитної систем, гарантування прав власників валютних коштів та їх вільного (в межах закону) використання;

— створення інфраструктури зовнішньої торгівлі та нової системи її інформаційного забезпечення;

— проведення гнучкої імпоротної політики (тарифне регулювання, механізм обмеження імпорту, обсяги і перелік товарної номенклатури критичного імпорту, перелік імпортозамінюючої продукції);

— удосконалення систем державного регулювання зовнішньої торгівлі (правова база, узгоджена з міжнародними правилами і стандартами, обмежений протекціонізм, комплекс нормативних документів);

— реалізація режиму вільної торгівлі з країнами СНД (без будь-яких винятків);

— зміцнення і подальший розвиток торгівлі з Європейським Союзом (розширення доступу українських товарів на європейські ринки, зокрема, ядерних матеріалів, текстилю, мінеральних добрив, металургійної та сільськогосподарської продукції);

— використання можливості одержання нових технологій та інвестицій від країн «великої сімки» на основі взаємного захисту інвестицій [152, с. 263].

Першочергове завдання, яке повинна виконати держава щодо своїх товаровиробників і споживачів, — якнайшвидше створити передумови для формування конкурентного середовища. Без справжньої конкуренції на внутрішньому ринку не можна забезпечити ефективного виходу на міжнародну арену.

Попри високий рівень відкритості національної економіки, внесок України в загальний обсяг світового експорту товарів і послуг досить незначний. Це суттєво звужує перспективи формування конкурентоспроможності економіки, оскільки саме платоспроможність та потужність внутрішнього ринку визначають стабільність та динамічність соціально-економічного розвитку країни. Маючи вигідні первинні конкурентні переваги, а саме: високий рівень кваліфікації працівників, базу високотехнологічних виробництв, власну сировинну базу для більшості промислових виробництв, вигідне географічне розташування, забезпеченість власною електроенергією, потенційно потужний внутрішній ринок та широку диверсифікацію виробництва, Україна має високі шанси посісти вагоме місце у міжнародному поділі праці.

На шляху становлення сучасних чинників конкурентоспроможності українського експорту стоїть низка серйозних структурних проблем, які утруднюють повноцінне задіяння національних конкурентних переваг. Серед них:

— довготривала тенденція до зменшення попиту та цін на світових ринках товарів традиційного українського експорту;

— посилення міжнародної конкуренції на тлі зростання державної підтримки експорту та активного застосування захисних заходів в інтересах національних виробників у провідних країнах світу;

— збереження тенденції дискримінації українських товарів на зовнішніх ринках, в т. ч. негласні домовленості про витіснення або обмеження допуску України на перспективні ринки;

— стрімке підвищення вимог споживачів до якості, сервісного супроводу, технологічного рівня продукції;

— недостатні обсяги інвестицій в технологічне та організаційне оновлення українських підприємств, що перешкоджає збільшенню їхньої конкурентоспроможності та поширенню на нові світові ринки;

— відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту, непрямі перешкоди для експортерів у вигляді реальної ревальвації гривні, неповернення ПДВ, несприятливий підприємницький клімат всередині країни загалом тощо;

— замала нерозвинутість інфраструктури організаційно-правової, інформаційної, фінансової підтримки і супроводу експортерів. Важливим елементом розвитку і підтримки економічного потенціалу національної економіки є визначення ефективної методології його оцінювання з метою забезпечення конкурентоспроможності.

В сучасній літературі методологія визначення рівня спеціалізації розкривається загалом на рівні регіонального розвитку, що досліджено в роботах Л. Л. Ковальської, Л. М. Червик, З. В. Герасимчук, деяких зарубіжних економістів — Е. де Сото, Г. Зінгера, Х. Лейбенстайна, А. Льюїса, Г. Мюрдаля, Р. Нурксе, Р. Пребіша, Г. Раніса, У. Ростоу, Д. Фея, Х. Ченері, Т. Шульца.

Серед методичних підходів до оцінювання потенціалу країни автори розглядають різноманітні методики аналізу та оцінювання окремих структурних складових стратегічного потенціалу (фінансового, трудового, виробничого,

інформаційного, інфраструктурного, зовнішньоекономічного, інвестиційного, природно-ресурсного, інноваційного тощо), проте відсутні роботи, де було б запропоновано комплексну методику аналізу та оцінювання потенціалу національної економіки. У зв'язку з цим виникає необхідність більш детального вивчення різних підходів до вимірювання та оцінювання економічного потенціалу країни, галузі та розроблення нових, що відповідають сучасним процесам в економічній системі.

Одним з радянських економістів, який займався проблемою сутності та структури економічного потенціалу, був Б. М. Мочалов. При оцінюванні вартості економічного потенціалу він пропонував розглядати її як суму вартості витрат минулої праці у вигляді основних виробничих фондів (ВФ) та матеріальних витрат (М), які належать до складу валового суспільного продукту, а також витрат праці на створення національного доходу (НД) плюс вартісна оцінка природних ресурсів [257, с. 60]. Отже, він пропонував розраховувати економічний потенціал за такою формулою:

$$EP = BF + M + ND + PR. \quad (3.1)$$

Цей підхід до розрахунку економічного потенціалу притаманний для поглядів того часу, коли був проголошений економічний закон соціалізму: чим більші розмір і темпи зростання потенціалу країни, тим швидше має зростати національний дохід, його фонди споживання та накопичення, які визначають рівень народного споживання та темпи розширеного відтворення.

З переходом України до ринкових відносин змінилися підходи до оцінювання економічного потенціалу. Однак існують і класичні підходи. Серед них — ресурсний підхід до визначення економічного потенціалу як економічної оцінки окремих видів ресурсів: землі, води, лісу, корисних копалин.

В економіці досліджуються різноманітні методологічні підходи до оцінювання природних ресурсів. Залежно від завдання оцінювання їх класифікують за такими групами:

- 1) затратний підхід;
- 2) результативний підхід;

- 3) затратно-ресурсний підхід;
- 4) рентний підхід;
- 5) відтворювальний підхід;
- 6) монопольно-відомчий підхід.

О. Ф. Балацький під час розгляду структури економічного потенціалу виокремив у його складі активну та пасивну частини залежно від ступеня залучення до господарського обігу. Активна частина економічного потенціалу — це ресурси, які на момент обліку залучені до економічної діяльності. До активної частини належать діючі основні виробничі і невиробничі фонди, нормативні запаси матеріальних цінностей у сфері виробництва та обігу, зайнята частина економічно активного населення, залучені природні ресурси, реалізовані в технологіях, засобах, предметах та продуктах праці, науково-технічній інформації [34, с. 65]. Пасивна частина представлена економічними ресурсами, які є наявними, врахованими, але не задіяні в державному обігу. До них зараховують наднормативні запаси і резерви матеріальних цінностей у сфері виробництва; незайняту частину трудових ресурсів (безробітних, осіб, які ведуть домашнє господарство, учнів у працездатному віці); розвідані і враховані, але не залучені до обороту природні ресурси; реалізовану в проектах науково-технічну інформацію, результати наукових дослідів.

О. Ф. Балацький запропонував оцінювати економічний потенціал території як визначення його розміру у вартісному виразі активної частини. Так, визначені ним чотири показники дають змогу виявити та оцінити резерви економічної системи території, а також оцінити економічну ефективність витрат у відтворенні економічного потенціалу та його елементів:

а) оцінювання ступеня залучення економічних ресурсів до господарського обігу через зрівняння оцінок активної частини та загального розміру економічного потенціалу;

б) оцінювання ступеня використання активної частини економічного потенціалу через зіставлення показників реалізації економічного потенціалу з економічною оцінкою активної частини;

в) оцінювання ступеня використання повного економічного потенціалу території через зіставлення показників реалізації економічного потенціалу з його економічною оцінкою;

г) оцінювання ефективності вкладених коштів до формування та розвитку економічного потенціалу території через порівняння його економічної оцінки із загальним обсягом економічних ресурсів, які мають кількісний вимір.

Дослідженням методик оцінювання економічного потенціалу займався О. М. Тищенко [302, с. 235]. Він розробив методику інтегрального оцінювання ефективності використання ЕПР з урахуванням впливу його складових елементів, яка ґрунтується на використанні методів таксономічного аналізу та моделі еластичності. В основу цього методу покладено розрахунки впливу різних ознак інвестиційного, інноваційного, природно-ресурсного та трудового потенціалів на інтегральну оцінку ефективності використання ЕПР. Він достатньо складний та потребує спеціальних знань із математики, але результати його застосування досить переконливі.

За Д. В. Клиновим та Т. В. Пепою [279, с. 367], економічний потенціал країни за рік розраховується за формулою:

$$\sum \text{ЕП}_p = \text{ЕП}_{\text{вр}} + \text{ЕП}_{\text{нвр}} + \Delta \text{ЕП}_p, \quad (3.2)$$

де $\sum \text{ЕП}_p$ — сукупний річний економічний потенціал країни; $\text{ЕП}_{\text{вр}}$ — економічний потенціал (сукупна продуктивність) використаних потужностей загальноресурсного комплексу; $\text{ЕП}_{\text{нвр}}$ — економічний потенціал ресурсів, не використаних в даному році для потреб суспільного виробництва; $\Delta \text{ЕП}_p$ — додаткові нові потужності, освоєні за рік і використані в суспільному виробництві.

Застосування цієї формули для розрахунку регіонального економічного потенціалу є достатньо складним завданням у зв'язку з обмеженими можливостями регіональної статистики.

Ще одним поглядом на проблему вимірювання економічного потенціалу є методика оцінювання економічного потенціалу О. М. Климахіної [215, с. 87].

Вона запропонувала розглядати різницю між обсягами виробництва у період підйому та спаду як потенціал, використовуючи ланцюжок складових елементів: товар — група товарів — підприємство — регіон.

Для оцінювання потенціалу регіону в загальному випадку використовують такі дані: в i -му регіоні ($i = 1, 2, \dots$) виробляється j найменування товарів ($j = 1, 2, \dots, m$), які об'єднуються у n товарних групах ($n = 1, 2, \dots$). Якщо обсяг виробленого товару j у поточному (аналізованому) періоді по регіону визначити як K_{oij} , а в базовому (який вибрали для порівняння) — K_{bij} , потенціал регіону за обсягами виробництва товарів можливо оцінити за такими формулами:

1. Кількісне оцінювання потенціалу підприємства за обсягами виробництва j -го товару:

$$K_{ij} = \left(1 - \frac{K_{oij}}{K_{bij}} \right) \cdot 100\% \quad (3.3)$$

2. Потенціал регіону за обсягами виробництва товарів:

$$K_{im} = \frac{\sum_{j=1}^m K_{ij}}{m} (\%) \quad (3.4)$$

3. Потенціал регіону за обсягами виробництва в n -групах:

$$K_{in} = \frac{\sum_{m=1}^n K_{im}}{n} (\%) \quad (3.5)$$

Цей метод дає змогу визначити рівень розвитку виробничих сил та пріоритетні напрями господарської діяльності по регіонах. Недоліком його є те, що він враховує тільки виробничу складову економічного потенціалу, а такі важливі складові економічного потенціалу, як природні, трудові, інвестиційні, інноваційні та інші, — не враховані.

Відповідно, основними принципами аналізу та оцінювання потенціалу є [40]:

1. Принцип системності, який дає можливість розглядати потенціал як систему, в якій виокремлено ряд компонентів. Тому дослідження необхідно

проводити комплексно, розглядаючи кожен компонент, а на основі результатів про їх стан формувати загальне уявлення про стратегічний потенціал.

2. Принцип комплексності, за яким оцінювання стратегічного потенціалу економіки здійснюється з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників.

3. Принцип розвитку, який вимагає, щоб дослідження проводилося у трьох напрямках: ретроспективному, сучасному та перспективному, оскільки для розуміння сутності стратегічного потенціалу країни необхідно знати передумови формування та на основі цього прогнозувати його майбутній стан.

4. Принцип науковості, що передбачає необхідність проведення аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу економіки із використанням наукових методів.

5. Принцип системного підходу, згідно з яким стратегічний потенціал розглядають як складну систему, що перебуває під впливом дії зовнішніх і внутрішніх чинників. Реалізація системного підходу в процесі дослідження здійснюється завдяки поєднанню і взаємодії його основних аспектів: системно-історичного, який розглядає зміни в структурі стратегічного потенціалу, їх якісні і кількісні прояви; системно-цільового, який описує структуру стратегічного потенціалу та формує його так, щоб реалізація була направлена на виконання цілей країни; системно-інтегративного, що виявляє чинники забезпечення цілісності функціонування стратегічного потенціалу країни; системно-управлінського, що вказує на особливості управління та регулювання процесу реалізації стратегічного потенціалу країни.

Базою інформаційного забезпечення аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу національної економіки є статистичні щорічники, законодавчі та нормативні акти України.

До напрямів аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу країни належать:

- оцінювання забезпеченості ресурсами;
- оцінювання рівня спеціалізації;
- оцінювання ефективності спеціалізації.

За кожною групою здійснюється вибір системи розрахункових показників, що забезпечуватимуть комплексність дослідження. Система показників — це сукупність взаємопов'язаних характеристик, що відображають економічні процеси для цих умов, місця та часу. Саме від правильності добору цієї системи кількісних характеристик і залежить результат.

Для оцінювання рівня забезпеченості ресурсами слід проаналізувати: природні, фінансові, матеріально-технічні, інноваційні, інвестиційні, трудові ресурси. Інтегральне оцінювання шляхом зведення різнопланових показників забезпеченості ресурсами слід здійснювати, використовуючи індексний метод. При цьому можна застосувати такі формули для розрахунку часткових та інтегрального індексів забезпеченості ресурсами [40]:

$$X_{ij}^I = \frac{X_{ij}}{X_{m+1j}}, \quad (3.6)$$

або

$$X_{ij}^I = \frac{X_{m+1j}}{X_{ij}}, \quad (3.7)$$

де $i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n$, X_{m+1j} — j -й показник еталонної галузі економіки (еталонна — це галузь з найкращим значенням показника з досліджуваної сукупності).

При цьому формула (3.6) використовується, коли еталоном є максимальне значення, а формула (3.7) — мінімальне. Чим менше значення, тим меншим є відхилення від еталона, тобто кращим є становище цієї галузі економіки відносно інших.

Інтегральний індекс забезпеченості ресурсами розраховується за формулою:

$$X_i = \frac{\sum_{j=1}^n Y_{ij}}{n}, \quad (3.8)$$

Після здійснення розрахунку інтегрального індексу забезпеченості ресурсами необхідно згрупувати за рівнем цього показника. На нашу думку, для визначення місця і ролі окремо взятої галузі варто виокремити галузі з високим і

низьким рівнем забезпеченості ресурсами. Для цього використовуємо формулу, яка дає можливість визначити розмір інтервалу:

$$r = \frac{I_{\max} - I_{\min}}{q}, \quad (3.9)$$

де r — розмах інтервалу; I_{\max} — максимальне значення індексу забезпеченості ресурсами; I_{\min} — мінімальне значення індексу забезпеченості ресурсами; q — кількість відокремлених груп.

Оцінивши рівень забезпеченості ресурсами за вищенаведеними напрямками, переходимо до оцінювання рівня спеціалізації економіки. Аналіз та оцінювання рівня спеціалізації галузі дає можливість визначити, які з видів економічної діяльності мають найбільше можливостей для формування та нарощення стратегічного потенціалу.

Спеціалізацію галузей держави визначають за певними показниками, хоча серед викладених в літературі теорій існують значні критеріальні відмінності. Найбільшого поширення набули такі розрахункові показники:

1. Коефіцієнт товарності — співвідношення вартості продукції до загальної вартості виробленої продукції в регіоні, а за деякими видами продукції — відношення обсягів вивезення з регіону продукції до виробництва її в регіоні в натуральних показниках.

2. Коефіцієнт локалізації (спеціалізації, зосередження), який визначається відношенням частки певного виду економічної діяльності у загальному обсязі виробництва країни до частки того самого виду економічної діяльності у виробництві країни. Якщо після розрахунку коефіцієнт локалізації рівний або більший за одиницю, то вид економічної діяльності в країні належить до спеціалізованої; якщо менше одиниці — він має обслуговуюче значення.

3. Коефіцієнт виробництва продукції на душу населення, який визначається відношенням частки виробництва продукції виду економічної діяльності регіону у виробництві продукції відповідного виду економічної діяльності в масштабі всієї країни до питомої ваги чисельності населення регіону у загальній чисельності населення країни. Види економічної діяльності, за якими

коефіцієнт виробництва продукції на душу населення вищий за одиницю, належать до спеціалізованих. Якщо ж коефіцієнти більші двох, то це свідчить про високу товарність цього виду економічної діяльності.

Спеціалізація району на виробництві певної продукції може бути економічно виправдана лише за умови, що:

$$C_1 + \sum T \leq C_2, \quad (3.10)$$

де C_1 , C_2 , — собівартість виробництва продукції, відповідно, в регіоні спеціалізації та регіоні споживання; $\sum T$ — сумарні затрати на транспортування продукції регіону спеціалізації до регіону споживання.

На практиці для визначення показників економічної ефективності спеціалізації регіонів використовують два індекси — повні поточні витрати для вже існуючих у районі виробництв і приведені витрати для заново створених або розширених виробництв.

Індекс ефективності поточних витрат розраховують за формулою:

$$I = C_p + \sum T : C, \quad (3.11)$$

де C , C_p — середньогалузева собівартість одиниці продукції, відповідно, в спеціалізованому регіоні та в країні (або за районами споживання); $\sum T$ — транспортні витрати на постачання одиниці продукції в райони споживання.

У разі, якщо $I < 1$, спеціалізація є ефективною.

У галузевих розрахунках ефективності спеціалізації зіставляють приведені витрати на виробництво одиниці однієї продукції в різних регіонах. Приведені сукупні витрати в розрахунку на одиницю продукції (або заданий обсяг виробництва) визначаються за формулою:

$$П = C + K \times E_n, \quad (3.12)$$

де C — собівартість одиниці продукції в одному районі (з урахуванням транспортних витрат на постачання в районах споживання); K — сума капітальних вкладень на одиницю продукції; E_n — галузевий нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капіталовкладень за рік (обернено пропорційний строку окупності, який визначають як відношення капітальних витрат до приросту прибутку); $П$ — приведені затрати по варіантах (перевагу віддають варіанту з найменшим значенням $П$).

Для обґрунтування структури господарства регіону, його спеціалізації галузеві розрахунки можна обмежити визначенням приведених витрат на основне виробництво, сировину, паливно-енергетичну базу, транспорт, робочу силу.

З метою оцінювання стратегічного потенціалу економіки країни необхідним є визначення не лише рівня спеціалізації видів економічної діяльності, а і їх економічної ефективності. Ефективність спеціалізації з'ясовують через зіставлення ефекту виробництва продукції певного виду економічної діяльності в галузі та загалом у країні. Можна порівняти, наприклад, собівартість, фондівдачу чи продуктивність праці, тоді ефективність визначається за формулами:

$$E_c = C/C_i; \quad (3.13)$$

$$E_c = \Phi_i/\Phi; \quad (3.14)$$

$$E_c = \Pi_i/\Pi. \quad (3.15)$$

Спеціалізація вважається ефективною, якщо $E_c \geq 1$.

Загальний індекс ефективності спеціалізації розраховується як проста сума середніх часткових індексів.

Завершальним етапом аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу національної економіки є побудова матриці співвідношень «рівень», розроблення стратегії формування та нарощення потенціалу країни.

Отже, наведена методика аналізу та оцінювання стратегічного потенціалу економіки країни, на нашу думку, дає змогу враховувати як рівні забезпеченості ресурсами країни і спеціалізації національної економіки, так і ефективності її спеціалізації.

Згідно з розробленими методологіями розрахунку рівня спеціалізації економіки, можна вивести методологію, яка б мала спрощений вигляд, але водночас була точнішою, ніж просте сумування отриманих результатів за кожним регіоном. Ринкові умови господарювання потребують застосування нетрадиційних підходів до вирішення проблем стратегічного розвитку країни. Це неможливо без аналізу стратегічного потенціалу, тобто достатніх внутрішніх ресурсів країни, щоб скористатися зовнішніми можливостями.

Здійснений аналіз дає змогу дійти висновку, що не має єдиної методики, яка б дала змогу оцінити та прорахувати не тільки ресурсну складову економічного потенціалу регіону, а й невикористані можливості. Методики, які пропонуються, здебільшого достатньо складні і не можуть використовуватися звичайними економістами-практиками та бізнесменами для планування своєї економічної діяльності. Існуючі методики не мають свого програмно-інформаційного вираження. Саме на вирішенні цих питань і будуть зосереджені подальші дослідження та розробки.

В Україні домінуючою складовою економічного потенціалу є природні ресурси при майже повній відсутності інноваційного чинника, що не може підтримувати спеціалізацію країни тривалий час та сприяти її позиціонуванню як конкурентоспроможної економіки. У зв'язку з цим найбільш ефективною методикою розрахунку економічного потенціалу країни може бути поєднання всіх складових: виробничої, інноваційної, ресурсної, інвестиційної, а саме — комплексний аналіз ефективного використання наявного економічного потенціалу країни. Методика полягає в поєднанні процесу дослідження структури економічного потенціалу та її змін у часі.

Розрахунки за методикою структурно-темпорального визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу [152, с. 132] мають ґрунтуватися на кількісних показниках витрат всіх складових за рік в певну галузь національної економіки (формула 3.16):

$$\sum C = Q_{p.c.} + Q_{pr.pec.} + Q_{in.} + Q_{інновацій}, \quad (3.16)$$

де $Q_{p.c.}$ — витрати на утримання визначеної кількості робочої сили, що зайнята на виробництві галузей економіки; $Q_{pr.pec.}$ — кількість природних ресурсів, що використовуються в діяльності певної галузі; $Q_{in.}$ — кількість інвестицій вкладених протягом року у функціонування галузі; $Q_{інновацій}$ — кількість інноваційних технологій, запроваджених у галузі протягом року, що вимірюються показником обсягу реалізації інноваційної продукції.

У цій методиці слід враховувати, що зменшення рівня використання природних ресурсів та робочої сили не обов'язково свідчить про активне використання інноваційної складової, технічного забезпечення галузі, це може

підтверджувати просте скорочення цих ресурсів або нераціональне використання інвестиційних та інноваційних впроваджень. Для підтвердження таких висновків доцільним є розрахунок виробничих показників за будь-якою з вищезазначених методик. Методика визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу переслідує іншу ціль — визначити галузь, яка потребує найбільшого розвитку з погляду спеціалізації країни. Проведемо розрахунки для металургійної, хімічної, машинобудівної галузей промисловості та сільського господарства економіки України за 2011 р. (табл. 3.6., рис. 3.2).

Таблиця 3.6

Розрахунки показників наявного економічного потенціалу країни для металургійної, хімічної, машинобудівної галузей промисловості та сільського господарства економіки України за 2011 р.

Галузь	Кількість (вартість) природних ресурсів, використаних галуззю, тис. грн	Кількість робочої сили (витрати на зар. плату та соц. виплати працівникам), млн грн	Кількість вкладених інвестицій, млн грн	Кількість інновацій (вартість інноваційних технологій), млрд грн
Чорна металургія	415	17	83852,3	3,1
Хімічна промисловість	70	1,7	854,2	1,0
Машинобудівна промисловість	68	15	34209,4	516,6
Сільське господарство	312	9	516	1,2

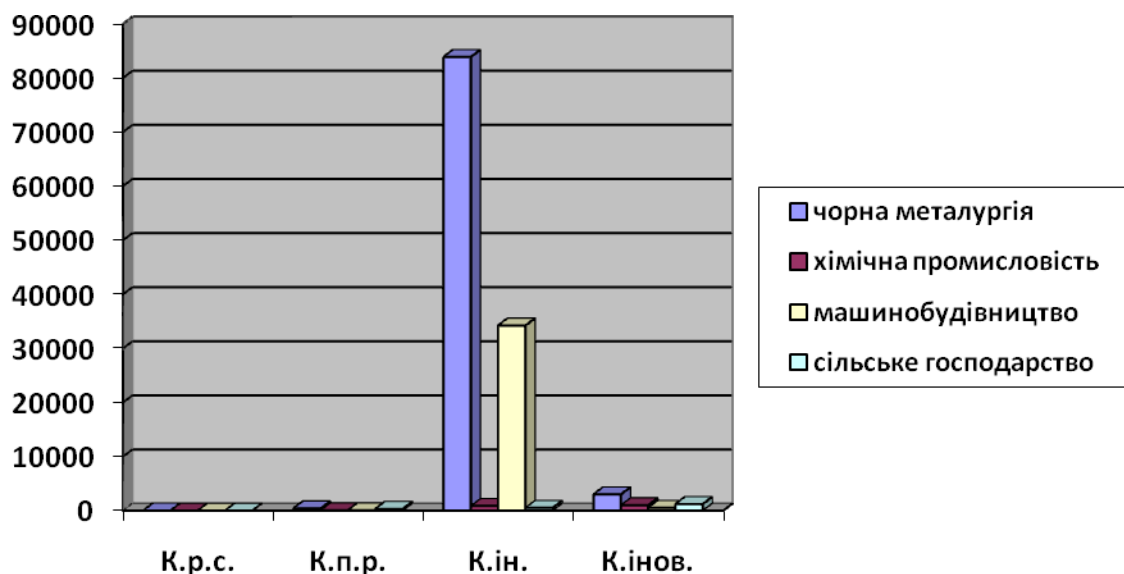


Рис. 3.2. Динаміка використання наявного економічного потенціалу країни (складено автором за результатами табл. 3.6)

Згідно з даними табл. 3.6, показники робочої сили є значно нижчими за показники інвестиційного та інноваційного забезпечення галузей, що розглядаються. Це підтверджує низьку вартість робочої сили, вичерпне використання природних ресурсів та неконтрольоване залучення інвестицій та інновацій. Металургійна промисловість за рік використовує природних ресурсів на 415 тис. грн, робочу силу, фонд заробітної плати якої становить 40 млн грн, іноземні інвестиції на суму 502 млн грн, інноваційні впровадження на суму 516 млн грн. Прибуток від діяльності металургійної промисловості в бюджет країни — 30% ВВП, або 949 864 млн грн.

Спираючись на визначені дані, можна встановити коефіцієнт ефективності використання наявного економічного потенціалу галузі за формулою:

$$R_{\text{еф.}} = \sum C/P, \quad (3.17)$$

де C — витрати на цю галузь економіки; P — прибуток від галузі (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Показники надходжень до бюджету провідних галузей національної економіки

Галузь	Прибуток у бюджет, млн грн
Чорна металургія	949864
Хімічна промисловість	23876
Машинобудування	613400
Сільське господарство	34218

Примітка. Складено за даними офіційного сайту Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

У випадку, якщо коефіцієнт більше або дорівнює 1, використання економічного потенціалу є ефективним, якщо коефіцієнт менше 1 відповідно, потенціал використовується неефективно.

Розрахунки щодо металургійної галузі України визначають, що $R_{\text{еф.}} = 0,01$.

$$R_{\text{еф. галузі машинобудування}} = 0,5.$$

$$R_{\text{еф. сільського господарства}} = 0,04.$$

$$R_{\text{еф. хімічної промисловості}} = 1,3.$$

Методика визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу необхідна для з'ясування місця галузі в економіці країни з метою встановлення ефективного чи неефективного використання факторів, необхідних для її функціонування. У випадку зазначених розрахунків на діаграмі можна простежити значні витрати інвестиційних та інноваційних впроваджень та відносно незначні витрати робочої сили та природних ресурсів, але розглянувши детальніше прибутки у ВВП країни від цих галузей народного господарства, можна дійти висновку про перевищення витрат над прибутками і, відповідно, неефективність використання наявного економічного потенціалу.

Головним недоліком цієї методики є можливі нечіткі результати розрахунків, але результати коефіцієнта ефективності правильні навіть при незначних статистичних похибках. Якщо припустити, що в результаті новітньої реформаційної політики відбудеться збільшення інвестиційної та інноваційної складових, то коефіцієнт ефективності галузей зросте до позитивного показника ($K \geq 1$), що неможливе при збільшенні використання робочої сили або природних ресурсів.

Структурний трансформаційний процес в економіці України набуває нових якісних ознак і стає невід'ємною частиною світового цивілізаційного прогресу. Досвід розвинутих країн показав, що високий рівень споживання на індустріальній основі досягається непомірно дорогою ціною: розтратою земельних ресурсів; нераціональним використанням людського потенціалу; порушенням рівноваги між діяльністю людини та природним середовищем. За цих умов структурна перебудова покликана сприяти створенню засад нової постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішими ознаками якої є: 1) перехід до нового технологічного способу виробництва і нового типу економічного зростання; 2) гуманізація і соціалізація економіки; 3) наявність різних форм власності та економічних укладів, еволюція економічних відносин та інститутів; 4) посилення інтеграційних процесів [207, с. 49].

Водночас наміри щодо рівноправного входження до світового цивілізаційного простору мають ґрунтуватися на реальних економічних передумовах. Слід наголосити, що Україна була лише однією зі складових господарського комплексу СРСР, тому її економіка підпорядковувалася загальносоюзним інтересам, за якими розвиток ВПК і галузей, пов'язаних із виробництвом засобів виробництва, вважався пріоритетним. Структурні деформації, притаманні українській економіці за часів командно-адміністративної системи, залишилися і в умовах перехідного періоду. Питома вага енерго- і матеріаломістких, а також екологічно небезпечних виробництв навіть зростає. За цей самий період істотно скоротилися обсяги виробництва галузей, які мають інвестиційне призначення. Так, у структурі промислового виробництва 2010 р. машинобудування і промисловість будівельних матеріалів займали приблизно 15% (проти 30,7% у 1990 р.); майже у 8 разів скоротилася питома вага легкої промисловості [477].

Головною причиною закріплення цих негативних тенденцій називають інерцію скорочення зовнішнього і внутрішнього попиту. Іншим таким фактором вважають зростання обсягів імпорту товарів споживчого та виробничого призначення під впливом зниження цінової та нецінової конкурентоспроможності вітчизняного виробництва за умов непідготовленої лібералізації зовнішньої торгівлі. Отже, протягом останнього десятиріччя в Україні постійно відбувалося нерівномірне скорочення випуску товарів і послуг, унаслідок чого сформувалася нова галузева структура, яка не відповідає критеріям розвитку постіндустріальних країн світу.

Основним пріоритетом національної економіки нині є піднесення життєвого рівня народу, якого можна досягнути, перш за все, за допомогою високого рівня виробництва товарів народного споживання, у т. ч. продуктів харчування. Тому в промисловості України можна виокремити такі напрями її подальшого розвитку:

1. Прискорений розвиток усього комплексу галузей, пов'язаних зі створенням сучасної бази матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва та переробки.

2. Пріоритетний розвиток харчової, легкої та деревообробної промисловості, освоєння цими галузями широких аспектів внутрішнього ринку.

3. Розширення масштабів житлового будівництва. Як відомо, в країнах Заходу динаміка цієї сфери є основним індикатором внутрішньої економічної кон'юнктури.

4. Енергозбереження на основі значного зниження енергомісткості всіх без винятку галузей.

Світовий досвід показує, що жодна країна, навіть найрозвинутіша, не може ставити за мету досягнення ефективної конкуренції за всім асортиментом виробленої нею продукції. Пріоритет надається лише тим секторам економіки, які мають умови для здобуття конкурентних переваг на світовому ринку. Відповідно до цього повинні розподілятися ресурсні можливості держави та окремих галузей. При цьому мається на увазі не тільки підвищення ефективності господарського використання ресурсів, що само по собі дуже важливо, а й забезпечення становлення ефективної структури промислового виробництва.

До пріоритетних галузей промисловості на цьому етапі її розвитку можна зарахувати:

— у машинобудуванні — виробництва авіаційної та ракетно-космічної техніки, суднобудування, енергетичне і сільгоспмашинобудування, окремі виробництва електронної техніки і засобів зв'язку;

— у металургійній промисловості — виробництва тонкого автомобільного листа, високоміцних труб, водо- і газопровідних труб з покриттям, алюмінієвої фольги і губчастого титану, сталевих канатів і арматури;

— у хімічній і нафтохімічній — виробництва мінеральних добрив і хімічних засобів захисту рослин, синтетичного корду, полімерів та виробів із них,

магнітних стрічок і рентгенівської плівки на лавсановій основі, товарів побутової хімії, автомобільних шин і гумових технічних виробів;

— у деревообробній промисловості — виробництва фанери, картону, спеціальних видів паперу, деревостружкових та деревоволокнистих плит, меблів;

— у промисловості будівельних матеріалів — виробництва високоякісного скла, крейди, фракційного щебеню, тонких облицювальних плит із граніту та бруківки сучасного дизайну;

— у легкій промисловості — поглиблену переробку льону і хмелю, швейне і трикотажне виробництва [152, с. 254].

У сфері послуг найбільш перспективними є телекомунікаційна та транспортна галузі.

Ефективна галузева структура національної економіки — це запорука конкурентоспроможності, формування пріоритетних сфер спеціалізації країни та їх розвитку. Важливим у цих процесах є визначення рівня спеціалізації кожної галузі.

Галузі спеціалізації характеризуються коефіцієнтом спеціалізації (R_c):

$$R_c = \frac{\times C_{\text{од.і}} \cdot \tilde{D}\tilde{N}_{\text{цаа}}}{\times C_{\text{цаа.і}} \cdot \tilde{D}\tilde{N}_{\text{о}}}, \quad (3.18)$$

де $\text{ЧЗ}_{\text{р.і}}$, $\text{ЧЗ}_{\text{заг.і}}$ — кількість зайнятих в і-й галузі спеціалізації в регіоні та по країні загалом; $\text{РС}_{\text{р}}$, $\text{РС}_{\text{заг}}$ — чисельність робочої сили в регіоні та у країні загалом.

Галузі, у яких зазначений коефіцієнт перевищує 1, крім R_t , є галузями спеціалізації регіону, а їх розвиток повинен стимулюватися. Проведемо розрахунки, спираючись на статистичні показники Держкомстату України, враховуючи, що кількість робочої сили в Україні на 2010 р. становить 20 321 тис. осіб, загальна чисельність зайнятого населення України — 18 365,0 тис. осіб (табл. 3.8, 3.9, 3.10).

**Кількість зайнятого населення в основних сферах економіки України
(регіональний аспект)**

Область України	Промисловість (машино- будування, металургія, хімічна промисловість), тис. осіб	Сільське господарство, тис. осіб	Невиробнича сфера, тис. осіб	Інші сфери, тис. осіб	Загальний рівень зайнятості, тис. осіб
Вінницька	198,2	277,4	97,8	120	693,4
Волинська	53,5	43,9	27,8	314,4	439,6
Дніпропетровська	795,3	434,7	229,4	100	1559,4
Донецька	1192,6	204,3	324,5	300	2021,4
Житомирська	230,6	94,8	92,4	139,7	557,5
Закарпатська	83,8	251,2	165	50	550,0
Івано-Франківська	216,8	65,2	98,3	161,7	542,0
Запорізька	392,4	252,4	72,6	100	817,4
Київська	332,1	97,2	288,6	30	747,9
Кіровоградська	164,4	74,2	98,2	100	436,8
Луганська	688,2	98,2	107,9	83,2	1014,3
Львівська	381,7	492,2	91,6	140,4	1105,5
Одеська	202,6	103,4	311	420	1037,0
Миколаївська	292,4	123,1	75,2	47,8	538,6
Полтавська	159,5	392,9	73,2	40	665,6
Рівненська	198,2	144,5	53,2	93,7	489,6
Сумська	121,6	186	98,2	99,9	505,7
Тернопільська	54,2	189,2	130	103,1	450,1
Харківська	732,4	128,4	294,2	112,3	1267,3
Херсонська	120,1	297,4	120,3	76,5	463,3
Черкаська	258,8	199,2	75,9	49,8	587,3
Чернігівська	109,7	80	98,2	182	469,9
Хмельницька	149,5	83,6	59,3	80,9	468,2
Чернівецька	152,2	96,6	56,6	50	355,4
АР Крим	195,1	123,1	265	300	883,2

Примітка. Складено автором за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Таблиця 3.9

**Зайнятість у провідних галузях національної економіки України
на 2011 р. (тис. осіб)**

Галузь	
Промисловість	6 млн
Сільське господарство	4,5 млн
Сфера послуг	6 млн

Примітка. Складено за матеріалами Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

**Результати розрахунків коефіцієнта спеціалізації
для економіки України за регіонами**

Область	Промисловість	Сільське господарство	Сфера послуг
Вінницька	0,8	1,7	0,5
Волинська	0,3	0,4	0,2
Дніпропетровська	1,4	1,2	0,5
Донецька	1,6	0,4	0,5
Житомирська	1,1	0,7	0,6
Закарпатська	0,4	1,3	1
Івано-Франківська	1,1	0,5	0,6
Запорізька	1,3	1,3	0,3
Київська	1,2	0,5	1,3
Кіровоградська	1	0,7	0,8
Луганська	1,9	0,4	0,4
Львівська	0,9	1,9	0,3
Одеська	0,5	0,4	1
Миколаївська	1,5	0,9	0,5
Полтавська	0,7	2,5	0,4
Рівненська	1,1	1,3	0,4
Сумська	0,7	1,6	0,6
Тернопільська	0,3	1,3	0,7
Харківська	1,6	0,4	0,8
Херсонська	0,7	2,6	0,7
Черкаська	1,2	1,5	0,4
Чернігівська	0,6	0,7	0,7
Хмельницька	0,9	0,7	0,4
Чернівецька	1,2	0,9	0,6
АР Крим	0,6	0,4	1

Примітка. Розраховано автором за даними табл. 3.8, 3.9.

Дані табл. 3.10 підтверджують особливості спеціалізації національної економіки: домінування розвитку промисловості (а саме — металургії та машинобудування, хімічної промисловості) в 13 областях країни; в 11 областях спеціалізацію на сільському господарстві, недостатність розвитку сфери послуг, представлена як галузь спеціалізації лише в 4 областях. Цікавим і водночас негативним є факт відсутності позитивного коефіцієнта спеціалізації по всім галузям в області. Лише в Дніпропетровській, Запорізькій, Черкаській областях промисловість та сільське господарство є напрямками спеціалізації. Більшу частину регіонів не можна визначити як спеціалізовані або конкурентоспроможні. Це формує загальний рівень конкурентоспроможності всієї національної

економіки. Її визначають як таку, в якій домінують промисловість та сільське господарство із сировинними перевагам та значними структурними коливаннями.

Проаналізувавши наявний стан галузевої структури України, можна дійти таких висновків:

1. Галузева структура економіки України застаріла, неефективна, не відповідає сучасним ринковим стандартам. Вона нездатна забезпечити економічну стабільність в державі, створити умови для подальшого розвитку економіки та економічного зростання.

2. Збільшення питомої ваги енерго- та матеріаломістких, а також екологічно небезпечних виробництв призводить до забруднення навколишнього середовища.

3. Втручання держави в процеси структурної перебудови не приносять бажаних результатів, немає чіткої структурної політики Уряду.

4. Переважна більшість інвестицій спрямовується в промисловість, тоді як решта галузей національної економіки залишається поза увагою інвесторів.

5. Жоден із пріоритетів національної економіки не має достатніх інвестицій для його реалізації.

6. Реалізація більшості з пріоритетів розрахована на 10—15 років. Чисті прибутки за сприятливих умов можливі лише через 5—7 років, а до того часу національна економіка має якось розв'язувати проблему внутрішнього споживчого ринку.

Тому нині першочерговим завданням є подолання несприятливих тенденцій, структурної кризи економіки України, надання економіці належного динамізму. Насамперед ідеться про структурні зміни та нову інвестиційну політику. Цю політику відносно окремих галузей слід здійснювати так, щоб масштаби капітального будівництва відповідали потужностям, матеріальним і трудовим ресурсам. Суть нових змін — у перенесенні центра ваги з кількісних показників на якість та ефективність, із проміжних — на кінцеві результати, з розширення виробничих фондів — на їх оновлення, нарощування паливно-

енергетичних ресурсів, поліпшення їх використання, прискорений розвиток наукоємних галузей, виробничої та соціальної інфраструктури.

На стратегічних напрямках розвитку економіки слід розробляти і здійснювати комплексні програми, більш динамічно розвивати галузі, що визначають науково-технічний прогрес, забезпечують широкий економічний ефект і розв'язання соціальних завдань.

Взаємодія всіх галузей економіки України зумовлена кардинальною зміною структурної та інвестиційної політики щодо галузей, яка передбачає: чітку орієнтацію виробничих капітальних вкладень на реконструкцію і технічне переоснащення підприємств, що в кілька разів ефективніше, ніж будівництво нових; концентрацію капітальних вкладень на основних напрямках, здатних швидко забезпечити економічний ефект; визначення пропорцій у використанні капітальних вкладень для забезпечення соціальної орієнтації економіки; пропорційний і збалансований розвиток різних галузей. Слід посилити залежність між обсягом ресурсів, що спрямовуються на соціальний розвиток областей і окремих регіонів, і результатами діяльності підприємств, розташованих на їхній території.

Все це сприятиме великим структурним змінам в економіці України, значному збільшенню наукоємних виробництв, розвитку машинобудування і хімії, зниженню частки видобувних і сировинних галузей, однак при цьому збільшиться значимість глибокої комплексної переробки сировини. Галузева структура народного господарства матиме динамічніший, стійкіший характер, повніше задовольнятиме потреби суспільства.

Аналіз галузевої структури економіки дає змогу визначити превалюючий тип розвитку (промисловий, аграрно-промисловий, аграрний), а також виявити основні чинники економічного зростання, екстенсивний чи інтенсивний розвиток. Визначаючи галузеві пріоритети, треба віддавати перевагу розвитку галузей, що мають швидкий оборот капіталу. Це легка та харчова промисловість, а також галузі, що забезпечують їх сировиною. Інша група галузей, що потребує

пріоритетного розвитку, — це наукоємні галузі промисловості: машинобудування, хімічна, приладобудування.

Структура економіки не є стабільною, вона постійно змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників. У такий спосіб відбуваються структурні зрушення, які супроводжуються прогресивними чи депресивними змінами в економіці. Об'єктивною основою цих зрушень є невідповідність можливостей економіки її загальним потребам.

Під впливом негативних структурних зрушень, коли занепадають провідні, базові галузі економіки, виникає тривала структурна криза, яка супроводжується макроекономічними диспропорціями. Структурна криза настає, коли можливості пропозиції не задовольняють зростаючого сукупного попиту. Особливо це стосується обмеженості сировинно-енергетичних ресурсів, необхідних для виробництва певних товарів. Наприклад, енергетична криза вражає насамперед енергомісткі галузі, а через них — і всю економіку.

Для ліквідації структурних диспропорцій потрібен тривалий час. Їх подолання може здійснюватись як через перерозподіл основних економічних ресурсів між окремими галузями, так і через розвиток ринкового механізму господарювання. Цей процес структурної перебудови потребує створення сприятливих інвестиційних умов, стимулювання науково-технічного прогресу, особливо переходу до високих ресурсозберігаючих технологій, поширення комп'ютеризації, створення прогресивної виробничої інфраструктури.

3.3. Використання конкурентних переваг експортного потенціалу

Конкурентні переваги країни та будь-якого суб'єкта міжнародних відносин обумовлюють темпи зростання виробництва, які (за умови стрімкості та ефективності) визначають розвиток перших, приєднання їх до загальносвітових процесів. Теоретичне підґрунтя становлення будь-якої системи впливає на її можливість конкурувати на світовій арені, що можливо лише для країни з

потужним потенціалом. Потенціал системи — це її здатність досягти поставленої мети за наявних ресурсів і умов їх використання, тобто це рівень ефективності використання обмежених ресурсів. Із таких позицій і слід розглядати експортний потенціал. Його визначають як обсяг благ, які національна економіка може виробити та реалізувати за своїми межами. Експортний потенціал країни — це також здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені. В. Михайловський розглядає експортний потенціал території як головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Він вважає, що експортний потенціал території слід описувати системою кількісних і якісних показників, які характеризують її з позиції його закріплення на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу визначаються станом його експортного комплексу. Деякі російські автори розглядають експортний потенціал країни, регіону як їх потенційну можливість експортувати наявні у них чи вироблені ними ресурси і продукти.

Стратегічна роль експорту полягає в тому, що він має бути засобом сприяння економічному зростанню, інструментом активізації наявних та потенційних конкурентних переваг з метою подолання відставання від розвинутих країн за основними соціально-економічними параметрами. Експортний потенціал є одним із двох напрямів реалізації економічного потенціалу, перший (потенціал внутрішнього ринку). Проблеми реалізації експортного потенціалу країни виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливої актуальності вони набули в країнах з трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнерства. Для України вагомість розвитку експортного потенціалу, крім зазначеного, пов'язана з особливостями перехідного періоду, коли в умовах тривалого економічного спаду і скорочення попиту на

внутрішньому ринку експорт відігравав роль стримуючого фактора, запобігаючи кризовому розвитку подій.

Д. Стеченко вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізовувати за своїми межами, а також її здатність відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [294, с. 321].

Т. Голікова розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належить, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності.

На думку В. Рогачова, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможності на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних відносних національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП [285, с. 76].

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон.

Т. Гордєєва формулює визначення експортного потенціалу як максимальної спроможності підприємства за певного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізовувати її на світовому ринку.

Відповідно до наведених трактувань експортного капіталу не можна не погодитись із визначенням Т. Мельник, за яким експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, перш за все промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеною для реалізації на світовому ринку. Домінування експортного потенціалу та ефективного його використання в кожній галузі економіці визначає їх перевагу перед іншими та ступінь спеціалізації країни [252, с. 65].

Зв'язок між потенціалом економіки як можливістю виробляти товари, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки простежується у визначеннях В. Новицького, який розглядає конкурентоспроможність національної економіки як інтегроване поняття, яке охоплює здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливості національної території для життєдіяльності людини, наявності висококваліфікованих фахівців [266, с. 12].

А. Гальчинський, В. Геець, В. Семиноженко визначають конкурентоспроможність як здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інтересах інших країн, при цьому результатом конкуренції повинно бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів [92, с. 187].

В економічній енциклопедії конкурентоспроможність країни подається як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення.

Отже, поняття «конкурентоспроможність» співвідноситься із сучасним розумінням експортного потенціалу країни, який становить основу спеціалізації країни.

Узагальнюючи визначення експортного потенціалу та конкурентоспроможності, можна зазначити, що експортний потенціал є фундаментом становлення галузей спеціалізації країни з метою забезпечення її конкурентоспроможності.

Для оцінювання експортного потенціалу країни необхідно провести аналіз існуючих методичних підходів. А. О. Фатенок-Ткачук виокремила чинники, які впливають на формування експортного потенціалу підприємства. Вона розбила їх

на три групи: інноваційно-ділова активність підприємства; підвищення економічного потенціалу суб'єктів господарювання; підтримка та стимулювання підприємств із високим експортним потенціалом на рівні держави. Проте жодних методик оцінювання або напрямів їх вирахування А. О. Фатенок-Ткачук не наводить [309, с. 29].

В. П. Близнюк, використовуючи «індексну модель», вважає, що експортний потенціал підприємства можна визначити через аналіз та прогноз стану макросередовища, мікросередовища та можливостей підприємства до адаптації. Оцінювання макросередовища цільових міжнародних ринків вона проводить за шістьма показниками: обсяг та частка імпорту оцінюваних продуктів, рівень вхідного бар'єра, купівельна спроможність суб'єктів ринку та частка імпорту у загальному обсязі споживання на кожному з їх ринків. До показників мікросередовища пропонується залучати чотири показники: коефіцієнт рентабельності продажу, рівень маркетингового тиску, середньоринкову ціну оцінюваних продуктів, відносний темп розвитку кожного з ринків. Оцінювання можливостей підприємства вести конкурентну боротьбу за досягнення своїх цілей, на думку В. П. Близнюк, повинне здійснюватися через показники: можливість (тобто потенціал) поставки продукту відносно його загального імпорту на ринок; можливість маркетингового супроводу відносно ринку; можлива ціна підприємства відносно ціни ринку. Наведені показники не стільки призначені для оцінювання експортного потенціалу, як для оптимізації портфеля замовлень підприємства. Крім того, якщо відомий обсяг збуту підприємства, то цей показник і буде становити основу його експортного потенціалу, оскільки саме експортний потенціал за своїм змістом може оцінюватись у натурально-речовій та вартісній формах. І останнє, необхідно відрізнити термін «потенціал» від економічної категорії «конкурентоспроможність», яка в [45, с. 8] визначається як «найважливіша комплексна ринкова характеристика товару, його здатність бути проданим на конкретному ринку в певні терміни за наявності аналогічних товарів-конкурентів», що є відносною характеристикою та виражається в балах або не має вимірника.

Розраховуючи перспективний експортний потенціал, М. Б. Швецова використовує показник «ємність ринку», який можна безпосередньо вважати експортним потенціалом підприємства. Вона не наводить ані порядку його розрахунку, ані джерел даних для розрахунку. Крім того, зважаючи на показник конкурентоспроможності продукції на ринку, вона не враховує спроможності підприємства до експорту.

Т. М. Мельник стверджує [252, с. 223], що до складових експортного потенціалу належать: потенціал внутрішніх ресурсів (функція техніко-технологічної бази, кваліфікації кадрів, методів управління, фінансів); потенціал цільового зарубіжного ринку; умови виходу на ринок, які охоплюють національні (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні (торговельний режим країни експортування) умови. Ці чинники справді справляють вплив на формування експортного потенціалу, але Т. М. Мельник лише вказав на існування функціональної залежності експортного потенціалу від цих показників без подальшої її формалізації. Тому практично використати підхід не уявляється можливим.

Для прогнозування експорту А. П. Кіреєв пропонує використовувати регресійні рівняння попиту та пропозиції. Відповідно, попит на національні продукти країни визначається на основі суми зважених на поправочні коефіцієнти реального світового ВВП та індексу експортних цін. Це рівняння побудоване на припущенні про існування глобальних циклів розвитку країн. Насправді країни розвиваються локально: навколо «країн-центрів» виробництва та експорту товарів виникають «країни-супутники», що мають схожі показники стану економіки через наявність тісних торговельних зв'язків між ними [213, с. 320].

Регресійну модель для ілюстрації експортного потенціалу у своїй роботі наводить В. М. Богомазова, яка описала експорт країни на основі трьох змінних: номінального курсу гривні до долара США, надходжень в Україну прямих іноземних інвестицій та темпів зростання промисловості та сільського господарства (з лагом в чотири квартали). Проте слід враховувати, що при нестабільній ситуації в державі практично скористатися регресійними моделями

досить складно. Тому за таких умов і набули поширення індикативні, факторні та експертні моделі оцінювання [50, с. 52].

Експортний потенціал системи можна визначити за рівнем залежності головних макроекономічних показників та встановлення, в результаті, домінуючих факторів у розвитку країни. Це здійснюється через багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз.

Багатофакторні векторні моделі, що враховують 381 показник, згруповані у 8 агрегованих факторів: внутрішній економічний потенціал; зовнішньоекономічні зв'язки; державне регулювання; кредитно-фінансова система; інфраструктура; система керування; науково-технічний потенціал; трудові ресурси. Не так давно конкурентоспроможність держави значною мірою залежала від наявності в неї тільки трьох факторів виробництва: природних і трудових ресурсів та капіталу. Із розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня, насамперед інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення, економічна політику держави.

Для соціально-економічних явищ характерно, що разом з істотними факторами, що формують рівень результативної ознаки, на них впливає багато інших неврахованих випадкових факторів. Це свідчить, що взаємозв'язки явищ, які вивчає статистика, має кореляційний характер. Кореляція — це статистична залежність між випадковими величинами, що не мають суворо функціонального характеру, за якої зміна однієї з випадкових величин приводить до зміни математичного очікування іншої. Завданням кореляційного аналізу є кількісне визначення щільності зв'язку між двома ознаками (при парному зв'язку) і між результативною і безліччю факторних ознак (при багатофакторному зв'язку). Кореляційний аналіз вивчає взаємозв'язки показників і дає змогу виконати такі завдання: оцінити щільність зв'язку між показниками за допомогою парних, виключних і множинних коефіцієнтів кореляції та оцінити рівняння регресії. Регресійний аналіз полягає у визначенні аналітичного виразу зв'язку, в якому зміна однієї величини (що називається залежною або результативною ознакою) обумовлена впливом однієї або декількох незалежних величин (факторів), а безліч

всіх інших факторів, що впливають на залежну величину, приймається за постійні і середні значення. Кореляційно-регресійний аналіз як загальне поняття передбачає вимірювання щільності, напрямів зв'язку і встановлення аналітичного виразу (форми) зв'язку (регресійний аналіз).

В аспекті вивчення процесів конкурентоспроможності доцільним є здійснення кореляційно-регресійного аналізу факторів, що мають вплив на конкурентоспроможність країни. До найголовніших факторів належать: валовий внутрішній продукт, темпи зростання ВВП, обсяг промислової продукції, обсяг продукції сільського господарства, інвестиційна привабливість, фінансові результати підприємств та організацій від звичайної діяльності до оподаткування, питома вага збиткових підприємств, доходи населення, витрати та заощадження населення, рівень безробіття, експорт та імпорт товарів і послуг, забезпеченість ресурсами, рівень інноваційного розвитку.

При проведенні багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу на результативну ознаку впливає не один, а кілька факторів. Між факторами існують складні взаємозв'язки, тому їхній вплив на результативну ознаку є комплексним, а не просто сумою ізольованих впливів. Багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз дає змогу оцінити ступінь впливу на досліджуваний результативний показник кожного із введених у модель факторів при фіксованому положенні на середньому рівні інших факторів. Важливою умовою є відсутність функціонального зв'язку між факторами. Математично завдання зводиться до знаходження аналітичного виразу, котрий якнайкраще відображав би зв'язок факторних ознак з результативною, тобто пошуку функції $f(x_1, x_2, x_3 \dots, x_n)$. Найскладнішою проблемою є вибір форми зв'язку аналітичного виразу зв'язку, на підставі чого за наявними факторами визначають результативну ознаку-функцію. Ця функція має краще за інші відображати реальні зв'язки між показником, що досліджується, і факторами. Емпіричне обґрунтування типу функції за допомогою графічного аналізу зв'язків для багатофакторних моделей майже непридатне. Форму зв'язку можна визначати добиранням функцій різних типів, що не пов'язано з великою кількістю зайвих розрахунків. Отже, будь-яку функцію

багатьох змінних шляхом логарифмування або зміни можна виразити у лінійній формі (формула 3.19):

$$a + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n. \quad (3.19)$$

Параметри рівняння обчислюють способом найменших квадратів. Так, для розрахунку параметрів рівняння лінійної двофакторної регресії використовують таку формулу:

$$a + a_1x_1 + a_2x_2, \quad (3.20)$$

де розрахункові значення результативної ознаки-функції; x_1 , x_2 — факторні ознаки; a_1 , a_2 , — параметри рівняння, які можна обчислити способом найменших квадратів, розв'язавши систему нормальних рівнянь.

Кожний коефіцієнт рівняння вказує на ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник у префіксованому положенні решти факторів, тобто як зі зміною окремого фактора на одиницю змінюється результативний показник. Вільний член рівняння множинної регресії економічного змісту не має.

Повертаючись до показників, що мають безпосередній вплив на конкурентоспроможність економіки України, оберемо, для зручності розрахунків, три найвагоміші: валовий внутрішній продукт; інвестиції в основний капітал; експорт товарів та послуг, імпорт товарів та послуг, який визначимо як товарообіг. Показники виражаються в млн дол. США за 2008 р. Після закінчення розрахунків на наведений період з метою детального порівняння проведемо аналогічні розрахунки за показниками 2009 р. Вихідні дані за 2008 р. представлено в табл. 3.11.

Таблиця 3.11

Основні макроекономічні показники економіки України за 2008 р.

Показники	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Валовий внутрішній продукт, млн грн	186635	419105	714895	875376
Інвестиції в основний капітал, млн грн	34115	81561	136971	155476
Товарообіг товарів та послуг, млн грн	274926	630938	1028439	1161195

Примітка. Джерело: Державний комітет статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Розрахунки для I кварталу:

$$a + 186635a_1 + 34115a_2 = 274926.$$

Розрахунки для II кварталу:

$$a + 419105a_1 + 81561a_2 = 630938.$$

Розрахунки для III кварталу:

$$a + 714895a_1 + 136971a_2 = 1028439.$$

Розрахунки для IV кварталу:

$$a + 875376a_1 + 155476a_2 = 1161195.$$

Віднімемо від другого рівняння перше, а від третього рівняння — друге, від четвертого — третє, в результаті отримаємо:

$$1) -627358a_1 + 18505a_2 = 356012;$$

$$2) 295790a_1 + 55410a_2 = 397501;$$

$$3) -627358a_1 + 18505a_2 = 132756.$$

Розділимо кожен коефіцієнт трьох рівнянь на коефіцієнт при a_1 і віднімемо від першого рівняння друге і від третього друге:

$$1) -a_1 - 0,029a_2 = -0,57;$$

$$2) a_1 + 0,19a_2 = 1,34;$$

$$3) -a_1 - 0,029a_2 = -0,21;$$

$$4) a_1 + 0,16a_2 = 1,91;$$

$$5) 0,13a_2 = 2,12;$$

$$a_2 = 16,3.$$

Підставивши параметр a_2 у рівняння, дістанемо:

$$a_1 - 0,029 \text{ помножене } 16,3 = -0,21;$$

$$a_1 = -0,26;$$

$$a - a_1 - 0,029a_2 = -0,57;$$

$$a + 0,26 - 0,029 \times 16,3 = -0,57;$$

$$a = -0,26 - 0,47 - 0,57;$$

$$a = 0,16.$$

В результаті проведених розрахунків можна визначити, що при збільшенні ВВП зростає залучення інвестицій на 16,3 млн грн на квартал, враховуючи, що

імпорт переважає над експортом, то при зростанні товарообігу збільшення інвестування не відбувається і становить 0,26 млн грн. Водночас при зростанні інвестицій на 16,3 млн грн на квартал показник ВВП збільшується на 0,16 млн грн.

З метою детального вивчення взаємозалежності факторів впливу на конкурентоспроможність національної економіки проведемо відповідні розрахунки за даними 2010 р. (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

Основні макроекономічні показники економіки України за 2010 р.

Показники	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал
Валовий внутрішній продукт, млн грн	863027	873295	903145	913345
Інвестиції в основний капітал, млн грн	80112,3	80451,1	81850,8	83852,3
Товарообіг товарів та послуг, млн грн	1061185	1012063	1001105	981995

Примітка. Джерело: Державний комітет статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

В результаті проведених розрахунків можна зробити висновок, що за період 2009 р. показники змінені під впливом світової кризи, відповідно, зменшення інвестування призвело до зменшення ВВП, що ще раз підтверджує їх залежність.

Співвідношення показників є важливим при розрахунку, наскільки фактори пов'язані між собою та мають вплив один на одного. Множинний коефіцієнт кореляції показує, яку частину загальної кореляції становлять коливання під впливом факторів x_1, x_2, x_3, x_n , закладених у багатофакторну модель для дослідження.

Кореляція, за допомогою якої вивчається вплив на величину результативної ознаки двох і більше факторних ознак, називається множинною. Показниками щільності зв'язку при множинній кореляції є парні, часткові і множинні (сукупні) коефіцієнти кореляції і множинний коефіцієнт детермінації. Парні коефіцієнти кореляції використовують для вимірювання щільності зв'язку між двома досліджуваними ознаками без урахування їх взаємодії з іншими ознаками. Часткові коефіцієнти кореляції характеризують щільність зв'язку

результативної ознаки з однією факторною ознакою за умови, що інші факторні ознаки перебувають на постійному рівні. Коефіцієнт множинної (сукупної) детермінації показує, яка частка варіації досліджуваного результативного показника зумовлена впливом факторів, включених у рівняння множинної регресії.

Основним показником щільності зв'язку при множинній кореляції є коефіцієнт множинної кореляції. Він повинен бути найбільшим серед усіх інших коефіцієнтів множинної кореляції. Множинний коефіцієнт кореляції коливається в межах від 0 до 1, при $R = 0$ зв'язку між досліджуваними ознаками немає, при $R = 1$ зв'язок функціональний. Високі значення парних коефіцієнтів кореляції свідчать про сильний вплив інвестицій і товарообігу на валовий внутрішній продукт.

Обчислимо показники щільності зв'язку при множинній кореляції: прості або парні коефіцієнти кореляції. Між валовим внутрішнім продуктом і товарообігом товарів та послуг: $r_{yx_1} = 0,0416$. Між валовим внутрішнім продуктом та інвестиціями: $r_{yx_2} = 2,608$. Між інвестиціями і товарообігом товарів та послуг: $r_{x_1x_2} = 4,23$. Відповідно, тісна залежність існує між інвестиціями і товарообігом товарів та послуг та слабкий зв'язок між ВВП та інвестиціями.

Отже, темпи зростання ВВП та, відповідно, рівень добробуту в країні визначаються на 26% інвестиціями і на 4% товарообігом товарів та послуг у разі перевищення імпорту над експортом, що свідчить про необхідність розвитку конкурентоспроможної національної економіки з метою збільшення кількості товарів та послуг на експорт та підтримка вітчизняного товаровиробника. Проведений багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз основних макроекономічних показників дає можливість стверджувати, що взаємозалежність ВВП та експортних показників посилюється з часом насамперед через зовнішні фактори впливу. Це настановує на висновки про доцільність підтримки та розвитку власного експорту національної економіки і можливості створення не односторонньої залежності від інших країн, а здійснення рівноправного взаєморозвитку з країнами світу.

З погляду синергетичного підходу, можливість прогнозування ВВП національної економіки відбувається через визначення точок біфуркації та оптимізацію параметрів прогнозу з урахуванням можливих флуктуацій. Синергетичний підхід дає можливість систематизувати значні фактори впливу на національну систему, а саме — динаміку всіх трудових ресурсів, що беруть участь у процесі виробництва ВВП, як легальних, так і нелегальних, тобто тих, які ніде не враховані, не платять податків або сплачують не з усієї суми зароблених грошей, та коливання середньої заробітної плати, а саме — її збільшення.

На рис. 3.3 показано динаміку активності національної системи x_1 , собівартості відтворення трудових ресурсів — x_2 і валового прибутку на душу населення — x_3 в Україні. x_1 і собівартість з року в рік збільшуються, але x_1 як більш значущий і чутливіший параметр порівняно із собівартістю не тільки реагує на зміну внутрішніх і зовнішніх факторів системи, а й обумовлює динаміку зміни СЕС. Валовий прибуток на душу населення протягом першого року зменшується, а потім досить швидко збільшується, що свідчить про подолання застою в економіці.

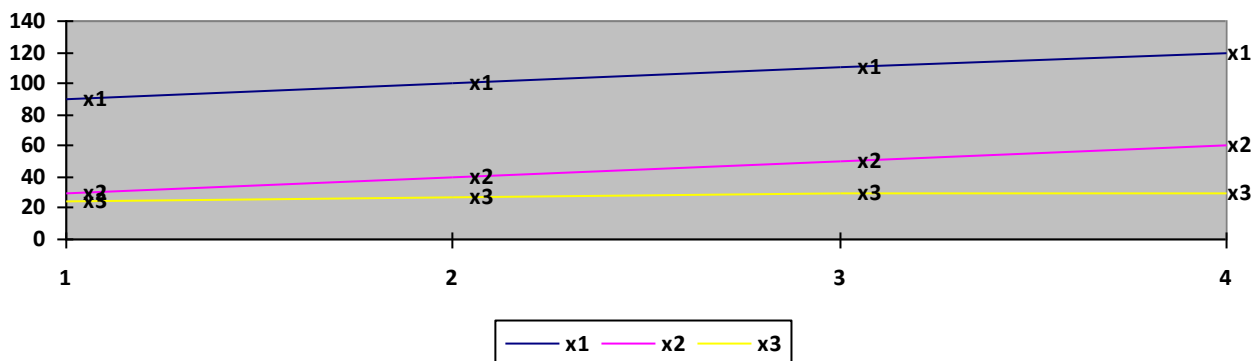


Рис. 3.3. Динаміка активності національної системи

(побудовано автором за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>))

На рис. 3.4 представлено залежність собівартості відтворення трудових ресурсів (x_2) від активності системи x_1 при зазначених вище початкових умовах. Собівартість трудових ресурсів сильно залежить від активності державної системи (x_1), яка обумовлює зростання ВВП (x_0), середньомісячної заробітної плати населення країни (x_1), валового прибутку на душу населення (x_3) і витрат на

відтворення трудових ресурсів (x_2) (рис. 3.5). Рис. 3.5 підтверджує факт, що інвестиції в людину — це найефективніші вкладення будь-якої держави, оскільки людські ресурси є головним «продуктом» країни. Динамічні зміни собівартості відтворення трудових ресурсів — x_2 , доходу держави — x_0 і валового прибутку — x_3 , представлені на рис. 3.3—3.5, свідчать про збільшення ВВП, валового прибутку і величину собівартості трудових ресурсів.

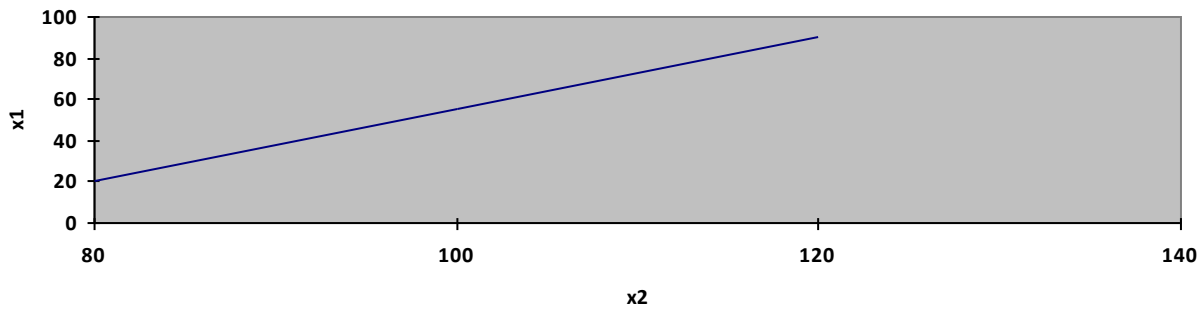


Рис. 3.4. Залежність собівартості відтворення трудових ресурсів (x_2) від активності системи (x_1) при зазначених вище початкових умовах (побудовано автором за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>))

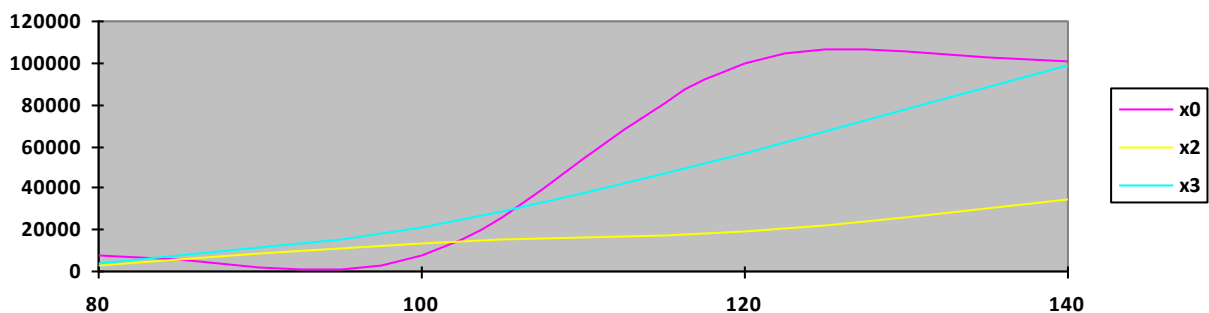


Рис. 3.5. Взаємозалежність заробітної плати населення країни (x_0), валового прибутку (x_3) і витрат на відтворення трудових ресурсів (x_2) (побудовано автором за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>))

Отже, синергетичні підходи можуть використовуватись у здійсненні прогнозу ВВП України та бути альтернативою для розроблення, практичного використання моделювання синергетичних систем в макроекономіці та переосмислення питань прогнозування економічного розвитку, що формує стан конкурентоспроможності національної економіки.

Особливої уваги заслуговує методика оцінювання експортного потенціалу країни Р. Хаусмана (R. Hausmann) та Б. Клінгера (B. Klinger), в основі якої —

рівень конкурентоспроможності країни залежно від того продуктового кошику, який вона експортує. Чим більша частка високотехнологічних продуктів країни у світовому експорті, тим більш конкурентоспроможною вона буде. Розвиваючи свою думку, Р. Хаусманн (у співавторстві з С. А. Хайдалго (С. А. Hidalgo) стверджує, що на потенціал експорту продуктів впливає рівень доходу країни (а саме — ВВП): високотехнологічні продукти можуть експортувати країни з високим рівнем доходу.

Для підтвердження цієї методики слід провести розрахунки коефіцієнта залежності експорту та ВВП відповідно до визначеної галузі спеціалізації:

$$E_{п.кр.} = ВВП \cdot I_{кр.} \cdot \alpha, \quad (3.21)$$

де $E_{п.кр.}$ — експортний потенціал країни, грош. од.; ВВП — реальний валовий внутрішній продукт країни, грош. од.; $I_{кр.}$ — інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності країни; α — поправочний коефіцієнт.

Формула (3.21) дає змогу розрахувати потенціал непрямым методом. Оскільки експортний потенціал загалом для країни визначити складно (через необхідність оцінювання всіх показників геополітичної складової потенціалу: фізичних, економічних та політичних показників), то, використовуючи це рівняння, можна швидко та легко отримати шукане значення. В роботах С. М. Козьменко [219, с. 32] наведено факторний аналіз експортного потенціалу підприємств машинобудування, для підтвердження якого можна провести відповідні розрахунки для підприємств хімічної промисловості та металургії (табл. 3.13, 3.14, 3.15, 3.16).

Таблиця 3.13

Показники та індекси конкурентоспроможності України

Показник	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг експорту транспортних засобів та шляхового обладнання, тис. дол. США	1426113	1801927	1924545	2078526	3305601	4324092	2786960	3262441,4

Закінчення таблиці 3.13

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Обсяг експорту продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, тис. дол. США	1963729	2284630	2845829	3387234	4060267	5045388	2515123	3479168,7
Обсяг експорту готових харчових продуктів, тис. дол. США	917483	946386	1064528	1394243	2095337	2524317	2087981	2571067
Обсяг експорту недорогоцінних металів та виробів із них, тис. дол. США	900263	903627	1236173	16426227	20776637	27633086	12815660	17332546,9
ВВП України, тис. дол. США	50132953	64883061	86142018	107753069	142719010	179992406	113545184	114340000
Index of Economic Freedom	51,1	53,7	55,8	54,4	51,5	51,0	48,8	50,1
Trade Freedom	74,6	74,4	76,2	77,2	77,2	82,2	84,0	81,2
Fiscal Freedom	67,1	67,5	83,0	90,2	83,6	79,0	77,0	77,5
Monetary Freedom	64,0	74,5	76,2	72,9	68,4	69,9	68,1	68,9

Примітка. Джерело: The Global Competitiveness Report 2010—2011 (<http://www.weforum.org/reports/global>).

Таблиця 3.14

Кореляційний аналіз показників конкурентоспроможності транспортних засобів та шляхового обладнання України

Показник	Обсяг експорту транспортних засобів та шляхового обладнання, тис. дол. США	ВВП України, тис. дол. США	Index of Economic Freedom	Trade Freedom	Fiscal Freedom	Monetary Freedom
1	2	3	4	5	6	7
Обсяг експорту транспортних засобів та шляхового обладнання, тис. дол. США	1					

Закінчення таблиці 3.14

1	2	3	4	5	6	7
ВВП України, тис. дол. США	0,973910982	1				
Index of Economic Freedom	0,257883430	0,317357	1			
Trade Freedom	0,912095667	0,848579	0,264512	1		
Fiscal Freedom	0,67220013	0,756002	0,658733	0,661052	1	
Monetary Freedom	0,478767949	0,495298	0,887158	0,51056	0,673436	1

Примітка. складено автором за матеріалами The Global Competitiveness Report 2010—2011 (<http://www.weforum.org/reports/global>).

Таблиця 3.15

Факторний аналіз експортного потенціалу підприємств машинобудування

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Середня кількість працівників, осіб	-0,930660	0,107188	-0,148110
Будинки, споруди та передавальні пристрої, тис. грн	0,871310	0,429083	0,022334
Машини та обладнання, тис. грн	0,819230	0,505225	0,115372
Транспортні засоби, тис. грн	-0,785410	0,424349	-0,260240
Основні засоби, тис. грн	-0,872820	0,410055	0,106608
Готова продукція, тис. грн	-0,741490	-0,580830	0,171590
Власний капітал, тис. грн	-0,977050	0,146862	-0,077930
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	-0,956980	-0,167580	0,060190
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	-0,395120	-0,813130	-0,146590
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	-0,692630	-0,443570	0,527857
Поточні зобов'язання, тис. грн	-0,537000	-0,763010	-0,312820
Експорт, %	-0,929230	-0,099970	-0,121810
Expl. Var	7,883052	2,636197	0,566788
Prp. Totl	0,656921	0,219683	0,047232

Примітка. Джерело: С. М. Козьменко. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування / Козьменко С. М. // Ефективна економіка. — 2010 р. — № 12. — <http://www.economy.nayka.com.ua>

**Факторний аналіз експортного потенціалу
підприємств хімічної промисловості**

Показник	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Середня кількість працівників, осіб	-0,920460	0,107233	-0,134110
Будинки, споруди та передавальні пристрої, тис. грн	0,854310	0,476083	0,023234
Машини та обладнання, тис. грн	0,843230	0,501225	0,112572
Транспортні засоби, тис. грн	-0,635410	0,425349	-0,242140
Основні засоби, тис. грн	-0,843820	0,432155	0,107608
Готова продукція, тис. грн	-0,654490	-0,532830	0,121590
Власний капітал, тис. грн	-0,874050	0,123162	-0,123930
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	-0,765980	-0,123580	0,054190
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн	-0,255120	-0,765130	-0,123590
Довгострокові зобов'язання, тис. грн	-0,53630	-0,234570	0,532857
Поточні зобов'язання, тис. грн	-0,543000	-0,721010	-0,232820
Експорт, %	-0,976230	-0,076970	-0,111810
Expl. Var	6,883052	2,645197	0,566788
Prp. Totl	0,546921	0,214583	0,021232

Примітка. Складено автором на основі статистичних даних Держкомстату України

Згідно з проведеним кореляційним аналізом показників конкурентоспроможності товарів хімічної та виробів пов'язаних з нею галузей промисловості України, готової продукції, недорогоцінних металів на виробів із них, вони є тотожними і, як результат, підтверджують залежність експортного потенціалу країни від свободи торгівлі (Trade Freedom) та свободи оподаткування (Fiscal Freedom) (додаток Ж). Інтегральну оцінку експортної конкурентоспроможності країни-виробника можна визначити за такою формулою:

$$I_{кр} = TF \cdot FF, \quad (3.22),$$

де TF — показник свободи торгівлі країни; FF — показник свободи оподаткування країни.

Інтегральне оцінювання експортної конкурентоспроможності країни-виробника дає змогу зробити висновок, що на потенціал експорту впливають:

середня кількість зайнятого населення; сума власного капіталу; обсяг доходу від реалізації продукції; основні засоби.

Як коментар до табл. 3.15 і 3.16 можна зазначити, що на потенціал експорту (фактор 1) впливають: середня кількість працівників на підприємстві; сума власного капіталу; обсяг доходу від реалізації продукції; основні засоби, що підтверджує, залежність експортного потенціалу від розміру підприємства: чим більше підприємство, тим більші можливості експортування. на розмір прибутку підприємства (фактор 2) впливає розмір його поточних зобов'язань.

З огляду на вищезазначене, експортний потенціал можна розрахувати за такою формулою:

$$E_{п.п.} = E_{п.кр.} \cdot I_{п.} \cdot \beta = E_{п.кр.} \cdot КП \cdot ОЗ \cdot ВК \cdot \beta, \quad (3.23)$$

де $E_{п.п.}$ — експортний потенціал підприємства, грош. од.; $I_{п.}$ — інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства; КП — зважена середня кількість працівників підприємства; ОЗ — зважені основні засоби підприємства; ВК — зважений власний капітал; β — поправочний коефіцієнт.

Проведення розрахунків цього напрямку доцільне і в металургійній галузі, тому що вона представлена великими підприємствами і зручна для охоплення розрахунками. Сумарні показники за кожним із великих підприємств визначає експортний потенціал національної економіки.

Дослідження структури експортного потенціалу дає змогу виокремити три основні елементи, які найбільше впливають на його формування: експортну конкурентоспроможність продукту, експортну конкурентоспроможність підприємства-виробника та експортну конкурентоспроможність країни-виробника. Розміри експортної орієнтації певної галузі національної економіки дають змогу визначати її рівень спеціалізації, що є її міжнародною спеціалізацією. Розрахунки основних показників рівня міжнародної спеціалізації галузі допомагають визначити коефіцієнт відносної експортної спеціалізації:

$$K_{\bar{a}} = \frac{E_{\hat{e}}}{E_c}, \quad (3.24)$$

де E_k — питома вага товару в експорті країни; E_c — питома вага товару у світовому експорті. Якщо $K_T > 1$, то галузь або товар вважаються міжнародно спеціалізованими. Згідно з наведеними статистичними даними, коефіцієнти відносної експортної спеціалізації провідних галузей національної економіки України є більшими за одиницю, що свідчить про їх міжнародну спеціалізованість (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Результати розрахунків коефіцієнта відносної експортної спеціалізації

Галузь	Частка товару у світовому експорті, %	Частка товару в експорті країни, %	Коефіцієнт відносної експортної спеціалізації
Металургія	0,07	40	5,7
Хімічна	0,01	8,1	8,1
Машинобудівна	0,04	14,1	3,5
Сільське господарство	0,03	24	8,0
Сфера послуг	0,01	1,6	1,6

Примітка. Складено автором за даними Держкомстату (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Проте незначні показники частки України у світовому експорті засвідчують низькій рівень міжнародної спеціалізації провідних галузей економіки України.

Ступінь участі національного господарства в міжнародному поділі праці характеризує індекс товарності t :

$$t = \frac{E + I}{P} \cdot 100, \quad (3.25)$$

де E — річний експорт; I — річний імпорт; P — річний валовий внутрішній продукт.

Індекс товарності є важливим показником, який розраховується як відношення суми загального експорту та імпорту країни до ВВП. Зростання цього показника свідчить про підвищення участі країни в міжнародному поділі праці. В Україні цей показник збільшився із 76% в 2006 р. до 89% у 2010 р. Таке велике значення індексу товарності України свідчить про відкритість ринків до зовнішньої торгівлі.

Для визначення товарної спеціалізації України в зовнішній торгівлі виберемо п'ять найбільш значущих груп товарів, які Україна імпортує та експортує (додаток 3). Для аналізу товарної спеціалізації розрахуємо коефіцієнти внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації України (КіГС) для визначених груп товарів за формулою:

$$K_s^{\tilde{A}\tilde{N}} = \frac{E_s - I_s}{E_s + I_s} \cdot 100\%, \quad (3.25)$$

де E_i — експорт i -го товару (товарної групи) Україною; I_i — імпорт i -го товару (товарної групи) Україною.

За теорією, значення коефіцієнта $K_s^{\tilde{A}\tilde{N}}$ може змінюватися від -100% (це означає, що країна є виключно імпортуючою за певним товаром) до $+100\%$ (виключно експортуюча країна за певним товаром).

Більшість показників у підсумковій табл. 3.18 від'ємні. Це означає, що Україна основну кількість товарів з попередньо вибраних груп імпортує:

— мінеральні продукти: коефіцієнт $K_s^{\tilde{A}\tilde{N}}$ протягом чотирьох років має від'ємне значення, тобто Україна більшою мірою є імпортером цієї продукції;

— механічне обладнання: коефіцієнт $K_s^{\tilde{A}\tilde{N}}$ є постійно від'ємним, якщо в динаміці коефіцієнт стане позитивним, Україна не потребуватиме імпорту механічного обладнання;

— продукція хімічної промисловості: з 2006 по 2010 р. коефіцієнт КіГС має від'ємне значення і постійно збільшується. Отже, в динаміці Україна стає все більш імпортозалежною в галузі хімічної промисловості;

— транспортні засоби: коефіцієнт КіГС від'ємний;

— недорогоцінні метали: єдиний позитивний коефіцієнт КіГС, це підтверджує необхідність створення умов для підтримки подальшого виготовлення недорогоцінних металів і їх експорту.

Коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації України

№	Група товарів	Коефіцієнт внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації України, %			
		2007	2008	2009	2010
1	Мінеральні продукти	-55,40	-60,30	-56,62	-60,20
2	Механічне обладнання, пристрої, механізми	-40,54	-36,0	-35,69	-11,02
3	Продукція хімічної промисловості	-6,90	-13,55	-15,94	-35,80
4	Транспортні засоби та шляхове обладнання	-42,41	-17,46	-47,34	-15,09
5	Недорогоцінні метали та вироби з них	66,30	62,84	62,39	65,44

Примітка. Складено за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Головною причиною того, що в багатьох груп товарів коефіцієнт КіГС від'ємний, є відсутність в Україні нового модернізованого, інноваційного обладнання, нових технологій, що дало б змогу значно покращити якість продукції, її конкурентоспроможність на українському та міжнародних ринках, збільшити швидкість випуску продукції, зменшити витрати на брак і робочу силу, зменшити забруднення навколишнього середовища, продовжити життєвий цикл товару. Україна потребує інвестицій у сферу промисловості саме для заміни старого обладнання. Підтримка експортоорієнтованих галузей поступово приведе до економічного зростання України.

Досвід розвинутих країн свідчить, що соціально-економічна система здатна відтворювати в значних масштабах сталі конкурентні переваги. У розвинутих країнах необхідність підтримки значної конкурентоспроможності покликала до життя новий тип господарського розвитку, за якого відносна рівновага галузевих і технологічних структур змінилася на постійну, динамічно послідовну реструктуризацію господарства. При цьому слід враховувати істотне скорочення

життєвого циклу продуктів і технологій. Іноді розвинуті країни роблять це свідомо: ледь застарілу технологію передають іншим державам, а в себе розвивають нову. Це забезпечує відтворення конкурентних переваг на світогосподарській арені.

Створення умов для формування довгострокових конкурентних переваг у вітчизняних товаровиробників — важлива проблема в реалізації зовнішньоекономічної політики країни. Така постановка проблеми не нова. Вона чітко сформульована М. Портером, підходи до її вирішення широко використовуються в розвинутих державах [281, с. 742].

Експортна орієнтація економіки та лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків потребують визначення існуючих і потенціальних переваг українських товаровиробників. Україна має всі можливості значно збільшити експорт продукції хімічної та нафтохімічної промисловості: аміаку, гідроксиду магнію, натрію, оксидів металів, казеїну, ефіру, кислот, силікатів, карбідів, пороху та вибухових і фарбувальних речовин тощо (додаток К).

Важливим напрямом є участь у розробленні й реалізації за допомогою великомасштабних іноземних інвестицій концепції та стратегії щодо імпорту, експорту і транзиту продуктів паливно-енергетичного комплексу (нафта, газ, вугілля, електроенергія). Для цього потрібно реалізувати державну концепцію пріоритетних напрямів розвитку імпорту нафти і газу на найближчу перспективу і, відповідно, програму конкретних дій щодо забезпечення потреб у цих продуктах.

Існує потреба іноземного інвестування легкої та харчової промисловості, технологічний рівень яких досить низький. Підвищення його дало б можливість значно збільшити експорт продукції тваринництва, цукру, олії, пшениці та борошняних виробів, спирту, горілки, вин найвищих сортів, тютюнових виробів, фруктів та овочів. Серйозні соціально-економічні та структурні перетворення агропромислового комплексу спроможні вивести сільське господарство та харчову промисловість на рівень високоефективних галузей, які поряд з іншими визначатимуть експортний профіль України в системі міжнародного поділу праці.

РОЗДІЛ 4

СТРУКТУРНО-СИСТЕМНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ МІЖНАРОДНОЇ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Компаративний аналіз конкурентних переваг торговельних партнерів України

Проведення оцінювання рівня спеціалізації економіки України можливе не лише при використанні методології діагностики стану національної економіки, а і при визначенні показника конкурентоспроможності.

Відкрита економічна система у торговельно-економічній сфері продукує «ланцюг конкурентоспроможності» (конкурентоспроможність товарів, фірм, експорту, країни), тісно пов'язаний зі стадіями інтернаціоналізованого відтворювального процесу (виробництво, розподіл, обмін та споживання) і зумовлений його закономірностями. При цьому критеріями конкурентоспроможності як на національному, так і на корпоративному рівні є її усталеність, ефективність, якість/інноваційність і добросовісність. Кожен із критеріїв — необхідний, але недостатній параметр ідентифікації економіки країни як конкурентоспроможної, а універсальність критеріїв не приводить до уніфікації показників, які є різними для мікро- та макроекономічного аналізу.

Ключовим макроекономічним чинником підвищення конкурентоспроможності, причому незалежно від рівня соціально-економічного розвитку країни, є цілеспрямоване та активне використання інструментів системи підтримки міжнародної економічної діяльності, зокрема експорту, які в умовах формування глобальної торговельної системи поділяються на політико-правові, інформаційно-аналітичні та фінансово-економічні.

Конкурентоспроможність української економіки, попри певні позитивні кількісні зрушення, перебуває на низькому рівні, що зумовлено, насамперед, погіршенням якісних характеристик розвитку. Так, є незначною і зменшується частка України на найбільш динамічних і високотехнологічних ринках, зокрема

на ринках інформаційних технологій та комп'ютерної техніки, електроніки. Такою, що не відповідає наявному потенціалу, залишається структура експорту послуг, яка має фактично монокультурний характер з домінуванням транспортування та мінімальним залученням до міжнародного торговельного обміну науково-технічної, інжинірингової, управлінсько-інформаційної сфер.

Конкурентна модель розвитку української економіки має ґрунтуватися на методологічному принципі збалансованого розвитку корпоративного рівня управління експортною діяльністю та макрорівня її регулювання у глобальному середовищі, що зумовлює її елементну структуру: форми експортування, неактивну поведінку, компоненти міжнародного маркетингу, галузеві, міжгалузеві та регіональні пріоритети економічної політики; методи, форми та інструменти підтримки стимулювання вітчизняних виробників. Макрорівневі напрями розвитку національної економіки мають передбачати товарну та географічну диверсифікацію із забезпеченням усталеності та ефективності як на традиційних, так і на нових для України ринках експортування, мікрорівневі — вертикальну інтеграцію підприємств, використання креативних підходів до міжнародного стратегічного менеджменту та формування ефективної системи маркетингової діяльності фірм на зарубіжних ринках, що сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українського експорту.

Рівень конкурентоспроможності можна оцінити за допомогою системи одиничних, групових (зведених) та інтегральних показників. Одиничний показник відображає відсоткове відношення дійсної величини параметра до його величини, за якої елемент потреби повністю задовольняється. Груповий показник поєднує одиничні показники та показує ступінь задоволення потреби загалом. Інтегральний показник — чисельна характеристика конкурентоспроможності товару, що є відношенням групового показника за технічними параметрами до групового показника за економічними параметрами. Визначивши інтегральний показник, його значення порівнюють із нормативним або із значенням інтегрального показника товару-зразка і роблять висновок про конкурентоспроможність товару.

До технічних параметрів конкурентоспроможності товару зараховують: класифікаційні параметри, які визначають належність виробу до певного виду, класу, типу продукції; конструктивні (характеристики конструкторсько-технічних рішень); нормативні (що відповідають міжнародним стандартам, правилам); ергономічні (гігієнічні, антропометричні, фізіологічні, психологічні тощо), які демонструють відповідність товару властивостям людського комплексу; естетичні, які характеризуються єдністю змісту і форми предмета.

Економічними параметрами вважають: енергомісткість та економічність у споживанні сировини на одиницю продукції або здійснюваної роботи; вартість сировини та експлуатаційних матеріалів, безвідходної технології; надійність, періодичність та вартість ремонтів, запасних частин; чисельність обслуговуючого персоналу, його кваліфікацію, рівень заробітної плати. Оцінювання потенційних можливостей окремих галузей економіки України щодо підвищення конкурентоспроможності дає змогу визначити опорні галузі і виробництва, які повинні взяти на себе провідну роль у розвитку економіки, а згодом і зайняти ключові місця в її структурі. Для України це, насамперед, переробні галузі матеріаловиробляючого комплексу (металургійна, хімічна, будівельних матеріалів), наукоємні й високотехнологічні галузі машинобудування та оборонної техніки, а також легкої і харчової промисловості. Багато підприємств цих галузей вже зарекомендували себе конкурентоспроможними суб'єктами зовнішнього ринку, але їх позиції поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми і коливання кон'юнктури на світовому ринку.

Підсилення конкурентних позицій в опорних галузях переробної промисловості може бути досягнуто тільки за умов істотного збільшення інвестиційних можливостей і нагромадження інноваційного потенціалу. Інвестиції загалом мають домінантне значення для галузей з підвищеною капіталоемністю, де економічні показники їх діяльності, власне ефективність, суттєво залежать від масштабів виробництва. Враховуючи, що в Україні переважна більшість галузей відповідає саме цим критеріям, проблема пошуку інвестиційних ресурсів набуває надзвичайного значення.

Конкурентоспроможність завжди визначається порівняно з іншими товарами, а також на основі рівня задоволення потреб потенційних споживачів. Рівень конкурентоспроможності оцінюють за допомогою системи одиничних, групових та інтегральних показників.

Інтегральний показник конкурентоспроможності товару щодо товару-зразка — це числова характеристика конкурентоспроможних товарів, що є відношенням групового показника за технічними параметрами до групового показника за економічними параметрами:

$$K = (I_{\text{нп}}, I_{\text{теп}}) / I_{\text{цс}},$$

де $I_{\text{нп}}$, $I_{\text{теп}}$ — груповий показник за нормативними та техніко-економічними параметрами; $I_{\text{цс}}$ — груповий показник ціни споживання.

Якщо $K < 1$, пропонований товар поступається товару-зразку; при $K > 1$, товар має вищу конкурентоспроможність.

Якщо метою оцінювання конкурентоспроможності товару є прийняття рішення щодо виведення його на ринок, прогнозована оцінка конкурентоспроможності товару така:

$K = 1,6$ і більше — дуже перспективна; $K = 1,40—1,59$ — перспективна;

$K = 1,20—1,39$ — малоперспективна;

$K = 1,00—1,19$ — неперспективна.

Конкурентоспроможність товару характеризується технічними, комерційними, організаційними та економічними параметрами. Кожна характеристика (одиничний показник якості товару) вимірюється у певній (специфічній) одиниці, а тому здебільшого показники непорівнянні між собою. Наприклад, колір автомобіля не можна порівнювати із силуетом, максимальною швидкістю чи часом гальмування. Як правило, показники якості засобів виробництва пов'язані з якістю продукту, що виробляється. За наявності такого зв'язку питання про порівняльне оцінювання переходить зі сфери засобів виробництва у сферу споживчих товарів.

Обираючи альтернативні способи задоволення потреб, необхідно дотримуватись єдності мети. Єдність мети є основою порівняння й оцінювання.

Розглядаючи економічний потенціал національної економіки України (спираючись на дані попередніх розділів), серед домінуючих галузей слід назвати хімічну промисловість (виробництво добрив), металургію (виробництво чавуну), машинобудівний комплекс (автомобільна галузь та виробництво станків), харчова промисловість (сирна продукція). Враховуючи головних торговельних партнерів України та спрямування експортно-імпортних потоків цих галузей, для визначення конкурентоспроможності проводиться порівняльна характеристика за інтегральними розрахунками товарів, вироблених в Україні, Російській Федерації та Німеччині як однієї з країн Європейського Союзу.

З метою розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності двох автомобілів виробництва України: Daewoo Lanos і Daewoo Matis (табл. 4.1 і 4.2) слід провести маркетингове дослідження за допомогою методу експертних оцінок, які наведено в балах від 0 до 8. Значущість показника підвищується.

Таблиця 4.1

Експертна оцінка автомобіля Daewoo Lanos (продукт еталон)

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Зовнішній вигляд моделі	5	4	6	5	4	6	3	4,7
Шлях гальмування	2	3	2	2	3	3	4	2,7
Максимальна швидкість	5	6	5	7	6	5	6	5,7
Рівень зовнішнього шуму	4	5	4	4	5	7	6	5,0
Стан салону	3	3	3	2	3	2	2	2,57
Витрати палива	2	2	3	2	3	2	2	2,28
Собівартість	55 000 грн							
Ціна випуску	60 000 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості за формулою:

$$K = \frac{\sum_{m=1}^n (\hat{A}_{mj} \div \hat{A}_{cj})}{n}, \quad (4.2)$$

де n — кількість експертів; m — кількість параметрів товару, B — показники експертів.

Отже:

$$K_1 = 4,7 / 23 = 0,20.$$

$$K_2 = 2,7 / 23 = 0,12.$$

$$K_3 = 5,7 / 23 = 0,24.$$

$$K_4 = 5 / 23 = 0,22.$$

$$K_5 = 2,57 / 23 = 0,11.$$

$$K_6 = 2,28 / 23 = 0,10.$$

Найбільш пріоритетним показником можна визначити $K_3 = 0,24$.

Таблиця 4.2

Експертна оцінка автомобіля Daewoo Matis

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Зовнішній вигляд моделі	4	2	3	4	5	4	3	2,5
Шлях гальмування	2	3	2	4	3	2	4	2,9
Максимальна швидкість	4	3	3	5	4	3	2	3,4
Рівень зовнішнього шуму	4	3	2	3	4	4	4	3,4
Стан салону	3	3	3	3	4	2	3	3
Витрати палива	2	2	3	2	3	2	3	2,4
Собівартість	45 000 грн							
Ціна випуску	48 000 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості за формулою (4.2): $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,16$; $K_3 = 0,19$; $K_4 = 0,19$; $K_5 = 0,17$; $K_6 = 0,13$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити $K_3 = 0,19$.

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками (формула 4.3):

$$I_{\text{д.а.і.}} = \sum_1^n a_i \frac{P_i}{P_{0i}}, \quad (4.3)$$

де a_i — коефіцієнт вагомості i -го параметра (визначається за допомогою експертних оцінок); P_i , P_{0i} — абсолютне значення i -го технічного параметра виробу, відповідно, порівнюваного й базового; n — кількість технічних параметрів.

Підставляючи числові дані, отримаємо:

$$I_{т.е.п.} = 0,20 \times 2,5 / 4,7 + 0,16 \times 2,9 / 2,7 + 0,24 \times 3,4 / 5,7 + 0,22 \times 3,4 / 5 + \\ + 0,17 \times 3 / 2,57 + 0,13 \times 2,4 / 2,28 = 2,3.$$

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{i.\bar{n}} = \sum_{j=1}^m \frac{(C_i \ddot{O}_i)_j}{(C_{0i} \ddot{O}_{0i})_j}, \quad (4.4)$$

де m — кількість економічних параметрів; C_i, C_{0i} — вартісне вираження витрат на виробництво товару; $\ddot{O}_i, \ddot{O}_{0i}$ — ціна реалізації порівнюваного і базового товарів.

Підставляючи числові значення, отримаємо:

$$I_{ц.с.} = 45000 \times 480000 / 55000 \times 60000 = 1,53.$$

Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності одного автомобіля порівняно з іншим:

$$K = 2,3 / 1,53 = 1,5.$$

Це свідчить, що автомобіль Daewoo Matis має більшу конкурентоспроможність, ніж автомобіль Daewoo Lanos, що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни, проте різниця в їх конкурентоспроможності є незначною.

Із метою детального вивчення показників конкурентоспроможності проведемо порівняння продукції автомобільного комплексу не лише України, а і Російської Федерації та країни — члена Європейського Союзу — Німеччини.

Для розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності двох автомобілів виробництва Російської Федерації Lada Calina і Niva Chevrolet (табл. 4.3 і 4.4) слід провести маркетингове дослідження за допомогою методу експертних оцінок, які наведено в балах від 0 до 8. Значущість показника підвищується.

Таблиця 4.3

Експертна оцінка автомобіля Lada Calina (еталон)

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зовнішній вигляд моделі	6	5	4	5	3	2	4	4,1
Шлях гальмування	2	3	4	4	3	2	2	2,9

Закінчення таблиці 4.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Максимальна швидкість	4	3	2	4	3	3	3	3
Рівень зовнішнього шуму	4	4	4	5	6	7	4	4,6
Стан салону	4	3	2	2	2	3	2	2,6
Витрати палива	5	4	3	2	3	2	2	3
Собівартість	50 000 грн							
Ціна випуску	56 000 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,20$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,15$; $K_4 = 0,22$; $K_5 = 0,13$; $K_6 = 0,15$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити $K_4 = 0,22$.

Таблиця 4.4

Експертна оцінка автомобіля Niva Chevrolet

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Зовнішній вигляд моделі	4	2	3	4	3	4	3	3,3
Шлях гальмування	5	3	4	4	3	5	4	3,7
Максимальна швидкість	4	3	3	4	4	3	2	3,3
Рівень зовнішнього шуму	4	4	5	6	7	4	3	4,7
Стан салону	3	4	3	3	4	3	2	3,2
Витрати палива	3	3	2	3	2	3	3	2,7
Собівартість	90 000 грн							
Ціна випуску	100 000 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,16$; $K_2 = 0,17$; $K_3 = 0,16$; $K_4 = 0,23$; $K_5 = 0,15$; $K_6 = 0,13$.

Найбільш пріоритетним показником можна вважати $K_4 = 0,23$.

Розраховуємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками (формула 4.3):

$$I_{т.е.п.} = 0,20 \times 3,3 / 4,1 + 0,17 \times 3,7 / 2,9 + 0,16 \times 3,3 / 3 + 0,23 \times 4,7 / 4,6 + 0,15 \times 3,2 / 2,6 + 0,15 \times 2,7 / 3 = 1,1.$$

Підраховуємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{ц.с.} = 100000 \times 900000 / 50000 \times 56000 = 3,2.$$

Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності одного автомобіля порівняно іншим:

$$K = 1,1 / 3,2 = 0,34.$$

Це свідчить, що автомобіль Niva Chevrolet має меншу конкурентоспроможність, ніж автомобіль Lada Calina, що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни.

Цікавими є розрахунки щодо автопродукції провідних держав Європейського Союзу, а саме — Німеччини, між двома марками автомобілів «внутрішнього» виробництва (табл. 4.5, 4.6).

Таблиця 4.5

Експертна оцінка автомобіля Opel Corsa 2006 р. в. (еталон)

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Зовнішній вигляд моделі	9	9	10	9	10	9	10	9,4
Шлях гальмування	9	8	7	8	7	9	10	8,3
Максимальна швидкість	10	9	8	7	9	10	8	8,7
Рівень зовнішнього шуму	10	9	8	7	9	10	9	8,6
Стан салону	9	9	10	9	9	10	10	9,4
Витрати палива	9	8	9	10	9	8	9	8,6
Собівартість	280 000 грн							
Ціна випуску	320 000 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,18$; $K_2 = 0,16$; $K_3 = 0,17$; $K_4 = 0,16$; $K_5 = 0,18$; $K_6 = 0,16$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити $K_5 = 0,18$.

Таблиця 4.6

Експертна оцінка автомобіля Opel Corsa 2008 р. в.

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Зовнішній вигляд моделі	9	8	10	9	7	8	9	8,6
Шлях гальмування	10	8	9	9	9	10	9	8
Максимальна швидкість	10	10	9	10	9	9	10	9
Рівень зовнішнього шуму	10	10	9	8	7	8	9	9,6
Стан салону	10	10	10	10	10	9	9	9,7
Витрати палива	9	9	8	9	9	10	9	9
Собівартість	360 000 грн							
Ціна випуску	400 000 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,16$; $K_2 = 0,15$; $K_3 = 0,17$; $K_4 = 0,18$; $K_5 = 0,18$; $K_6 = 0,18$.

Найбільш пріоритетним показником є $K_5 = 0,218$.

Груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками буде таким:

$$I_{т.е.п.} = 0,18 \times 8,6 / 9,4 + 0,16 \times 8 / 8,3 + 0,17 \times 9 / 8,7 + 0,18 \times 9,6 / 8,6 + \\ + 0,18 \times 9,7 / 9,4 + 0,18 \times 9 / 8,6 = 1.$$

Груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками буде дорівнювати:

$$I_{ц.с.} = 360000 \times 400000 / 280000 \times 320000 = 1,6.$$

Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності одного автомобіля порівняно з іншим:

$$K = 1/1,6 = 0,63.$$

Це свідчить, що автомобіль Opel Corsa 2008 р. в. має меншу конкурентоспроможність, ніж автомобіль Opel Corsa 2006 р. в., що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни.

Визначивши інтегральні показники конкурентоспроможності продукції автомобілебудування України, Російської Федерації і Німеччини, можна наголосити, що вони сильно залежать від цінового рівня, якщо порівнювати лише техніко-економічні показники, то конкурентоспроможність автомобілів буде протилежною, а саме — Opel Corsa 2008 р. в. буде конкурентоспроможнішим, ніж Opel Corsa 2006 р. в. в Німеччині, Niva Chevrolet — вагоміша на російському ринку автомобілів, ніж автомобіль Lada Calina, і на ринку України Daewoo Lanos і Daewoo Matis є майже однаковими за своїми показниками конкурентоспроможності.

Якщо порівняти показники провідних вітчизняних марок із різних країн між собою, результат буде наступним: українське авто Daewoo Matis (взяте як еталон) та російський автомобіль Lada Calina мають показник за техніко-економічними показниками 2,8, а за економічними — 1,3. Як результат, показник конкурентоспроможності становить 2,2, що підтверджує той факт, що Lada Calina

має більшу конкурентоспроможність за Daewoo Matis, що пояснюється як техніко-економічними показниками, так і помірною ціновою політикою.

При порівнянні українського авто Daewoo Matis (взятого як еталон) та німецького авто Opel Corsa 2006 р. в., показник за техніко-економічними показниками становили 2,36, а за економічними — 41,5. Загальний показник конкурентоспроможності — 0,057, що підтверджує абсурдність порівняння вітчизняного товару та іноземного, їх незрівнянність за всіма показниками і безперечний програш української автомобільної продукції.

Ці розрахунки можна підтвердити особливостями розвитку сучасних світогосподарських процесів та деякими статистичними даними. Властивості сучасної глобалізації визначаються такими сферами економіки, як автомобілебудування, авіабудування, виробництво офісної техніки, фармацевтика, тобто галузями, які вимагають інформаційно-технологічного розвитку. І в той самий час, наприклад, виробництво харчових продуктів залишається переважно локалізованим у національних межах. Наведемо деякі статистичні дані. Вартість світового експорту продукції видобувної промисловості становила на 2007 р. 1 280 639 млн дол. США, в той час як вартість експорту для України — 5649 млн дол. США, вартість світового експорту машин і транспортного обладнання — 3 473 766 млн дол. США, в т. ч. автомобільної продукції — 847 240 млн дол. США. Для України ці показники становлять 4442 млн та 214 млн дол. США відповідно. Частка України у світовому експорті продукції видобувної промисловості — 0,4%, а автомобільної продукції — лише 0,03%.

Як зазначено вище, серед провідних галузей економіки України слід виокремити не лише автомобільну, а й хімічну та комплекс АПК. Для зручності дослідження можна провести розрахунки інтегральних показників конкурентоспроможності для хімічної промисловості, а саме — виробництва простих мінеральних добрив, та галузі АПК — виробництва твердих сирів.

Для початку зупинимось на хімічній промисловості, від розвитку якої, як і від розвитку машинобудування, значною мірою залежить науково-технічний

прогрес. Хімічний комплекс істотно впливає на рівень і темпи розвитку економіки загалом. В Україні він представлений низкою підприємств, серед яких ВАТ «Сумихіпром» (табл. 4.7) та ЗАТ «Кримський ТИТАН» (табл. 4.8). ВАТ «Сумихіпром» взятий як еталон для розрахунків.

Таблиця 4.7

Експертна оцінка простих мінеральних добрив

ВАТ «Сумихіпром» (еталон)

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Асортимент культур, що обробляються	10	9	9	10	10	10	9	9,6
Спосіб застосування	10	8	9	7		8	9	8,7
Побічні ефекти від застосування	10	9	7	8	7	9	8	8,3
Позитивний ефект	9	9	8	7	8	9	8	8
Наявність елементів, що негативно впливають на стан людини	7	7	8	9	9	10	8	8,3
Собівартість за 50 кг	1600 грн							
Ціна випуску за 50 кг	1780 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,15$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна вважати 0,14.

Таблиця 4.8

Експертна оцінка простих мінеральних добрив

ЗАТ «Кримський ТИТАН»

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Асортимент культур, що обробляються	9	9	10	8	9	10	9	9,2
Спосіб застосування	8	7	7	8	7	8	9	7,7
Побічні ефекти від застосування	10	9	8	7	9	8	7	8,4
Позитивний ефект	9	8	7	6	8	9	9	8,2
Наявність елементів, що негативно впливають на стан людини	8	7	6	7	8	10	9	7,9
Собівартість за 50 кг	3000 грн							
Ціна випуску за 50 кг	3750 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником є 0,14.

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками:

$$I_{т.е.п.} = 0,14 \times 9,2 / 9,6 + 0,14 \times 7,7 / 8,7 + 0 \times 8,4 / 8 + 0,14 \times 7,9 / 8,3 + 0,14 \times 8,2 / 8 = 0,7.$$

Розраховуємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{ц.с.} = 3000 \times 3750 / 1780 \times 1600 = 4.$$

Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності продукції одного виробника щодо іншого:

$$K = 0,7 / 4 = 0,18.$$

Це свідчить, що прості мінеральні добрива, які виробляє ВАТ «Суміхімпром», є більш конкурентоспроможними, ніж продукція ЗАТ «Кримський ТИТАН», що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни.

Із метою детального вивчення показників конкурентоспроможності проведемо порівняння продукції хімічного комплексу не лише України, а і Російської Федерації та Німеччини.

Для розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності продукції хімічної промисловості виробництва ВАТ «Аммофос» Російської Федерації та ВАТ «Сильвініт» (табл. 4.9 і 4.10) слід провести маркетингове дослідження за допомогою методу експертних оцінок, які наведено в балах від 0 до 10. Значущість показника підвищується.

Таблиця 4.9

Експертна оцінка простих мінеральних добрив ВАТ «Аммофос» (еталон)

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Асортимент культур, що обробляються	9	7	6	7	6	5	6	6,6
Спосіб застосування	8	7	6	7	5	4	6	6,2
Побічні ефекти від застосування	9	7	6	5	8	9	7	7,3

Закінчення таблиці 4.9

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Позитивний ефект	7	6	7	9	8	7	6	6,3
Наявність елементів, що негативно впливають на стан людини	6	5	4	6	7	8	9	6,4
Собівартість за 50 кг	2800 грн							
Ціна випуску за 50 кг	3880 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,15$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна вважати 0,14.

Таблиця 4.10

Експертна оцінка простих мінеральних добрив ВАТ «Сильвініт»

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Асортимент культур, що обробляються	6	5	4	3	4	5	4	4,4
Спосіб застосування	3	4	5	6	7	8	9	6
Побічні ефекти від застосування	7	6	5	6	7	8	8	6,7
Позитивний ефект	8	7	5	4	3	4	5	5,2
Наявність елементів, що негативно впливають на стан людини	8	6	4	5	6	6	7	6
Собівартість за 50 кг	3200 грн							
Ціна випуску за 50 кг	4500 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником є 0,14.

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками:

$$I_{т.е.п.} = 0,14 \times 4,4 / 4,6 + 0,14 \times 6 / 6,2 + 0,14 \times 6,7 / 7,3 + 0,14 \times 5,2 / 6,3 + 0,14 \times 6 / 6,4 = 0,63.$$

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{ц.с.} = 3200 \times 4500 / 2800 \times 3880 = 1,3.$$

Обчислюємо безпосередньо показники конкурентоспроможності продукції одного виробника відносно продукції іншого:

$$K = 0,63 / 1,3 = 0,5.$$

Це свідчить, що прості мінеральні добрива, які виробляє ВАТ «Аммофос», більш конкурентоспроможні, ніж продукція ВАТ «Сильвініт», що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни.

Таблиця 4.11

**Експертна оцінка простих мінеральних добрив
німецького підприємства «Хімбут» (еталон)**

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Асортимент культур, що обробляються	7	10	9	8	7	9	8	8,3
Спосіб застосування	7	9	8	9	10	9	7	7,6
Побічні ефекти від застосування	8	9	8	9	10	8	9	8,7
Позитивний ефект	9	10	7	9	6	7	7	7,9
Наявність елементів, що негативно впливають на стан людини	9	9	8	9	9	8	9	8,7
Собівартість за 50 кг	4000 грн							
Ціна випуску за 50 кг	5600 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Таблиця 4.12

**Експертна оцінка простих мінеральних добрив
німецького підприємства «Хімпром»**

Характеристика	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Асортимент культур, що обробляються	8	8	9	10	8	7	9	8,4
Спосіб застосування	9	10	8	9	9	8	9	8,6
Побічні ефекти від застосування	10	9	8	8	7	9	9	8,6
Позитивний ефект	10	8	9	10	9	7	8	8,7
Наявність елементів, що негативно впливають на стан людини	9	8	7	7	8	7	8	8,9
Собівартість за 50 кг	5000 грн							
Ціна випуску за 50 кг	6200 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником є 0,14.

Розраховуємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками:

$$I_{\text{т.е.п.}} = 0,14 \times 8,4 / 8,3 + 0,14 \times 8,6 / 7,6 + 0,14 \times 8,6 / 8,7 + \\ + 0,14 \times 8,7 / 7,9 + 0,14 \times 8,9 / 8,7 = 0,7.$$

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{\text{ц.с.}} = 6200 \times 5000 / 5600 \times 4000 = 1,4.$$

Обчислюємо показник конкурентоспроможності продукції німецьких підприємств «Хімпром» та продукції «Хімбут»:

$$K = 0,7 / 1,4 = 0,5.$$

Це свідчить, що прості мінеральні добрива, які виробляє німецьке підприємство «Хімбут», більш конкурентоспроможні, ніж продукція підприємства «Хімпром», що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни.

Якщо порівняти показники провідних вітчизняних марок із різних країн між собою, результат буде таким: українське ВАТ «Сумихімпром» (взяте як еталон) та російське ВАТ «Амморфос» мають коефіцієнт за техніко-економічними показниками 0,54, а за економічними — 3,8. Як результат, показник конкурентоспроможності становить 0,14, що підтверджує той факт, що українське підприємство має більшу конкурентоспроможність, ніж російське, що пояснюється як техніко-економічними показниками, так і помірною ціновою політикою.

Порівнюючи українське підприємство ВАТ «Сумихімпром», взяте як еталон та німецьке «Хімбут», коефіцієнт за техніко-економічними показниками становить 0,65, а за економічними — 7,9. Загальний показник конкурентоспроможності — 0,8, що пояснюється як техніко-економічними показниками, так і помірною ціновою політикою в цій галузі.

У товарній продукції народногосподарського комплексу на хімічну промисловість припадає 69%, нафтохімічну — 23,3%, хіміко-фармацевтичну — 7,7%. Фактично в кожній області України розташовані підприємства хімічного комплексу. За обсягами виробництва продукції провідне місце в Україні посідають області: Дніпропетровська — 17,6%; Луганська — 13,6%; Київська — 9,7%; Одеська — 9,2%; м. Київ — 6,8%; Донецька — 6,8%; Івано-Франківська — 6,7%; Чернігівська — 5,9%. Проте підприємства хімічного комплексу в останні роки працюють у складних умовах неплатоспроможності споживачів продукції, нестачі обігових коштів, обмеження в постачанні енергоносіїв, різкого спаду інвестиційної діяльності, що призвело до обвального падіння обсягів продукції.

Головні проблеми розвитку комплексу полягають в такому:

— відсутність або недостатність важливих сировинних ресурсів (нафта, природний газ, фосфати, віскозна целюлоза, каучук, напівфабрикати, субстанції для ліків тощо);

— загальний спад промислового виробництва;

— низькі технічний та технологічний рівні виробництва, хронічне недозавантаження виробничих потужностей і неконкурентоспроможність продукції більшості підгалузей комплексу;

— висока матеріало- та енергоємність при майже монопольній залежності від імпорту енергоносіїв;

— неефективна галузева структура: переважають фондо- та енергоємні виробництва, дуже низький рівень наукоємних технологій і виробництв, відсутність завершених технологічних циклів продукції кінцевого споживання;

— негативний вплив на природне середовище в районах високої концентрації хімічних і нафтохімічних виробництв.

Проводячи дослідження конкурентоспроможності національного виробництва, слід розглянути харчову галузь промисловості (додаток М), яка є однією з провідних у промисловості України, після чорної металургії, даючи більш як 17% промислової продукції України. Харчова промисловість має складну структуру, об'єднуючи понад 20 галузей, що виробляють продукти

харчування. Для галузей харчової промисловості характерна певна невідповідність переробних потужностей наявній сировинній базі, тому велика частина продукції не переробляється. Необхідне будівництво оснащених новітнім обладнанням невеликих підприємств, які могли б швидко переорієнтуватися на випуск високоякісної, конкурентоспроможної продукції. Представлені в додатку М розрахунки підтверджують домінування кондитерської промисловості України як однієї з найважливіших галузей харчової промисловості. Обсяг виробництва кондитерської промисловості станом на перше півріччя 2012 р. дорівнює 3% ВВП країни. Частка України на світовому ринку (93 млрд дол.) сягає 1%. Експорт кондитерської продукції здійснюється до 46 країн світу, у т. ч. до ЄС (Німеччина), РФ. Для укріплення експортних позицій України в кондитерській промисловості необхідно створити і підтримувати сприятливі економічні умови для її підприємств (рис. 4.1).

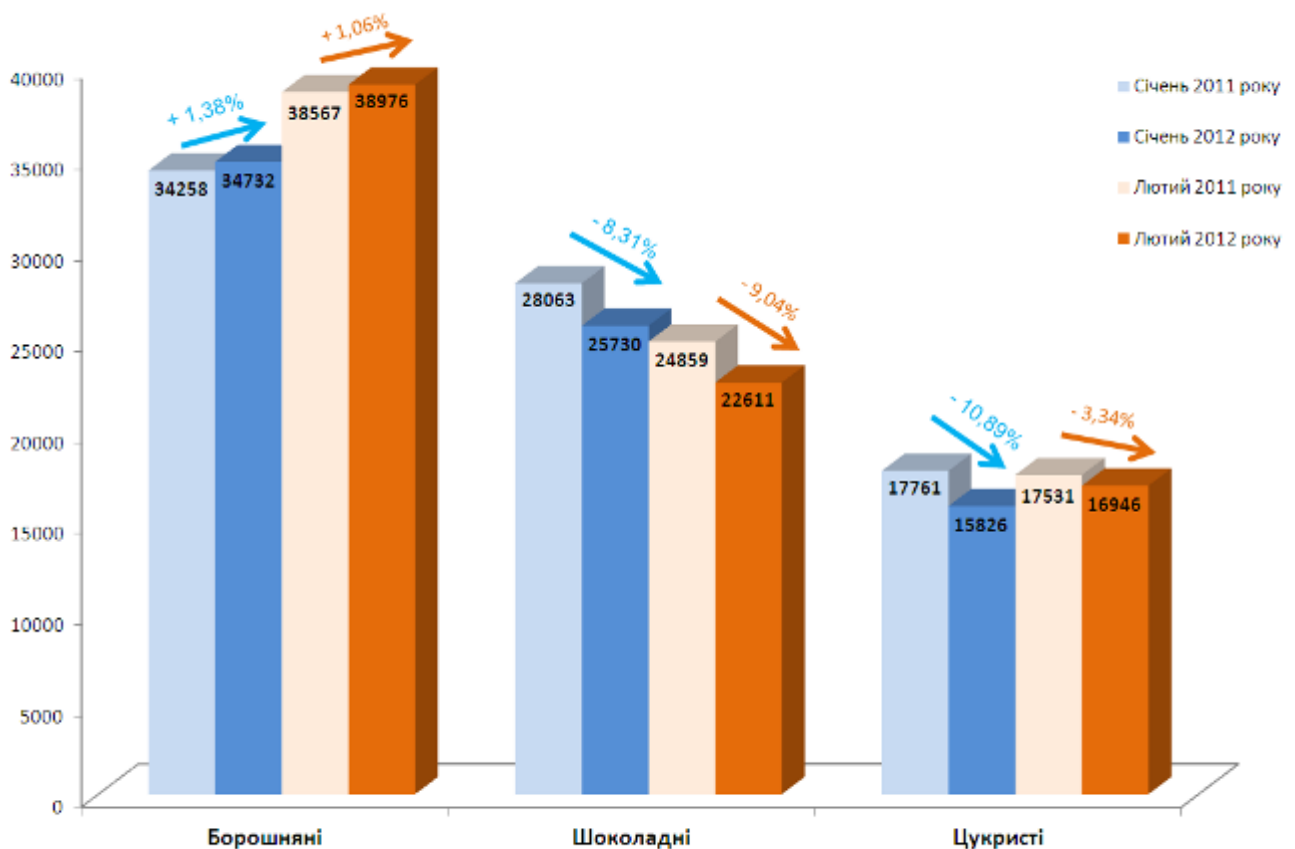


Рис. 4.1. Динаміка виробництва кондитерських виробів в Україні по групах за два місяці 2012 р. порівняно із попереднім періодом, тонн

Скорочення виробництва відбувається на фоні підвищення вартості експорту кондитерської продукції, який в 2011 р. становив 1,1 млрд дол. США. Це підтверджує суттєвий вплив внутрішньоекономічних факторів на виробництво і споживання продукції. Зростання експорту в 2011 р. відбулося за всіма видами кондитерської продукції, а найбільше — за борошняною групою. Так, експорт цукристих кондитерських виробів у вартісних показниках за 2011 р. збільшився на 5%, шоколадних — на 11%, а борошняних — на 34% (рис. 4.2).

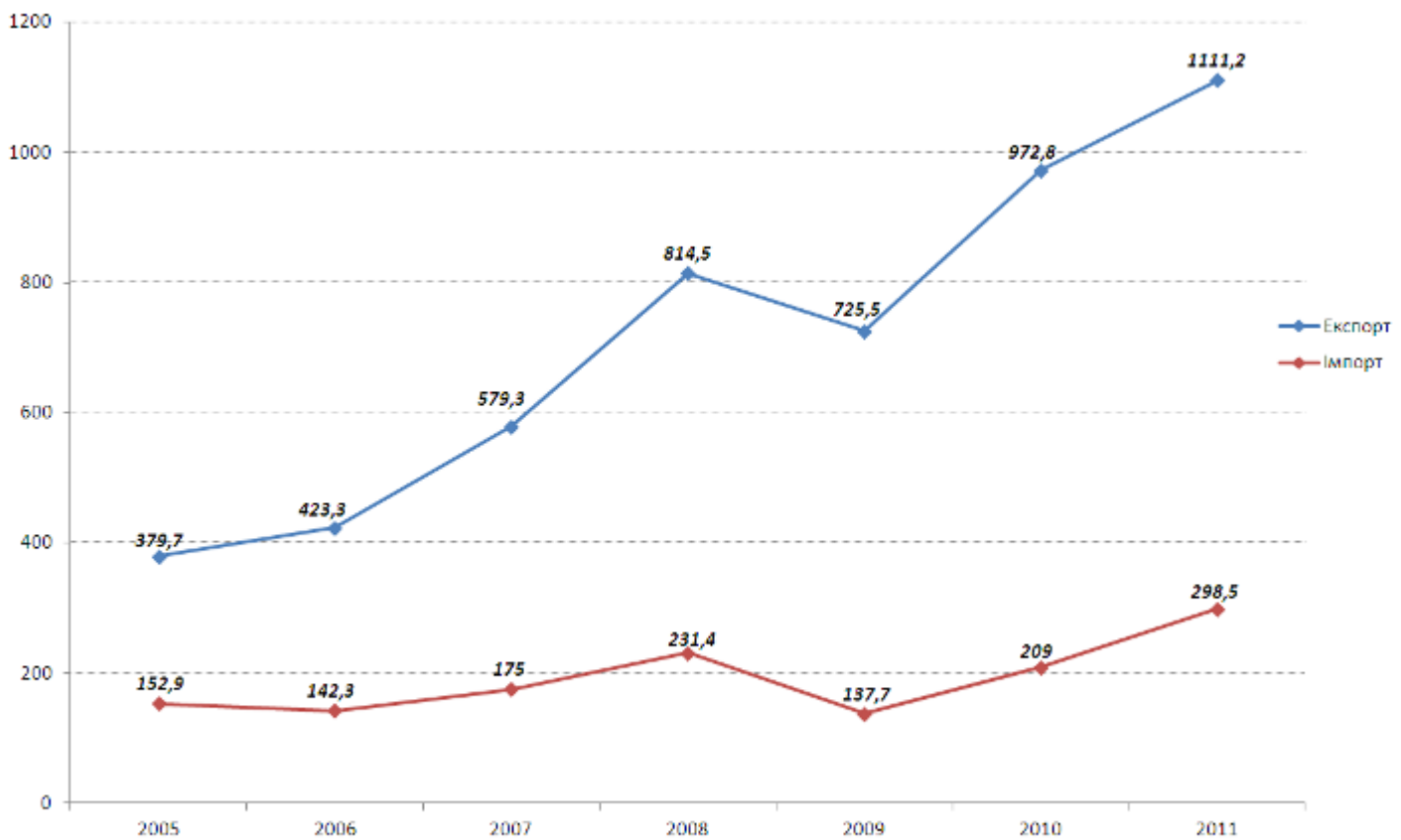


Рис. 4.2. Динаміка зовнішньої торгівлі України кондитерськими виробами в грошовому виразі за 2005—2011 рр., млн дол. США

Зростання експортних поставок продовжилося і в 2012 р.: на 17% в січні та на 11% в лютому порівняно з відповідними місяцями 2011 р. Основним імпортером української кондитерської продукції залишається Російська Федерація, до якої надходить 56,8% експорту. На країни СНД, загалом, припадає більше 83% українського експорту кондитерської продукції (рис. 4.3).

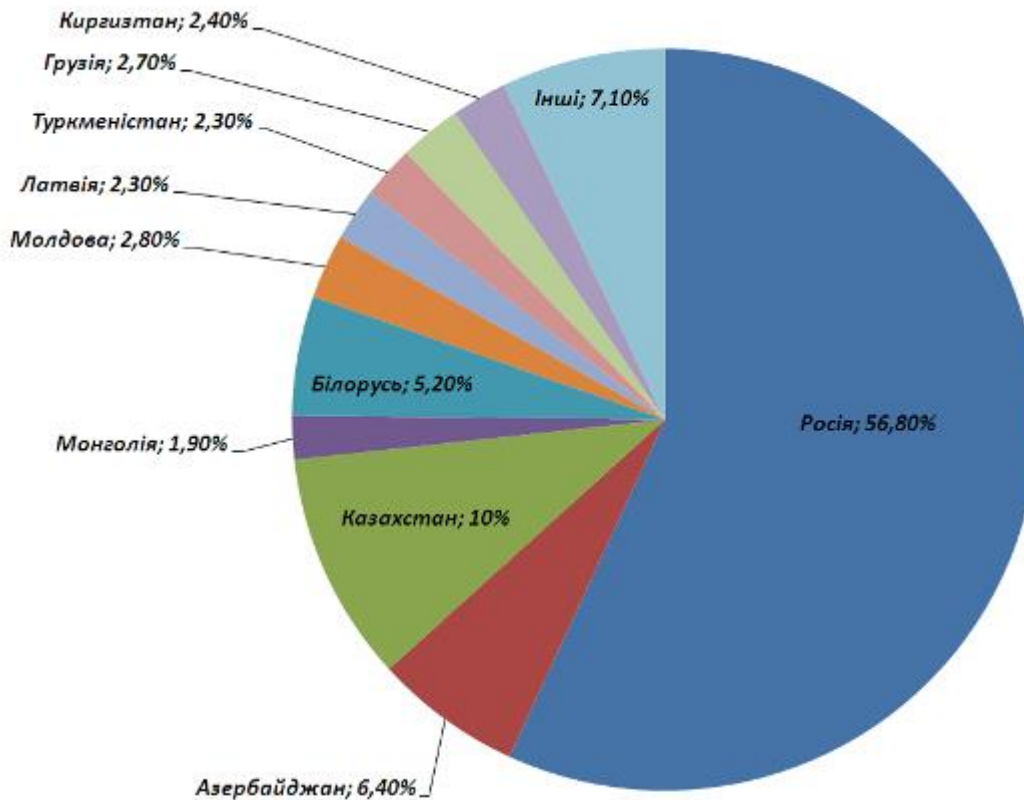


Рис. 4.3. Структура експорту кондитерської продукції з України за січень 2012 року

Водночас зі зростанням експорту збільшувався імпорт кондитерських виробів в Україну. Основне зростання відбулось по імпорту шоколадних виробів із країн ЄС. У 2011 р. загальне збільшення імпорту кондитерських виробів в Україну становило 42,8% порівняно з 2010 р. Така сама тенденція збереглась і в 2012 р. — за два місяці імпортовано на 14,3% більше, ніж за відповідний період 2011 р. Основний обсяг поставок кондитерських виробів в Україну, традиційно, походить із Російської Федерації та ЄС, на котрі припадає 94,38% загального імпорту кондитерської продукції в Україну (рис. 4.4).

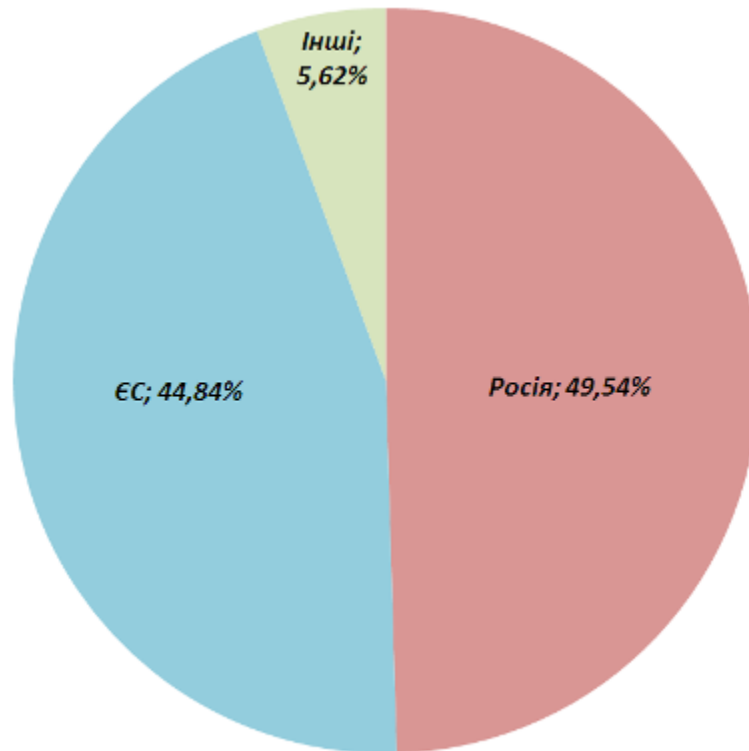


Рис. 4.4. Структура імпорту кондитерської продукції в Україну за січень 2012 року

З початку 2012 р. Європейський Союз значно наростив обсяги поставок кондитерської продукції в Україну та збільшив свою частку присутності на українському ринку. Помітною є диспропорція в українській зовнішній торгівлі кондитерськими виробами. Так, приблизно половина імпорту кондитерських виробів до України припадає на країни ЄС, хоча до Європейського Союзу Україна постачає лише 5,01% від загального експорту кондитерської продукції (рис. 4.5).

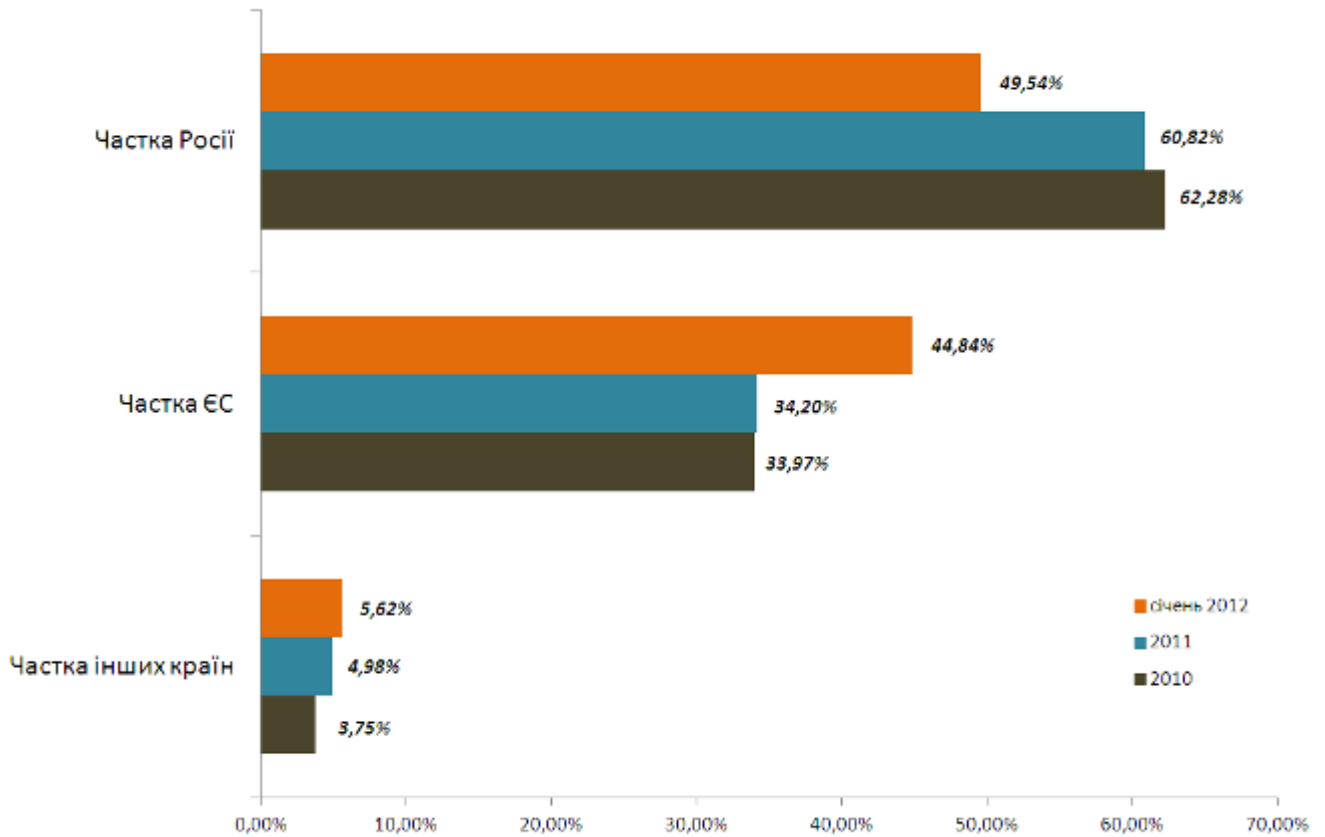


Рис. 4.5. Динаміка зміни частки основних імпортерів у структурі імпорту кондитерських виробів в Україну за 2010 — січень 2012 р.

Українські підприємства почали модернізуватися та освоювати випуск нових видів продукції, зокрема шоколадної. До цього компанії існували за рахунок старого, ще радянського асортименту. Динаміка впровадження технологій та інноваційних проектів підтверджує провідні позиції шоколадної та цукрової продукції України на зовнішніх ринках. В табл. 4.13 і 4.14 представлено індекси техніко-економічних та цінових показників продукції кондитерської галузі (шоколадної та цукрової промисловості), які дають можливість зарахувати продукцію цих галузей до конкурентоспроможних українських товарів.

Таблиця 4.13

**Індекси техніко-економічних та цінових показників продукції
кондитерської галузі (шоколадні вироби)**

Країна	Підприємство	Індекс техніко- економічних показників	Індекс цінових показників	Коефіцієнт конкурентоспроможності
Україна	ДК «Кондитерська корпорація “Рошен”»	2,4	0,90	2,66
Росія	ОАО «РОТ ФРОНТ»	1,7	0,91	1,9
Китай	GUANGZHOU SOUTHSTAR MACHINE FACILITIES CO., LTD	1,1	0,93	1,1
Німеччина	Heinrich Karow Nachf. KG	2,2	0,9	2,1

Примітка. Розраховано автором за даними офіційного сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://me.kmu.gov.ua>).

Таблиця 4.14

**Індекси техніко-економічних та цінових показників продукції
кондитерської галузі (цукрові вироби)**

Країна	Підприємство	Індекс техніко- економічних показників	Індекс цінових показників	Коефіцієнт конкурентоспроможності
Україна	ДК «Кондитерська корпорація «Рошен»	2,2	0,90	2,5
Росія	ОАО «РОТ ФРОНТ»	1,7	0,91	1,9
Китай	GUANGZHOU SOUTHSTAR MACHINE FACILITIES CO., LTD	1,1	0,93	1,1
Німеччина	Heinrich Karow Nachf. KG	2,0	0,9	2,0

Примітка. Розраховано автором за даними офіційного сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://me.kmu.gov.ua>).

Крім того, неможливо не звернути увагу на такі важливі ланки промисловості України, як важке машинобудування та металургія. У металургійній галузі порівнювалось виробництво чавуну між українськими

металургійними комбінатами: Азовсталь, Дніпроспецсталь; російськими металургійними підприємствами: Іжевський металургійний завод, Златоусовський металургійний завод; китайськими металургійними заводами: ООО «All Minmetal International LTD», «Anshan Iron and Steel Group Corporation» та німецькими: «Salzgitter Mannesmann International GMBH», «Scholz Recycling GMBH». Результати представлено в табл. 4.15.

Таблиця 4.15

**Індекси техніко-економічних та цінових показників продукції
металургійної промисловості (чавуну)**

Країна	Підприємство	Індекс техніко-економічних показників	Індекс цінових показників	Коефіцієнт конкурентоспроможності
Україна	Азовсталь	1,8	0,9	2
Росія	Іжевський металургійний завод	1,6	0,86	1,86
Китай	All Minmetal International LTD	1,4	0,92	1,5
Німеччина	Scholz Recycling GMBH	1,1	0,97	1,1

Примітка. Розраховано автором за даними офіційного сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://me.kmu.gov.ua>).

Розрахунки дають можливість констатувати конкурентоспроможність продукції України, Російської Федерації, КНР та незначне відставання продукції Німеччини. Це пояснюється відносно високими техніко-економічними та помірними ціновими показниками для продукції України та Російської Федерації та високими ціновими показниками німецької продукції. Слід зазначити, що до техніко-економічних показників зараховують не лише якість продукції та ступінь її споживання, а витрати на процеси виробництва (енергоємність, витрати залізної руди та ін.).

Цікавими є показники оцінювання галузі важкого машинобудування (виробництва станків) (табл. 4.16).

**Індекси техніко-економічних та цінових показників продукції
важкого машинобудування (верстати)**

Країна	Підприємство	Індекс техніко- економічних показників	Індекс цінових показників	Коефіцієнт конкурентоспроможності
Україна	Новокраматорський машинобудівний завод	2,4	0,90	2,66
Росія	Анжевський машинобудівний завод	1,9	0,99	1,9
Китай	Хенанська компанія дорожньо-мостової та важкої промисловості «Лімін»	3,1	0,93	3,3
Німеччина	Аугсбурзький машинобудівний завод	2,3	0,9	2,5

Примітка. Розраховано автором за даними офіційного сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://me.kmu.gov.ua>).

Із табл. 4.16 видно, що найбільш конкурентоспроможною є продукція виробництва України і Китаю, це пояснюється насиченістю ринку товарами цих виробників та відносно низькими ціновими показниками. Якщо розглядати на основі зазначеної методики інтегральні показники конкурентоспроможності української продукції на ринках зарубіжних країн, то ситуація є такою. На ринку металопродукції Російської Федерації панівні позиції займають вітчизняна (тобто російська) продукція за індексом 3,3, на другому місці — українська продукція (2,5), далі експорт Китаю (2,4), німецький експорт має коефіцієнт конкурентоспроможності 2. Такі показники підтверджують статус металургії як провідної галузі в спеціалізації як Росії, так і України, що не дає можливості утвердитися на цих ринках китайській продукції. І це попри те, що найбільшим у світі виробником сталі є Китай, на 2-му місці — Японія, на 3-му — США, на 4-му — Росія. Україна перебуває на 7-му місці, при цьому її частка у світовому виробництві відносно стабільно збільшується.

У регіональній структурі експорту металу з України перше місце посідають країни Південно-Східної Азії (27%). Відомо, що одним із факторів введення торгових обмежень для української металопродукції є її реекспорт країнами третього світу, а також неузгодженість дій дрібних українських експортерів. У зв'язку з цим існує нагальна потреба в розробленні мережевої моделі взаємодії металотрейдерських структур України й іноземних компаній, які імпортують вітчизняну продукцію, побудові системи індикаторів можливого реекспорту української металопродукції, а також створенні економіко-правових умов для підвищення відповідальності металотрейдерських структур України за угоди, що потенційно тягне за собою реекспорт і торгові обмеження.

Структурна роль металургії в економіці прекрасно відома, тому в більшості промислово розвинутих країн ринки металургійної продукції належать до регульованих, а національні виробники користуються підтримкою держави. Така увага держави необхідна і українським металургам. Слід розробити антидемпінгові заходи, що відповідають світовим стандартам, та досягти того, щоб державні органи управління прогнозували ситуацію на світових ринках, узгоджуючи і координуючи експортну діяльність підприємств України. Необхідно провести інвентаризацію потужностей і визначити ті, що забезпечать продукцією для цих ніш. Слід оптимізувати обсяги експорту енергоємних видів продукції з низькою часткою доданої вартості і стимулювати підвищення випуску продукції з високою доданою вартістю, зокрема, розширити експорт високоякісних марок сталі.

Завдання закріплення вітчизняних металургійних підприємств на зовнішніх ринках залишається актуальним, однак воно вимагає вирішення цілого комплексу проблем, у т. ч. підвищення якості пропонованої ринку продукції, освоєння нових видів продукції, формування сучасної розвинутої збутової мережі й обґрунтованої маркетингової стратегії, організацію збутових центрів і високоякісного сервісного обслуговування, координацію дій виробників-експортерів та органів влади.

Особливе місце в структурі національної економіки України займає авіакосмічна галузь. Проводити оцінювання її конкурентоспроможного рівня

через розрахунок інтегральних індексів неможливо, тому що, з одного боку, деяка продукція не має аналогів у світі, а з іншого, слід враховувати технічно-інноваційне забезпечення самих національних економік, від чого напряму залежить рівень розвитку кожної галузі, в т. ч. і аерокосмічної. Українською продукцією є двигуни, окремі вузли та агрегати ракет-носіїв (РН «Циклон-2», Циклон-3, Циклон-4, Зеніт-2, Дніпро, Маяк), космічні апарати (Січ-22, Січ-11, Січ-1М, АУОС, платформи мікросупутників), окремі системи космічних апаратів, ракети-носії, ракетно-космічні комплекси.

Аналіз ринку космічних технологій дає змогу виявити основних учасників: США, Росія, Китай, Європейське космічне агентство. Їх лідерство обумовлюється оперативною реакцією на нові умови господарювання, зумовлені: зменшенням державних замовлень, загальним спадом в аерокосмічному секторі, зростанням глобальної конкуренції, технічним ускладненням продуктів і технологічних процесів. Найбільша кількість запусків супутників припадає на Індію, Китай, США, Японію, Європейський Союз, Росію. Потенціал України в цій сфері обмежується наявною інтелектуальною базою та розробками, які потребують фінансових впливань з подальшим впровадженням.

Загалом проведені розрахунки інтегральних показників конкурентоспроможності провідних галузей економіки України, Російської Федерації і Німеччини підтверджують низький рівень конкурентоспроможності національної економіки та неможливість конкурувати на рівноправних умовах з продукцією, наприклад, західного виробника. Партнером, що перебуває в одній категорії розвитку з Україною, можна вважати Росію, проте наявний економічний потенціал двох країн значно різниться, що і визначає їх подальший економічний розвиток.

Слід відмітити і позитивні тенденції в розвитку галузей економіки України, таких як харчова та хімічна промисловість, важке машинобудування. Це повинно спонукати до їх підтримки, розроблення програм з їх розвитку та технологічного оновлення, що дало б змогу затвердити спеціалізацію України і після закріплення

провідних галузей на зовнішніх ринках, створити умови для підтримки та розвитку інших.

4.2. Структурно-орієнтовні ознаки міжнародної спеціалізації національної економіки

Конкурентоспроможність національної економіки, як зазначалося вище, є вирішальним критерієм її розвитку. Його слід враховувати при вирішенні проблем лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків і рівня відкритості економіки [387].

У контексті довгострокової зовнішньоекономічної політики слід збалансувати коротко-, середньо- та довгострокові інтереси держави. При цьому доцільно узгоджувати економічні інтереси з динамікою ринкових реформ та структурних перетворень в суспільно-господарському комплексі.

Участь України у світовій торгівлі у 2010 р. обмежувалася 0,01% світового експорту. Це — найнижчий показник виробництва експорту серед країн СНД на душу населення, до того ж експорт має переважно сировинне походження [477].

Змагання за ринки, що постійно посилюється, вимагає від вітчизняних фірм більших зусиль та потужностей, а для країн їх базування — зваженої внутрішньої та зовнішньої політики. США, що у 1995 р. посідали провідне місце у рейтингу світових експортерів, дедалі частіше віддають перевагу внутрішньому місткому ринку, який добре захищений. У країні експорт у ВВП становить 8,41% (11,37% світового експорту). Німеччина має 10,18% світового експорту, забезпечує його часткою у 21,68% ВВП та орієнтується на зовнішні ринки. В Італії виробляється у 15 разів більше експортної продукції на душу населення, ніж в Україні. Протягом 1990—1995 рр. там спостерігалася стійка тенденція до щорічного зростання експорту на 6% [477].

В Україні майже половина надходжень від експорту товарів та послуг у 1995 р. була еквівалентна зовнішній заборгованості держави. Починаючи з 1998 і

по 2011 р. така диспропорція посилюється — експорт зменшується, а борг збільшується. Німеччина, США, Італія, Туреччина, Польща, Китай мають тенденцію до збільшення обсягів саме експорту з великим вмістом доданої вартості, і використання запозичень приводить до поліпшення соціально-економічних параметрів. Якщо ситуація в Україні не зміниться, ні зовнішніх, ні внутрішніх надходжень не вистачить на обслуговування та погашення боргів.

Інноваційна спроможність та технологічна готовність — невід’ємні складові конкурентоспроможності національної економіки. Показниками, які визначають рівень конкурентоспроможності, є набір інституцій, політик і факторів, які представлені показниками, що оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн і здійснюють їх рейтингування. Серед них — глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму в Давосі, індекс економіки знань Інституту Світового банку та загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (ЗІІ), що визначається компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії. Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) нині є найбільш комплексним вимірювачем конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки більш ніж 1300 незалежних експертів із різних держав і сфер діяльності та дані офіційної статистики країн. ГІК формується на основі розрахунку 12 підіндексів, згрупованих у три групи залежно від домінування факторів розвитку країн: базові умови розвитку, фактори-каталізатори, або підвищувачі ефективності, та фактори інновацій та розвитку. За даними останнього звіту Всесвітнього економічного Форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010—2011 рр., Україна посіла лише 89-те місце серед 133 країн проти 82-го місця у 2009—2010 рр. (72-ге місце у 2008—2009 рр.) (рис. 4.6). За оснащеністю новими технологіями (підіндекс «технологічна готовність») Україна перебуває на 83-му місці проти 80-го у попередньому році, що спричинено зниженням місця за показниками наявності нових технологій та їх трансферу, а також кількості користувачів ширококутового Інтернету. Рейтинг України за підіндексом «інновації» у 2010—2011 рр. знизився до 63-го місця проти 62-го у 2009—2010 рр. На зниження цього

рейтингу вплинуло погіршення його складових, зокрема: інноваційної спроможності (37-ме місце проти 32-го), якості науково-дослідних інститутів (68-ме місце проти 56-го), взаємозв'язків університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку (72-ге місце проти 64-го), державних закупівель новітніх технологій і продукції (112-те місце проти 85-го).

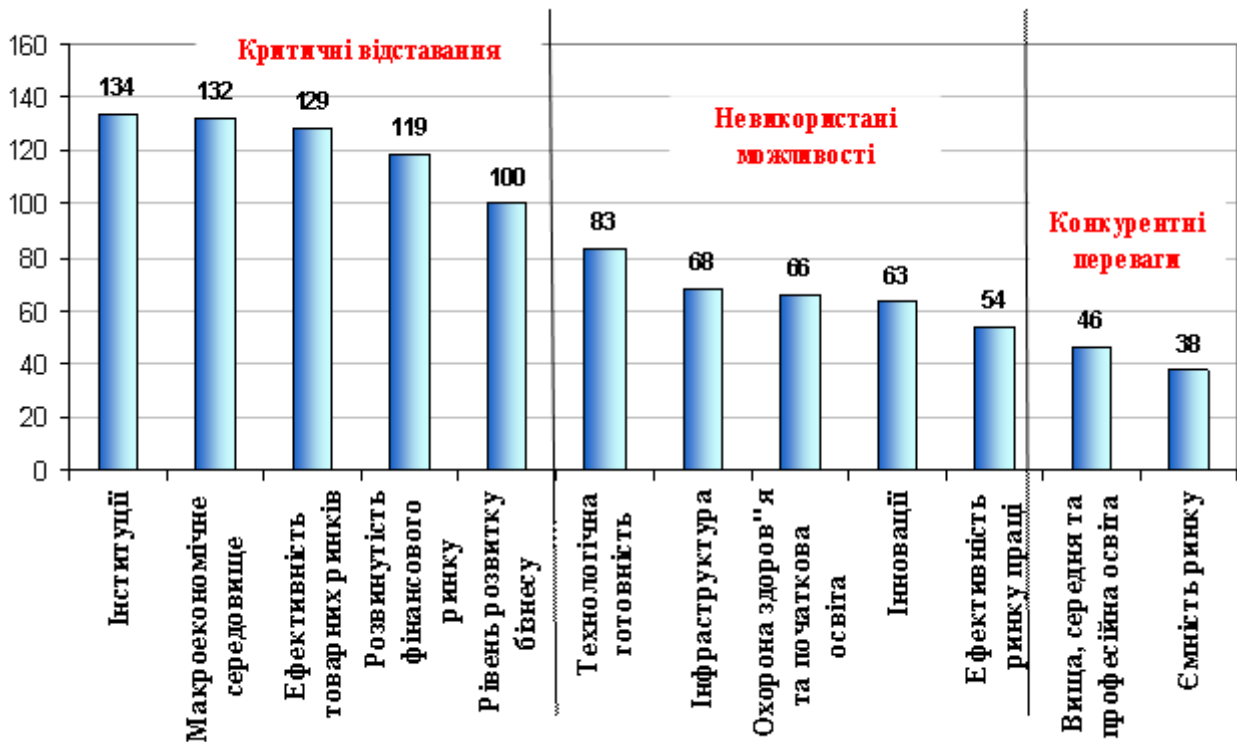


Рис. 4.6. Рейтинги України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності у 2010—2011 рр.

Динаміку погіршення рейтингу України за підіндексом «інновації» та його складовими наведено у табл. 4.17.

Таблиця 4.17

Підіндекс «інновації» та його складові для України протягом 2008—2011 рр.

Показник	2008—2009		2009—2010		2010—2011	
	Рейтинг із 134 країн	Бал (1—7)	Рейтинг із 133 країн	Бал (1—7)	Рейтинг із 134 країн	Бал (1—7)
1	2	3	4	5	6	7
Інновації	52	3,4	62	3,21	63	3,11
Інноваційна спроможність	31	3,8	32	3,7	37	3,5
Якість науково-дослідних інститутів	48	4,2	56	3,9	68	3,6

Закінчення таблиці 4.17

1	2	3	4	5	6	7
Видатки компаній на дослідження і розвиток (ДіР)	52	3,3	68	3,0	69	3,0
Взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері ДіР	49	3,6	64	3,5	72	3,5
Державні закупівлі новітніх технологій і продукції	54	3,7	85	3,3	112	3,1
Наявність вчених та інженерів	54	4,4	50	4,4	53	4,3
Кількість патентів, отриманих у США (на 1 млн населення)	65	0,3	64	0,5	64	0,4

Примітка. Складено за даними Держкомстату України

Індекс економіки знань визначає результативність науково-технологічної сфери та формується з чотирьох підіндексів: економічного та інституційного режиму для інновацій; інноваційної системи; освіти і професійних навичок населення; інформаційно-комунікаційної інфраструктури. Зазначений індекс щорічно оцінюється Інститутом Світового банку шляхом узагальнення результатів різних міжнародних експертних обстежень та офіційної статистики (всього 109 структурних та якісних показників). У табл. 4.18 наведено значення індексу і його складових для України та інших країн світу. Україна в цьому рейтингуванні посідає 51-ше місце серед 146 країн, піднявшись на 6 сходинок порівняно з 57-м місцем серед 140 країн у 2009 р.

Таблиця 4.18

Індекс економіки знань: Україна та деякі країни Європи у 2010—2011 рр.

Країна	Індекс економіки знань	Місце країни в рейтингу	Місце країни за складовими індексу (підіндекси)			
			Економічні стимули та інституції	Інноваційна система	Освіта і людські ресурси	ІКТ
1	2	3	4	5	6	7
Данія	9,52	1	2	5	1	9
Швеція	9,51	2	8	2	7	2
Фінляндія	9,37	3	10	3	3	16
Велика Британія	9,10	7	12	11	15	6
Німеччина	8,96	12	14	18	19	5
Естонія	8,42	21	20	36	22	12
Ізраїль	8,01	26	26	9	42	39

Закінчення таблиці 4.18

1	2	3	4	5	6	7
Чеська Республіка	7,97	28	27	31	24	34
Литва	7,77	31	31	45	17	29
Польща	7,41	37	37	38	29	42
Румунія	6,43	47	45	60	48	54
Україна	6,00	51	80	56	26	62
Росія	5,55	60	127	41	38	54
Туреччина	5,55	61	44	55	87	75
Казахстан	5,05	72	70	92	39	79
Білорусь	4,93	73	137	58	30	80

Примітка: складено за даними Держкомстату України

Отримане 51-ше місце у 2010—2011 рр. було забезпечено такими рейтинговими позиціями складових індексу: 26-те місце за рівнем освіти та якістю людських ресурсів, 56-те місце за інноваційною системою, 62-ге місце за розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та 80-те — за економічним режимом.

За підіндексом «інноваційна система» «наздоганяючих» серед країн, що наздоганяють, Україна перебуває на рівні Туреччини і має вищу позицію порівняно з Білоруссю, Казахстаном і Румунією. В той самий час інші країни цієї групи — Росія, Литва, Польща — перебувають на кращих порівняно з Україною позиціях.

Загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (ЗІІ) вимірює порівняльну інноваційну спроможність 27 країн Євросоюзу, їх основних конкурентів (США, Японії) та країн, охоплених політикою сусідства з ЄС.

ЗІІ 2011 р. формується на основі восьми підіндексів (людські ресурси, відкритість та привабливість дослідної системи, фінанси та можливості, рівень інвестиційної активності підприємств, партнерство, інтелектуальна власність, інноватори, економічна ефективність), згрупованих у три блоки — система забезпечення (ресурси), інноваційна активність підприємств, результативність науково-технічної та інноваційної діяльності (віддача).

Експериментальні розрахунки ЗІІ для України за 2010 р. (Держкомстат України не збирає всієї необхідної для розрахунків інформацію) дають змогу визначити її місце в рейтингу Європейського інноваційного табло (рис. 4.7).

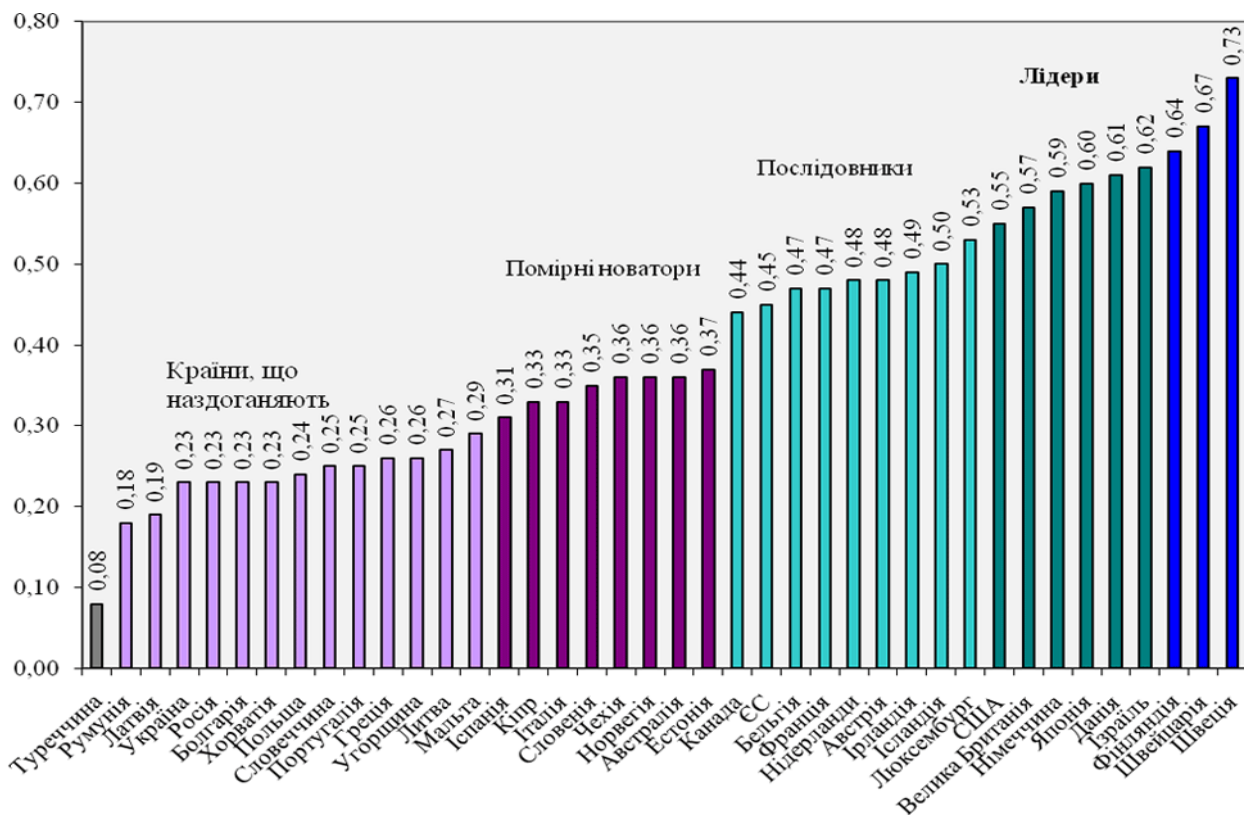


Рис. 4.7. Загальний інноваційний індекс для України та країн ЄС

За індексом економічної свободи Україна посіла 133-тє місце із 155 країн у 2001 р., у 1998 р. вона була на 124-му місці, у 2008 р. — на 152-му. Експерти Світового банку оцінювали економіку України загалом як «закриту». Показник свободи торгівлі (trade freedom), складений за даними «Герітідж Фаундейшн», оцінює зовнішню торгівлю, тарифне (тобто митом — у грошовій формі) і нетарифне (тобто квотами і ліцензіями) регулювання.

Середньосвітовий показник становить 72%. Естонії — 86%, Вірменії — 85%, України — 82,2%, Росії — 52,8%, Білорусі — 52,2%. Хоча середній тариф в Україні значно менший за світовий (3,9%), але його цілком перекривають складні сертифікаційні процедури, ліцензування, обмежувальний санітарний і фітосанітарний контроль, непрозорі державні закупівлі, нерозвинутість законодавства стосовно захисту авторських прав [478].

Показник свободи започаткування бізнесу (business freedom) оцінює легкість починання нового бізнесу та ліквідації збанкрутілого бізнесу. В середньому у світі новий бізнес можна почати за 43 дні, для цього потрібно виконати 19 процедур, а на отримання дозволів витратити 234 дні. Процедура банкрутства триває у середньому три роки. Середньосвітовий показник — 62,8%, Естонії — 84,5%, Вірменії — 81,3%, України — 44,3%, Росії — 49,9%, Білорусі — 58,6% [478].

Водночас за деякими кількісними показниками, зокрема співвідношенням обсягів експортно-імпортової діяльності та ВВП (приблизно 90%), Україна демонструє достатньо високий рівень відкритості економіки (для порівняння: у Польщі відповідний показник співвідношення становить 53%, в Угорщині — 67%, Румунії — 60%, Росії — 44%). Однак ця відкритість віддзеркалює не зростання конкурентоспроможності українських товарів та послуг, а величезні структурні диспропорції — залежність від імпорту енергоносіїв та експорту низькотехнологічної металургійної продукції, виробництво якої поглинає значну частку «критичного» енергоімпорту. Географічна диверсифікація українського експорту є не стільки цілеспрямованим процесом, скільки результатом втрати Україною традиційних ринків збуту, виштовхуванням її продукції на нові зовнішні ринки та стагнації її внутрішнього ринку.

Певну інтегративну інформацію про потенціал країни несе «індекс людського розвитку». За цим показником Україна у 2001 р. посідала 74-те місце серед 162 країн, у 2005 р. — 76-те, у 2006 р. Україна опинилася на 77-му місці. Росія — на 67-му (65-му місце у 2006), Білорусь — 64-му, Казахстан — 73-му, Венесуела — 74-му, Колумбія — 75-му, Таїланд — 78-му, Китай — 81-му, Вірменія — 83-му, Туреччина — 84-му, Грузія — 96-те. У 2007 р. — 76-те місце, в той час найближчі сусіди — члени ЄС: Угорщина — 36-те, Польща — 37-ме, Словаччина — 42-ге, Болгарія — 53-те і Румунія — 60-те, Росія — 67-ме і Білорусь — 64-те. У 2009 р., незважаючи на наслідки кризи, Україна посіла 85-те

місце. У 2011 році – 76 місце [478]. Визначення міжнародної конкурентної позиції України можна також здійснити, провівши аналіз експорту та імпорту провідних галузей національної економіки за період першого кварталу 2011 р. (рис. 4.8) та імпорту (рис. 4.9).

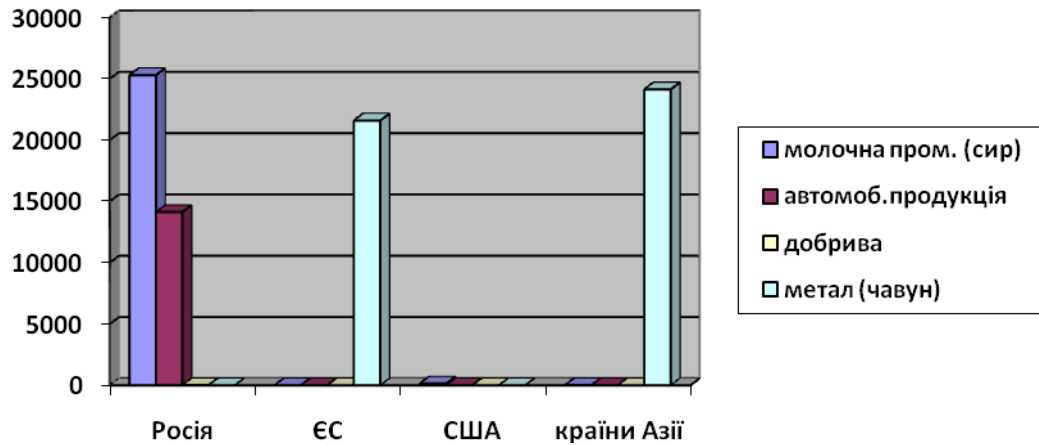


Рис. 4.8. Експорт товарів провідних галузей національної економіки України у 2010 р. (млн грн) (складено автором за матеріалами [380, 381, 382, 386])

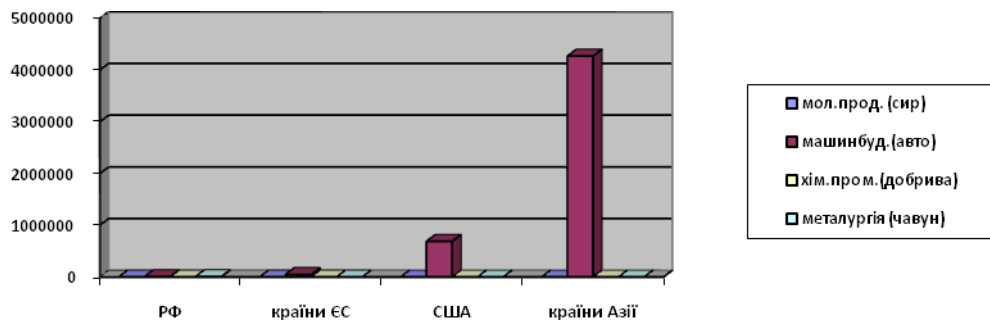


Рис. 4.9. Імпорт товарів провідних галузей національної економіки України у 2010 р. (млн грн) (складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

На рис. 4.8 і 4.9 чітко видно домінування найбільшого зовнішньоторговельного партнера України та ринку збуту для її продукції — Російську Федерацію, в той час як більшість української продукції взагалі не експортується в країни Азії, США і частково — Європейського Союзу. Безумовно, це підтверджує низьку конкурентоспроможність товарів навіть провідних галузей економіки України.

Якщо розглянути міжнародну статистику частки ринку України на ринку Російської Федерації, країн Європейського Союзу, США, Азії, то можна простежити такі результати (рис. 4.10—4.15).

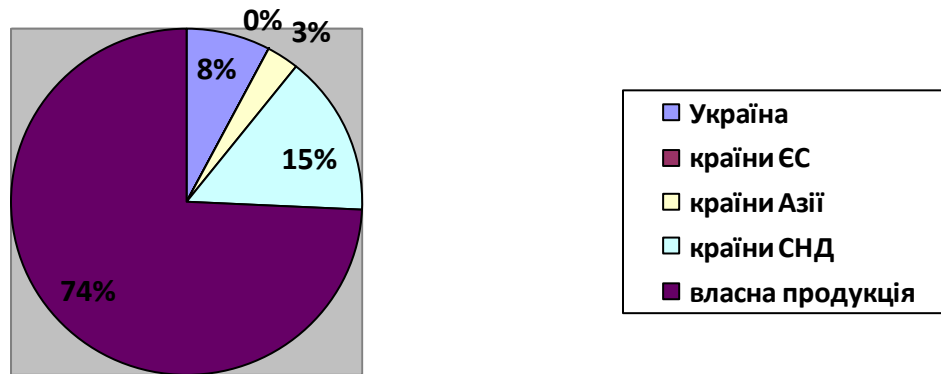


Рис. 4.10. Ринок чавуну Російської Федерації
(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

Російський ринок є одним з головних ринків збуту українського металу, у т. ч. чавуну, проте конкурувати з продукцією, насамперед, китайського виробника, є складним завданням і потребує вдосконалення процесу виробництва та обробки. З іншого боку, наявні виробничі потужності в Україні вже кілька років показують позитивну динаміку зростання виробництва чавуну, сталі і прокату. Починаючи з 2002 р., відмічається збільшення виробничих показників у секторі чорної металургії в середньому на 2—5% щорічно. Так, незважаючи на кризові процеси 2008—2010 рр., основні виробничі показники в галузі чорної металургії порівняно з 2002 р. зросли на 28,8% по чавуну, на 25,7% по сталі і на 25,6% по прокату.

Найбільшим постачальником металопродукції в Україну залишається Росія — 73,4%, або 2,4 млн т. Приблизно 10,2%, або 297,8 тис. т, у структурі імпорту належать іншим країнам СНД — Казахстану, Молдові і Білорусі. Решта прокату імпортувалась із ЄС, країн Близького Сходу та Азії. Приведені прогнози розвитку сектору чорної металургії України не призведуть в перспективі до кардинальних

технологічних і технічних змін. Імпорт металопродукції в майбутньому має тенденцію до зростання. У перспективі не виключено коригування виробничих і торгових показників української чорної металургії, які тісно залежать як від світової кон'юнктури, що може змінюватися, так і від розвитку економіки України з огляду на економічні і політичні події в країні і світі (рис. 4.11).

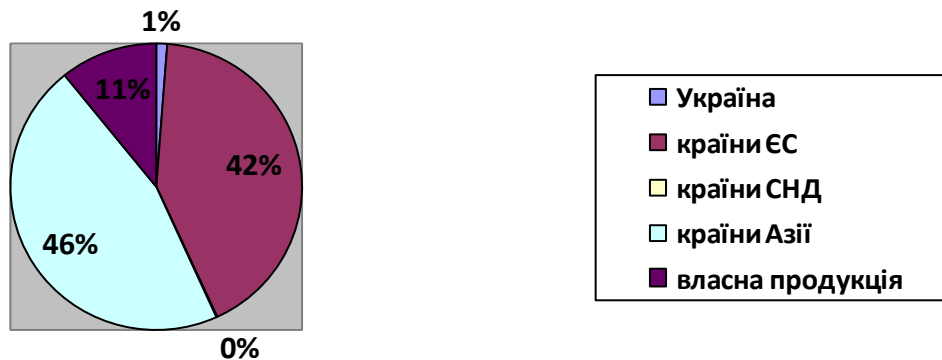


Рис. 4. 11. Ринок автомобільної продукції Російської Федерації

(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

Як зазначалося в попередніх підрозділах, продукція автомобільної галузі є недостатньо конкурентоспроможною на світових ринках, і в т. ч. на ринку Російської Федерації, де панівні позиції займає продукція з країн Азії та Європейського Союзу, що характерно і для більшості країн світу. Автомобільний ринок України, що впродовж 2002—2008 рр. демонстрував позитивну динаміку розвитку, зазнав катастрофічного впливу фінансової кризи. Якщо наприкінці 2008 р. автомобільні імпортери мали можливість коригувати ціни своєї продукції за рахунок курсових різниць і в такий спосіб підтримувати прийнятний рівень продажів, то вже на початку 2009 р. практично всі автомобільні компанії відчули різке скорочення попиту. Серед причин, що мали вирішальний вплив на стан автомобільного ринку на початку 2009 р., варто зазначити: зростання рівня безробіття в країні та, як наслідок, зменшення доходів домогосподарств; повне

призупинення автомобільного кредитування (якщо у 2008 р. в кредит було реалізовано майже 45% нових автомобілів, то в 2009 р. цей показник становив 5%); відсутність державної підтримки автомобільного ринку (в той час, як у більшості провідних країн Європи діють компенсаційні програми при придбанні нового автомобіля та утилізації старого, в Україні на державному рівні не було вжито заходів для відродження автомобільного кредитування чи стимулювання попиту на автомобілі); зростання курсу долара та євро, що призвело до підвищення цін на автомобілі і в умовах зниження рівня доходів населення спричинило скорочення попиту.

В загальному європейському рейтингу за результатами 2009 р. ринок України посів 14-те місце зі 162 291 реалізованими новими автомобілями. Обсяги продажів нових автомобілів можна порівнювати з продажами в Чехії (161 659 автомобілів) та Португалії (160 996 автомобілів), в той час як чисельність населення України більше ніж в чотири рази перевищує населення кожної із зазначених країн [478].

Зафіксоване за 2009, 2010 рр. падіння ринку нових автомобілів в Україні є одним із найбільших у Європі — 74%. Більше скорочення обсягів реалізації автомобілів спостерігалось лише в Ісландії (–78%) та Латвії (–80%). Фактично обсяги реалізації автомобілів в Україні знизилися до рівня 2003 р., за результатами якого було продано майже 155 тис. автомобілів. Як наслідок різкого падіння продажів автомобілів у 2009 р., рівень автомобілізації України залишається на рівні 175 автомобілів на тисячу населення, в той час як у Росії цей показник становить 255 автомобілів, Болгарії — 272, Угорщині — 300, Польщі — 383 автомобілі. У 2010 р. зафіксовано зростання обсягів реалізації нових автомобілів на рівні 5%. Лідером продажів в Україні залишається марка Lada/ВАЗ, Hyundai, Toyota (рис. 4.12).

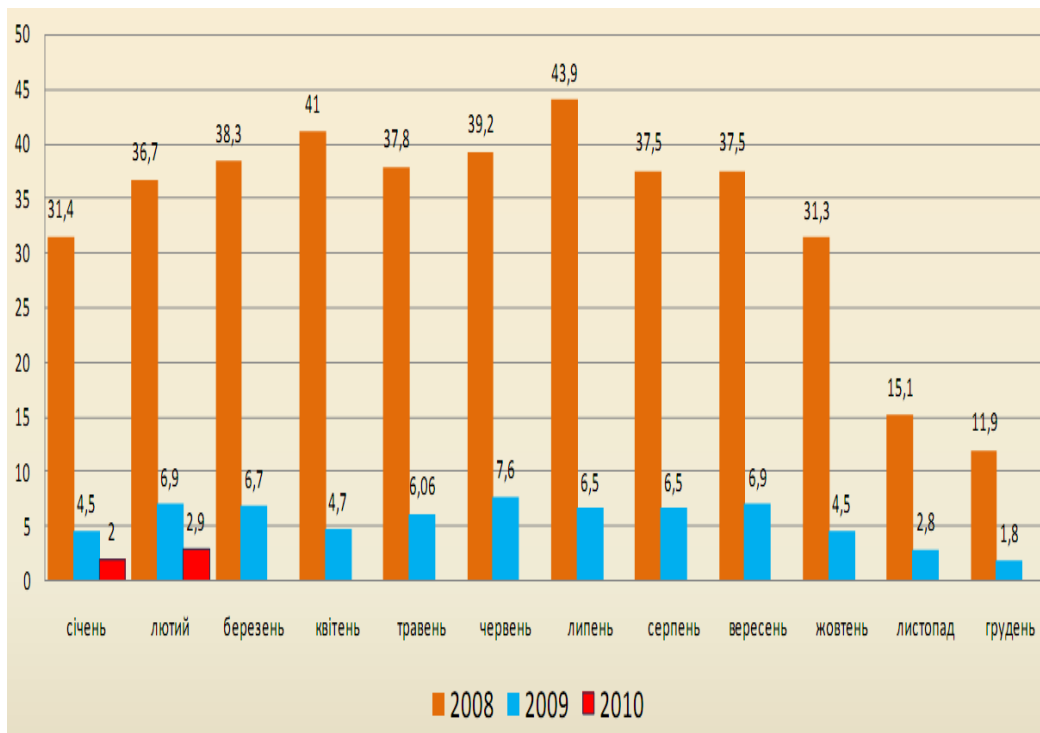


Рис. 4.12. Виробництво легкових автомобілів в Україні

(джерело: офіційний сайт Державного комітету статистики України

(<http://www.ukrstat.gov.ua>))

Легкових комерційних автомобілів в Україні зареєстровано 943,5 тис. штук, вантажівок — 1 млн 428 тис. одиниць. У 2009 р. ринок уживаних автомобілів в Україні скоротився лише на 19,4% порівняно з рекордним 2008 р., у той час як збут нових авто впав більш ніж на 74% (рис. 4.13).

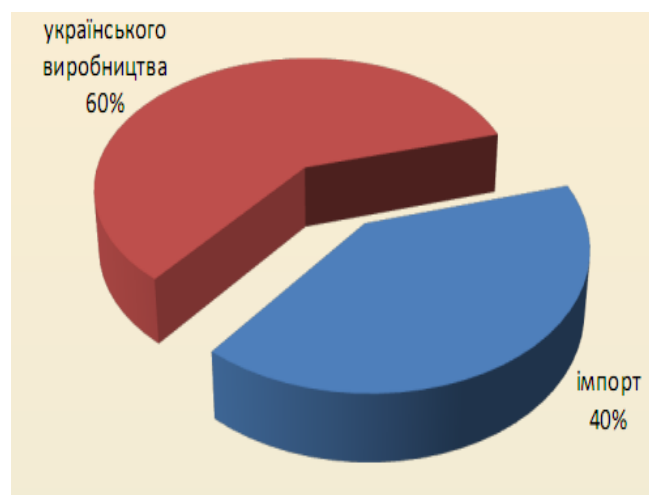


Рис. 4.13. Загальна структура легкових автомобілів на ринку України на 2010 р.

(джерело: офіційний сайт Державного комітету статистики України (<http://www.ukrstat.gov.ua>))

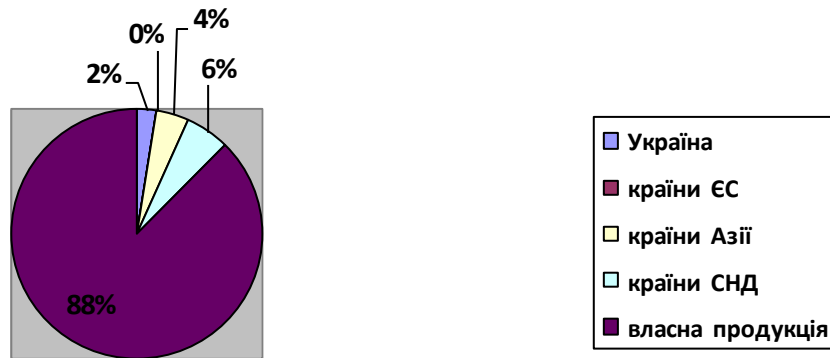


Рис. 4.14. Ринок мінеральних добрив Російської Федерації

(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

Хімічна промисловість вважається розвинутою в Україні, проте її продукція поступається місцем китайському виробнику, тим більше на забезпеченому ринку Російської Федерації, проте це можна пояснити і насиченням вітчизняними виробами ринку Російської Федерації. Зазначимо, що мінеральні добрива та аміак тривалий час були одними із стратегічних експортних продуктів України (рис.4.14). В Україні працює вісім великих виробників добрив, шість із яких спеціалізуються на азотних добривах і є основою експортного і виробничого потенціалу України. Україна є одним із провідних експортерів азотних мінеральних добрив у світі. Вона експортує мінеральні добрива до 70 країн світу. Основними покупцями є Індія, Бразилія, Туреччина, Мексика, Пакистан, Нігерія. При цьому перелік основних покупців динамічно змінюється щомісячно. Однак, ринок мінеральних добрив останніми роками став мало прогнозований і передбачуваний. Український товар змінює напрямок продажів з Азії в Латинську Америку і навпаки, залежно від поточної кон'юнктури ринку. Основними експортними продуктами залишаються мінеральні добрива і неорганічна хімічна продукція. Загальний експорт зріс із 2009 по 2010 р. на 13%, в 2010 р. порівняно з 2009 р. — на 3%. Україна, як і раніше, є одним із провідних світових експортерів азотних добрив. В найближчі п'ять років в Україні триватиме період становлення, глобальної модернізації і реконструкції хімічної промисловості. Це може

викликати тимчасове ослаблення присутності на світовому ринку, однак, враховуючи абсолютні і відносні переваги України, хімічна промисловість стане однією з найбільш прибуткових і перспективних галузей (рис. 4.15).

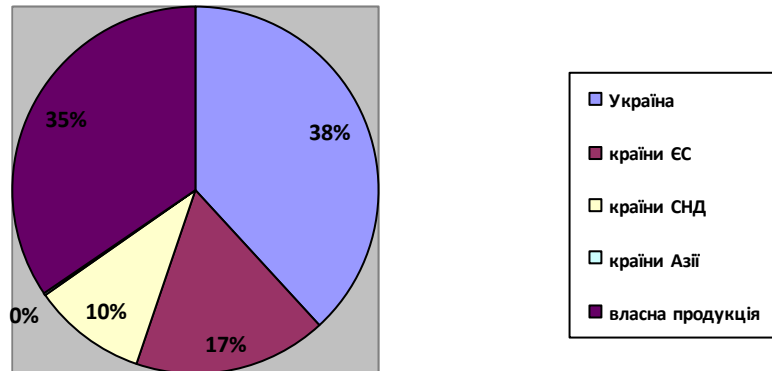


Рис. 4.15. Ринок молочної продукції (сиру) Російської Федерації

(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

Виробництво сирної продукції — один з основних напрямів молочної промисловості. Сировиробництво в Україні за останні роки, незважаючи на економічну кризу, розвивається достатньо стабільно і є конкурентоспроможним сектором ринку молочних продуктів. Про це свідчить і той факт, що співвідношення пропозиції та споживання продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках практично не змінилося за 2008—2009 рр. порівняно із докризовим періодом.

Протягом останнього часу на внутрішньому ринку України змінилася структура виробників сирної продукції. Якщо раніше в Україні було 25 молочних об'єднань, сформованих за територіальним принципом, які виробляли весь спектр молочної продукції — від продукції з незбираного молока до сирів і молочних консервів, то нині відбувається формування нових молочних об'єднань, заснованих на новому принципі — спеціалізації. Тому є всі підстави прогнозувати, що ринок сирної продукції України має тенденцію до укрупнення, надалі українське сировиробництво розвиватиметься шляхом утворення нових спеціалізованих об'єднань. Відбуватиметься подальше поглинання невеликих

заводів і формування великих інтеграційних об'єднань з виробництва сирної продукції. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності виробникам сиру необхідно здійснювати постійний моніторинг конкурентного оточення (рис. 4.16).



Рис. 4.16. Ринок чавуну країн Європейського Союзу
(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

Україна досить близько розташована до найважливіших світових ринків споживачів сталі — країн Європейського Співтовариства, Близького Сходу та Росії, на які постачається понад 60% металопродукції, виготовленої в країні. Часто саме через оптимальні транспортні витрати український метал гідно конкурує на цих ринках. Наразі Україна належить до великих країн — виробників чорних металів, впевнено посідаючи 8-ме місце у світі після Китаю, Японії, США, Росії, Південної Кореї, Німеччини та Індії. У 2010 р. частка України в загальносвітовому виробництві рідкої сталі становила 3,2% (випущено 42,83 млн т). За підсумками 2010 р., географія експорту української металопродукції розподілилася за регіонами світу так:

- країни Близького Сходу (35,3%, або 9,882 млн т, зростання поставок на 12,8%);
 - країни Європи (21,3%, або 5,951 млн т, зниження поставок на 14,7%);
 - країни СНД (14,9%, або 4,176 млн т, зростання поставок на 22,1%);
 - країни Азії (12,9%, або 3,612 млн т, зростання поставок на 6,5%);
 - країни Африки (9,7%, або 2,708 млн т, зниження поставок на 2,0%);
 - країни Америки (5,8%, або 1,609 млн т, зниження поставок на 43,8%)
- (рис. 4.17, рис.4.18).

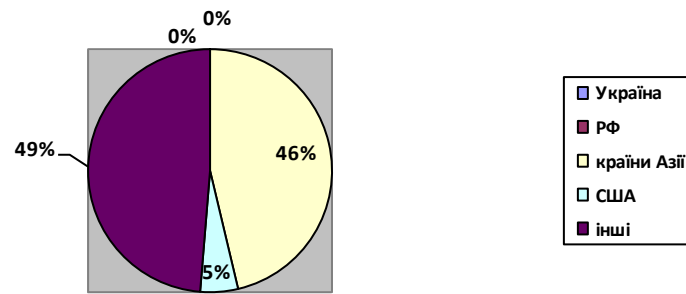


Рис. 4.17. Ринок автомобільної продукції Європейського Союзу

(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386].)

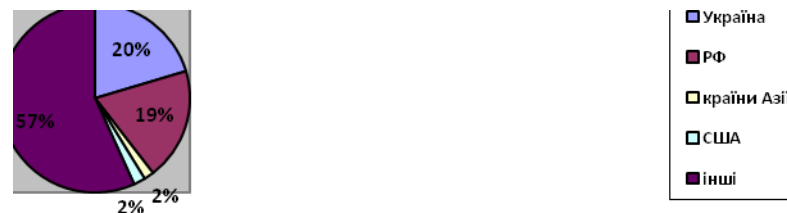


Рис. 4.18. Ринок мінеральних добрив Європейського Союзу

(складено автором за матеріалами [382, 380, 381, 386])

Наведене експрес-порівняння України з її найбільшими торговельними партнерами свідчить про суттєву особливість економічного розвитку: український господарський механізм не забезпечує належної ефективності використання ресурсів праці та капіталу і процесу розширеного відтворення, що призводить до погіршення всіх інших соціально-економічних параметрів.

В контексті дослідження питання технологічної складової міжнародної спеціалізації, місце України та міжнародній арені можна визначити і за допомогою технологічної ознаки. Дж. Сакс виокремив три групи країн: технологічних новаторів, технологічних послідовників, технологічних аутсайдерів [289, с. 254]. У світі Україна сприймається лише як представник останньої групи. Хоча ще у 90-ті роки ХХ ст. національна економіка мала достатньо можливостей стати рівноправними учасником світового товариства постіндустріальних країн. Як зазначалося вище, подібність структури

технологічних укладів України з Російською Федерацією свідчить про перспективи вітчизняних підприємств на російському ринку, де вони ще можуть бути конкурентоспроможними, на відміну від європейського. Отже, ринок країн СНД є, по суті, єдиним ринком збуту української високотехнологічної продукції. Для того щоб визначити конкурентоспроможність українських товарів на ринках країн СНД, слід використати показники інноваційності продукції. Найбільш поширеною для цього є методологія Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), за якого ідентифікується 5 науково зорієнтованих галузей, виробництво продукції в яких пов'язане із високим рівнем інтенсивності НДДКР: продукція аерокосмічної промисловості, фармацевтика, офісне та комп'ютерне обладнання, комунікаційне устаткування, медичні, точні та оптичні інструменти. Статистичний аналіз за 2004—2011 рр. свідчить про негативну тенденцію скорочення частки високотехнологічних товарів (ВТТ) в експорті промислових товарів (табл. 4.19, 4.20).

Таблиця 4.19

Регіональна структура експорту з України високотехнологічних товарів у 2004—2011 рр.

Регіон	Частка ВТТ в експорті промислових товарів, %							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
СНД	4,3	2,85	4,38	4,28	3,95	3,02	3,89	3,93
Європа	6,53	6,49	0,71	1,2	0,98	0,4	0,8	0,98
Азія	1,42	2,6	0,7	0,7	0,9	0,9	0,8	0,7
Африка	0,87	0,13	0,62	0,34	0,56	0,64	0,49	0,52
Америка	1,97	1,71	1,36	1,39	1,42	1,47	1,50	1,56
Австралія і Океанія	—	—	—	—	—	—	—	—

Примітка. Розраховано за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Таблиця 4.20

Регіональна структура імпорту в Україну високотехнологічних товарів у 2004—2011 рр.

Регіон	Частка ВТТ в експорті промислових товарів, %							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
СНД	1,54	1,73	1,3	1,56	1,53	1,45	1,39	1,42
Європа	10,77	9,92	9,23	9,27	9,26	9,21	9,24	9,28
Азія	1,85	2,27	2,27	2,28	2,29	2,29	2,32	2,33
Африка	—	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Америка	1,36	1,75	1,33	1,23	1,43	1,23	1,34	1,37
Австралія і Океанія	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01

Примітка. Розраховано за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Однією з найважливіших складових інноваційного процесу і перспективним механізмом економічної стабілізації держави є трансферт технологій, сутність якого полягає в передачі ноу-хау, нових технологій, технологічного обладнання та науково-технічних знань від власника до замовника. В Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу трансфер технологій не знайшов свого належного розвитку, тому перспективні наукові розробки часто не комерціалізуються.

Низький успіх в реалізації проектів із трансферу технологій в Україні здебільшого зумовлено двома групами чинників: по-перше, безпосередньо пов'язаних з недостатнім розвитком інноваційних процесів, що гальмує участь країни у міжнародному обміні технологій, по-друге, недоліками вітчизняного законодавства щодо визначення та захисту права інтелектуальної власності учасників інноваційного процесу.

Відбуваються скорочення частки інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції України та зниження інноваційної активності підприємств. Науково-технічний потенціал України практично виключений з економічної діяльності. Частка інноваційної продукції у 2010 р. становила лише 6,2% від загального обсягу промислової продукції. Наукоємність промислового виробництва України на сьогодні не перевищує 0,3%, що у десятки разів менше світового рівня. У 2002 р. вона складала 3,1%, у 2010 р. — знизилась до 0,7%. Скорочуються обсяги науково-дослідних робіт. Протягом 1998—2010 рр. їх обсяг скоротився з 1,38 до 1,0% ВВП. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, за підсумками 2010 р. — 1118 (11,2% від загальної кількості), тоді як у 2004 р. — 1120 (11,5%). У 2010 р. лише 8,2% підприємств займалися розробленням та впровадженням інновацій, що на 0,7% менше, ніж у 2008 р. Загрозливою є товарна структура українського експорту: його обсяги формуються переважно за рахунок сировинних галузей. На відміну від розвинутих країн, у яких 85—90% приросту ВВП забезпечує виробництво та експорт наукомісткої продукції, частка України на ринку високотехнологічної продукції, який за загальними оцінками становить 2,5—3 трлн дол., — приблизно 0,5—1,5%. Наприкінці 2010 р. в українському експорті домінували: продукція металургії

(45%), хімічної промисловості (12%), машини та устаткування (15%). У структурі експорту-імпорту зберігається вузька спеціалізація — 75% зовнішньоторговельного обороту припадає на 3—4 товарні групи. Це свідчить, що Україна перебуває у великій технологічній залежності від розвинутих країн. У 2010 р. імпорт в Україну високотехнологічних товарів становив 2341,4 млн дол., (6,5% загального обсягу), а домінуючі позиції в його структурі посіли електроніка (782,8 млн дол.), хімічні вироби (404 млн дол.) і неелектрична техніка (371,2 млн дол.). Український експорт високотехнологічних товарів становив лише 2,35% сукупного обсягу.

Структура вітчизняного трансферу технологій зазнає викривлення переважно в напрямі залучення. У світовій практиці є три типи стратегій інноваційного розвитку: стратегія перенесення (використання зарубіжного науково-технічного потенціалу та його досягнень), стратегія запозичення (освоєння виробництва високотехнологічної продукції шляхом використання власної дешевої робочої сили та власного науково-технічного потенціалу), стратегія нарощування (використання власного науково-технічного потенціалу із залученням іноземних учених і конструкторів). В Україні використовується перший та частково другий типи інноваційного розвитку. Основну частину вітчизняного трансферу технологій становить придбання іноземних технологій, яке полягає здебільшого в придбанні устаткування, тоді як придбання результатів досліджень і розробок в Україні скоротилося з 237 до 55, тобто більш ніж в 4 рази. За цей час кількість набутих прав власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, угоди на передачу технологій по Україні знизилася з 191 до 50. Ліцензійні угоди також не стали істотним джерелом адаптації іноземних технологій, а їх загальна кількість скоротилася на 29%.

В Україні відсутні сучасна законодавча база та єдиний керівний орган з питань трансферу технологій. Так, у кожній високорозвинутій країні є державний чи політичний орган, що регулює ринок технологій в інтересах держави. В США це Національна агенція у сфері трансферу технологій, що здійснює контроль та вдосконалення законодавства. Наприклад, з 1975 по 2000 рр. в США було

прийнято більше 30 законів щодо трансферу технологій і ринку інтелектуальної власності. В Україні вкрай несприятливою для проведення послідовної науково-технічної та інноваційної політики стала постійна реорганізація органів державного управління науковою діяльністю. Після ліквідації Держкомітету України з питань науки та інтелектуальної власності та передачі його функцій Мінмолодьспорт України фактичний вплив останнього на науково-технічну сферу значно знизився. Дії Мінмолодьспорт України та НАН України в цій сфері не скоординовані. Це зумовлює відсутність в Україні національної системи трансферу технологій. Загалом в Україні спостерігається негативна тенденція щодо придбання нових технологій і ще гірша — у відношенні їх трансферу. У рейтингу використання технологій та інновацій у 2008 р. Україна була на 83-му місці, що пояснюється низьким ступенем інноваційної активності підприємств, відсутністю стратегії економічного розвитку країни і відповідної патентно-ліцензійної політики держави та правової бази.

Розвиток трансферу технологій гальмується відсутністю попиту на відповідні науково-технічні розробки з боку держави та приватного сектору. Низькими залишаються обсяги державного замовлення на новітні технології, які щорічно становлять приблизно 1% бюджетного фінансування наукової сфери. Венчурне фінансування в Україні, будучи надзвичайно важливою для підтримки інноваційного розвитку діяльністю, не отримало належного розвитку.

Враховуючи зазначену проблематику питань та оцінювання національної економіки, проведене в попередніх розділах, перспективними для держави можна вважати такі галузі: ракетно-космічну, авіаційну та авіаційне двигунобудування, бронетанкову і двигунобудування для бронетанкової техніки, суднобудівну, у т. ч. створення підводних телекерованих апаратів, модернізацію сучасної військової техніки, створення електронно-оптичних виробів, навігаційних приладів, головок самонаведення для ракет «земля — повітря», «повітря — повітря» і артилерійських снарядів, станцій радіотехнічного контролю, звукометричних систем артилерійської розвідки, складних систем управління, апаратури

радіозв'язку, радіотехнічної та радіоелектронної боротьби, безпілотних літальних апаратів, авіаційних і ракетних систем прицілювання.

Для забезпечення ефективного використання науково-технологічного і інтелектуального потенціалу України шляхом втілення технологій у виробництво конкурентоспроможної та якісної продукції необхідним є просування вітчизняної інноваційномісткої продукції на світові ринки, що збільшує обсяг ринку для внутрішніх виробників, підвищує віддачу від інновацій і посилює спеціалізацію країни в наукоінтенсивному виробництві, інтегрування інструментів торговельної політики України з іншими видами державної політики, орієнтованими на міжнародний трансфер технологій, а саме — технологічною політикою, інвестиційною політикою, політикою сприяння конкуренції, політикою розвитку, у сфері освіти тощо для досягнення синергетичного ефекту залучення нових технологій та економічного зростання.

Для виходу на якісно інший рівень розвитку національного трансферу технологій необхідно формувати сприятливі умови для інноваційної діяльності бізнесу, заохочувати світових лідерів у галузі високих технологій до приходу в Україну, створювати інструменти трансферу технологій, забезпечити наявність професійного менеджменту. Результатом розроблення новітніх технологій має стати завоювання конкурентних позицій у перспективних секторах ринку, підвищення ефективності участі України у світових ринках технологій.

За умов, що Україна в останні роки намагається перейти на інноваційну модель розвитку національної економіки, низька частка високотехнологічного товарного імпорту свідчить про відсутність суттєвих зрушень у цьому напрямі. Пріоритетним ринком в імпорті ВТТ лишається європейський, а в експорті — країни СНД. Починаючи з 2005 р. українські експортери зазнавали значних витрат на ринку ЄС. Однією з причин слід вважати переорієнтацію нових країн — членів ЄС на внутрішній ринок Співтовариства. Значною мірою цьому сприяло технологічне відставання України від розвинутих країн ЄС та посилення контролю в нових країнах-членах за дотриманням технічних стандартів. Невелика частка високотехнологічного імпорту з країн СНД, свідчить про часткове

руйнування систем коопераційних зв'язків у цій сфері між пострадянськими країнами. Для визначення конкурентоспроможності українських товарів на ринках країн СНД потрібно проаналізувати зовнішню торгівлю України з цими країнами (табл. 4.21).

Таблиця 4.21

**Зовнішня торгівля України високотехнологічною продукцією
з пріоритетними торговими партнерами СНД**

Регіон	2005		2007		2011	
	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.	Експ.	Імп.
Фармацевтична продукція						
Білорусь	12,60	2,70	16,40	3,60	19,21	5,32
Казахстан	5,00	0,20	7,80	0,20	5,43	0,21
РФ	18,40	26,80	21,90	41,80	18,34	-14,3
Загалом СНД	61,30	30,91	77,50	47,00	56,73	32,12
Аеронавігаційні або космічні апарати						
Білорусь	0,50	—	0,60	0,00	0,19	0,00
Казахстан	0,04	—	0,20	0	0,19	0,1
РФ	21,10	22,50	11,60	9,40	10,32	9,98
Загалом СНД	31,13	22,52	25,14	9,44	27,2	10,21
Прилади і апарати						
Білорусь	4,40	2,90	14,90	1,70	17,21	2,12
Казахстан	4,00	0,09	2,80	0,20	1,98	0,17
РФ	53,40	90,50	74,50	84,60	87,3	97,2
Загалом СНД	70,97	94,28	104,03	87,63	108,2	93,2

Примітка. Розраховано за даними Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Аналіз експорту фармацевтичної продукції свідчить, що 93% експорту цієї продукції вивозиться до країн СНД. У вартісному виразі експорт цих товарів (30-та товарна група) має тенденцію до зростання. Так, у 2007 р. він збільшився на 22% щодо 2006 р., а в 2008 р. — на 24% щодо 2006 р. Найбільшими імпортерами Української фармацевтичної продукції на просторі СНД є: РФ, Білорусь, Узбекистан, Молдова, на які припадає 80% імпорту з усього СНД. Аналіз імпорту фармацевтичної продукції виявив, що лише 4,5% припадає на країни СНД. В

імпорті фармацевтичної продукції слід відзначити основну країну — імпортера — Індію, частка якої становить 13% від усього імпорту цієї продукції в Україну. Це майже в 3 рази більше імпорту України з країн СНД. Отже, можна зробити висновок, що українська фармацевтична продукція не має попиту на світовому ринку, а єдиним ринком збуту для неї залишаються країни СНД. Проте і його Україна може втратити, якщо не впроваджувати новітніх технологій і проводити політику щодо стимулювання імпорту цієї продукції. Україна під тиском індійського виробника та країн ЄС втрачає власний ринок і змушена експортувати фармацевтичну продукцію до СНД.

Зовнішня торгівля України аерокосмічними або космічними апаратами (88-ма товарна група) з країнами СНД показує, що на їх частку припадає 34% експорту цієї продукції. Проте спостерігається тенденція до скорочення: в 2007—2008 рр. — на 57% щодо 2006 р. Основним партнером є Росія та Азербайджан. В імпорті аеронавігаційних або космічних апаратів простежується незначна залежність України від країн СНД. Основним партнером України є Росія. Зовнішня торгівля України приладами і апаратами (90-та товарна група) з країнами СНД свідчить, що в 2006 р. відбулась переорієнтація з країн ЄС, на частку яких припадало 74% всього експорту цієї групи, на країни СНД. У 2005 р. експорт цієї продукції зріс на 80% порівняно з 2004 р., що пояснюється розширенням Європейського Союзу. Друга хвиля зростання експорту продукції припадає на 2010 р., проте вона незначна і обумовлена негативними наслідками фінансової економічної кризи для країн Європи.

За період 2004—2011 рр. Україна надавала послуги 199 країнам світу. Проте частка високотехнологічних послуг незначна (табл. 4.22).

Таблиця 4.22

Динаміка зовнішньої торгівлі висотехнологічними послугами України

Регіон	2005			2007			2011		
	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Країни СНД	2515,6	407,3	2108,3	2849,2	520,7	2328,5	3245,1	2521,2	723,9
Комп'ютерні послуги	1,3	5,1	-3,8	2,5	8,9	-6,4	3,2	10,2	-7,0
Роялті та ліцензійні послуги	1,1	1,5	-0,4	0,8	5,1	-4,3	1,4	7,2	-5,8

Закінчення таблиці 4.22

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
НДДКР	42,2	12	30,2	62,3	15,2	47,1	69,2	19,1	50,1
Інші країни світу	2792,4	1615,3	1141,1	3285,5	2414,3	871,2	6732,1	1089,1	4843,0
Комп'ютерні послуги	19,8	69,6	-49,6	32,1	117,2	-85,1	42,1	132,1	-128,0
Роялті та ліцензійні послуги	23,5	90,7	-67,2	8,9	204,5	-195,4	10,2	298,2	-198,0
НДДКР	35,8	5,9	29,9	35,9	17,5	18,4	19,07	21,2	-199,3

Примітка. Розраховано за даними Держкомстату України.

Комп'ютерні послуги Україна переважно імпортує, що підтверджує негативне сальдо в торгівлі ними. Спостерігається тенденція до зростання імпорту цих послуг, значна частка яких припадає на країни СНД. Технологічна відсталість країн СНД не може бути позитивом для економіки України і провокує її до орієнтації на високорозвинуті країни.

Роялті та ліцензійні послуги України становлять незначну частку експорту послуг. Отже, наведені дані свідчать, що на міжнародному ринку високотехнологічної продукції та послуг Україна майже не представлена. З метою зміцнення складової інноваційного розвитку міжнародної виробничої кооперації на державному і корпоративному рівні повинні відбутися суттєві зміни в напрямках підвищення ефективності міжнародного кооперування та недопущення дискримінації національних інтересів у здійсненні міжнародної науково-виробничої кооперації (додаток Н).

Перспективні позиції з інноваційного розвитку займають такі галузі національної економіки, як електронна промисловість, обчислювальна, волоконно-оптична техніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, інформаційні послуги, біотехнології. Україна не в змозі ефективно конкурувати із всесвітньо відомими фірмами щодо сучасних інноваційних розробок у галузі електроніки, радіоелектроніки, телекомунікацій, сучасного приладобудування. Однак узяти участь у виробництві сучасних якісних електронних товарів на теренах України — є цілком реальним завданням.

Політика створення в Україні зарубіжних електронних виробництв має передбачати: запрошення для участі у побудові виробничих потужностей фірм із відомими брендами, наприклад Intel (США), Samsung (Південна Корея), Toshiba (Японія), STMicroelectronics (Європа), TSMC (Тайвань), Sony (Японія), Philips (Європа), IBM (США), Motorola (США) та ін.; створення хоча б на першому етапі для іноземних інвесторів гідної законодавчої, податкової та митної підтримки; розміщення електронних виробництв на теренах України з колись добре розвинутою електронною промисловістю та кадровим потенціалом (міста Вінниця, Дніпропетровськ, Київ, Кременчук, Львів, Одеса, Світловодськ, Сімферополь, Харків, Чернігів тощо); створення Міністерством освіти і науки, молоді та спорту в Переліку напрямів (спеціальностей) підготовки фахівців у ВНЗ окремого кваліфікаційного угруповання — галузі знань «Виробництво радіоелектронної, телекомунікаційної та приладобудівної техніки» з відповідними напрямами підготовки, випускники яких були б задіяні у сферах технології, проектування, конструювання, виробництва та експлуатації сучасних виробів електронної техніки; співпрацю вітчизняних фахівців із провідними фірмами світу, що дасть можливість каталізувати в країні науково-технічні дослідження, а також підвищити якість освіти і конкурентоспроможність випускників ВНЗ на ринку праці у зв'язку з тим, що електроніка підвищує вимоги до кваліфікації персоналу та його освіти.

Низька частка високотехнологічних товарів в експорті промислових товарів визначає низьку конкурентоспроможність української економіки. Зазначені негативні явища в економіці України порівняно із ситуацією у її найбільших торговельних партнерів свідчать про відсутність зваженої комплексної стратегії щодо розвитку конкурентоспроможності національної економіки. Деструктивний вплив нерівноцінних економічних відносин має бути якнайшвидше зупинений, і особливу роль у цьому має відіграти зміцнення національного виробника на основі його ефективної роботи. Як результат, необхідним є формування нової моделі економічного розвитку із суттєвою структурною перебудовою національної економіки.

За даними Держкомстату України, найбільша питома вага у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств у 2006 р. припадала на такі види економічної діяльності: машинобудування — 30,5% (від загального обсягу); хімічну та нафтохімічну промисловість — 16,5%; металургію та оброблення металу — 16,4%; харчову промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів — 15,3%. Лідерами у промисловості України як за інноваційною активністю, так і за впровадженням інновацій є такі види економічної діяльності: виробництво коксу та продуктів нафтопереробки — 28,0% (до загальної кількості); машинобудування — 18,6%; хімічна та нафтохімічна промисловість — 16,3%; металургія та оброблення металу — 11,5%.

В галузі машинобудування інноваційні процеси відбуваються все ще більш інтенсивно, ніж у промисловості. Головною метою розвитку металургійної промисловості України є забезпечення необхідних за якістю й обсягом поставок конкурентоспроможної продукції на внутрішні та зовнішні ринки. Основний шлях реалізації головної мети — це широке і прискорене впровадження інновацій у результаті активізації інвестиційної діяльності на всіх виробничих ланках. Посилення інноваційно-інвестиційної діяльності послабить негативний вплив факторів, що обмежують розвиток підприємств, забезпечить кардинальне відновлення виробничого потенціалу, випуск традиційних і нових видів продукції при зниженні витрат всіх видів ресурсів і дотриманні норм при охороні навколишнього середовища.

На базі прискорення темпів впровадження інновацій повинна бути поліпшена виробнича структура металургійного комплексу — насамперед, за рахунок підвищення частки конкурентоспроможних потужностей, а також за рахунок збільшення частки потужностей для випуску продукції більш глибокого ступеня переробки, частки імпортозаміщуючих і нових виробництв. Це допоможе поліпшити структуру товарної продукції металургійної промисловості, підвищити її конкурентоспроможність та адекватність вимогам ринків.

Для забезпечення переходу металургійної промисловості на інноваційний шлях розвитку необхідно: концентрація бюджетного фінансування на

найважливіших інноваційних проектах державного значення з метою підвищення конкурентоспроможності української металургії; створення центру науки й високих технологій у сфері металургії на базі провідних державних наукових центрів у сфері металургії із залученням освітніх інститутів, на які будуть покладені функції з державного аудиту та сертифікації існуючих гірських і металургійних техніки й технологій; стимулювання впровадження ресурсозберігаючих і природоохоронних технологій; реалізація заходів щодо стимулювання скорочення неефективних виробничих потужностей з виробництва мартенівської сталі, у т. ч. шляхом надання податкових та інших пільг; удосконалення технічного регулювання в металургії шляхом розроблення галузевих технічних регламентів, що враховують особливості виробництва конкретних видів металопродукції й максимально гармонізовані з міжнародними стандартами й вимогами.

Ефективна реалізація перерахованих заходів щодо усунення обмежень і стимулювання розвитку металургії повинна привести до істотного поліпшення якісних показників роботи галузі й збільшення обсягів виробництва на 20—30% залежно від сценаріїв розвитку української й світової економіки.

Інноваційна діяльність у харчовій промисловості України позначається нестабільністю, недостатньою збалансованістю фінансових джерел, відсутністю чітко визначених пріоритетів, що вимагає заходів на державному рівні, які б сприяли її активізації та оптимізації напрямів. Серед заходів державного регулювання інноваційної активності у харчовій промисловості можна визначити такі: формування сучасної інноваційної інфраструктури, яка відповідає найновішим тенденціям і ринковим відносинам; організація державного страхування можливих ризиків у процесі інноваційної діяльності; створення спеціальних інвестиційно-інноваційних банків для концентрації капітальних ресурсів на цілі інновацій; сприяння зовнішньоекономічній співпраці у технологічній сфері з метою реалізації своїх технологічних можливостей і одержання необхідних інвестицій. У цьому зв'язку важливим для України є розвиток загальнодержавної інноваційної системи, спрямованої на стабільність і

постійне соціально-економічне зростання за рахунок реалізації інноваційних проектів.

Найгострішими проблемами сьогодення у розвитку харчової промисловості є структурна розбалансованість галузі, посилення процесів міжгалузевої поляризації щодо забезпечення основними засобами та їх зношеності, цінові диспропорції у вартості продукції харчування, збиткова діяльність одних підприємств і стабільні обнадійливі економічні показники виробництва в інших. Нестача ресурсно-виробничого потенціалу, нерозвинутість ринкової інфраструктури спричиняють негативний вплив на конкурентоспроможність більшості видів агропродовольчої продукції. Досягнення стабільного виробництва, високої конкурентоспроможності та економічної ефективності харчової промисловості потребує постійного оновлення основних засобів, що вимагає від підприємств галузі активного пошуку джерел фінансування, а від держави — створення умов для інвестування.

Застосування сучасного обладнання та використання новітніх високоефективних технологій дадуть змогу в короткий термін підвищити якісні та економічні показники зазначених харчових виробництв і вивести їх на лідируючі позиції з погляду конкурентоспроможності продукції. Це значною мірою обумовлено недостатнім рівнем забезпеченості окремими видами потужностей з переробки сільськогосподарської продукції та високим (40—50%) рівнем їх зносу, незначною глибиною переробки сировини, віддаленістю об'єктів переробної промисловості від джерел постачання сільськогосподарської сировини, відсутністю виробництва переважної частини технологічного обладнання. Відносно кращим, ніж в середньому по промисловості, був показник рівня зносу основних засобів, однак як по промисловості, так і по галузі спостерігалась негативна тенденція до його зростання.

Необхідною є реконструкція багатьох підприємств і виробництв харчових галузей та оснащення їх сучасною технікою. При цьому державна підтримка та інноваційна стратегія повинні передбачати систему організаційно-економічних заходів з упровадження останніх науково-технічних досягнень. Оновлення

виробничого апарату має відбуватися шляхом прискореного виведення фізично зношеного і морально застарілого обладнання та введення в експлуатацію нового устаткування, що відповідає передовим світовим зразкам.

Більшість підприємств харчової промисловості потребує докорінного оновлення матеріально-технічної бази, оскільки умови конкурентної боротьби вимагають впровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Загалом актуальність проблем наукового забезпечення харчової промисловості є беззаперечною й стратегічно важливою в умовах розв'язання завдань щодо подолання кризових явищ в галузі та досягнення сталого економічного зростання. Через скорочення фінансування галузевої науки більшість із науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів харчової промисловості перебувають на межі виживання.

Водночас розвиток інноваційних процесів у харчовій промисловості виявляє не тільки негативні, а й позитивні тенденції. Харчова промисловість лишається одним із лідерів серед промислових галузей у здійсненні продуктивних інновацій. Інноваційна діяльність у галузі спрямована на використання та компенсацію результатів наукових досліджень та розробок з метою вдосконалення технологій виробництва, оновлення та розширення номенклатури продовольчих товарів, поліпшення їх якості. Вона повинна охоплювати маркетингові дослідження ринків збуту, формування попиту на нові види продукції, пошук та створення інформації про конкурентне середовище, пошук партнерів із впровадження та фінансування інноваційних проектів.

Нині харчова індустрія відіграє одну з ключових ролей в інноваційному розвитку української промисловості загалом. За освоєнням виробництва інноваційних видів продукції у 2011 р. харчова промисловість (487 найменувань) поступалася лише машинобудівній (1047 найменувань). Також у впровадженні нових технологічних процесів харчова промисловість (218 процесів) у 2011 р. посіла 2-ге місце після машинобудування (1428 процесів).

Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості зменшився з 1015,1 млн грн у 2010 р. до 608,9 млн грн у 2011 р., тобто на 40,02%, проте у 2012 р. простежувалося збільшення на 15%. Обсяг інноваційних витрат підприємств харчової промисловості на придбання інших зовнішніх знань зріс із 12,9 млн грн у 2011 р. до 15,2 млн грн у 2012 р., тобто на 17,83%. Наведені дані свідчать про таке: у сфері інноваційної діяльності харчова промисловість України — один із лідерів серед галузей промисловості і поступається лише машинобудуванню; майже чверть інноваційно активних українських промислових підприємств належить до харчової промисловості; у структурі промисловості харчова промисловість значною мірою поступається іншим галузям в освоєнні виробництва інноваційних видів продукції, нових для ринку; інноваційна діяльність у харчовій галузі фінансується переважно за рахунок власних коштів; можна стверджувати, що іноземні інвестиції та кошти держбюджету майже не залучаються; менше 10% інвестицій від загального обсягу вкладень в інноваційний розвиток промисловості вкладаються в інноваційний розвиток харчової промисловості; через фінансову кризу підприємства харчової промисловості переорієнтовуються з власних досліджень та розробок на закупівлю зовнішніх знань і, крім того, скоротили закупівлю інноваційного обладнання.

Модель спеціалізації економіки України має ґрунтуватися на моделі інноваційного розвитку, впливі факторів ендогенного зростання, використанні наявних факторів виробництва та бути направленою на модернізацію національної економіки. З огляду на це, модель ендогенного зростання є актуальною для економіки України, а закритість може призвести лише до погіршення ситуації.

У зв'язку із зазначеними процесами, що відбуваються в економіці України, модель спеціалізації країни повинна внести корективи в систему оподаткування та інституційні процеси, які б обумовили контроль за виконанням нормативно-правової бази.

Відповідно, пріоритетним стратегічним завданням держави мають стати стимулювання та підтримка інноваційного процесу, розвиток високих, а також орієнтованих на споживача технологій. Фундаментальним питанням для України є зменшення індустріального навантаження на природу, прискорене впровадження ресурсо-, особливо енергозберігаючих, технологій.

Визначального характеру в сучасному світі набуває розвиток інформаційних та телекомунікаційних технологій. Принциповими стратегічними перспективами є формування в Україні відкритого інформаційного суспільства, інтеграція до світового інформаційного простору. Водночас впровадження надбань всесвітньої інформаційної революції має супроводжуватися збереженням національних рис, традицій та самоідентичності українського суспільства, що цілком відповідатиме загальносвітовій тенденції.

Модернізаційна стратегія розвитку національної економіки повинна ґрунтуватися на засадах:

- раціонального поєднання ринкових регуляторів і вільної добросовісної конкуренції зі стратегічним державним регулюванням;
- збалансованості економічної ефективності зі справедливим розподілом прибутку;
- балансу капіталу та праці.

Зміни в українській економіці мають вирішити два фундаментальні завдання: здійснити постіндустріальний структурно-технологічний ривок та значно підвищити ефективність економіки. В умовах сучасної України це обумовлює на найближчу перспективу необхідність існування двосекторної економіки: сектору стратегічних виробництв з переважаючим впливом та роллю держави і сектору вільного ринку, свободи конкуренції й підприємницької ініціативи.

Перше завдання вимагає активного державного сприяння великим високотехнологічним підприємствам, його реалізація повинна стати одним із найбільших державних пріоритетів. Відповідно, Україні необхідна потужна державна інвестиційна політика. В її основі має бути поєднання виробництва та

фінансів, однонаправленість промислової та грошово-фінансової політики держави. Цілями цієї політики повинні стати мобілізація внутрішніх ресурсів й залучення зовнішніх інвестицій з подальшим їх спрямуванням на реструктуризацію і технологічне оновлення промисловості, інноваційне інвестування, розвиток сучасної постіндустріальної інфраструктури.

В Україні необхідні відновлення та збереження протягом тривалого часу централізованого перерозподілу коштів, а також цільових державних капіталовкладень до стратегічних галузей та перспективних сучасних виробництв згідно з чітко визначеними пріоритетами. Політика «пріоритетних виробництв» та «інноваційних інвестицій» або, інакше кажучи, «селективна стратегія», на першому етапі має ґрунтуватися на комплексі державних заходів, таких як довгострокові преференційні кредити централізованого «фонду реконструкції», прямі державні інвестиції, примусове спрямування частки інвестиційних ресурсів банків, пільгове оподаткування та амортизаційна політика тощо.

Водночас в умовах обмежених можливостей державних ресурсів та важелів, паралельно до їх застосування, інвестиційна політика повинна бути спрямована на залучення приватних внутрішніх і зовнішніх інвестицій. Для цього слід змінити економічне середовище в країні, розвивати відповідну інфраструктуру та створити сприятливі умови для потенційних інвесторів в українську економіку. Мобілізації приватних фінансових ресурсів та їх концентрації саме на структурно-технологічному прориві та інноваційному інвестуванні сприятимуть створення великих фінансово-промислових груп та налагодження їх зв'язків з масивом малих та середніх підприємств.

Вирішення другого фундаментального завдання — значного підвищення ефективності економіки — вимагає надати свободу й простір для підприємств, здійснити демонополізацію економіки та встановити жорсткий контроль за природними монополіями.

Рівноправність у світовому поділі праці та світовій торгівлі визначається насамперед доступом України до світових ринків збуту промислової й, особливо, високотехнологічної продукції. Фундаментальне значення має геоекономічний

підхід до розвитку економіки — стратегія входження України до світових виробничих центрів. У цій сфері також визначальною є роль держави, а реалізація цієї стратегії — одним із найважливіших завдань державної зовнішньої політики.

Україна також має прагнути ефективного співробітництва з іноземними корпораціями та капіталом у галузі розроблення та практичного застосування високих технологій. Одним із головних пріоритетів держави в її міжнародній діяльності має бути максимальне сприяння інноваційному розвитку України, а головним критерієм доцільності іноземних інвестицій — модернізація технологій та впровадження ефективного менеджменту на українських підприємствах.

РОЗДІЛ 5

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

5.1. Максимізація використання експортно-інноваційного потенціалу спеціалізації національної економіки

Експортоорієнтована модель економічного розвитку пояснює його динамізацію позитивним ефектом від експортної експансії, яка стимулює економічне зростання країни через сприяння ефективному перерозподілу ресурсів, інтенсивній конкуренції, послабленню валютних обмежень, використанню переваг від ефекту економії на масштабах, акумуляції валютних надходжень, підвищенню продуктивності факторів виробництва, збільшенню високотехнологічного імпорту, розширенню власної технологічної бази, поліпшенню міжнародної валютної ліквідності та високого конкурентного статусу країни. Зростання ролі зовнішніх чинників у розвитку національних економік, висока експортна залежність та особливості внутрішнього ринку України обґрунтовують доцільність реалізації нею експортоорієнтованої моделі та безальтернативність забезпечення її ефективності для досягнення економічної безпеки, підвищення добробуту населення, еквівалентної участі країни в міжнародному поділі праці. Критеріями ефективності є торговельна відкритість країни; макроекономічна стабільність; наближення товарної структури експорту до світової, зокрема, нарощування високотехнологічного експорту; географічна диверсифікація зовнішньоторговельних потоків; дієвий механізм державного сприяння експорту.

На сучасному етапі експортоорієнтована модель розвитку України лише частково відповідає критеріям ефективності, що проявляється у стабілізації макроекономічного середовища; суперечливій торговельній відкритості, яка характеризується, з одного боку, високими частками експортної та імпорتنної

квот, досить низьким середнім імпорнтним тарифом, відсутністю державної монополії на зовнішню торгівлю, ринковим обмінним курсом, а з іншого — помітними кількісними обмеженнями та технічними бар'єрами, суттєвою корупцією на митницях, високим ступенем регіоналізації імпорту, викликаним значною залежністю від російських енергоносіїв; неефективній товарній структурі експорту, якій притаманні незначні структурні зміни, превалювання первинної продукції, низька частка високотехнологічних товарів (4,3%), значне відхилення від світової структури; географічній сконцентрованості імпорнтних потоків (40% імпорту з Росії), що гальмує нарощування високотехнологічного імпорту з розвинутих країн; недосконалому механізмі державного сприяння експорту [324, с. 80]. Для підвищення ефективності останнього необхідно уникати цінового ефекту і посилювати структурний, який охоплює ринковий (вплив географічної структури торговельних потоків на сукупну експортну частку країни) і товарний (вплив товарної структури), і концентрувати експорт на тих ринках і товарах, попит на які зростає швидше, ніж середньосвітовий. Економічно виправданим з погляду національних інтересів України є застосування тимчасових протекціоністських заходів щодо високотехнологічних і наукомістких галузей, які в майбутньому повинні створити нові порівняльні і конкурентні переваги.

Динаміка і структура експортних потоків України визначаються внутрішніми та зовнішніми факторами (макроекономічними, фінансовими, інноваційними, інституційними, ціновими, структурними, конкурентними, протекціоністськими, політичними, інтеграційними, глобалізаційними). Емпіричне дослідження впливу чинників на величину вітчизняного експорту (див. розділ 3) засвідчило його залежність від обсягів прямих іноземних інвестицій, світових цін на мінеральну продукцію, руди і метали (пряма залежність) та валютного курсу (обернена залежність) і тим самим підтвердило його цінову конкурентоспроможність.

Сучасний період розвитку економіки розвинутих країн характеризується підвищенням ролі зовнішньоекономічного чинника і перетворенням експортної складової на органічний компонент системи національного відтворення і

господарства загалом. За таких умов у складі довгострокових напрямів економічної політики України найважливішого значення набуває необхідність розроблення моделі спеціалізації країни експортного спрямування.

За сучасних умов рівень прогресивності економіки визначається характером інноваційно-інвестиційної діяльності та ступенем її активності. Якщо проаналізувати стан інноваційної діяльності в Україні за період 1999—2012 рр., то простежується тенденція до її скорочення в усіх галузях народного господарства. Третій технологічний уклад в економіці України визначають технології будівельної промисловості, чорної металургії, суднобудування, обробки металу, легкої, деревообробної, целюлозно-паперової промисловості. Як зазначалося в попередніх розділах, у прогресивних розвинутих економіках розвиваються біотехнології, технології аерокосмічної, фармацевтичної, комп'ютерної, автомобільної, хімічної промисловості. В Україні формуються пріоритети, які не відповідають світовим вимогам. Крім того, посилюється технологічна залежність від зовнішнього оточення. Наприклад, в імпорті машин, устаткування Україна залежить від країн ЄС. Якщо проаналізувати імпорتنі надходження, то за імпортом низьких технологій Україна отримує 49% продукції, у секторі середніх технологій — 27%, у секторі високих технологій — 11%. Особливо важливими галузями, що визначають інноваційне формування економіки України, є: хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування, яке розвивається на старій технологічній базі, тому поступається позиціями обробній промисловості. За існуючих умов Україна не може розвиватися як технологічно прогресивна держава, в експорті якої домінує продукція третього укладу, ціни на яку порівняно нижчі, ніж на високотехнологічну, яку слід купувати по імпорту, через що виникає проблема додаткових запозичень.

Постійне загострення конкурентної боротьби на світових ринках вимагає ретельної уваги з боку держави до сектору економіки, зорієнтованого на експорт, швидкої реакції на зміни в кон'юктурі на світових ринках й гнучкої економічної політики щодо забезпечення ефективності експорту. Крім того, для світової економіки характерне постійне змінення кон'юктури, тому підтримка власного

експорту на світовому ринку, збільшення, принаймні, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі є актуальним для України.

Розроблення концептуальної національної моделі розвитку експорту України передбачає забезпечення стабільного зростання обсягів виробництва та валового внутрішнього продукту країни, збільшення податкових та валютних надходжень, створення додаткових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглиблення її інтеграції у світовий економічний простір та покращення поточного рахунку платіжного балансу держави [152, с. 312].

Активна інноваційна політика, яка необхідна для розвитку економіки України, передбачає перебудову економіки на новий технологічний лад, який називають модернізацією. Модернізацію слід розуміти не тільки як розвиток сучасних виробничих потужностей, а скоріше, як подолання технологічної залежності, тобто це здатність генерувати передові науково-технічні ідеї та експортувати результати НДДКР. Модернізація означає не повторення технічно-виробничої структури провідних країн, а створення власних оригінальних структур і можливостей для швидкого переключення з одних інформаційних технологій на інші.

Модернізація українського господарства має стати проміжним етапом між економікою сучасності, сировинно-орієнтованою, та економікою майбутнього, тобто економікою знань. Проміжний етап і визначається експортно-інноваційною моделлю розвитку економіки України.

Напрями експортно-інноваційної моделі сприятимуть:

— розширенню та закріпленню присутності вітчизняних експортерів на традиційних та нових зовнішніх ринках;

— створенню умов для сталого розвитку України на основі підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективної участі у світовому розподілі праці;

— інтеграції України у європейську та світову економічні системи;

— зростанню обсягів експорту української продукції;

— зниженню негативного зовнішньоторговельного сальдо за товарами на 10—15% і вихід, з урахуванням торгівлі послугами, на позитивне сальдо;

— підвищенню рівня конкурентоспроможності української економіки на основі структурної перебудови, модернізації і реструктуризації виробництва, розвитку малого підприємництва;

— поліпшенню інвестиційного клімату і забезпеченню значного зростання інвестицій в основний капітал;

— створенню спеціального правового режиму для підприємств і організацій, що поставляють на експорт продукцію і послуги, українська частка доданої вартості в яких становить не менше 50%;

— вдосконаленню державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності на основі норм СОТ, зниженням адміністративних бар'єрів і витрат митного оформлення і контролю;

— створенню ефективної системи кредитування і страхування експорту, цільових і лізингових інститутів, спрямованих на підтримку експорту;

— розвитку і вдосконаленню системи інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності, підвищенню компетенції її менеджменту;

— вибору пріоритетних і перспективних напрямів диверсифікації експортної структури в галузевому і географічному розрізі (додаток П).

Отже, з урахуванням цих прогресуючих тенденцій розвитку експорту, з одного боку, та проблем і особливостей, пов'язаних з ним, з іншого, основною метою реалізації нової експортної моделі України на середньостроковий період до 2020 р. має бути створення нової конкурентної моделі зовнішньоторговельного співробітництва України, зміцнення її позицій на традиційних сегментах та завоювання нових ніш на світовому ринку товарів і послуг, збільшення податкових надходжень до державного бюджету, покращення поточного рахунку платіжного балансу держави, а також забезпечення стабільно високого притоку іноземної валюти та поглиблення інтеграції України у світовий економічний простір.

Процес корегування зовнішньоторговельної політики повинен відбуватися відповідно до таких стратегічних напрямів країни:

1. Розвиток експортного потенціалу держави в межах міжнародної спеціалізації. На основі вигідних для України напрямів структурних змін в економіці він забезпечить збалансованість між внутрішнім та зовнішнім попитом на українські товари та послуги.

2. Активізація співробітництва в найбільш перспективних секторах світової економіки (нано- та біотехнології, передові технології агросектору, розвиток міжнародних транспортних коридорів).

3. Утворення конкурентоспроможних транснаціональних корпорацій для реалізації глобальних міжнародних коопераційних проектів.

4. Поглиблення інтеграційних процесів з окремими країнами, митними союзами та іншими економічними утвореннями, зокрема, реалізація виваженої політики в межах наявної договірно-правової бази, спрямованої на подальше формування зон вільної торгівлі без винятків та обмежень з основними торговельними партнерами.

5. Диверсифікація структури зовнішньої торгівлі в напрямі мінімізації критичної залежності від окремих держав, товарних ринків з метою зміцнення економічної безпеки країни.

6. Забезпечення збалансованості зовнішньої торгівлі України.

Експортно-інноваційну модель розвитку економіки України (або модернізаційні процеси) доцільно представити у чотирьох групах цілей.

Група цілей першого рівня відображає пріоритети створення сприятливих умов для експорту української продукції, а саме:

- інституційне забезпечення підтримки експорту;
- створення сприятливих регуляторних умов для розвитку експорту;
- розвиток системи інформаційної підтримки експорту;
- створення умов для фінансового та ресурсного забезпечення розвитку експорту;

— посилення політично-дипломатичного сприяння просуванню української продукції на зовнішні ринки.

Цілі другого рівня:

— створення інституційних, правових, організаційно-економічних та інформаційно-аналітичних умов для значного щорічного підвищення обсягу експорту до 10% (кожного року) підприємствами всіх форм власності;

— розроблення заходів інституційного та організаційно-економічного характеру, реалізація яких сприятиме процесу імпортозаміщення в країні;

— впровадження у виробництво новітніх ресурсозберігаючих технологій, яке сприятиме підвищенню рівня інноваційності національної економіки, збільшенню частки продукції четвертого, п'ятого та шостого технологічних укладів, що забезпечить створення бази для підвищення обсягів експорту високотехнологічної продукції;

— освоєння трансферу високих промислових технологій та ринку інтелектуальної власності;

— нарощування частки наукоємних і високотехнологічних хімічних виробництв;

— створення умов для розвитку оборонно-промислового комплексу шляхом прийняття відповідних нормативно-правових актів з питань розроблення і освоєння виробництва сучасних видів озброєння і військової техніки, формування на базі розрізнених науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро та підприємств, зокрема шляхом їх реструктуризації, ефективних науково-виробничих комплексів.

До цілей третього рівня, спрямованих на нарощування обсягів українського експорту, належать:

— створення умов для збільшення обсягів експорту традиційних галузей (металургійній, хімічній, АПК);

— створення умов для збільшення обсягів та підвищення частки експорту високотехнологічних продуктів (приладо- та машинобудування, авіаційна та космічна галузі);

- створення умов для збільшення обсягів експорту традиційних послуг, таких як транспортні та ділові;
- розширення механізмів довгострокового експортного кредитування, гарантування, страхування та здешевлення кредитних ресурсів;
- створення умов для збільшення обсягів експорту перспективних послуг (туризм, зв'язок, фінансові послуги);
- збереження позицій гірничо-металургійного комплексу на світовому ринку шляхом модернізації виробничого потенціалу із застосуванням енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій;
- освоєння технологій водневої енергетики, виробництва моторного палива з рослинної сировини (соя, ріпак), введення в експлуатацію відновлюваних джерел енергії;
- розвиток виробництва складної побутової техніки тривалого користування, підвищення рівня конкурентоспроможності такої техніки на світовому ринку;
- розвиток перспективних промислових наукомістких технологій на основі використання результатів фундаментальних досліджень НАН та вищих навчальних закладів України.

До цілей четвертого рівня, спрямованих на збільшення обсягів експорту, можна зарахувати:

- підтримку галузевого розвитку за допомогою маркетингових та фінансових механізмів;
- закріплення на традиційних ринках та вихід на нові ринки експорту товарів;
- забезпечення доступу до нових технологій підприємств традиційних галузей;
- покращення інвестиційного та податкового режиму для підприємств традиційних експортних галузей;

— організацію державної фінансової підтримки розвитку високотехнологічних виробництв з урахуванням норм СОТ та зобов'язань, узятих Україною при вступі до СОТ;

— забезпечення доступу до необхідних технологій та продуктів у межах міжнародної та регіональної кооперації для розвитку високотехнологічних виробництв, орієнтованих на експорт;

— створення державної системи розроблення та впровадження інноваційних технологій на виробничих підприємствах;

— забезпечення державної підтримки національної високотехнологічної продукції та підприємств на висококонкурентних ринках;

— нарощування частки повітряного, авіаційного та морського транспорту в експорті транспортних послуг;

— вихід на нові ринки збуту через надання різноманітних ділових, професійних і технічних послуг;

— збільшення експорту туристичних послуг за рахунок розвитку традиційних та створення нових напрямів туристичної діяльності;

— подальшу інтеграцію національного ринку фінансових послуг в міжнародну фінансову систему;

— комерціалізацію ринку зв'язку для залучення сучасних та інноваційних технологій.

Для реалізації поставлених завдань необхідними є :

— комплексне оцінювання сучасного зовнішньоторговельного потенціалу України та прогностичний аналіз його динаміки на період до 2020 р.;

— раціоналізація структури і підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності вітчизняного експорту за ціновими і неціновими параметрами за рахунок нарощування частки продукції з високим рівнем доданої вартості, а також високотехнологічних та наукоємних товарів;

— стабілізація і забезпечення надійних каналів традиційного українського експорту, насамперед продукції металургійного комплексу, хімічної промисловості та сільськогосподарських товарів;

— географічна диференціація експортних поставок України на світовий ринок з метою ліквідації їх монопольної залежності від окремих зарубіжних ринків;

— поліпшення структури експорту послуг, подолання її монокультурного характеру із домінуванням транспортних (транзитивних) послуг на основі нарощування частки послуг у науково-технічній, інжиніринговій, управлінсько-інформаційній та туристичній сферах;

— ефективна міжнародна спеціалізація, скоординована із внутрішньою структурною модернізацією економіки та орієнтована на доступні прогресуючі сегменти світового ринку;

— забезпечення пріоритетного розвитку експортоорієнтованих виробництв з метою забезпечення сталого економічного зростання в Україні, а також активізація зовнішньої торгівлі вітчизняних підприємств і підтримання їх у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками;

— розбудова адекватної сучасним глобальним умовам маркетингово-логістичної та валютно-кредитної системи зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання;

— удосконалення інфраструктурного забезпечення експортної діяльності та приведення у відповідність із міжнародними стандартами національного інституційно-організаційного середовища зовнішньоторговельної діяльності;

— формування інформаційної бази оперативного забезпечення торговельних трансакцій вітчизняних суб'єктів міжнародних економічних відносин;

— у контексті загострення конкуренції між провідними валютами світу за домінування на регіональних та глобальному ринках — формування національної валютної політики України з орієнтацією на ефективне регулювання курсу національної валюти та її прив'язку до певного типу іноземної валюти;

— формування інфраструктури проведення НДДКР з налагодження випуску нових видів вітчизняної продукції з наступним її експортом на зовнішні ринки;

— поглиблення співробітництва України з державами — торговельними партнерами, міжнародними організаціями, економічними союзами, окремими

країнами, західними ТНК та фондами суверенного багатства на основі ринкових принципів, вільної торгівлі і дотримання демократичних принципів;

— забезпечення економічної безпеки держави в експортній сфері та ефективних механізмів захисту експортерів від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз.

Для досягнення Україною економічної конкурентоспроможності у зовнішньоторговельній сфері безальтернативним є її розвиток на основі високих технологій та послуг, який визначає нині стратегічні пріоритети передових країн світу. Нарощування національного економічного потенціалу має відбуватися завдяки послідовному державному курсу, спрямованому на постійне створення конкурентних переваг для українських товаровиробників перед зарубіжними конкурентами.

Зростання протягом останніх років експорту з його гіпертрофованою структурою і сировинною спрямованістю на тлі зниження обсягів національного виробництва неможливо вважати досягненням, а лише невиправданим марнотратством національних ресурсів. Так само важко назвати досягненням темпи зростання імпорту порівняно з експортом, оскільки масовий наплив імпортової продукції посилює деградацію національної промисловості і збільшує лави безробітних. Товарна та географічна незбалансованість експорту та імпорту, а також їх вплив на рівень життя і розвиток національної економіки свідчать про відсутність чіткої моделі розвитку національної економіки та механізму її реалізації.

Враховуючи весь комплекс факторів, пов'язаних із станом та перспективами розвитку експорту, необхідно сформувати цілісну систему заходів державного стимулювання експорту з метою створення сприятливих економічних, правових, організаційних та інших умов для розширення експорту та надання вітчизняним експортерам відповідної допомоги у фінансовій, правовій, інформаційній, дипломатичній, маркетинговій сферах (додаток Р).

Важливо, щоб Україна інтегрувалася у світову економіку як рівноправний партнер, що можливо лише за умов кардинального поліпшення структури

зовнішньоекономічної діяльності за рахунок поставок готової продукції, використання інвестицій виробничої та науково-технічної кооперації тощо. Необхідно ефективно використовувати для розвитку експортного потенціалу різні форми міжнародного економічного співробітництва. Йдеться про створення спільних підприємств, вільних економічних зон, міжнародний лізинг, прикордонну торгівлю, розвиток міжнародного туризму тощо. Однак таке співробітництво повинно відповідати вимогам економічної безпеки України, а не бути додатковим каналом відтоку капіталів з України, що має місце нині.

Поряд з удосконаленням товарної та галузевої структур експорту важливо також забезпечити раціональне територіальне розміщення експортних потужностей в Україні.

Проблематика розвитку експортного потенціалу, а також ефективного його використання є особливо актуальною для країн з проблемними економіками, в т. ч. для України, де відсутні усталені механізми його формування, не вироблені дієві системи захисту, гарантій і страхування експортних операцій, не визначені та майже не використовуються методи недержавної інституціональної та інформаційної підтримки експорту, розроблення, реалізації та оцінювання ефективності програм розвитку експортної діяльності.

Постійне загострення конкурентної боротьби на світових ринках вимагає ретельної уваги з боку держави до сектору економіки, зорієнтованого на експорт, швидкої реакції на зміни в кон'юктурі на світових ринках і гнучкої економічної політики щодо забезпечення ефективності експорту. Ці проблеми набувають найбільшої гостроти для країн з перехідною економікою і, насамперед, для країн колишнього СРСР, в яких внутрішній попит залишається досить низьким. І якщо для розвинутих країн розвиток експорту національної економіки — це кон'юктурна політика, то для країн із кризовою економікою — це й проблеми законодавчої бази, і структурної політики, а також багато інших проблем, характерних для них. Крім того, світовій економіці притаманна постійна зміна кон'юкттури, тому завдання розроблення та впровадження стратегії підтримки власного експорту на світовому ринку, збільшення або принаймні збереження

його питомої ваги у світовій торгівлі є завжди актуальними для будь-якої країни світу, а нині — для України.

Спираючись на наявну в Україні економічну, науково-дослідну та освітню базу, реалізація експортно-інноваційної моделі України має охоплювати три етапи [152, с. 298]:

1. На першому етапі (2013—2014) основні зусилля відповідних державних органів повинні концентруватись на законодавчому вирішенні питань аграрного сектору, де необхідно розгорнути систему заходів зі створення європейського рівня виробничої і соціальної інфраструктури в сільській місцевості. Крім того, необхідним є законодавче виокремлення в структурі народногосподарського комплексу високотехнологічного сектору економіки, який повинен містити три компоненти: біотехнології та генну інженерію; нанотехнології; інформаційні технології. Саме ці технологічні напрями здатні у найближчі роки забезпечити прогрес у сільському господарстві, розв'язати низку проблем паливно-енергетичного комплексу, охорони здоров'я та довкілля, а також модернізувати сферу послуг і традиційні галузі промисловості. На цьому етапі також необхідно реструктуризувати зовнішньоекономічну сферу через підвищення частки в експорті сільськогосподарської сировини та виробів із неї, суттєво посилити науково-виробничу кооперацію з іноземними партнерами в аерокосмічній галузі, машинобудуванні, літакобудуванні, суднобудуванні, інформаційно-комунікаційній галузі, галузі будівельних матеріалів та комунального машинобудування. При цьому основні зусилля державних органів управління мають концентруватись на розвитку інституційної структури підтримки українського експорту та впровадженні всіх можливих механізмів його стимулювання та підтримки.

2. Другий етап реалізації нової національної експортної моделі (2015—2018) повинен передбачати заходи щодо завершення формування інноваційної системи через створення регіональних систем та промислових високотехнологічних кластерів у пріоритетних галузях економіки. Це — розроблення великомасштабних проектів з видобутку власних паливних ресурсів та масове

впровадження альтернативних джерел енергії з одночасним застосуванням енергозберігаючих технологій у виробництві, на транспорті та в побуті.

Головним пріоритетом державної політики на цьому етапі повинні бути всебічне сприяння розвитку та підтримка ефективних і конкурентоспроможних експортоорієнтованих та імпортозаміщуючих галузей, які стануть локомотивом для сталого розвитку країни. Крім того, на цьому етапі має бути розширено двостороннє співробітництво з країнами — провідними партнерами в межах глобальної торговельної системи.

3. Третій етап реалізації експортно-інноваційної моделі розвитку (2019—2020) передбачає виведення України як рівноправного партнера на міжнародні ринки з висококонкурентною продукцією аграрного сектору (екологічно чистою і натуральною), біотехнологічної галузі, програмними продуктами, новітніми матеріалами, новими технологічними виробами та медичними засобами.

Реалізація моделі вимагає передусім політичного консенсусу в суспільстві, інформаційно-ідеологічної підтримки, координації і жорсткого контролю її виконанням з боку держави. Впровадження моделі розвитку експорту слід розглядати з урахуванням галузево-секторальних пріоритетів експорту.

Особливу увагу слід приділити інноваційній складовій моделі. Враховуючи, що певний рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин у кожній окремій країні визначає зміст та інтенсивність інноваційних процесів, їх національну специфіку та модель інноваційної системи, що ґрунтується на потенціалі національного інтелектуального капіталу, розвитку перспективних форм інноваційного підприємництва, необхідним є підвищення престижу наукової праці, формування засад інтеграції окремих інноваційних елементів у єдину національну інноваційну систему.

Як зазначила О. О. Алсуф'єва: «Сучасна інноваційна система передбачає складну організаційну структуру, різноманіття взаємодоповнювальних видів діяльності, становлення внутрішньорегіональних коопераційних зв'язків, переведення інноваційного процесу з внутрішньофірмового на міжфірмовий та інший рівні» [3, с. 34]. Відповідно, інноваційна діяльність є складовою

діалектичної взаємодії людини і зовнішнього середовища, певною проекцією його впливу на людину, результатом просування людини до екзогенних умов життєдіяльності. З одного боку, інноваційна діяльність є властивістю суспільства як безперервна рухлива система, а з іншого, поступово виокремлюється в єдину складну систему, яка трансформує особисте творче зерно в суспільне надбання, суспільний розвиток, що відбувається внаслідок соціокультурної перебудови окремих суб'єктів, суспільства, оточення, викликає формування відповідних механізмів в економічній, політичній, психологічній сферах.

Як зазначалося в попередніх розділах, у промисловості України переважає сировинне виробництво, частка товарів широкого вжитку і тривалого користування в структурі економіки невисока. Це обумовлює і недостатній розвиток провідних галузей національної економіки, таких як, наприклад, машинобудування, для якого необхідний високий науково-технічний рівень виробництва, оскільки ця галузь промисловості, реалізуючи науково-технічні досягнення, забезпечує переозброєння та інноваційний розвиток усієї економіки. Як показує досвід розвинутих країн, машинобудування займає значну частку в їхній економічній структурі. В сучасній високорозвинутій економіці машинобудування є основою технологічної незалежності країни. У розвинутих країнах воно є джерелом постійних інноваційних ініціатив. Так, у США його частка становить приблизно 10% ВВП, 45% зайнятих, 40% основного капіталу. Інноваційні процеси, які перетворюють машинобудівний комплекс, дають потужний поштовх для розвитку інших галузей економіки, ініціюючи тим самим безперервний суспільний прогрес (додаток С).

Розвиток на передовій технологічній основі машинобудування і таких його галузей, як приладобудування, енергетичне, важке, транспортне, сільськогосподарське машинобудування, виробництво машин і устаткування, є основою для інноваційного розвитку економіки і підвищення її ефективності. Враховуючи розрахунки наявного економічного потенціалу, нині в Україні ще зберігається певний виробничий, науковий, освітній потенціал, тому необхідно використовувати його з метою досягнення прогресу. Крім того, інновації є

засобом соціально-економічного зростання, адаптації до процесу глобалізації і забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Якщо проаналізувати інноваційну діяльність в Україні за 2006—2010 рр. (табл. 5.1), то можна зробити висновок, що питома вага підприємств, які впроваджували інновації, була найбільшою у 2007 р., після чого у 2008 р. вона зменшилась на 0,8% і до 2009 р. мала тенденцію до зниження.

Таблиця 5.1

Інноваційна діяльність промислових підприємств в Україні

Показники	2006	2007	2008	2009	2010
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,0	11,5	10,8	10,7	10,8
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,7	6,7	5,9	4,8	4,5
Освоєні інноваційні види продукції, найменувань	2408	2526	2446	2685	2698
у т. ч. нові види техніки	786	881	758	641	621
Впроваджені нові технологічні процеси	1145	1419	1647	1893	1903
у т. ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	424	634	680	753	783

Примітка. Складено за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2010 рік : стат. зб. — К. : Держкомстат України, 2011.

Поступово збільшується кількість інноваційних видів продукції, що освоюються, хоча залишається низькою питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової (в середньому 6%).

За період 2006—2010 рр. поступово активізувалася інноваційна діяльність в напрямі впровадження нових прогресивних технологічних процесів. Їх кількість збільшилась у 2010 р. на 65,3% проти 2006 р.

З метою активізації інноваційної діяльності в Україні доцільні такі заходи: збільшення обсягу банківського та небанківського кредитування інноваційної діяльності та одночасне зниження ставки кредитного рефінансування; безпосереднє державне фінансування підприємств, які впроваджують наукоємні технології. Державі доцільно стимулювати примноження власних коштів підприємств, що інвестуються у впровадження інноваційних проєктів; збільшувати витрати на наукові дослідження та розробки за рахунок залучення коштів із промисловості, брати участь у створенні венчурних фондів, фінансуванні масштабних інноваційних програм тощо (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Витрати на інноваційну діяльність за галузями промисловості, млн грн

Вид економічної діяльності	Витрати на інноваційну діяльність				Обсяг реалізованої інноваційної продукції			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
Промисловість	5751,6	6159,9	6792,1	7001,2	24995,7	30892,7	35678,2	39026,2
Добувна промисловість	131,3	79,7	71,3	69,5	1857,3	2464,1	29876,1	31890,3
Обробна промисловість	5551,9	6036,6	6389,2	6970,2	22890,6	27953,2	31908,3	35786,1
у т. ч. харчова	1026,4	810,9	800,1	798,2	3573,9	3753,1	3921,4	4167,2
Хімічна	910,8	1252,5	1298,2	1307,1	4435,8	5201,9	6109,1	7023,4
Машинобудування	1619,2	2137,1	2271,1	2307,1	9153,7	8769,7	9012,4	9987,1

Примітка. Складено за даними: Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2010 рік : стат. зб.

— К. : Держкомстат України, 2011.

Оцінити інноваційну діяльність розвитку окремих секторів економіки на галузевому рівні можна за допомогою аналізу критеріїв, що визначають ступінь та ефективність використання технологічного та інноваційного потенціалів. Інноваційні впровадження повинні позначатися на економіці так: зростання обсягів виробництва у галузі — не менше індексу ВВП країни і не менше індексу середньосвітового зростання галузі; рентабельність бізнесу — не менше середнього значення по економіці, але не менше 10%; інноваційна активність у галузі — не менше 50%; зростання інноваційних витрат — не менше середнього індексу зростання інноваційних витрат в економіці; динаміка частки галузі в структурі витрат на інноваційну діяльність — позитивне значення; частка

реалізованої інноваційної продукції — не менше 20%; ступінь зношеності основних фондів — не менше 25%.

В результаті дослідження інноваційної політики розвитку споживчого сектора економіки на основі аналізу ступеня та ефективності використання технологічного та інноваційного потенціалів провідних галузей економіки можна зробити висновок, що наявний стан розвитку вказаних галузей не дасть змоги в найближчому майбутньому здійснити кардинальні заходи щодо збільшення інноваційності виробництва.

Активізувати процес впровадження інноваційних проектів має сучасний механізм надання пільг промисловим підприємствам. Щодо доцільності надання преференцій у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності важливими є створення та активне функціонування технопарків, технологічних інкубаторів. І все це в пріоритетних галузях. Проте водночас слід враховувати, що стимулювання широкомасштабної інноваційної діяльності лише шляхом пільгового оподаткування результатів НДДКР та інноваційної продукції призводить до поглиблення розриву між наукою, виробництвом і споживачем. Тому основними завданнями нової експортно-інноваційної моделі мають бути збалансована взаємодія наукового, технічного, виробничого потенціалів, розроблення і впровадження механізму активізації інноваційної діяльності, поширення інновацій в усіх сферах національної економіки.

Експортно-інноваційна модель розвитку економіки України є кроком до економічного розвитку національної економіки, її оновлення та інноваційності, що дає можливість країні перейти на новий технологічний рівень і не зупинятись на четвертому технологічному укладі, а крокувати в перспективних напрямках, конкуруючи з розвинутими економіками світу.

5.2. Стратегічні пріоритети галузевої модернізації промислового виробництва

Впровадження експортно-інноваційної моделі розвитку економіки передбачає розроблення механізмів економічної політики, які повинні ґрунтуватися на позиціях, згідно з якими роль держави полягає в стимулюванні підприємств до досягнення високої продуктивності, бо в ній — основа національних конкурентних переваг і національного економічного порядку. Для цього необхідно:

1) забезпечувати конкуренцію. Застосування таких методів, як прямі субсидії, девальвація національної валюти, можливе лише як виняток, оскільки в короткому проміжку часу вони можуть покращити ситуацію, але в довгостроковому плані, як правило, знижують продуктивність і конкурентоспроможність;

2) сприяти підвищенню рівня факторів (науки і технології, капіталу, робочої сили, інформації, інфраструктури, системи управління якістю), які впливають на продуктивність і покращення конкурентоспроможності національних компаній на світовому ринку за умов його глобалізації;

3) активно співпрацювати із СОТ, оскільки це сприяє інтеграції у світове господарство, поживає процес міжнародного обміну і сприяє розвитку світової торгівлі, утримує країну на шляху лібералізації та протидії протекціонізму, а також дає змогу ефективніше обстоювати власні позиції в разі виникнення торговельних конфліктів.

Механізм реалізації експортно-інноваційної моделі України повинен мати системний характер та охоплювати комплекс організаційних, фінансово-економічних та нормативно-правових заходів стимулювання експорту, спрямованих на нарощування обсягів збуту на зарубіжних ринках продукції українських експортерів, розширення можливостей її безперешкодного просування, а також розроблення нових видів товарів та розвиток їх експортного

виробництва. Реалізація цього механізму повинна відбуватись як у межах України, так і за кордоном.

Дія механізму на рис. 5.1 відбувається так: інституційні, фінансово-економічні, нормативно-правові заходи здійснюють вплив на галузі економіки України. Цей вплив має інноваційно-експортний характер і сприяє розширенню внутрішнього виробництва та зміцненню конкурентоспроможності національної економіки. В результаті таких процесів починає діяти кумулятивний, а потім — справжній синергетичний ефект, який спонукає до нових процесів оновлення та вдосконалення національного виробництва.



Рис. 5.1. Механізм реалізації експортно-інноваційної концепції спеціалізації національної економіки

Ці процеси включені в процеси рис. 5.2 «Діаграма Венна (структура світового ринку)», яка показує співвідношення внутрішнього ринку країни, національного, міжнародного і світового ринків. У разі ефективного

впровадження експортно-інноваційної моделі відбувається розширення меж національної економіки.



Рис. 5.2. Діаграма Венна (Структура світового ринку)

Економічні заходи повинні полягати у забезпеченні:

1. Страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків (див. додаток Г). Головна увага при вивченні питання страхування експортних операцій має бути приділена саме ролі держави в цій діяльності. Для стимулювання експорту держава часто застосовує страхування експортних кредитів, яке здійснюється через державні та напівдержавні організації, а також за допомогою гарантій і доручень уряду. Існування таких форм страхування пояснюється тим, що приватні страхові компанії не в змозі взяти на себе політичні й економічні ризики на тривалий період.

Послуги з державного страхування експортних кредитів надаються практично в усіх розвинутих країнах, але найбільш активно вони представлені у Швейцарії, Німеччині, США, Франції, де існують спеціальні інститути, коштами яких управляє держава. Зазвичай потрібні організації страхують такі типи ризиків, як зовнішньополітичний; заборони на переведення коштів, у т. ч. ризик

мораторію; кредитний, якщо замовник або боржник є державною установою (кредитні ризики приватних замовників не страхуються).

В Україні ситуація в цій галузі потребує значних змін. Основними проблемами, які стримують процес використання системи страхування експорту, є: недосконала законодавчо-нормативна база; необхідність сплачувати страхові внески за рахунок прибутку.

Для того щоб позбутися таких недоліків, крім удосконалення законодавчої бази, в Україні необхідно створити спеціальну організацію експортно-імпоротної спеціалізації. Така організація за допомогою перерозподілу ризиків серед страхових компаній (в т. ч. і закордонних) змогла б підвищити вірогідність повернення державних експортних кредитів, а також поповнити власні кошти, які в майбутньому можна було б використати для страхування експорту в умовах обмеженої державної підтримки, а потім — взагалі без неї. Враховуючи наявність в Україні великої кількості страхових бюро, було б не дивно, якби в майбутньому як альтернативу експортно-імпортовому товариству було б створено бюро страхування експортних ризиків.

Важливе значення має також подальша інтеграція України у світові структури, що визначають міжнародну політику в галузі страхування. Це змусить вивірити державну політику щодо регулювання страхової діяльності згідно із застосовуваними у світі формами, методами та важелями.

2. Надання урядом гарантій щодо залучення кредитних ресурсів в експортоорієнтовані виробництва, запровадження спеціальної системи кредитування обігових коштів виробництв.

3. Здійснення державної фінансової підтримки експортерів промислової продукції.

4. Проведення податкового заохочення експортерів (повернення податку на додану вартість у разі експорту продукції тощо).

5. Митно-тарифне стимулювання. Доцільним для України в процесі формування її митної політики та механізму використання інструментів митно-тарифного регулювання є використання світового досвіду, а саме — досвіду тих

країн, які мають подібний економічний стан. Розглянемо особливості митно-тарифного регулювання в деяких країнах світу та спробуємо виявити інструменти та прийоми, які можливо використати в Україні з метою покращення ефективності її митної політики.

Митно-тарифне регулювання експортно-імпорتنих операцій розвинутих країн світу здебільшого відповідає рекомендаціям міжнародних організацій. У країнах з ринковою економікою з метою заохочення припливу капіталу до країни митом оподатковується лише імпорт, експортне мито не застосовується, а у США навіть заборонено законодавчо. Загалом більшість високорозвинутих країн і країн з перехідною економікою застосовували на різних етапах свого розвитку схожу зовнішньоекономічну політику, що полягала в стимулюванні експорту готової продукції, обмеженні вивезенні сировини та заохоченні імпорту комплектуючих, матеріалів для розвитку власної промисловості.

Так, митно-тарифне регулювання як засіб стимулювання експорту успішно використовується в багатьох країнах світу, зокрема в Індонезії. Якщо експортер представляє план експорту, де вказано імпорتنі матеріали, а також додає банківську гарантію, то імпортер цих матеріалів звільняється від сплати мита шляхом отримання ліцензії на імпорт ресурсів, а суму мита сплатить експортер у тому випадку, якщо не вивезе 85% продукції у вказаний час. У Китаї також діє система сприяння експорту, що полягає у наданні численних пільг та сприянні під час здійснення експортних операцій, в той час як пільги імпортерам заборонені та діють додаткові тарифи за прискорення митного оформлення.

Отже, митний тариф може застосовуватися як інструмент стимулювання виробництва та експорту продукції з високою часткою доданої вартості, що практикується на основі використання принципу тарифної ескалації, який полягає у підвищенні ставки мита відповідно до зростання ступеня обробки товарів, причому ця різниця може сягати навіть 10 разів. Зокрема, рівень митного обкладання імпоротної готової продукції в Японії більший за рівень ставок мита на сировину в 10,8, в ЄС — в 7,7, США — в 7,1 раза. В країнах з перехідною економікою тарифна ескалація дещо менша: зі збільшенням ступеня обробки

товару рівень тарифного захисту зростає в Польщі в 2,8, Чехії — в 4,5 раза. Приблизно на тому самому рівні перебуває й тарифна ескалація в Україні: готова імпортована продукція обкладається митом, більшим у 3,2 раза, ніж для сировини. У країнах з менш розвинутою економікою тарифна ескалація тим менша, чим нижчий рівень розвитку країни: у Туреччині тарифи на готову продукцію більші, ніж на сировину, у 3,5, Тунісі — приблизно в 1,5 раза [476]. З вищевикладеного можна зробити висновок, що, безумовно, тарифна ескалація є дієвим методом захисту національного товаровиробника, проте застосування її в розвинутих країнах спричиняє консервування технологічної відсталості країн, що перебувають на шляху до ринкової економіки, адже унеможлиблює доступ їх готової продукції на ринки таких країн.

Цікавим є факт, що багато країн світу поряд зі стимулюванням експорту та сприянням розвитку вітчизняного виробництва не створюють перешкод і для імпорتنих товарів. Можна навести приклад Японії, де діє система податкових пільг для імпортерів, наприклад, податковий кредит у розмірі 5% від обсягу імпорту або звільнення від оподаткування великого переліку імпорتنих товарів, що становить у кінцевому підсумку до 25% загального обсягу імпорту.

Деякі країни працюють над уніфікацією тарифних ставок, про яку йшлося вище. Наприклад, у Чилі ставка тарифу дорівнює 15%, у Болівії діють всього дві ставки — 10 і 17%. У Росії здійснюється поступова реформа щодо зменшення кількості адвалерних ставок, що застосовуються до імпорتنих товарів. При цьому подібні реформи зазвичай супроводжуються також зниженням середнього рівня протекціонізму, що досягається двома методами: методом «коцертіна», коли на кожному етапі реформи вищі ставки зменшуються до наступного нижчого рівня (наприклад, у Коста-Рика і Гватемалі), або методом радіального, пропорційного зниження, коли на кожному етапі усі ставки зменшуються на визначену кількість відсотків (Мексика) [376].

Митний тариф Польщі передбачає чотири види митних ставок: основні (конвенційні), преференційні, автономні та знижені. Знижені ставки застосовуються для країн, які підписали угоди про вільну торгівлю з Польщею, —

це країни ЦЄЗВТа, члени ЄАВТ, держави Балтії. Саме ці ставки переважно використовують при митному оформленні, оскільки 80% товаропотоку йде з вищезазначених країн. Україна не належить до цієї групи країн. Відтоді, як Польща увійшла до ЄС, вона не може самостійно встановлювати митні тарифи, крім того, значна частка від зібраних митних зборів направляється до бюджету ЄС. Стрімка лібералізація митно-тарифної політики цієї держави послабила фіскальну функцію митного тарифу та обмежила можливість застосування протекціоністських заходів. Загалом можна зазначити, що, на відміну від українського законодавства, норми митного законодавства Польщі та порядок застосування інструментів митно-тарифного регулювання дуже наближені до вимог та норм Європейського Союзу, незважаючи на те що кількість нормативно-правових актів, що потребувала гармонізації у країнах Центральної та Східної Європи, становила майже 1,5 тис. [477].

В Угорщині, аналогічно до Польщі, митно-тарифна політика здійснюється за нормами ЄС, а митне оформлення — на основі Єдиного адміністративного документа, що застосовується в країнах ЄС. Митна політика Угорщини, як і інших нових країн — членів ЄС, що належали до комуністичного табору (Словенії, Словаччини), характеризується перехідним станом від політики захисту національної економіки від імпортової експансії до лібералізації торговельної політики під тиском СОТ, намаганням уникнути різкого зниження митних ставок та зберегти елементи державної підтримки сільського господарства та інших вразливих галузей економіки.

Суттєва відмінність митно-тарифного регулювання в Україні від провідних країн світу полягає у надзвичайно розгалуженій товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності (ТНЗЕД), що у 2009 р. нараховувала 11 058 позицій, в той час як, наприклад, у США ТНЗЕД складається з 10 085 позицій, в Японії — 8964, а в Китаї — 6509. Така ситуація створює потенційну можливість для зловживань суб'єктів ЗЕД шляхом декларування товару не за своїм кодом з метою сплати меншої суми платежів [473].

Можливість гармонізації митного законодавства України за вимогами ЄС суттєво гальмується через надання пріоритету фіскальній функції митних органів, що надзвичайно ускладнює можливість тісної співпраці з країнами ЄС. У промислово розвинутих країнах мито виконує перш за все регулюючу функцію, а не фіскальну, і надходження від справляння ввізного мита становлять не більше 0,3% ВВП, на відміну від України, митна служба якої відіграє важливу роль в процесі наповнення державного бюджету. Перетворення митних органів України на фіскальні зменшує можливості реалізації інших їх функцій та створює перешкоди для міжнародного співробітництва та ефективної боротьби з митними правопорушеннями. Як наслідок, збільшуються масштаби ухилення від сплати податків, зменшується конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника, не приділяється належної уваги розвитку співробітництва на міжнародній арені тощо.

Серед організаційно-правових заходів доцільно виокремити:

- вдосконалення правової бази розвитку експортної діяльності;
- створення системи зовнішньоторговельної інформації;
- державну підтримку просування української продукції на зовнішні ринки;
- організацію ефективної системи сертифікації експортної продукції;
- підвищення ролі закордонних українських представництв у дипломатичній підтримці ними важливих експортних операцій, попередніх маркетингових досліджень, зусиль щодо організації зарубіжних виставок, ярмарків тощо;
- проведення наукових досліджень у зовнішньоекономічній сфері, зокрема досліджень кон'юнктури товарів на зовнішніх ринках;
- підготовку кваліфікованих кадрів для діяльності в зовнішньоекономічній сфері;
- здійснення ефективного державного контролю зовнішньоекономічних операцій з метою попередження порушень, збирання інформації щодо ділової

репутації та фінансового стану учасників зовнішньоекономічної діяльності, обміну нею з органами безпеки інших країн;

— створення та підтримку об'єднань експортерів, координацію їх діяльності на зовнішніх ринках з метою ефективного використання кон'юнктури та дотримання правил конкуренції.

Нормативно-правові заходи реалізації експортно-інноваційної концепції спеціалізації національної економіки повинні бути спрямовані на адаптацію вітчизняного законодавства до законодавства країн, в яких функціонує ефективна система підтримки експорту, а також на аналіз норм чинних нормативно-правових актів з метою виявлення та усунення суперечностей, що впливають на ефективність зазначеної діяльності державних регуляторних органів та суб'єктів господарювання. Вони передбачають:

— проведення інвентаризації договірно-правової бази та стану виконання довготермінових міждержавних угод про торговельно-економічне співробітництво України із зарубіжними країнами з метою поглиблення двостороннього торговельно-економічного співробітництва та інтеграційних процесів;

— проведення переговорного процесу та укладання двосторонніх міждержавних угод щодо спрощення митних процедур з країнами — основними торговельними партнерами України, а також ухвалення міждержавних документів щодо запровадження єдиних принципів страхування ризиків та здійснення валютно-експортного контролю;

— узгодження питання щодо взаємного затвердження технологічних стандартів України та ЄС та визнання відповідними структурами ЄС вітчизняних робіт зі стандартизації та сертифікації;

— вдосконалення системи нетарифного регулювання експорту на основі аналізу діючих інструментів формування торговельної політики, практики регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні та світі;

— аналіз законодавства з метою виявлення можливостей удосконалення відповідних норм, що регулюють сферу здійснення експортних операцій;

— удосконалення національної законодавчої бази в частині заохочення страхування комерційних ризиків при проведенні експортних операцій, насамперед через запровадження дозволу щодо зарахування страхових внесків на собівартість продукції підприємств-експортерів;

— забезпечення поінформованості про зміни законодавства, пов'язані зі вступом до СОТ, надання методичної та практичної допомоги в організації господарської діяльності підприємств за нових умов, організації навчання керівних кадрів підприємств, у т. ч. малого й середнього бізнесу, діяльності в умовах СОТ;

— адаптацію податкової та митної політики України до норм ЄС;

— надання спеціальної правової підтримки здійсненню експортної діяльності підприємствами малого й середнього бізнесу, у т. ч. шляхом створення на засадах державно-приватного партнерства спеціалізованих експортних корпорацій;

— інтенсифікацію діалогу між Україною та ЄС у напрямі підготовки Угоди про створення зони вільної торгівлі, в основу якої важливо покласти концепцію поетапної послідовної імплементації економічних механізмів режиму вільної торгівлі. При цьому її формування має виходити із необхідності поетапної лібералізації доступу на вітчизняний ринок із чітко визначеними часовими межами. Слід добиватися згоди ЄС на застосування стосовно України асиметричної торговельної політики, за якої Україна матиме перехідний період для закріплення власних позицій на ринках ЄС.

Загальні тенденції експортно-інноваційної концепції спеціалізації національної економіки повинні враховувати особливості сучасних світогосподарських процесів, які обумовлюються інтеграційними, глобалізаційними, технологічними напрямами. Трансформація, характерна для міжнародної спеціалізації сучасності, вимагає своєрідного розподілу основних галузей спеціалізації між країнами, а саме — посилення предметного, технологічного розподілу праці на внутріфірмовому і міжкраїновому рівнях. Зростає взаємозв'язок (взаємозалежність) виробників окремих країн на основі не

тільки обміну результатами праці, а й організації спільного виробництва на базі кооперування, комбінування, взаємодоповненості виробничо-технологічних процесів. Такі тенденції супроводжуються зовнішніми факторами впливу, насамперед інтеграційними процесами. Процеси дезінтеграції супроводжують послаблення міжнародних коопераційних зв'язків між країнами, сприяючи розформуванню наявних напрямів міжнародної спеціалізації, але водночас підштовхуючи до знаходження нових, характерних для самостійної національної економіки. Для української економіки, показники якої не можуть свідчити про високий рівень конкурентоспроможності, вибір напряму міжнародної спеціалізації обумовлюється географічним положенням та економічним потенціалом. Останній окреслює перспективу розвитку галузей сировинного наповнення, для яких необхідною є наявність робочої сили. Перш за все це сільське господарство і харчова промисловість. Особливе місце можна було б виділити розвитку чорної та кольорової металургії, спираючись на те, що Україна посідає 4-те місце у світі з видобутку руди, але враховуючи, що ця галузь вимагає значних інноваційних наукоємних вкладень, ефективний її розвиток в Україні в найближчі роки є сумнівним.

Розглянемо детально застосування механізму реалізації та захисту експортно-інноваційної концепції спеціалізації національної економіки за галузями.

Машинобудування. Станом на 2011 р. промислове виробництво на підприємствах машинобудування порівняно з 2010 р. мало тенденцію до зростання на 30,1%. Це обумовлювалося збільшенням виробництва на підприємствах з випуску залізничного рухомого складу — на 156,7%, машин та устаткування для сільського та лісового господарства — на 74,5%, машин та устаткування для добувної промисловості й будівництва — на 44,6%, апаратури для радіо, телебачення та зв'язку — на 23,7%, електричних машин та устаткування — на 12,9%, машин та устаткування для металургії — на 7,3%, автомобільного транспорту — на 2,2% [477]. Стимулюючим фактором розвитку сектору машинобудування можна зазначити поживлення інвестиційної

активності у країнах СНД (Білорусь, Казахстан, Російська Федерація). З іншого боку, стримуючими факторами в розвитку машинобудування є суттєве скорочення внутрішнього попиту на продукцію машинобудування, насамперед автомобілебудування. Обмежений платоспроможний попит населення та корпоративного сектору в поєднанні зі скороченням обсягів кредитування домогосподарств і нефінансових корпорацій, відповідно, на 5 та 1,9% з початку року спричинили пролонговане згортання попиту на машинобудівну продукцію населення та інвесторів. Так, обсяги продажу нових легкових автомобілів в Україні у 2010 р. скоротилися приблизно на 40% (порівняно з 2009 р.) і становили орієнтовно 28 тис. од. Проте негативні елементи в галузі машинобудування залишаються, і пояснити їх можна так: на машинобудівних підприємствах практично відсутній механізм оцінювання та формування інноваційної стратегії; незважаючи на високий науковий потенціал, підприємства виконують власними силами лише 17% потрібних їм НДДКР; наявна значна монополізація ринку машинобудування.

В оптимальному варіанті в перспективі необхідно розширити асортимент продукції машинобудування, інтенсифікувати процеси оновлення машинобудівної продукції й технічного переоснащення галузей промисловості. Чільне місце має належати створенню високоефективних машин і їх систем для всіх галузей і сфер господарства. Розвиток приладобудування повинен бути зумовлений тим, що потреби України в основних видах продукції галузі задовольняються не повністю. Необхідно розвивати ряд нових машинобудівних галузей і виробництв, нових видів машин, устаткування, приладів і апаратів, роботів і магнітогідродинамічного генераторобудування, виробництво швидкісної електронно-обчислювальної техніки нових поколінь, електрофізичних та електротехнічних засобів обробки металу та матеріалів, виробництво систем зв'язку, нових засобів управління, автоматизації.

Проблеми та перспективи розвитку машинобудування безпосередньо пов'язані зі стратегією економічного розвитку країни. Перш за все, це підвищення ефективності самого машинобудування шляхом:

— структурної перебудови галузі зі збільшенням наукоємних виробництв;

— створення сучасного технологічного оснащення для всіх галузей машинобудівного комплексу з метою зниження енерго-, ресурсо- та працевітності виробництва і підвищення конкурентоспроможності його продукції;

— орієнтації продукції на потреби внутрішнього ринку та можливості входження у світовий ринок;

— екологізації виробництва, що передбачає випуск ресурсозберігаючих та природоохоронних видів техніки.

Враховуючи фактори, що стимулюють розвиток сектору машинобудування, можна зазначити, що з метою поживлення інвестиційної активності доцільним було б зниження тарифних бар'єрів, врегулювання технічних характеристик.

Механізми стимулювання технологічного експорту:

1. Зміцнення грошової одиниці обмежує привабливість сировинного експорту в такий спосіб створює цінові стимули для технологічного експорту, що надає імпульс розвитку машинобудування та суміжних виробництв.

2. Залежність між технологічним експортом та обсягами виробництва слід вважати взаємною, тобто зі становленням технологічних виробництв зростають можливості для експорту.

3. На відміну від експорту сировини, збільшення експорту технологічних товарів є набагато сприятливішим для підтримки стійкого темпу зростання ВВП на довгострокову перспективу, принаймні з погляду меншої залежності від умов торгівлі та кон'юнктури зовнішніх ринків.

4. Інструментальним чинником розвитку технологічного сектору стає збільшення критичного імпорту обладнання, машин та устаткування, яке водночас є корисним для розвитку сільського господарства, будівництва та сфери послуг.

5. Для конкретних українських умов здешевлення критичного імпорту енергоносіїв частково нівелює негативний вплив «міцної» гривні на сировинний експорт.

За рахунок екстенсивних заходів, переважно організаційного характеру (завантаження вільних потужностей, перехід на режим роботи у дві зміни, перегляд норм виробітку тощо), можна збільшити обсяг виробництва продукції машинобудування. Подальше збільшення цього обсягу до рівня потреб споживачів можливе лише за рахунок залучення в галузь машинобудування інвестицій.

Конкурентоспроможність більшості видів продукції машинобудування невисока і переважно досягається за рахунок низької ціни. Інноваційна активність у галузі недостатня. Лише приблизно 14% підприємств провадять інноваційну діяльність, хоча працює значна кількість наукових і конструкторських організацій.

Однією з основних причин низької інноваційної активності галузі машинобудування є незначні обсяги фінансування. Збільшення обсягу виробництва продукції машинобудування і впровадження ресурсозберігаючих технологій позитивно позначаються на економічних показниках галузі.

Основними проблемами в галузі машинобудування є:

- недостатня платоспроможність споживачів продукції;
- недосконалість механізму середньо- та довгострокового кредитування виробників і споживачів продукції та високі ставки кредитування;
- недостатня ефективність механізму часткової компенсації вартості складної техніки та фінансового лізингу;
- нерозвинутість інфраструктури ринку (відсутність реального моніторингу, дистриб'юторської системи, фірмового технічного обслуговування);
- невідповідність галузі та структурування підприємств, що є умовою вільної конкуренції на внутрішньому і зовнішньому ринку, насамперед щодо здатності швидко створювати і освоювати серійне виробництво конкурентоспроможної продукції;

- застарілість основних фондів, їх низький технічний рівень, відсутність обладнання, придатного до переналагодження без значних витрат для впровадження ресурсозберігаючих технологій;

- низький кадровий потенціал;

- повільна адаптація підприємств машинобудування до роботи за ринкових умов;

- проведення в галузі нової технічної політики, спрямованої на створення повнофункціональних систем машин, забезпечення модульності, багатоопераційності, заощадження ресурсів, застосування нових матеріалів і покриттів, енергонасиченості, високих та надвисоких швидкостей, технологій з гранично допустимим тиском, обертами, навантаженням, паралельним виконанням основних і допоміжних функцій, орієнтацією на міжнародні стандарти;

- удосконалення структури виробництва, розвиток потужностей;

- розвиток внутрішнього і зовнішнього ринку;

- створення умов для прискореного інноваційного розвитку галузі машинобудування.

Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів.

За 2011 р. обсяги виробництва галузі порівняно з 2010 р. збільшились на 19,1%. На металургійних підприємствах обсяги виробництва інших видів первинного оброблення сталі збільшились на 25,7%, готових металевих виробів — на 19,8%, чавуну, сталі та феросплавів — на 18,8%, труб — на 13,9%, виробництва кольорових металів — на 12,8%. За січень—травень 2010 р. кількість прибуткових підприємств галузі становила 48,4% (торік — 43,2%) [477]. Позитивні результати розвитку обумовлюються зростанням зовнішнього попиту та цін на металопродукцію на світовому ринку.

Стримуючий вплив мали низький внутрішній попит на металопродукцію і подорожчання залізорудної сировини. З початку 2010 р. ціни на залізорудну сировину збільшились на 90%, що негативно впливає на підвищення собівартості

металургійної продукції. Ця ситуація спричинена насамперед рекордним зростанням попиту на залізну руду в Китаї.

Основні проблемні аспекти металургійної галузі:

— підприємства чорної металургії оснащені старим, майже зношеним обладнанням, металургійні заводи експлуатуються понад нормативні терміни, існує значна технологічна відсталість порівняно з розвинутими країнами. Ця проблема вимагає впровадження найновіших досягнень науково-технічного прогресу у виробництві чорних металів, пошуку нових оригінальних шляхів та способів їх виплавки;

— чорна металургія України надмірно енергозатратна. Щоб подолати цю проблему, необхідно реалізувати в чорній металургії програми зі значного скорочення затрат усіх видів енергетичних ресурсів — починаючи з видобування і закінчуючи виробництвом готової продукції;

— низький вміст металу у сировині вимагає збагачення руд. Звичайно, необхідно також знайти найефективніші шляхи її збагачення;

— низька і нестабільна продуктивність праці в чорній металургії. Слід розв'язати соціальні проблеми робітників підприємств та впровадити найновіші технології в процес виплавки металів.

Крім того, чорна металургія належить до виробництва, яке за сучасної технології виготовлення металів сильно забруднює навколишнє середовище. Успішно розв'язати екологічну проблему — важливе регіональне економічне і соціальне завдання. Для цього необхідно впроваджувати на підприємствах чорної металургії найновітніші очисні технології, що дають змогу звести до мінімуму промислові відходи і викиди в атмосферу, оздоровити місця надмірної концентрації металургійних підприємств, а також лімітувати вплив природних факторів на розміщення об'єктів чорної металургії в регіонах із порівняно високим рівнем заселення. Для забезпечення максимального очищення стічних вод необхідно також застосовувати багатократну очистку води.

На основі всіх вищеназваних проблем виникає одна з найголовніших проблем чорної металургії: неконкурентність та велика вартість продукції, що призводить

до «виштовхування» українських підприємств з ринку. Щоб подолати це, необхідно:

— встановити якнайтісніші зв'язки з вітчизняними підприємствами машинобудування, будівництва і транспорту, а також з іншими металоспоживачами з метою детального вивчення нинішньої та перспективної потреб у різних видах металопродукції, щоб не допустити значного імпорту тих видів прокату, труб і металевих виробів, які українські підприємства спроможні виготовити самостійно;

— вжити заходів щодо активного проникнення різних видів прокату, труб і металевих виробів на перспективні ринки збуту, до країн, які не становлять небезпеки з погляду порушення антидемпінгових процесів, та їх закріплення там (для чого необхідні маркетинг, кваліфіковане представництво, реклама);

— у пошуках ринків збуту головну увагу приділити країнам Південно-Східної Азії, що інтенсивно розвиваються (Китаю, Таїланду, Гонконгу, Сінгапуру, Південній Кореї, Філіппінам, Індонезії), близько розташованим країнам (Туреччині, Ізраїлю, Єгипту, Ірану, Індії) та традиційним партнерам (Росії та іншим країнам СНД);

— систематично вивчати потреби внутрішнього і зовнішніх ринків збуту, щоб своєчасно виготовляти різноманітні види прокату, труб і металевих виробів, конкурентоспроможні за своїми споживчими властивостями (надійністю, конструктивною міцністю, металомісткістю і новизною), цінами (скорочуючи питомі затрати на сировину, матеріали, енергію і водночас поступово збільшуючи витрати на заробітну плату, екологію, науку і амортизацію), товарним виглядом (приділяючи увагу якості оздоблення, захисним і декоративним покриттям, упаковці);

— розпочати кваліфіковане розроблення бізнес-планів для розв'язання конкретних проблем, організації та розширення виробництва конкурентоспроможних видів продукції, що мали б гарантований збут, і вести пошук внутрішніх і зовнішніх інвесторів для фінансування робіт з реалізації цих бізнес-планів.

Металургійна галузь стримується зростанням зовнішнього попиту та цінами на металопродукцію на світовому ринку. Слід бути готовими до подальшого збільшення цін на продукцію, що негативно впливатиме на підвищення собівартості металургійної продукції.

Слід впроваджувати заходи зі зменшення імпорту металопродукату в Україну в обсязі приблизно 1 млн т на рік, який за номенклатурою можуть виробляти українські комбінати.

Виведення з експлуатації застарілих потужностей і скорочення кількості працівників, переорієнтація їх на інші галузі виробництва і сфери діяльності, безумовно, потребують значних фінансових витрат. Україні треба ретельно проаналізувати досвід Франції у розв'язанні цієї проблеми, де за десять років виробничі потужності в металургії були зменшені з 30 млн до 16 млн т на рік, а кількість працівників — із 200 тис. до 50 тис. за умови вирішення соціальних питань. На це витрачалось до 3 млрд дол. щороку. Для здійснення подібних кроків в Україні потрібні глибокі економічні розрахунки, оцінка можливих наслідків і політична воля керівництва країни. А також розуміння того, що рано чи пізно пріоритети галузей в українському господарстві буде переформатовано, і не на користь застарілих металургійних підприємств та їхніх власників.

Хімічна та нафтохімічна промисловість. Обсяги випуску промислової продукції галузі за 2011 р. порівняно з 2010 р. зросли на 21,4%, у т. ч. у виробництві основної хімічної продукції — на 20,8%, фармацевтичної продукції — на 37,6%, мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування, парфумерних та косметичних засобів — на 9,2%, лаків та фарб — на 2,5%, гумових та пластмасових виробів — відповідно, на 16,7 та 7,7%. За січень—травень 2010 р. кількість прибуткових підприємств галузі становила 63,2% (торік — 62,6%) [477].

Зростання показників хімічної промисловості спостерігалось за всіма основними видами хімічної та нафтохімічної промисловості, на динаміку виробництва мали вплив такі фактори:

— невідвищення ціни на природний газ для хімічних підприємств — виробників азотних добрив;

— сезонне збільшення попиту на добрива як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку перед початком весняних польових робіт. У цей період, особливо в країнах з теплим кліматом, трейдерами та сільгоспвиробниками активно проводилась закупівля мінеральних добрив для поповнення складських запасів.

Фактором, що стримував розвиток, була висока конкуренція між виробниками добрив на внутрішньому ринку. Враховуючи нижчу вартість природного газу у РФ та Білорусі, продукція вітчизняних виробників добрив є менш конкурентоспроможною за ціною як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основні перспективи розвитку хімічної промисловості України такі:

1. Хімізація народного господарства України сприяє широкому використанню мінеральних добрив у різних галузях та сферах народного господарства, впровадженню хімічних технологій у промисловості й сільському господарстві, інтенсифікації виробничих процесів, економії витрат суспільної праці.

2. Україна має потужну сировинну базу для розвитку хімічної промисловості: унікальні родовища самородної сірки у Прикарпатті (Роздол, Язів, Яворів), значні родовища калійних солей (Калуш-Голинська і Стебницька групи), практично необмежені поклади кам'яної солі в Донбасі (Артемівськ, Слов'янськ), Закарпатті (Солотвин) і Прикарпатті (Болехів, Дрогобич). Невичерпні запаси самосадної солі в озерах і лиманах Причорномор'я та Криму. Особливо багате на хлоридні солі натрію, магнію і бромю озеро Сиваш. Сировинну базу хімічної промисловості України становлять також вугілля, продукти коксового виробництва, горючі гази і нафта. Завдяки розгалуженій системі трубопроводів підприємства органічної хімії наближаються до районів масового споживання її продукції.

3. Непогані перспективи розвитку має фармацевтика. Останнім часом в галузі триває процес запровадження сучасних технологій, модернізація заводів, що виробляють найнеобхідніші ліки. Деякі зарубіжні фірми почали виробництво

запатентованих препаратів на українських заводах. Фармацевтична промисловість України має у своєму складі приблизно 90 підприємств.

4. У хімічній промисловості використовують різні види енергії: електричну, теплову, механічну, світлову, штучний холод. Енергоносіями є електричний струм, пара, гаряча вода, паливо, охолоджена вода, повітря, інертні гази. Хімічна промисловість належить до енергоємних. За енергоємністю її продукції можна виокремити три групи підгалузей. Однією із перспектив розвитку хімічної промисловості є зменшення енергоємності виробництва за рахунок впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Хімічна і нафтохімічна промисловість України належить до найбільш експортоорієнтованих. Протягом останніх років її обсяги експорту були стабільно високими і не опускались нижче за 75% від загальних обсягів випуску товарної продукції. Саме експортна орієнтація галузі відіграла вирішальну роль в уповільненні темпів спаду обсягів виробництва і стала суттєвим буфером в умовах наростання розвитку кризи попиту на вітчизняну хімічну продукцію на внутрішньому товарному ринку. Експортні поставки дали змогу втримати на багатьох діючих хімічних виробництвах прийнятний рівень завантаження виробничих потужностей і зберегти робочі місця. Сьогодні експорт хімічної продукції — основне джерело реальних надходжень коштів для підприємств-експортерів, він сприяє поповненню обігових коштів і позитивно впливає на фінансовий стан підприємств. При цьому структура експортних поставок хімічної і нафтохімічної продукції суттєво змінилась.

Продовжується процес звуження видової структури експорту, підсилюється його сировинна орієнтація. Це свідчить про економічну неефективність структури експорту хімічної та нафтохімічної продукції. Основними причинами, що викликали активізацію кризових процесів в галузі, можна визначити:

1. Зміни у внутрішній ціновій політиці (зокрема, у сфері державного регулювання) на енергоресурси (природний газ та електроенергію), результатом яких стало наближення їх цінового рівня до світового, а за деякими позиціями — і перевищення його. Хімічна промисловість споживає понад 8% сукупних паливно-

енергетичних ресурсів країни, які йдуть на виробничо-експлуатаційні потреби, а енергетична складова собівартості багатьох видів хімічної продукції — від 40 до 85%. Це призвело до збільшення структурної і вартісної частки енерго- і матеріалосировинної складової в собівартості продукції, яка виросла протягом 1995—1999 рр. до 75—78%. Це зумовило зростання цінової неконкурентоспроможності вітчизняної хімічної продукції і, відповідно, зростання частки імпорту на внутрішньому промисловому і споживчому ринку продукції.

2. Залежність значної частини секторів хімічного комплексу України від імпорту мінеральної сировини і хімічних напівпродуктів, відсутність реальних змін в освоєнні вітчизняної сировинної бази через нестачу коштів, низькі темпи диверсифікації джерел імпорту сировини. В більшості виробництв залежність від імпорту перевищує 50%.

3. Збільшення фінансового тиску на собівартість продукції таких складових, як затрати на утримання законсервованих або виведених з експлуатації виробництв, соціальної інфраструктури, неповна завантаженість виробничих потужностей, високі податки на виробничу діяльність, високі ставки банківських кредитів, що в сукупності призвело до збільшення постійних витрат і цін на продукцію.

Для розв'язання зазначених проблем необхідно забезпечити структурні, функціональні, енергетичні, сировинні та інвестиційні зміни. Цього можна досягти завдяки законодавчому, адміністративному та бізнесовому реформуванню. Податки мають виконувати стимулюючу роль, і держава в перші роки може надати певні податкові пільги для найбільш перспективних підприємств для розширення ними виробництва і завоювання іноземних ринків. Необхідно також провести сертифікацію та стандартизацію продукції українських виробників за світовими стандартами якості. Доцільним є виділення державою кредитів під особливо прибуткові та надійні проекти. Ці заходи зможуть перш за все вирішити проблему обмеженості власних інвестиційних ресурсів підприємств,

які залишаються основним джерелом фінансування капітальних і фінансових вкладень.

Необхідно проводити політику заохочення інвестування, зокрема шляхом введення системи помірних і стимулюючих податків, спеціальних заохочень та пільг для реінвестування.

Нарощування експортного потенціалу хімічної галузі є важливим завданням для розвитку національної економіки. Слід здійснити заходи, направлені на вдосконалення структури експорту за рахунок скорочення вивезення сировинних і енергетичних ресурсів і напівфабрикатів, стимулювання створення наукоємних експортоорієнтованих виробництв, що забезпечать нарощування експорту хімічної продукції більш глибокої переробки. Необхідно також застосувати жорсткі економічні та адміністративні заходи щодо захисту і стимулювання власних виробництв, спроможних випускати якісну імпортозаміщуючу продукцію. Крім того, слід впровадити такі методи захисту вітчизняних товаровиробників:

— в галузях виробництва товарів соціального спрямування — часткове обмеження небажаних видів імпорту через введення підвищених ставок ввізного мита і квотування, проведення сертифікації імпортової продукції, підтримку конкурентоспроможних виробництв, рекламну підтримку;

— розроблення спеціальних програм, направлених на формування експортного потенціалу в пріоритетних для України підгалузях хімічної промисловості, розвиток виробничої і науково-технічної кооперації, кредитні і страхові пільги, організація участі в міжнародних виставках та ярмарках, введення обмежень на експорт дефіцитних ресурсів.

Сільськогосподарський сектор. Виробництво сільськогосподарської продукції в усіх категоріях господарств за 2011 р. зросло на 3,4% порівняно з 2010 р., у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах — на 7,7%, у господарствах населення — на 0,3% [477].

Особливе місце займає питання екологічнобезпечної системи аграрного землекористування, в основі якої — ринок землі, що буде діяти з урахуванням

охорони та раціонального використання сільськогосподарських угідь. Це вимагає розроблення та впровадження прозорої законодавчо-нормативної бази.

Природно-екологічні умови для розвитку сільського господарства є невід'ємним елементом виробничих процесів. Нарощування сільськогосподарського виробництва без урахування новітніх технологій неможливе. Розвиток аграрного ринку передбачає:

— законодавче забезпечення діяльності гуртових сільськогосподарських ринків як підприємств, що продовжують технологічний ланцюг виробництва і збуту сільськогосподарської продукції, а також як суб'єктів господарської діяльності, які обслуговують сільськогосподарських товаровиробників;

— впорядкування фінансової участі держави на національному і місцевому рівнях у створенні інфраструктури Національної мережі гуртових ринків та наданні їм інших форм підтримки;

— удосконалення транспортної інфраструктури, підтримки відновлення використання для перевезень сільськогосподарської продукції річкового транспорту та виробництва спеціалізованого автотранспорту для сільськогосподарських вантажів;

— інституціалізацію умов для просування продукції від виробника до споживача на договірних та інтеграційних партнерських засадах;

— удосконалення системи прогнозування та ведення балансів платоспроможного попиту населення та пропозицій на продовольчому ринку як одного із основних чинників державного регулювання аграрного ринку;

— створення в системі Міністерства аграрної політики України служби державного моніторингу продовольчого ринку для оперативного прийняття державних заходів щодо цього регулювання та забезпечення умов для вільного доступу та використання інформації всіх учасників аграрного ринку;

Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. Обсяги випуску промислової продукції харчової галузі за 2011 р. порівняно з 2010 роком збільшились на 0,8%. На підприємствах з виробництва олії та жирів приріст продукції становив 10,3%, м'ясної промисловості — 5,3%, кондитерської — 4,6%.

Скоротились обсяги виробництва продукції у переробленні та консервуванні овочів та фруктів (на 5,8%), у молочній промисловості та виробництві напоїв (по 4,0%), виробництві тютюнових виробів (на 2,3%) [477].

Соціально значущою складовою продовольчого ринку є його імпортна частина, питомою вагою якої вимірюється рівень продовольчої незалежності країни. У 2009 р. 88% продовольчих та 53% непродовольчих товарів, проданих в Україні, вироблено на її території. У зв'язку з цим домінуюча роль власного виробника у продовольчому забезпеченні населення стає очевидною. З іншого боку, відкритість економіки, яка має тенденцію до зростання, сприяє зближенню цін внутрішнього та зовнішнього ринків. Оскільки найбільшими темпами зростають ціни на продовольчі товари, саме на продовольчому ринку внутрішні ціни встановлюються на рівні світових, а то і випереджають їх. Таке перевищення внутрішніх цін над світовими є ефективною формою підтримки аграрного виробника за рахунок споживача.

З метою захисту виробника необхідно: проводити політику стримування інфляційних процесів; надавати державну підтримку аграрному сектору шляхом залучення «зеленої скриньки» СОТ, направленої на гальмування інфляції в агровиробництві; посилення інвестиційної привабливості агровиробництва; удосконалення податкової системи, а саме — зменшення ставок оподаткування на ринку споживання.

Нині в Україні сформувалася доволі складна ситуація із регулюванням експорту-імпорту сільськогосподарської продукції. Незважаючи на вступ до СОТ, Україна не належить до країн, які можуть вільно експортувати живих тварин і м'ясо, наприклад, до країн ЄС. Україні дозволено експортувати до ЄС лише живих коней і віслюків. Основна перешкода для українського експорту в ЄС — невідповідність продукції європейським стандартам якості. На цей момент лише половину вітчизняних стандартів для сільськогосподарської продукції гармонізовано з міжнародними стандартами, для харчової промисловості показник не перевищує однієї третини.

Ключовим завданням податкового стимулювання експортно-імпоротної діяльності суб'єктів господарювання на аграрному ринку має стати сприяння імпорту необхідних для внутрішнього виробництва товарів, збільшення обсягів експорту. Вітчизняні експортери повинні мати вільний доступ до іноземних виробничих ресурсів за світовими цінами. Тому необхідно зменшити вплив тарифного та нетарифного регулювання на ці галузі, забезпечити своєчасне відшкодування податку на додану вартість. Ці заходи підвищать конкурентоспроможність вітчизняних товарів на зовнішньому ринку.

Нині можливості українського тваринництва нарощувати експорт дуже обмежені. Наразі з усієї тваринницької галузі лише птахівництво здатне задовольнити потреби внутрішнього ринку, тоді як на внутрішньому ринку свинини та яловичини існує дефіцит вітчизняної продукції.

Також нестабільною є ситуація в рослинництві, оскільки порядок квотування експорту має бути комплексним, наприклад, при запровадженні у 2007 р. квот на експорт зерна пшениці в 2,5 раза зріс експорт борошномельної продукції, що також становило певну загрозу для продовольчої безпеки країни. До ключових проблем, що стримують розвиток експортних операцій із сільськогосподарською продукцією, належить також проблема несвоечасного відшкодування податку на додану вартість експортерам сільськогосподарської продукції.

Для максимальної ефективності використання податкових важелів впливу на експортно-імпортні операції потрібен комплексний підхід. Тобто для рослинництва доцільно використовувати систему прогнозування врожаю, вивчати ситуацію на світових ринках продовольства, контролювати стан державних резервів, складати баланси нормативного споживання продукції для харчових та фуражних цілей, формувати перехідні запаси на наступний рік. Для тваринництва потрібно враховувати такі показники, як: кількість худоби на одну тисячу населення, ситуація на світових ринках.

З метою стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва варто переглянути наявну митно-тарифну політику стосовно митного обкладення

виробничих ресурсів для аграрного сектору. Підтримка вітчизняного сільськогосподарського машинобудування та вітчизняного сільськогосподарського сектору нині, на нашу думку, є взаємовиключними завданнями, а звільнення від митних платежів (імпортного мита та ввізного ПДВ) при ввезенні сільгосптехніки, обладнання, конструкцій, племінних тварин стане важливим стимулом для здійснення інвестиційної діяльності в аграрному секторі, особливо в галузі тваринництва. Втрати бюджету при цьому, за розрахунками, будуть компенсовані зменшенням фінансової підтримки аграрного сектору, що спостерігається у 2009 р.

Легка промисловість. За 2011 р. порівняно з 2010 обсяги виробництва збільшились на 7,5%. На підприємствах з текстильного виробництва, виробництва одягу, хутра та виробів з хутра випуск продукції зріс на 8,2%, на підприємствах з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів — на 5,1%. За 2010 р. кількість прибуткових підприємств галузі становила 52,6% (торік — 54,8%) [477].

У розроблених проектах програм розвитку легкої промисловості передбачено розширити сировинну базу та ліквідувати диспропорції в окремих підгалузях; розвивати машинобудування для легкої промисловості.

Ефективність галузі залежить від багатьох економічних факторів та раціонального розміщення її підприємств. Для легкої промисловості характерна менш виражена, порівняно з іншими галузями, територіальна спеціалізація, бо практично в кожній області є ті чи інші її підприємства. Фактори розміщення підприємств цього комплексу різноманітні, проте можна виокремити головні:

— сировинний, який впливає на розміщення підприємств з первинної переробки сировини (наприклад, льонопереробні фабрики розміщені в районах вирощування льону, вовняномийні підприємства — в районах вівчарства, підприємства з первинної обробки шкіри — біля м'ясокомбінатів);

— споживчий, так як готова продукція деяких підгалузей легкої промисловості менш транспортабельна порівняно з напівфабрикатами (наприклад, дешевше постачати пресований бавовник-сирець, ніж бавовняні тканини);

— трудоресурсного забезпечення, який передбачає наявність професійно підготовлених трудових ресурсів, бо всі галузі легкої промисловості працемісткі. Історично склалося так, що в галузях легкої промисловості використовується переважно жіноча праця (до 90%). Проте в регіонах необхідно враховувати можливість використання і жіночої, і чоловічої праці (тобто розвивати легку промисловість у районах зосередження важкої індустрії і навпаки).

Нині на розміщення легкої промисловості великий вплив справляє науково-технічний процес. Це позначається перш за все на концентрації текстильного виробництва, зміні його сировинної бази. Натуральні волокна поступово витісняються хімічними. Велика кількість тканин виробляється із сумішей натуральних і хімічних волокон. Вовняне, бавовняне, шовкове, трикотажне виробництво орієнтується на сировину і споживача, взуттєве і швейне — на споживача, лляне — на сировину.

Експорт послуг. Він передбачає:

— розвиток митних технологій, інформаційних систем та електронного документообігу, інфраструктури транзитних перевезень, що прискорюють доставку, митну обробку транзитних вантажів та формування багатофункціональної комплексної системи «Електронна митниця»;

— створення сприятливих технічних, правових, організаційних і фінансово-економічних умов розвитку інтермодальних перевезень і справедливих ринкових умов конкуренції між видами транспорту, гарантування якості інтермодальних перевезень, їх привабливості та доступності для транспортних операторів завдяки удосконаленню тарифно-цінового регулювання та фіскальної політики для стимулювання розвитку транзитних контейнерних перевезень, запровадженню оптимальних тарифів з дотриманням умов вигідності перевезень для автомобільного і залізничного транспорту;

— наближення технічних та екологічних стандартів і вимог у сфері залізничного транспорту до європейських та поступово їх запровадження на вітчизняному ринку;

— створення ефективної державної системи підтримки та контролю діяльності транспортних підприємств і компаній-операторів у сфері міжнародних перевезень на території України.

На основі галузево-секторального аналізу структури національної економіки України можна виокремити таку українську продукцію, що є пріоритетом на міжнародному ринку: мінеральні добрива (сіль, піски, кварц, глина, крейда, граніт, камені для будівництва, гіпс, руди, шлак гранульований, вугілля кам'яне, брикети, буре вугілля, торф, кокс, нафталін), продукцію хімічної (фтор, бром, азот, ртуть, аміак, корунд штучний, оксид алюмінію, нітрати), харчової промисловості (патока, консервовані продукти, кондитерські вироби з цукром, шоколад та готові продукти з шоколадом, екстракти солодові: готові продукти з борошна, крупи, макарони, готові продукти, виготовлені із зернових пластівців, печиво солодке сухе, вафлі, огірки), галузі машинобудування (вагони саморозвантажувальні, космічні апарати і космічні ракети-носії, судна вантажні та вантажопасажирські) (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Товарна структура експорту товарів України за 2011 р.

Назва товару	Експорт, тис. дол. США	Кількість	Імпорт, тис. дол. США	Кількість
Брикети	38,1	472700,0	—	—
Ртуть	570,9	27590,0	—	—
Залізо	42,6	161000,0	—	—
Буряковий жом	1528,0	5969400,0	—	—
Вагони саморозвантажувальні	51006,1	15795048,0	—	—
Космічні апарати та суборбітальні ракети-носії	135686,8	148857,0	—	—
Судна вантажні та вантажнопасажирські	26232,1	33025557,0	—	—
Судна та інші плаваючі засоби, призначені на злам	614,2	3228000,0	—	—

Примітка. Складено автором за матеріалами Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Найбільш перспективними галузями є сільське господарство і харчова промисловість, частково хімічна промисловість. Металургійне виробництво, враховуючи значну, постійно зростаючу конкуренцію на світовому ринку, є

малоефективним джерелом розвитку країни, крім того, слід враховувати обмеженість у майбутньому природних ресурсів для цієї галузі та її незначну фінансову підтримку.

Особливо важливими галузями промисловості, що визначають її інноваційне формування, є хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування. Роль машинобудування в підтримці інноваційного розвитку країни безперечна. Відповідно, інвестиційне забезпечення цієї галузі має бути першочерговим. Крім того, важливим аспектом технологічного забезпечення реалізації експортно-інноваційної моделі економічного розвитку є підтримка технологічної спеціалізації країни в майбутньому розподілі праці, а саме в таких галузях: авіабудування, нанотехнології, оптоелектроніка, транспорт, машинобудування та ін.

Наведені пропозиції щодо галузевого вдосконалення експортної діяльності повинні знаходити втілення в щорічних державних планах розвитку зовнішньоторговельної діяльності, які мають охоплювати:

- оцінку сучасного стану торговельних відносин України;
- прогноз торговельного і платіжного балансу країни;
- план експортних кредитів;
- план зовнішніх позик і обслуговування зовнішнього боргу;
- перелік заходів державного зовнішньоторговельного регулювання;
- митні ставки і межі їх можливих змін;
- перелік заходів валютного регулювання;
- варіанти захисту торговельних інтересів України у випадках дискримінації національних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на ринках окремих держав.

Реалізація експортно-інноваційної концепції розвитку спеціалізації національної економіки України загалом має бути орієнтована на: страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків; надання Урядом гарантій по кредитних ресурсах, що притягаються в експортоорієнтовані виробництва з урахуванням норм прибутковості в різних галузях; надання

державної фінансової підтримки перспективним експортерам; податкове заохочення експортерів; ефективне митно-тарифне стимулювання; проведення наукових досліджень з питань зовнішньоекономічної діяльності, у т. ч. дослідження механізмів спільного страхування експортерів та імпортерів; підготовку висококваліфікованих кадрів для зовнішньоекономічної діяльності; створення і підтримку об'єднань експортерів та імпортерів.

Як зазначалося вище, ефективний розвиток економіки України можливий при збалансованому і гармонійному поєднанні всіх елементів світового господарства. Перебільшення необхідності впровадження інноваційного сценарію стратегії і недооцінка ролі експортно-сировинного, можуть призвести до ще більших, ніж нині, диспропорцій в українській економіці.

Формування нової експортно-інноваційної моделі спеціалізації країни повинно ґрунтуватися на оцінках макроекономічного стану національної економіки, рівня її спеціалізації, рівня використання ресурсів, наявних в країні. З огляду на зовнішні фактори впливу на економіку країни, рівень відкритості доцільним є застосування селективної моделі розвитку національної економіки з обов'язковим урахуванням необхідності переходу до нового технологічного укладу.

Модернізація виробничо-галузевої структури передбачає трансформацію здебільшого сировинної економіки в економіку, орієнтовану насамперед на обробку, що забезпечує переважний розвиток високотехнологічних наукоємних виробництв. Основою цього напрямку є розроблення і реалізація системи заходів і дій у межах державної промислової політики, що пов'язує масштабну інноваційно-структурну трансформацію теперішнього індустріального комплексу та економіки загалом.

Необхідним є визначення пріоритетних галузей економіки України в контексті постіндустріального суспільства, таких як: авіабудування, інформаційні технології, біотехнології, нанотехнології, оптоелектроніка, машинобудування та ін. Крім того, для економіки України найбільш доцільним є використання змішаної селективної стратегії, а саме — поєднання її з імпортною, тобто

«запозичення» інновацій за кордоном для впровадження у вітчизняну економіку. Селективна модель розвитку з ендегенними чинниками наголошує на необхідності визначення спеціалізації країни не як сировинної експортноорієнтованої, а країни, яка для виробництва будь-якого товару використовує людський фактор: ресурс знання, що безперечно має переваги над простим вичерпувальним характером її спеціалізації. Селективна модель розвитку обов'язково повинна враховувати розроблення і впровадження оптимальної експортної стратегії країни. Механізм забезпечення ефективного експортоорієнтованого розвитку України повинен формуватись із урахуванням національної специфіки та потенційних можливостей економіки, досягнень світового досвіду та ключових тенденцій світогосподарських процесів.

Експортоорієнтована модель економічного розвитку пояснює його динамізацію позитивним ефектом від експортної експансії, яка стимулює економічне зростання країни шляхом сприяння ефективному перерозподілу ресурсів, інтенсивній конкуренції, послаблення валютних обмежень, використання переваг від ефекту економії на масштабах, акумуляції валютних надходжень та резервів, що забезпечують, відповідно, підвищення продуктивності факторів виробництва, збільшення високотехнологічного імпорту, розширення власної технологічної бази, поліпшення міжнародної валютної ліквідності та високий конкурентний статус країни. Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинутих країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі промислових інновацій. Створення цілісного промислово-науково-технологічного комплексу сприятиме повному задоволенню внутрішніх потреб країни та експорту наукоємкої продукції. Селективна модель розвитку полягає у розвитку окремо вибраних сфер науки і науково-технічного прогресу та використанні зарубіжних досягнень в певному напрямі. В додатку Т

наведено головні ознаки спільного міжнародного проекту «Екологічно чисті продукти харчування», який є прикладом впровадження селективної стратегії технологічно-міжнародної спеціалізації національної економіки і об'єднати розвиток економічної та екологічної сфер діяльності національних економік України, Литви, Німеччини та Польщі.

Незважаючи на проголошену модель інвестиційно-інноваційного розвитку, вітчизняний експорт продовжує мати сировинний характер, притаманний індустріально-аграрним типам економіки, що не дає змоги країні адекватно реагувати на зовнішньоекономічні шоки в умовах світової конкурентної боротьби.

Світова фінансова криза 2008—2009 рр. та її дестабілізаційний вплив на економіку України загалом та різке скорочення виробництва в експортних галузях зокрема вказують на обмеженість сировинної і низькотехнологічної орієнтації українського виробництва та експорту і необхідність переорієнтації на внутрішній ринок, стимулювання імпортозаміщення готової продукції, розвитку технологічного виробництва та його подальшого експорту.

Процес адаптування механізмів впровадження експортно-імпоротної концепції розвитку спеціалізації національної економіки до економічних умов України повинен враховувати наслідки членства України в СОТ, починаючи з 2008 р., та визначення інструментів, які слід застосувати згідно з економічною ситуацією, що склалася.

Механізм забезпечення ефективного експортоорієнтованого розвитку України повинен формуватись із урахуванням національної специфіки та потенційних можливостей економіки, досягнень світового досвіду та ключових тенденцій світогосподарських процесів. Він має охоплювати вдосконалення інституційної інфраструктури сприяння експорту, оптимізацію іноземного інвестування на основі покращення інвестиційної привабливості, підвищення інноваційної спроможності економіки і технологічного рівня виробництва, забезпечуючи перерозподіл ресурсів із застарілих, безперспективних виробництв у високотехнологічні та наукомісткі галузі, які повинні стати носіями економічного зростання України в масштабах світового ринку.

Формування нової експортно-інноваційної моделі спеціалізації країни ґрунтується на проведеному оцінюванні макроекономічного стану національної економіки, рівня її спеціалізації, рівня використання ресурсів, наявних у країні. Враховуючи зовнішні фактори впливу на економіку країни, рівень відкритості, доцільним є застосування селективної моделі розвитку національної економіки з обов'язковим урахуванням необхідності переходу до нового технологічного укладу.

Для економіки України найбільш доцільним є використання селективної стратегії з поєднанням імпортової — «запозичення» інновацій за кордоном для впровадження у вітчизняну економіку. В процесі застосування селективної моделі розвитку особливе місце займають ендогенні чинники розвитку. Головна особливість ендогенного зростання полягає в орієнтації насамперед на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку, які в сукупності здатні забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісних національно-державних економічних систем.

Нині економіка України продовжує демонструвати ознаки моделі доганяючого розвитку, якій притаманні екстенсивні фактори розвитку, що суттєво гальмують господарський прогрес, залежність від експорту власної продукції, технологічна, інтелектуальна залежність від постіндустріального світу. У зв'язку з цим Україна повинна зробити вибір моделі економічного розвитку, заснованої на розвитку конкурентоспроможного експортного потенціалу з урахуванням інвестицій, інновацій, стабільного інституційного середовища, що є найбільш прийнятною для національної економіки.

Експортно-інноваційна модель розвитку з ендогенними чинниками наголошує на необхідності визначення спеціалізації країни не як сировинної експортоорієнтованої, а країни, яка для виробництва будь-якого товару використовує людський фактор, а саме — ресурс знання, що, безперечно, має переваги над простим вичерпувальним характером її спеціалізації. Експортно-

інноваційна модель розвитку обов'язково повинна враховувати розроблення і впровадження оптимальної експортної стратегії країни. Механізм забезпечення ефективного експортоорієнтованого розвитку України повинен формуватись з урахуванням національної специфіки та потенційних можливостей економіки, досягнень світового досвіду та ключових тенденцій світогосподарських процесів.

Експортоорієнтована модель економічного розвитку пояснює його динамізацію позитивним ефектом від експортної експансії, яка стимулює економічне зростання країни шляхом сприяння ефективному перерозподілу ресурсів, інтенсивній конкуренції, послаблення валютних обмежень, використання переваг від ефекту економії на масштабах, акумуляції валютних надходжень та резервів, що забезпечує, відповідно, підвищення продуктивності факторів виробництва, збільшення високотехнологічного імпорту, розширення власної технологічної бази, поліпшення міжнародної валютної ліквідності та високий конкурентний статус країни. Зростання ролі зовнішніх чинників у розвитку національних економік, висока експортна залежність та особливості внутрішнього ринку України обґрунтовують доцільність реалізації нею експортоорієнтованої моделі та безальтернативність забезпечення її ефективності для досягнення економічної безпеки, прискореного зростання, підвищення добробуту населення, еквівалентної участі країни в міжнародному поділі праці. Критеріями ефективності є торговельна відкритість країни; макроекономічна стабільність; наближення товарної структури експорту до світової, зокрема нарощування високотехнологічного експорту; географічна диверсифікація зовнішньоторговельних потоків; дієвий механізм державного сприяння експорту.

Впровадження експортно-інноваційної моделі розвитку експорту (спеціалізації) України (або проведення політики модернізації) передбачає забезпечення стабільного зростання обсягів виробництва та валового внутрішнього продукту країни, збільшення податкових та валютних надходжень, створення додаткових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, поглиблення її інтеграції у світовий економічний простір та покращення поточного рахунку платіжного балансу держави. Особливе місце

займає інституційна основа реалізації експортно-інноваційної моделі розвитку економіки України (модернізаційні напрями).

Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинутих країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі промислових інновацій. Створення цілісного промислово-науково-технологічного комплексу сприятиме повному задоволенню внутрішніх потреб країни та експорту наукоємної продукції.

ВИСНОВКИ

У монографії здійснено теоретичне узагальнення та запропоновано нове вирішення наукової проблеми щодо формування методологічних основ та вдосконалення теоретико-методологічних засад дослідження напрямів міжнародної спеціалізації національної економіки з урахуванням зміни технологічних укладів, що стало підґрунтям для наведення концептуалізації експортно-інноваційної моделі спеціалізації економіки України. Системне дослідження теоретичних засад технологічних глобальних трансформацій, аналіз міжнародної спеціалізації економіки України та міжнародного досвіду цих процесів, дали можливість автору сформулювати такі висновки:

Проведене дослідження теоретичних засад та аналіз поглядів на технологічний розвиток національних економік, їх зв'язку з міжнародною спеціалізацією дали підстави запропонувати термінологічне удосконалення поняття «міжнародна спеціалізація» як форми міжнародного поділу праці в умовах технологічної глобалізації, що відрізняється від усталеного такими системними характеристиками: структурна зорієнтованість, сконцентрованість пріоритетів, секторально-темпоральний вимір та моделі її реалізації.

У результаті аналізу теорій міжнародної торгівлі з погляду розкриття проблематики міжнародної спеціалізації національної економіки встановлено взаємозв'язок технологічного розвитку і спеціалізації країни та розроблено хронологію розвитку взаємозв'язку міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, яка передбачає зміни ознак спеціалізації з міжнародної міжгалузевої спеціалізації виробництва до внутрішньогалузевої міжнародної спеціалізації з визначенням галузей спеціалізації та країн-домінантів у різних періодах часу.

Здійснено спробу корегування теоретико-методологічних основ міжнародної спеціалізації національної економіки. З урахуванням технологічних трансформаційних процесів сучасного світового господарства запропоновано авторське визначення «міжнародно спеціалізованої галузі» як галузі технологічно оснащеної, ефективності діяльності якої найбільша серед галузей певної країни, та

«міжнародно спеціалізованої продукції» як технологічно оновленої продукції, інноваційної за змістом, впровадження якої супроводжується економічним ефектом галузі. Для підтвердження таких визначень побудовано криві витрат — прибутку експорту провідних країн світу (США, Японії, Німеччини) та України, згідно з якими остання через свою неконкурентоспроможність перебуває в непорівнюваній площині із зазначеними країнами. Наведено загальну динаміку розвитку провідних галузей (автомобілебудування, хімічна промисловість, харчова промисловість) економік США, Японії, Німеччини, України в результаті застосування розширення експортної діяльності.

На основі розрахованого економічного ефекту від міжнародної спеціалізації при використанні заходів науково-технічного прогресу та ефекту концентрації виробництва для економік країн США, Японії, Німеччини, України станом на 2008 та 2010 рр. можна констатувати прямопропорційне збільшення інноваційного забезпечення галузі зростанню концентрації виробництва. В роботі наведено авторську методику розрахунку віддачі від міжнародної спеціалізації, або, інакше кажучи, ефективність міжнародної спеціалізації для економіки країни, та розрахунки економічного ефекту міжнародної спеціалізації, що передбачає введення індикатора, який показує технологічну складову галузі, та подано зведену кореляційну матрицю індексів динаміки міжнародної спеціалізації національних економік країн (США, Японії, Німеччини, України) з урахуванням технологічної модернізації.

Проведено аналіз особливостей міжнародних конкурентних моделей спеціалізації національних економік США, країн Європейського Союзу, Південно-Східної Азії та України. Зазначено, що Україна може використати досвід зазначених країн в такій площині:

— інституційна діяльність США, спрямована на регулювання процесів розширення експорту товарів, капіталу, послуг, підтримку національного експорту, збільшення валютних надходжень, створення нових робочих місць, сприяння національним товаровиробникам на світових ринках;

— зважена експортна політика країн Азії, контрольована інвестиційна відкритість;

— можливість адаптації до високих економічних вимог за короткий термін з метою досягнення інтеграційних цілей, але водночас необхідність неспішного прийняття рішення на основі негативного досвіду ряду країн Європейського Союзу.

Виявлено сировинно-експортний характер національної економіки України, який визначається низьким рівнем доходів та відсутністю стимулів для формування розгалуженого споживацького ринку. Відповідно, формування нової моделі економічного розвитку національної економіки потребує її структурної перебудови на основі технологічного інноваційного розвитку. Розкрито особливості моделей міжнародної спеціалізації країн світу на прикладі США, країн Європейського Союзу, нових індустріальних країн Азії як досвід для України та проведено компаративний аналіз конкурентних переваг торговельних партнерів України.

Розроблено засади теоретико-методологічного діагностування національної економіки на основі індикаторів економічного розвитку, динаміки їх змін, яке отримало назву «Структурно-темпоральне визначення ефективного використання наявного економічного потенціалу країни». Методика застосовується для визначення місця галузі в економіці країни з метою встановлення ефективного чи неефективного використання факторів, необхідних для її функціонування. На основі розробленої методики проведено розрахунок коефіцієнта ефективності використання наявного економічного потенціалу галузей національної економіки, що визначило основи подальших розробок в питанні спеціалізації економіки України.

Запропонований кількісний інструментарій аналізу міжнародної спеціалізації національної економіки з урахуванням глобальних трансформаційних процесів, який об'єднує проведений компаративний аналіз конкурентних переваг торговельних партнерів України, здійснювався шляхом розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності провідних галузей

економіки України та головних торговельних партнерів. Економетричний аналіз ендогенних чинників структурної орієнтації моделі міжнародної спеціалізації національної економіки дає змогу констатувати, що орієнтація насамперед на внутрішні чинники і механізми господарського розвитку (що характерно для ендогенної моделі розвитку) в сукупності здатна забезпечити саморозвиток і самовідтворення цілісних національно-державних економічних систем.

Оцінювання загального рівня конкурентоспроможності економіки України здійснено за допомогою розрахунків коефіцієнта спеціалізації національної економіки і в результаті визначено провідні позиції промисловості та сільського господарства із сировинними перевагами та значними структурними коливаннями. На основі проведених розрахунків коефіцієнта спеціалізації для галузей та регіонів України виявлено, що більшу частину регіонів не можна охарактеризувати як спеціалізовані або конкурентоспроможні. Проведений багатофакторний кореляційно-регресійний аналіз конкурентоспроможності національної економіки дав можливість визначити взаємозалежність ВВП, експорту продукції, інвестицій. Це формує загальний недостатній рівень конкурентоспроможності всієї національної економіки. Такі результати покладені в основу обґрунтування моделі спеціалізації країни експортно-інноваційного характеру. Проведений аналіз дає підстави підсумувати, що для промисловості України характерні такі галузі, як металургія, машинобудування та хімічна промисловість, які домінують в 13 областях країни; в 11 областях найбільшим є показник спеціалізації сільського господарства, та загальна тенденція України — недостатній розвиток сфери послуг.

Проведено аналіз зовнішньої торгівлі України високотехнологічною продукцією з пріоритетними торговими партнерами, що засвідчило майже повну відсутність на міжнародному ринку високотехнологічної продукції та послуг Україна. З метою зміцнення складової інноваційного розвитку міжнародної виробничої кооперації на державному і корпоративному рівнях повинні відбутися суттєві зміни в напрямі підвищення ефективності міжнародного кооперування та недопущення дискримінації національних інтересів у здійсненні міжнародної

науково-виробничої кооперації. Низька частка високотехнологічних товарів в експорті промислових товарів визначає низьку конкурентоспроможність української економіки. Зазначені негативні явища в економіці України порівняно із ситуацією у її найбільших торговельних партнерів свідчать про відсутність зваженої комплексної стратегії щодо розвитку конкурентоспроможності національної економіки. Деструктивний вплив нерівноцінних економічних відносин має бути якнайшвидше зупинений, і особливу роль у цьому має відіграти зміцнення національного виробника на основі його ефективної роботи. Як результат, необхідним є формування нової моделі економічного розвитку із суттєвою структурною перебудовою національної економіки.

Запропоновано концептуальну експортно-інноваційну модель спеціалізації національної економіки з урахуванням зміни технологічних укладів та наявних факторів виробництва національної економіки, розроблену як сценарій розвитку міжнародної спеціалізації економіки України на основі активізації експортної діяльності з використанням інноваційного потенціалу та, відповідно, його підтримки. Експортно-інноваційна модель передбачає три етапи впровадження в часовому та змістовому вимірах та має свої галузево-секторальні пріоритети, визначені з урахуванням попередніх розрахунків показників міжнародної спеціалізації. Механізм реалізації експортно-інноваційної моделі економіки України повинен мати системний характер і передбачати комплекс організаційних, фінансово-економічних та нормативно-правових заходів стимулювання експорту, спрямованих на нарощування обсягів збуту на зарубіжних ринках продукції українських експортерів, розширення можливостей її безперешкодного просування, а також розроблення нових видів товарів для експортування.

Отже, на основі наведеного вище матеріалу можна стверджувати, що успіх діяльності економіки країни зумовлюється силою взаємозв'язку елементів його стратегічного потенціалу. Застосування галузево-секторального механізму впровадження експортно-інноваційної моделі міжнародної спеціалізації є необхідним з метою активного проведення модернізаційних зрушень в структурі

національної економіки України. Пріоритетними стратегічними завданнями держави мають стати стимулювання та підтримка інноваційного процесу, розвиток високих, а також орієнтованих на споживача технологій. Фундаментальними питаннями для України є зменшення індустриального навантаження на природу, прискорене впровадження ресурсів, особливо енергозберігаючих технологій.

ДОДАТКИ

Додаток А

Національні експортні стратегії розвитку

Стратегії розвитку	Країни Азії	США	Країни ЄС	Країни пострадянського простору
1	2	3	4	5
Роки (початок)	90-ті ХХ ст.	70-ті ХХ ст.	50—60-ті ХХ ст.	90-ті ХХ ст.
Цілі експортної стратегії	<ul style="list-style-type: none"> — збереження порядку і добробуту всередині країни, незважаючи на різного роду соціальні проблеми; — захист національного суверенітету і територіальної цілісності від перманентної зовнішньої загрози; — утримання геополітичного впливу Китаю як однієї з провідних держав світу 	<ul style="list-style-type: none"> — на державному рівні створити ефективно діючий механізм підтримки та захисту зарубіжних інтересів американських компаній і банків; — обстоювати політику відкритої торгівлі, фрітрейдерства з метою доступу своїх товарів на міжнародні ринки; — введення протекціоністських бар'єрів для обмеження внутрішнього ринку 	<ul style="list-style-type: none"> — сприяння диверсифікації промислової діяльності і підвищенню конкурентності; — покращення доступу виробників країн ЄС до ринків третього світу, захист від недобросовісної конкуренції і дій, що не узгоджуються з принципами вільної торгівлі; — моніторингове сприяння позитивним змінам у структурі промислового виробництва; — переоснащення промисловості новою технікою, збільшення капіталовкладень у промисловість і торгівлю; — стрімкі інтеграційні процеси об'єднання 	<ul style="list-style-type: none"> — створення сприятливих регуляторних умов для розвитку експорту; — розвиток системи інформаційної підтримки експорту; — створення умов для фінансового та ресурсного забезпечення розвитку експорту
Передумови проведення стратегії	Стратегія спиралася на стійкі і високі темпи внутрішнього економічного зростання (7% на рік в середньому за останнє десятиліття). Структурні зрушення у внутрішній економіці в процесі індустріалізації обумовлювали прогресивні зміни в товарній структурі експорту	Криза 1973–1975 рр. виявила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки, що обумовлювалося втратою США провідних позицій у світовій економіці, частка яких у світовому виробництві знизилася під тиском європейських країн та Японії	Криза 70—80-х років була структурною, а не циклічною. Ця криза найбільш відчутно вплинула на такі галузі, як суднобудування, чорна і кольорова металургія, текстильна та вугільна промисловість, автомобілебудування та хімія. Після закінчення кризи в Європейському регіоні найбільш динамічно розвиваються такі галузі, як електротехнічна, виробництво обладнання та ЕОМ, з'явилися і нові галузі: робототехніка, аерокосмічна галузь і телекомунікаційні. Вузька спеціалізація кожної з країн. Потреба в реконструкції та модернізації промисловості. Наявність загальної рівноваги, яка була характерна для 90-х років ХХ ст. і	<ul style="list-style-type: none"> — домінування сировинно-експортної орієнтації; — залежність від кон'юнктури світового ринку сировини, низька конкурентоспроможність цієї продукції; — падіння цін на основні товарні групи українського сировинного експорту; — російська криза 1998 р., міжнародна фінансова криза 2008—2009 рр. та її наслідки; — скорочення кількості населення та його старіння; — критично низький рівень використання виробничого потенціалу (трудових ресурсів і виробничих потужностей); — криза відтворення основних фондів через критично недостатній обсяг інвестицій;

1	2	3	4	5
			<p>початку ХХІ ст: вартісні обсяги експорту та імпорту країн Європи зростали в однакових пропорціях.</p> <p>Інтенсивне зростання імпорту за рахунок розширення виробництва в країнах Південно-Східної Азії.</p> <p>Протягом 60-х років падіння темпів економічного зростання, а в 1966—1967 рр. вибух першої післявоєнної циклічної кризи, що спонукало до здійснення активної кон'юнктурної і структурної економічної політики для протидії кризовим явищам та прискорення економічного зростання, а саме — планування державного бюджету, державних інвестицій, а також створення спеціального Фонду вирівнювання кон'юнктури;</p> <p>На початок 90-х років припав різкий спад динаміки економічного зростання, основними причинами якого були несприятлива кон'юнктура на ринку збуту, зумовлена втратою ринку в Східній Європі і СРСР, погіршення конкурентоспроможності національних товарів, глобальний спад світової економіки в 1990—1992 рр.</p>	<p>— різка нерівновага між секторами економіки;</p> <p>— криза продовольчого самозабезпечення країни, «проїдання» запасів: інвестиційних, мінерально-сировинних, родючості ґрунтів;</p> <p>— швидка декваліфікація трудових ресурсів;</p> <p>— нерозвинутість банківської системи і фінансової інфраструктури загалом</p>
Головні ознаки стратегії	<p>— процеси модернізації, інтелектуалізації та інформатизації;</p> <p>— перебудова структури зовнішньої торгівлі країн Азії, що розвиваються, на користь сучасної наукоємної промислової продукції;</p> <p>— розвиток власної системи освіти;</p> <p>— розширене залучення інвестицій</p>	<p>— зниження податків на корпорації і пропозиція відмовитися від прогресивного оподаткування;</p> <p>— сприяння припливу інвестицій в економіку, а саме в новітні галузі виробництва, які визначають науково-технічний прогрес.</p> <p>Збільшення соціальних витрат держави, особливо на охорону здоров'я й освіти</p>	<p>Стрімкі процеси об'єднання, які довели, що прискорена інтеграція двох протилежних економічних систем не може дати негайних позитивних результатів. Основні причини динамічного економічного розвитку:</p> <p>— високий рівень споживчого попиту;</p> <p>— збільшення зайнятості і заробітної плати;</p> <p>— швидкий розвиток НТП;</p> <p>— пріоритетний розвиток галузей експортної орієнтації</p>	<p>— поліпшення інвестиційного клімату;</p> <p>— створення розгалуженої системи небанківських кредитних установ;</p> <p>— впровадження у виробництво новітніх ресурсозберігаючих технологій, що сприятиме підвищенню рівня інноваційності національної економіки, збільшенню частки продукції четвертого, п'ятого та шостого технологічних укладів, що забезпечить створення бази для підвищення обсягів експорту високотехнологічної продукції;</p>

1	2	3	4	5
				<ul style="list-style-type: none"> — освоєння трансферу високих промислових технологій та ринку інтелектуальної власності; — створення умов для збільшення обсягів експорту традиційних галузей (металургійна, хімічна, АПК); — розширення механізмів довгострокового експортного кредитування, гарантування, страхування та здешевлення кредитних ресурсів; — збереження позицій гірничо-металургійного комплексу на світовому ринку шляхом модернізації виробничого потенціалу із застосуванням енергозберігаючих та екологічно безпечних технологій; — розвиток перспективних промислових наукоємних технологій на основі використання результатів фундаментальних досліджень НАН та вищих навчальних закладів України
Наслідки стратегії	Проведення агресивної зовнішньої політики (assertive), що означає приведення військових можливостей у відповідність із збільшеною потужністю, отримання нових або повернення старих територій для поповнення ресурсів	Небезпечні сторони: зростаюча в умовах взаємозалежності ламкість світової фінансової системи, небезпека утворення замкнутих регіональних торгово-економічних об'єднань, які перебувають у стані торговельної війни один з одним	<ul style="list-style-type: none"> — послаблення централізації і надання більшої гнучкості організаційним формам виробництва; — збільшення самостійності виробничих ланок; — пристосування національних структур економік країн Західної Європи до сучасних вимог НТР і координація зусиль з удосконалення виробничих технологій 	<ul style="list-style-type: none"> — розширення та закріплення присутності вітчизняних експортерів на традиційних та нових зовнішніх ринках; — створення умов для сталого розвитку України на основі підвищення конкурентоспроможності національної економіки та ефективної участі у світовому поділі праці; — поліпшення інвестиційного клімату і забезпечення значного зростання інвестицій в основний капітал; — вибір пріоритетних і перспективних напрямів диверсифікації експортної структури в галузевому і географічному розрізах

Примітка. Складено автором.

Основні макроекономічні показники України 2007—2010 рр.

Основні макроекономічні показники України	2007	2008	2009	2010
ВВП , млрд грн	720,7	949,9	924,3	1111,3
ВВП, млрд дол.	142,7	180,3	118,6	131,7
ВВП на особу, дол.	3069	3898	2576	2 871
ВВП, % реальної зміни	7,9	2,1	-13,5	5,0
Приватне споживання, % реальної зміни	17,0	11,6	-9,0	3,0
Інвестиції, % реальної зміни	23,9	1,6	-45,0	8,0
Промислове виробництво, % реальної зміни	10,2	-3,1	-22,0	9,5
Рівень безробіття, %, за методологією МОП	6,4	6,4	9,4	9,1
Індекс споживчих цін, % зміни, грудень до грудня	16,6	22,3	12,3	20,0
Індекс споживчих цін, % середньорічної зміни	12,8	25,2	15,9	15,4
Індекс цін виробників, % зміни, грудень до грудня	23,3	23,0	14,3	15,5
Індекс цін виробників, % середньорічної зміни	19,5	35,5	6,5	17,6
Місячна заробітна плата, середньорічна, грн	1351	1806	1892	2165
Місячна заробітна плата, на кінець року, грн	1675	2001	2025	2400
Місячна заробітна плата, % реальної середньорічної зміни	12,5	6,3	-9,7	-0,9
Місячна заробітна плата, % реальної зміни, грудень до грудня	10,3	-3,0	-9,9	-1,2
Наявний дохід, % реальної зміни	12,8	10,3	-11,0	0,0
Сальдо зведеного бюджету, % от ВВП	-1,1	-1,5	-7,0	-6,0
Кредити, % зміни	74,0	72,0	-2,5	9,1
Депозити, % зміни	51,7	30,2	-10,5	11,4
Експорт товарів і послуг, млрд дол.	64,0	85,6	54,0	66,0
Імпорт товарів і послуг, млрд дол.	72,2	100,1	56,0	68,2
Сальдо зовнішньої торгівлі, млрд дол.	-8,2	-14,5	-2,0	-2,3
Сальдо поточного рахунку, млрд дол.	-5,3	-12,8	-1,2	-0,5

Додаток В

Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2011 р.

Показник	Фактично за 2011	Темпи зростання, %			
		грудень 2011 до		2011 до 2010	довідково: 2010 до 2009
		листопада 2011	грудня 2010		
Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн грн	1008313,2	х	х	х	х
Індекс промислової продукції	х	100,4	99,5	107,3	111,2
Обсяг продукції сільського господарства, млн грн	265100	х	х	117,5	98,5
Виробництво продукції тваринництва					
м'ясо (реалізація худоби та птиці на забій у живій вазі), тис. т	3028,7	130,2	98,7	103,5	106,8
молоко, тис. т	11093,5	90,2	105,2	98,6	96,9
яйця, млн шт.	18687,9	99,3	93,8	109,6	107,2
Обсяг продукції будівництва, млн грн	60454,3	х	х	111,1	94,6
Вантажооборот, млн ткм	426427,7	99,0	98,0	105,7	106,1
Пасажирооборот, млн пас. км	134254,0	99,4	103,0	103,3	100,0
Експорт товарів, млн дол. США	61950,2	х	х	134,3	129,8
Імпорт товарів, млн дол. США	74714,4	х	х	138,1	134,0
Сальдо (+, -), млн дол. США	-12764,2	х	х	х	х
Оборот роздрібною торгівлю, млн грн	674723,1	х	х	114,7	109,8
Середньомісячна заробітна плата одного працівника					
номінальна, грн	2633 ²	112,0	116,2	117,62	120,0
реальна, %	х	111,5	111,0	108,7	110,2
Заборгованість із виплати заробітної плати – всього, млн грн	977,4	88,4	80,2	х	82,7
Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, тис. осіб	482,8	116,9	88,6	х	х
Індекс цін виробників промислової продукції	х	98,2	114,2	114,2	118,7
Індекс споживчих цін	х	100,2	104,6	104,6	109,1

Примітка. Джерело: статистичні дані Держкомстату України (www.ukrstat.gov.ua).

Додаток Д

Основні показники соціально-економічного розвитку України у 2010 р.

Показник	Фактично за 2010	Темпи зростання, %			
		грудень 2010 до		2010 до 2009	довідково: 2009 до 2008
		листопада 2010	грудня 2009		
Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг), млн грн	792899,1	х	х	х	х
Індекс промислового виробництва	х	104,7	112,5	111,0	78,1
Обсяг продукції сільського господарства, млн грн	184940	х	х	99,0	98,2
Виробництво продукції тваринництва					
м'ясо (реалізація худоби та птиці на забій у живій вазі), тис. т	2922,5	132,6	106,9	106,7	100,5
молоко, тис.т	11254,1	85,3	99,5	96,9	98,7
яйця, млн шт.	16964,7	102,4	115,0	106,6	106,4
Обсяг продукції будівництва, млн грн	43174,9	х	х	94,6	51,8
Вантажооборот, млн ткм	404572,9	108,2	106,3	106,4	77,6
Пасажиरोоборот, млн пас. км	129815,3	96,3	101,9	99,8	88,5
Експорт товарів, млн дол. США	46129,6	х	х	129,8	56,5
Імпорт товарів, млн дол. США	54087,6	х	х	133,9	50,0
Сальдо (+, -), млн дол. США	-7958,0	х	х	х	х
Оборот роздрібною торгівлі, млн грн	529883,2	х	х	107,6	82,6
Середньомісячна заробітна плата одного працівника					
номінальна, грн	2239	111,7	120,1	120,0	105,5
реальна, %	х	110,6	110,5	110,2	90,8
Заборгованість із виплати заробітної плати — всього, млн грн	1218,1	90,8	82,7	х	177,8

Примітка. Джерело: статистичні дані Держкомстату України (www.ukrstat.gov.ua).

Інструкція проведення факторного аналізу підприємств

Під економічним факторним аналізом розуміють поступовий перехід від вихідної факторної системи до результуючої факторної системи, розкриття повного набору кількісно вимірюваних факторів, зміна яких впливає на зміну результуючого показника.

Сутність методів факторного аналізу полягає в оцінюванні впливу факторів на результуючий показник, для чого виділяють фактори, що визначають рівень аналізованого показника, встановлюють функціональну залежність між показником і виділеними факторами, вимірюють вплив зміни кожного фактора на зміну аналізованого показника.

Етапи проведення факторного аналізу:

1. Вибір факторів, які здійснюють вплив на досліджувані результативні показники; їх класифікація і систематизація з метою забезпечення можливостей системного підходу. Здійснюється на підставі набутих теоретичних знань і практичних навичок. Зазвичай виходять із принципу: чим більший комплекс факторів досліджується, тим точнішими будуть результати аналізу. Водночас необхідно пам'ятати, що якщо цей комплекс факторів розглядають як механічну суму без урахування їх взаємодії, виділення головних і визначальних факторів, то ці висновки можуть бути помилковими.

2. Визначення форми залежності між факторами та результативним показником на підставі набутого досвіду, за допомогою спеціальних способів і прийомів.

3. Моделювання взаємозв'язків між результативними та факторними показниками. Побудова економічно обґрунтованої (з позицій факторного аналізу) факторної моделі.

4. Розрахунок впливу факторів та оцінювання ролі кожного з них у зміні величини результативного показника. Проводяться вибір прийому аналізу і підготовка умов для його виконання, реалізація розрахункових процедур. Характерною особливістю методу економічного аналізу є виявлення і

вимірювання взаємозв'язку та взаємозалежності між показниками економічної системи — господарюючого суб'єкта. Кожен показник залежить від ряду факторів-причин, кожен з яких визначений сукупністю інших причин-факторів. Виникає певний ланцюг залежності одного показника від іншого, де кожен показник-фактор має своє значення. У ході проведення аналізу важливо не порушити послідовність розгляду факторів, оскільки це може призвести до неточних, неправильних висновків та оцінок.

5. Формування висновків за результатами проведених досліджень, підготовка відповідних управлінських рішень.

При проведенні факторного аналізу підприємств галузі металургії, хімічної та харчової промисловості використовувався інтегральний метод, який проводять на основі базових значень показників, а помилка обчислень (нерозкладний залишок) розподіляється між факторами порівну, на відміну від методу ланцюгових підстановок, де, як було розглянуто, велика частина такого залишку припадає на останній якісний фактор.

Факторні навантаження — це значення коефіцієнтів кореляції кожного з вихідних ознак з кожним з виявлених факторів. Чим тісніше зв'язок даної ознаки з даним фактором, тим вище значення факторного навантаження. Позитивний знак факторного навантаження вказує на прямий (а негативний знак — на зворотний) зв'язок даної ознаки з фактором. В роботі наведено таблицю факторних навантажень.

Використання центроїдного методу дало змогу угрупувати фактори. Цей метод заснований на припущенні про те, що кожна з вихідних ознак $X_j (j = \overline{1, m})$ може бути представлена як функція невеликого числа загальних чинників F_1, F_2, \dots, F_k і характерного фактора U_j . При цьому вважається, що кожен загальний фактор має істотне значення для аналізу всіх вихідних ознак, тобто фактор F_j — загальний для всіх X_1, X_2, \dots, X_m . У той же час зміни в характерному факторі U_j впливають на значення тільки відповідної ознаки X_j . Отже, характерний фактор U_j відображає ту специфіку ознаки X_j , яка не може бути виражена через загальні чинники.

Загальні фактори F_1, \dots, F_k в моделі передбачаються як незалежні стандартизовані показники, розподілені за нормальним законом; характерні фактори U_1, \dots, U_m розглядають як некорельовані стандартизовані показники, що не залежать від загальних факторів; числа $a_{ij} (i = \overline{1, m}; j = \overline{1, k})$ — факторні навантаження, а числа $d_j (j = \overline{1, m})$ оцінюють ступінь впливу характерного фактора U_j на X_j . Вихідні ознаки також вважаються стандартизованими змінними з нормальним розподілом. У літературі описано методи визначення факторних навантажень a_{ij} .

Задачу факторного аналізу можна сформулювати так: визначити мінімальне число k таких факторів F_1, \dots, F_k після врахування яких вихідна кореляційна матриця «вичерпається», внедіагональні елементи її стануть близькими до нуля. Інакше кажучи, це означає, що після врахування k факторів всі залишкові кореляції між вихідними ознаками повинні стати незначними.

Формально задача про одночасне групування параметрів і виділення істотних факторів полягає в максимізації як по розподілці параметрів на множини $\{A_1, \dots, A_k\}$, так і щодо вибору факторів $\{F_1, \dots, F_k\}$ одного з двох критеріїв:

$$I_1 = \sum_{X_i \in A_1} r_{X_i F_1}^2 + \dots + \sum_{X_i \in A_k} r_{X_i F_k}^2, \quad (1)$$

$$I_2 = \sum_{X_i \in A_1} |r_{X_i F_1}| + \dots + \sum_{X_i \in A_k} |r_{X_i F_k}|,$$

де $r_{X_i F_p}$ коефіцієнт кореляції між ознакою X_i p -ї групи і відповідним їй чинником F_p , де $p = 1, \dots, K$.

Отже, в першому випадку максимальною є сума квадратів коефіцієнтів кореляції ознак кожної групи зі своїм чинником, а в другому випадку — сума модулів цих коефіцієнтів.

Слід відзначити зв'язок методу екстремального групування параметрів з розглянутими вище методами факторного аналізу: метод, пов'язаний з максимізацією функціонала I_1 , представляє природний розвиток методу головних компонент, а метод, пов'язаний з максимізацією I_2 , — розвиток центроїдного

методу. Так, якщо групи ознак зафіксовані, то відповідно до виразу (1) у межах кожної групи відшукується перша головна компонента. Заключним етапом процедури факторного аналізу є вироблення рекомендацій щодо прийняття рішень про заходи для контролю над найбільш вагомими за наданим впливом чинниками, які негативно позначилися на точності планування потреби підприємства. При цьому в ряді випадків слід проводити більш глибокий структурний аналіз за виявленими факторів, у т. ч. з урахуванням накопичених статистичних даних.

Структура експорту України (млн дол.)

Товари	1996	1997	1998	2010
Усього	15547	15418	13699	46129637,4
в т. ч.:				
прод. товари та сировина для їх вир-ва	3045	1802	1379	2294756,6
продукція паливно-енергетичного комплексу	1156	1142	1023	3348354,9
продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2207	2015	1735	3102683,3
деревина та вироби з неї	193	209	238	853869,8
чорні та кольорові метали та вироби з них	4628	5904	5336	6147750,6
машини та устаткування	2081	1970	1721	2892072,6

**Найважливіші товарні групи у структурі зовнішньої торгівлі України
за 2010 р.**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		
	млн дол. США	у %	у % до загального обсягу
Усього	18769,0	131,4	100,0
II. Продукти рослинного походження	1373,3	75,0	7,3
із них 10 зернові культури	1021,8	74,0	5,4
V. Мінеральні продукти	2307,4	198,9	12,3
із них 27 енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	1368,0	222,6	7,3
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1235,8	130,7	6,6
XV. Недорогоцінні метали та вироби	6763,5	136,8	36,0
з них 72 чорні метали	5790,4	147,3	30,9
73 вироби з чорних металів	668,5	82,7	3,6
XVI. Механічне та електричне обладнання	2037,6	127,2	10,9
у т. ч. 84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	1208,5	135,4	6,5
85 електричні машини і устаткування	829,2	116,9	4,4
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	1034,4	162,9	5,5

Примітка. Джерело: офіційний сайт Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Зовнішньоторговельні операції

Регіон	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млн дол. США	у %	млн.дол. США	у %	
Усього	18769,0	131,4	20869,3	129,5	-2100,3
Країни СНД	6590,1	139,8	9205,5	122,9	-2615,4
Азербайджан	245,9	116,3	460,7	7917,6	-214,8
Білорусь	649,7	140,7	672,5	131,6	-22,8
Казахстан	471,9	74,5	265,5	24,3	206,4
Молдова	263,7	107,9	27,0	145,6	236,7
Російська Федерація	4679,2	168,2	7733,5	217,8	-3054,3
Країни ЄС	4537,3	140,7	6533,7	122,6	-1996,4
Бельгія	98,6	141,1	185,9	109,9	-87,3
Болгарія	168,9	108,0	58,6	136,3	110,3
Іспанія	146,7	59,4	151,5	112,5	-4,8
Італія	866,9	189,7	503,2	120,4	363,7
Литва	81,8	144,1	220,7	171,0	-138,9
Німеччина	574,7	137,8	1514,3	109,6	-939,6
Польща	596,1	171,8	854,5	110,5	-258,4
Румунія	224,1	192,2	248,2	184,6	-24,1
Словаччина	201,3	99,9	129,4	125,9	71,9
Сполучене Королівство	165,0	165,6	302,2	120,2	-137,2
Угорщина	268,1	117,6	349,7	171,6	-81,6
Франція	123,3	86,0	395,9	114,4	-272,6
Чеська Республіка	231,5	232,8	215,4	126,8	16,1
Інші країни	7641,6	120,5	5130,1	136,9	2511,5
Єгипет	531,7	135,5	61,2	151,1	470,5
Індія	542,6	125,6	260,2	155,2	282,4
Китай	399,2	56,6	1436,7	161,4	-1037,5
Сполучені Штати Америки	306,3	547,2	610,4	111,8	-304,1
Туреччина	1234,3	156,8	430,5	124,2	803,8

Примітка. Джерело: офіційний сайт Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

**Обґрунтування розрахунків інтегральних показників
харчової промисловості економіки України
(цукрова, борошномельно-круп'яна, олійно-жирова, хлібопекарська,
спиртова, плодоконсервна, рибна, молочна, м'ясна, виноробна,
кондитерська, пивоварна, тютюнова галузі)**

Проводячи дослідження конкурентоспроможності національного виробництва, слід розглянути і комплекс АПК. Найбільш пріоритетним є молочна галузь, а з метою більш однакового асортименту продукції — сирна промисловість. В Україні галузь представлена рядом підприємств, в роботі проведено аналіз ЗАТ «Пирятинський сир завод» (взятий за еталон) та ВАТ «Літинський молочний завод».

Таблиця 1

**Експертна оцінка сиру «Російський» виробництва ЗАТ «Пирятинський сир завод»
(продукт еталон)**

Характеристики	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Смакові якості	10	10	9	9	8	10	9	9,3
Зовнішній вигляд	10	9	8	10	9	8	9	9
Термін зберігання	10	8	9	10	8	9	9	9
Жирність	10	8	8	9	9	8	9	8,7
Наявність ГМО	10	9	9	9	9	9	8	8,8
Собівартість за 1 кг	40 грн							
Ціна випуску за 1 кг	48 грн							

1. Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Таблиця 2

Експертна оцінка сиру «Російський» виробництва ВАТ «Літинський молочний завод»

Характеристики	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Смакові якості	9	9	10	9	8	10	9	9,2
Зовнішній вигляд	9	8	9	10	9	8	9	8,6
Термін зберігання	10	7	6	8	7	6	5	7
Жирність	10	7	10	8	6	4	6	7,6
Наявність ГМО	8	8	9	9	7	7	9	8,2
Собівартість за 1 кг	40 грн							
Ціна випуску за 1 кг	46 грн							

1. Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками:

$$I_{т.е.п.} = 0,14 \times 9,2 / 9,3 + 0,14 \times 8,6 / 9 + 0,14 \times 7 / 9 + 0,14 \times 7,6 / 8,7 + 0,14 \times 8,2 / 8,8 = 0,64.$$

2. Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{ц.с.} = 46 \times 40 / 48 \times 40 = 0,96.$$

3. Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності сиру «Російський» одного виробника відносно іншого:

$K = 0,64 / 0,96 = 0,6$, що свідчить про те, що сир «Російський» виробництва ЗАТ «Пирятинський сирзавод» є більш конкурентоспроможними ніж продукція ВАТ «Літинський молокозавод», що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни, маркетинговою політикою, системою якості, що успішно впроваджується на ЗАТ «Пирятинський сирзавод».

Із метою детального вивчення показників конкурентоспроможності проведемо порівняння продукції агропромислового комплексу не лише України, а й Російської Федерації та Німеччини.

Для розрахунку інтегральних показників конкурентоспроможності продукції сирної промисловості виробництва ЗАТ «Вологодський молочний комбінат» Російської Федерації та ВАТ «Череповецький молочний комбінат» (табл. 3 і табл. 4). слід провести маркетингове дослідження за допомогою методу експертних оцінок, які наведено в балах від нуля до десяти. Значущість показника підвищується.

**Експертна оцінка сиру «Російський» виробництва
ЗАТ «Вологодський молочний комбінат» (продукт еталон)**

Характеристики	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Смакові якості	10	6	7	8	7	10	9	8,2
Зовнішній вигляд	8	7	6	7	6	7	8	7
Термін зберігання	9	9	9	8	4	4	7	7,2
Жирність	8	8	4	3	3	5	6	5,3
Наявність ГМО	7	7	6	7	9	8	4	6,9
Собівартість за 1 кг	50 грн							
Ціна випуску за 1 кг	54 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,15$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Таблиця 4

**Експертна оцінка сиру «Російський» виробництва
ВАТ «Череповецький молочний комбінат»**

Характеристики	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Смакові якості	7	8	7	6	7	9	8	7,4
Зовнішній вигляд	7	6	7	8	9	10	8	7,9
Термін зберігання	7	6	6	7	8	9	7	7,2
Жирність	6	4	3	7	7	8	9	6,3
Наявність ГМО	10	8	9	7	8	10	9	8,7
Собівартість за 1 кг	50 грн							
Ціна випуску за 1 кг	56 грн							

1. Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками:

$$I_{т.е.п.} = 0,14 \times 7,4 / 8,2 + 0,14 \times 7,9 / 7 + 0,14 \times 7,2 / 7,2 + 0,14 \times 3,3 / 5,3 + 0,14 \times 8,7 / 6,9 = 0,78.$$

2. Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{ц.с.} = 56 \times 50 / 54 \times 50 = 1.$$

3. Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності порівняно продукції одного виробника до іншого:

$K = 0,78 / 1 = 0,78$, що свідчить про те, що сир «Російський» виробництва ЗАТ «Вологодський молочний комбінат» є більш конкурентоспроможними, ніж продукція ВАТ «Череповецький молочний комбінат», що в першу чергу пояснюється нижчими показниками ціни, смаковими якостями.

Таблиця 5

Експертна оцінка сиру «Російський» німецької компанії Bayernland (продукт еталон)

Характеристики	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Смакові якості	10	9	10	10	8	10	8	9,3
Зовнішній вигляд	6	10	8	9	8	9	9	8,6
Термін зберігання	7	9	7	10	9	8	7	8,2
Жирність	8	7	8	7	10	7	6	7,6
Наявність ГМО	7	6	9	8	8	6	7	6,3
Собівартість за 1 кг	70 грн							
Ціна випуску за 1 кг	78 грн							

Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Таблиця 6

Експертна оцінка сиру «Російський» німецької компанії Alpenheim

Характеристики	1 експерт	2 експерт	3 експерт	4 експерт	5 експерт	6 експерт	7 експерт	Середній бал
Смакові якості	10	6	7	8	8	9	8	8
Зовнішній вигляд	9	4	8	10	7	10	7	7,8
Термін зберігання	8	7	9	9	6	10	7	8
Жирність	7	8	10	8	7	9	8	8,2
Наявність ГМО	9	8	9	9	9	8	7	8,4
Собівартість за 1 кг	80 грн							
Ціна випуску за 1 кг	86 грн							

1. Визначаємо коефіцієнт вагомості: $K_1 = 0,14$; $K_2 = 0,14$; $K_3 = 0,14$; $K_4 = 0,14$; $K_5 = 0,14$; $K_6 = 0,14$.

Найбільш пріоритетним показником можна визначити 0,14.

Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності товару за техніко-економічними показниками:

$$I_{\text{т.е.п.}} = 0,14 \times 8 / 9,3 + 0,14 \times 7,8 / 8,6 + 0,14 \times 8 / 8,2 + 0,14 \times 8,2 / 7,6 + 0,14 \times 8,4 / 6,3 = 0,86.$$

2. Визначаємо груповий показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$I_{ц.с.} = 86 \times 80 / 78 \times 70 = 1,3.$$

3. Обчислюємо безпосередньо показник конкурентоспроможності продукції двох німецьких компаній у порівнянні.

$K = 0,86 / 1,3 = 0,6$, що свідчить про те, що продукція німецької компанії Bayernland є більш конкурентоспроможною, ніж продукція німецької компанії Alpenhein. Якщо ж порівняти показники провідних вітчизняних марок з різних країн між собою, результат буде таким: українське ЗАТ «Пирятинський сирзавод» (взяте як еталон) та російське ВАТ «Вологодський молокозавод» мають показник за техніко-економічними показниками 0,55, а за економічними — 1,4. Як результат показник конкурентоспроможності становить 0,4, що підтверджує той факт, що українське підприємство має більшу конкурентоспроможність за російське, що пояснюється як техніко-економічними показниками, так і помірною ціновою політикою.

Якщо порівняти українське підприємство ЗАТ «Пирятинський сирзавод» (взяте як еталон) та німецьку компанію Bayernland, коефіцієнт за техніко-економічними показниками становитиме 0,65, а за економічними — 2,8. Загальний показник конкурентоспроможності 0,23, що пояснюється як техніко-економічними показниками, так і помірною ціновою політикою в цій галузі.

Загалом на 2009 р. обсяг ринку оцінюється приблизно в 120 млн т, або \$550—600 млн на рік. При цьому споживання сиру в Україні становить лише 3—3,5 кг на душу населення — навіть у Польщі цей показник перевищує 13 кг, не кажучи вже про Німеччину (15,2 кг). З огляду на ці цифри та нинішній обсяг внутрішнього ринку твердих сирів, можна припустити, що німецькі виробники розраховують щонайменше на дворазове зростання споживання в доступному для огляду майбутньому. В українських сирів до того ж невисока собівартість: отримавши сировинну й виробничу базу в центрі Європи, німецькі виробники можуть спробувати налагодити експорт до сусідніх країн, що негативно вплине на розвиток вітчизняної галузі.

Аналізуючи харчову промисловість національної економіки України, слід зазначити, що особливе місце в ній, згідно зі статистичними даними, займають кондитерські вироби, продукція консервована, хлібобулочні та макаронні вироби. Для розрахунку інтегрального показника зупинимось на хлібобулочних výroбах, а саме — виробництві сухарів (табл. 7).

Таблиця 7

Індекси техніко-економічних та цінових показників хлібобулочної продукції (сухарі)

Країна	Підприємство	Індекс техніко-економічних показників	Індекс цінових показників	Коефіцієнт конкурентоспроможності
Україна	Булочно-кондитерський комбінат (Київ)	1,9	1,2	2
Росія	Булочно-кондитерський комбінат «Коломенское»	1,6	0,8	1,86
Німеччина	Wernerr&Pfleiderer	1,3	0,9	1,4

Примітка. Розраховано автором за даними офіційного сайту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://me.kmu.gov.ua>).

Згідно з отриманими даними, продукція вітчизняного виробника вважається конкурентоспроможною серед російської та німецької продукції. Конкуренція на ринку хлібобулочних виробів в Україні доволі інтенсивна, і основна боротьба ведеться між великими хлібозаводами і міні-пекарнями. Особливістю ринку хліба є його локальний характер через нетривалий термін зберігання продукції. Тому основна увага зосереджується на місцевих конкурентах. Перемогти на ринку намагаються як за рахунок боротьби за існуючі ніші, так і шляхом створення нової продукції. За даними АПК-Інформ, в Україні щорічно Дегустаційною комісією Укрхлібпрому розглядаються і затверджуються рецептури до 200 нових найменувань хліба і хлібобулочних виробів і 180 видів кондитерських виробів.

Вхід на ринок хліба та хлібобулочних виробів має певні особливості. Для нових великих підприємств він ускладнюється необхідністю залучення великих капітальних ресурсів на обладнання. Малим підприємствам цей бар'єр обійти

простіше, оскільки їм потрібні невеликі потужності. В той же час цей плюс є і мінусом: виникає інший бар'єр — вищі витрати виробництва (неможливість економії на масштабах так, як на великих підприємствах). Крім того, одним із значних бар'єрів вступу в галузь вважають різні організаційні форми обмеження конкуренції, в т. ч. вертикальну і горизонтальну інтеграцію підприємств, які пов'язані єдиним виробничим процесом. Оптимально ефективний процес виробництва хлібобулочних виробів охоплює ринки борошна, техніки та технологій, фінансових ресурсів, праці.

Споживання кондитерських виробів російськими споживачами невелике порівняно з показниками західних країн, в той час як за споживанням хліба і хлібобулочних виробів Росія лідирує, перевищуючи показники Німеччини на 53%, Франції — на 45% [328]. Причина цих відмінностей у споживанні — низький середній рівень життя населення Росії і сама специфіка цієї групи продуктів. Кондитерські товари не є товарами першої необхідності, а попит на цю групу продуктів еластичний по доходу, тобто збільшення доходу призводить до збільшення попиту. Хлібобулочна галузь в Україні має стабільне зростання.

У 2010 р. проявилася тенденція зростання імпорту кондитерських та хлібобулочних виробів в Україну. Експерти відзначають, що це пов'язано з подорожчанням кондитерських виробів українського виробництва. Так, в 2010 р. обсяги імпорту хлібобулочних кондитерських виробів виросли більше, ніж інших видів кондитерських виробів, на 33,8% і склали 19 тис. т проти 14,2 тис. т в аналогічний період 2009 р. У грошовому виразі імпорт хлібних виробів поступився лише готовій «кондитерки» з вмістом какао. Він склав \$54,4 млн, що на 14% більше показника 2009 р. Лідером імпортних поставок стала Росія. У загальній структурі ввезення частка цієї держави — 45,4%. Основними експортними ринками для українських виробників традиційно є ринки країн СНД. Зокрема, найбільші обсяги поставок припадають на Росію — 34,4%. Ринок Російської Федерації продовжує залишатися найбільш високоліквідним для

України. При середній рентабельності виробництва 8—8% у собівартості хлібобулочної продукції на частку сировини припадає в середньому 60—70%. Основні сировинні складові кондитерських виробів — борошно, цукор, кондитерський жир. За 2010 р., за різними оцінками кондитерів, ціни на борошняні кондитерські вироби збільшилися на 20—25%. Проблемними аспектами, що дестабілізують ринок борошняної «кондитерки» є не тільки коливання ціни на сировину, а й те, що вітчизняні постачальники посилили умови роботи, а імпортери працюють менш стабільно. Така ситуація негативно відображається на роботі будь-якого виробничого підприємства. Доводиться формувати великі запаси сировини, відволікати фінансові ресурси в авансові проплати постачальникам, а також регулярно перераховувати собівартість, змінювати відпускні ціни, а саме проблематичне — змінювати технологічний та виробничий процеси.

В Німеччині ситуація зі зниженням показників конкурентоспроможності пояснюється попитом на цю продукцію. Німецькі споживачі все більше уваги приділяють власному здоров'ю і переходять на здорове харчування. Ця тенденція торкнулася і німецького кондитерського ринку, на якому останнім часом значно збільшився попит на кондитерські вироби з низьким рівнем вмісту цукру, виготовлені з натуральних та екологічно чистих інгредієнтів. Німецький кондитерський ринок зараз прагне до «натуралізації» виробництва, виготовлення більш здорових продуктів і зниження загальної кількості калорій, що містяться в солодощах. Солодощі з низьким вмістом цукру, невеликою кількістю калорій і виготовлені з натуральних інгредієнтів перебувають на піку популярності серед німецьких споживачів. Одним із прикладів такого зростання стали продажі какао, які за останній час зросли на 25%. Крім того, підвищеною популярністю користуються продукти в маленькому форматі, що також дає нові можливості розвитку для виробників, дозволяючи їм використовувати у виробництві новітні технології в галузі виготовлення упаковки.

За даними Datamonitor, обсяг продажів кондитерських виробів в 2011 р. в Німеччині складе приблизно 9,08 млрд євро. До 2014 р., за прогнозами, продажі солодоців на німецькому ринку зростуть на 1% — до 9,17 млрд євро. При цьому основною проблемою німецького кондитерського ринку залишається, як і в багатьох інших регіонах, зростання цін на сировину (какао, горіхи, сухе молоко і цукор), що призводить до збільшення роздрібних цін на кондитерську та хлібобулочну продукцію.

**Найважливіші товарні групи у структурі зовнішньої торгівлі України
за 2010 р.**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Експорт		
	млн дол. США	у %	у % до загального обсягу
Усього	18769,0	131,4	100,0
II. Продукти рослинного походження	1373,3	75,0	7,3
з них 10 зернові культури	1021,8	74,0	5,4
V. Мінеральні продукти	2307,4	198,9	12,3
з них 27 енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	1368,0	222,6	7,3
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1235,8	130,7	6,6
XV. Недорогоцінні метали та вироби	6763,5	136,8	36,0
з них 72 чорні метали	5790,4	147,3	30,9
73 вироби з чорних металів	668,5	82,7	3,6
XVI. Механічне та електричне обладнання	2037,6	127,2	10,9
у т. ч. 84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	1208,5	135,4	6,5
85 електричні машини і устаткування	829,2	116,9	4,4
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	1034,4	162,9	5,5

Примітка. Джерело: офіційний сайт Держкомстату України (<http://www.ukrstat.gov.ua>).

Додаток П

Показники експорту та імпорту декількох груп товарів за 2007—2010 рр.

Група товарів	2007		2008		2009		2010	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Мінеральні продукти, тис. дол.	3871774	13506241	4275213	1728037	7046094	25441277	3900091	1569508
Механічне обладнання, пристрої, механізми, тис. дол.	3330484	7873428	4976564	10571703	6341139	13379839	5014319	6257043
Продукція хімічної промисловості, тис. дол.	3387259	3888589	4047218	5316453	5045334	6959124	2515151	5319269
Транспортні засоби та шляхове обладнання, тис. дол.	2081099	5147086	3304679	821663,	4321339	12091413	596432,	2163829
Недорогоцінні метали та вироби з них, тис. дол.	16420094	3327293	20787298	4742731	27593969	6390070	12816758	2676558

Примітка. Складено за даними Держкомстату України.

Додаток Р

**Обсяг реалізованої продукції за провідними видами діяльності
за 2001—2010 рр. (млн грн)**

Сфера промисловості	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Промисловість	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729,0	717076,7	917035,5	806550,6	891169,5
Добувна та переробна промисловість	20549,0	19642,2	13525,9	17096,9	21369,5	26832,1	29628,3	42777,8	36389,9	736519,7
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	13674,6	12489,8	8601,5	11962,1	17497,6	18245,3	26720,3	42977,6	30852,7	101537,9
Виробництво продукції сільського господарства	129873,2	137625,2	147639,1	151423,0	158945,1	162893,9	186572,5	198762,1	154000,2	184000,9
Промисловість	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729,0	717076,7	917035,5	806550,6	891169,5
Добувна та переробна промисловість	20549,0	19642,2	13525,9	17096,9	21369,5	26832,1	29628,3	42777,8	36389,9	736519,7
Добування паливно-енергетичних корисних копалин	13674,6	12489,8	8601,5	11962,1	17497,6	18245,3	26720,3	42977,6	30852,7	101537,9
Добування корисних копалин	6874,4	7152,4	49234,6	63387,4	76329,1	85822,0	109959,9	139892,4	159550,1	47822,7
Переробна промисловість	138042,9	155439,9	2685,1	3305,7	3633,9	4190,4	4940,5	5655,7	5297,3	34891,3
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	34905,4	39160,3	49234,6	63387,4	76329,1	85822,0	109959,9	139892,4	159550,1	53715,2
Легка промисловість	3049,1	3208,2	3803,2	2998,0	3719,4	4454,6	5796,4	6786,6	6357,3	6667,5
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	2076,2	2213,6	2685,1	9888,0	11617,2	13490,6	16788,0	20539,3	22126,3	4750,5
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	972,9	994,6	1118,1	36346,1	44030,0	43895,5	52527,7	66135,2	53746,4	1917,0

Продовження додатка Р

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	1426,0	1713,8	2264,1	24948,7	30161,6	35249,7	43911,4	55576,4	48473,6	5917,1
Целюлозно- паперове виробництво; видавнича діяльність	5025,5	5713,0	7210,2	9888,0	11617,2	13490,6	16788,0	20539,3	22126,3	18713,7
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероб- лення	10226,3	15632,0	21371,8	36346,1	44030,0	43895,5	52527,7	66135,2	53746,4	71840,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	12598,9	13297,6	18519,7	24948,7	30161,6	35249,7	43911,4	55576,4	48473,6	56411,6
хімічне виробництво	9782,4	10061,8	14433,6	18909,9	22045,3	25042,4	31020,0	40323,0	33318,0	41501,6
виробництво гумових та пластмасових виробів	2816,5	3235,8	4086,1	6038,8	8116,3	10207,3	12891,4	15253,4	15155,6	14910,0
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	5710,3	6198,5	7653,1	10498,0	13530,1	18351,5	27464,5	34314,6	23987,4	24904,0
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	38045,7	41859,5	57871,1	93410,7	103331,4	120660,5	157450,5	202034,6	141498,0	189554,7
Машинобу- дування	21523,1	24492,2	35133,1	53569,3	59668,1	68730,6	98339,9	121780,4	85833,0	101934,5
виробництво машин та устаткування	10222,6	10292,2	13070,7	16988,5	20762,3	22423,2	30100,4	37271,5	34245,7	33863,8
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5647,9	6189,7	8352,2	16437,2	13530,5	15510,3	21216,5	25580,5	24504,7	23295,9
виробництво транспортних засобів та устаткування	5652,6	8010,3	13710,2	20143,6	25375,3	30797,1	47023,0	58928,4	27082,6	44774,8
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	52250,8	54552,3	59083,6	65430,2	74615,6	101185,3	130565,4	162813,7	180041,5	154649,8

Продовження додатка Р

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Добування корисних копалин	6874,4	7152,4	49234,6	63387,4	76329,1	85822,0	109959,9	139892,4	159550,1	47822,7
Переробна промисловість	138042,9	155439,9	2685,1	3305,7	3633,9	4190,4	4940,5	5655,7	5297,3	34891,3
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	34905,4	39160,3	49234,6	63387,4	76329,1	85822,0	109959,9	139892,4	159550,1	53715,2
Легка промисловість	3049,1	3208,2	3803,2	2998,0	3719,4	4454,6	5796,4	6786,6	6357,3	6667,5
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів із хутра	2076,2	2213,6	2685,1	9888,0	11617,2	13490,6	16788,0	20539,3	22126,3	4750,5
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	972,9	994,6	1118,1	36346,1	44030,0	43895,5	52527,7	66135,2	53746,4	1917,0
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	1426,0	1713,8	2264,1	24948,7	30161,6	35249,7	43911,4	55576,4	48473,6	5917,1
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	5025,5	5713,0	7210,2	9888,0	11617,2	13490,6	16788,0	20539,3	22126,3	18713,7
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	10226,3	15632,0	21371,8	36346,1	44030,0	43895,5	52527,7	66135,2	53746,4	71840,0
Хімічна та нафтохімічна промисловість	12598,9	13297,6	18519,7	24948,7	30161,6	35249,7	43911,4	55576,4	48473,6	56411,6
хімічне виробництво	9782,4	10061,8	14433,6	18909,9	22045,3	25042,4	31020,0	40323,0	33318,0	41501,6
виробництво гумових та пластмасових виробів	2816,5	3235,8	4086,1	6038,8	8116,3	10207,3	12891,4	15253,4	15155,6	14910,0
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	5710,3	6198,5	7653,1	10498,0	13530,1	18351,5	27464,5	34314,6	23987,4	24904,0

Закінчення додатка Р

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	38045,7	41859,5	57871,1	93410,7	103331,4	120660,5	157450,5	202034,6	141498,0	189554,7
Машинобудування	21523,1	24492,2	35133,1	53569,3	59668,1	68730,6	98339,9	121780,4	85833,0	101934,5
виробництво машин та устаткування	10222,6	10292,2	13070,7	16988,5	20762,3	22423,2	30100,4	37271,5	34245,7	33863,8
виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5647,9	6189,7	8352,2	16437,2	13530,5	15510,3	21216,5	25580,5	24504,7	23295,9
виробництво транспортних засобів та устаткування	5652,6	8010,3	13710,2	20143,6	25375,3	30797,1	47023,0	58928,4	27082,6	44774,8

Експорт — імпорт окремих видів товарів за 2010 р.

Найменування	Експорт (вартість), тис. дол. США	Кількість, кг	Імпорт (вартість), тис. дол. США	Кількість, кг
1	2	3	4	5
Сіль	7512414,7		21966652,5	
Сірка	2062,2	22673754,0	34695,0	358780795,0
Піски	13025,4	537737364,0	1404,7	3353326,5
Кварц	3424,2	192833671,0	55,6	132358,0
Глини	115459,4	2995373650,0	2184,3	7888352,0
Крейда	191,0	2032545,4	1234,9	14496495,6
Фосфати	0,4	378,0	52422,4	442891105,0
Граніт	9623,2	59815732,0	202,4	681839,0
Камені для будівництва	5814,7	33617100,0	155,3	464280,0
Галька, гравій, щебень	170823,5	14020369026,0	12347,5	174769398,0
Гіпс	5010,7	75753238,0	314,4	997581,6
Руди та концентрати залізні	2784313,8	25200066181,0	122613,2	1306468347,0
Руди концентрати	16691,8	122712900,0	425487,9	1010150490,0
Шлак гранульований	2720,2	323599752,0		
Вугілля кам'яне	592317,1	5337264404,0	1971525,0	9112361208,0
Брикети	38,1	472700,0		
Буре вугілля	543,4	9968800,0	331,5	4653600,0
Торф	3085,8	42923602,0	3069,4	12855101,0
Кокс та напівкокс	600829,3	1570454515,0	33255,8	85810020,0
Смоли кам'яновугільні	10459,1	40043450,0	11326,6	35391330,0
Нафталін	25004,5	47267200,0	237,3	1000040,0
Газ природний			10340612,7	24045021755,6
Фтор , хлор	2350,5	2384259,0	3528,7	4884054,4
Бром	1837,3	530136,0	0,2	1,0
Вуглець	78908,2	61513860,0	2213,4	2083957,0
Азот	140,1	511279,0	61,0	497,6
Кисень	755,5	3240352,5	174,5	1482078,0
Ртуть	570,9	27590,0		
Водень хлористий	754,9	8570917,0	271,4	337586,0
Аміак	419437,4	977764980,0	4,2	1203,7
Каустична сода	7491,4	30638122,1	33503,6	138581566,7
Корунд штучний	399231,3	1186835004,9	6984,2	6294384,3
Оксид алюмінію	372965,0	1146230889,0	1888,6	797488,3

Продовження додатка С

1	2	3	4	5
Оксиди і гідроксиди кобальту	32,8	10800,0	230,1	7970,0
Залізо	42,6	161000,0		
Нітрати	2122,1	2538390,0	541,6	606963,9
Силікати	6418,0	29985181,4	2247,9	2362898,9
Ковбаси	1489,2	355459,4	5025,6	2108340,0
Консервовані продукти	3316,9	645142,8	13519,8	5086654,0
Готова та консервована риба	29272,8	21591014,5	53153,8	25280955,5
Цукор	677,8	957460,7	155063,5	259308819,4
Патока	14503,3	155063,5		
Кондитерські вироби з цукру	145981,8	68656865,9	38505,5	14928053,3
Шоколад та готові продукти з вмістом шоколаду	430502,4	131397681,3	118663,1	61809113,3
Екстракти солодові; готові харчові продукти з борошна, крупки, крупів, крохмалю або солодового екстракту, без вмісту какао або з вмістом менш як 40 мас.% какао в перерахунку на повністю знежирену основу, в іншому місці не зазначені; готові	15978,4	9140703,9	38928,2	8695098,5
Вироби з макаронного тіста начинені, варені або неварені або приготовлені іншим способом	664,2	266755,8	229,5	61850,0
Готові харчові продукти, виготовлені з несмажених зернових пластівців або із сумішей несмажених зернових пластівців із смаженими зерновими пластівцями чи з обробленими шляхом здуття зернами зернових культур	2047,8	940219,3	2201,1	625203,0

Продовження додатка С

1	2	3	4	5
Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини, порожні капсули, придатні для використання у фармацевтиці, вафельні облатки для запечатування, рисовий папір та аналогічні продукти:	203728,4	112337779,8	54886,2	16715146,0
Печиво солодке сухе	104784,0	67357521,3	8756,4	2648072,0
Вафлі та вафельні облатки	33422,7	16005328,2	7196,9	1340819,0
Сухарі, грінки та аналогічні смажені вироби	7621,0	3060913,6	840,6	389717,0
Огірки, корнішони	5583,0	6923090,4	779,6	1624218,0
Томати, приготовлені або консервовані без додання оцту чи оцтової кислоти:	10013,1	10202066,8	12931,4	13877748,0
Томати цілі або розрізані на частини	834,3	1038430,8	805,3	890794,0
Овочі, приготовлені або консервовані без додання оцту чи оцтової кислоти, морожені:	1896,8	1310757,4	12117,9	11075591,0
Картопля	1891,9	1307751,0	11813,7	10945270,0
Овочеві суміші	4,9	3006,4	304,2	130321,0
Квасоля лущена	2185,9	2071190,2	446,4	332203,0
Плоди, горіхи та інші їстівні частини рослин, приготовлені або консервовані іншим способом:	30179,1	14140610,6	52787,6	21847857,9
Арахіс, або земляні горіхи	1296,6	351205,8	3985,3	1961563,0
Суниці та полуниці	1614,3	735406,0	146,7	111047,0
Соки з плодів (у т. ч. виноградне сушло) або соки овочеві, незброжені та без додання спирту:	54282,3	40263099,1	60424,0	28364784,0

Продовження додатка С

1	2	3	4	5
Сік томатний	3699,6	6737498,9	100,4	83123,0
Дріжджі (активні чи неактивні); інші мертві одноклітинні мікроорганізми (крім вакцин товарної позиції 3002); готові пекарські порошки:	14096,6	22262338,9	3886,5	1239548,6
Кетчуп та інші томатні соуси	14086,5	11676097,6	2752,2	1600500,0
Порошок гірчиці та готова гірчиця	2129,0	1274918,3	511,9	214778,0
Супи чи бульйони готові	3957,3	2606474,1	4481,5	1207073,0
Морозиво	5096,4	2499050,5	3450,5	738534,0
Води, у т. ч. мінеральні	2264,7	76727601,8	21148,2	42356587,0
Води, у т. ч. мінеральні з цукром	48756,6	94465048,3	12350,3	11327749,0
Пиво із солоду (солодове)	71843,4	212720529,6	24859,8	34505638,5
Вина ігристі	9626,1	4694930,7	8842,8	2121379,0
Спирт етиловий	9204,8	7899802,0	0,4	144,0
Горілка	63009,3	49554936,5	20855,4	16342936,0
Відходи і залишки від виробництва крохмалю та аналогічні відходи і залишки	17007,7	65647626,0	53,5	20758,0
Буряковий жом, багаса (жом цукрової тростини) та інші відходи і залишки від виробництва цукру	1528,0	5969400,0		
Залізничні локомотиви із зовнішнім джерелом електроживлення або з живленням від електричних акумуляторів:	15566,9	1583517,0	8671,5	471577,0
Вагони пасажирські залізничні або трамвайні, несамохідні; вагони багажні, вагони поштові та інші спеціалізовані вагони залізничні та трамвайні, несамохідні	3054,1	538000,0	225,8	310877,0

Продовження додатка С

1	2	3	4	5
Вагони залізничні або трамвайні для перевезень вантажів коліями, несамохідні:	2305447,8	1530094053,0	1331,7	1290090,0
Вагони-цистерни та подібні їм	663546,0	251973270,0	124,1	216500,0
Вагони саморозвантажувальні:	51006,1	15795048,0		
Частини до залізничних локомотивів або моторних вагонів трамвая або рухомого складу:	356098,3	106184290,5	301822,2	87902844,0
Стаціонарне обладнання та пристрої залізничних та трамвайних колій; механічне (у т. ч. електромеханічне) сигналізаційне обладнання, забезпечення безпеки або контролю за рухом на залізницях та трамвайних коліях, автомобільних шляхах або річках	33120,3	17683681,0	1694,0	391268,0
Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей, включаючи вантажопасажирські автомобілі-фургони та гоночні автомобілі:	227426,9	35295874,0	2068385,5	176134595,5
Літаки та інші літальні апарати масою порожнього обладнаного апарата понад 15 000 кг	31024,5	291508,0	217,1	17000,0
Космічні апарати (у т. ч. супутники) та суборбітальні і космічні ракети-носії	135686,8	148857,0		
Частини літальних апаратів:	63311,2	169500,0	18505,6	68945,4
Шасі літаків та їх частини	8192,6	29164,0	6487,6	27223,9

Закінчення додатка С

Парашути (у т. ч. керовані парашути та парaplани) і ротошути; їх частини та пристрої	2533,0	17280,0	43,4	210,0
Інші судна вантажні та вантажно-пасажирські	26232,1	33025557,0		
Маяки плавучі, пожежні судна, земснаряди, плавучі крани та інші судна, для яких судноплавні якості є лише другорядними порівняно з їх основними функціями; плавучі доки; плавучі або підводні бурильні чи експлуатаційні платформи:	6701,2	5692257,0	10,3	300,0
Судна та інші плавучі засоби, призначені на злам	614,2	3228000,0		

СПІЛЬНИЙ МІЖНАРОДНИЙ ПРОЕКТ
«ЕКОЛОГІЧНО ЧИСТІ ПРОДУКТИ ХАРЧУВАННЯ»

Вступ. Ефективний розвиток економіки України є можливим при збалансованому і гармонійному поєднанні всього народно-господарського комплексу і ринкового господарства. Перебільшення необхідності впровадження інноваційного сценарію стратегії і недооцінка ролі експортно-сировинного, можуть привести до ще більших, ніж в даний час, диспропорцій в українській економіці.

Формування нової експортно-інноваційної моделі спеціалізації країни повинно ґрунтуватися на оцінці макроекономічного стану національної економіки, рівня її спеціалізації й використання ресурсів, наявних в країні. Враховуючи зовнішні фактори впливу на економіку країни, рівень відкритості, доцільним є застосування селективної моделі розвитку національної економіки, в той же час з обов'язковим урахуванням необхідності переходу до нового технологічного укладу.

Крім того, для економіки України найбільш доцільним є використання змішаної селективної стратегії, а саме поєднання її з імпортною — «запозичення» інновацій за кордоном для впровадження у вітчизняну економіку. Селективна модель розвитку з ендогенними чинниками підкреслює необхідність визначення спеціалізації країни не як сировинної експортоорієнтованої, а країни, яка для виробництва будь-якого товару використовує людський фактор: ресурс знання, що безперечно має переваги над простим вичерпувальним характером спеціалізації країни. Селективна модель розвитку обов'язково повинна враховувати розробку і впровадження оптимальної експортної стратегії країни. Механізм забезпечення ефективного експортоорієнтованого розвитку України повинен формуватись із урахуванням національної специфіки та потенційних

можливостей економіки, досягнень світового досвіду та ключових тенденцій світогосподарських процесів.

Експортоорієнтована модель економічного розвитку пояснює його динамізацію позитивним ефектом від експортної експансії, яка стимулює економічне зростання країни через сприяння ефективному перерозподілу ресурсів, інтенсивній конкуренції, послаблення валютних обмежень, використання переваг від ефекту економії на масштабах, акумуляцію валютних надходжень та резервів, що забезпечує, відповідно, підвищення продуктивності факторів виробництва, збільшення високотехнологічного імпорту, розширення власної технологічної бази, поліпшення міжнародної валютної ліквідності та високий конкурентний статус країни. Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням постіндустріального суспільства. Подолати суттєве відставання України від розвинутих країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі промислових інновацій. Створення цілісного промислово-науково-технологічного комплексу сприятиме повному задоволенню внутрішніх потреб країни та експорту наукоємної продукції.

Селективна модель розвитку полягає у розвитку окремо вибраних напрямів науки і науково-технічного прогресу та використання зарубіжних досягнень в певному напрямі. Нижче наведено селективну стратегію впровадження технологічної міжнародної спеціалізації на прикладі спільного міжнародного проекту **«Екологічно чисті продукти харчування»**.

Спільний міжнародний проект «Екологічно чисті продукти харчування» покликаний об'єднати розвиток економічної та екологічної сфер діяльності національних економік України, Литви, Німеччини, Польщі.

Проект «Екологічно чисті продукти» складається з трьох стадій та розрахований на довгострокову перспективу.

Перша фаза спільного проекту передбачає:

- створення постійної комісії з координації діяльності проекту (українська сторона);
- обговорення бізнес-плану;
- інформування сторін спільного проекту про необхідність та актуальність його створення;
- підписання угод про співпрацю, у разі отримання схвального підтвердження пропозиції участі у спільному проекті від країн-учасниць;
- проведення координаційних зустрічей.

Перша фаза, безпосередньо передуюча основному обсягу інвестицій, у багатьох випадках не може бути визначена досить точно. На цьому етапі проект розробляється, готується його техніко-економічне обґрунтування, проводяться маркетингові дослідження, здійснюється вибір постачальників сировини та устаткування, ведуться переговори з потенційними інвесторами та учасниками проекту. Також тут можуть здійснюватися юридичне оформлення проекту (реєстрація підприємства, оформлення контрактів і тому подібне) і проводитися емісія акцій та інших цінних паперів. Як правило, наприкінці передінвестиційної фази має бути в наявності розгорнутий бізнес-план інвестиційного проекту.

На першій стадії (початковій) доцільним є визначення учасників проекту, їх загальних зобов'язань.

Зауваження! Кількість учасників може змінюватись впродовж реалізації проекту, що залежить від його етапів.

Учасники проекту на початковій стадії

Учасник	Напрями діяльності в межах проекту
1	2
<i>Учасники української сторони</i>	
Міністерство охорони навколишнього середовища України	Забезпечення реалізації державної політики у сферах охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів, поводження з відходами, небезпечними хімічними речовинами, пестицидами та агрохімікатами, екологічної та в межах своєї компетенції радіаційної безпеки, заповідної справи

1	2
Інститут екогігієни і токсикології імені Л. І. Медведя	Проведення експертних робіт та лабораторних випробувань для цілей Державної санітарно-епідеміологічної експертизи
Інститут біоорганічної хімії та нафтохімії НАН України	Розробка нових діагностичних методик, використання новітніх розробок в напрямі ефективних біорегуляторів
Інститут біохімії ім. О. В. Палладіна	Організація діяльності в напрямі хімічного складу продукції в контексті розробляємої теми Інституту: «Молекулярні основи оксидативно-нитративного стресу при цукровому діабеті»
Інститут ботаніки ім. М. Г. Холодного	Проведення флористичних, фітоценотичних, созологічних й екологічних досліджень, розробка теоретичних питань організації та динаміки фіто- та ценорізноманіття, його моніторингу й охорони; дослідження структурно-функціональної організації рослин на організмовому, клітинному і молекулярному рівнях в нормі та при змінах умов навколишнього середовища — природного та антропогенного
Інститут геохімії навколишнього середовища НАН та МНС України	Проведення оцінки екологічних ризиків від наслідків Чорнобильської катастрофи та пропозиції щодо мінімізації екологічних наслідків катастрофи для об'єкта даного проекту; оцінка потенційної радіологічної небезпеки радіоактивних відходів (РАВ); визначення потенційно придатних районів і геологічних утворень для захоронення короткоіснуючих РАВ у приповерхневих сховищах та довгоіснуючих РАВ у глибинних геологічних сховищах; використання розробленого та захищеного патентом України автоматизованого комплексу спектрометрії внутрішнього випромінювання людини «Скринер»; використання розробленої та захищеної патентом України портативної робочої станції «ПРС-Вектор», призначеної для комплексного радіаційного моніторингу навколишнього середовища
Інститут експериментальної патології, онкології і радіобіології ім. Р. Є. Кавецького	Проведення дослідів на довготривалій період щодо ефективного впливу використання продукції, виробленої в межах проекту. Розробка методів ранньої діагностики та нової стратегії терапії злякисного процесу на основі вивчення молекулярних та клітинних особливостей онкогенезу; вивчення механізмів протипухлинної резистентності та створення засобів реабілітації захисних систем організму
Інститут європейських досліджень НАН України	Сприяння розвитку проекту в межах напрямку діяльності Інституту, а саме дослідження процесів європейської інтеграції та їх різнопланових впливів на Україну; дослідження проблем національно-державного будівництва й суспільно-політичних та культурних взаємин України з країнами Східної та Центрально-Східної Європи

1	2
Інститут клітинної біології та генетичної інженерії НАН України	З'ясування молекулярно-біологічних та молекулярно-генетичних механізмів життєдіяльності рослинних клітин, створення нових біотехнологій на основі клітинної і генетичної інженерії; вивчення впливу хронічного опромінення на формування нестабільності геному рослин; створення оптимальної системи засобів і методів використання рослинних груп з метою дезактивації радіонуклідозабруднюючих територій; всебічне вивчення цитоскелета рослинних клітин та з'ясування ролі цитоскелетних структур у відповіді рослин на вплив біотичних та абіотичних факторів; вивчення проблем біобезпеки використання генетично модифікованих рослин; дослідження структурно-функціональної організації клітинної стінки вищих базидіальних грибів
Центр «Азіатсько-Тихоокеанських досліджень» при Інституті світової економіки і міжнародних відносин НАН України	Ініціатива, координація діяльності спільного проекту; сприяння діяльності проекту в питаннях міжнародного співробітництва: міжнародної торгівлі, інноваційного розвитку національної економіки; здійснення розрахунків з оптимізації діяльності учасників проекту та інвестиційного проекту
Центр «АОУМ»	Використання як одного з головних суб'єктів проекту
Асоціація «БЮЛан»	Використання як одного з головних суб'єктів проекту
ООО «Круп'яний дім» (ТМ «Жменька» — декілька найменувань круп)	Використання як одного з головних суб'єктів проекту
Учасники литовської сторони	
Акціонерне товариство спеціального призначення «Литовська залізниця»	Транспортне забезпечення на основі Угоди між Урядом України і Урядом Литовської Республіки про співробітництво в галузі залізничного транспорту (04.04.96) та Угоди про інформаційний супровід перевезень повагонних відправок в міжнародному і міждержавному залізничному сполученні між Німеччиною, Польщею, Російською Федерацією, Литвою, Білорусією та Україною (23.06.98)
Учасники польської сторони	
Міністерство охорони навколишнього середовища Польщі	Забезпечення реалізації державної політики у сферах охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів (земля, надра, поверхневі та підземні води, атмосферне повітря, ліси, тваринний і рослинний світ та природні ресурси територіальних вод, континентального шельфу та виключної (морської) економічної зони України), поводження з відходами (крім поводження з радіоактивними відходами), небезпечними хімічними речовинами, пестицидами та агрохімікатами, екологічної та в межах своєї компетенції радіаційної безпеки, заповідної справи здійснення державного контролю за додержанням

1	2
	вимог законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціональне використання, відтворення та охорону природних ресурсів, екологічну та в межах своєї компетенції радіаційну безпеку, з питань поводження з відходами (крім поводження з радіоактивними відходами)
Учасники німецької сторони	
Міністерство навколишнього середовища, охорони природи та безпеки реакторів	Проведення переговорів щодо реалізації проекту та забезпечення реалізації державної політики у сферах охорони навколишнього природного середовища, раціонального використання, відтворення та охорони природних ресурсів
Міжнародна консалтингова компанія H-aRt	Формування і впровадження фінансового планування; системи контролю витрат до факту фізичних витрат; система управління фінансовими потоками; формування і впровадження організуючої схеми компанії — схеми основного потоку виробництва компанії; впровадження системи управління на основі статистики; системи збору та аналізу даних, що відображають результати виробництва продуктів підрозділів і співробітників компанії, а так само системи оцінки ефективності діяльності кожного співробітника; кожного підрозділу; впровадження системи комунікації компанії; ефективною системи передачі інформації для координації дій співробітників і підрозділів, що усуває більшість проблем, пов'язаних з людським фактором в управлінні

Провідні дії учасників проекту:

— проведення діагностики земельних угідь, призначених для вирощування продукції на територіях України, Польщі, Німеччини, Литви (визначення земель та інших природних ресурсів, придатних для вирощування екологічно чистих продуктів харчування в Україні, та їх подальший експорт у зазначені країни на пільгових умовах), а також встановлення рівня зарубіжних інвестицій у сферу охорони навколишнього середовища);

— проведення постійних наукових конференцій, круглих столів та ін. з метою обговорення недоліків та переваг виробництва, збуту певного виду продукції;

— забезпечення збуту виробленої продукції у межах країн-учасниць;

— залучення іноземних інвестицій на вирощування екологічно чистої продукції та охорону навколишнього середовища України.

Увага! Реалізація проекту може бути тільки в разі ефективного закінчення початкової стадії, коли сторони, в результаті проведеної діагностики природних ресурсів, погодилися на їх експлуатацію.

Зобов'язання сторін

Українська сторона:

- надання робочої сили для здійснення проекту;
- обробка земельних угідь та вирощування продукції.

Польська та німецька сторони:

- інвестування в початкові наукові проекти та процес виробництва продукції.

Проект бізнес-плану спільного міжнародного проекту «Екологічно чисті продукти харчування»

Меморандум про конфіденційність

Цей бізнес-план подається на розгляд на конфіденційній основі винятково для ухвалення рішення з фінансування проекту і не може бути використаний для копіювання. Прохання повернути бізнес-план, якщо він не становить інтересу для його реалізації.

Резюме

Актуальність проекту

Поняття «екологічно чисті продукти харчування» містить три складові. Перше — це те, що при вирощуванні сировини, з якої продукт виготовлений, не використовувалися хімічні добрива та стимулятори росту. Друге — у складі продукту немає барвників, консервантів і смакових добавок. Третє — на упаковку

екологічно чистих продуктів наносяться ліцензійні символи. Напис на упаковці «екологічно чистий» дійсний тільки при наявності сертифіката, інакше це є порушенням закону.

Екологічно чисті продукти харчування мають обмежений термін зберігання, оскільки в них відсутні консерванти. Вартість цих продуктів значно перевищує вартість звичайних, так як їх умови виробництва, зберігання і транспортування пов'язані з певними труднощами.

Для реалізації їх у супермаркетах відводиться спеціальна секція, вони не ставляться на одну полицю з іншими товарами. У великих містах для їх реалізації існують окремі магазини.

Екологічно чисті продукти харчування стають все популярнішими в Україні. Вибираючи органічну продукцію, слід знати, що кожний виробник має пройти обов'язковий процес сертифікації усіх ланок виробництва – від якості землі і насіння до утилізації відходів. Критерії сертифікації закріплені рядом міжнародних документів і не можуть визначатись самостійно окремою країною чи виробником. Підприємство, яке пройшло цю процедуру, отримує відповідний сертифікат якості з обмеженим строком дії і зазначенням назви нормативного документа, за яким сертифікована продукція. Як правило, копії цих сертифікатів надаються за першою вимогою покупця. В Україні офіційно визнаються сертифікати таких вітчизняних компаній, як ТОВ «Органік стандарт», Асоціація «БЮЛан» та державних підприємства з метрології та стандартизації, що виконують роботи за ДСТУ ISO 14020, ISO 14021, ISO 14024, а також 11 іноземних організацій – таких як Control Union Ukraine (Нідерланди); Lacom (Німеччина); BioKontrol Hungary (Угорщина); Bio Inspecta та ІМО (Швейцарія) та інші.

Сертифікований у цих компаніях виробник екологічно чистої продукції отримує право наносити на свою продукцію відповідний зареєстрований товарний

знак (логотип). Якщо ж говорити про існуючу ситуацію на вітчизняному ринку екологічно чистої продукції, то більшою мірою це іноземні виробники.

Станом на 2011 р. в Україні існує більше півсотні сертифікованих виробників екологічно чистої продукції, проте понад 95% їх продукції йде на експорт. Найбільш відомими сертифікованими виробниками органічних продуктів харчування є:

1. ООО «Круп'яний дім» (ТМ «Жменька» — декілька найменувань круп) Продукція компанії одержала міжнародне визнання і широко представлена у відділах етнічної кухні супермаркетів Росії, США, Німеччини, Великої Британії, Іспанії, Молдови, Австралії, Угорщини, Литви, Вірменії, Португалії.

2. ТзОВ «Галка» (є декілька найменувань екологічно чистої кави в зернах).

3. Продукція під торговим знаком Асоціації учасників біовиробництва «БІОЛан» (переважно овочі). На базі Іллінецького коледжу Вінницького державного аграрного університету розпочав роботу спільний українсько-швейцарський проект «Еко-Лан Україна».

4. Деякі фермерські господарства (їх продукція є в супермаркетах у спеціалізованих відділах).

З іншого боку, слід обов'язково враховувати екологічну ситуацію в Україні та створювати умови для вирішення наявних проблем. Україна — великий європейський регіон з дуже високою концентрацією промислових, хімічних, енергетичних та інших виробництв, із значним рівнем аграрного освоєння земель (70%), широким використанням водної меліорації. І одним із найбільш значних техногенних факторів є попадання важких металів у ґрунт, посилення хімізації українського сільського господарства. Щороку в ґрунт вноситься велика кількість отрутохімікатів і хімічних мінеральних добрив. Це сприяє поступовому накопиченню важких металів, токсичних з'єднань в ґрунті і водоносних системах.

Ґрунти і території, забруднені відходами і викидами в атмосферу з виробництв чорної і кольорової металургії, машинобудування, вуглевидобувної

промисловості, містять важкі метали в кількостях, які в десятки і сотні разів перевищують природний геохімічний фон. Щороку в атмосферу викидається більше 12 млн т різних сполук промисловості, в поверхневі стоки поступає більше 20 млрд м³ стічних вод. Існують природні і техногенні джерела попадання важких металів у ґрунт. Важкі метали відіграють важливу роль у фізіологічних, біо- і геохімічних процесах, які відбуваються в ґрунтах, визначають оптимальні умови існування живих організмів у них і їх біологічну продуктивність. Токсичні елементи потрапляють до організму тварини і людини не лише з харчовими продуктами, вирощеними на забруднених територіях. У значніших кількостях вони потрапляють в організм із питною водою. Вивчення складу питних вод і закономірностей знаходження в них токсичних елементів, так само як і для ґрунту, дає змогу виділити території екологічного ризику вживання питної води.

Ґрунт — унікальний незамінний природний ресурс, накопичувач сонячної енергії, основа життя рослин, тварин і людей. Ґрунт як перший геохімічний бар'єр на дорозі техногенних забруднюючих речовин є надзвичайно чутливим індикатором антропогенного навантаження.

Сьогодні вирішення питань, пов'язаних з охороною довкілля, неможливе без тісної співпраці геохіміків, ґрунтознавців, біологів і медиків, що робить спільний міжнародний проект актуальним та необхідним.

Мета спільного міжнародного проекту: розвиток агропромислового комплексу України за рахунок іноземних інвестицій у сферу охорони навколишнього середовища.

Завдання: спільна розробка екологічно чистих продуктів харчування, їх виробництво та розповсюдження з метою залучення інвестицій у сферу охорони навколишнього середовища.

Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Сучасний стан виробництва екологічно чистої продукції у світі характеризується широкими системними підходами до розв'язання багатоаспектних екологічних, економічних і соціальних проблем.

Виробництво екологічно чистої продукції є практичною реалізацією у сфері аграрного виробництва концепції сталого розвитку, що передбачає поєднання економічного зростання, соціального розвитку й захисту довкілля як взаємозалежних і взаємодоповнювальних елементів стратегічного розвитку держави, що гарантуватиме населенню високу якість продовольства як важливої складової продовольчої безпеки.

До економічних методів державного регулювання належать інструменти, за допомогою яких створюються умови розвитку ринкових процесів у потрібному для держави напрямі. Економічні методи працюють у площині бюджетної та фіскальної політики, а також цінового регулювання.

Нині в Україні є унікальна можливість не тільки заявити міжнародній спільноті про наміри налагодити виробництво екологічно чистої продукції, а й здійснити це на практиці, створивши пільгові умови для «екофермерів», побудувавши відповідні структури із сертифікації екопродукції, забезпечивши умови для функціонування вітчизняного ринку екологічно чистих продуктів харчування.

Для стабілізації ринку екологічно чистої продукції в Україні важливим завданням є використання світового досвіду, що дасть змогу визначити тенденції розвитку внутрішнього ринку в плані експортно-імпортних перспектив для України, а також місця нашої країни у світовому виробництві екологічно чистої продукції. В цьому контексті потрібно розглянути нормативно-законодавчу базу щодо обігу та сертифікації екологічно чистої продукції в Європі, засоби державної підтримки екологічно чистих ферм, формування цінової надбавки й систему організації збуту.

Порівняно з традиційним продовольством екологічно чиста продукція має ряд переваг (рис. 1).

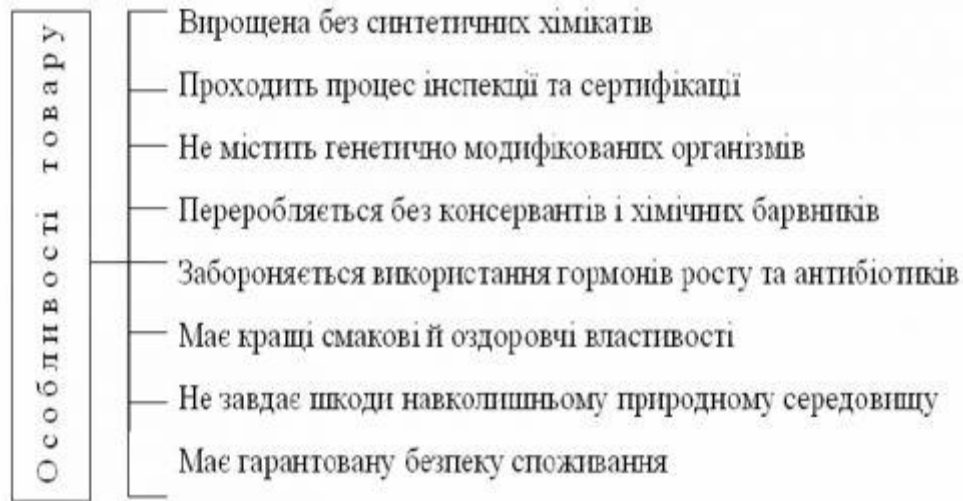


Рис. 1. Перспективні аргументи позиціонування екологічно чистої продукції

Екологічно чиста продукція добре представлена на українському ринку, і хоча на упаковці такої продукції є посилання на особливий екологічний статус, він не підтверджений сертифікатом та не гарантує споживачам безпеку споживання. Екологічно чистий продукт можна розпізнати за такими критеріями: продукція виготовлена з нешкідливих матеріалів, не містить у собі речовин, які негативно впливають на здоров'я людини; при виготовленні продукції застосовуються технології з мінімальним негативним впливом на навколишнє природне середовище; виробники й постачальники несуть повну відповідальність за безпеку використання продукції не лише у сфері споживання, а й щодо впливу на довкілля; пакувальні матеріали для продукції є нешкідливими, їх можна повторно переробляти, використовувати та безпечно утилізувати.

Поряд із терміном «екологічно чиста продукція» в Україні вживається термін «екологічно безпечна продукція», тобто це продукція з мінімізацією ризиків навколишньому природному середовищу. Проте екологічна безпека не забезпечує якості продукту, як це намагаються підкреслити недобросовісні товаровиробники.

Після того як екологічно чиста продукція пройшла процес виробництва і встановлення ціни, її потрібно доставити до споживача. Система товароруку екологічно чистої продукції полягає у забезпеченні доставки товару в те місце, де він потрібен, у той час, коли він потрібен, у таких кількостях, в яких він може

бути проданий, і такої якості, яка відповідає очікуванням споживачів. Ця система охоплює велику сферу господарської діяльності підприємства — від виробника й до місць продажу готової продукції (рис. 2). Швидкість виконання замовлення, гарантія поставок, доступність і зручність товару сукупно впливають на рівень задоволеності споживача та його готовність купувати екологічно чисту продукцію.

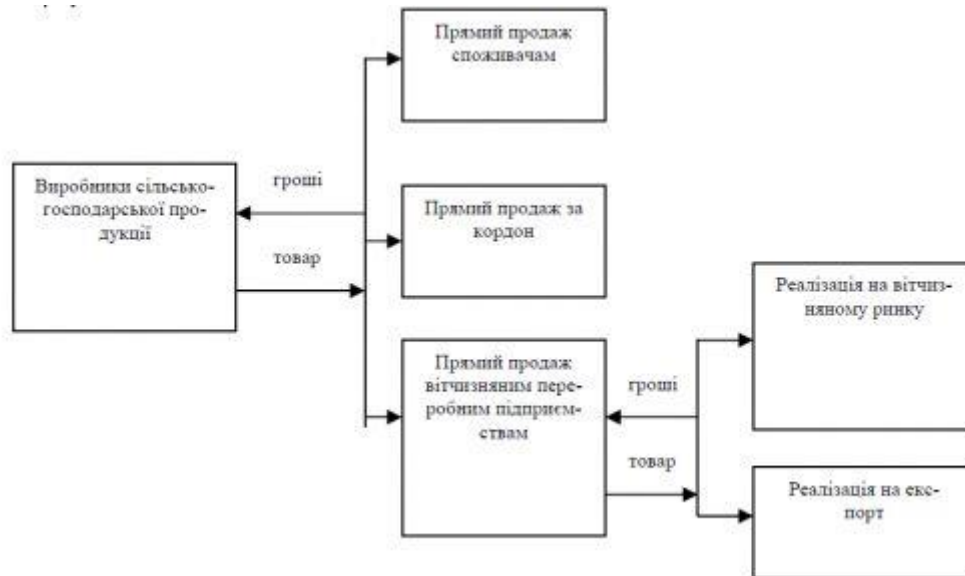


Рис. 2. Етапи виробництва та реалізації екологічно чистої продукції

Невід’ємною частиною доставки екологічно чистої продукції до споживача є її транспортування. Транспортні засоби та контейнери (упакувальні матеріали), що використовуються для перевезення такої продукції, мають бути чистими, правильно обладнаними й мати відповідну конструкцію. Перед безпосереднім перевезенням екологічно чистої продукції транспортні засоби мають бути відповідно очищені та дезінфіковані, особливо в тих випадках, коли той самий транспортний засіб (контейнер) використовується для перевезення звичайних продуктів. Екологічно чисті та звичайні продукти не можна перевозити разом, за винятком випадків, коли екологічно чисті продукти є запакованими й містять відповідне маркування.

За оцінками експертів, ринок екологічно чистої продукції у світі постійно зростає. Але на шляху розвитку цієї продукції існує багато перешкод: відсутність

маркетингового досвіду реалізації екологічно чистої продукції, високі ціни на таку продукцію, недостатня обізнаність споживачів, обмеженість товарного асортименту, неналагоджена співпраця із традиційними каналами збуту продовольства й іншими суб'єктами ринкової діяльності.

Досвід країн із високорозвинутим ринком екологічно чистої продукції свідчить, що найтипівішими каналами збуту такої продукції є:

- прямий продаж індивідуальним споживачам через схему посилок та Інтернет;
- прямі поставки в ресторани й спеціалізовані роздрібні підприємства;
- продаж через кооперативи виробників;
- продаж сертифікованим переробним підприємствам (млин, пекарня, молокопереробний завод, пивоварня тощо);
- продаж представникам оптової торгівлі.

Важливим каналом збуту на початковому етапі розвитку ринку екологічно чистої продукції є прямий збут (продаж на фермі, щотижня на роздрібному ринку, власний магазин у місті). Основні передумови розвитку прямого збуту полягають у тому, що роздрібна торгівля ще не переконана у можливості масового збуту такої продукції, оскільки товару ще не достатньо, щоб заповнити ним торгові канали і гарантувати рентабельний оборот, проте споживачі вже готові купувати високоякісну й безпечну продукцію навіть у віддалених місцях.

Звідси обґрунтованим є висновок, що для реалізації екологічно чистої продукції доцільно використовувати прямий маркетинг із недорогою рекламою, який передбачає обладнання придорожніх рекламних стендів-об'яв, придорожніх торговельних павільйонів, продаж продукції з використанням електронної пошти, звичайної пошти, телефону тощо. Прямий метод продажу власної органічної продукції значно скорочує витрати на маркетинг, зменшує кількість посередницьких структур і сприяє налагодженню довірливих відносин із споживачами. Основними перевагами прямого методу маркетингу є: простота

використання та швидкість одержання прибутку підприємствами; фермери самі встановлюють робочі години; цей метод продажу не потребує дорогого обладнання, великих сум капіталу й окремого офісу; зменшуються витрати на транспортування продукції до споживача.

Загалом для фермерів поряд із постачанням екологічно чистої продукції корпоративним клієнтам (переробним підприємствам, супермаркетам) та для кращої диверсифікації збуту рекомендуємо застосовувати такі методи прямого маркетингу:

продаж безпосередньо на фермі, використовуючи придорожні рекламні стенди; продаж продукції через фермерські ринки;

продаж продукції за допомогою поштових посилок та електронної пошти;
прямий продаж у ресторани, кафе, санаторії, будинки відпочинку.

Щоб прямий збут виконував поставлені завдання, потрібно мати необхідний час або ж планувати його за рахунок найму додаткової робочої сили. Відповідальна за реалізацію продукції особа повинна мати час і можливість познайомитися з потенційними покупцями, щоб вони ставилися до продавця з довірою; час роботи має бути постійним і не змінюватися протягом тривалого періоду; оформлення товару, вигляд магазину та прилавка мають приносити естетичне задоволення.

Важливим завданням економіки України є забезпечення нарощування обсягів виробництва продовольчої продукції, поліпшення її якості, а також створення організаційно-економічних умов для результативної роботи аграрних підприємств. Економічна ефективність їхньої діяльності значною мірою залежить від організації маркетингової діяльності на продовольчому ринку, яку подано як послідовність певних етапів, за допомогою яких здійснюється аналіз ринкових проблем і можливостей знайти свою конкурентну позицію на ринку та найкраще задовольнити потреби споживачів.

План продажів

При розрахунку точки беззбитковості ціна продукції (картопля) прийнята на рівні 10 грн за кг; максимальний обсяг виробництва за наявних у підприємства потужностей складає 1500 кг; максимальна виручка від продажів при повному використанні потужностей може скласти відповідно 52,5 млн грн. Однак прогноз продажів дає оцінку максимуму на рівні 900 кг, що відповідає 31,5 млн грн; сума постійних витрат, необхідних для діяльності фірми, складає 40 млн грн, що визначає розрахунок постійних витрат; змінні витрати на виготовлення однієї одиниці продукції складають 175 грн, а максимальний обсяг випуску — 26,25 млн грн; якщо проводити розрахунки з випуску 1,5 тис. од. продукції в сумі 26,25 млн грн, відбудеться покриття постійних витрат у 40 млн грн; у той же час і змінні витрати розраховуються на випуск відповідного числа виробів. Різниця між беззбитковим і максимальним обсягом продаж представляє запас фінансової безпеки (обсяг продукції (товарів), який підприємство, згідно з прогнозами ринку, може надіятися продати понад її обсягу, що забезпечує його беззбитковість).

Точка беззбитковості визначена як :

$$BSV = \frac{40000000}{35000 - 17500} = 2286.$$

Цьому обсягу виробництва за аналізованого рівня ціни у 35 тис. грн і відповідає беззбиткова сума виручки від реалізації у 80 млн. грн. (2,3 тис. шт. x 35 тис. грн). Отже, за більш високої ціни продажу точка беззбитковості буде досягнута за меншого обсягу випуску і раніше у часі, а за більш низької ціни часовий лаг збільшується.

План виробництва

Робоча група з координації початкової стадії роботи спільного проекту

№	Назва установи	Кількість осіб	Країна
1	2	3	4
1	Міністерство охорони навколишнього середовища України	1	Україна
2	Інститут екогієни і токсикології імені Л. І. Медведя	1	Україна

Закінчення таблиці

1	2	3	4
3	Інститут біоорганічної хімії та нафтохімії НАН України	1	Україна
4	Інститут біохімії ім. О. В. Палладіна	1	Україна
5	Інститут ботаніки ім. М. Г. Холодного	1	Україна
6	Інститут геохімії навколишнього середовища НАН та МНС України	1	Україна
7	Інститут експериментальної патології, онкології і радіобіології ім. Р. Є. Кавецького	1	Україна
8	Інститут європейських досліджень НАН України	1	Україна
9	Інститут клітинної біології та генетичної інженерії НАН України	1	Україна
10	Центр «Азіатсько-Тихоокеанських досліджень» при Інституті світової економіки і міжнародних відносин НАН України	1	Україна
11	Центр «АОУМ»	1	Україна
12	Асоціація «БІОЛан»	1	Україна
13	ООО «Круп'яний дім» (ТМ «Жменька» — декілька найменувань круп)	1	Україна
14	Акціонерне товариство спеціального призначення «Литовська залізниця»	1	Литовська Республіка
15	Міністерство екології	1	Польща
16	Міністерство охорони навколишнього середовища Польщі	1	Польща
17	Міністерство навколишнього середовища, охорони природи та безпеки реакторів	2	Німеччина
18	Міністерство освіти і досліджень	1	Німеччина
19	Міжнародна консалтингова компанія H-aRt	1	

Стратегія та джерела фінансування інвестиційних витрат

Реалізацію фінансування інвестиційного проекту передбачено в декількох етапах. На початковому етапі до моменту погодження сторін на участь у проекті — повне самофінансування, так як і при проведенні міжнародних зустрічей. На другому етапі виробництва — діяльність за рахунок інвестицій зарубіжних країн, що передбачено метою самого проекту.

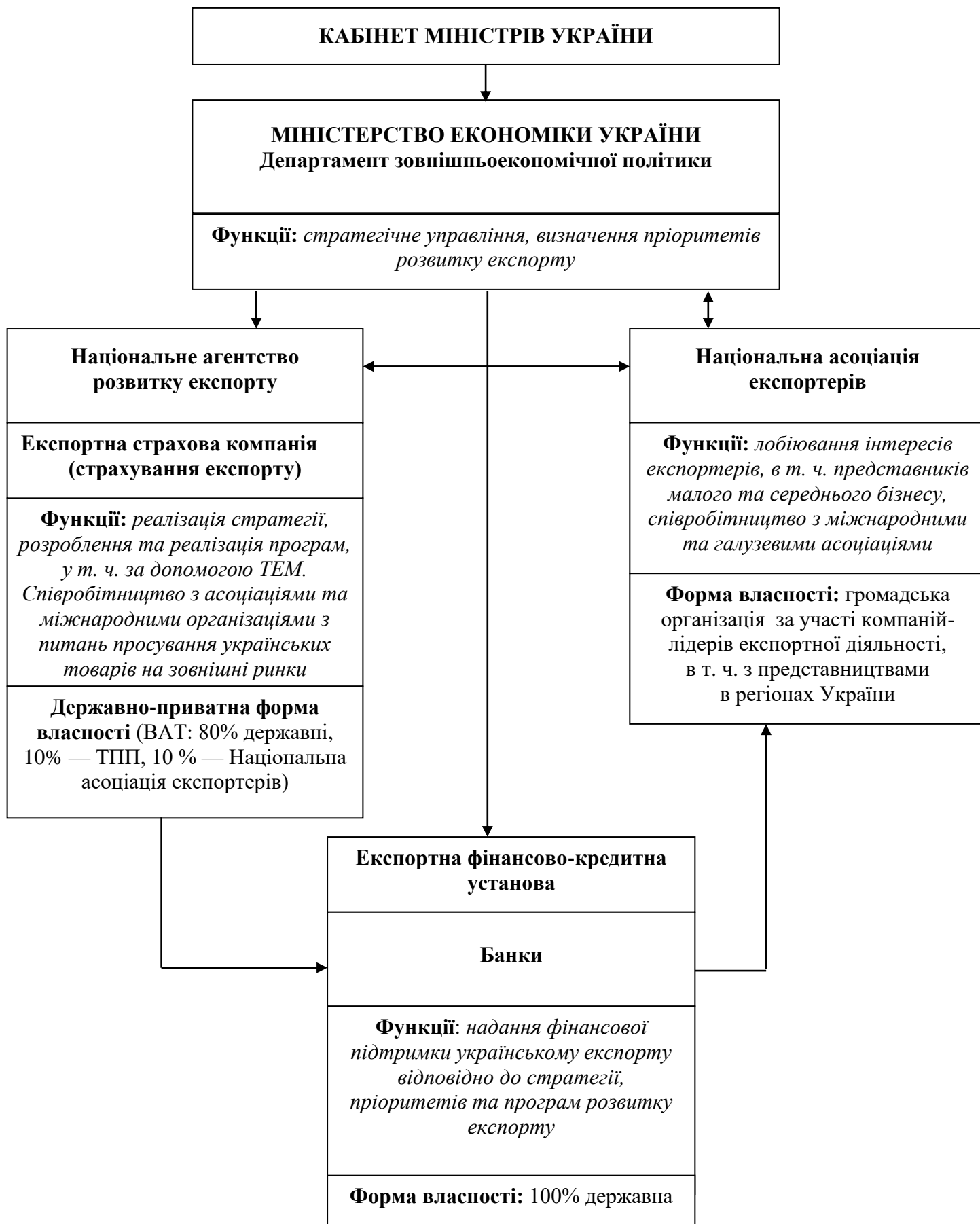
Висновки

Одним з основних джерел економічного зростання країн в умовах глобалізації світових господарських процесів є якісне зростання, що ґрунтується на інноваційній діяльності та безпосередньо відображається у структурі зовнішньої торгівлі. Незважаючи на проголошену модель інвестиційно-інноваційного розвитку, вітчизняний експорт продовжує має сировинний характер, притаманний індустріально-аграрним типам економіки, що не дає змоги країні адекватно реагувати на зовнішньоекономічні шоки в умовах світової конкурентної боротьби.

Світова фінансова криза 2008—2009 рр. та її дестабілізаційний вплив на економіку України загалом, різке скорочення виробництва в експортних галузях зокрема вказують на обмеженість сировинної і низькотехнологічної орієнтації українського виробництва та експорту і необхідність переорієнтації на внутрішній ринок, стимулювання імпортозаміщення готової продукції, розвитку технологічного виробництва та його подальшого експорту.

Механізм забезпечення ефективного експортоорієнтованого розвитку України повинен формуватись з урахуванням національної специфіки та потенційних можливостей економіки, досягнень світового досвіду та ключових тенденцій світогосподарських процесів. Він має охоплювати вдосконалення інституційної інфраструктури сприяння експорту, оптимізацію іноземного інвестування на основі покращення інвестиційної привабливості, підвищення інноваційної спроможності економіки і технологічного рівня виробництва, забезпечуючи перерозподіл ресурсів із застарілих, безперспективних виробництв у високотехнологічні та наукомісткі галузі, які повинні стати носіями економічного зростання України в масштабах світового ринку.

Інституційна структура реалізації Національної стратегії розвитку експорту України



Наукові кадри та кількість організацій

Рік	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки *	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в економіці України, осіб **	Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб **
1990	...	313079
1991	1344	295010	8133	...
1992	1350	248455	8797	...
1993	1406	222127	9224	...
1994	1463	207436	9441	...
1995	1453	179799	9759	57610
1996	1435	160103	9974	58132
1997	1450	142532	10322	59332
1998	1518	134413	10446	59703
1999	1506	126045	10233	59547
2000	1490	120773	10339	58741
2001	1479	113341	10603	60647
2002	1477	107447	11008	62673
2003	1487	104841	11259	64372
2004	1505	106603	11573	65839
2005	1510	105512	12014	68291
2006	1452	100245	12488	71893
2007	1404	96820	12845	74191
2008	1378	94138	13423	77763
2009	1340	92403	13866	81169
2010	1303	89534	14418	84000
2011	1255	84969	14895	84979

Примітки. * Починаючи з 2006 р. не звітують організації, які виконували лише науково-технічні послуги.

** З 1998 р. — станом на 1 жовтня.

Джерело: офіційний сайт Держкомстату України (www.ukrstat.gov.ua).

Індекси промислової продукції в Україні у 2007—2012 рр. (відсотків)

Період	Місяць до попереднього місяця					Місяць (період) до відповідного місяця (періоду) попереднього року				
	2012	довідково:				2012	довідково:			
		2011	2010	2009	2008		2011	2010	2009	2008
Січень	87,3	85,8	88,3	84,0	91,4	102,0	110,0	112,8	66,2	105,0
Лютий	100,4	101,2	99,2	105,4	101,8	101,6	112,3	106,2	68,5	109,0
Січень-лютий	х	х	X	X	X	102,0	111,2	109,4	67,4	107,0
Березень	109,8	112,9	116,6	108,2	106,4	98,9	108,8	114,4	69,7	103,3
Січень-березень	х	х	х	X	X	100,9	110,3	111,2	68,2	105,7
Квітень	96,6	95,6	98,1	95,5	96,4	100,0	106,0	117,6	68,3	104,4
Січень-квітень	х	х	X	X	X	100,7	109,1	112,8	68,2	105,4
Травень	101,9	101,0	97,7	101,5	101,2	101,0	109,5	113,1	68,5	104,5
Січень-травень	X	х	X	X	X	100,7	109,2	112,9	68,3	105,2
Червень	97,5	99,9	99,6	103,0	97,3	98,6	109,9	109,4	72,6	101,4
Січень-червень	X	х	X	X	X	100,4	109,3	112,3	69,0	104,5
Липень	103,0	102,7	102,8	105,3	104,0	99,1	109,8	106,8	73,5	103,6
Січень-липень	X	х	X	X	X	100,2	109,4	111,4	69,7	104,4
Серпень	98,2	102,4	101,7	99,0	94,8	95,3	110,5	109,7	76,7	97,0
Січень-серпень	х	х	X	X	X	99,6	109,5	111,2	70,5	103,4
Вересень	97,4	99,8	102,8	102,0	95,7	93,0	107,3	110,5	81,8	94,8
Січень-вересень	х	х	X	X	X	98,8	109,3	111,1	71,7	102,5
Жовтень	105,8	103,0	105,0	104,9	91,4	95,8	105,2	110,6	93,9	80,1
Січень-жовтень	х	х	X	X	X	98,6	108,8	111,1	73,6	100,0
Листопад		97,3	98,0	98,1	84,7		104,4	110,6	108,7	69,0

Додаток Ц

Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва у 2012 р.

(у % до відповідного періоду попереднього року)

Період	Сільське господарство — всього	У т. ч.		Довідково: у 2011		
		сільськогосподарські підприємства	господарства населення	сільське господарство — всього	у т. ч.	
					сільськогосподарські підприємства	господарства населення
Січень	100,5	102,2	99,1	105,3	113,3	98,1
Січень-лютий	100,4	101,8	99,1	105,0	111,7	98,7
Січень-березень	100,5	101,9	99,3	105,3	111,4	99,4
Січень-квітень	101,1	103,2	99,4	104,0	109,3	99,4
Січень-травень	101,5	104,0	99,8	103,5	108,2	99,4
Січень-червень	107,4	111,8	104,4	103,2	106,9	100,2
Січень-липень	95,8	92,6	98,9	109,1	112,2	106,2
Січень-серпень	95,5	90,5	99,5	110,5	112,2	109,2
Січень-вересень	95,4	92,2	98,2	113,7	115,7	112,3
Січень-жовтень	94,9	92,3	97,5	116,6	120,0	114,0
Січень-листопад	95,2	92,8	97,6	116,5	120,4	113,4

Капітальні інвестиції

Об'єкт	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
У фактичних цінах, млн грн										
Усього	46563	59899	89314	111174	148972	222679	272074	192878	189061	259932
Інвестиції у матеріальні активи	186985	182076	250501
у т. ч.										
інвестиції в основний капітал	37178	51011	75714	93096	125254	188486	233081	151777	150667	209130
із них										
капітальне будівництво	20834	28509	41885	50552	71518	109694	134655	80091	83550	118446
машини, обладнання та транспортні засоби	16344	22502	33829	42544	53736	78792	98426	65340	61456	85305
земля	1547	614	1945
існуючі будівлі та споруди	6652	4832	8055
нові будівлі, споруди, об'єкти незавершеного будівництва	3115	2864	2439
довгострокові біологічні активи тваринництва	393	487	447	577	645	705	714	879	961	1056
інші необоротні матеріальні активи	704	971	1786	2928	2523	3454	4421	4049	3786	4454
капітальний ремонт	4065	6006	9221	11533	15966	23645	27491	18966	18352	23422
Інвестиції у нематеріальні активи	4223	1424	2146	3040	4584	6389	6367	5893	6985	9431

Закінчення додатка Ч

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Відсотків до загального обсягу										
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Інвестиції у матеріальні активи	96,9	96,3	96,4
у т. ч.										
інвестиції в основний капітал	79,8	85,2	84,8	83,7	84,1	84,6	85,7	78,7	79,7	80,5
із них										
капітальне будівництво	44,7	47,6	46,9	45,5	48,0	49,2	49,5	41,5	44,2	45,6
машини, обладнання та транспортні засоби	35,1	37,6	37,9	38,2	36,1	35,4	36,2	33,9	32,5	32,8
земля	0,8	0,3	0,8
існуючі будівлі та споруди ²	3,4	2,6	3,1

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Актуальні засади формування стратегічного партнерства України і КНР : аналітична доповідь / Національний інститут стратегічних досліджень. — К., 2010. — С. 26.
2. Алёхин А. Б. Проблема оценки экономической эффективности инновационной деятельности предприятий в условиях инновационной модели развития / А. Б. Алёхин, Е. М. Постолов, В. В. Чайка // Вісник Хмельницького університету. — Т. 2 : Економічні науки. — 2007. — № 4. — С. 10—14.
3. Алсуф'єва О. О. Проблематика металургійної галузі України / О. О. Алсуф'єва // Збірник праць Національної металургійної академії України. — 2009. — № 2. — С. 34—39.
4. Андрианов В. Конкурентоспособность России в мировой экономике / В. Андрианов // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 3. — С. 47—57.
5. Андрианов В. Мировая торговля и внешняя торговля России ЭКО / В. Андрианов // Экономика и организация промышленного производства. — 1999. — № 2 — С. 28—50.
6. Андрианов В. Природный, трудовой и научно-технический потенциал российской экономики / В. Андрианов // Вестник МГУ. Серия 6: Экономика. — 1998. — С. 68—93.
7. Андрианов В. Россия: экономический и инвестиционный потенциал / В. Андрианов. — М. : НФПК, 1999. — С. 662.
8. Антонюк Л. Л. Глобальні виміри конкурентоспроможності / Л. Л. Антонюк // Міжнародна економіка : наук. зб. / відп. ред. В. Є. Новицький. — К. : ІСЕМВ, 2003. — Вип. 28. — С. 65—74.
9. Антонюк Л. Л. Еволюція теоретичних поглядів на конкурентоспроможність / Л. Л. Антонюк // Міжнародна економіка : наук. зб. / відп. ред. В. Є. Новицький. — К. : ІСЕМВ, 2001. — Вип. 28. — С. 211—222.
10. Антонюк Л. Л. Інноваційні фактори підвищення конкурентоспроможності національної економіки / Л. Л. Антонюк // Економіка: проблеми теорії та

практики : зб. наук. праць Дніпропетровського державного університету. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2002. — Вип. 147. — С. 24—36.

11. Антонюк Л. Л. Капітал конкурентоспроможних ділових моделей / Л. Л. Антонюк // Науковий вісник Волинського державного університету. — 2002.— № 2. — С. 54—58.

12. Антонюк Л. Л. Кластерний аналіз міжнародної конкурентоспроможності країн / Л. Л. Антонюк // Зб. наук. праць Академії праці і соціальних відносин. — К. : АПСВ, 2003. — Вип. 1. — С. 82—89.

13. Антонюк Л. Л. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності в сучасних умовах / Л. Л. Антонюк // Вісник КНТЕУ : зб. наук. праць.— К. : КНТЕУ, 2003. — Вип. 10. — С. 49—56.

14. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність національної економіки: показники і динаміка розвитку / Л. Л. Антонюк // Міжнародна економіка : наук. зб. / відп. ред. В. Є. Новицький. — К. : ІСЕМВ, 2001. — Вип. 28. — С. 10—20.

15. Антонюк Л. Л. Конкурентоспроможність як фактор підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності України / Л. Л. Антонюк // Формування ринкової економіки : наук. зб. / відп. ред. В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — Вип. 48. — С. 69—82.

16. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн ЄС / Л. Л. Антонюк // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць Дніпропетровського державного університету. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. — Вип. 200. — С. 518—526.

17. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. — К. : КНЕУ, 2004. — 275 с.

18. Антонюк Л. Л. Міжнародний досвід бізнес-планування інноваційних проектів / Л. Л. Антонюк // Вісник Технологічного університету Поділля. — Хмельницький, 2002. — Вип. 5. — С. 148—151.

19. Антонюк Л. Л. Порівняльний аналіз методик оцінки міжнародної конкурентоспроможності національних економік / Л. Л. Антонюк // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць Дніпропетровського державного

університету. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. — Вип. 182. — Т. 2. — С. 437—449.

20. Антонюк Л. Л. Можливості венчурного інвестування в Україні / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник // Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник / за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2003. — С. 387.

21. Антонюк Л. Л. Регіональна конкурентоспроможність країн ЄС / Л. Л. Антонюк // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону : наук. зб. / відп. ред. В. І. Павлов. — Луцьк : Надстир'я, 2002. — Вип. 9. — Т. 1. — С. 45—58.

22. Антонюк Л. Л. Роль держави у формуванні конкурентоспроможної економіки // Вчені записки : наук. зб. / відп. ред. В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2002. — Вип. 48. — С. 195—201.

23. Антонюк Л. Л. Соціально-трудова відносина та їх вплив на конкурентоспроможність національної економіки / Л. Л. Антонюк // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : наук. зб. / відп. ред. В. І. Павлов. — Луцьк : Надстир'я, 2002. — Вип. 8. — С. 45—56.

24. Антонюк Л. Л. Фінансова конкурентоспроможність основних галузей народного господарства України / Л. Л. Антонюк // Науковий вісник Волинського державного університету. — 2001. — № 4. — С. 91—94.

25. Антонюк Л. Л. Шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сфери послуг / Л. Л. Антонюк // Економіка. Вісник. — К. : КНУ ім. Тараса Шевченка, 2001. — Вип. 50. — С. 9—12.

26. Антонюк Л. Л. Освіта як конкурентна перевага нації / Л. Л. Антонюк, І. С. Каленюк // Теоретичні та прикладні питання економіки : наук. зб. — К. : КНУ ім. Т. Шевченка, 2004. — Вип. 5. — С. 48—55.

27. Антонюк Л. Л. Перспективи сучасного економічного зростання та інноваційна активність в Україні / Л. Л. Антонюк, Л. Я. Малевич // Наук. зб.

КНЕУ / відп. ред. В. І. Павлов. — Луцьк : Надстир'я, 2001. — Вип. 6. — С. 76—80.

28. Антонюк Л. Л. Венчурний капітал: Зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2000. — 170 с.

29. Антонюк Л. Л. Стратегії фінансування інноваційної діяльності в Україні / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. — К. : КНЕУ, 2001. — С. 356—384.

30. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.

31. Антонюк Л. Л. Економетричні методи аналізу міжнародної конкурентоспроможності країн / Л. Л. Антонюк, В. І. Сацук // Економіка України. — 2004. — № 4. — С. 46—52.

32. Ансофф І. Стратегическое управление : сокр. пер. с англ. / І. Ансофф ; науч. ред. и авт. предисл. Л. И. Евенко. — М. : Экономика, 1989. — 519 с.

33. Базилевич В. Д. Природні монополії / В. Д. Базилевич, Г. М. Филюк. — К. : Знання, 2006. — 367 с.

34. Балацький О. Ф. Управління інвестиціями : навч. посіб. / О. Ф. Балацький, О. М. Теліженко, М. О. Соколов. — Суми : Університетська книга. — 2004. — 232 с.

35. Бандурин В. Глобализация мировой экономики и Россия / В. Бандурин, Б. Рачич, М. Чатич. — М. : Буквица, 1999. — 279 с.

36. Бандуров В. В. Анализ инновационного уровня производства в черной металлургии Украины / В. В. Бандуров // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. — Вип. 208. — Т. II. — С. 354—363.

37. Бандуров В. В. К оценке инновационного уровня производства в черной металлургии (на примере технологий) / В. В. Бандуров // Вісник Хмельницького університету. — Ч. 2. — Т. 3 : Економічні науки. — 2005. — С. 171—176.

38. Бандуров В. В. Методологические аспекты оценки инновационного уровня промышленного производства / В. В. Бандуров // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. — Вип. 199. — Т. II. — С. 433—447.
39. Бандуров В. В. Современное состояние черной металлургии Украины. Инновационный аспект / В. В. Бандуров // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 1 (55). — С. 149—161.
40. Басюк О. В. Методики оцінки економічного потенціалу регіону [Електронний ресурс] / О. В. Басюк. — Режим доступу : <http://www.rusnauka.com>.
41. Бергер Я. Большая стратегия Китая в оценках американских и китайских исследователей / Я. Бергер // Проблемы Дальнего Востока. — 2006. — № 1. — С. 185—192.
42. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество : пер. с англ. / Д. Белл ; под. ред. В. Л. Иноземцева. — М., 1999. — 167 с.
43. Білорус О. Г. Глобальні трансформації торгівлі : монографія / О. Г. Білорус ; ІСЕМВ НАН України. — К., 2008. — 226 с.
44. Білоус О. Г. Глобальна перспектива і сталий розвиток / О. Г. Білоус, Ю. М. Мацейко. — К. : МАУП, 2005. — 492 с.
45. Близнюк В. П. Міжнародний стратегічний маркетинг в системі управління зовнішньоторговельною діяльністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / В. П. Близнюк ; Укр. акад. зовніш. торгівлі. — К., 1999. — 20 с.
46. Бжезинский З. Великая шахматная доска (Господство Америки и его геостратегические императивы) / З. Бжезинский ; перевод О. Ю. Уральской. — М.: Международные отношения. 2010 — 256 с.
47. Бодалев А. А. Личность и общение / А. А. Бодалев. — М. : Международная педагогическая академия, 1995. — 328 с.
48. Бойчик І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчик. — К. : Атіка, 2005. — С. 218—230.
49. Болховитинов Н. История США : в 4 т. / Н. Болховитинов, Г. Куропятник, Г. Севостьянов, В. Мальков. — М. : Наука, 1983. — 670 с.

50. Богомазова В. М. Передумови прогнозу розвитку економіки України у середньостроковій перспективі / В. М. Богомазова // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. — К. : Вид-во НДЕІ при Мінекономрозвитку і торгівлі України, 2008. — Вип. 4. — С. 50—57.
51. Борисенко З. Перше десятиріччя конкурентної політики в Україні / З. Борисенко // Економіка України. — 2003. — № 11. — С. 4.
52. Буглай В. В. Международные экономические отношения / В. В. Буглай, Н. Н. Ливенцев. — М. : Финансы и статистика, 1998. — С. 159.
53. Будкін В. Концепції та реалії моделей економічної трансформації постсоціалістичних держав / В. Будкін // Стратегії економічного розвитку України : наук. зб. / головний ред. О. П. Степанов. — К. : КНЕУ, 2002. — Вип. 2 (9). — С. 35—43.
54. Будкін В. Україна та ЄС: лібералізація співробітництва / В. Будкін, В. Сіденко // Політична думка. — 1995. — № 2—3. — С. 13—15.
55. Бураковський І. В. Приєднання України до СОТ: підсумки дискусії та погляд у майбутнє / І. В. Бураковський // Політика і час. — 2006. — № 11. — С. 14—16.
56. Бураковський І. В. Соціально-економічний розвиток: амбітні наміри та суперечливі дії / І. В. Бураковський // Нац. безпека і оборона. — 2006. — № 10. — С. 26—44.
57. Бураковский И. В. Украина: новая экономическая политика / И. В. Бураковский // Украина — 2006 / под ред. В. В. Кантора. — М., 2006. — С. 104—108.
58. Буторина О. Трудный путь к единой европейской валюте / О. Буторина // МЭМО. — 1998. — № 1. — С. 82—86.
59. Бутук О. І. Валютно-фінансові відносини : навч. посіб. / О. І. Бутук. — К. : Знання, 2006. — 349 с.
60. Буров А. С. Международный маркетинг : уч. пособие / А. С. Буров. — М. : Дашков и К°, 2004. — 284 с.

61. Быков А. Глобализация и регионализация: российские интересы и перспективы евразийской интеграции / А. Быков // Российский экономический журнал. — 2001. — С. 59—74.

62. В'юницька О. І. Європейські міжнародні організації та зміцнення демократії у країнах Центральної та Східної Європи / О. І. В'юницька // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Міжнародні відносини. — 2003. — Вип. 28. — С. 62—65.

63. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха / А. Вайсман. — М. : Экономика, 1995. — С. 344.

64. Ванькович Д. В. Особливості розвитку фінансово-кредитних систем країн Центрально-Східної Європи / Д. В. Ванькович, О. М. Жовтанецький // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7 (37). — С. 54—64.

65. Варга Д. Зв'язки України з НАТО: погляд з Угорщини / Д. Варга, Л. Надь // Національна безпека і оборона. — 2000. — № 8. — С. 48—52.

66. Василенко С. Загальноєвропейський інтеграційний процес і сучасна геостратегія України / С. Василенко // Людина і політика. — 2000. — № 5. — С. 30—34.

67. Васильев А. Большая африканская война / А. Васильев // Азия и Африка сегодня. — 2001. — № 1. — С. 36—41.

68. Ващекин Н. П. Информация, деятельность, мировоззрение / Н. П. Ващекин. — Тула : Приокское книжное издательство, 1983. — 144 с.

69. Вебер А. За кулисами холодной войны / А. Вебер // МЭМО. — 1999. — № 9. — С. 69—73.

70. Величко В. 3 часів Великого шовкового шляху. До 10-ї річниці встановлення дипломатичних відносин між Україною і КНР / В. Величко // ПЧ. — 2002. — № 2. — С.13—17.

71. Вернон Р. Гипотеза продуктового цикла в новом международном окружении (Vernon Raymond International investment and international trade in the

product cycle) [Электронный ресурс] / Р. Вернон. — Режим доступа : www.seinstitute.ru/Files/Veh6-32_Vernon.pdf.

72. Веттиг Г. Основы безопасности в Европе (некоторые спорные вопросы) / Г. Веттиг // Россия и современный мир. — 1995. — № 4. — С.45—49.

73. Вибрані справи Європейського суду з прав людини / ред. Ю. Зайцев, О. Павліченко. — К. : Фенікс. — 2004. — С. 543.

74. Вишнеvский В. Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика / В. Вишнеvский, А. Веткин // Вопросы экономики. — 2004. — № 2. — С. 96—108.

75. Глобальное конкурентное пространство : монография / [О. Г. Белорус и др.] ; рук. авт. кол. и науч. ред. О. Г. Белорус. — К. : КНЕУ, 2008. — 720 с.

76. Виханский В. Р. Менеджмент / В. Р. Виханский, А. И. Наумов. — М. : Гардарика, 1996. — 324 с.

77. Волес В. Творення політики в Європейському Союзі/ В. Волес, Г. Волес ; пер. с англ. Р. Ткачук. — К. : Основи, 2004. — 871 с.

78. Волкодавова Е. В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Е. В. Волкодавова. — Самара : Самар. гос. экон. ун-т, 2007. — 314 с.

79. Волконский В. Институциональные проблемы российских реформ / В. Волконский ; Центр общественных наук при МГУ им. М. В. Ломоносова. — М. : Диалог-МГУ, 1998. — 98 с.

80. Володомонов Н. Горная рента и принципы оценки месторождений. М.: Гос. научно-техн. изд-во лит-ры по черной и цветной металлургии. - 1959 - 79 с.

81. Волошук П. Новий світ зійшовся клином на Європі / П. Волошук // Підтекст. — 1997. — № 11. — С. 34—40.

82. Волошук П. Адаптація НАТО к новим мировим реаліям / П. Волошук // Підтекст. — 1997. — № 2. — С. 43—47.

83. Волошук П. НАТО та євробезпека / П. Волошук // Підтекст. — 1997. — № 5—6. — С. 45—49.

84. Волощук П. Нова архітектура «європейського дому» / П. Волощук // Підтекст. — 1997. — № 12. — С. 67—69.
85. Воронов К. Будущее Европы: безопасность через международные отношения / К. Воронов // МЭМО. — 1998. — № 3. — С. 78—80.
86. Гавлик П. Страны с переходной экономикой: состояние и перспективы роста экспорта / П. Гавлик // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — С. 46—52.
87. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні / В. Галь // Вісник НБУ. — 2004. — № 1. — С. 13—15.
88. Гальчинский А. С. Принципи неогенези у контексті вчення В. Вернадського / А. С. Гальчинский // Економіка України. — 2010. — № 5. — С. 16—29.
89. Гальчинський А. С. Віртуальне в економіці / А. С. Гальчинський // Економічна теорія. — 2010. — № 2. — С. 5—14.
90. Гальчинський А. С. Економічна методологія: логіка оновлення / А. С. Гальчинський. — К. : Адеф-Україна, 2010. — 569 с.
91. Гальчинський А. С. Лібералізм — еволюційні трансформації / А. С. Гальчинський // Економіка України. — 2010. — № 6. — С. 23—34.
92. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко]. — К. : Знання України, 2002. — 336 с.
93. Гаращенко Н. Типологія підприємств за умов перехідної економіки / Н. Гаращенко // Зб. наук. праць ІСЕМВ НАН України. — К. : ІСЕМВ НАН України, 2002. — Вип. 31. — 239 с.
94. Гармонізація національних правових систем з правом ЄС / уклад. І. В. Кравчук, М. В. Парапан. — К. : Слово, 2005. — 320 с.
95. Гауен П. Європейський Союз — країни «Вишеградської четвірки»: втрати чи здобутки? / П. Гауен // Політична думка. — 1996. — № 7. — С. 21—23.
96. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Д. Геген. — К. : Основи, 1995. — 132 с.

97. Геген Д. У лабіринті Європейського Союзу / Д. Геген ; пер. з франц. Г. Козлов. — К. : Основи, 1995. — 116 с.
98. Гесць В. М. Нестабільність та економічне зростання / В. М. Гесць. — К. : Ін-т екон. і прогноз. НАНУ, 2000. — 344 с.
99. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гелбрейт. — М., 1979. — 406 с.
100. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях / [М. И. Гельвановский и др.] // Российский экономический журнал. — 1998. — С. 67—77.
101. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели / [М. Гельвановский, В. Жуковская, И. Трофимова, Н. Чертко] // Вопросы статистики. — 1999. — № 12. — С. 15—21.
102. Гі Ферхофштадт Сполучені штати Європи. Маніфест для нової Європи : пер. з англ / Гі Ферхофштадт. — К. : К. І. С., 2007. — 68 с.
103. Гладкий Т. М. Механізм управління газотранспортною системою України в контексті економічної безпеки держави / Т. М. Гладкий // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — № 4 (47). — С. 62—68.
104. Глазьев А. Теория долгосрочного технико-экономического развития / А. Глазьев. — М. : ВладДар, 1993. — 310 с.
105. Глазьев А. О выборе стратегии будущего развития / А. Глазьев // Свободная мысль XXI. — 2001. — № 2. — С. 4—2.
106. Глазьев А. Перспективы экономического роста в 1996 году / А. Глазьев // Вопросы экономики. — 1996. — С. 41—61.
107. Глазьев А. Российская реформа и новый мировой порядок / А. Глазьев // Российский экономический журнал. — 1999. — С. 3—16.
108. Глобалізація і безпека економічного розвитку / [О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; за ред. О. Г. Білоруса. — К. : КНЕУ, 2001. — 540 с.
109. Головатюк О. Ю. Валютне регулювання і валютний контроль у сфері зовнішньоекономічної діяльності / О. Ю. Головатюк // Економіка: проблеми теорії

та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. — Вип. 212. — 290 с.

110.Голубков Е. П. Маркетинг: выбор лучшего решения / Е. П. Голубков, Е. Н. Голубкова, В. Д. Секерин. — М. : Экономика, 1993. — 224 с.

111.Гончар Б. М. Ставлення США до проблем інтеграції країн Центрально-Східної Європи в західноєвропейські об'єднання / Б. М. Гончар, Ю. Б. Гончар // Питання нової та новітньої історії : міжвідомчий наук. зб. — 1996. — Вип. 42. — С. 34—38.

112.Гончаревич Л. Г. Международная конкурентоспособность в процессе эволюции [Электронный ресурс] / Л. Г. Гончаревич. — Режим доступа : <http://www.nbuiv.gov.ua>.

113.Гончаревич Л. Г. Проблема забезпечення міжнародної конкурентоспроможності в процесі еволюції / Л. Г. Гончаревич // Вісник Донецького університету. Серія В: Економіка і право. — 2007. — Вип. 2. — С. 107—116.

114.Горбатенко В. О. Стратегія модернізації суспільства / В. О. Горбатенко. — К. : ВЦ «Академія», 1999. — 116 с.

115.Горбатова Е. Европейское строительство глазами Жака Делора / Е. Горбатова // МЭМО. — 1995. — № 1. — С. 153.

116.Горін Н. В. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н. В. Горін. — К. : Знання, 2008. — 330 с.

117.Горленков О. М. Експортні тенденції національної економіки в умовах глобалізації : монографія / О. М. Горленков. — К. : Стилос, 2010. — 540 с.

118.Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. П. Гребельник, О. О. Романовський. — К. : Деміур, 2003. — 296 с.

119.Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності / О. П. Гребельник, — К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т., 2004. — 295 с.

120.Григор'єв Г. С. Транспортна інфраструктура регіонів України: проблеми територіально-економічного реформування / Г. С. Григор'єв, В. І. Щелкунов. — К. : Наук. думка, 2006. — 220 с.

121.Гринів Л. С. Національна економіка : посібник / Л. С. Гринів. — Львів, 2008. — 350 с.

122.Гринько С. В. Від «глобальної середземноморської політики ЄС» 70-х до євро-середземноморського партнерства 90-х років / С. В. Гринько // Міжнародні відносини : Вісник Київського університету. — 1999. — Вип. 11. — С. 45—50.

123.Гончарук А. Україна-Китай: нереалізовані можливості та невтрачені перспективи / А. Гончарук // Політика і час. — 1999. — № 2. — С. 2

124.Гриценко С. Механізм спрощеного митного оформлення / С. Гриценко // Галицькі контракти. — 2004. — 18.10. — № 42. — С. 3.

125.Грицяк І. А. Європейське управління: теоретико-методологічні засади : монографія / І. А. Грицяк. — К. : К. І. С., 2006. — 396 с.

126.Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудова відносини : підручник. — 3-тє вид., випр. і доп. / О. А. Грішнова. — К. : Т-во «Знання» : КОО, 2007. — 559 с.

127.Грущинська Н. М. Теоретичні основи європейської економічної інтеграції України : монографія / Н. М. Грущинська. — К. : Гарант-сервіс, 2008. — 320 с.

128.Грущинська Н. М. Розвиток сільського господарства України в контексті вступу до світової організації торгівлі та досвід країн європейського Союзу / Н. М. Грущинська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. — Вип. 240. — Т. 5. — С. 1111—1119.

129.Грущинська Н. М. ІНКОТЕРМС як головний документ регулювання базисних умов поставки при управлінні експортно-імпортними операціями підприємств України з урахуванням європейських стандартів / Н. М. Грущинська // Вісник Академії митної служби України. — Дніпропетровськ. — 2009. — № 1. — С. 93—100.

130.Грущинська Н. М. Особливості перехідних економік та їх вплив на сучасні глобалізаційні процеси / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 3. — С. 3—9.

131.Грущинська Н. М. Сучасні теорії міжнародної торгівлі в основі забезпечення конкурентних переваг країни / Н. М. Грущинська // Проблеми

підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць. — К. : НАУ, 2009. — Вип. 24. — С. 98—106.

132. Грущинська Н. М. Конкурентна позиція України в міжнародному поділі праці / Н. М. Грущинська // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. — Ужгород : Вид-во Ужгородський університет, 2009. — Спецвипуск 28. — Ч. 1. — С. 90—94.

133. Грущинська Н. М. Теоретико-методологічні засади сучасного економічного розвитку з урахуванням трансформації технологічних укладів / Н. М. Грущинська // Економіка та держава : міжн. наук.-практ. журнал. — К., 2009. — № 12. — С. 29—33.

134. Грущинська Н. М. Оптимізація державної політики стандартизації як умова конкурентоспроможного національного виробництва / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журнал. — К., 2009. — № 12. — С. 51—61.

135. Грущинська Н. М. Розвиток прикордонного співробітництва України з країнами Європейського Союзу / Н. М. Грущинська // Торгівля і ринок України : зб. наук. праць Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Тугана-Барановського. — 2009. — Вип. 27. — С. 32—37.

136. Грущинська Н. М. Особливості зовнішньоторговельних контрактів в сучасних світогосподарських умовах / Н. М. Грущинська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Вип. 258 : в 4 т. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — Т. 4. — С. 1152—1159.

137. Грущинська Н. М. Розвиток сільського господарства України в контексті вступу до Світової організації торгівлі та досвід країн Європейського Союзу / Н. М. Грущинська // Економіка та управління АПК : зб. наук. праць. — Біла Церква, 2009. — С. 52—56.

138. Грущинська Н. М. Інноваційний розвиток національної економіки в аспекті постіндустріальної доби // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Вип. 254 : в 4 т. — Т. 1. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2009. — С. 82—89.

139.Грущинська Н. М. Особливості формування моделі спеціалізації національної економіки / Н. М. Грущинська // Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку : матеріали 2-ї Міжнародної науково-практичної конференції. — Сімф. : Центр розвитку науки, освіти та інновацій, 2010. — С. 21—24.

140.Грущинская Н. Н. Эффект масштаба как результат экономической интеграции / Н. Н. Грущинская // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики Украины : 11-я Международная научно-практическая конференция, Алушта, 30 сентября — 2 октября 2010 г. — Симф. : Типография Симферополя, 2010. — С. 34—35.

141.Грущинська Н. М. Особливості соціально-економічного розвитку національної економіки в сучасних транзитивних умовах / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери : матеріали 7-ї Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів, Донецьк, 20—21 травня 2010 р. — Донецьк : Вид-во ДНУ, 2010 — С. 173—174.

142.Грущинська Н. М. Трансформація інтеграційних процесів України в сучасних умовах / Н. М. Грущинська // Стратегія розвитку України. Серія: Економіка, соціологія, право. — 2010. — № 2. — С. 68—71.

143.Грущинська Н. М. Україно-російське співробітництво в контексті регіональних інтеграційних об'єднань / Н. М. Грущинська // Вісник Донецького національного університету економіки і права імені Тугана-Барановського. Серія: Економічні науки : наук. журнал. — 2010. — № 4. — С. 23—29.

144.Грущинська Н. М. Фінансово-економічні фактори впливу на становлення міжнародної позиції України / Н. М. Грущинська // Економіка. Фінанси. Право : журнал. — 2010. — № 4. — С. 18—21.

145.Грущинська Н. М. Детермінанти сучасного економічного розвитку / Н. М. Грущинська // Формування ринкових відносин в Україні. — 2010. — № 7—8. — С. 56—59.

146.Грущинська Н. М. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки : наук. екон. журнал. — К., 2010. — № 7. — С. 19—27.

147.Грущинська Н. М. Особливості спеціалізації національної економіки в контексті зміни технологічних укладів / Н. М. Грущинська // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: Економіка, право, політологія, туризм : зб. наук. статей. — К. : НАУ, 2010. — Вип 2. — С. 11—15.

148.Грущинська Н. М. Інноваційно-інформаційне забезпечення економічного розвитку України / Н. М. Грущинська // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 8. — С. 27—30.

149.Грущинська Н. М. Особливості розвитку інтеграційних та дезінтеграційних процесів у сучасному світовому просторі / Н. М. Грущинська // Економічний часопис — XX : наук. журнал. — 2010. — № 11—12. — С. 23—27.

150.Грущинська Н. М. Зовнішньоекономічні пріоритети України у кризових процесах сучасності / Н. М. Грущинська // Економіка розвитку : наук. журнал Харк. нац. екон. ун-ту. — 2011. — № 1 (57). — С. 49—52.

151.Грущинська Н. М. Синергетичний ефект впровадження експортно-інноваційної моделі спеціалізації національної економіки / Н. М. Грущинська // Стратегія розвитку України. — 2011. — № 6. — С. 45—52.

152.Грущинська Н. М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах технологічних трансформацій : монографія / Н. М. Грущинська. — К. : Стилос, 2011. — 346 с.

153.Грущинська Н. М. Інноваційно-інформаційний напрям розвитку нових індустріальних країн Азії: велика стратегія Китаю як досвід для України / Н. М. Грущинська // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. — 2011. — № 7. — С. 76—83.

154.Грущинська Н. М. Інноваційно-інформаційне забезпечення економічного розвитку України / Н. М. Грущинська // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 8. — С. 27—30.

155.Грущинська Н. М. Конкуренентоспроможність товарів національної економіки (на прикладі автомобільної галузі) / Н. М. Грущинська // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту : зб. наук. праць. — К. : Вид-во ДАСОА, 2010. — С. 102—109.

156.Грущинська Н. М. Розвиток експортного потенціалу України в сучасних світогосподарських процесах / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки. — К., 2010. — № 7. — С. 35—40.

157.Грущинська Н. М. Вплив глобалізаційних процесів на розвиток торгово-економічних відносин України з країнами Центрально-Східного регіону / Н. М. Грущинська // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2003. — № 5—6. — С. 9—10.

158.Грущинська Н. М. Проблеми функціонування вільних економічних зон в Україні та досвід країн Східної Європи / Н. М. Грущинська // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — № 6. — С. 104—107.

159.Грущинська Н. М. Результати розширення Європейського Союзу на Схід: нафтова проблема транзиту в Україні / Н. М. Грущинська // Економіка. Фінанси. Право. — 2009. — № 9. — С. 4—8.

160.Грущинська Н. М. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств України в умовах становлення процесів митного регулювання з країнами Центрально-Східної Європи / Н. М. Грущинська // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — С. 104—107.

161.Грущинська Н. М. Становлення валютно-кредитної політики комерційних банків України та досвід формування її основ в країнах Центрально-Східної Європи / Н. М. Грущинська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Вип. 212 : в 4 т. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2006. — Т. 2. — С. 292—300.

162.Губський Б. В. Конкуренентоспроможність економіки України: посттрансформаційна перспектива : монографія / Б. В. Губський. — К. : ІВЦ «Діловий контакт», 2004. — 343 с.

163. Грущинська Н. М. Еволюційні зміни в структурі національного господарства в умовах інтеграційних процесів суспільства / Н. М. Грущинська // Наукові праці : наук.-метод. журнал. Серія: Економічні науки / МДГУ ім. Петра Могили. — Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2010. — С. 78—86.
164. Губський Б. В. Україна — Росія: проблеми економічної взаємодії : монографія / Б. В. Губський. — К. : КНУРВ, 2000. — 384 с.
165. Губський Б. В. Євроатлантична інтеграція України / Б. В. Губський. — К. : Логос, 2003. — 328 с.
166. Гукасян Г. М. Экономическая теория: проблемы «новой экономики» : 2-е изд. / Г. М. Гукасян. — СПб. : Питер, 2003. — 192 с. : ил.
167. Гусев Ю. В. Стратегия развития предприятий / Ю. В. Гусев. — СПб. : Изд-во СПбУЭФ, 1992. — 119 с.
168. Дайнен Д. Дедалі міцніший союз: Курс європейської інтеграції / Д. Дайнен. — К. : К. І. С., 2006. — 696 с.
169. Данилин А. М. Внешняя торговля России в 2000 году / А. М. Данилин // Внешнеэкономический бюллетень. — 2001. — № 4. — С. 7—17.
170. Дафт Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт. — СПб. : Питер, 2001. — 832 с.
171. Дахин В. ЕС: уроки строительства новой Европы / В. Дахин // МЭМО. — 1999. — № 2. — С. 159—171.
172. Демченко А. А. Измерение конкурентоспособности предприятия, отрасли: Теория и методы измерения / А. А. Демченко, Э. Н. Кузьбожев ; научн. ред. д-р экон. наук, проф. Э. Н. Кузьбожев. — Курск : Изд-во ГУИПП «Курск», 2000. — 294 с.
173. Денисюк В. Далекий обрій європейський / В. Денисюк // ПЧ. — 2001. — № 9. — С. 4—6.
174. Дергачов О. П. Міжнародне становище України / О. П. Дергачов // Політична думка. — 2000. — № 2. — С. 5—7.
175. Дживонс У. Теория политической экономии. (The Theory of Political Economy) / У. Дживонс. — М. : Высшая школа, 1971. — 536 с.

176. Дихтль Е. Практический маркетинг / Е. Дихтль, Х. Хершген. — М. : Высшая школа, 1995. — 157 с.
177. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. — 5-те вид., стереотип. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. — К. : Знання, 2006. — 213 с.
178. Довідник з інформаційних джерел про Європейський Союз в Україні. — К., 2005. — 120 с.
179. Довідник з інформаційних джерел про Європейський Союз в Україні [Електронний ресурс] / Представництво ЄК в Україні та Беларусі. — 2008. — Режим доступу : <http://ec.europa.eu/publications>.
180. Долгов С. И. Глобализация экономики: Новое слово или новое явление / С. И. Долгов. — М. : Экономика, 1998. — 215 с.
181. Доронин И. Мировая хозяйственная конъюнктура в 2000 — начале 2001 г. / И. Доронин, В. Загашвили, В. Приписнов // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — № 8. — С. 3—13.
182. Дюгованець О. М. Державна політика щодо венчурного фінансування в країнах Центрально-Східної Європи / О. М. Дюгованець // Сталий розвиток : наук.-вир. журнал. — 2010. — № 4. — С. 163—166.
183. Фонтейн П. Европа в 12 уроках [Электронный ресурс] / Паскаль Фонтейн ; Представительство Европейской Комиссии в Украине и Беларуси. — 2007. — Режим доступа : <http://ec.europa.eu/publications>.
184. Економіка виробничого підприємництва : навч. посіб. / [Й. М. Петрович, І. О. Будіщева, І. Г. Устінова та ін.] ; за ред. Й. М. Петровича. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К. : Т-во «Знання» : КОО, 2001. — 405 с.
185. Економіка підприємства : підручник. — 2-ге вид., перероб. та доп. / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. — К. : КНЕУ, 2000. — 528 с. : іл.
186. Задоя А. А. Основы экономики : уч. пособие / А. А. Задоя, Ю. Е. Петруня. — К. : Вища школа. — Знання, 1998. — 478 с. : ил.
187. Європейська і євроатлантична інтеграція очима молоді : збірка робіт. — Х., 2006. — 170 с.

188. Жуано Д. Світова організація торгівлі / Д. Жуано. — К. : К. І. С., 2006. — 120 с.
189. Забелин П. Основы корпоративного управления концернами / П. Забелин. — М. : ПРИОР, 1998. — 176 с.
190. Заблоцький Б. Ф. Національна економіка : підручник / Б. Ф. Заблоцький. — Львів : Новий світ, 2009. — 592 с.
191. Закони України : у 12 т. — Т. 1. — 1991. — С. 191—201.
192. Захарін С. В. Удосконалення механізму інтеграції України з європейським ринком інвестицій / С. В. Захарін // Проблеми науки. — 2006. — № 5. — С. 2.
193. Злупко С. М. Історія економічної теорії : підручник / С. М. Злупко. — К. : Знання, 2005. — 719 с.
194. Зименков Р. Либерализация международной торговли: подход Вашингтона США / Р. Зименков // МЭ и МО. — 1999. — № 2. — С. 19—35.
195. Зіллер Ж. Політико-адміністративні системи країн ЄС. Порівняльний аналіз / Ж. Зіллер. — К. : Основи, 1998. — 420 с.
196. Злоказова Н. Расширение ЕС: за и против с позиций его членов / Н. Злоказова // МЭМО. — 2004. — № 1. — С. 13—17.
197. Злупко С. М. Перехідна економіка: сучасна Україна : навч. посіб. / С. М. Злупко. — К. : Знання, 2006. — 324 с.
198. Иванов И. Расширение Евросоюза: сценарий, проблемы, последствия / И. Иванов // МЭМО. — 1998. — № 9. — С. 34—36.
199. Иванян Э. А. Рональд Рейган: Хроника жизни и времени / Э. А. Иванян. — М. : Мысль, 1991. — 411 с.
200. Ильин М. В. Формирование и контуры внутренней геополитики Европы в двойной системе Евразия — Европа / М. В. Ильин // Вестник Московского университета. Серия 12: Политические науки. — 1999. — № 6. — С. 12—13.
201. Иноземцев В. Наметившиеся воспроизводственные тенденции в мировом хозяйстве / В. Иноземцев // Экономист. — 2000. — №10. — С. 80—87.

202.Иноземцев В. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе / В. Иноземцев, О. Антипина // Мировая экономика и международные отношения. — 1998. — № 3. — С. 48—59.

203.Иноземцев В. Европейцы согласны уважать интересы Америки, но не жертвовать собственными ценностями / В. Иноземцев, Е. Кузнецова // МЖ. — 2003. — № 4. — С. 9—10.

204.Иорданская Э. Расширение ЕС на Восток: позиции Германии / Э. Иорданская // МЭМО. — 2002. — № 2. — С. 15—19.

205.Інформаційні джерела про Європейський Союз. Європейський Союз: історія та сучасність : рекомендаційний бібліографічний список / Олександрійська міська централізована бібліотечна система. — Олександрія, 2009. — 25 с.

206.Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень / Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, — 2006 — 248 с.

207.Основи економічної теорії: політекономічний аспект : підручник. — 5-те вид. / відп. редактор Г. Н. Климко. — К. : Знання-Прес, 2003. — 302 с.

208.Кальченко Т. В. Концептуальні засади теоретичної ідентифікації часових кордонів глобалізації / Т. В. Кальченко // Міжнародна економічна політика : наук. журнал. — К. : КНЕУ імені Вадима Гетьмана, 2005. — № 3. — С. 52—67.

209.Кальченко Т. В. Парадокси глобальних процесів на світових фінансових ринках / Т. В. Кальченко // Ринок цінних паперів України. — 2004. — № 3—4. — С. 3—7.

210.Кальченко Т. В. Потенціальні рівні та напрями формування глобальної архітектури / Т. В. Кальченко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. — Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2006. — Вип. 20. — С. 49—54.

211. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. — Т. II / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — 592 с.

212.Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ под ред. О. И. Шкаратана. — М. : ГУ ВШЭ, 2000. — 608 с.

213.Киреев А. П. Международная экономика : уч. пособие для вузов : у 2 ч. — Ч. II : Международная макроэкономика : открытая экономика и макроэкономическое программирование. — М. : Междунар. отношения, 2001. — 488 с.

214.Келер Х. Экономическая стратегия для Центральной и Восточной Европы: роль Германии / Х. Келер // Проблемы теории и практики управления // 2000. — № 4. — С. 28—31.

215.Климахіна О. М. Використання потенціалу регіонів як чинник підвищення рівня їх пропорційного розвитку : дис. ... канд. екон. наук : 08.01.01 / О. М. Климахіна ; Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2006. — 187, [30] арк. : рис., табл.

216. Ковалюк О. Кризові явища в економіці України: зовнішні та внутрішні чинники / О. Ковалюк // Формування ринкової економіки в Україні. — 2009. — Вип. 19. — С. 50—55.

217.Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) : монографія / О. М. Ковалюк ; Львівськ. нац. ун-т ім. І. Франка. — Львів, 2002. — 395 с.

218.Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. — 7-ме вид., стереотип. — К. : Знання, 2008. — 406 с.

219.Козьменко С. М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування / С. М. Козьменко // Ефективна економіка. — 2010. — № 12. — С. 32—35.

220.Конкурентна політика держави в умовах трансформації національної економіки : монографія / [А. Г. Герасименко, А. С. Головка, Л. Г. Дідківська та ін.]. — К. : КНТЕУ, 2008. — 308 с.

221. Кондратьев М. Д. Проблемы экономической динамики / М. Д. Кондратьев. — М. : Экономика, 1989. — 526 с.
222. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. — М. : Прогресс, 1993. — 620 с.
223. Котловска М. В. Китайско-американские отношения в контексте стратегии экономической безопасности КНР / М. В. Котловска // Канада. Экономика, политика, культура. — 2007. — Июль. — № 7. — С. 67—74.
224. Корнійчук О. Організаційно-правові основи і функції державного управління інформаційною сферою регіонів / О. Корнійчук // Ефективність державного управління : зб. наук. праць. — 2009. — Вип. 18—19. — С. 140—147.
225. Кочетов Э. Неоэкономика — новая цивилизационная модель экономического развития и Россия // Мировая экономика и международные отношения. — 1997. — ХоЗ. — С. 79—86.
226. Кощенко А. О. Інтервенціоністська стратегія США у контексті євро-американських суперечностей : автореф. дис. ... канд. політ. наук. : 23.00.04 / А. О. Кощенко ; НАН України. Ін-т світової екон. і міжнародних відносин. — К., 2006. — 17 с.
227. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля : навч. посіб. / Н. В. Крилова. — К. : Знання, 2008. — 365 с.
228. Кругман П. Р. Международная экономика. Теория и политика / П. Р. Кругман, М. Обстерфельд ; пер. с англ. под ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова. — М. : ЮНИТИ, 1997. — 769 с.
229. Кувшинов Е. Государственное регулирование внешнеторговой деятельности в Российской Федерации / Е. Кувшинов. — М. : Прометей, 1998. — 53 с.
230. Кудров А. Место России в мировой экономике в начале XX века / А. Кудров // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 4. — С. 75—83.

231. Колодій А. Ф. Американська доктрина мультикультуралізму і етнонаціональний розвиток України / А. Ф. Колодій // Агора. — 2008. — Вип. 6. — С.12-17.

232. Купріянова К. О. Синергетичний ефект, як засіб підвищення ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / К. О. Купріянова ; Одеська національна академія зв'язку ім. О. С. Попова. — Режим доступу : http://www.rusnauka.com/page_ru.htm.

233. Кузьмін О.Є. Інвестиційна та інноваційна діяльність / [О. Є. Кузьмін, С. В. Князь, Н. В. Тувакова, А. Я. Кузнецова] ; О. Є. Кузьмін (наук. ред.) ; Національний ун-т «Львівська політехніка» ; Національний банк України ; Львівський банківський ін-т. — Львів : ЛБІ НБУ, 2003. — 231 с.

234. Куклински А. Экономические преобразования в Польше: опыт и перспективы (1990—2010 гг.) / А. Куклински // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 1. — С. 235—239.

235. Куренков Ю. Конкурентоспособность России в мировой экономике / Ю. Куренков, В. Попов // Вопросы экономики. — 2001. — № 6. — С. 37—49.

236. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / П. Х. Линдерт. — М. : Прогресс, 1992. — 515 с.

237. Леонтьев М. Агрессивная внешняя политика США будет продолжена вне зависимости от мнения победителя «шоу-викторины» Барака Обамы [Электронный ресурс] / М. Леонтьев. — Режим доступа : <http://www.nr2.ru/moskow>.

238. Лук'яненко Д. Г. Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень / Д. Г. Лук'яненко // Ринок цінних паперів України. — 2002. — № 5—6. — С. 17—21.

239. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник / Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий, Б. В. Губський ; за ред. Д. Г. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2003. — 387 с.

240. Лук'яненко Д. Глобалізація економічного розвитку: фінансова криза / Д. Лук'яненко, О. Бакаєв // Ринок цінних паперів України. — 2003. — № 3—4. — С. 3—14.

241. Лук'яненко Д. Г. Глобалізація та конкурентоспроможність: методологія досліджень і системних оцінок / Д. Г. Лук'яненко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. — Т. I : Глобальна економічна інтеграція / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Лук'яненко Д. Г.]. — К. : КНЕУ, 2008. — 242 с.

242. Лук'яненко Д. Г. Глобальний контекст розвитку економіки України / Д. Г. Лук'яненко / Вчені записки : наук. зб. / відп. ред. В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 1999. — Вип.2. — С. 156.

243. Лук'яненко Д. Г. Інтернаціоналізація і глобалізація страхової діяльності / Д. Г. Лук'яненко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. — Т. I / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — 816 с.

244. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 560 с.

245. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : ВШОЛ, 1996. — 246 с.

246. Лук'яненко Д. Г. Світові фінансові кризи та глобальне регулювання / Д. Г. Лук'яненко // Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. — Т. I / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — 816 с.

247. Глобальна економіка XXI ст.: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін.]. — К. : КНЕУ, 2008. — 460 с.

248. Лукас Р. Исследования по теории делового цикла (англ. *Studies in Business-Cycle Theory*) / Р. Лукас. — Л. : MIT Press, 1981. — 425 с.

249. Маршал А. Принципы экономической науки : в 3 т. / А. Маршал. — М. : Прогресс, 1993. — 594 с.
250. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. — М. : Прогресс, 1997. — 415 с.
251. Мельник І. М. Визначення інтегрального індексу для заданої групи показників з урахуванням обмежень на їх значення / І. М. Мельник // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем : зб. наук. праць. — К. : Міжнародний науково-навчальний центр інформаційних технологій і систем НАН та МОН України, 2004. — Вип. 8. — С. 64—70.
252. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економіка. — 2009. — № 8—9. — С. 221—245.
253. Михайловский В. П. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / В. П. Михайловский. — М., 2003. — 40 с.
254. Міжнародна економіка : підручник / [А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін.] ; за ред. А. П. Румянцева. — 3-тє вид., перероб. і допов. — К. : Знання, 2006. — 479 с.
255. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : практикум / [В. В. Козик, Л. А. Панкова, О. Ю. Григор'єв, А. О. Босак]. — 2-ге вид., перероб. і допов. — К. : Вікар, 2006. — 589 с.
256. Міжнародна економічна інтеграція на початку ХХІ століття : монографія / за ред. А. С. Філіпенка. — К. : Знання України, 2003. — 320 с.
257. Мочалов Б. М. Развитой социализм: человек и его потребности / Б. М. Мочалов. — М. : Знание, 1982. — 62 с.
258. Мірясов Ю. О. Основи економічних знань / Ю. О. Мірясов. — Х. : Ранок, 1999. — 280 с.
259. Моделі ендогенного зростання економіки України / за ред. д-ра экон. наук М. І. Скрипченко. — К. : Ін-т экон. та прогноз., 2007. — 576 с.

260. Моделювання та методи системного аналізу в економіці : зб. наук. праць / Т. П. Мартянович та ін. / Інститут кібернетики ім. В. М. Глушкова НАН України. — К. : НАН України, 1999. — 119 с.
261. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. — К. : ВЦ «Академія», 2000. — Т. 1. — 864 с.
262. Музиченко А. С. Інвестиційна діяльність в Україні : навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / А. С. Музиченко. — К. : Кондор, 2005. — 406 с.
263. Нижник В. М. Економічна безпека України в системі євроатлантичних інтеграційних процесів : навч. посіб. / В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. — Хмельницький : ХНУ, 2008. — 439 с.
264. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / под ред. В. Л. Иноземцева. — М. : Academia, 1999. — 640 с.
265. Новицький В. Вступне слово / В. Новицький // Україна та Світова організація торгівлі. — 2003. — Березень. — Вип. № 5. — С. 1.
266. Новицький В. Є. Інноваційна парадигма в контексті регулятивних завдань / В. Є. Новицький // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. — 2008. — № 1—2. — С. 9—16.
267. Новицький В. Є. Налоговое регулирование в системе инструментов социально-экономического развития: вопросы методологии / В. Є. Новицький // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журн. — 2008. — № 1—2. — С. 25—45.
268. Новицький В. Є. Національні інтереси України в контексті цивілізаційних детермінант і економічної глобалізації / В. Є. Новицький // Економіка України. — 2003. — № 7. — С. 12—18.
269. Норт Д. Институции, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт ; пер. с англ. И. Дзюб. — М. : Фонд экономической книги, 2000. — 198 с.
270. Данильцев А. В. Международная торговля: инструменты регулирования. уч.-практ. пособие / А. В. Данильцев. — М. : ИД «Деловая литература», 1999. — 302 с.

- 271.Обминский Э. Глобальные интересы и национальный эгоизм / Э. Обминский. — М. : Международные отношения, 1990. — 302 с..
- 272.Ойкен В. Основные принципы экономической политики : пер.с нем. / В. Ойкен. — М., 1994. — 495с.
- 273.Онiкiєнко В. В. Розвиток національної інноваційної системи на етапі становлення в Україні постiндустріального суспiльства / В. В. Онiкiєнко, Л. Ю. Ємельяненко. — К. : Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, 2008. — 68 с.
- 274.Островський А. В. Китайская модель перехода к рыночной экономике / А. В. Островський ; РАН. Институт Дальнего Востока. — М. : Институт Дальнего Востока, 2007. — 126 с.
- 275.Пузанов І. І. Основні характеристики, показники і умови зовнішньої торгівлі України : монографія / І. І. Пузанов, В. С. Михайлов, Т. М. Пузанова. — К. : ІВЦ АЛКОН НАН України, 2008. —384 с.
- 276.Пахомов С. Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку : монографія / С. Ю. Пахомов. — К. : КНЕУ, 2008. — 224 с.
- 277.Пахомов Ю. М. Глобальні трансформації і стратегії економічного розвитку : монографія / Ю. М. Пахомов, Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський. — К. : Україна, 1998. — 416 с.
- 278.Пахомов Ю. М. Украина и Россия: эффекты взаимодополняемости и риски отторжения (Часть 1) [Электронный ресурс] / Ю. М. Пахомов. — Режим доступа : <http://www.dc-summit.info>.
- 279.Пепа Т. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України : навч. посіб. / Т. В. Пепа. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 728 с.
- 280.Покришко Д. С. Технологічна конкурентоспроможність України на світовому ринку / Д. С. Покришко // Стратегічна панорама. — 2006. — № 2. — С. 109.
- 281.Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. под ред. В. Д. Щетинина. — М. : Международные отношения, 1993. — 896 с.

282.Пресняков В. Современная внешнеторговая политика России и инструменты ее регулирования / В. Пресняков, В. М. Соколов. — М. : ВАВТ, 1996. — 102 с.

283.Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія / В. М. Геєць, А. А. Мазаракі. — К. : КНТЕУ, 2008. — 109 с.

284.Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. М. Рикардо. — М. : Госполитиздат, 1965. — 285 с.

285.Рогачев В. В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В. В. Рогачев // Внешнеэкономический бюллетень. — 2004. — № 5. — С. 75—80.

286.Руденко В. П. Лісокористування в Україні : навч. посіб. / В. П. Руденко, А. Й. Швиденко, Р. М. Гищук. — Чернівці : Рута, 2002. — 48 с.

287.Міжнародна економіка : підручник / [А. П. Румянцев, Г. Н. Клишко, В. В. Рокоча та ін.] ; за ред. А. П. Румянцева. — 3-тє вид., перероб. і допов. — К. : Знання, 2006. — 479 с.

288.Савчук В. С. Інноваційна домінанта в розвитку України за умов глобалізації / В. С. Савчук, Л. Л. Антонюк // Вчені записки : наук. зб. — Вип. 5 / відп. ред. В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — С. 7—13.

289.Сакс Дж. Рыночная экономика и Россия / Дж. Сакс. — М. : Экономика, 1994. — 331 с.

290.Салицкий А. В. Экономика современной Азии : уч. пособие для студ. вузов, обуч. по спец. «Мировая экономика» / А. В. Салицкий, М. А. Потапов. — М. : Международные отношения, 2008. — 171 с.

291.Ситнік В. Ф. Імітаційне моделювання : навч. посіб. / В. Ф. Ситнік ; Київський національний економічний університет. — К. : КНЕУ, 1998. — 232 с.

292.Соколенко С. Теорія ринкової економіки і практика переходу України до ринку. Зовнішньоекономічна діяльність / С. Соколенко // Економіка України. — 1993. — № 3. — С. 76.

293.Сиденко В. Р. Возможные модели развития экономического сотрудничества государств — участников СНГ в контексте вступления в ВТО и развития отношений с Европейским Союзом [Электронный ресурс] / В. Р. Сиденко. — Режим доступа : <http://www.fair/conference/reports/sidenko-modeli>.

294.Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: навч. посіб. / Д. М. Стеченко. — К. : Вітар, 2001. — 374 с.

295.Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Союзэргиз, 1962. — 684 с.

296.Сухоруков А. І. Економічна безпека України в умовах сучасних геоекономічних змін / А. І. Сухоруков // Стратегія економічного розвитку України. — 2007 — № 2. — 35 с.

297.Стиглер Дж. Глобализация: тревожные тенденции / Дж. Стиглер. — М. : Экономика, 2003. — 300 с.

298.Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе. — М. : Прогресс, 1986. — С. 394—413.

299.Степанянц М. Т. Восточные сценарии глобального мира / М. Т. Степанянц // Вопросы философии. — 2009. — Июль. — № 7. — С. 35—43.

300.Спиридонов И. А. Мировая экономика : уч. пособие / И. А. Спиридонов. — 2-е изд., перераб. и допов. — М. : Инфра-М, 2008. — 272 с.

301.Татаренко Н. О. Позаекономічні чинники у глобальному і національному вимірах / Н. О. Татаренко // Антологія творчих досягнень : наук. зб. — К.ІСЕМВ НАН України. — Вип. 5. — 2008. — С. 34—40.

302.Тищенко О. М. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства / О. М. Тищенко, Л. О. Норік. — Х. : Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, 2011 — 540 с.

303.Тоффлер Э. Шок будущего = Future Shock / Э. Тоффлер. — М. : АСТ, 2008. — 560 с. — (Philosophy).

304.Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии / А. Турен. — М. : Научный мир, 1998. — 204 с.

- 305.Триває процес гармонізації законодавства України з нормами СОТ // Україна та Світова організація торгівлі. — 2004. — Вип. № 3. — С. 2.
- 306.Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / М. И. Туган-Барановский. — М. : Экономика, 1989. — 496 с.
- 307.Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / [Д. Г. Лукьяненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.]. — К. : КНЕУ, 2006. — 275 с.
- 308.Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. С. Філіпенко. — К. : Знання, 2007. — 670 с
- 309.Фатенок-Ткачук А. О. Оцінка експортного потенціалу регіонів України у машинобудуванні / А. О. Фатенок-Ткачук // Держава та регіони. — 2011. — № 1. — С. 28—32.
- 310.Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают : пер. с англ. / Р. Фостер ; общ. ред. и вступ. статья В. И. Данилова-Данильяна. — М. : Прогресс, 1987. —125 с.
- 311.Харрод Р. Ф. К теории экономической динамики / Р. Ф. Харрод. — М. : Гелиос АРВ, 1999. — 160 с.
- 312.Ходаківський Є. І. Методологія наукових досліджень в парадигмі синергетики : монографія / Є. І. Ходаківський, В. К. Данилко, Ю. С. Цал-Цапко. — Житомир : Житомирський державний технологічний університет, 2009. — 340 с.
- 313.Хлобистов Є. В. Системне управління сценаріями сталого розвитку / Є. В. Хлобистов, Л. В. Жарова // Сталій розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : кол. монографія / за наук.редакцією д-ра екон. наук, проф. Є. В. Хлобистова. — Сімф. : Фенікс, 2010. — С. 46—68.
- 314.Чайка В. В. Анализ тенденций развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций / В. В. Чайка // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 1 (67). — С. 13—25.
- 315.Чайка В. В. Методичні основи оцінки ефективності інноваційної діяльності / В. В. Чайка // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. — Одеса, 2006. — Вип. 23. — С. 353—359.

316. Чайка В. В. Оценка и анализ динамики инновационного уровня производства в черной металлургии Украины / В. В. Чайка // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. — Дніпропетровськ, 2006. — Вип. 221. — Т. 1. — С. 110—123.

317. Чужиков В. І. Регіональні інтеграційні стратегії постсоціалістичних країн Європи / В. І. Чужиков. — К. : Кадри, 2003. — 297 с.

318. Чужиков В. І. Конвергенція та дивергенція регіонів України (індикативна модель) / В. І. Чужиков, Ю. В. Ревенко // Економіка України. — 2005. — № 9. — С. 48—54.

319. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно. — К., 2003. — 347 с.

320. Чухно А. А. Сучасні економічні теорії : підручник / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко ; за ред. А. А. Чухна. — К. : Знання, 2007. — 878 с.

321. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О. А. Швиданенко. — К. : КНЕУ, 2007. — 377 с.

322. Шерер Ф. М. Структура отраслевых рынков : пер. с англ. / Ф. М. Шерер, Д. Росс ; общ. ред. и вступ. ст. В. И. Данилова-Данильяна. — М. : Прогресс, 1997. — 698 с.

323. Шишков Ю. Россия в глобализируемой системе международных хозяйственных связей / Ю. Шишков // Российский экономический журнал. — 1998. — № 9—10. — С. 79—89.

324. Шишков Ю. Россия и мировой рынок: структурный аспект / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. — 1997. — № 12. — С. 4—18.

325. Шишков Ю. Реинтеграция постсоветского экономического пространства и опыт Западной Европы / Ю. Шишков, В. Евстигнеев. — М. Прогресс, 1994. — 72 с.

326. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини: підручник для студ. вищих навч. закл. / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська ; Чернівецький торгов.-екон. ін-т Київського нац. торгов.-екон. ун-ту. — 2-ге вид., перероб. і допов. — Чернівці : Книги-XXI, 2007. — 544 с.

- 327.Шлюсарчик Б. Чинники міжнародної конкурентоспроможності національної економіки / Б. Шлюсарчик // Академічний огляд. — 2004. — № 2. — С. 15—18.
- 328.Україна — Європейський Союз: економіка, політика, право / [О. І. Шнирков и др.]. — К. : ВПЦ «Київський ун-т», 2006. — 268 с.
- 329.Шнирко О. С. Інноваційне становище України: проблеми та перспективи / О. С. Шнирко // Вісник Національного банку України. — 2008. — № 2. — С. 20—24.
- 330.Шнирко О. С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації : монографія / О. С. Шнирко. — К. : Наукова думка, 2003. — 336 с.
- 331.Шнирко О. С. Постіндустріальна глобалізація: сутність, чинники, тенденції та суперечності розвитку / О. С. Шнирко // Економіст. — 2005. — № 2. — С. 76—79.
- 332.Шпотов Б. О современных теориях конкурентных преимуществ и отраслевого лидерования / Б. О. Шпотов // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 12. — С. 50—55.
- 333.Шумилов В. Международное экономическое право : учеб.-метод. пособие / В. Шумилов ; ВАВТ. — М. : ДеКА, 1999. — 398 с.
- 334.Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1983. — 212 с.
- 335.Щоголев Б. М. США: економічний розвиток і проблеми зовнішньої торгівлі / Б. М. Щоголев. — М. Прогресс, 2006. — 138 с.
336. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика : уч.-практ. пособие / А. Ю. Юданов. — М. : ГНОМ и Д., 1998. — 381 с.
- 337.Almond G. A., Bingham Powell G. J. Comparative Politics Today. — Sixth Edition. — New York : Harper Collins College Publishers, 1996. — 106 p.
- 338.Amin Samir. Capitalism in the Age of Globalization: The Management of Contemporary Society. — London : Zed Books, 1997. — 176 p.

339.Amin Samir. The Challenge of Globalization // Review of International political Economy. — 1996. — № 2 (3). — P. 216—259.

340.Angell Norman. The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power in Nations to Their Economic and Social Advantage. — New York : Garland, 1972. — 284 p.

341.Barchil S., Devetak R., Linklater A., Paterson M., Reus-Smit C., True J. Theories of International Relations. — London : PALGRAVE, 1996. — 321 p.

342.Baylis J., Smith S. The Globalisation of World Politics. An Introduction to International Relations. — Second edition. — Oxford : Oxford University Press, 2005. 126 p.

343. Bierzanek R. Studia nad spolecznoscia miedzynarodowa: Zrodla prawa miedzynarodowego. — Lublin : Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Sklodowskiej, 1991. — 324 p.

344.Bertalanffy Ludwig von. An Outline of General Systems Theory // British Journal of the Philosophy of Science. — 1950. — № 1. — P. 12—15.

345.Brown C. Understanding International Relations. — Second Edition. — New York : PALGRAVE, 2001. — 120 p.

346.Brzezinski Z. A Ceostrategie for Euroasia // Foreign Affairs. — 2007. — September — October. — 206 p.

347.Brzezinski Z. Plan gry: USA — ZSRR. — Warszawa : Nowe Wydawnictwo Polskie, 1990. — 432 p.

348.Buzan B. People, States and Fear. — Second Edition. — New York : Harvester Wheatsheaf, 1991. — 127 p.

349.Carr E. H. The 20 Years' Crisis 1919—1939. — London : Macmillan co LTD, 1962. — 283 p.

350.Chmaj M., Zmigrodski M. Wprowadzenie do teorii polityki. — Lublin : Wydawnictwo UMCS, 2007. — 123 p.

351.Clarke M., White B. Understanding Foreign Policy: The Foreign Policy Systems Approach. — Great Yarmouth : Galliard Ltd, 1995. — 205 p.

352.Cox Robert W. Production, Power and World Order: Social Forces in the Making of History. — New York : Columbia University Press, 1987. — 176 p.

353.Coulombis T. A., Wolfe J. H. Introduction to International Relations: Power and Justice. — Second Edition. — Englewood : Prentice-Hall, 1992. — 80 p.

354.Craig G. A., George A. L. Force and Statecraft. Diplomatic Problems of Our Time. Second Edition. — New York ; Oxford : Oxford University, 1990. — 97 p.

355.Cziomer E., Zyblikiewicz L. W. Zarys wspolczesnych stosunkowmi dzynarodowych. — Warszawa ; Krakow : Wydawnictwo Naukowe PWN, 2000. — 76 p.

356.Dickinson Goldsworthy L. Causes of International War. — Westport, Conn. : Greenwood, 1984. — 99 p.

357.Dougherty J. E., Pfaltzgraff R. L. Contending theories of International relations. — Harper Collins Publishers, 1990. — 87 p.

358.Dyplomacja. Opracowanie redakcyjne. V. Wilk-Regula. — Lodz. : Wyzsza Szkola Studiow Miedzynarodowych, 2002. — 142 p.

359.Easton David. A Framework for political Analysis. — Englewood Cliffs, N. J. : Prentice Hall, 1965. — 143 p.

360.Encyklopedia politologii. — T 5 : Stosunki medzynarodowe / pod red. T. Los-Nowak. — Zakamycze : Kantor Wydawniczy, 2002. — 440 p.

361.Galtung Johan (ed.). Cooperation in Europe. — Oslo : Universitetsforlaget, 1970. — 379 p.

362.Galtung Johan. A Structural Theory of Aggression // Journal of Peace Research. — 1964. — № 1 (2). — P. 95—199.

363.Galtung Johan. A Structural Theory of Imperialism: Ten Years Later // Millennium. — 1980. — № 3 (9). — P. 183—196.

364.Gabis T. Powrot do geopolityki // Stanczyk. — Warszawa, 1995. — № 1 (24). — P. 148—150.

365.Gilpin R. The Political Economy of International Relations. — Princeton : Princeton University Press, 1987. — 237 p.

366. Goldstein J. S. *International Relations*. — Third Edition. — New York : Longman, 1999. — 125 p.
367. Heater D., Berridge G. R. *Introduction to International Politics: HARVESTERN WHEATSHEAF*, Palgrave Macmillan, 1992. — 322 p.
368. Hanrieder Wolfram F. Actor Objectives and International Systems // *Journal of Politics*. — 1965. — № 1 (27). — P. 109—132.
369. Holsti Kalevi J. *The Dividing Discipline: Hegemony and Diversity in International Theory*. — Boston : Unwin Hyman, 1985. — 164 p.
370. Holsti Kalevi J. *The State, War and the State of War*. — Cambridge : Cambridge University Press, 1996. — 254 p.
371. Huntington S.P. *Zderzenie cywilizacji*. — Warszawa : MUZA SA, 2000. 198 p.
372. Ikenberry G. J. *American Foreign Policy: Theoretical Essays*. — Harper Collins Publishers, 1989. — P. 290—309.
373. *International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues*. — San Fransisco ; Oxford : Jossef-Bass Publichers, 1991. — 592 p.
374. Jackson R., Smrensen G. *Introduction to International Relations*. — Oxford : University Press, 1999. — P. 162—177.
375. Kaplan Morton A. (ed.) *New Approaches to International Relations*. — New York : St. Martin's Press, 1968. — P. 357—375.
376. Kennedi P. *Mocarstwa swiata: narodziny, rozkwit, upa-dek*. — Warszawa : Ksiazka i Wiedza, 1995. — 608 p.
377. Keohane R. O. *After hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*. — Priceton : Princeton Univerity Press, 1984. — P. 351—357.
378. Kissinger Henry A. *A World Restored: Metternich, Cast-lereagh and Problems of Peace, 1812—1822*. — Boston : Houghton Mifflin, 1957. — 156 p.
379. Kissinger Henry A. *American Foreign Policy*. — New York : Norton, 1966. — 131 p.
380. Klare M. T., Thomas D. C. *World Security: Trends and Challenges at Century End*. — New York : St. Martin's Press, 1991. — P. 353—380.

381. Knutsen T. L. A history of International Relations theory. — Manchester-New York : Manchester University Press, 1992. — P. 381—340.

382. Kondrakiewicz D. Systemy rownowagi sit w stosunkach miedzynarodowych. — Lublin : Wydawnictwo UMCS, 1999. — 341 p.

383. Krejci O. Mezinarodni politica. — Praha : Victoria Publishing, 1997. — 175 p.

384. Kukuika J. Teoria stosunkow miedzynarodowych. — Warszawa : SCHOLAR, 2000. — 175 p.

385. Lebow R. N. Between Peace and War: The Nature of International Crisis. — Baltimore ; London : The Johns Hopkins University Press, 1981. — 385 p.

386. Lerche O. C., Said A. A. Concept of International Politics. — Prentice- Hall : Englewood Cliffs, 1965. — 187 p.

387. Linklater Andrew. Beyond Realism and Marxism: Critical Theory and International Relations. — New York : St. Martin's Press, 1989. — 205 p.

388. Linklater Andrew. Men and Citizens in the Theory of International Relations. — New York : St. Martin's Press, 1982. — 256 p.

389. Los-Nowak T. Stosunki miedzynarodowe. Teorie — systemy — uczestnicy [Електорнний ресурс]. — Wroclaw : Wydawnictwo Uniwersytetu Wroclawskiego, 2000. — Режим доступу : <http://chomikuj.pl>.

390. Maj Cz. Wartosci polityczne w stosunkach miedzynarodowych. — Lublin : Wydawnictwo UMCS, 1992. — 173 p.

391. Makers of Modern Strategy: from Machiavelli to the Nuclear Age / edited by P. Paret — Princeton : Princeton University Press, 1986. — P. 391-425

392. Mansbach R. W. The Global Puzzle. Second edition. — Boston ; New York : Houghton Mifflin Company, 1997. — P. 373—392.

393. Matthews R., Rubinoff A., Stein J. International conflict and conflict management. — N. J. : Prentice-Hall, 1989. — P. 199—226.

394. Maly slownik stosunkow miedzynarodowych / Pod red. G. Michafowskiej. — Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996. — 258 p.

395. Marnica A. Swiat kolisty i zwyciestwo w historii Sir Halford-a Mackindera // Stariczek. — 1995. — № 1 (24). — 178 p.

396. Michalski P. Strategia kierowania państwem // Zarządzanie i edukacja. — 1998. — № 3. — 190 p.
397. Mikohjczyk B. Mniejszości w prawie międzynarodowym. — Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, 1996. — 397 p.
398. Modelski George. A Theory of Foreign Policy. — New York : Praeger, 1962. 398 p.
399. Mojsiewicz Cz. Leksykon problemów międzynarodowych i konfliktów zbrojnych. — Wrocław : Alta 2, 2001. — 398 p.
400. Morgenthau H. J. Politics among Nations. — New York : Alfred A Knopf, 1967. — 486 p.
401. Niebuhr Reinhold. Man's Nature and His Communities: Essays on the Dynamic and Enigmas of Man's Personal and Social Existence. — New York : Scribners, 1965. — 400 p.
402. Nicholson M. Rationality and the analysis of international conflict. — Cambridge : University press, 1992. — P. 237—265.
403. Nicolson H. S. Diplomacy. — Georgetown : Georgetown University Press, 1988. — P. 227—242.
404. Nuklear Strategy and National Security: Points of View / ed. by R. J. Prangler and R. P. Labrie. — Washington : American Enterprise Institute for Public Policy Research, 1977. — P. 23—87.
405. Olson W. C. The Theory and Prestige of International Relations. — Ninth Edition. — N. J. : Prentice-Hall, 1994. — 192 p.
406. Peace research: Achievements and Challenges / ed. by P. Wallensteen. — London : Westview Press, 1988. — 638 p.
407. Piasecki St. Teoria kooperacji gospodarczej i międzynarodowej wymiany handlowej. — Warszawa : WSZP im. Bogdana Janskiego, 1999. — P. 139—140.
408. Pietras Z. J. Decydowanie polityczne. — Warszawa ; Kraków : Wydawnictwo Naukowe PWN, 1998. — 408 p.
409. Pietras Z. J. Teoria gier jako sposób analizy procesów podejmowania decyzji politycznych. — Lublin : Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 1997. — 409 p.

410. Ponton G., Gill P. *Introduction to Politics*. Third Edition. — Oxford : Blackwell Publishers, 1993. — P. 126—139.
411. Rapoport Anatol. *General System Theory: Essential Concepts and Application*. — Cambridge, Mass. : Abacus Press, 1986. — P. 337—411.
412. Ray J. L. *Global Politics*. — Third Edition. — Boston : Houghton Mifflin Company, 1987. — 201 p.
413. Riggs R. E., Plan C. *International Organization and World Politics*. — Second Edition. — Belmont : Wadsworth Publisher Company, 1994. — P. 347—352.
414. Rosecranc R., Stein A. A. *The Domestic Bases of Grand Strategy*. — Cornell : Cornell University Press, 1993. — 203 p.
415. Rosenau James N. *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*. — Princeton, N. J. : Princeton University Press, 1990. — 480 p.
416. Roskin G., Berry N. O. *The New World of International Relations*. — Second Edition. — N. J. : Prentice-Hall, 1993. — P. 213—217.
417. Russet B. Starr *World Politics. The Menu for Choice.*: Fourth Edition. — New York : W. H. Freeman and Company, 1992. — P. 17—19.
418. Russet B., Starr H., Stoll R. J. *Choices in World Politics. Sovereignty and Interdependence*. — New York : W. H. Freeman and company, 1989. — 362 p.
419. Singer J. David. *Models, Methods and Progress in World Politics: A Peace Research Odyssey*. — Boulder, Col. : Westview, 1990. — 314 p.
420. Singer J. David. *The Scientific Study of Politics: An Approach to Foreign Policy Analysis*. — Morristown, N. J. : General Learning Press, 1972. — P. 32—45.
421. Shelling T. C. *The Strategy of Conflict*. — Harvard-Cambridge, New York 1980. — P. 282—314.
422. *The geopolitics reader / edited by G. Tuathail, S. Dalby, P. Routledge*. — New York : Routledge, 1998. — P. 1—12.
423. Thompson K. W. *Towards a Theory of International Politics // American political science revie.* — 1955. — Vol. 49. — № 3. — P. 216—220.
424. Vasquez John A. *The Post-positivist Debate: Reconstructing Scientific Enquiry and IR Theory after Enlightenment's Fall / Booth Ken, Smith Steve (ed.) Internation*

Relations Theory Today. — University Park, Penns : The Pennsylvania State University Press, 1995. — P. 219—243.

425. Viotti P. R., Kauppi M. R. International Relations Theories: realism, pluralism, globalism. — New York ; London : Macmillan Publishing, 1987. — P. 57—58.

426. Wallerstein Immanuel M. (ed.) World Inequality: Origins and Perspectives on the World System. — Monreal : Black Rose Books, 1975. — 311 p.

427. Wallerstein Immanuel M. The Capitalist World-economy: Essays. — Cambridge : Cambridge University Press, 1979. — 432 p.

428. Wallerstein Immanuel M. The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-economy // International Journal of Comparative Sociology. — 1983. — № 1—2 (24). — P. 45—72.

429. Waltz Kenneth N. Evaluating Theories // American Political Science Review. — 1997. — № 4 (91). — P. 149—154.

430. Waltz Kenneth N. International Politics Is Not Foreign Policy // Security Studies. — 1996. — № 1 (6).

431. Aturupane Ch., Djankov S. and Hoekman B., Determinants of Intra-industry trade between East and West Europe. — CEPR Discussion Paper, 1997. — P. 431—436.

432. Balassa, B. and Bauwens, L. Intra-industry Specialization in a Multi-Country and Multilateral Framework // The Economic Journal. — 1987. — № 97. — P. 923—939.

433. Balassa B. Intra-industry Specialisation // A Cross-section Analysis European Economic Review. — 1986. — № 30. — P. 27—42.

434. Bergstrand J. The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the binder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-industry Trade // The Economic Journal. — 1990. — № 3. — P. 1216—1229.

435. Bhagwati J., Panagariya A. and Srinivasan. Lectures on International Trade. — 2nd Edition. — Cambridge, Mass. : MIT Press. — 628 p.

436. Brander J. and Krugman P. A Reciprocal Dumping Model of International Trade // Journal of International Economics. — 1983. — № 15. — P. 313—321.

437. Briilhart M. and Trionfetti F. Home-Biased Demand and International Specialisation: A Test of Trade Theories / Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham., 1975. — P. 418—438.

438. Dixit A. and Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // *American Economic Review*. — 1977. — Vol. 67. — № 6. — P. 483—490.

439. Europe: Economic and Financial Affairs. — Brussels : Commission of the European Communities, 2006. — P. 12—19.

440. External Constraints on Sustainable Growth in Transition Countries / edited by Laski K. — WIIW Research Report № 281. — 2001. — 106 p.

441. Fisher I. The Nature of Capital and Income. — London, New York, Macmillan 1927. — P. 51—52.

442. Fontagne Lionel, Michael Freudenberg and Nicolas Peridy (1997) // Trade Patterns inside the Single Market. — CEPII Working Paper. — 1997. — 07, April. — P. 141—149.

443. Gabszewicz J., Shaked A. and Sutton J. International Trade in Differentiated Products // *International Economic Review*. — 1981. — № 22. — P. 527—534.

444. Hausmann R. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space [Электронный ресурс] / R. Hausmann, B. Klinger // John F. Kennedy School of Government, Harvard University. — Режим доступа : <http://www.ricardohausmann.com/publications.php>.

445. Helpman E. Imperfect Competition and International Trade: Evidence from Fourteen Industrial Countries // *Journal of The Japanese and International Economies*. — 1987. — P. 87—91.

446. Helpman E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: A Chamberlin — Heckscher-Ohlin Approach // *Journal of International Economics*. — 1981. — № 11. — P. 12—17.

447. Helpman, E. and Krugman, P. Market Structure and Foreign Trade. Wheat sheaf Boods, Harvester Press, MIT, 1985. — 432 p.

448.Hicks Richard. Collected Essays in Economic Theory, 1981—1983. Economics. — 449 p.

449.Hicks Richard J. R. "IS-LM': An Explanation" // Journal of Post Keynesian Economics. — Vol. 3. — № 2. — P. 139—16.

450.Hummels D. and Levinsohn J. Monopolistic Competition and International Trade // Reconsidering The Evidence Quality Journal Of Economics. — №12. — 1995. — P. 21—26.

451.Kierzkowski H. (Ed.) Monopolistic Competition and International Trade. — Oxford : Oxford University Press, 1984. — 471 p.

452.Kierzkowski H. (ed.). Protection and Competition in International Trade. — Oxford ; New York : Basil Blackwell, 1987. — 449 p.

453. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade // Journal of International Economics. — 1979. — № 9. — P. 469—479.

454.Krugman P. Scale Economies, Product Differentiation, and the Patten of Trade // American Economic Review. — 1980. — № 70. — P. 950—959.

455.Krugman P., Intra-industry Specialization and the Gains from Trade // Journal of Political Economy. — 1981. — № 5. — P. 959—973.

456.Landesmann M., Stehrer R. and Leitner, S. Trade Liberalization and Labour Markets: Perspective from OECD Economies. — WIIW Working Paper. — 2001. — № 20. — 53 p.

457. Lloyd P.J. International trade opening and the formation of the global economy Selected essays of P. J. Lloyd. — Cheltenham Northampton : Elgar, 1999. — 561 p.

458.Loertscher R. and Wolter F. Determinants of lintra-Industry Trade: among Countries and Across Countries // Weltwirtschaftliches Archiv. — 1980. — № 190. — Weltwirtschcaftliches Archiv.

459.Lukyanenko D. G. The impact of European Union enlargement on Ukraine : Economic Commission for Europe. Economic and Social Council United Nations, 27 February, 2002. — Princeton University Press. — 23 p.

460.Marvel H. and Rav E. Intraindustry Trade: Sources and Effects on Protection // Journal of Political Economy. — 1987. — № 6. — P. 1278—1291.

461. Michalopoulos, Constantine; Tarr, David (eds). Trade in the New Independent States, Studies of Economies in Transformation, № 13. — Washington, DC : The World Bank, 1995. — P. 190—196.

462. Michalopoulos, The Integration of Transition Economies into the World Trading System. Working Paper 2182. — Washington, DC : The World Bank, 1999. — P. 64—89.

463. Rivera-Batiz Francisco. "Development and the World Economy", in K. Reinert and R. Rajan, eds. // The Princeton Encyclopedia of the World Economy. — Princeton University Press, 2009. — P. 23—29.

464. Scholz Chr.; Stabler F. Unilateral environmental policy and international competitiveness. — Tubingen : Mohr Siebeck, 1999. — 153 p.

465. Stiglitz J. The Causes and Consequences of the Dependence of Quality of Price // The Journal of Economic Literature. — 1987. — Vol. 25. — P. 1—48.

466. Sutton J. Vertical Product Differentiation: Some Basic Themes American Economic Review. — 1986. — № 76 (2). — P. 393—398.

467. The Collected Works of F.A. Hayek. — Vol. 3: The Trend of Economic Thinking: Essays on Political Economists and Economic History / edited by W. W. Bartley, III and Stephen Kresge. — 1991 — 398 p.

468. Waltz Kenneth N. International Structure, National Force and the Balance of World Power // Journal of International Affairs. — 1967. — № 2 (21). — P. 467—468.

469. Waltz Kenneth N. Nuclear Myths and Political Realities // American Political Science Review. — 1990. — № 3 (84). — P. 731—745.

470. Waltz Kenneth N. Realist Thought and Neorealist Theory // Journal of International Affairs. — 1990. — № 1 (44). — P. 30—37

471. Watson A. The evolutions of International Society: A comparative historical analysis. — London ; New York : Routledge, 1992. — 364 p.

472. World Competitiveness Yearbook. International Institute for Management Development [Электронный ресурс]. — 2009. — Режим доступа : www.imd.ch/wcv/ranking/ranking.html.

473. World Economic Forum [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.weforum.org/r.CompetitivenessRankings.pdf>.
474. Wzitek-Kubiak A. Market Structure and Foreign Trade Performance in Poland. CEPR Working Paper, 2000. — 283 p.
475. Офіційний сайт КНР в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ua.chineseembassy.org/rus>.
476. Официальное издание. — М.: Госкомстат России, 2009. — 360 с.
477. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
478. Офіційний сайт Міністерства економіки України. Державна підтримка експорту [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://ukrexport.gov.ua>.
479. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
480. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://wto.in.ua>.
481. Российский статистический ежегодник. — М. : Госкомстат, 2008, 2009.
482. Россия в цифрах : кратк. стат. сб. — М. : Госкомстат России, 2009. — 397 с.
483. Офіційний сайт Європейського Союзу [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://europa.eu>.
484. Характеристика України по Індексу економічної свободи, 2010 [Електронний ресурс] // офіційний сайт Heritage Foundation — Режим доступу : <http://www.heritage.org/IndexRankingofcountries2010>.
485. US Department of Commerce Economics Statistics [Електронний ресурс]. — Режим доступу : // www.esa.doc.go.
486. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.