

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародних фінансів**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА **«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»**
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ **05 Соціальні та поведінкові науки**
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ **051 «Економіка»**

Форма навчання: очна (денна)

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему «Глобальні імперативи економічного розвитку країн-членів ЄС»
здобувача Амплєєва Михайла Андрійовича _____

(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: к.е.н., доцент Зінченко Ф. А. _____

(підпис)

**Робота допущена до захисту перед екзаменаційною
комісією з атестації здобувачів вищої освіти (ЕК)**

Завідувач кафедри: д.е.н., професор Мозговий О.М. _____

(підпис)

Київ 2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА**

**Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра міжнародних фінансів**

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА
ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ

«МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»
05 Соціальні та поведінкові науки
051 Економіка

ПОГОДЖЕНО

Керівник проектної групи (гарант)
освітньо-професійної програми

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Столярчук Я.М.

_____ Мозговий О.М.

«___» _____ 20__ р.

«___» _____ 20__ р.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

здобувачу вищої освіти Амплееву Михайлу Андрійовичу
очної форми навчання

на підготовку кваліфікаційної бакалаврської роботи

на тему: «Глобальні імперативи економічного розвитку країн-членів ЄС»

Тему затверджено наказом ректора Університету від « 7 » грудня 2023 р. № 2233-ст
Кваліфікаційна бакалаврська робота виконується на наукових та аналітичних матеріалах, а також на фактологічних даних, щодо економічного розвитку європейських країн.

План кваліфікаційної бакалаврської роботи

Розділ 1	Теоретичні засади дослідження економічного розвитку країн в умовах європейської інтеграції
<i>(термін подання – до 10 березня)</i>	
Розділ 2	Аналіз глобальних імперативів економічного розвитку країн-членів ЄС
<i>(термін подання – до 10 травня)</i>	

Об'єкт дослідження:	Економічний розвиток країн в умовах міжнародної регіональної інтеграції
Предмет дослідження:	Умови, тенденції та особливості розвитку країн-членів Європейського Союзу
Мета кваліфікаційної бакалаврської роботи:	Дослідити умови, тенденції та особливості розвитку країн-членів Європейського Союзу, а також обґрунтувати механізми формування конкурентних переваг ЄС

Конкретні завдання, які здобувач повинен виконати для досягнення поставленої мети:

У розділі 1 Розкрити сутність та етапи розвитку європейської інтеграції, дослідити принципи та особливості інтеграції в Європейському Союзі, обґрунтувати критерії і методи оцінювання закономірностей розвитку країн.

У розділі 2 Визначити позиції ЄС у світовій економіці. Розкрити національні особливості економічного розвитку країн-членів ЄС. Дослідити інноваційно-інвестиційні виміри лідерства європейських країн. Обґрунтувати інструменти та механізми формування конкурентних переваг країн-членів ЄС.

**Завдання підготував
науковий керівник**

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«__» _____ 2024 р.

Завдання одержав студент

(підпис)

(ініціали, прізвище)

«__» _____ 2024 р.

Реферат

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить 67 сторінок, 4 таблиці, 22 рисунки, список використаних джерел з 32 найменувань.

«Глобальні імперативи економічного розвитку країн-членів ЄС»

Об'єктом дослідження є економічний розвиток країн в умовах міжнародної регіональної інтеграції.

Предметом дослідження є умови, тенденції та особливості розвитку країн-членів Європейського Союзу.

Метою роботи є дослідження умов, тенденцій та особливостей розвитку країн-членів Європейського Союзу, а також обґрунтування механізмів формування конкурентних переваг ЄС.

Для досягнення визначеної мети було поставлено наступні завдання:

- розкрити сутність та етапи розвитку європейської інтеграції;
- дослідити принципи та особливості інтеграції в Європейському Союзі;
- обґрунтувати критерії і методи оцінювання закономірностей розвитку країн;
- визначити позиції ЄС у світовій економіці;
- розкрити національні особливості економічного розвитку країн-членів ЄС;
- дослідити інноваційно-інвестиційні виміри лідерства європейських країн;
- обґрунтувати інструменти та механізми формування конкурентних переваг країн-членів ЄС.

Практичне значення отриманих результатів. На основі проведеного теоретичного та аналітичного дослідження умов та особливостей розвитку країн-членів ЄС надана оцінка сильних та слабких сторін їх економічних стратегій, а також обґрунтовано напрямки та механізми підвищення довгострокової конкурентоспроможності ЄС.

Проведений аналіз може бути використаний на практиці для удосконалення економічних стратегій розвитку країн-членів ЄС.

Рік виконання кваліфікаційної бакалаврської роботи 2024.

Рік захисту роботи 2024.

Ключові слова: економічний розвиток, Європейський Союз, стратегія конкурентоспроможності, міжнародна торгівля, міжнародне інвестування, інноваційні фактори економічного розвитку, ключові показники ефективності.

В і д г у к
про кваліфікаційну бакалаврську роботу
здобувача освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка»
факультету Міжнародної економіки і менеджменту

Амплеєва М.А.

на тему «Глобальні імперативи економічного розвитку країн-членів ЄС»

1. Актуальність теми: Європейський Союз, як блок, що слугує еталонним прикладом регіональної соціально-економічної інтеграції, відіграє ключову роль у світовій економіці. В той же час зростання економічної потуги країн «Глобального півдня», зокрема КНР та Індії, піднімає перед лідерами об'єднаної Європи завдання збереження міжнародної конкурентоспроможності у середньостроковій перспективі. З урахуванням турбулентних умов світового розвитку, доцільним є дослідити кількісні та якісні економічні параметри сучасного стану країн-членів ЄС.

2. Позитивні риси кваліфікаційної бакалаврської роботи: автором визначено сучасні позиції ЄС у світовій економіці, розкрито національні особливості економічного розвитку країн-членів ЄС, досліджено інноваційно-інвестиційні вимір економік європейських країн, обґрунтовано інструменти та механізми формування конкурентних переваг блоку ЄС.

3. Наявність самостійних розробок автора: автором виділено пріоритетні напрямки, на яких має фокусуватися майбутня конкурентна стратегія ЄС, зокрема: збільшення доступності фінансування, в т.ч. приватних джерел капіталу; розширення державних інвестицій та розвиток інфраструктури; проведення наукових досліджень та інновацій; збалансована енергетична система; циркулярна економіка; цифровізація; потужна освітньо-компетентнісна база; багатостороння та ефективна торгівля; регуляторне середовище, що сприяє економічному зростанню.

4. Цінність теоретичних висновків та практичних рекомендацій: окремі висновки мають практичну цінність та можуть бути враховані при формуванні вітчизняної політики в контексті євроінтеграційного курсу.

5. Наявність недоліків: робота містить деякі несуттєві недоліки щодо оформлення, які не впливають на загальну позитивну оцінку роботи.

6. Загальна оцінка кваліфікаційної бакалаврської роботи та її допущення до захисту перед ЕК: в цілому, робота відповідає вимогам написання кваліфікаційних робіт та може бути допущена до захисту перед ЕК.

Науковий керівник: доцент кафедри міжнародних фінансів, к.е.н.

(посада, учене звання, науковий ступінь)

Зінченко Ф.А.

(підпис)

(прізвище, ініціали)

“ ____ ” _____ 20__ р.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	6
1.1. Сутність та етапи розвитку європейської інтеграції	6
1.2. Принципи та особливості інтеграції в Європейському Союзі	10
1.3. Критерії і методи оцінювання закономірностей розвитку країн	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ГЛОБАЛЬНИХ ІМПЕРАТИВІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС	24
2.1. Позиції ЄС у світовій економіці	24
2.2. Національні особливості економічного розвитку країн-членів ЄС	37
2.3. Інноваційно-інвестиційні виміри лідерства європейських країн	44
2.4. Інструменти та механізми формування конкурентних переваг країн-членів ЄС	53
ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	68
ДОДАТКИ	72

ВСТУП

Європейський Союз відіграє ключову роль у світовій економіці завдяки значному впливу на міжнародні відносини, а також як приклад ефективної регіональної економічної інтеграції. ЄС є одним з найбільших світових економічних блоків: за обсягом ВВП він конкурує зі США та Китаєм. ЄС є одним з найбільших експортерів та імпортерів товарів і послуг у світі. Завдяки своїм торговим домовленостям з численними країнами та регіонами, він значно впливає на міжнародну торгівлю. Одним з провідних досягнень є створення в ЄС внутрішнього ринку зі спільними правилами, нормами та стандартами, що сприяє зростанню торгівлі між країнами-членами, забезпечуючи економічне зростання та стабільність в регіоні.

ЄС активно інвестує у розвиток своїх членів, спрямовуючи кошти на інфраструктуру, науку, освіту та інновації. Це сприяє зростанню конкурентоспроможності та модернізації економік регіону. В ЄС запроваджено високі стандарти в сфері охорони навколишнього середовища, професійної діяльності, захисту прав споживачів та інших сферах. Ці норми часто стають відправною точкою для багатьох інших країн у світі. ЄС також відіграє роль в регулюванні соціальних та політичних питань, сприяючи зміцненню демократії, прав людини та правової держави в Європі та за її межами. Узагальнюючи, Європейський Союз відіграє важливу роль у формуванні світової економіки, створюючи стабільність, сприяючи зростанню та впливаючи на міжнародні відносини через свою економічну, політичну та соціальну активність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій і проблем економічного розвитку країн Європейського Союзу присвячені численні наукові дослідження та аналітичні праці як окремих вітчизняних та зарубіжних авторів (Л. Антонюк, М. Брудермюллер, А. Геєць, Н. Джере, О. Заяц, Д. Ільницький, Д. Лук'яненко, П. Міло, В. Муравйов, Н. Муссіс, Алі Ель Аграа,

Є. Панченко, Н. Резнікова, Дж. Рейвет, Я. Столярчук, Г. Страндел, П. Фонтейн, А. Хобза, В. Чужиков, О. Шнирков та ін.), так і цілої низки міжнародних організацій (OECD, UNCTAD) та аналітичних агенцій (JETRO та ін.), зокрема – офіційних інституцій ЄС — Європейської комісії, Європейського парламенту, Євростату та ін.

Мета дослідження: дослідити умови, тенденції та особливості розвитку країн-членів Європейського Союзу, а також обґрунтувати механізми формування конкурентних переваг ЄС.

Відповідно до визначеної мети сформульовано відповідні **завдання** дослідження, а саме:

- розкрити сутність та етапи розвитку європейської інтеграції;
- дослідити принципи та особливості інтеграції в Європейському Союзі;
- обґрунтувати критерії і методи оцінювання закономірностей розвитку країн;
- визначити позиції ЄС у світовій економіці;
- розкрити національні особливості економічного розвитку країн-членів ЄС;
- дослідити інноваційно-інвестиційні виміри лідерства європейських країн;
- обґрунтувати інструменти та механізми формування конкурентних переваг країн-членів ЄС.

Об'єкт дослідження — економічний розвиток країн в умовах міжнародної регіональної інтеграції.

Предмет дослідження — умови, тенденції та особливості розвитку країн-членів Європейського Союзу.

Методи дослідження. Для досягнення поставлених у кваліфікаційній бакалаврській роботі мети та завдань застосовувався діалектичний загальнонауковий метод, єдність історичного і логічного при визначенні етапів та принципів розвитку Європейського Союзу, структурний та динамічний аналіз при визначення тенденцій економічного та інноваційного розвитку країн-членів

ЄС, наукового передбачення при обґрунтуванні пропозицій щодо формування конкурентних переваг країн-членів ЄС на довгострокову перспективу.

Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів. На основі проведеного теоретичного та аналітичного дослідження умов та особливостей розвитку країн-членів ЄС надана оцінка сильних та слабких сторін їх економічних стратегій, а також обґрунтовано напрямки та механізми підвищення довгострокової конкурентоспроможності ЄС. Проведений аналіз може бути використаний на практиці для удосконалення економічних стратегій розвитку країн-членів ЄС.

Інформаційна база дослідження охоплює наукові публікації вітчизняних та зарубіжних економістів і практиків, статистичні дані офіційних сайтів Європейського Союзу, аналітичні звіти і дослідження експертів Європейської Комісії, а також низки міжнародних організацій (UNCTAD, JETRO, OECD та ін.) тощо.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків та списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

1.1 Сутність та етапи розвитку європейської інтеграції

Після Другої світової війни країни Європи перебували у доволі скрутних соціально-економічних умовах та потребували механізмів забезпечення миру та економічної стабільності на довготривалу перспективу.

Одним з важливих кроків до забезпечення прав людини та правового порядку в Європі стала прийнята у 1953 році Європейська Конвенція з прав людини. Вона встановлює основні права та свободи, які мають бути забезпечені всіма членами Ради Європи (організації, заснованої на базі Конвенції), включаючи право на життя, свободу та особисту недоторканність, свободу вираження думки, право на справедливий судовий процес та багато інших. Конвенція передбачає можливість індивідуальних звернень до Європейського Суду з прав людини у випадках, коли права були порушені. Це надає можливість громадянам шукати захист своїх прав на міжнародному рівні. Згідно принципу універсальності та недоторканності, визначені в конвенції права є невід'ємними та непорушними для всіх осіб під юрисдикцією країн, що ратифікували Конвенцію. Шляхом забезпечення захисту прав та свобод, Конвенція сприяє зміцненню правового порядку в Європі та сприяє підтримці демократії та правової держави. Європейська Конвенція про права людини вплинула на розвиток європейського права та правопорядку, сприяючи утворенню стандартів прав людини, які застосовуються в усіх країнах-членах Ради Європи.

Іншою важливою передумовою європейської інтеграції стала декларація Шумана (1950 р.), в межах якої було висунуто ідею створення Європейської спільноти з вугілля та сталі та у подальшому підписано відповідний Паризький

договір від 18 квітня 1951 року про створення цього співтовариства. Цей етап започаткував спільний ринок вугілля та сталі між шістьма країнами-засновницями (Німеччина, Франція, Італія, Бельгія, Нідерланди та Люксембург). Метою після Другої світової війни було забезпечення миру між націями-переможницями та переможеними в Європі, а також об'єднання країн у контексті співпраці в межах спільних інституцій.

Після цього у 1957 році «шістка» країн-засновниць уклала Римські договори про створення Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом) та Європейського економічного співтовариства (ЄЕС). Саме цей етап вважається офіційним початком формування ЄС. Римські договори передбачали скасування мит між країнами-учасницями 1 липня 1968 року, а в 1960-х роках також було введено спільну політику, зокрема щодо торгівлі та сільського господарства [1].

Перше розширення ЄС з шести до дев'яти членів відбулося у 1973 році із вступом Данії, Ірландії та Великобританії. У той же час було запроваджено нову соціальну та екологічну політику, а в 1975 році було створено Європейський фонд регіонального розвитку (ЄФРР) [2, с. 11].

Важливим етапом на шляху демократичного розвитку інтеграції в ЄС став червень 1979 року, коли відбулися перші вибори до Європейського парламенту шляхом загального прямого голосування. Зараз вибори до Європейського парламенту проводяться кожні п'ять років, проте до 1979 року депутати цієї наднаціональної інституції призначалися країнами-членами ЄС без демократичного виборчого процесу.

Подальше розширення ЄС відбулося у 1981 році, коли до Європейських Співтовариств приєдналася Греція, а в 1986 році — Іспанія та Португалія. Розширення Європейських Співтовариств на Південну Європу зробило ще більш необхідною реалізацію регіональних програм допомоги. Загалом, 1980-ті роки виявилися доволі непростими в історії європейської інтеграції, оскільки супроводжувалися складними процесами адаптації країн-членів до спільних правил та загостренням торговельних суперечностей між країнами-членами.

Однак надія на подальший поступ європейської інтеграції відновилася у 1985 році, із прийняттям Європейською комісією Білої книги, в якій було встановлено графік завершення формування спільного європейського ринку до 1 січня 1993 року. Це амбіційне завдання було закріплене в Єдиному європейському акті, що був підписаний у лютому 1986 року та набрав чинності 1 липня 1987 року.

У той же час країни-члени ЄЕС вели переговори щодо нового більш поглибленого формату інтеграції, який був прийнятий Європейською радою у голландському місті Маастрихт у грудні 1991 року [2, с. 12]. Договір про створення Європейського Союзу розширив існуючий переважно економічний формат інтеграції, додавши міжурядову співпрацю у таких сферах, як зовнішня політика та внутрішня безпека до існуючої системи Співтовариства. Договір набрав чинності 1 листопада 1993 року.

У 1995 році відбулося чергове розширення ЄС із приєднанням трьох країн — Австрії, Фінляндії та Швеції. На той час Європа зіткнулася зі зростаючими викликами глобалізації. Нові технології та все більш широке використання Інтернету модернізували економіку, але також створювали соціальну та культурну напругу. Водночас наростаючий комплекс проблем безробіття та пенсійного забезпечення чинили тиск на європейську економіку, що обумовило необхідність розширення реформ.

У березні 2000 року лідери ЄС ухвалили «Лісабонську стратегію», що була спрямована на підвищення конкурентоспроможності Європейського Союзу на світовому ринку. Мета полягала в тому, щоб заохочувати інновації та інвестиції, а також забезпечити відповідність систем освіти Європи потребам формування економіки знань та інформаційного суспільства.

Одним з ключових етапів в історії розвитку європейської інтеграції стало упровадження спільної валюти – євро. 1 січня 2002 року євро замінив старі валюти 12 країн ЄС, які разом утворили «зону євро». Зараз євро є основною світовою валютою на рівні з доларом США, фунтом стерлінгів, швейцарським франком, японською єною та китайським юанем.

У середині 1990-х років почалася підготовка до найбільшого за всю історію розширення ЄС. Заявки на членство надійшли від шести східноєвропейських пострадянських країн (Болгарії, Чехії, Угорщини, Польщі, Румунії та Словаччини), трьох балтійських держав (Естонії, Латвії та Литви), однієї з республік колишньої Югославії (Словенія) та двох середземноморських країн (Кіпр і Мальта). Переговори про приєднання розпочалися в грудні 1997 року, в результаті яких 10 країн-кандидатів приєдналися до ЄС 1 травня 2004 року. Пізніше, 1 січня 2007 року, до ЄС приєдналися ще Болгарія та Румунія. А у 2013 році — Хорватія.

З метою протистояння складним геополітичним та конкурентним викликам XXI століття розширеному ЄС потрібен був більш ефективний метод прийняття спільних рішень. Нові правила були запропоновані в проекті Конституції ЄС у жовтні 2004 року, яка, у випадку схвалення, мала замінити собою усі існуючі раніше установчі договори. Проте Конституцію було відхилено на двох національних референдумах у 2005 році. На заміну їй в межах Лісабонського договору, підписаного 13 грудня 2007 року, який набув чинності 1 грудня 2009 року, було запропоновано запровадити суттєві зміни, зберігши при цьому існуючий формат інтеграції. Лісабонський договір не скасував попередні установчі договори, проте запровадив більшість змін, які пропонувалися в тексті Конституції. Наприклад, було створено нову інституцію — Європейську раду із постійним президентом, а також упроваджено посаду високого представника ЄС в сфері закордонних справ і політики безпеки [2, с. 13].

Важливим і безпрецедентним етапом в історії європейської інтеграції став вихід Великобританії зі складу інтеграційного союзу, відомий під назвою BREXIT. Після національного референдуму 23 червня 2016 року Великобританія офіційно вийшла зі складу ЄС 31 січня 2020 року. Великобританія була державою-членом ЄС з 1 січня 1973 року.

1.2 Принципи та особливості інтеграції в Європейському Союзі

Інтеграція в Європейському Союзі базується на ряді принципів, які визначають спосіб функціонування інтеграційної моделі та взаємодії країн-членів. Визначальною характерною рисою інтеграції в ЄС є те, що країни-члени інтеграційного союзу передають частину свого національного суверенітету на спільне управління інституціям наднаціонального рівня, що дозволяє приймати рішення на загальній європейській основі.

Цілі ЄС викладено у статті 3 Договору про Європейський Союз. Таким чином, цілями Європейського Союзу в межах його кордонів є:

- сприяння миру, забезпеченню цінностей та добробуту громадян;
 - забезпечення свободи, безпеки та справедливості без внутрішніх кордонів, а також вживання заходів на зовнішніх кордонах ЄС для регулювання питань притулку, імміграції, а також запобігання і боротьби зі злочинністю;
 - створення та забезпечення функціонування спільного внутрішнього ринку;
 - досягнення сталого розвитку на основі збалансованого економічного зростання та стабільності цін, висококонкурентної ринкової економіки з повною зайнятістю та соціальним прогресом;
 - захист та підвищення якості навколишнього середовища;
 - сприяння науково-технічному прогресу;
 - боротьба із соціальною ізоляцією та дискримінацією;
 - забезпечення захисту соціальної справедливості, рівності між жінками та чоловіками, а також захисту прав дітей;
 - посилення економічної, соціальної та територіальної єдності та солідарності між країнами ЄС;
 - повага до багатого культурного та лінгвістичного розмаїття ЄС;
 - створення економічного і валютного союзу, валютою якого є євро [3].
- Глобальними цілями ЄС у всьому світі є:
- підтримка та просування цінностей та інтересів ЄС;

- сприяння миру, безпеці та сталому розвитку в світі;
- сприяння солідарності та взаємній повазі між народами, вільній і справедливій торгівлі, викоріненню бідності та захисту прав людини;
- суворе дотримання міжнародного права [3].

Окрім того, пріоритетне значення для розуміння особливостей європейської інтеграції мають цінності ЄС, викладені у статті 2 Договору про Європейський Союз та в Хартії ЄС про основні права.

ЄС ґрунтується на низці спільних для держав-членів цінностей, серед яких — повага до людської гідності, свободи, демократії, рівності, верховенства права та поваги до прав людини, включаючи права меншин.

Основоположним принципом розвитку ЄС є верховенство права, що в процесі інтеграції проявляється в тому, що усі дії та заходи ЄС базуються виключно на положеннях добровільно схвалених усіма членами спільноти в установчих договорах. Установчим договором (угодою) є угода між країнами-членами ЄС, в якій встановлюються цілі та правила діяльності наднаціональних інституцій, процедури ухвалення рішень, та форми взаємодії з країнами-членами. У розвиток вже затверджених в установчих договорах положень та з метою поглиблення і розширення сфер європейської інтеграції наднаціональні інституції ЄС можуть приймати загальнообов'язкові для його членів нормативні акти, яке доповнюють та конкретизують положення установчих договорів.

Починаючи з 1950х років в Європі було укладено цілу низку договорів, які лягли в основу інтеграції ЄС (табл. 1.1). Договір про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), що був підписаний у 1951 р. терміном на 50 років, мав на меті забезпечити взаємозалежність європейських країн в секторах видобування вугілля та виробництва сталі. Це було критично важливо для забезпечення стабільного миру в Європі, щоб жодна країна більше не могла мобілізувати свої збройні сили без відома інших. Разом з тим, по мірі розвитку європейської інтеграції його положення набули економічного сенсу та по завершенню терміну його дії були інтегровані Лісабонським договором.

Таблиця 1.1 – Характеристика установчих договорів ЄС та основних змін до них

Назва договору, дати підписання та набуття чинності	Характеристика
<p>Договір про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) Підписано : 18 квітня 1951 р. Набув чинності : 23 липня 1952 р. Втрата чинності: 23 липня 2002 р.</p>	<p>Мета : забезпечити взаємозалежність європейських країн в секторах видобування вугілля та виробництва сталі, щоб одна країна більше не могла мобілізувати свої збройні сили без відома інших. Це зменшило недовіру та напругу після Другої світової війни. Термін дії договору про ЄОВС закінчився в 2002 році.</p>
<p>Римські договори (ЄЕС та ЄВРАТОМ) Підписано : 25 березня 1957 р. Набув чинності : 1 січня 1958 р.</p>	<p>Мета : створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) і Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратом). Основні зміни : розширення європейської інтеграції на загальну економічну співпрацю.</p>
<p>Договір про злиття (Брюссельський договір) Підписано : 8 квітня 1965 р. Набув чинності : 1 липня 1967 р.</p>	<p>Мета : оптимізувати європейські інституції. Основні зміни : створення єдиної Комісії та єдиної Ради для обслуговування трьох тодішніх Європейських Співтовариств (ЄЕС, Євратом, ЄОВС). Скасовано Амстердамським договором.</p>
<p>Єдиний європейський акт Підписано : 17 лютого 1986 (Люксембург) та 28 лютого 1986 (Гаага). Набув чинності : 1 липня 1987 р.</p>	<p>Мета : реформувати інституції та удосконалення системи прийняття рішень з метою прискорення формування спільного ринку ЄС. Основні зміни : розширення застосування процедури кваліфікованої більшості в Раді ЄС, впровадження нових процедур голосування для збільшення впливу парламенту.</p>
<p>Договір про Європейський Союз (Маастрихтський договір) Підписано : 7 лютого 1992 р. Набув чинності : 1 листопада 1993 р</p>	<p>Мета : підготовка до впровадження валютного союзу та неекономічних напрямків співпраці (спільна зовнішня та внутрішня політика). Основні зміни : заснування Європейського Союзу, запровадження процедури спільного прийняття рішень, розширення залучення Європейського парламенту до прийняття рішень. Запровадження нових форм взаємодії між країнами ЄС у сфері оборони, юстиції та внутрішніх справ.</p>
<p>Амстердамський договір Підписано : 2 жовтня 1997 р. Набув чинності : 1 травня 1999 р</p>	<p>Мета : Реформувати інституції ЄС для підготовки до вступу майбутніх країн-членів. Основні зміни : внесення змін, зміна структури та консолідація текстів договорів ЄС та ЄЕС. Більш прозоре прийняття рішень (більше використання звичайної законодавчої процедури).</p>
<p>Ніщський договір Підписано : 26 лютого 2001 р. Набув чинності : 1 лютого 2003 р</p>	<p>Мета : реформувати інститути, щоб ЄС міг ефективно функціонувати після досягнення 25 країн-членів. Основні зміни : способи зміни складу Комісії та зміна системи голосування в Раді.</p>
<p>Лісабонський договір Підписано : 13 грудня 2007 р. Набув чинності : 1 грудня 2009 р</p>	<p>Мета : зробити ЄС більш демократичним, ефективнішим і здатним єдиним голосом вирішувати глобальні проблеми, такі як зміна клімату. Основні зміни : більше повноважень Європарламенту, зміна процедур голосування в Раді, громадянська ініціатива, постійний президент Європейської Ради, новий Верховний представник із закордонних справ, нова дипломатична служба ЄС. Лісабонський договір уточнює, які повноваження належать ЄС, країнам-членам ЄС, а також, які з них є спільними (розподіленими або конкурентними).</p>

Джерело: складено автором на основі : [4]

Угодою, що заклала основні принципи, пріоритети та процедури європейської стала підписана в Римі 25 березня 1957 р. Угода про Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), яка разом із Угодою про Європейське співтовариство з атомної енергії (Євратом) обумовила розширення європейської інтеграції на широкий спектр сфер та секторів економічної співпраці. Саме договір про заснування ЄЕС став основою сучасної інтеграційної моделі Європейського Союзу та після скасування у 2009 році Лісабонським договором усіх договорів про співтовариства (ЄОВС, ЄЕС та Євратом) змінив назву на Договір про функціонування Європейського Союзу.

Договір про злиття, підписаний 8 квітня 1965 р. у м. Брюссель (Бельгія) мав на меті оптимізацію системи європейських наднаціональних інституцій. В результаті введення в дію його положень було створено єдину Комісію та єдину Раду для обслуговування усіх трьох тодішніх Європейських Співтовариств (ЄОВС, ЄЕС та Євратом).

У 1986 році Єдиний європейський акт продовжив реформу європейських інституцій у контексті підготовки до єдиного ринку шляхом розширення застосування процедури голосування кваліфікованою більшістю в Раді ЄС, а також розширення впливу Європейського парламенту через створення процедур співпраці та погодження.

Системоутворюючим нормативним актом на шляху європейської інтеграції став Договір про Європейський Союз, підписаний у м. Маастрихт (Нідерланди) 7 лютого 1992 р. Цим договором було засновано Європейський Союз, запроваджено процедури спільного прийняття рішень, надано парламенту більшого впливу на прийняття рішень, а також запроваджено нові форми співпраці між урядами ЄС.

Нарешті, підписаний 13 грудня 2007 р. Лісабонський договір (набув чинності 1 грудня 2009 р.) кардинально реформував ЄС, скасувавши усі співтовариства (ЄОВС, ЄЕС та Євратом) та передавши їх повноваження створеному у 1992 році Європейському Союзу. Лісабонський договір уточнив розподіл повноважень між наднаціональними інституціями та країнами-членами

ЄС, зробив ЄС більш демократичним, ефективним і здатним єдиним голосом вирішувати глобальні проблеми, надав більше повноважень Європарламенту, реструктурував процедури голосування у Раді, розширив залучення громадян до правотворчої діяльності в ЄС тощо.

Для розуміння основ європейської інтеграції конче важливо розуміти декілька важливих принципів інтеграційного процесу, одним з яких є принцип пропорційності. Концепція принципу пропорційності визнана одним із загальних принципів права Європейського Союзу Європейським судом ще з середини 1950-х років. У 1954 році європейський генеральний адвокат надав одне з перших формулювань загального принципу пропорційності: «свобода дій особи не повинна обмежуватися понад міру, необхідну в суспільних інтересах». З тих пір загальна концепція пропорційності отримала подальший розвиток. У своєму рішенні Європейський суд постановив, що якщо є вибір між декількома відповідними заходами, слід застосувати найменш обтяжливий, і будь-яка завдана шкода не повинна бути непропорційною поставленим цілям [5]. Принцип пропорційності також визнається в статті 5 Договору про ЄС, де зазначено, що «будь-які дії Співтовариства не повинні виходити за межі того, що необхідно для досягнення цілей цього Договору» [6].

Таким чином, загальний принцип пропорційності в праві Європейського Союзу передбачає наявність трьох передумов:

- 1) чи є захід придатним для досягнення законної мети;
- 2) чи є захід, необхідним для досягнення мети, або чи існують менш обмежувальні засоби;
- 3) чи має захід надмірний вплив на інтереси заявника.

Отже, загальний принцип пропорційності вимагає, щоб захід був доцільним і необхідним, і, таким чином, Європейський суд оцінює як законність заходу, так переваги законодавчих та адміністративних заходів. Таким чином, загальний принцип права Європейського Союзу пропорційності часто розглядається як найбільш далекоюсяжна підстава для судового перегляду та особливо важлива у справах публічного права. Щоб встановити, чи відповідає

положення права Співтовариства принципу пропорційності, необхідно з'ясувати, чи підходять засоби, які воно використовує, для досягнення бажаної мети і чи вони не йдуть понад те, що необхідно для її досягнення.

Ще одним основоположним принципом розвитку ЄС є принцип субсидіарності, що був визначений у статті 5 Договору про Європейський Союз. Він спрямований на те, щоб рішення приймалися на максимально близькому для громадян рівні та здійснювалися постійні перевірки, щоб переконатися, що дії на рівні Європейського Союзу виправдані у світлі можливостей, доступних на національному, регіональному чи місцевому рівнях. Тобто, це принцип, згідно з яким ЄС не вживає заходів (за винятком сфер, які підпадають під його виключну юрисдикцію), якщо вони не є більш ефективними, ніж дії, вжиті на національному, регіональному чи місцевому рівнях.

Цей принцип тісно пов'язаний із принципом пропорційності, який вимагає, щоб будь-які дії, вжиті ЄС, не виходили за межі того, що необхідно для досягнення цілей договорів. Інший подібний принцип, принцип передачі прав, стверджує, що будь-які сфери політики, які не були чітко погоджені в договорах усіма державами-членами ЄС, залишаються в їхній сфері.

У відповідності до принципу субсидіарності до Лісабонського договору додано два відповідні протоколи:

- Протокол № 1 про роль національних парламентів, який заохочує участь національних парламентів у діяльності ЄС і вимагає негайного направлення їм документів і пропозицій ЄС, щоб вони могли розглянути їх до того, як Рада Європейського Союзу ухвалить рішення;
- Протокол № 2, який вимагає від Європейської Комісії враховувати регіональний і місцевий виміри усіх проектів законодавчих актів, ретельно дотримуючись принципу субсидіарності. Цей протокол дозволяє національним парламентам заперечувати проти пропозиції на тій підставі, що вона порушує принцип субсидіарності, у результаті чого пропозиція має бути переглянута та може бути підтримана,

змінена чи відкликана Комісією або заблокована Європейським Парламентом чи Радою.

У разі порушення принципу субсидіарності Європейський комітет регіонів або держави-члени можуть направити ухвалений акт безпосередньо до Суду Європейського Союзу.

У контексті фінансової системи ЄС дуже важливим є також принцип комплементарності (взаємодоповнюваність) між політиками ЄС та держав-членів.

Європейська комісія визначила три основні умови, необхідні для посилення взаємодоповнюваності фінансування, а саме:

- сильна політична воля;
- оперативна координація;
- стратегія розвитку країни-реципієнта.

Політична воля була виражена в численних резолюціях і в самому Договорі про Європейський Союз. Що стосується оперативної координації, то вже реалізовано багато заходів для зміцнення механізмів оперативної координації в рамках Союзу. У 1998 році Європейська комісія прийняла повідомлення про посилення оперативної координації між державами-членами та Співтовариством. Секторальний підхід полегшує таку координацію, оскільки дозволяє різним учасникам об'єднатися для спільного проекту підтримки.

Розробка національної стратегії для кожної країни-реципієнта та відповідальність самої країни за діяльність забезпечує більшу взаємодоповнюваність, оскільки учасники реалізують свою допомогу в рамках спільної стратегії.

На операційному рівні взаємодоповнюваність в основному має місце на двох рівнях: на рівні країни в контексті впровадження заходів і на глобальному рівні ЄС у контексті використання людських ресурсів.

На рівні країни взаємодоповнюваність впливає на дві сфери: підтримку структурної перебудови та підтримку галузевої політики та проектів. Що

стосується підтримки програм макроекономічних і структурних реформ, взаємодоповнюваність є перш за все фінансовою.

Що стосується підтримки галузевої політики та проектів, форма взаємодоповнюваності залежить від різних критеріїв, таких як країна, проект та параметри залучених донорів. Форма комплементарності може обиратися стейкхолдерами в кожному конкретному випадку. Комісія розробляє різні можливі заходи щодо реалізації. Розбивка може бути за секторами або в межах одного сектора, але на різних рівнях. Ресурси також можуть бути зосереджені на одній програмі та на одному секторі.

Також необхідно забезпечити ефективну взаємодоповнюваність з точки зору управління людськими ресурсами держав-членів та Комісії з метою оптимізації впливу допомоги. Існують також альтернативи: ресурси потрібно або розподілити найбільш ефективним способом, або всі ресурси можна сконцентрувати шляхом створення більш систематичної мережі експертів від держав-членів та Комісії, організації спільних місій тощо.

Більша ефективність допомоги змушує донорів зосереджувати свої дії на меншій кількості секторів. Імплементацийні заходи мають бути визначені відповідно до цього обмеження та враховувати порівняльні переваги одного джерела допомоги над іншим у певній ситуації (концепція «працювати краще разом»). Ці порівняльні переваги необхідно оцінювати в кожному конкретному випадку та в кожному окремому випадку, оскільки стратегії та методи країн відрізняються. Донори повинні залишатися гнучкими, щоб полегшити це завдання.

Комісія визначила деякі сфери, в яких допомога Співтовариства особливо ймовірно принесе реальну додану вартість. До них належать:

- політичні та інституційні реформи (демократизація, права людини, запобігання конфліктам тощо);
- встановлення політичних, економічних, фінансових, соціальних та інших глобальних партнерств між такими акторами, як ЄС, країни та регіональні групи;

- торговельна політика;
- процес регіональної інтеграції;
- політики продовольчої безпеки.

У середньостроковій перспективі необхідно забезпечити більшу взаємодоповнюваність під час розробки національних стратегій для країн-реципієнтів. Комісія та держави-члени разом повинні допомогти країнам-одержувачам розробити власні національні стратегії.

Європейський Союз витрачає гроші через різні фонди, програми та фінансові інструменти. П'ять основних структурних фондів ЄС підтримують економічний розвиток усіх держав-членів ЄС відповідно до цілей спільних стратегій розвитку ЄС (Лісабонська стратегія, стратегія «Європа 2020», Зелений курс ЄС тощо). Вони включають :

1. Європейський фонд регіонального розвитку, метою якого є зменшення відмінностей у рівні розвитку регіонів Союзу та зміцнення економічної, соціальної та територіальної єдності ЄС в цілому;
2. Європейський соціальний фонд, головною метою якого є боротьба з безробіттям у державах-членах. Фінансування, що надається в рамках Європейського соціального фонду, сприяє покращенню можливостей працевлаштування та освіти;
3. Фонд згуртованості, метою якого є зменшення економічних і соціальних відмінностей і сприяння сталому розвитку, насамперед шляхом здійснення великих інвестицій у сферу транспортної інфраструктури та охорони навколишнього середовища;
4. Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських територій, який підтримує трансформацію структури сільського господарства та сприяє розвитку сільських територій.
5. Європейський фонд морського та рибного господарства, який підтримує реструктуризацію секторів рибного господарства держав-членів.

Принципи і правила, що регулюють функціонування європейських структурно-інвестиційних фондів, впливають із засадничих принципів регіональної політики Європейського Союзу, а саме [7]:

- принцип партнерства – відповідно до цього принципу всі зацікавлені партнери повинні бути залучені до діяльності, яка здійснюється на кожному етапі імплементації проектів;
- принцип додатковості (співфінансування та комплементарності) – відповідно до цього принципу європейські фонди мають доповнювати, а не замінювати фінансування, яке надають окремі держави-члени;
- принцип субсидіарності – відповідно до цього принципу органи влади на вищих рівнях влади повинні вживати заходів лише в тому випадку, якщо окремі цілі не можуть бути достатньо досягнуті органами влади на нижчих рівнях влади;
- принцип децентралізації – впливає з принципу субсидіарності та спрямований на посилення ролі регіональних та місцевих органів влади у впровадженні та використанні європейських фондів;
- принцип концентрації – відповідно до цього принципу кошти ЄС повинні використовуватися для підтримки тих видів діяльності, які мають найбільше значення для розвитку ЄС та підвищення його економічної, соціальної чи територіальної єдності;
- принцип програмування – спрямований на розробку багаторічних програм розвитку відповідно до процесу прийняття рішень партнерства;
- територіальний вимір регіональної політики – Європейські фонди спрямовані на підтримку розвитку територій, визначених не лише адміністративно, але й пов'язаних функціонально, тобто мають подібні соціальні, економічні та просторові характеристики та єдині цілі розвитку.

1.3 Критерії і методи оцінювання закономірностей розвитку країн

Дослідження тенденцій економічного розвитку країни передбачає аналіз цілого комплексу економічних показників і факторів.

Одним із основних показників, який використовується для оцінки розвитку економіки країни є Валовий внутрішній продукт (ВВП), який являє собою загальну вартість усіх товарів і послуг, вироблених у межах країни за певний період часу, як правило, за квартал або рік. Відстеження змін у ВВП з часом дає змогу оцінити загальну економічну ситуацію в країні.

Для проведення коректних міжнародних порівнянь економічного розвитку застосовують питомий показник ВВП в розрахунку на душу населення. Моніторинг динаміки ВВП на душу населення допомагає оцінити покращення рівня життя та економічного добробуту населення.

Окрім оцінки обсягів та динаміки створення доданої вартості в країні (через показник ВВП та його галузеву структуру), важливим аспектом аналізу економічного розвитку є сфера зайнятості. За допомогою показника «рівень безробіття» можна встановити відсоток робочої сили, яка є безробітною та активно шукає роботу. Зменшення рівня безробіття свідчить про покращення на ринку праці та потенційне економічне зростання.

Ще одним важливим виміром економічного аналізу розвитку країн є рівень інфляції, що вимірює швидкість зростання загального рівня цін на товари та послуги. Помірна інфляція часто вважається сприятливою для економічного зростання, але галопуюча або гіперінфляція може підірвати купівельну спроможність і дестабілізувати економіку.

Моніторинг рівня державного боргу відносно ВВП дає змогу оцінити стабільність фінансового стану країни. Високий рівень державного боргу може стримувати економічне зростання через обмеження державних витрат на основні послуги та інфраструктуру. В міжнародній практиці прийнято вважати, що допустимою верхньою межею державного боргу є 60 % від ВВП.

Не менш важливим є блок показників зовнішньоекономічної діяльності країни. Так, зокрема, торговельний баланс відображає різницю між експортом та імпортом товарів і послуг країни. Позитивний торговельний баланс (профіцит) свідчить про те, що країна експортує більше, ніж імпортує, тоді як від'ємний торговельний баланс (дефіцит) свідчить про протилежне. Моніторинг змін торговельного балансу допомагає оцінити конкурентоспроможність економіки країни та її залежність від зовнішньої торгівлі. Моніторинг тенденцій у сфері інвестицій, як внутрішніх, так і зовнішніх, дає змогу зрозуміти рівень довіри до економіки. Збільшення інвестицій зазвичай свідчить про оптимізм щодо майбутніх економічних перспектив і може стимулювати економічне зростання. При цьому важливим аспектом є оцінка рівня інвестування в інфраструктуру, таку як транспорт, енергетика та комунікаційні мережі, що створює необхідні передумови для економічного зростання країни.

Нарешті, важливо враховувати глобальні економічні тенденції та їхній потенційний вплив на економіку країни, включаючи зміни в міжнародній торгівлі, геополітичну напруженість, технологічний прогрес і екологічні проблеми. Аналізуючи ці показники та фактори, політики, економісти, інвестори та підприємства можуть оцінити загальний стан і траєкторію розвитку економіки країни та прийняти відповідні обґрунтовані рішення.

Європейська Комісія здійснює моніторинг прогресу у досягненні поставлених стратегічних цілей і завдань економічного розвитку інтеграційного блоку за допомогою чітких кількісних і якісних ключових показників конкурентоспроможності (табл. 1.2). Згідно Послання Комісії ЄС щодо Стратегії конкурентоспроможності ЄС до 2023 року було сформовано систему показників моніторингу конкурентоспроможності, що визначали відповідні пріоритетні сфери конкурентного розвитку інтеграційного союзу, а саме: функціонування спільного ринку, доступ до приватного капіталу та інвестицій, державні інвестиції та інфраструктура, дослідження та інновації, енергетика, циркулярна економіка, цифровізація, освіта, міжнародна торгівля та регуляторний тягар [26, с. 21-24].

Таблиця 1.2 – Ключові показники конкурентоспроможності ЄС

№ п/п	Показник	Характеристика	Сучасний стан	Мета
1	2	3	4	5
Функціонування спільного ринку ЄС				
1.	Інтеграція в межах спільного ринку ЄС	Потоки товарів і послуг у % від ВВП ЄС	23.5% товари (2021) 21.5% товари (2020) 6.75% послуги (2021) 6.5% послуги (2020)	Зростання
2.	Дефіцит відповідності	Вимірює кількість транспонованих директив, для яких Комісія розпочала процедури порушення через неправильне транспонування	1.3% (2021)	0.5%
Доступ до приватного капіталу та інвестицій				
3.	Частка чистих приватних інвестицій у ВВП	Приватні інвестиції безпосередньо пов'язані з легкістю доступу до приватного капіталу	3.2% (2021) 2.6% (2020) 4.4% (2019)	Зростання
4.	Венчурний капітал	Прогрес у цій сфері є хорошим показником прогресу в доступі до приватного капіталу в цілому. Недавній прогрес, але низький у порівнянні на міжнародному рівні	0.48% (2021) 0.03% (2018)	Зростання
Державні інвестиції та інфраструктура				
5.	Частка державних інвестицій у ВВП	Державні інвестиції відіграють ключову роль у розвитку та підтримці інфраструктури підтримки бізнесу, особливо в секторах енергетики, транспорту та ІКТ.	3.2% (2022)	Зростання
Дослідження та інновації				
6.	Наукоємність ВВП	Валові витрати на НДДКР (як державні, так і приватні)	2.26% (2021) 2.30% (2020) 2.22% (2019)	>3% після 2030
7.	Кількість заявок на патенти	Патенти відображають здатність економіки використовувати знання та вказують на конкурентоспроможність, яку можна отримати завдяки інноваціям.	67 713 (2021) 65 925 (2020) 66 510 (2019)	Зростання
Енергетика				
8.	Частка енергії з відновлюваних джерел	Обсяг генерації відновлюваної енергії у % від валового кінцевого споживання енергії в ЄС	21.77% (2021) 22.04% (2020) 19.89% (2019)	45% в 2030
9.	Ціни на електроенергію для промисловості	Ціна на електроенергію для промислових споживачів є гарним індикатором доступності енергії	0.1604 євро / кВт-г (2022) 0.0818 євро / кВт-г (2020)	Зниження і стабілізація
Циркулярна економіка				
10.	Рівень циклічного використання матеріалів	Коефіцієнт циклічного використання матеріалів вимірює частку матеріалів, отриманих і повернутих назад в економіку, у загальному використанні матеріалів.	11.7% (2021) 11.7% (2020)	23.4% до 2030
Цифровізація				
11.	Рівень цифровізації МСП	Частка підприємств ЄС із базовим рівнем цифрової інтенсивності (використання щонайменше чотирьох із дванадцяти вибраних цифрових технологій як визначено «Цифровим Десятиліттям»..	69% (2022)	90% до 2030

1	2	3	4	5
12.	Рівень адаптації компаніями цифрових технологій	Частка європейських підприємств, які почали використовувати послуги хмарних обчислень, великих даних і штучного інтелекту.	Хмарні послуги: 41% (2021) 23.9% (2018) «Великі дані»: 14.2% (2020) Штучний інтелект: 7.9% (2021)	75% до 2030
Освіта і навички				
13.	Залучення дорослого населення до освітніх програм щорічно	Збільшення участі в освітніх програмах вказує на значний прогрес у розвитку навичок для стійкої конкурентоспроможності	37.4% (2016)	60% до 2030
14.	Безробіття дорослого населення	Збільшення участі на ринку праці передбачає зменшення нестачі робочої сили та підвищення стійкої конкурентоспроможності	73% (2021)	78% до 2030
15.	Фахівці в сфері ІКТ	Цей індикатор вимірює прогрес у зростанні чисельної робочої сили, яка спеціалізується на розробці та впровадженні цифрових технологій.	8.5 млн (2021) Частка жінок: 19.1% (2021) 17.8% (2019)	20 млн до 2030
Міжнародна торгівля				
16.	Торгівля з третіми країнами	Торговий потік товарів і послуг з рештою світу як частка ВВП ЄС	21.5% (2021) 20.2% (2020)	Зростання
Регуляторний тягар				
17.	Легкість дотримання регуляторних рамок	Оцінка бізнесу шляхом відповіді на запитання: «Наскільки легко компаніям у вашій країні виконувати державні нормативні та адміністративні вимоги (ліцензії, звітність, законодавство)? (1 = Надто складно; 7 = Надзвичайно легко)» з опитування для Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму.	3.64 (2021) 3.33 (2018)	Зростання

Джерело: складено автором на основі [26, с. 21-24]

Наявність системи конкретних, прозорих кількісних і якісних показників конкурентоспроможності, на нашу думку, є важливим кроком на шляху досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності. А постійний моніторинг динаміки цих показників, а також їх прогнозування створюють необхідні підстави для своєчасного коригування цієї стратегії. Окрім того, такий комплексний підхід є важливим з точки зору системного бачення процесів економічного розвитку.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ГЛОБАЛЬНИХ ІМПЕРАТИВІВ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН-ЧЛЕНІВ ЄС

2.1 Позиції ЄС у світовій економіці

Конкуреноспроможність економіки ЄС підтверджується активним сальдо торгівлі товарами протягом останніх 10 років з 2012 по 2021 рік. Проте у 2022 році ЄС зафіксував дефіцит. Обсяг товарного експорту з ЄС до третіх країн склав 2,6 трлн євро, що на 430 мільярдів євро менше, ніж вартість товарів, імпортованих до ЄС з-за його меж (рис. 2.1). Загалом у 2022 році світова торгівля характеризувалася рекордно високими показниками як експорту, так і імпорту.

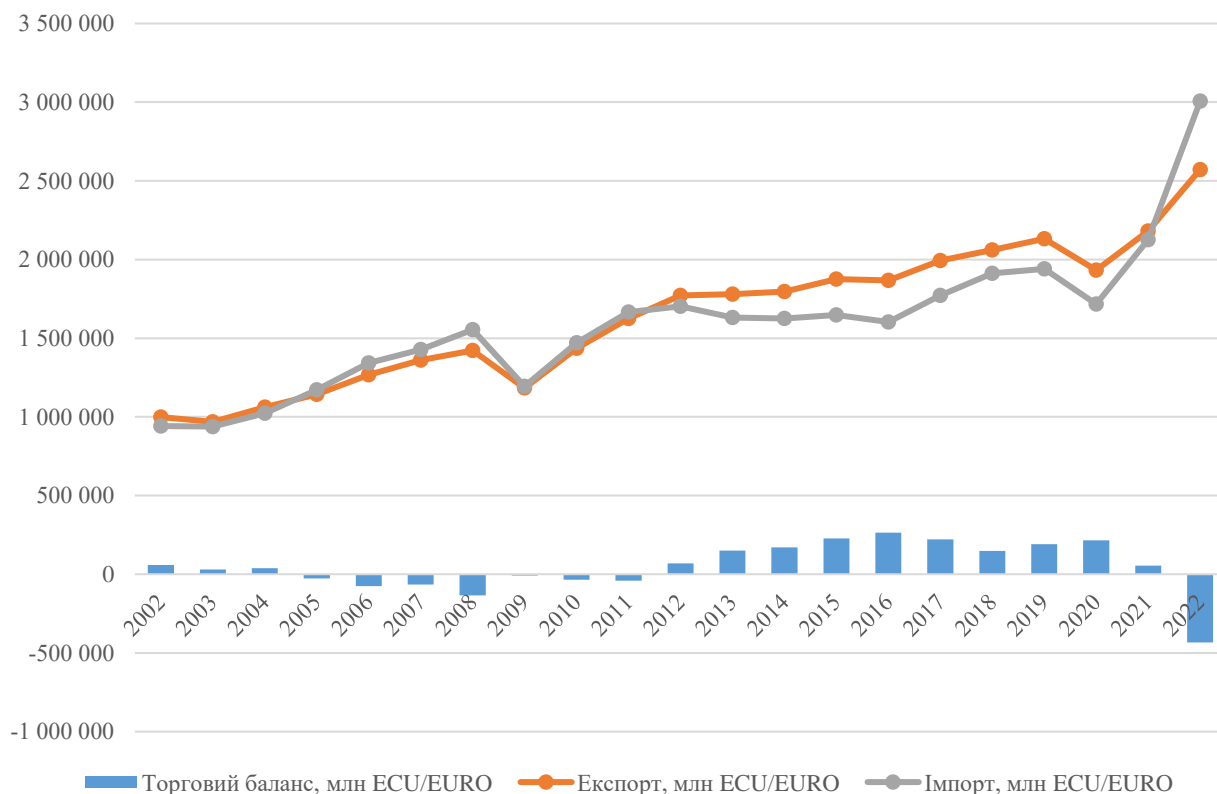


Рисунок 2.1 – Динаміка торгівлі товарами ЄС у 2000-2022 рр., млн євро.

Джерело: складено автором за: [8].

У 2022 році провідним експортним ринком ЄС були США, отримавши майже 20 % від загальної вартості товарів, експортованих за межі ЄС. Наступними найбільшими експортними ринками для товарів ЄС були Великобританія (з часткою 13,1 %) та Китай (8,7 %) (рис. 2.2).

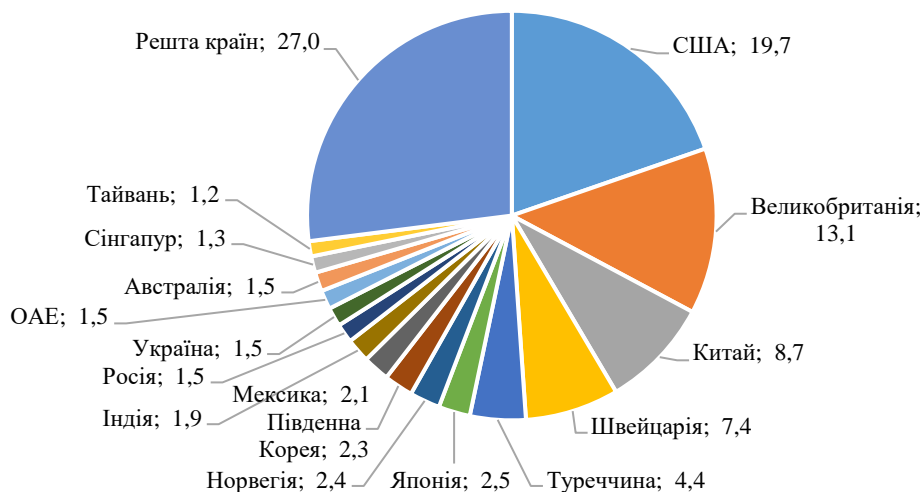


Рисунок 2.2 – Географічна структура товарного експорту ЄС до третіх країн у 2023 р., %

Джерело: складено автором за: [9].

Іншою була картина для імпорту: більше однієї п'ятої (20,5%) усіх товарів, імпортованих до ЄС у 2023 році, походили з Китаю, тоді як США були другою за величиною країною походження імпорту для ЄС (13,8 %) (рис. 2.3).

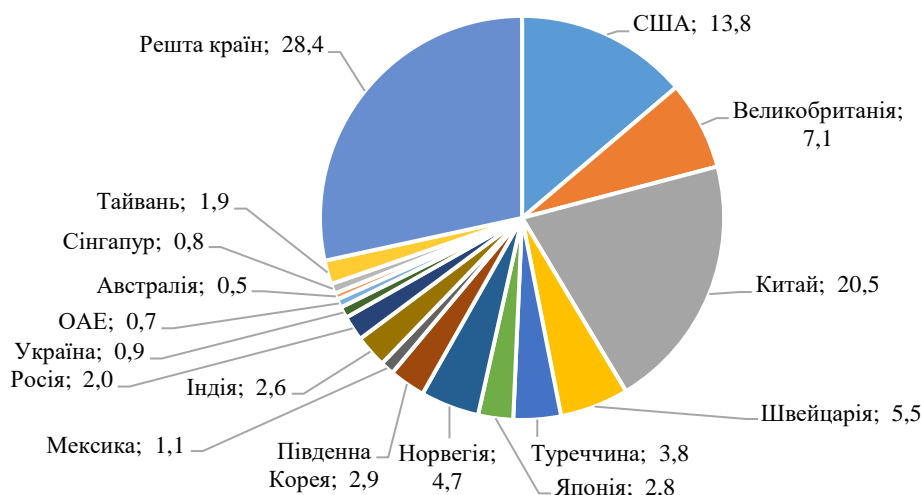


Рисунок 2.3 – Географічна структура товарного імпорту ЄС з третіх країн у 2023 р., %

Джерело: складено автором за: [9].

У період з 2021 по 2022 рік спостерігалось зниження відносної ваги Росії як одного з провідних торговельних партнерів ЄС, що відображає вплив санкційних обмежень, запроваджених ЄС після започаткування широкомасштабної російської військової агресії проти України. Враховуючи те, що вартість експорту ЄС до решти світу була на 18,0 % вищою у 2022 році, ніж у 2021 році, експорт до Росії знизився на 38,1% в аналогічному періоді. У 2023 році цей тренд посилюється, адже експорт ЄС до Росії скоротився з 55 млрд євро до 38,3 млрд євро, тоді як обсяг імпорту з Росії до ЄС скоротився вчетверо з 202,7 млрд євро до 50,7 млрд євро. Таким чином лише за останній рік частка Росії в імпорті ЄС впала з 6,7 % до 2 %.

В останні роки спостерігається швидке зростання вартості світової торгівлі послугами. Ця картина також спостерігалася в ЄС, незважаючи на падіння торгівлі під час кризи COVID-19. У 2022 році експорт послуг із ЄС до країн, що не входять до ЄС, оцінювався в 1300 млрд євро, а імпорт до ЄС – у 1126 млрд євро. ЄС зафіксував позитивне сальдо торгівлі послугами протягом періоду 2010–2022 років, при цьому активне сальдо в 175 млрд євро у 2022 році стало найвищим за цей період (рис. 2.4).

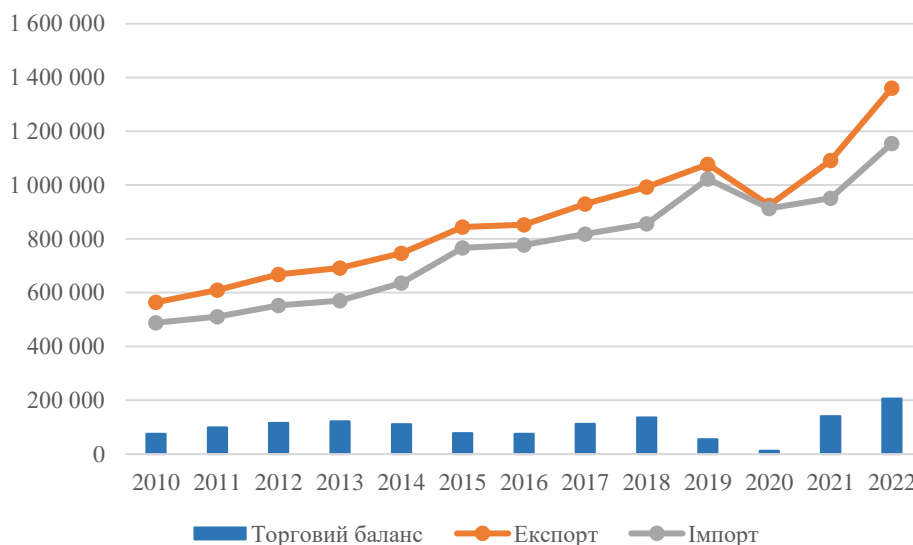


Рисунок 2.4 – Динаміка торгівлі послугами ЄС у 2010-2022 рр., млн євро.

Джерело: складено автором за: [10].

У 2021 році провідними торговельними партнерами ЄС у сфері послуг були США та Великобританія. Приблизно п'ята частина послуг, експортованих з

ЄС, призначалася для Сполучених Штатів (22,3 %) та Великобританії (19,2 %). Швейцарія була третім за величиною торговим партнером ЄС з експорту послуг (10,8%) (рис. 2.5).

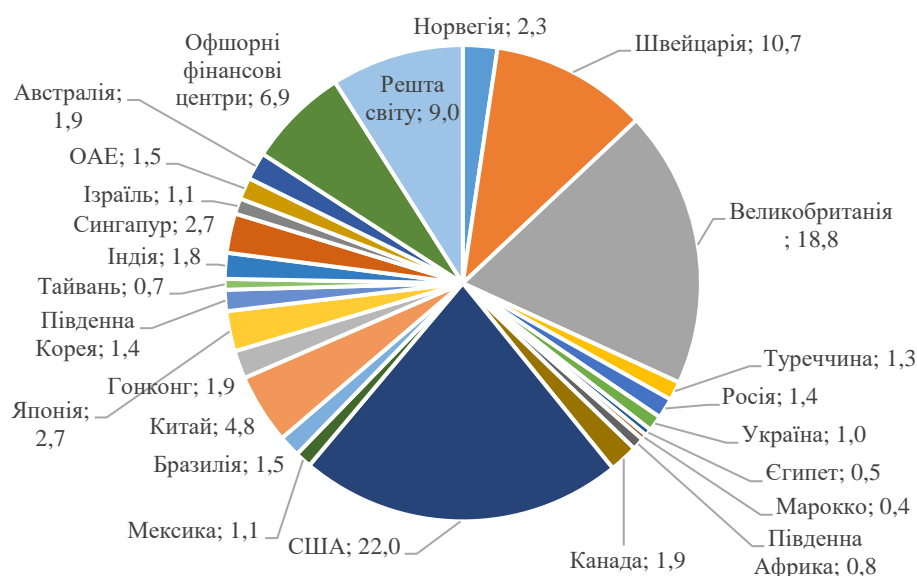


Рисунок 2.5 – Географічна структура експорту послуг ЄС до третіх країн у 2022 р., % [11].

Навпаки, більше однієї третини (34,5 %) послуг, імпортованих до ЄС із країн, що не входять до ЄС, походять із Сполучених Штатів, за якими з певною відстанню йде Сполучене Королівство (18,5 %) (рис. 2.6).

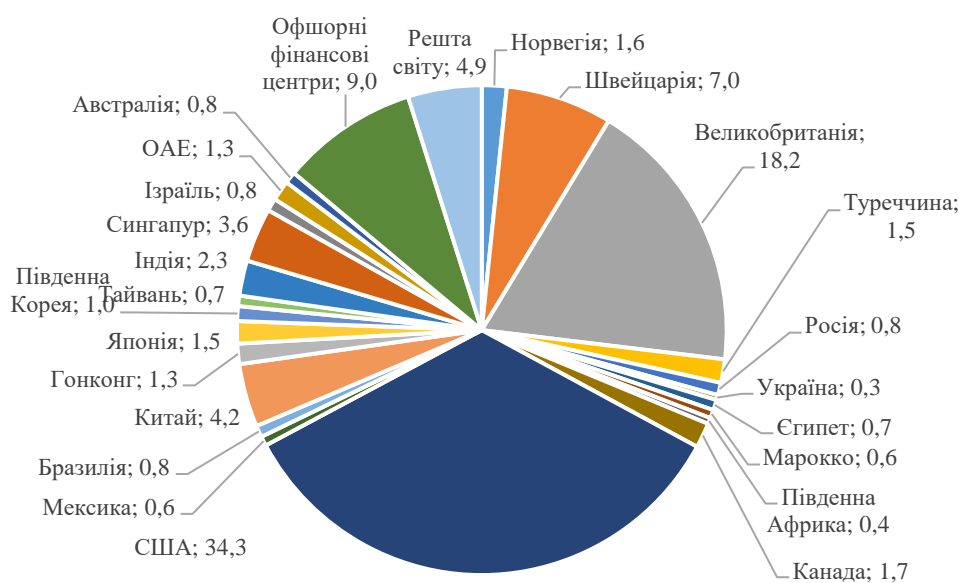


Рисунок 2.6 – Географічна структура імпорту послуг до ЄС від третіх країн у 2022 р., % [11].

Цікавим трендом стало зміцнення торгових відносин між країнами-однодумцями та сусідами. Так, зокрема, динаміка торгівлі між США та ЄС, а також між Китаєм та АСЕАН мала відносно високі темпи. З іншого боку, торгівля між Китаєм і ЄС, а також США і Японією зростає нижчими темпами [12, с. 5].

Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у 2022 році скоротилися на 12 % до 1,3 трлн доларів США після падіння у 2020 році та відновлення у 2021 році [13, с. 3]. Численні кризи та виклики на світовій арені – війна в Україні, високі ціни на продовольство та енергоносії, високий ризик економічної рецесії та боргового тиску в багатьох країнах світу – негативно вплинули на глобальні потоки ПІІ. Обсяги транскордонних злиттів і поглинань скоротилися внаслідок ускладнення умов фінансування, зростання процентних ставок та зростання невизначеності на фінансових ринках. Вартість міжнародних угод з проектного фінансування впала на 25 % у 2022 році, тоді як транскордонні злиття скоротилися лише на 4 % [13, с. 3].

Глобальне середовище для міжнародного бізнесу та транскордонних інвестицій залишається доволі складним і в 2023 році. Економічні потрясіння, які сформували негативні інвестиційні тенденції у 2022 році, дещо вщухли, але не зникли цілком. Ціни на товари, які різко зросли після початку війни в Україні, знизилися, але війна триває, а геополітична напруженість все ще висока. Останні потрясіння у фінансовому секторі в деяких розвинених країнах посилюють невпевненість інвесторів. Високий рівень заборгованості країн, що розвиваються, військова агресія в Україні та на Близькому Сході, економічні санкції, що обмежують економічний розвиток країн-агресорів та пов'язані з ними ускладнення на ринках енергоносіїв, – все це обумовлює високу вірогідність збереження та навіть посилення тенденцій до зниження глобальних ПІІ.

Глобальні тренди інвестиційної діяльності тісно корелюють з іншими макроекономічними змінними, які мають негативні або повільні темпи зростання. Потоки ПІІ до розвинутих економік скоротилися на 37 % до 378 млрд дол США. Значна частина падіння була спричинена одноразовими транзакціями та фінансовими потоками, і були ознаки посилення інвестицій у нові проекти:

чисельність нових проектів зросла на 4 %, а їх вартість – на 37 % [13, с. 4]. Водночас, потоки ПІІ до країн, що розвиваються, зросли на 4 % до 916 млрд дол США – найвищого історичного рівня. Кількість нових проектів в країнах, що розвиваються, зросла на 37 %, а їх вартість — більш ніж удвічі [13, с. 4]. Це збільшення було здебільшого результатом оголошення про започаткування надпотужних мегапроектів у секторі відновлюваної енергетики, п'ять з яких увійшли до десятки проектів з найвищою вартістю.

Спад інвестиційної активності у розвинених країнах у 2022 році відображав невизначеність на фінансових ринках. У Європі на загальні обсяги прямих іноземних інвестицій найбільш негативно вплинули коливання в основних економіках та значне виведення капіталу телекомунікаційним ТНК, які працюють в Люксембурзі. У США, де приплив ПІІ скоротився на 26 %, найбільшу роль відіграло двократне зменшення вартості транскордонних злиттів та поглинань (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 – Потоки прямих іноземних інвестицій за регіонами світу, млрд дол США [13, с. 6]

Регіони	Показники	Притік ПІІ			Відтік ПІІ		
		2020	2021	2022	2020	2021	2022
СВІТ		962,0	1478,0	1295,0	732,0	1729,0	1490,0
РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ		315,0	597,0	378,0	350,0	1244,0	1031,0
Європа, в т.ч.:		133,0	51,0	-107,0	-38,0	573,0	224,0
ЄС		116,0	152,0	-125,0	64,0	477,0	96,0
Інші країни Європи		17,0	-102,0	18,0	-102,0	97,0	128,0
Північна Америка		123,0	453,0	338,0	247,0	447,0	452,0
Інші розвинені країни		60,0	93,0	147,0	141,0	224,0	354,0
КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ		647,0	881,0	916,0	382,0	485,0	459,0
Африка		39,0	80,0	45,0	1,0	3,0	6,0
Азія, в т.ч.:		516,0	662,0	662,0	383,0	445,0	396,0
Центральна Азія		7,0	7,0	10,0	-2,0	1,0	-2,0
Східна Азія		285,0	334,0	324,0	267,0	290,0	269,0
Південна Азія		71,0	53,0	57,0	11,0	18,0	16,0
Південно-Східна Азія		119,0	213,0	223,0	69,0	81,0	86,0
Західна Азія		35,0	56,0	48,0	38,0	55,0	27,0
Латинська Америка		90,0	138,0	208,0	-1,0	38,0	59,0
Океанія		1,0	1,3	1,2	-0,9	-1,6	-2,1
СТРУКТУРНО СЛАБКІ, ВРАЗЛИВІ ТА МАЛІ ЕКОНОМІКИ		38,0	43,0	41,0	0,2	45324,0	1,0

Водночас, потоки ПІ до країн, що розвиваються, зросли. Приплив до країн Азії, залишився незмінним на рівні 662 млрд дол США, тоді як до країн Латинської Америки та Карибського басейну зросли на 51 % аж до рекордного рівня 208 млрд дол США. Приплив іноземних інвестицій до країн Африки скоротився на 44 % після аномального піку у 2021 році, спричиненого великою корпоративною реконфігурацією у Південній Африці. Загалом, зараз на країни, що розвиваються, припадає понад дві третини глобальних ПІ, порівняно з 60 % у 2021 році. Наслідки численних криз, особливо в продовольчій та енергетичній сферах, а також фінансові та боргові проблеми непропорційно вдарили по інвестиційних потоках у найбільш розвинені країни. Поток до найменш розвинених країн скоротився на 16 % і становлять лише 2% від світового обсягу ПІ.

Як зазначалося вище, у 2022 році потоки ПІ в розвинені країни знизилися на 37% — переважно в Європі та Північній Америці. Так, у США потоки ПІ скоротилися на 26% до 285 млрд дол США, головним чином через скорочення вдвічі транскордонних злиттів, на які, як правило, припадає значна частка ПІ. Серед 10 найбільших угод лише одна відбулася у США. Зменшення злиттів мало прямий вплив на акціонерний компонент ПІ, який скоротився на 35%. Найбільше приплив ПІ скоротився в хімічній галузі, виробництві комп'ютерної та електронної продукції, а також в сфері фінансів, тоді як сектор ІКТ залишається найбільшим реципієнтом іноземного капіталу (51 млрд дол США, що на 21% більше, ніж у 2021 році) [13, с. 8].

ПІ в Канаду скоротилися на 20% до 53 млрд дол США, знову ж таки, через стрімке падіння обсягів транскордонних злиттів та поглинань на 37%. Як і у 2021 році, найбільші угоди відбулися у видобувних галузях. Наприклад, британська компанія «Rio Tinto» придбала канадського оператора мідних і нікелевих рудників «Turquoise Hill Resources» за 3,3 млрд дол США, а «Newcrest Mining» (Австралія) придбала оператора золоторудних рудників «Pretium Resources» за 2,8 млрд дол США [13, с. 8].

Загальні значення надходжень ПІ в розвинених країнах Європи та в Європейському Союзі спотворені великими коливаннями в країнах з низьким

податковим навантаженням на доходи корпорацій, а також одноразовими операціями з консолідації корпоративного капіталу. Без урахування Люксембургу інвестиційні надходження в економіку ЄС зросли з 127 до 197 млрд дол США. Так, наприклад, у Швеції надходження прямих іноземних інвестицій зросли більш ніж вдвічі до 46 млрд дол США, що перетворило цю країну на найбільшого реципієнта прямих іноземних інвестицій у Європейському Союзі. Інвестиції в акціонерний капітал становлять дві третини від загальних надходжень, в основному в результаті стрімкого зростання транскордонних операцій з консолідації корпоративного капіталу до 35 млрд дол США.

Приток інвестиційного капіталу у Франції збільшився на 18% до 36 млрд дол США, також головним чином завдяки великим угодам корпоративних злиттів та поглинань у таких економічних секторах, як транспорт та складське господарство, ІКТ, фінанси і страхування. Загальна сума нових проектів у Франції досягла 20 млрд дол США, порівняно з 14 млрд дол США у 2021 році.

Потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) також збільшилися в Італії з 9 млрд доларів США до 20 млрд доларів США. У той же час, вартість транскордонних угод з консолідації корпоративного капіталу зменшилися до 11 млрд доларів США. Кількість міжнародних угод з фінансування проектів подвоїлася до 114, що позиціювало Італію на шостому місці за обсягом таких угод.

У Німеччині ж потоки ПІІ скоротилися на 76% внаслідок значного скорочення вкладень в акціонерний капітал, головним чином, через купівлю урядом країни дочірньої структури, яка належить Фінляндії, за 20 млрд доларів США.

Доволі позитивною зміною стало те, що у Швейцарії та Великобританії інвестиційні потоки набули додатних значень у 2022 році, в той час як у попередньому періоді демонстрували доволі значні негативні рівні.

Токсичність Росії внаслідок її воєнної агресії доволі суттєво вплинула на ставлення міжнародного бізнесу до її ринку: потоки прямих іноземних

інвестицій скоротилися до -19 мільярдів доларів США у 2022 році з 39 мільярдів доларів США у 2021 році через те, що переважна більшість великих компаній вийшли з її ринку. Проте, нажаль, внаслідок ризиків війни, потік ПІІ в Україну також суттєво скоротився до 1 млрд дол США у 2022 році із 7 млрд дол США у 2021 році.

Загалом, варто також відзначити, що вартість оголошених нових проектів у розвинутих країнах світу зросла на 37% до 640 млрд дол США, а їх кількість — на 4%. Вартість нових проектів з виробництва електроніки та електрообладнання склала 118 млрд дол США, а в автомобільній промисловості — до 37 млрд дол США. Загалом же, кількість міжнародних угод з фінансування проектів у розвинутих країнах зросла на 10% у 2022 році, досягнувши 1549 проектів, що є рекордним значенням. Разом з тим, загальна вартість угод впала на 14% до 665 мільярдів доларів США. Найважливішою галуззю залишалася відновлювана енергетика з більш ніж половиною угод (855), на тому ж рівні, що й у 2021 році.

Станом на 2022 рік міжнародні корпорації, що базуються у розвинених країнах світу, знизили обсяги закордонних інвестиційних вкладень до 1 трлн дол США. Таким чином, падіння по відношенню до попереднього року склало 17%. В цілому, питома вага розвинутих країн у світовому обсязі закордонних ПІІ становила близько 65%, тобто на рівні двох третин.

Обсяги закордонних інвестицій європейських ТНК скоротилися на 61%, склавши 224 млрд дол США. Це суттєве скорочення порівняно з 2021 роком, коли цей показник складав 573 млрд дол США. Хоча зовнішні капіталовкладення німецьких корпорацій знизилися на 13%, Німеччина все-ще залишається лідером в Європі з обсягом 143 млрд дол США (рис. 2.7).

Закордонні інвестиції шведських ТНК збільшилися у три рази до 62 мільярдів доларів США. Це обумовлено переважно суттєвим збільшенням обсягів міжнародних угод в сфері консолідації корпоративного капіталу, серед яких варто згадати, наприклад, придбання компанією «EQT» за 7,6 млрд дол США компанії «Baring Private Equity Asia» (Гонконг, Китай), а також угоду

вартістю 5,7 мільярда доларів США, щодо злиття «Telefonaktiebolaget LM Ericsson» з «Vonage Holdings» (США).

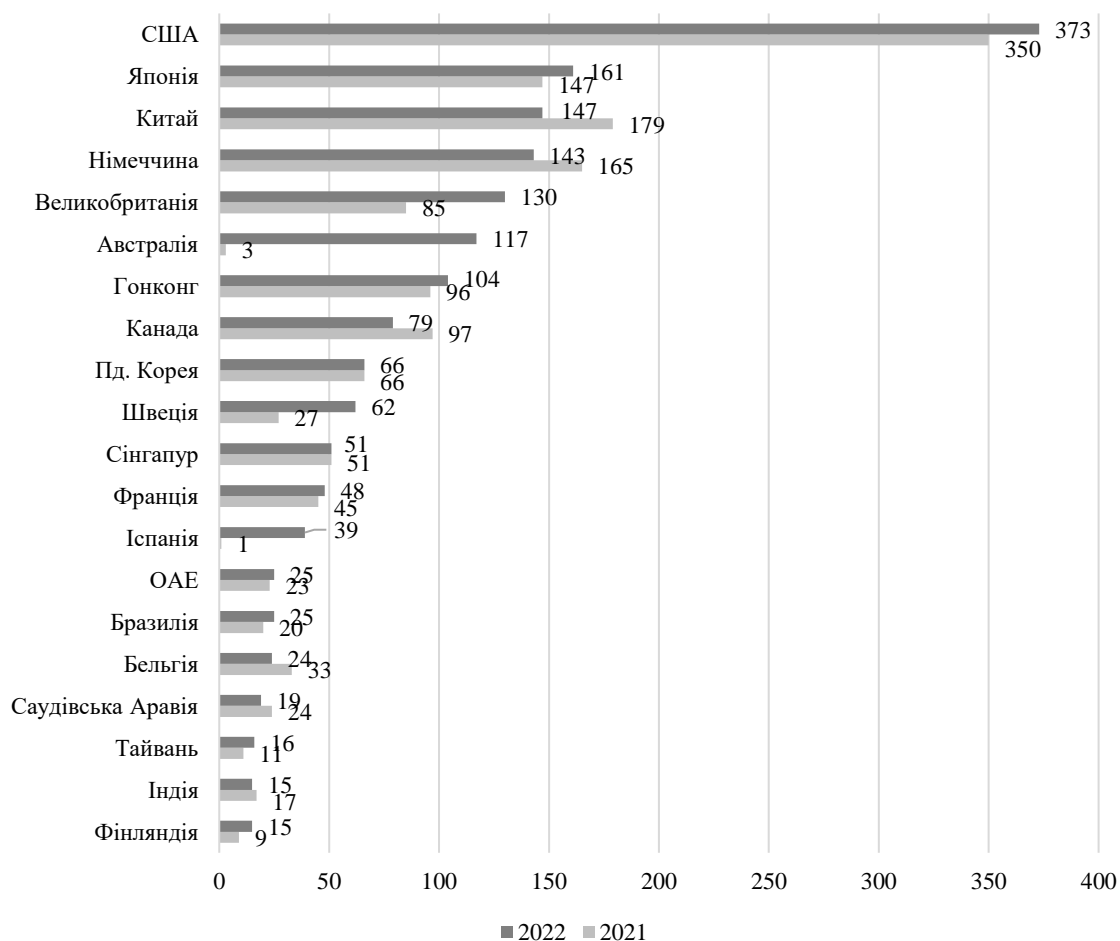


Рисунок 2.7 – Топ-20 країн за обсягами прямих закордонних інвестицій, млрд дол США

Джерело: складено автором за : [13, с. 17]

Іспанські міжнародні корпорації розширили свої закордонні інвестиції до 39 млрд дол США, тоді як їхні французькі візаві також збільшили обсяги ПЗІ до 48 млрд дол США. Британські транснаціональні компанії у 2022 році розширили інвестиції за кордоном до 130 млрд дол США з 85 млрд дол США у 2021 році, переважно шляхом реінвестування отриманих прибутків, а також шляхом розширення кредитного фінансування зарубіжних дочірніх структур в межах корпорації.

Провідні європейські конкуренти – американські ТНК – також розширювали обсяги свої закордонних інвестиційних операцій. У 2022 році їх обсяг склав 373 млрд дол США, що на 7% перевищило рівень попереднього року. Американський бізнес доволі успішно придбавав закордонні активи: обсяг угод сягнув рекордно високого рівня у 273 млрд дол США (переважно в секторі ІКТ та ділових послуг). Про успішність американських угод з консолідації корпоративного капіталу свідчить те, що з чотирьох десятків найбільших в світі угод (понад 5 млрд дол США) США належить п'ятнадцять таких транзакцій.

Аналіз закордонної інвестиційної діяльності компаній, які базуються у країнах, що розвиваються, засвідчив, що вони дещо скоротили свою активність (на 5%) до 459 млрд дол США. Капіталовкладення азійських компаній знизилися на 11%. Разом з тим, Азія все-ще є суттєвим регіоном походження закордонних прямих інвестицій на рівня близько 25 % від світового обсягу ПЗІ.

Китайські компанії скоротили свою закордонну інвестиційну активність на 18% до 147 млрд дол США. Китай, при цьому, посідає третє місце у світі у рейтингу країна-інвесторів (див. рис. 2.7). Вартість транскордонних угод в сфері консолідації корпоративного капіталу у 2022 році мала безпрецедентне десятикратне зростання до 10 млрд дол США, порівняно з 1 млрд дол США у 2021 році. При цьому планові інвестиції ПІІ у створення нових компаній за кордоном сягнули 41 млрд дол США, що на 24% більше, порівняно з попереднім роком. Найбільші нові міжнародні інвестиційні проекти, оголошені китайським бізнесом, пов'язані з виробництвом акумуляторів. Так, компанія «Amperex Technology» має намір збудувати другий завод на території Європи в Угорщині (очікувана вартість складає 7,5 млрд дол США). Іншим прикладом є проект «Gotion High Tech» зі спорудження заводів з виробництва акумуляторів для електромобілів у США (очікувана вартість складає 2,4 млрд дол США).

Тривожним знаком для міжнародної конкурентоспроможності ЄС є зниження частки європейської промисловості у світовій валовій доданій вартості з майже 25% у 2000 році до 16,3% у 2020 році [14, с. 11]. Для 27 членів ЄС це скорочення склало з 20,8% до 14,3% (рис. 2.8). Головною причиною цього стала

масштабна промислова експансія Китаю, який ще 10 років тому здобув світове лідерство на ринках промислової продукції. Частка Європи у світовому середньо- та високотехнологічному виробництві скоротилася дещо менше.

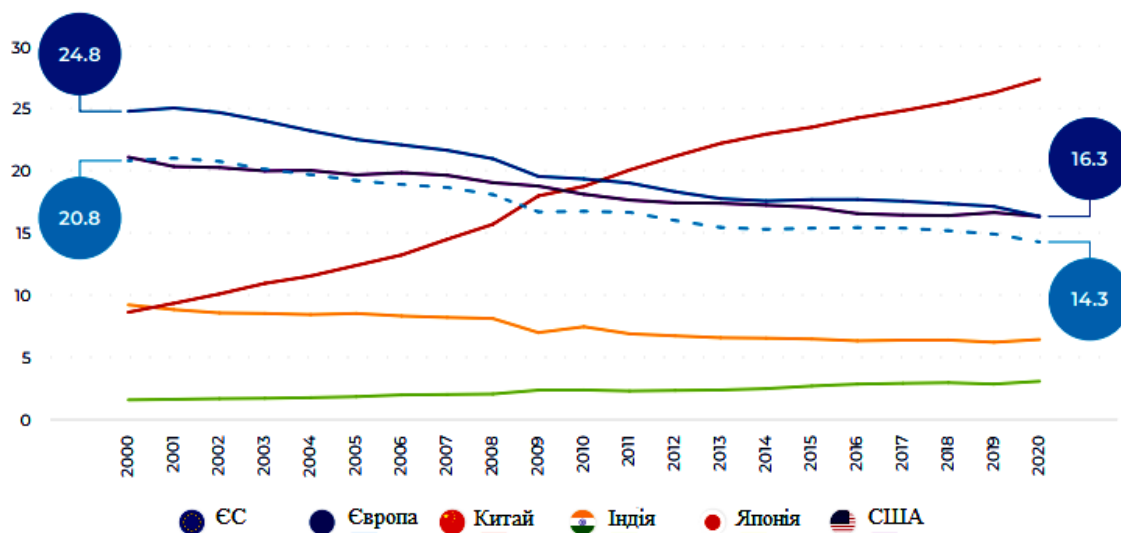


Рисунок 2.8 – Додана вартість промисловості ЄС та провідних країн

Джерело: складено автором за : [14, с. 11]

Динаміка продуктивності праці в промисловості ЄС знизилася протягом двох останніх десятиліть. Рівень інвестування в промислові ЄС є нижчим та зростає повільніше, ніж у США та Японії. Якщо не вдасться підвищити ефективність інвестицій, продуктивності праці в ЄС буде й надалі знижуватися. За такого сценарію ЄС стане менш конкурентоспроможним і менш здатним підтримувати високі стандарти життя та майбутній сталий розвиток.

Враховуючи вищезазначене, ЄС і національні уряди повинні знову зосередити свою увагу на поглибленні спільного ринку та прискоренні реалізації промислової стратегії ЄС. Пріоритетними напрямками міжнародної стратегії ЄС мають стати стимулювання інвестицій, інновацій та конкурентоспроможності. Зусилля мають бути зосереджені на технологічно передових секторах з високою доданою вартістю.

Із загостренням глобальної конкуренції китайським компаніям вдалося випередити за доходами не тільки більшість європейських компаній, але й американських та японських промислових гігантів (рис. 2.9).

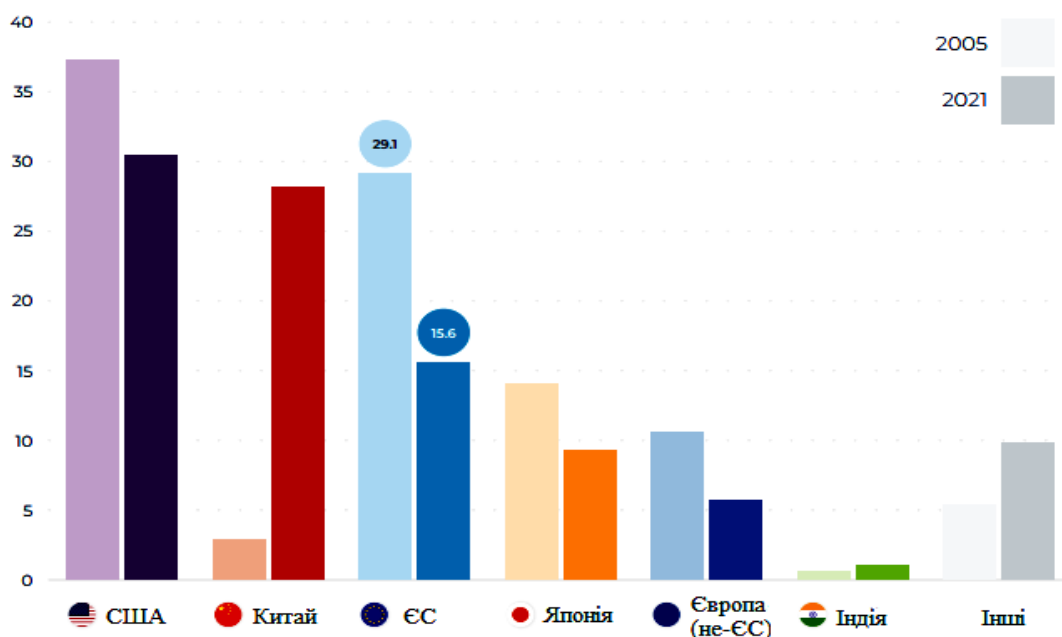


Рисунок 2.9 – Частка компаній у Fortune Global 500 за обсягом доходів у 2005 та 2021 рр., %

Джерело: складено автором за : [14, с. 13]

Для європейських компаній існує ризик падіння доходів, що негативно позначається на динаміці інвестицій та стримує зростання продуктивності праці. Ця тенденція може прискоритися, оскільки наукові дослідження та розробки в ЄС стають все більш дорогими. При цьому для успішного розвитку виробничого сектору ЄС важливими є підприємства, які швидко розвиваються, що вказує на покращення середовища для інновацій.

На нашу думку, для створення умов для зростання доходів європейських ТНК потрібний комплекс заходів з покращення доступу бізнесу до зовнішнього фінансування в Європі, поглиблення спільного ринку, а також розвитку Союзу ринків капіталу, що може створити необхідні передумови для збільшення масштабів компаній. Також необхідно всебічно стимулювати впровадження цифрових технологій, особливо в секторі малого та середнього бізнесу. Європейська комісія, як і держави-члени ЄС, має активніше використовувати інструменти захисту спільного ринку ЄС від недобросовісної торгівлі та інвестиційних практик.

2.2 Національні особливості економічного розвитку країн-членів ЄС

Аналіз ВВП країн дозволяє оцінити розмір та рівень ефективності економіки, надає інформацію про вартість товарів і послуг, вироблених за певний період. При цьому, динаміка реального ВВП відображає швидкість зміни обсягів виробництва з виключенням впливу зміни цін (інфляції чи дефляції). Як видно з рисунку рис. 2.10, протягом останніх десятиліть динаміка реального ВВП ЄС характеризувалася доволі сталими додатними темпами зростання. При цьому доволі відчутним був вплив світових криз 2008-2009 та 2019-2020 рр.

Протягом періоду з 2000 по 2008 рік економіка ЄС щороку зростала на 0,6–3,9 % у реальному вираженні. З 2009 по 2013 роки економіка сильно постраждала від світової фінансово-економічної кризи, коли ВВП скоротився на 4,3 % у 2009 році, та продовжував зменшуватися у 2012 та 2013 роках на 0,7 % та 0,1 % відповідно.

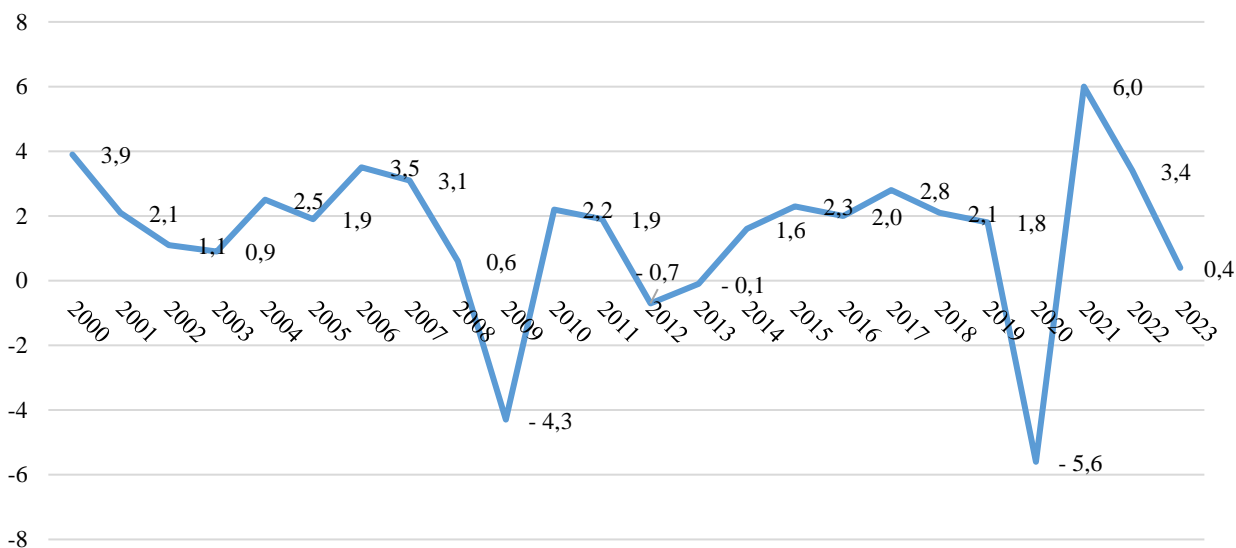


Рисунок 2.10 – Динаміка ВВП ЄС за період з 2000 - 2023 рр., %

Джерело: складено автором за : [15].

У подальшому між 2014 та 2019 роками економіка інтеграційного блоку поступово відновлювалась із щорічними темпами зростання 1,6–2,8 %, проте вже у 2020 році на економіку сильно вплинула криза COVID-19 через прямі

наслідки для здоров'я населення та запровадження численних обмежень. Відтак реальний ВВП ЄС знизився на 5,6%. У 2021 році ВВП ЄС відновився, збільшившись у реальному вимірі на 6 % та зберігши позитивну, хоч і в меншій амплітуді, динаміку протягом наступних років. У 2022 році ВВП ЄС перебував на рівні 15,9 трлн євро та майже 17 трлн євро – у 2023 році.

Найбільшою серед країн-членів ЄС стала економіка Німеччини із ВВП в розмірі 4,1 трлн євро, що складає 24,3 % від загального обсягу ВВП ЄС. За нею йшли Франція (16,5 %) та Італія (12,3 %). Водночас, на іншому кінці діапазону перебували Мальта (0,1%), Кіпр (0,2%), Латвія (0,2%), та Естонія (0,2%) (рис. 2.11).

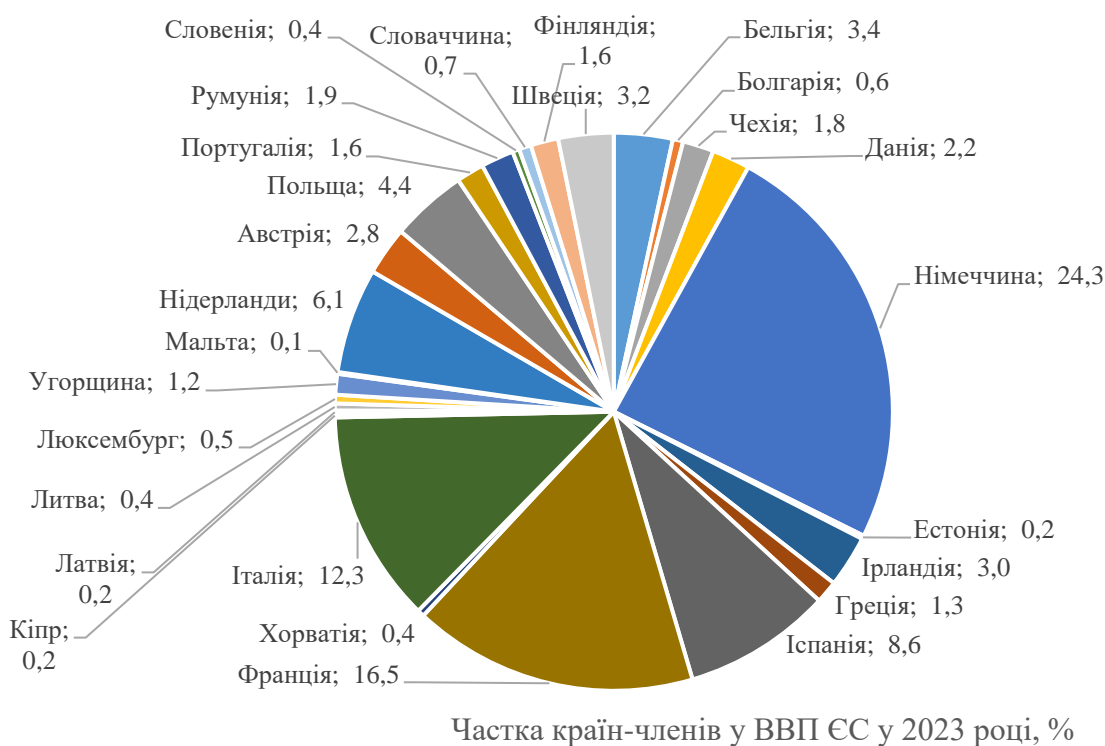


Рисунок 2.11 – Питома вага країн-членів у ВВП ЄС в 2023 році, %

Джерело: складено автором за : [16].

Для проведення міжнародних порівнянь різних за розміром економік доцільно використовувати ВВП на душу населення. Для ЄС цей показник знизився з 31,3 тис євро у 2019 році до 30 тис євро у 2020 році. Однак у 2021 році він відновився, а потім ще більше зріс у 2022 році, коли ВВП на душу населення ЄС сягнув 35,2 тис євро.

Через різницю в рівнях внутрішніх цін вартість життя в різних країнах ЄС відрізняється. Тому порівняння рівнів життя окремих держав-членів ЄС за ВВП на душу населення слід здійснювати за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Таким чином, відносний рівень ВВП на душу населення країн-членів ЄС можна виразити у відсотках по відношенню до середнього по ЄС, встановивши останній на рівні 100 % (рис. 2.12). У 2022 році найвищі значення ВВП на душу населення за ПКС були зафіксовані у Люксембурзі, де цей показник майже в 2,6 рази перевищував середнє для ЄС значення, та в Ірландії (у 2,3 рази). Водночас, найнижчими значення ВВП на душу населення були у Болгарії (62,1% від середнього по ЄС показника) та Греції (67,2%).

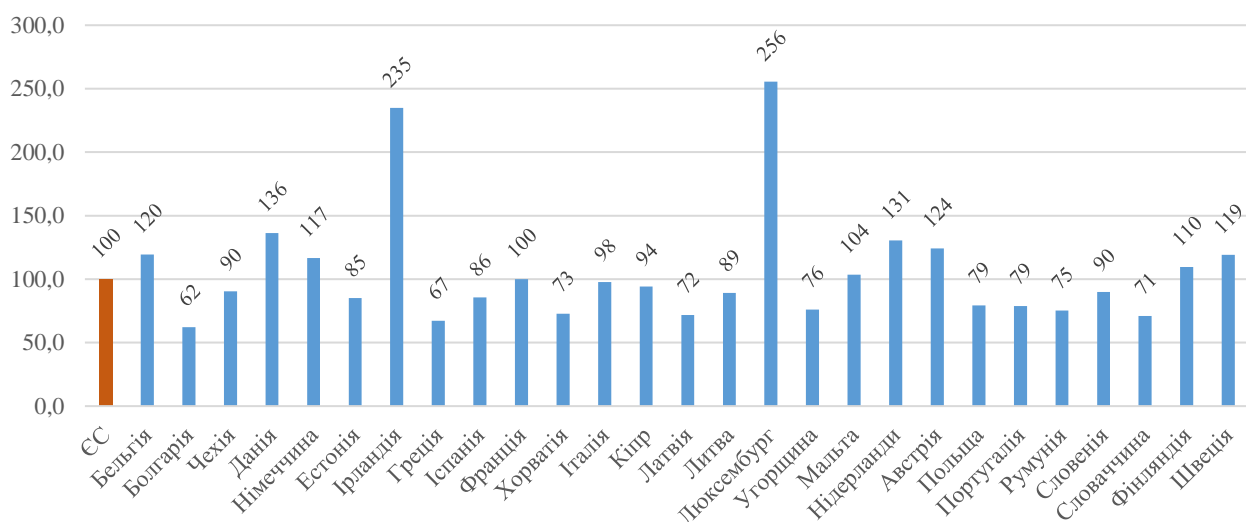


Рисунок 2.12 – ВВП на душу населення країн-членів ЄС за ПКС (середнє значення для ЄС = 100), 2022 р.

Джерело: складено автором за : [17].

У 2020 році шістьма найбільшими видами діяльності (на основі розділів європейської системи статистичної класифікації NACE Rev. 2) у промисловості ЄС за валовою доданою вартістю (ВДВ) були: постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонування повітря (10,5% ВДВ промисловості); виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших галузей (10,1%); виробництво харчових продуктів (8,5%); виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів

(7,7%); виробництво готових металевих виробів, крім машин та устаткування (7,5%); виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (6,4%) [23, с. 37].

Серед держав-членів ЄС Греція (22,5%) мала найвищу частку промислової доданої вартості в галузі електроенергії, газу, пари та кондиціонування повітря, за нею йдуть Болгарія та Латвія (по 17,2% відповідно). У виробництві машин і обладнання найвища частка була в Нідерландах (16,3%), тоді як у виробництві харчових продуктів найбільша частка була зафіксована на Кіпрі (22,0%) і в Греції (20,5%) (табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – Промислова спеціалізація країн-членів ЄС у 2020 році

Сектор економіки	Країни з найвищою часткою сектору у ВДВ промисловості, країна та частка у % від ВДВ промисловості					
Постачання електроенергії, газу, пару та кондиціонування повітря	Греція (22,5%)	Болгарія (17,2%)	Латвія (17,2%)	Словаччина (15,6%)	Польща (15,0%)	ЄС (10,5%)
Виробництво машин та обладнання	Нідерланди (16,3%)	Німеччина (13,8%)	Данія (13,8%)	Італія (12,5%)	Фінляндія (12,1%)	ЄС (10,1%)
Виробництво харчових продуктів	Кіпр (22,0%)	Греція (20,5%)	Нідерланди (13,7%)	Франція (13,3%)	Іспанія (13,0%)	ЄС (8,5%)
Виробництво транспортних засобів, причепів та напівпричепів	Словаччина (17,9%)	Угорщина (15,1%)	Чехія (14,9%)	Румунія (14,1%)	Німеччина (12,9%)	ЄС (7,7%)
Виробництво виробів з металу, крім машин та обладнання	Словенія (11,4%)	Італія (10,3%)	Чехія (9,9%)	Хорватія (9,5%)	Португалія (9,1%)	ЄС (7,5%)
Виробництво хімічної продукції	Литва (12,5%)	Бельгія (10,4%)	Нідерланди (9,5%)	Франція (8,2%)	Німеччина (6,3%)	ЄС (6,4%)

У Словаччині на виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів припадало 17,9% промислової доданої вартості в 2020 році, за нею йде Угорщина (15,1%). У Словенії виробництво готових металевих виробів, за винятком машин і обладнання, становило 11,4% промислової доданої вартості. Литва мала

найвищий ступінь відносної спеціалізації серед держав-членів ЄС у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції, де 12,5 % промислової доданої вартості створювалося в цьому субсекторі, випереджаючи Бельгію (10,4 %) та Нідерланди (9,5 %).

Головним рушієм економічного зростання та підвищення добробуту населення в ринковій економіці, як відомо, є всебічний розвиток підприємницької діяльності. Дані, що стосуються підприємств, які працюють у нефінансовій економіці ЄС, можуть бути представлені відповідно до розміру підприємства та виміряні з точки зору кількості працівників, які в них працюють. У 2020 році переважна більшість (99,0%) підприємств ЄС були мікро- або малими підприємствами, в яких працює менше 50 осіб. Їхня економічна роль з точки зору внеску у зайнятість та додану вартість полягала у наступному : у мікро- та малих підприємствах було зайнято менше половини (48,5 %) робочої сили в ЄС, тоді як вони забезпечили більше третини (35,4 %) доданої вартості [23, с. 11]. Водночас у 2020 році в нефінансовій бізнес-економіці ЄС було 42 тисячі великих підприємств (з 250 або більше зайнятих осіб). Ці великі компанії становили лише 0,2% від загальної чисельності підприємств, проте їхня економічна вага була значно більшою: великі підприємства залучали більше третини (35,7%) робочої сили нефінансового бізнесу ЄС і створювали ще більшу частку його багатства – 47,5% від валової доданої вартості [18].

У 2020 році мікро- та малі підприємства створили більше половини доданої вартості в економіці нефінансового бізнесу острівних держав-членів ЄС – Мальти та Кіпру, а також в Естонії. Навпаки, великі підприємства відповідальні за приблизно половину доданої вартості в економіці нефінансового бізнесу Польщі та Швеції, 53,1 % у Німеччині та 55,8 % у Франції; ця частка досягла свого піку у 65,7 % в Ірландії [23, с. 12].

Демографія бізнесу — термін, що використовується для вивчення характеристик сукупності підприємств. Створення (або народження) нових підприємств і закриття (або смерть) підприємств є важливими показниками динаміки бізнесу. У 2020 році рівень народжуваності підприємств у ЄС (як

вимірюється кількістю народжених як відсоток від кількості активних підприємств) у бізнес-економіці становив 8,9% [23, с. 13]. Цей коефіцієнт коливався від найвищих 18,1 % у Литві до 4,6 % у Греції.

«Смерть» підприємства означає його банкрутство та остаточне закриття. Таким чином, наведена тут інформація виключає зміни в результаті злиття, поглинання, поділу або інших форм реструктуризації, таких як зміна діяльності. У 2020 році попередній рівень смертності підприємств у бізнес-економіці ЄС становив 7,2%, коливаючись від найвищого показника 20,8% у Литві до найнижчого 1,6% в Ірландії [23, с. 13]. Таким чином, рівень «смертності» компаній у 2020 році був нижчим, ніж у 2019 році (коли він становив 8,1%), що відображає вплив кризи COVID-19.

Хоча динаміка бізнесу важлива для загальної ефективності економіки, індивідуальні підприємці, швидше за все, будуть стурбовані виживанням і розвитком свого бізнесу. У 2020 році чотири з кожних п'яти підприємств, заснованих у минулому році в бізнес-економіці ЄС, пережили свій перший рік: однорічний рівень «виживання» бізнесу становив 82%. Цей показник був особливо високим у Швеції (97 % новостворених підприємств прожили один рік), Нідерландах (96 %), Угорщині (95 %), Бельгії (94 %) та Греції (93 %). Навпаки, лише 64 % підприємств у Литві пережили перший рік (рис. 2. 13).

Рівень виживання новостворених підприємств через п'ятирічний період в ЄС був значно меншим. Так, частка європейських підприємств, які були засновані у 2015 році і все ще продовжували працювати у 2020 році, становила 46%. Тобто, менше половини усіх новостворених підприємств із числа, створених у 2015 році змогли «дожити» до 2020 року. Рівень виживання п'ятирічних підприємств становив менше 50 % для більшості держав-членів ЄС, а найнижчий показник зафіксовано у Литві (27 %). Найвищі ж показники спостерігалися в Ірландії (68%), Бельгії та Швеції (обидві по 63%), за якими йдуть Нідерланди (62%).

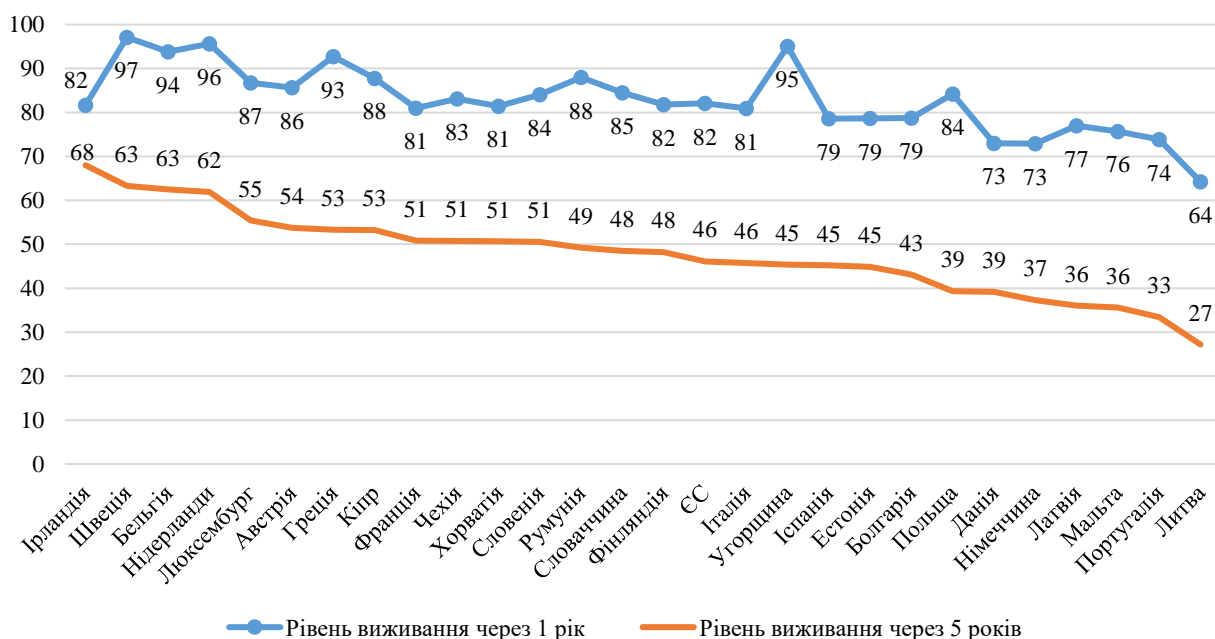


Рисунок 2.13 – Рівень виживання створених в ЄС підприємств через один та п'ять років функціонування станом на 2020 рік, % від числа початково створених компаній

Джерело: складено автором за : [19].

Створення підприємств і подальше зростання бізнесу можуть потенційно мати значний позитивний вплив на зайнятість. У 2020 році на підприємства, які швидко розвиваються, припадало 9,4% усіх підприємств в ЄС. Особливо поширені ці підприємства були в інформаційно-комунікаційному секторі (17%), в сфері адміністративних та підтримуючих послуг (11,9%), транспорті (11,6%), в секторі професійних та науково-технічних послуг (11,5%). На іншому кінці діапазону, тобто сектори з найменшою часткою компаній, які швидко зростають, були послуги готелів та харчових закладів (6,1 %), операції з нерухомістю (7,7%) та обробна промисловість (7,9%) [23, с. 15].

У 2020 році підприємства з високими темпами розвитку становили приблизно кожне шосте підприємство в бізнес-економіці Греції (дані 2018 року), Ірландії (дані 2018 року) та Швеції (рис. 2.14).

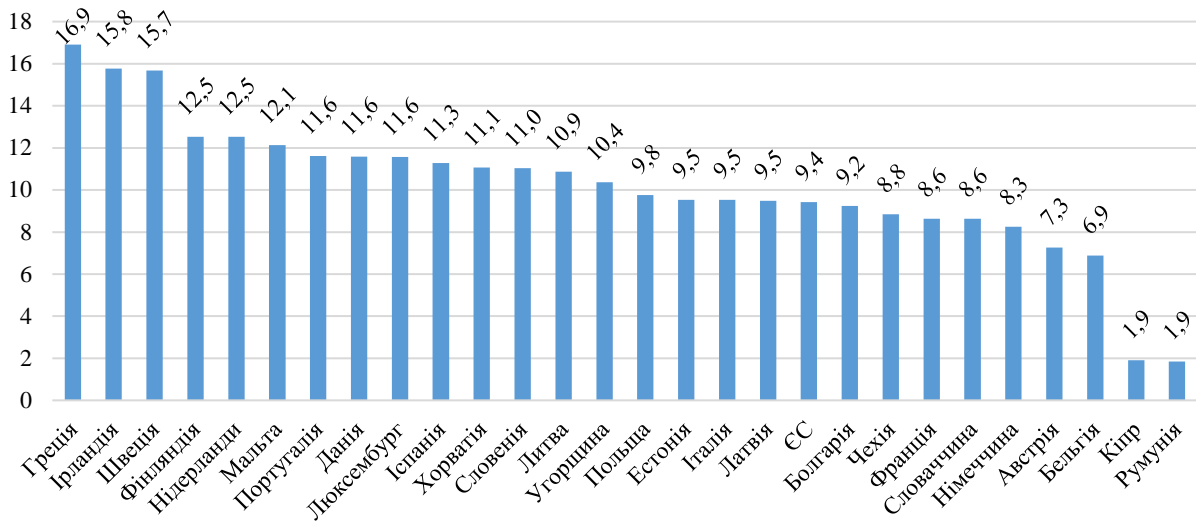


Рисунок 2.14 – Частка компаній з високими темпами зростання у 2020 році, % від загальної кількості компаній в бізнес-економіці країн-членів ЄС

Джерело: складено автором за : [20].

Було 14 країн-членів ЄС, де підприємства з високими темпами розвитку становили менше ніж 1 з 10 підприємств, причому особливо низька частка спостерігалася на Кіпрі та в Румунії (по 1,9%).

2.3 Інноваційні виміри лідерства європейських країн

Наукові дослідження та інновації є ключовими факторами технологічного прогресу, у руслі якого формуються технологічні рішення, необхідні для вирішення глобальних проблем сучасності, таких як зміна клімату або старіння населення. У 2022 році валові внутрішні витрати країн-членів ЄС на НДДКР склали близько 355 млрд євро, що на 7,1% більше, ніж у 2021 р. Найбільшими країнами-інвесторами в науку традиційно стали великі економіки: Німеччина (121,4 млрд євро), Франція (57,4 млрд євро) та Італія (25,9 млрд євро) (рис. 2.15).

Окрім вже згаданих «великих економік» ЄС, доволі значні обсяги вкладень в науку також спостерігаються у Нідерландах (22 млрд євро), Іспанії

(19,3 млрд євро), Швеції (19,1 млрд євро) та Бельгії (18,9 млрд євро). Разом з тим, аналіз суто абсолютних обсягів фінансування наукових досліджень не завжди дає вичерпну інформацію, щодо рівня такого фінансування, тобто наскільки достатнім, або кращим він є у порівнянні з іншими країнами світу.

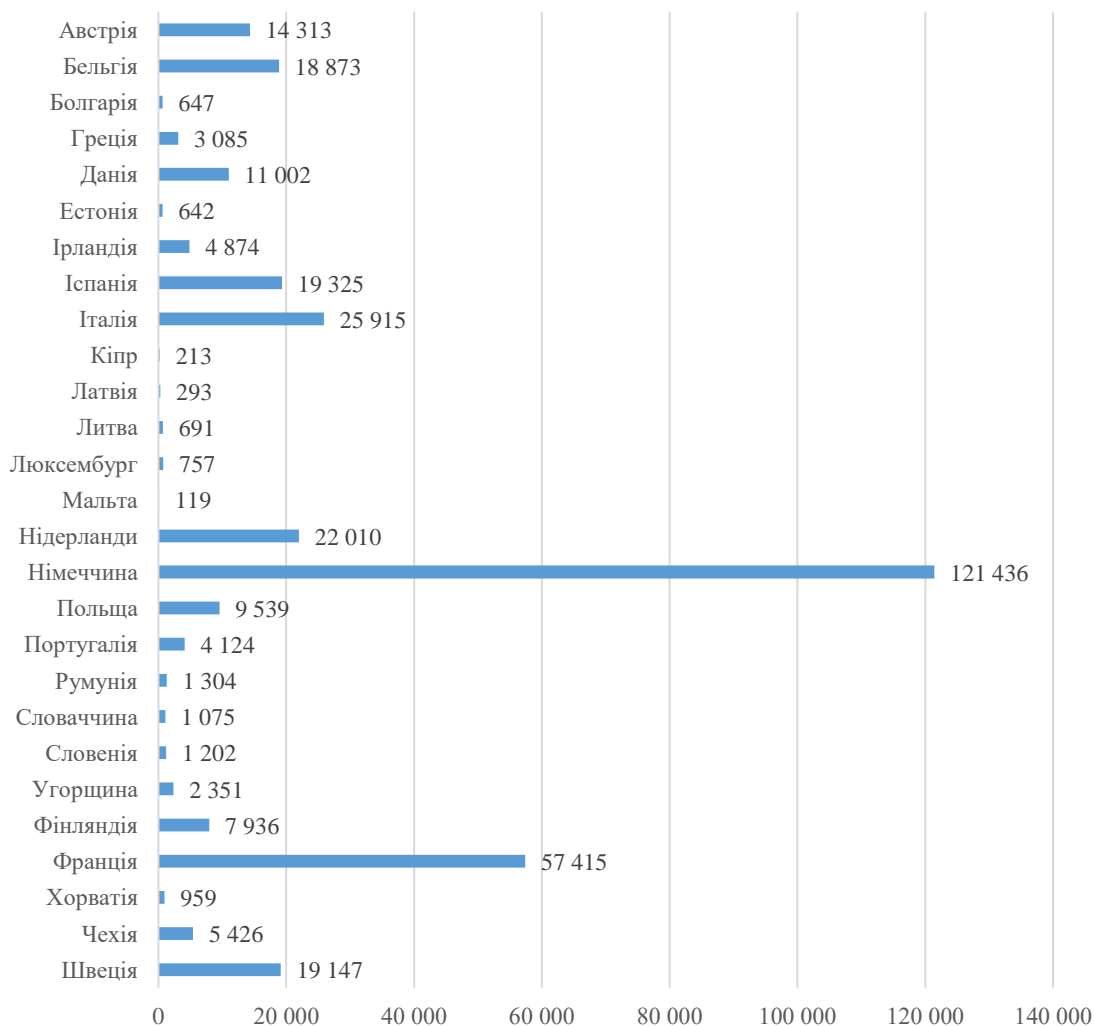


Рисунок 2.15 – Валові витрати на фінансування НДДКР країнами-членами ЄС у 2022 році, млн євро

Джерело: складено автором за : [21].

Для проведення коректних міжнародних порівнянь економісти, як правило, використовують питомі показники, одним з яких є індикатор наукоємності ВВП, що визначається як частка витрат на наукові дослідження і розробки у відсотках до ВВП країн. Так, зокрема у 2013-2014 роках Китаю вдалося наздогнати та, у подальшому, перевершити ЄС за показником

наукоємності ВВП: станом на 2019 рік частка витрат на дослідження та розробки у ВВП Китаю склала вже 2,2%, тоді як у ЄС – лише 2,1% (рис. 2.16).

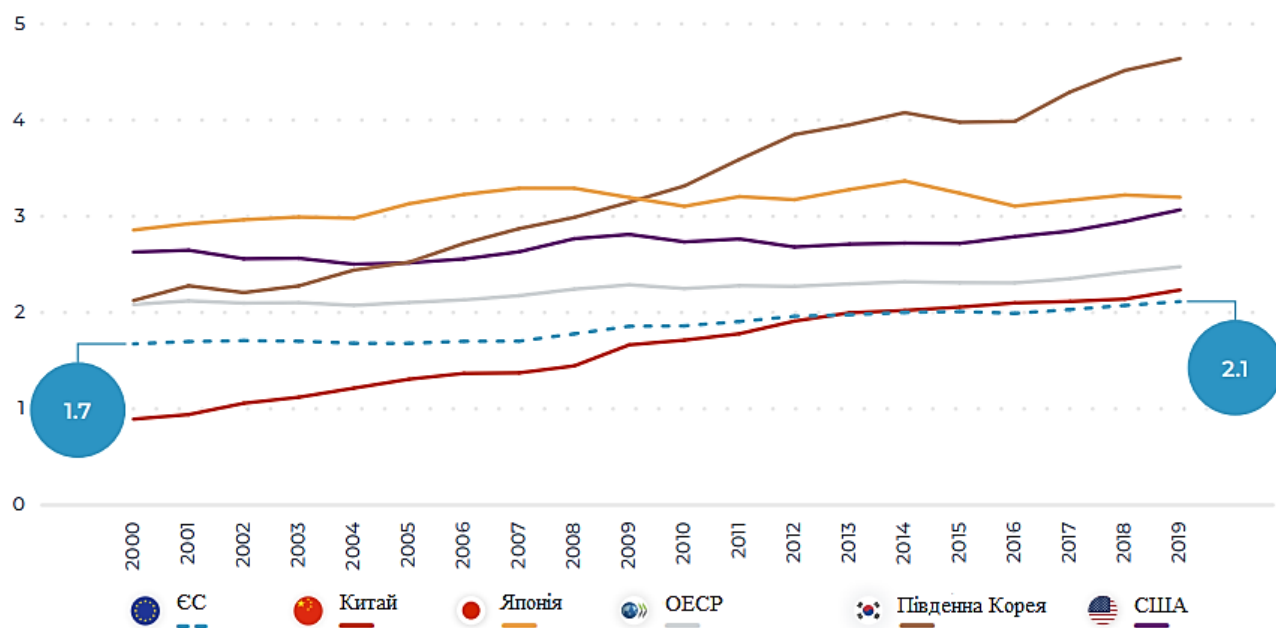


Рисунок 2.16 – Частка витрат на дослідження і розробки у ВВП, %

Джерело: складено автором за : [14, с. 18]

Вагомим досягненням європейських компаній стало призупинення негативної тенденції до зниження частки витрат на НДДКР у світовому показнику, проте китайські компанії наразі вже готові обігнати своїх європейських конкурентів у промислових інвестиціях в НДДКР. Активна державна промислова політика Китаю сприяє цьому розвитку. Важливо те, що, хоча Європа є сильною в дослідницькій діяльності, їй часто не вдається комерціалізувати свій досвід, оскільки існують перешкоди, які заважають інноваційним підприємствам розширюватися в межах спільного ринку.

Таким чином, ЄС має посилити державну підтримку досліджень і розробок, визначити пріоритети, особливо для стратегічних секторів і галузей промисловості. На додаток до більшої бюджетної підтримки, важливо забезпечити ефективні та оперативні процедури затвердження проектів на ранніх етапах інноваційних проектів (підтвердження концепції) та на етапі їх масштабування.

Як видно з рисунку 2.16, провідні технологічні конкуренти ЄС – Японія та США змогли забезпечити наукоємність ВВП на рівні 3%, що об’єктивно задає відповідний орієнтир і для європейських країн. Слід зазначити, що даний кількісний критерій вже давно набув статусу визначального пріоритету стратегій забезпечення конкурентоспроможності ЄС (Лісабонська стратегія, стратегія «Європа 2020»). У 2011 році рівень наукоємності ВВП ЄС вперше піднявся вище 2% і продовжував зростати помірними темпами до 2020 року (2,30 %). Оскільки економічна активність відновилася після кризи COVID-19 швидшими темпами, ніж витрати на НДДКР, то цей показник скоротився до 2,24% у 2022 році.

Важливо усвідомлювати, що економічний та технологічний рівні розвитку країн-членів доволі сильно відрізняються в межах ЄС (рис. 2.17).

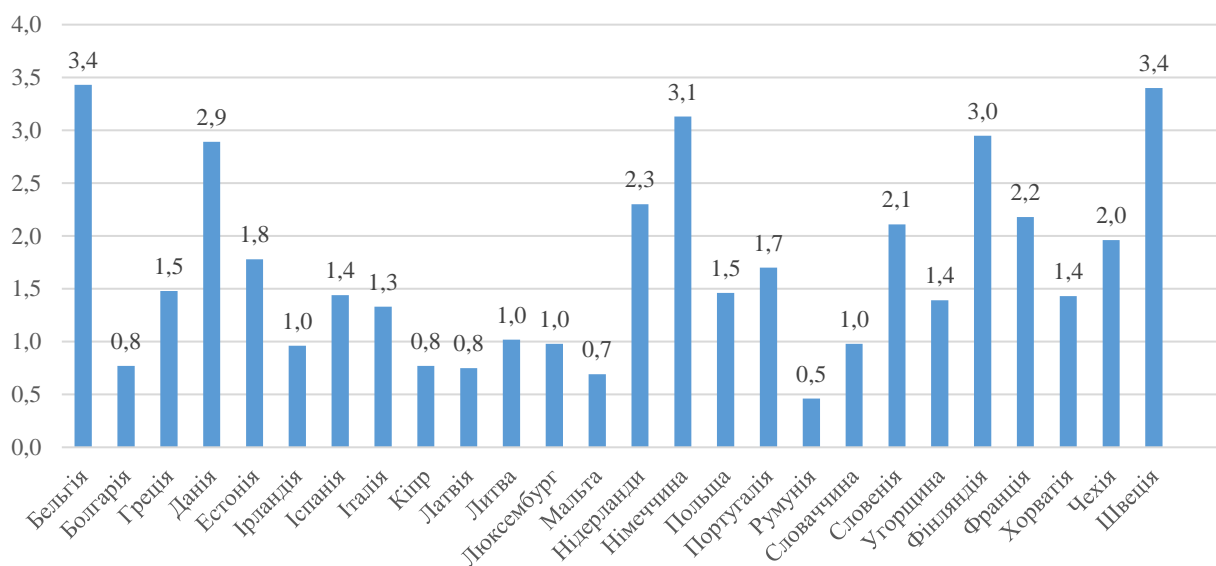


Рисунок 2.17 – Валові витрати на фінансування НДДКР країнами-членами ЄС у 2022 році, % від ВВП країн

Джерело: складено автором за : [21].

Порівнюючи рівні наукоємності ВВП країн-членів ЄС з рейтингом абсолютних значень їх витрат на НДДКР, стає зрозумілим, що лідерство «великих економік» вже не є таким очевидним в ЄС. Так, безумовне лідерство в ЄС за критерієм наукоємності ВВП належить Бельгії (3,4%) та Швеції (3,4%),

тоді як Німеччина посідає лише третє місце із показником рівні 3,1% ВВП. В той же час, Франція (2,2%) та, особливо, Італія (1,3%) доволі суттєво поступаються за рівнем наукоємності ВВП Фінляндії (3%), Данії (2,9%) та Нідерландам (2,3%).

У Європі більша частина фінансування науково-дослідних робіт надходить від державного сектора. Обсяги державного фінансування наукових досліджень в університетах ЄС перевищують відповідні показники США, Японії, Китаї та Південної Кореї (рис. 2.18).

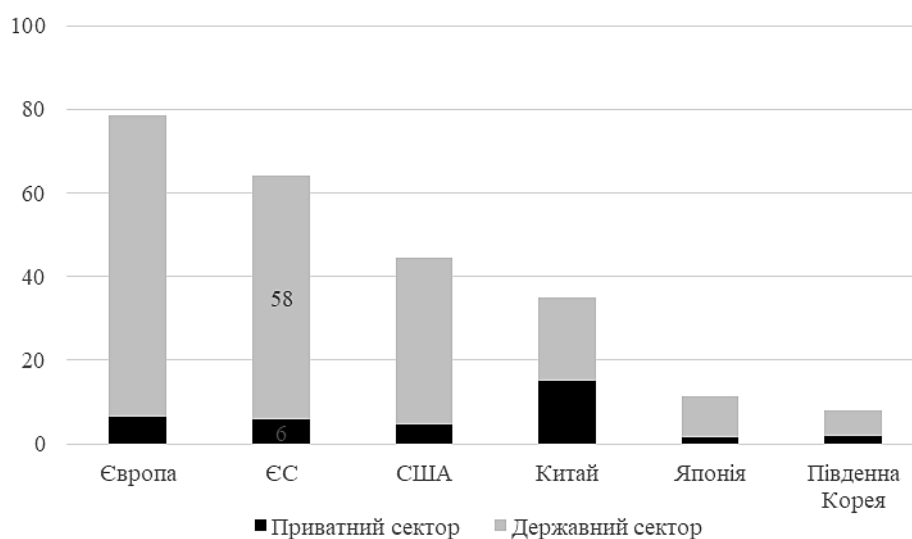


Рисунок 2.18 – Структура фінансування наукових досліджень і розробок у секторі вищої освіти за джерелами фінансування у 2018 р., млрд дол США за ПКС у цінах 2015 року

Джерело: складено автором за : [14, с. 19].

При цьому, обсяги фінансування бізнесом наукових досліджень в секторі вищої освіти ЄС у розмірі 6 млрд дол США все ще перевищують рівень більшості інших великих економік. Проте китайський бізнес виділяє більш ніж трикратний обсяг інвестування освітніх НДДКР, порівняно з ЄС, що закладає потужні фактори для досягнення технологічного лідерства у майбутньому.

Загалом витрати бізнесу на НДДКР є важливим індикатором розвитку національних інноваційних систем. Проте в ЄС вони перебувають на нижчому рівні, порівняно з глобальними конкурентами, такими як Японія та США. Тим не менш, на підприємницький сектор зазвичай припадає найвища частка валових

внутрішніх витрат на НДДКР порівняно з вищою освітою, державним і приватним некомерційними секторами. За винятком незначних падінь у 2009 і 2020 роках, обсяг бізнес-витрат ЄС на НДДКР мав позитивну динаміку між 2005 і 2021 роками. Загалом витрати бізнесу на НДДКР за цей період майже подвоїлися, досягнувши 217 мільярдів євро.

ЄС лідирує за часткою приватного сектору у фінансуванні наукових досліджень і розробок в наукових інституціях, що певною мірою компенсує відставання від Китаю у фінансуванні бізнесом наукових розробок освітнього сектору (рис. 2.19).

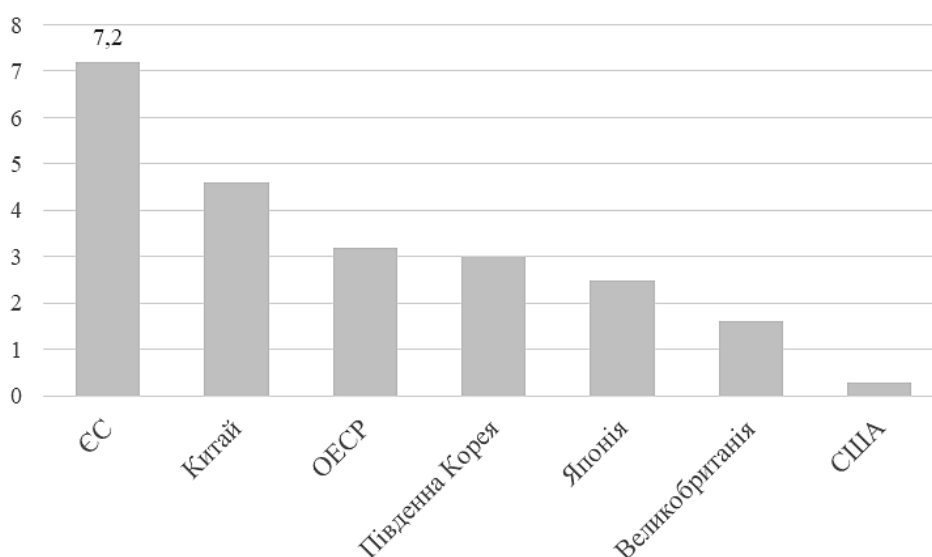


Рисунок 2.19 – Частка приватного сектору у фінансуванні наукових досліджень і розробок в наукових інституціях у 2019 році, %

Джерело: складено автором за : [14, с. 19].

Проте, на нашу думку, з метою врахування азійських конкурентних викликів інституції ЄС мають більш активно співпрацювати з представниками приватного сектору, зміцнюючи державно-приватні партнерства. Також варто спрямовувати більше фінансування НДДКР на розробку технологій до найефективніших наукових закладів.

Витрати бізнес-підприємств на дослідження та розробки в ЄС у 2022 році становили в середньому 525 євро в розрахунку на одну особу. Найвищі показники питомих витрат бізнесу на НДДКР в розрахунку на одну особу мали

Швеція, Бельгія, Данія, Австрія, Німеччина та Фінляндія (більше 900 євро). Цей показник становив 1349 євро в розрахунку на одну особу у Швеції, але не перевищував 200 євро в 11 країнах-членах ЄС; найнижчі показники були в Болгарії, Латвії та Румунії (рис. 2.20).

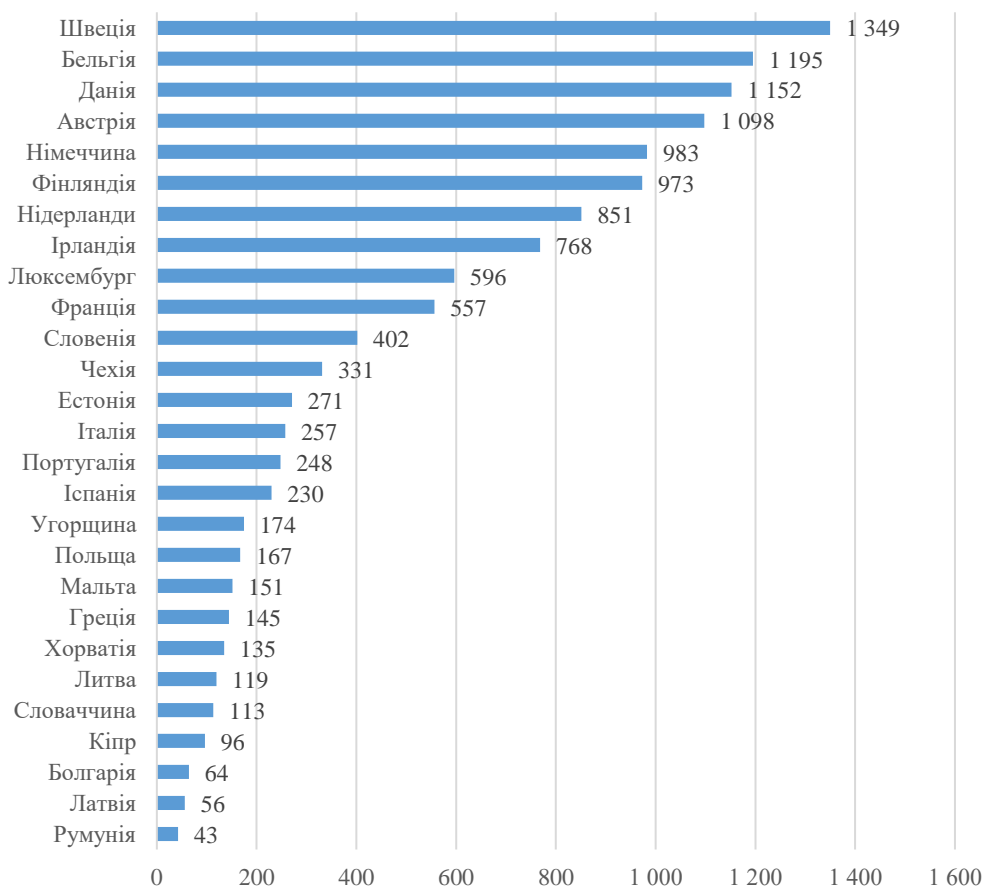


Рисунок 2.20 – Питомі витрати бізнесу на НДДКР у 2022 році, євро в розрахунку на одну особу населення

Джерело: складено автором за : [22].

Частиною явища глобалізації, яке спостерігалось в останні десятиліття, є зростаюча інтернаціоналізація витрат на НДДКР. У промисловості та будівництві іноземні підприємства забезпечили більше половини від обсягу внутрішніх витрат на НДДКР у 2019 році в семи державах-членах ЄС, а саме: Швеції, Угорщині, Австрії, Польщі, Чехії, Ірландії та Словаччині. На іншому кінці діапазону – майже чотири п'ятих внутрішніх витрат на НДДКР – у промисловості та будівництві було здійснено національними підприємствами в Данії та Болгарії, з ще вищою часткою у Німеччині (81,8 %) [23, с. 20].

Інноваційне дослідження в ЄС «Community innovation survey» фокусується на інноваційній діяльності підприємств. В дослідженні оцінюються основні види інноваційної діяльності підприємства з 10 або більше зайнятими особами. У 2020 році в ЄС було 732,6 тис підприємств досліджуваної цільової групи, з яких більше половини (385,9 тис) були інноваційно активними [23, с. 21]. Більш інноваційно орієнтованим виявився великий бізнес, оскільки близько 80% усіх підприємств з чисельністю зайнятих 250 і більше осіб в ЄС брали участь у тих чи інших формах інноваційної діяльності. Тоді як з числа малих та середніх компаній (з 10–49 зайнятими особами) лише менше половини підприємств займалися інноваційною діяльністю [23, с. 21].

Загалом, інноваційна активність в ЄС є майже однаково важливою для представників промисловості та сфери послуг, де станом на 2020 рік 54,5 % та 51,0 % респондентів займалися певним видом інноваційної діяльності. Частка промислових підприємств-новаторами була найвищою у Бельгії (76,5%) (рис. 2.21), тоді як Фінляндія, Німеччина та Греція були єдиними іншими країнами-членами ЄС, частка яких перевищувала дві третіх. Натомість найменші частки були зафіксовані в Угорщині (32,7 %) та Румунії (10,8 %).

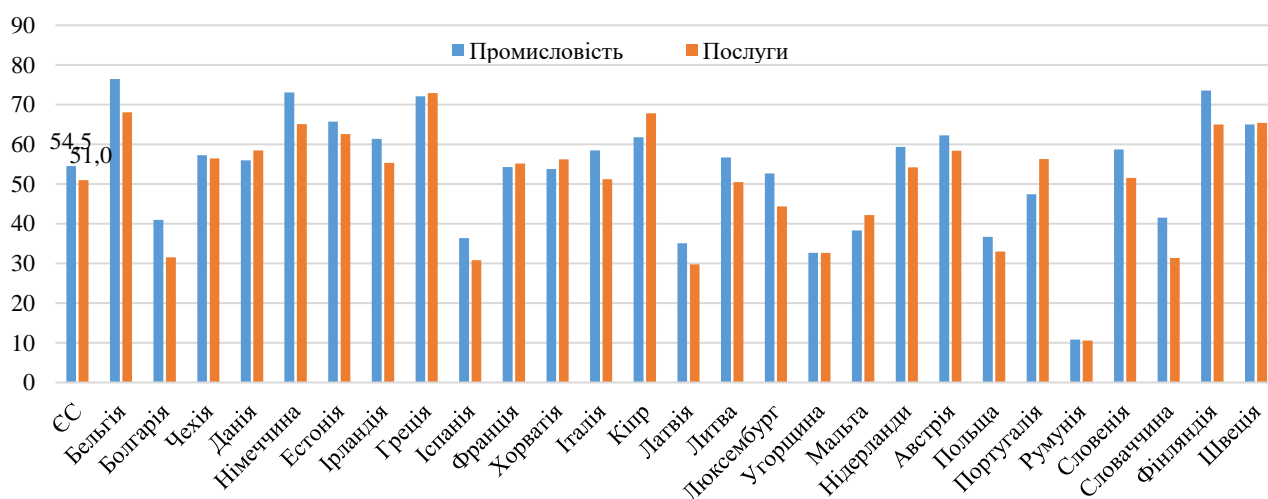


Рисунок 2.21 – Питома вага інноваційно активних компаній промисловості та сфери послуг у 2018-2020 роках, % від загальної кількості опитаних підприємств [24].

Питома вага інноваційно активних компаній сфери послуг була найвищою у Греції (72,9%). Лідерами в ЄС за цим показником у діапазоні від 63 до 68 % також були Бельгія, Кіпр, Швеція, Німеччина, Фінляндія та Естонія.

Високотехнологічні галузі промисловості охоплюють виготовлення окремих видів продукції: фармацевтичні препарати; комп'ютерна, електронна та оптична продукція; повітряні і космічні кораблі та обладнання. У 2020 році ця діяльність забезпечила роботою 2,1 млн людей у ЄС, що складає 7% зайнятих у виробництві. Водночас високотехнологічні сектори промисловості забезпечили 300 млрд євро доданої вартості, або 16% валової доданої вартості обробної промисловості ЄС.

У 2020 році на високотехнологічні галузі припадало 26,3% доданої вартості виробництва в Бельгії, тоді як наступні найбільші частки були зафіксовані у Мальті (18,3%) та у Франції (17,2%) (рис. 2.22). У більшості країн-членів ЄС внесок високотехнологічних секторів у додану вартість обробної промисловості не перевищує 10%. Найменша частка зафіксована в Польщі (4,7%).

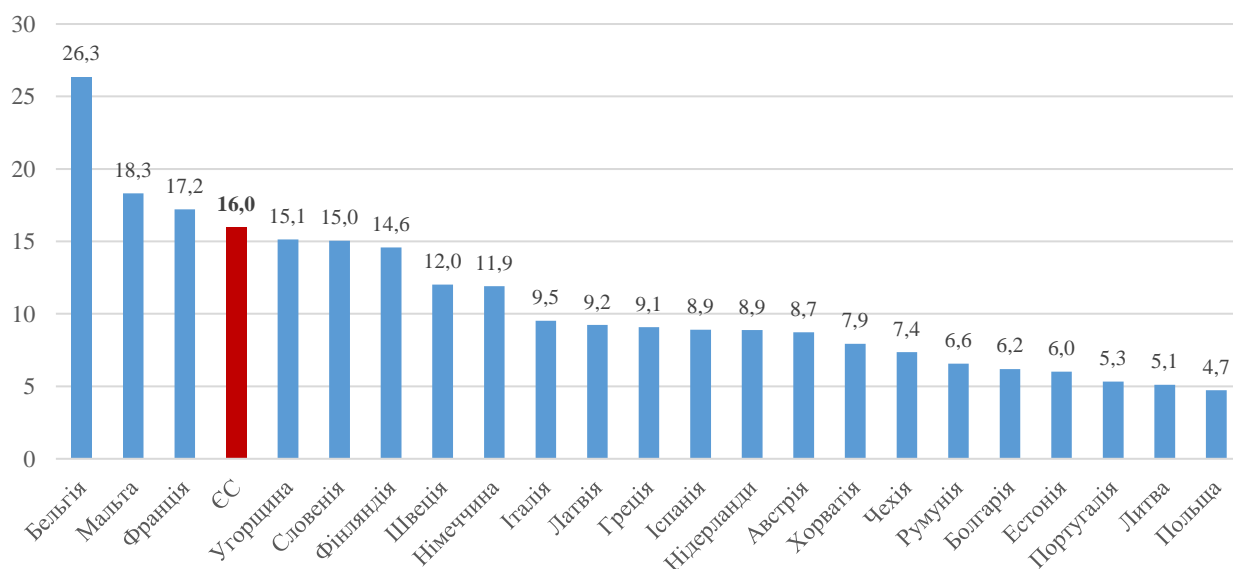


Рисунок 2.22 – Частка високотехнологічних секторів у валовій доданій вартості обробної промисловості країн-членів ЄС, %

Джерело: складено автором за : [25].

2.4 Інструменти та механізми формування конкурентних переваг країн-членів ЄС

Європейський бізнес є двигуном соціально-економічного розвитку ЄС, створюючи робочі місця, інновації та забезпечуючи процвітання інтеграційної спільноти. Конкуреноспроможність і продуктивність є важливими умовами для процвітання бізнесу; вони були в центрі політики ЄС протягом десятиліть.

Збої в ланцюгах поставок, спричинені пандемією COVID, і швидке зростання цін на енергоносії після мілітаризації Росією енергоносіїв, поставили величезні виклики для європейської моделі розвитку. Ці виклики змусили ЄС скоригувати підходи до економічної та підприємницької політик. Проте врегулювання кризових ситуацій не забезпечить стабільних та перспективних засад для розвитку економіки. Економічну продуктивність неможливо побудувати лише на основі реактивних заходів. Ось чому настав момент зосередитися на довгостроковій конкуреноспроможності ЄС у доволі непростому геополітичному контексті.

ЄС може спиратися на свої сильні сторони та досягти більшого, ніж просто намагатися наздогнати та подолати розриви у темпах економічного зростання та упровадження інновацій. Європейському Союзу вже є чим пишатися. Це один із трьох основних економічних регіонів світу, де торгівля товарами та послугами з рештою світу перевищує 16% світової торгівлі, а частка ЄС-27 у світовому ВВП сягнула 15% [26]. Однак більш уважний погляд показує, що з середини 1990-х років середнє зростання продуктивності в ЄС було нижчим, ніж в інших великих економіках, що призвело до збільшення розриву в рівнях продуктивності. Несприятливі демографічні зміни додають додаткового навантаження на економіку.

Стала конкуреноспроможність базується на зростанні продуктивності, екологічній стійкості, макроекономічній стабільності та справедливості. Економічна безпека — це здатність економіки ЄС протистояти потрясінням і

захищати власні інтереси завдяки стійким і диверсифікованим ланцюгам поставок і успішному бізнесу. Прагнучи до відкритої стратегічної автономії, ЄС бере на себе зобов'язання відкритої торгівлі, беручи на себе відповідальність за формування більш стійкого та справедливого світу, нарощуючи власні можливості для підвищення стійкості.

Для забезпечення сталої конкурентоспроможності ЄС у майбутньому необхідно виділити пріоритетні взаємодоповнювальні напрямки, на яких фокусуватиметься майбутня конкурентна стратегія ЄС. До цих напрямків слід віднести наступні:

- розвинений спільний внутрішній ринок ЄС;
- збільшення доступності фінансування, в т.ч. приватних джерел капіталу;
- розширення державних інвестицій та розвиток інфраструктури;
- проведення наукових досліджень та інновацій;
- збалансована енергетична система;
- циркулярна економіка;
- цифровізація;
- потужна освітньо-компетентнісна база;
- багатостороння та ефективна торгівля;
- регуляторне середовище, що сприяє економічному зростанню.

Важливим джерелом міжнародної конкурентоспроможності є вільна та зростаюча торгівля в межах спільного ринку ЄС. *Спільний ринок ЄС* нараховує 23 мільйони підприємств, у яких працює майже 128 мільйонів працівників, і сприяє структурному збільшенню ВВП ЄС приблизно на 9% [27]. Це надає компаніям доступ до клієнтської бази з понад 440 мільйонів осіб і є основою для транскордонного розвитку та економії на масштабах виробництва.

Разом з тим, торгівля товарами в межах спільного ринку ЄС досі перебуває в стані стагнації вже понад десять років з часів світової фінансової кризи та кризи в Єврозоні. Динаміка торгівлі послугами в межах ЄС також є низькою. «Невидима» торгівля повільно зростала до пандемії, проте поки-що ще

зарано робити висновок про те, чи є спричинене пандемією падіння торгівлі всередині ЄС новою тенденцією до зниження.

На думку експертів, стагнація торгівлі товарами та послугами в межах ЄС може бути пов'язана з кількома основними факторами, а саме:

- збільшення бар'єрів для торгівлі всередині ЄС;
- недостатнє дотримання принципів єдиного ринку;
- синергетичне поєднання обох негативних факторів.

Для бізнесу спільний ринок є головним двигуном зростання, продуктивності та конкурентоспроможності. Для споживачів у всьому світі джерелом довіри є те, що продукція, придбана в ЄС, є безпечною та високоякісною та виготовлена з дотриманням високих стандартів охорони праці та навколишнього середовища. Враховуючи це, Європейська Комісія та національні уряди мають відновити ідею спільного ринку ЄС як економічного союзу для вільної торгівлі без внутрішніх перешкод і повернути чотири свободи на перше місце серед усіх економічних пріоритетів. Нова всеохоплююча програма поглиблення інтеграції потрібна для розвитку справжнього союзу в сфері енергетики, довкілля, цифрових технологій, банківської справи та капіталу, охорони здоров'я, а також в сфері оборони тощо.

Доступ до приватного капіталу та інвестицій. Приватні інвестиції становлять понад 85% від загального обсягу інвестицій у ЄС. Інвестиції, необхідні для прискорення зеленого та цифрового переходу, підвищення стійкості та конкурентоспроможності ЄС, повинні надходити переважно з приватного сектору. Поточний розмір і глибина ринків капіталу ЄС є недостатніми для підтримки майбутнього зростання ЄС. Капіталізація фондового ринку ЄС у відсотках від ВВП вдвічі менша від капіталізації США і нижча, ніж у Японії, Китаї та Великобританії. Проте європейці заощаджують набагато більше, ніж американці. Індустрія венчурного капіталу в ЄС у 20 разів менша, ніж у США, і більшість інвестицій венчурного капіталу зосереджено всього лише в декількох країнах-членах ЄС.

Поглиблення Союзу ринків капіталу має важливе значення для розблокування приватних інвестицій, диверсифікації джерел фінансування та ефективного розподілу капіталу в ЄС. Розвиток ринків капіталу та їхня транскордонна інтеграція дозволить компаніям отримати доступ до різних джерел фінансування та інвестиційних можливостей. Крім того, ЄС має подолати фрагментацію ринку капіталу, щоб полегшити транскордонні інвестиції. Для цього потрібні більш узгоджені закони про банкрутство, спрощений доступ до ринків капіталу, особливо для невеликих компаній, глибше залучення роздрібних інвесторів до ринків капіталу, надійна ринкова інфраструктура та зручний доступ до фінансової інформації. Завершення формування банківського союзу також має вирішальне значення для конкурентоспроможності економіки ЄС. Оскільки 75% корпоративних запозичень надають банки ЄС, міцний банківський союз є ключовим фактором фінансової стабільності. Податкова система ЄС також є ключовою для підтримки зростання та приватних інвестицій, зокрема шляхом усунення податкових бар'єрів для транскордонних інвестицій.

Регуляторна база фінансових послуг зазнала суттєвих змін після фінансової кризи, щоб забезпечити стабільність і сприяти розвитку ринків капіталу. Незважаючи на те, що стабільні рамки сприяють створенню сприятливого для бізнесу середовища та правової визначеності для учасників ринку, законодавство про фінансові послуги має використовувати можливості інновацій і технологічних змін, ураховуючи нові ризики.

Державна підтримка венчурного бізнесу сприятиме мобілізації приватних інвестицій. Європейська рада з інновацій, створена в рамках програми ЄС «Горизонт Європа», наразі вже сприяла створенню понад сотні компаній-«кентаврів» (стартапи з капіталізацією понад 100 млн євро) і понад 12 «єдинорогів» (стартапи з капіталізацією понад 1 млрд євро), спрощуючи доступ до фінансування та консультаційних послуг. Програма «InvestEU» спрямована на мобілізацію понад 372 мільярдів євро переважно приватного капіталу, зосередженого на пріоритетних сферах. Європейська комісія працювала разом з

ЄІБ та іншими партнерами, щоб розширити асортимент фінансових інструментів, який би повністю відповідав поточним інвестиційним потребам бізнесу.

Державні інвестиції та інфраструктура. Державні інвестиції мають важливе значення для сприяння конкурентоспроможності. Особливо важливим є державне інвестування у такі сфери, як дослідження та розробки, освіта та охорона здоров'я, інвестиції в інфраструктуру тощо. У 2022 році державні інвестиції в ЄС становили 3,2% ВВП. У 2021 році державні витрати на освіту становили 4,8% ВВП.

Державні закупівлі мають стимулювати європейські ланцюжки постачання шляхом стимулювання попиту, сприяти безпеці поставок та підвищенню стійкості промислових екосистем [28]. На рівні ЄС значний внесок у державні інвестиції забезпечує політика згуртованості, досягаючи спільно узгоджених європейських пріоритетів, стимулюючи економічне зближення та стійкість економік країн-членів. У майбутньому фонди згуртованості й надалі залишатимуться актуальними для конкурентоспроможності Союзу, залучаючи потенціал усіх регіонів і задовольняючи їхні специфічні потреби.

Збільшення потужності та модернізація енергетичної, транспортної та комунікаційної інфраструктури в усьому ЄС необхідне для підтримки економічного зростання та отримання максимальних переваг від можливостей спільного ринку ЄС. Модернізація європейської транспортної інфраструктури забезпечить кліматостійкі, безпечні та ефективні логістичні послуги для громадян і підприємств. Транспортне сполучення має вирішальне значення для економічної інтеграції, а тим більше для держав-членів на периферії спільного ринку. ЄС і держави-члени мають спростити, прискорити та гармонізувати процес цифровізації та регуляторний процес для інфраструктурних проєктів, особливо для транскордонних з'єднань і вузьких місць.

Дослідження і розробки. ЄС забезпечує близько 20% світових високоцитованих публікацій, патентів, досліджень та інновацій, при цьому має менше 7% населення світу. Наразі ЄС інвестує близько 330 мільярдів євро на рік

у дослідження та інновації, що відповідає 2,26% ВВП. У 2021 році на три ключові сектори припадало 73,6% корпоративних інвестицій у дослідження та розробки в ЄС: автомобільна промисловість (31,3%), виробництво та послуги в секторі ІКТ (22,6%) та охорона здоров'я (19,9%). У 2021 році в ЄС нараховувалося 69 компаній-єдинорогів проти 169 у Китаї та 470 у США. Інтенсивність інвестицій у дослідження та розробки в ЄС зросла з 1,8% ВВП до 2,3% ВВП протягом періоду з 2000 по 2020 рік, але залишається нижчою у порівнянні зі США (3,5%), Японією (3,37%) та Південною Кореєю (4,8%) у 2021 році [29].

ЄС все-ще належить до науково-технологічних лідерів світу. Проте, порівняно з конкурентами, Європа недостатньо інвестує в дослідження та інновації. Інвестиції в інновації сьогодні перетворюються на зростання рівня конкурентоспроможності у майбутньому. Для того, щоб промисловість ЄС залишалася конкурентоспроможною, їй необхідно прискорити темпи інновацій, особливо для переходу на зелені та цифрові технології. Бюджети ЄС та держав-членів виділяють значні кошти на дослідження та інновації, проте приватні витрати є відносно низькими порівняно з країнами-конкурентами ЄС.

Окрім прискорення фінансування, умови для ведення бізнесу мають бути сприятливими для розвитку інноваційних стартапів та малих і середніх підприємств (МСП). Так, наприклад, Європейська рада з інновацій поєднує в своїх програмах гранти та акціонерний капітал і спрямована саме на забезпечення належних умов, які дозволять стартапам розвиватися, не переїжджаючи за межі ЄС у пошуках кращого доступу до фінансування. Щоб збільшити інвестиції в дослідження та інновації, Європейська комісія заохочує держави-члени надавати загальні податкові стимули для дослідницької та інноваційної діяльності. Державно-приватне партнерство та заходи з підтримки науково-дослідних робіт є ключовими для зменшення ризиків інновацій.

Збалансована енергетична система. Ціни на газ мали тенденцію до зниження і зараз становлять близько 50 євро/МВт-год, що можна порівняти з довоєнним рівнем січня 2022 року. Однак ціни на електроенергію для бізнесу та споживачів у ЄС все ще перевищують ціни в інших країнах світу. Наприклад, в

ЄС вони вдвічі вище, ніж у США. У 2021 році 21,8% валового кінцевого споживання енергії в ЄС надійшло з відновлюваних джерел [26, с. 10]. При цьому у 2022 році обсяг встановленої потужності відновлюваних джерел склав (353 ГВт), збільшившись на 16%, що дозволило заощадити близько еквівалент 11 млрд кубометрів газу на рік.

Щоб підтримувати свою конкурентоспроможність, ЄС потребує надійного та безпечного постачання енергії, а також інтегрованого спільного ринку енергії, здатного протистояти зовнішнім та внутрішнім шокам. Ціни на енергоносії в ЄС історично вищі, ніж в інших регіонах світу, і цей розрив нещодавно збільшився через агресивну війну Росії проти України.

Для забезпечення конкурентоспроможності ЄС в енергетичному секторі необхідно пришвидшити впровадження відновлюваних джерел енергії, підвищити енергоефективність, знизити ціни на енергію, а також забезпечити енергетичну незалежність. Це вимагатиме значних інвестицій в інфраструктуру генерації енергії, розвиток енергетичних мереж, а також розширення промислових потужностей в цих секторах. Крім того, електрифікація економіки вимагає модернізації мережі для підтримки інтеграції відновлюваних джерел енергії та цифровізації енергетичної системи.

Циркулярна економіка. Розвиток циркулярної економіки дає можливість зменшити залежність від ресурсів, а також підвищити продуктивність ресурсів, зайнятість і зростання. Політика ЄС щодо циркулярної економіки підтримує мету ЄС зменшити рівень імпортової залежності [30]. Продукти, призначені для ремонту, повторного використання та переробки стануть ключовими для розвитку циркулярної економіки. Промисловий симбіоз, коли відходи та побічні продукти однієї промисловості стають сировиною для інших, є ще одним напрямком сталого промислового зростання.

Циркулярна економіка, створена завдяки технологічній революції, має вирішальне значення для відокремлення економічного зростання ЄС від використання первинних ресурсів. Вона також може сприяти щорічному зростанню продуктивності ресурсів на 3%. В свою чергу, це може спричинити

додаткове зростання ВВП на 7% з подальшим позитивним впливом на зайнятість і навколишнє середовище. У 2021 році рівень циркулярності використання матеріалів у ЄС склав 11,7%. Згідно з оцінками Євростату, у 2021 році сектори циклічної економіки створили майже 4,3 мільйона робочих місць і додану вартість близько 300 млн євро [26, с. 11].

Упровадження правил еко-дизайну для екологічно чистих продуктів сприятиме підвищенню ефективності використання ресурсів та енергії, збільшуючи рівень переробки матеріалів із продуктів наприкінці їх життєвого циклу, а також уникаючи й мінімізуючи утворення відходів. Супровідний цифровий паспорт продукту дозволить споживачам і підприємствам легко отримати доступ до ключової інформації про споживання енергії, довговічність переробленого вмісту, можливість ремонту та переробки продуктів у ЄС.

Цифровізація. Цифрові технології мають значний вплив на конкурентоспроможність економіки ЄС загалом, оскільки їх впровадження та інтеграція в економіку є життєво важливим для загальної продуктивності. У той же час, щоб зберегти промислове лідерство, ЄС має здобути провідну роль в сфері передових цифрових технологій, таких як штучний інтелект, квантові обчислення, мікроелектроніка, віртуальна реальність тощо [31; 32].

Будучи однією з найбільших галузей промисловості, світовий ринок ІКТ може сягнути 6 трлн євро у 2023 році. Загальна додана вартість сектора ІКТ в ЄС у 2021 році склала понад 600 млрд євро (близько 5% ВВП ЄС). Незважаючи на важливість галузі ІКТ для конкурентоспроможності багатьох секторів, частка ЄС на світовому ринку ІКТ суттєво скоротилася з 21,8% у 2013 році до 11,3% у 2022 році [26, с. 12].

Потужна освітньо-компетентнісна база. Високоякісна система освіти та підвищення кваліфікації в ЄС є однією з його найбільших конкурентних переваг. Однак Європа вже стикається з нестачею кваліфікованої робочої сили, зокрема, через демографічні зміни. У зв'язку з переходом на «зелені» та цифрові технології все більшій кількості людей доведеться здобувати нові навички для того, щоб відповідати рівню технологічного розвитку на своїй роботі або

влаштуватися на роботу в інших секторах. Саме тому центральне значення має досягнення мети, проголошеної в Європейському плані дій у сфері соціальних прав, — до 2030 року щонайменше 60% усіх дорослих мають бути залучені до навчання щороку (наразі рівень залучення дорослих до освітніх програм складає лише 37% станом на 2016 рік) [26, с. 14]. До того ж року в ЄС планується підвищити рівень зайнятості щонайменше до 78% (поточний рівень складає 73%). Вирішення проблеми нестачі навичок вимагає сприяння мобільності робочої сили шляхом полегшення визнання навичок і кваліфікацій у країнах-членах, а також визнання навичок громадян третіх країн.

Багатостороння та ефективна торгівля. Відкрита та диверсифікована міжнародна торгівля забезпечує економічну стійкість та конкурентоспроможність ЄС. У нестабільному геоекономічному середовищі ЄС має продовжувати зміцнювати свої ланцюги постачання і зменшувати торговельну залежність від критично важливої сировини, а також від інших стратегічних продуктів і технологій, де ЄС стикається із залежністю від третіх країн. Вільна, заснована на правилах і чесна торгівля є необхідною умовою для безпеки ЄС і диверсифікації постачання.

Протягом останніх десятиліть ЄС зміцнював свою економічну та політичну могутність, будучи глобальним лідером в торгівлі, скориставшись перевагами відкритої торгівлі товарами, послугами та правами інтелектуальної власності. Дві третини імпорту ЄС становлять проміжні продукти, такі як сировина та компоненти, які використовуються у виробничому процесі. Аналіз тривалих трендів в ЄС свідчить, що збільшення відкритості економіки на 1% обумовлює зростання продуктивності праці на 0,6%.

ЄС слід розширити відкриття ринків третіх країн для європейських компаній шляхом поглиблення зв'язків із торговими партнерами. Зокрема, Європейська комісія має розвивати мережу угод про вільну торгівлю (ЗВТ), максимально використовуючи потенціал вже діючих угод шляхом ефективного їх впровадження та забезпечення виконання відповідних домовленостей. ЄС також варто продовжувати розбудовувати партнерські стосунки не лише через

торговельні угоди, а й через інші домовленості, що сприяють співпраці з партнерами з питань, що становлять взаємний інтерес.

Сприятливе для економічного зростання регуляторне середовище.

Якість нормативно-правової бази та державного управління мають вирішальне значення для забезпечення глобальної конкурентоспроможності ЄС. Незважаючи на те, що ЄС є «законодавцем» глобальних регуляторних стандартів, вони ще не досягнули достатнього рівня, для розвитку промислових інновацій. Компанії в Південній Кореї та Японії можуть спиратися на високорозвинену цифрову інфраструктуру та отримувати вигоду від законодавчої та нормативної бази, яка швидко адаптується до нових цифрових бізнес-моделей та змін в енергетичному комплексі [14, с. 15].

Хоча правила забезпечення чесної конкуренції в ЄС є дійсно важливими, проте вони не повинні бути надто обтяжливими та пригнічувати підприємництво. Комісія також має працювати над тим, як покращити кумулятивний вплив різних заходів політики на рівні ЄС. Принцип «один вхід, один вихід» спрямований на уникнення надмірного регуляторного тягаря на підприємства, коли адміністративні формальності, щодо звітності, сертифікації, маркування тощо, компенсуються в тій самій сфері політики. Уряди країн-членів ЄС мають краще усвідомлювати ризики нормативного перевантаження бізнес-сектору, що проявляється в численних адміністративних бар'єрах та дозвільних процедурах.

ВИСНОВКИ

Інтеграція в Європейському Союзі базується на ряді принципів, які визначають спосіб функціонування інтеграційної моделі та взаємодії країн-членів. Визначальною характерною рисою інтеграції в ЄС є те, що країни-члени інтеграційного союзу передають частину свого національного суверенітету на спільне управління інституціям наднаціонального рівня, що дозволяє приймати рішення на загальній європейській основі.

ЄС ґрунтується на низці спільних для держав-членів цінностей, серед яких — повага до людської гідності, свободи, демократії, рівності, верховенства права та поваги до прав людини, включаючи права меншин.

Європейська Комісія здійснює моніторинг прогресу у досягненні поставлених стратегічних цілей і завдань економічного розвитку інтеграційного блоку за допомогою чітких кількісних і якісних ключових показників конкурентоспроможності. Згідно Стратегії конкурентоспроможності ЄС до 2023 року було сформовано систему показників моніторингу конкурентоспроможності, що визначали відповідні пріоритетні сфери конкурентного розвитку інтеграційного союзу, а саме: функціонування спільного ринку, доступ до приватного капіталу та інвестицій, державні інвестиції та інфраструктура, дослідження та інновації, енергетика, циркулярна економіка, цифровізація, освіта, міжнародна торгівля та регуляторний тягар.

Наявність системи конкретних, прозорих кількісних і якісних показників конкурентоспроможності, на нашу думку, є важливим кроком на шляху досягнення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності. А постійний моніторинг динаміки цих показників, а також їх прогнозування створюють необхідні підстави для своєчасного коригування цієї стратегії. Окрім того, такий комплексний підхід є важливим з точки зору системного бачення процесів економічного розвитку.

Конкурентоспроможність економіки ЄС підтверджується активним сальдо торгівлі товарами протягом останніх 10 років з 2012 по 2021 рік. Проте у

2022 році ЄС зафіксував дефіцит. Обсяг товарного експорту з ЄС до третіх країн склав 2,6 трлн євро, що на 430 мільярдів євро менше, ніж вартість товарів, імпортованих до ЄС з-за його меж. Загалом у 2022 році світова торгівля характеризувалася рекордно високими показниками як експорту, так і імпорту. Іншою була картина для імпорту: більше однієї п'ятої (20,5%) усіх товарів, імпортованих до ЄС у 2023 році, походили з Китаю, тоді як США були другою за величиною країною походження імпорту для ЄС (13,8 %).

У 2021 році провідними торговельними партнерами ЄС у сфері послуг були США та Великобританія. Приблизно п'ята частина послуг, експортованих з ЄС, призначалася для Сполучених Штатів (22,3 %) та Великобританії (19,2 %). Швейцарія була третім за величиною торговим партнером ЄС з експорту послуг (10,8%). Навпаки, більше однієї третини (34,5 %) послуг, імпортованих до ЄС із країн, що не входять до ЄС, походять із Сполучених Штатів, за якими з певною відстанню йде Сполучене Королівство (18,5 %).

Спад інвестиційної активності у розвинених країнах у 2022 році відображав невизначеність на фінансових ринках. У Європі на загальні обсяги прямих іноземних інвестицій найбільш негативно вплинули коливання в основних економіках та значне виведення капіталу телекомунікаційними ТНК, які працюють в Люксембурзі. У США, де приплив ПІІ скоротився на 26 %, найбільшу роль відіграло двократне зменшення вартості транскордонних злиттів та поглинань.

Тривожним знаком для міжнародної конкурентоспроможності ЄС є зниження частки європейської промисловості у світовій валовій доданій вартості з майже 25% у 2000 році до 16,3% у 2020 році. Для 27 членів ЄС це скорочення склало з 20,8% до 14,3%. Головною причиною цього стала масштабна промислова експансія Китаю, який ще 10 років тому здобув світове лідерство на ринках промислової продукції. Частка Європи у світовому середньо- та високотехнологічному виробництві скоротилася дещо менше.

Динаміка продуктивності праці в промисловості ЄС знизилася протягом двох останніх десятиліть. Рівень інвестування в промислові ЄС є нижчим та

зростає повільніше, ніж у США та Японії. Якщо не вдасться підвищити ефективність інвестицій, продуктивності праці в ЄС буде й надалі знижуватися.

Протягом періоду з 2000 по 2008 рік економіка ЄС щороку зростала на 0,6–3,9 % у реальному вираженні. З 2009 по 2013 роки економіка сильно постраждала від світової фінансово-економічної кризи, коли ВВП скоротився на 4,3 % у 2009 році, та продовжував зменшуватися у 2012 та 2013 роках на 0,7 % та 0,1 % відповідно. У подальшому між 2014 та 2019 роками економіка інтеграційного блоку поступово відновлювалась із щорічними темпами зростання 1,6–2,8 %, проте вже у 2020 році на економіку сильно вплинула криза COVID-19 через прямі наслідки для здоров'я населення та запровадження численних обмежень. Відтак реальний ВВП ЄС знизився на 5,6%. У 2021 році ВВП ЄС відновився, збільшившись у реальному вимірі на 6 % та зберігши позитивну, хоч і в меншій амплітуді, динаміку протягом наступних років. У 2022 році ВВП ЄС перебував на рівні 15,9 трлн євро та майже 17 трлн євро – у 2023 році. Найбільшою серед країн-членів ЄС стала економіка Німеччини із ВВП в розмірі 4,1 трлн євро, що складає 24,3 % від загального обсягу ВВП ЄС. За нею йшли Франція (16,5 %) та Італія (12,3 %). Водночас, на іншому кінці діапазону перебували Мальта (0,1%), Кіпр (0,2%), Латвія (0,2%), та Естонія (0,2%).

У 2020 році шістьма найбільшими видами діяльності у промисловості ЄС за валовою доданою вартістю (ВДВ) були: постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонування повітря (10,5% ВДВ промисловості); виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших галузей (10,1%); виробництво харчових продуктів (8,5%); виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів (7,7%); виробництво готових металевих виробів, крім машин та устаткування (7,5%); виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (6,4%).

Серед держав-членів ЄС Греція (22,5%) мала найвищу частку промислової доданої вартості в галузі електроенергії, газу, пари та кондиціонування повітря, за нею йдуть Болгарія та Латвія (по 17,2% відповідно). У виробництві машин і обладнання найвища частка була в Нідерландах (16,3%),

тоді як у виробництві харчових продуктів найбільша частка була зафіксована на Кіпрі (22,0%) і в Греції (20,5%).

Створення підприємств і подальше зростання бізнесу можуть потенційно мати значний позитивний вплив на зайнятість. У 2020 році на підприємства, які швидко розвиваються, припадало 9,4% усіх підприємств в ЄС. Особливо поширені ці підприємства були в інформаційно-комунікаційному секторі (17%), в сфері адміністративних та підтримуючих послуг (11,9%), транспорті (11,6%), в секторі професійних та науково-технічних послуг (11,5%).

Наукові дослідження та інновації є ключовими факторами технологічного прогресу, у руслі якого формуються технологічні рішення, необхідні для вирішення глобальних проблем сучасності, таких як зміна клімату або старіння населення. У 2022 році валові внутрішні витрати країн-членів ЄС на НДДКР склали близько 355 млрд євро, що на 7,1% більше, ніж у 2021 р. Найбільшими країнами-інвесторами в науку традиційно стали великі економіки: Німеччина (121,4 млрд євро), Франція (57,4 млрд євро) та Італія (25,9 млрд євро).

У Європі більша частина фінансування науково-дослідних робіт надходить від державного сектора. Обсяги державного фінансування наукових досліджень в університетах ЄС перевищують відповідні показники США, Японії, Китаї та Південної Кореї. При цьому, обсяги фінансування бізнесом наукових досліджень в секторі вищої освіти ЄС у розмірі 6 млрд дол США все ще перевищують рівень більшості інших великих економік. Проте китайський бізнес виділяє більш ніж трикратний обсяг інвестування освітніх НДДКР, порівняно з ЄС, що закладає потужні фактори для досягнення технологічного лідерства у майбутньому.

Високотехнологічні галузі промисловості охоплюють виготовлення окремих видів продукції: фармацевтичні препарати; комп'ютерна, електронна та оптична продукція; повітряні і космічні кораблі та обладнання. У 2020 році ця діяльність забезпечила роботою 2,1 млн людей у ЄС, що складає 7% зайнятих у виробництві. Водночас високотехнологічні сектори промисловості забезпечили

300 млрд євро доданої вартості, або 16% валової доданої вартості обробної промисловості ЄС.

У 2020 році на високотехнологічні галузі припадало 26,3% доданої вартості виробництва в Бельгії, тоді як наступні найбільші частки були зафіксовані у Мальті (18,3%) та у Франції (17,2%) (рис. 2.22). У більшості країн-членів ЄС внесок високотехнологічних секторів у додану вартість обробної промисловості не перевищує 10%. Найменша частка зафіксована в Польщі (4,7%).

Для забезпечення сталої конкурентоспроможності ЄС у майбутньому необхідно виділити пріоритетні взаємодоповнювальні напрямки, на яких фокусуватиметься майбутня конкурентна стратегія ЄС. До цих напрямків слід віднести наступні: розвинений спільний внутрішній ринок ЄС; збільшення доступності фінансування, в т.ч. приватних джерел капіталу; розширення державних інвестицій та розвиток інфраструктури; проведення наукових досліджень та інновацій; збалансована енергетична система; циркулярна економіка; цифровізація; потужна освітньо-компетентнісна база; багатостороння та ефективна торгівля; регуляторне середовище, що сприяє економічному зростанню.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Демчик О.В., Мірошник В.О., Бойчук Д.С. Історія формування Європейського Союзу. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2021. № 12. С. 415 - 417.
2. Fontaine P. Europe in 12 lessons. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2010. 80 p.
3. Aims and values. URL: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/principles-and-values/aims-and-values_en (Дата звернення: 04.04.2024).
4. Founding agreements. URL: https://european-union.europa.eu/principles-countries-history/principles-and-values/founding-agreements_en (Дата звернення: 13.04.2024).
5. Chalmers D. European Union law: text and materials. Cambridge University Press, 2006. P. 448.
6. Kaczorowsky A. European Union law. Taylor & Francis, 2008. P. 102.
7. What are the European Funds? URL: <https://www.funduszeuropejskie.gov.pl/en/site/learn-more-about-european-funds/discover-how-the-funds-work/what-are-the-european-funds/> (Дата звернення: 13.04.2024).
8. Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EXT_LT_INTRATRDI_CUSTOM_2523889/default/table (Дата звернення: 28.03.2024).
9. Extra-EU trade by partner. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EXT_LT_MAINEU_CUSTOM_2523902/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=8ee71a8b-d2de-4d5f-95ae-d69e99aee8d8 (Дата звернення: 28.03.2024).
10. International trade in services (since 2010) (BPM6). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/BOP_ITS6_DET_CUSTOM_2523930/default/table (Дата звернення: 28.03.2024).
11. Total services, detailed geographical breakdown by EU Member States (since 2010). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/BOP_ITS6_TOT_CUSTOM_2523941/default/table (Дата звернення: 28.03.2024).

12. JETRO (Japan External Trade Organization) Global Trade and Investment Report 2023 «International Business Facing Fragmentation Risks». JETRO, Research and Analysis Department, July 2023.

URL: https://www.jetro.go.jp/en/reports/white_paper.html (Дата звернення: 28.03.2024).

13. World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All. Geneva: United Nations, 2023. 205 p. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2023_en.pdf (Дата звернення: 04.04.2024).

14. ERT European Competitiveness & Industry - Benchmarking Report 2022. Brussels: The European Round Table for Industry, 2022. 51 p. URL: <https://ert.eu/wp-content/uploads/2022/06/ERT-Benchmarking-Report-2022-LR.pdf> (Дата звернення: 28.03.2024).

15. GDP and main aggregates- international data cooperation annual data. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAIDA_10_GDP_custom_2524606/default/table (Дата звернення: 28.03.2024).

16. GDP and main components (output, expenditure and income). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_GDP_custom_2523828/default/table (Дата звернення: 28.03.2024).

17. Main GDP aggregates per capita. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_PC_custom_2523843/default/table (Дата звернення: 28.03.2024).

18. Кишакевич Б.Ю., Демедюк Б.Т. Проблеми та перспективи розвитку малого та середнього бізнесу в країнах Європи. *Інвестиції : практика та досвід*. №22. 2023. С. 58-63.

19. Business demography by size class and NACE Rev. 2 activity (2004-2020). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/BD_9BD_SZ_CL_R2__custom_2514972/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=90760fb3-1c29-43ba-a0b4-4062d2538c48 (Дата звернення: 08.04.2024).

20. High growth enterprises (growth by 10% or more) and related employment by NACE Rev. 2 (2008-2020). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/BD_9PM_R2_custom_2514989/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=90760fb3-1c29-43ba-a0b4-4062d2538c48

[kmark/table?lang=en&bookmarkId=a3712cd0-ca06-4372-8d1a-5f1f01aeea20](#) (Дата звернення: 11.04.2024).

21. GERD by sector of performance. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/RD_E_GERDTOT_custom_2544733/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=0929bcec-e65f-42f8-95bf-e56caa393cd2 (Дата звернення: 04.04.2024).

22. BERD by NACE Rev. 2 activity. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/RD_E_BERDINDR2_custom_2515043/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=65c240d0-7048-448a-baa1-664c2716e61c (Дата звернення: 04.04.2024).

23. Key figures on European business / Editors: N. Jere, H. Strandell and A. Gherasim. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2023. 84 p.

24. Enterprises with innovation activities during 2018 and 2020 by NACE Rev. 2 activity and size class. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/INN_CIS12_INACT_custom_4964338/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=7c1c4106-1d8a-4060-95aa-b9a3d4175139 (Дата звернення: 04.04.2024).

25. Annual enterprise statistics for special aggregates of activities (NACE Rev. 2). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/SBS_NA_SCA_R2__custom_2546745/bookmark/table?lang=en&bookmarkId=e1b3da6b-19ee-45e8-9f51-44e744fcd7c7 (Дата звернення: 08.04.2024).

26. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European economic and social committee and the Committee of the regions. “Long-term competitiveness of the EU: looking beyond 2030”. COM(2023) 168 final. Brussels, 16.3.2023. 24p.

27. Legal obstacles in Member States to Single market rules, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, Directorate-General for Internal Policies, European Parliament, November 2020. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/658189/IPOL_STU\(2020\)658189_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2020/658189/IPOL_STU(2020)658189_EN.pdf) (Дата звернення: 14.04.2024).

28. Лаговська О.А. Державна допомога як інструмент реалізації політики державної підтримки у країнах Північної Європи. *Ефективна економіка*. 2024. №1.
29. European Commission, Directorate-General for Research and Innovation, Science, research and innovation performance of the EU 2022 – Building a sustainable future in uncertain times, Publications Office of the European Union, 2022. 789 p. URL: <https://data.europa.eu/doi/10.2777/78826> (Дата звернення: 14.04.2024).
30. Дорошенко Г.О., Калініченко Л.Л., Сукрушева Г.О., Тернова І.А., Кононенко Я.В. Реалізація цілей сталого розвитку на основі ESG-факторів крізь призму європейського досвіду. *Інвестиції : практика та досвід*. №2. 2024. С. 33-38.
31. Максимова І. Європейський ракурс гармонізації цифрової та зеленої трансформації світової економіки. *Ефективна економіка*. 2024. №3.
32. Кузнєцова Т.В., Банар О.В., Понедільчук , Кузнєцов Є.С. Перспективи розвитку HR-менеджменту, бізнесу та логістики в епоху діджиталізації й євроінтеграції. *Ефективна економіка*. 2024. №2.

Имя пользователя:
Міжнародних фінансів Ананьєв Микола

ID проверки:
1016306511

Дата проверки:
01.06.2024 08:44:08 EEST

Тип проверки:
Doc vs Internet + Library

Дата отчета:
01.06.2024 11:37:36 EEST

ID пользователя:
100005723

Название файла: Амплєєв Михайло Андрійович

Количество страниц: 70 Количество слов: 15751 Количество символов: 114706 Размер файла: 499.43 KB ID файла: 1016102884

7.39% Совпадения

Наибольшее совпадение: 0.85% с источником из Библиотеки (ID файла: 1015653830)

5.75% Источники из Интернета 330 Страница 72

6.11% Источники из Библиотеки 488 Страница 77

0% Цитат

Исключение цитат выключено

Исключение списка библиографических ссылок выключено

0% Исключений

Нет исключенных источников