

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАДИМА ГЕТЬМАНА»

Факультет міжнародної економіки і менеджменту
Кафедра Міжнародний менеджмент

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА

Міжнародний бізнес

Галузь знань

07 "Управління та адміністрування"

Спеціальність

**076" Підприємництво, торгівля та
біржова діяльність"**

Спеціалізація (за наявності)

Міжнародний бізнес

Форма навчання: _____ очна _____ (денна) _____

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

на тему **«Міжнародний бізнес в економіці ЄС»**

(назва теми)

здобувача **Борецького Дмитрія Юрійовича**

(ПІБ, підпис)

Науковий керівник: **д. е. н. професор Петрашко Людмила Петрівна**

(підпис)

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

Завідувач кафедри: **доцент к. е. н. Бурмака Микола**
Олексійович

(науковий ступінь, учене звання, ПІБ)

(підпис)

Київ 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ЄС	6
1.1 Поняття міжнародного бізнесу.....	6
1.2 Процес інтернаціоналізації та основні форми міжнародного бізнесу.....	11
1.3 Особливості державного регулювання міжнародного бізнесу в країнах ЄС ...	21
РОЗДІЛ 2 СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ЄС	26
2.1 Аналіз економічного стану ЄС	26
2.2 Оцінка інвестиційно-торгового потенціалу ЄС.....	32
2.3 Оцінка інвестиційних та торгових відносин ЄС та України.....	49
РОЗДІЛ 3 ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ЄС	56
3.1 Інституційні зміни в зовнішній політиці ЄС	56
3.2 ЗВТ як інструмент оптимізації міжнародного співробітництва ЄС та України	61
3.3 Секторальна пріоритизація та реалізація цілей міжнародного співробітництва ЄС з Україною	75
ВИСНОВКИ.....	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	88
ДОДАТКИ	94

ВСТУП

Актуальність дослідження обумовлена тим, що найважливішою ознакою розвитку світового господарства є розгортання процесів глобалізації, інтернаціоналізації, трансформації продуктивних сил, які значно впливають на систему міжнародних економічних відносин і визначають тенденції розвитку міжнародного бізнесу та національних економік загалом. В ЄС міжнародний бізнес перебуває тільки на початковій стадії розвитку. Країни ЄС прагнуть стати повноцінним партнером в світовій спільноті, і для цього необхідне розширення і посилення міжнародної економічної діяльності. Звідси й критична потреба у знаннях і розумінні основних тенденцій у зовнішньому середовищі міжнародного бізнесу. Тому тема обґрунтування особливостей розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС є актуальною та потребує подальшого дослідження.

Проблеми ефективного функціонування та здійснення розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС досліджували у своїх роботах такі дослідники, як: Гавриш Є. Б., Давидюк Л. П., Жиленко К. М., Калюжна Н. Г., Ковтун Т. К., Копилов С. А., Степанков В. С., Райта Ю. В. Шевченко Ю. О. та ін. Проте в більшості публікацій досліджуються економічні складові в цілому або аналізується декілька показників, тому в даній роботі значну увагу зацентовано на комплексній характеристиці ключових параметрів розвитку міжнародного бізнесу в економіці ЄС, що дає змогу узагальнити сучасні трансформаційні тренди та окреслити перспективи розвитку бізнесу.

Метою дослідження є виокремлення основних особливостей розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Завдань дослідження:

- розкрити сутність поняття міжнародного бізнесу;
- дослідити процес інтернаціоналізації та основні форми міжнародного бізнесу;

- обґрунтувати особливості державного регулювання міжнародного бізнесу в країнах ЄС;
- провести аналіз економічного стану ЄС;
- оцінити оцінку інвестиційно-торгового потенціалу ЄС;
- провести оцінку інвестиційних та торгових відносин ЄС та України;
- обґрунтувати інституційні зміни в зовнішній політиці ЄС;
- дослідити ЗВТ як інструмент оптимізації міжнародного співробітництва ЄС та України;
- провести секторальну пріоритизацію та реалізацію цілей міжнародного співробітництва ЄС з Україною.

Об’єкт дослідження – процеси розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів.

Предметом дослідження є особливості розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Методи дослідження, які використовувались в процесі виконання завдань, наступні:

- розкриття особливостей розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС здійснювалось за допомогою методу індукції;
- методи аналізу використовувались при розкритті показників розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС та визначенні основних тенденцій та коливань;
- в процесі з’ясування економічної природи сучасного міжнародного бізнесу в економіці та його значення для національної економіки та суспільства використано методи теоретичного пізнання;
- при розкритті особливостей та етапів формування систем розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС використано історичний метод;
- для узагальнення й формування висновків використано абстрактно-логічний метод.

Практичне значення дослідження визначено основними перспективами та напрямками розвитку сучасного міжнародного бізнесу в економіці ЄС.

Джерельна база дослідження представлена матеріалами праць вітчизняних та зарубіжних вчених, різноманітними статистичними даними, а також матеріалами електронних ресурсів в Інтернеті.

Структура дослідження є логічно побудованою і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ЄС

1.1 Поняття міжнародного бізнесу

Сьогодні міжнародний бізнес набуває все більше значень в економіці кожної країни світу. Через активну глобалізацію, інтернаціоналізацію та науково-технічний прогрес значно розширюються зовнішньоекономічні зв'язки між країнами, що займаються міжнародною діяльністю, тому міжнародний бізнес змінюється не лише кількісно, а й проявляється в нових формах вияву, що необхідні для адаптації до сучасного міжнародного ринку та змін в економіці.

Міжнародний бізнес пройшов великий процес еволюції і те, яким ми його сьогодні бачимо це результат багатовікового розвитку з давніх часів започаткування міжнародної торгівлі. Останню третину XX ст. – початок XXI ст. міжнародний бізнес розвивається під впливом стрімкого наростання глобалізаційних процесів, що відбуваються в системі міжнародних економічних відносин [14, с. 78].

Міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме від переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн третій, забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах [21, с. 25].

Сьогодні сутність поняття «міжнародний бізнес» включає ділові транзакції (угоди) між фізичними особами, фірмами та іншими (приватними і громадськими) організаціями, які здійснюються за межами національних кордонів. На рис. 1.1 представлені підходи до визначення сутності поняття «міжнародний бізнес».

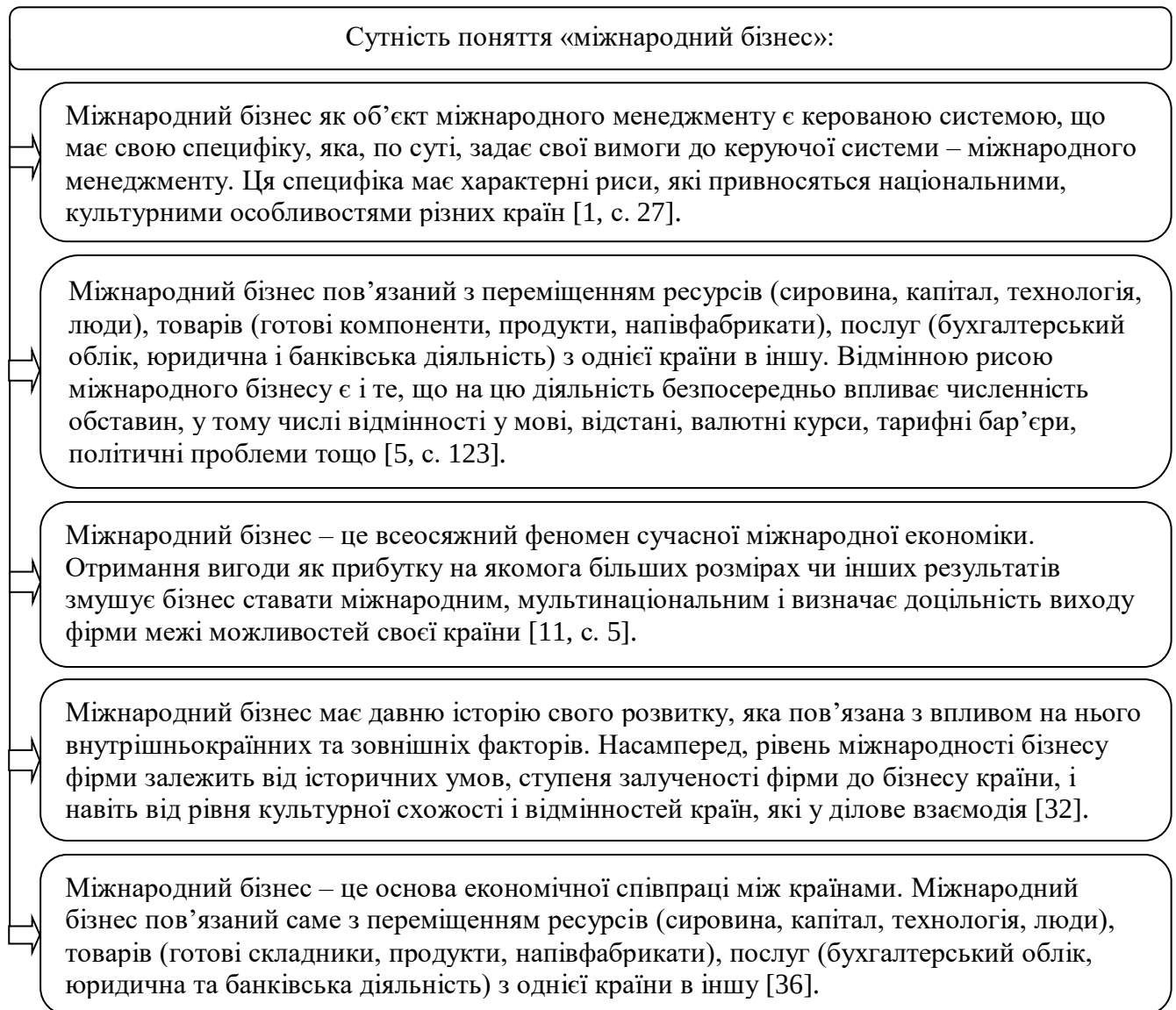


Рис. 1.1. Підходи авторів до визначення сутності поняття «міжнародний бізнес»

Отже, міжнародний бізнес – це система ділових взаємовідносин та господарських операцій, які здійснюються суб'єктами господарювання двох або більше країн з метою отримання прибутку

Відмінною рисою міжнародного бізнесу є і те, що на цю діяльність має вплив багато обставин, у тому числі відмінності у мові, географічне положення, валютні курси, тарифні бар'єри, політичні проблеми та зміни в економіці. Міжнародному бізнесу притаманний ряд специфічних рис, що характеризують та відрізняють його від внутрішньокрайнього бізнесу:

- є бізнесом мультинаціонального характеру внаслідок свого розвитку;

- забезпечує ділове взаємодія приватних фірм чи його підрозділів, що у різних країнах;
- орієнтований на забезпечення залученим у бізнес партнерам більші переваги, ніж вони мали б, ведучи справу тільки у своїй країні;
- базується на можливості отримання вигод саме з переваг міждержавних ділових відносин та операцій;
- з'являється з настанням меж розвитку національного бізнесу або отриманням меншої вигоди від нього порівняно з міжнародним бізнесом;
- є стійким за постійного обліку взаємних вигод та адаптації міжнародного менеджменту до умов їх забезпечення [17, с. 13].

Однак є й певні риси схожості внутрішньокраїнного та міжнародного бізнесу, які роблять схожими та типовими для обох бізнесів ряд функцій менеджменту. Зазначимо деякі риси схожості:

- обидва бізнеси доступні і мають загальний характер, хоча у першому випадку це відбувається у країні, тоді як у другому – в міжкраїновому просторі. Як одним, так і іншим бізнесом
- може займатися будь-яка фірма, змінюючи свої стратегічні та тактичні перспективи. У той самий час у цих бізнесах, як та інших сферах діяльності, є свої обмеження, реалізовані через систему міжнародного менеджменту;
- як один, так і інший бізнес у процесі функціонування спираються на технологічну глобалізацію, змінюючи характер своєї діяльності (на комп'ютеризацію, інформатизацію, на нові можливості телекомунікацій з охоплення ринків товарів, капіталів і робочої сили, що цікавлять бізнес), набуваючи принципово нових можливостей роботи та використання сучасних технологій міжнародного менеджменту;
- національний та міжнародний бізнеси залежать від глобалізації, схильні до впливу глобальних фінансів, політичних рішень, світових криз, зумовлюючи доцільність розвитку та використання ризик-менеджменту [3, с. 110].

Перелічені риси міжнародного бізнесу, що підтверджують його природу та перевірені часом, багато в чому пояснюють виникнення та розвиток міжнародного менеджменту як спеціальної керуючої системи, що надає цілеспрямований вплив на міжнародний бізнес та забезпечує злагоджену роботу всіх його ланок. Оскільки міжнародний менеджмент формується та розвивається як система цілеспрямованого впливу на міжнародний бізнес, то і всі сутнісні риси та характерні риси міжнародного менеджменту повинні відображати риси та особливості самого бізнесу. Інакше кажучи, у міжнародному менеджменті має бути стільки ж міжнародності, скільки її у міжнародному бізнесі [18, с. 53].

Середовище міжнародного бізнесу: культура; економіка; політика та технологія. Культура – це набуття знань про використання людьми уявлень щодо досвіду і загальної суспільної поведінки. Основні характеристики культури: культура не є біологічною рисою, а являє собою результат навчання і досвіду (Learned); люди причетні до культури певних соціальних груп (Shared); культура передається від покоління до покоління (Transgenerational); культура пов'язана з певними символами (Symbolic); культура являє собою певну систему, цілісність і має власну структуру (Patterned); культура ґрунтується на здатності людей пристосовуватись до змін (Adaptive) [15, с. 33].

Ключові характеристики національних економік як елемента середовища міжнародного бізнесу і менеджменту: стабільність і рівень розвитку; рівень інфляції; стабільність національної валюти. Класифікація національних економік за рівнем розвитку: розвинуті країни (Developed countries); країни з перехідною економікою; слабо розвинуті країни (Less-developed countries – LDC) [15, с. 33].

Особливості слабо розвинутих країн з позицій міжнародного бізнесу і менеджменту: низький рівень виробництва валового національного продукту на душу населення; низький рівень життя населення; слабкий розвиток промисловості, освіти, систем розподілу і комунікацій; значна кількість державних регуляторів і втручання держави в економіку; нарощування прямих іноземних інвестицій.

Політика включає три фактори впливу на діяльність багатонаціональних корпорацій:

1) Урядові позиції щодо міжнародних операцій. Стимули для започаткування бізнесу в країні – господаря (низькі процентні ставки за кредит, податкові пільги, прискорена амортизація, дотації і субсидії). Встановлення різних вимог до міжнародних компаній виходячи з свого суверенітету (обмеження долі іноземного капіталу у статутному фонді підприємств, вимоги продавати товари і технології на місцевих ринках, створення робочих місць для місцевого населення та ін.).

2) Ефективність державного управління. Наявність бюрократичних структур, що заважають діяльності багатонаціональних корпорацій. Вплив бюрократичних структур на законодавство у власних інтересах.

3) Політична стабільність: експропріація і націоналізація; політичні ризики (макроризик і мікроризик); тероризм.

4) Технологія: рівень технології в країні-господарі; взаємозв'язок між технологією і операціями міжнародних компаній; витрати на сировину, енергію, транспорт та ін. [15, с. 34].

Отже, міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме з переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн третій, забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах. Це ключовий момент не лише в розумінні природи і специфіки міжнародного бізнесу, але й поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту. Міжнародний бізнес пов'язаний з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди), товарів (готові компоненти, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична і банківська діяльність) з однієї країни в іншу.

1.2 Процес інтернаціоналізації та основні форми міжнародного бізнесу

Інтернаціоналізація направлена на посилення рівня взаємозв'язку між складовими елементами системи світового господарства, що реалізується у глобалізаційному процесі. Міжнародні корпорації виступають основною рушійною силою цього процесу. До початку 90-х років практично не залишилось жодної країни у світі, не охопленої їх виробничо-інвестиційними операціями. Формуючи тісні коопераційні взаємозв'язки між підконтрольними підприємствами на базі одиничного поділу праці, міжнародні корпорації закладають міцний фундамент цілісності і взаємозалежності глобальної економіки.

Слід зазначити стійкі тенденції розвитку мультинаціональності у міжнародному бізнесі, зумовлені зростанням числа міжнаціональних корпорацій з допомогою поступового входження у яких фірм із країн. Мультинаціональні корпорації, що представляють інтереси промислово-розвинених країн, що мають велику свободу вибору видів бізнесу та накопичили досвід роботи в умовах різноманіття культур, виходять на найвищий рівень міжнародності та залученості до міжнародного бізнесу. Вони добре почувуються в умовах глобалізації, за якої міжнародні економічні зв'язки охопили практично всі країни світу, поставивши їх у залежність від міжнародного бізнесу. Все це зумовлює інформаційні, функціональні, процесні, технологічні, інфраструктурні та організаційні зміни у міжнародному менеджменті [39].

Система міжнаціональних корпорацій, що займалися раніше виробництвом та реалізацією товарів, стала вирішувати складні та глобальні завдання, такі як створення та використання мережі мультинаціонального банківського, глобального комп'ютерного, інтелектуального обслуговування бізнесу. Мультинаціональне обслуговування гарантує йому великий прибуток та високу ефективність, хоча при цьому відбувається розмивання національних економік, ідентичності народів, їх культур, способу життя та нівелювання традицій, що

негативно позначається на особистісних, індивідуальних, моральних якостях людей. Разом з тим, транснаціональні, багатонаціональні, мультинаціональні корпорації дали потужний поштовх розвитку міжнародного менеджменту, потребам у вивченні сучасних видів простору його реалізації, оновленої психології, етики та культури ведення бізнесу, інституційних основ та адаптації технологій менеджменту до об'єктів прийняття управлінських, що постійно змінюються.

Система міжнародних економічних відносин формується на основі інтернаціоналізації продуктивних сил. Об'єктивною передумовою формування процесу інтернаціоналізації є міжнародний поділ праці, зміст якого полягає у єдності двох процесів – розчленування й об'єднання виробництва, відособлення і спеціалізації різних видів трудової діяльності залежно від наявності й достатності продуктивних сил, у їх взаємодії і взаємодоповненні. Характерною рисою світового господарства стала інтернаціоналізація господарського життя, яку розуміють як зближення національних економік, що виявляється у зростанні виробничої взаємозалежності, міжнародному товарообігу, русі капіталів і робочої сили, взаємному впливі на найважливіші економічні процеси у країнах. Інтернаціоналізація господарського життя як закономірність розвитку міжнародної економіки означає процес виходу суспільного виробництва за національні кордони [15, с. 37].

Англійський дослідник П. Дікен визначає процеси інтернаціоналізації як «просто розширення економічної діяльності через національні кордони» [32]. Це, головним чином, кількісний процес. Англійські вчені П. Хірт і Г. Томсон [33] розглядають явище інтернаціональної економіки, у якій принциповою цілісністю є національні економіки. Вони ототожнюють інтернаціональну економіку з міжнародною економікою, де процеси визначаються на рівні національних економік, які все ще домінують, і міжнародний феномен є результатом чіткого й диференційованого прояву національних економік. Саме завдяки інтернаціоналізації здійснюються головні умови збалансованого економічного розвитку. Вузькість внутрішніх ринків,

нестача сировини, палива, засобів виробництва компенсуються широкою участю країн у світових господарських процесах. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи світової економіки в єдине ціле. Із поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва посилюється єдність світової економіки, зростає її органічна цілісність. Інтернаціоналізація виробництва сприяє підвищенню ефективності виробництва в окремих країнах, прискореному розвитку науки і техніки, підвищенню життєвого рівня населення [15, с. 39].

Із погляду еволюції господарських зв'язків між країнами слід підкреслити відмінність інтернаціоналізації та глобалізації як процесів. Підкреслимо, що дослідники [18, с. 55] у сфері світової економіки дуже часто визначають глобалізацію як вищу стадію розвитку процесу інтернаціоналізації. Однак інтернаціоналізацію варто розглядати як процес диверсифікації економічних зв'язків між країнами світу внаслідок промислової революції, яка заклала основи техногенної цивілізації. Водночас глобалізація вважається продуктом інформаційно-комунікаційної революції. Глобалізація, створивши технічні передумови й стимули для розвитку внутрішньогалузевого міжнародного поділу праці та новітні технології управління транскордонними товарними і фінансовими потоками у режимі реального часу, зумовила створення транснаціональних компаній (ТНК), сприяла відокремленню фінансового капіталу від реальної економіки та перетворенню його у самостійну і майже неконтрольовану сферу [22, с. 415]. На думку М. Бліс [37, с. 98], інтернаціоналізація охоплює сферу міжнародних або міждержавних відносин, а глобалізація – всю сферу світових відносин, суб'єктом яких є не тільки держави, а й безліч інших гравців світової політики. Тому перша охоплює міжнародні взаємозв'язки, а друга – взаємозв'язки в усьому світі.

Отже, головною відмінною рисою між двома процесами можна вважати рівень збереження національного суверенітету, а саме: інтернаціоналізація передбачає посилення і поглиблення економічних зв'язків країнами за збереження їхнього національного суверенітету і формування міжнаціонального рівня міжнародних економічних відносин, а глобалізація – перетин національних

кордонів і формування наднаціонального рівня міжнародних економічних відносин.

На думку Є. Г. Панченко, інтернаціоналізація бізнесу і менеджменту – поєднання зусиль національних і міжнародних компаній різних країн у здійсненні різноманітних ділових операцій [15, с. 11]. Багатонаціональні компанії, корпорації (multinational company – MNC) – це такі організації що роблять бізнес в двох або більше країнах, тобто здійснюють значні ділові операції і мають інтереси на ринках іноземних країн. Є три головні причини розвитку міжнародного бізнесу: доступ до нових ринків робочої сили (ціна, кваліфікація); вихід до родовищ корисних копалин і джерел сировини; прагнення нових ринків збуту. Міжнародний менеджмент – це процес застосування управлінських концепцій і інструментів у багато культурному середовищі і отриманні, завдяки цьому, додаткових вигод і заощадження часу [15, с. 12].

Світова економіка як єдиний світовий організм, який охоплює господарські відносини і відтворення у національній економіці кожної країни, виникла на основі міжнародного поділу праці. Характерними елементами сучасного світового співтовариства називають розширений формат і достатній ступінь відкритості для інших країн, рух до глобального економічного взаємозв'язку, що виявляється через інтернаціоналізацію і глобалізацію, економічну інтеграцію. Водночас остання є передумовою більш тісного взаємного співробітництва та взаємозв'язку між країнами світу, основою для формування глобального світового господарства [7, с. 15]. Головною метою зближення та взаємного співробітництва та взаємозв'язку між країнами є новітні ресурси, що модифікують організаційно-господарські способи функціонування економік різних країн. Глибинною основою цього процесу виступають зміни у власності на засоби виробництва. Відбувається всебічна соціалізація власності, з одного боку, з іншого – її дематеріалізація на базі інформатизації, інтелектуалізації виробництва [35, с. 307]. Величезний науковий і технологічний прогрес зумовлює поглиблення процесів інтернаціоналізації і взаємозалежності у світовій економіці.

Процес інтернаціоналізації господарського життя визначається як об'єктивний процес зближення національних економік, що проявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів і робочої сили [44, с. 15].

Отже, інтернаціоналізація господарського життя передбачає зростання міжнародної мобільності готових виробів та факторів виробництва. Здійснення міжнародних ділових операцій на мікрорівні процесу інтернаціоналізації має стадійний характер: початкова стадія, стадія локальної ринкової експансії, транснаціональна і глобальна стадії.

На сучасному етапі розвитку міжнародного бізнесу діяльність міжнародних компаній характеризується такими тенденціями [9, с. 17]:

- збереження високої концентрації (понад 50% торгівлі та 80% інвестицій припадає на 500 найбільших компаній);
- стрімке зростання технологічного бізнесу, Інтернет-компаній (Apple Inc., Alphabet Inc., Microsoft Corp) та компаній, що діють у межах моделі «на вимогу» за рахунок ІКТ (наприклад, Uber, DidiChuxing);
- збільшення кількості компаній із країн, що розвиваються, зокрема у технологічному секторі (наприклад, DidiChuxing, Xiaomi);
- зростання кількості малих та середніх компаній, які діють на міжнародному рівні;
- збільшення частки нематеріальних активів.

Отже, головною метою міжнародного бізнесу є стабілізація та збільшення обсягу (маси) і норми прибутку, тобто підвищення рентабельності, ефективності загального бізнесу того або іншого економічного суб'єкта, підприємця. На сучасному етапі, міжнародний бізнес являє собою складно-структуровану систему, в основі якої лежать інтернаціоналізація та глобалізація. Дані процеси є логічно послідовними та створюють відповідний ланцюг щодо формування якісно нової глобальної бізнесової парадигми [4, с. 35].

Досліджуючи наукові економічні праці можна дійти висновку, що міжнародний бізнес представляється системою взаємовідносин між двома або

більше країнами, на взаємних вигодах. Розглядаючи форми міжнародного бізнесу, можна сказати що вони стають все більш різноманітними. До основних форм міжнародного бізнесу відноситься: експорт та імпорт товарів і послуг, управління контрактами, ліцензування, міжнародні корпорації та спільні підприємства.

Необхідно підкреслити, те що експорт являє собою найпростішу форму міжнародного бізнесу та становить собою продаж товарів чи послуг в інші країни. В сучасних умовах розвитку зовнішньоторговельної операції становить понад 80% обсягів міжнародного бізнес. Але, слід зазначити, що експорт є найменш прибутковою формою міжнародного бізнесу хоча і менш ризикованою.

При докладному дослідженні форм міжнародного бізнесу має доцільно загострити увагу, що ліцензування означає прав інтелектуальної власності іншій країні за умовами отримання певних коштів. Під інтелектуальною власністю слід вважати технологію виробництва, торгові марки, «ноу-хау» та інше. Дана форма міжнародного бізнесу частіше поєднується з франчайзинговими угодами [41].

На нашу думку, спільні підприємства, як форма міжнародного бізнесу широко використовується незалежними країнами для виходу на нові іноземні ринки. Найпоширенішими були двосторонні спільні підприємства, де іноземний учасник робив свій внесок в бізнес капіталом, новими технологіями та «ноу-хау», а місцевий засновник надає приміщення та інші матеріальні активи.

Дивлячись на міжнародні корпорації, як на форму міжнародного бізнесу, слід підкреслити що вони являють собою великі об'єднання промислових, торгових, транспортних або банківських фірм та компаній, діяльність яких виходить далеко за межі країн базування та безпосередньо забезпечують їм сприятливі позиції у виробництві, збуті, закупівлі товарів і наданні послуг. Однак, слід зазначити що інновації, знання та інформаційні технології стають домінуючими чинниками зміни форм міжнародного бізнесу.

З розвитком процесів інтернаціоналізації форми міжнародного бізнесу видозмінюються від простих (міжнародна торгівля) до складних (міжнародні корпорації з прямими іноземними інвестиціями), тим самим продукуючи нові виклики для всіх суб'єктів економічних відносин. Інтернаціоналізація бізнесу

може здійснюватися в різних формах – експортна торгівля, створення представництв, торгових фірм, спільних підприємств за кордоном, перенесення виробництва, проведення НДДКР, розробки маркетингового комплексу в інших країнах і т. п. [6, с. 41]. Вибір раціональної форми інтернаціоналізації бізнесу залежить від стратегічних цілей фірми і конкретних умов діяльності на батьківщині і за кордоном. Вибір бажаної етапу інтернаціоналізації бізнесу в залежності від цілей фірми й умов її діяльності показаний в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Вибір бажаного етапу інтернаціоналізації бізнесу [7, с. 18]

Етап інтернаціоналізації	Підетапи інтернаціоналізації	Умови для реалізації	Цілі
1. Експортний	1.1. Продаж через агентів	– незначна доля експорту у продажу; – відсутність бар'єрів для імпорту; – місцевий попит перевищує пропозицію.	– подолання циклічності в попиті; – реалізація відмінностей в економічних умовах; – зростання обсягів продажів.
	1.2. Створення представництв	– значна частка експорту в продажах; – відсутність бар'єрів для імпорту; – попит дорівнює пропозиції; – високий рівень конкуренції; – важливість післяпродажного обслуговування.	– подовжений попит; – вигоди від масового виробництва.
2. Міжнародний	2.1. Локальний маркетинг	– відмінності в умовах діяльності; – необхідність диференціації маркетингу; – інтенсивна конкуренція	– реалізація відмінностей в умовах діяльності.
	2.2. Локальне виробництво	– наявність бар'єрів для імпорту	– доступ до локальних ресурсів
	2.3. Локальні НДДКР	– більш низька вартість; – специфіка маркетингу	
3. Транснаціональний (глобальний)		– світова конкуренція	– вигоди від масового виробництва; – глобальна оптимізація: НДДКР – ресурси – виробництво

Вибір оптимальної форми інтернаціоналізації залежить від значного числа факторів, що визначають стратегію фірми щодо вибору продукту, технології його виготовлення, маркетингу, розміщенню виробництва. Тому попередньо повинні бути обрані варіанти стратегії маркетингу, продукту / технології та розміщення виробництва. Національні школи і досвід менеджменту в різних країнах:

а) Американська школа менеджменту:

- Перша історична класична школа, що залишається провідною у світі і зараз.

- Грунтовна менеджерська освіта (268 шкіл бізнесу мають двохрічну програму магістр ділового адміністрування – The Master of Business Administration – які щорічно закінчують понад 70 тис. чоловік).

- Жорсткий агресивний менеджмент.

- Величезна кількість навчальних і наукових видань спеціальних, журналів.

б) Японська школа менеджменту:

- Використовує зарубіжний (насамперед США) досвід менеджменту.

- Ґрунтується на колективістських засадах.

- Акцент робиться на підготовці менеджерів у компаніях.

- Зорієнтований на світові ринки [15, с. 35].

с) Досвід Франції: Планування:

- Державний сектор – 20% валового національного продукту.

- Мета уряду – ефективне використання переважної кількості ресурсів країни.

- Планування в 40-50-і роки: регламентація використання ресурсів.

- Планування в 60-70-і роки: індикативний план як форма координації державного і приватного сектору.

- Стратегічне планування в 80 -90-і роки [15, с. 35].

Два типи державних підприємств:

1) ринкового типу, що конкурують на ринку і втручання держави в їх діяльність незначне.

2) монополісти, яких підтримує держава.

Пріоритети п'ятирічних планів: економічне зростання, цінова стабілізація, баланс у зовнішньоекономічних розрахунках, належна зайнятість, підтримка пріоритетних галузей промисловості і національних проектів. Органи планування: секретаріат (20 чол.), комісаріат (150 фахівців).

d) Досвід Німеччини: влада і кодекси:

- Довіра влади у керівництві трудовою діяльністю.
- Авторитаризм - функція лідерства.
- Турбота менеджерів про підлеглих.
- Закон про залучення робітників до управління підприємствами (1951 р.).
- Утворення виробничих рад: вибори через 4 роки, що проводять свої засідання в робочий час.

– Включення представників трудового колективу (трудових директорів) до складу виконавчого комітету, в яких вони представляють інтереси співробітників і одночасно приймають рішення в інтересах всього підприємства [15, с. 36].

e) Австралія:

- Вплив на менеджмент моральних аспектів.
- Наголос на політичні і соціальні цінності досягнення.
- Сприйняття ризику.

f) Італія:

- Дії у середовищі з низькими ризиками.
- Конкурентноспроможність італійських менеджерів.
- Схильність до групового прийняття рішень.

g) Австрія:

- Наголос на самореалізації у керівництві.
- Висока цінність незалежності і конкурентоспроможності.
- Прагнення уникнути ризиків [15, с. 36].

h) Великобританія:

- Висока цінність безпечності, винахідливості, адаптивності, логіки.

- Індивідуалізм вважається найвищою цінністю.
- Підготовка іноземних менеджерів для роботи в США.
- Спеціальні тренінгові програми про корпоративне життя в США.
- Податкові поради іноземцям.
- Утворення компаніями товариських мереж, що допомагають швидше пристосуватись до нового середовища.
- Рольові ігри, що демонструють варіанти менеджерської поведінки [15, с. 37].

В історії розвитку міжнародного бізнесу можна виокремити три основних об'єкти економічної інтернаціоналізації: 1) сфера обміну результатами виробництва; 2) сфера обміну факторами виробництва; 3) сфера власне процесу виробництва. Відповідно до цих об'єктів, виділяються три етапи в розвитку міжнародного бізнесу, на яких визначальним є один із цих об'єктів [9, с. 17]. На першому етапі головною сферою міжнародного бізнесу є експортно-імпортна діяльність приватної компанії на зовнішньому ринку, на другому етапі головною сферою стає система міжнародного руху фінансових ресурсів, на останньому – розвиток підприємницької діяльності у умовах глобальної конкуренції [13, с. 45].

Отже, рисами сучасних тенденцій міжнародних економічних відносин є диверсифікація, різноманітність, екстенсивність, суперечливість, єдність, синергізм, цілісність та інтенсивність. Процес інтернаціоналізації господарського життя є об'єктивним процесом зближення національних економік унаслідок міжнародного поділу праці і проявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів та робочої сили. Сучасний міжнародний бізнес як сукупність міжнародних ділових операцій визначається дією рушійних сил і проявів глобалізації, його розвиток відбувається в умовах стадійної трансформації господарських операцій під впливом інтернаціоналізації, посиленням конкуренції і формуванням глобального ринку.

1.3 Особливості державного регулювання міжнародного бізнесу в країнах ЄС

В умовах глобалізації економічних відносин та лібералізації зовнішньоторговельної діяльності важливу роль відіграє розвиток організації державного регулювання зовнішньої торгівлі в країнах ЄС відповідно до загальносвітових тенденцій уніфікації методологічної бази міжнародної торгівлі, посилення інтеграційних процесів, появою нових організаційних форм та методів зовнішньої торгівлі. Зокрема, повноваженнями з вироблення та проведення політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності у Великій Британії мають ряд органів виконавчої влади, основним з яких є Міністерство у справах бізнесу, підприємництва та державної реформи [12, с. 212]. Воно здійснює координуючу роль у взаємодії з СОТ у Великій Британії. Процедури експортного контролю здійснюються Агентством митниць та акцизів. Запитаннями імпорту товарів займається Управління імпортного ліцензування. Міністерство у справах навколишнього середовища, продовольства та сільського господарства відповідає за імпорт продуктів тваринного походження, рослин та продуктів рослинного походження. Для надання безпосередньої підтримки учасникам ЗЕД у Великій Британії було створено Британську службу торгівлі та інвестицій. З метою координації діяльності двох основних відомств, що займаються питаннями зовнішніх зносин – Міністерства у справах бізнесу, підприємництва та державної реформи та Міністерства закордонних справ Великобританії, Британська служба торгівлі та інвестицій підзвітна як Держсекретарю торгівлі та промисловості, так і Держсекретареві закордонних справ Великобританії. Її займається держміністром (друга особа у відомствах після держсекретаря), який одночасно входить до структури обох названих міністерств. За кордоном Служба працює через комерційні відділи британських посольств і займається просуванням британського експорту на ринки зарубіжних країн. Організацією, на яку урядом покладено питання надання гарантій у галузі зовнішньої торгівлі та інвестицій, є

Агентство гарантій експортних кредитів, підзвітне Міністерству у справах бізнесу, підприємництва та державного регулювання. До повноважень Королівської служби податків, зборів та митниці входять, у тому числі, функції здійснення імпортно-експортного контролю та збору статистичних даних щодо зовнішньої торгівлі. Служба перебуває у підпорядкуванні Мінфіну Великобританії [5, с. 124].

У Франції питання зовнішньоторговельної політики перебувають у віданні Міністерства економіки, промисловості та зайнятості. У міністерстві цю діяльність займається держсекретарем, який за статусом прирівнюється до міністра. Організаційно зовнішньоекономічний блок входить до генеральної дирекції казначейства та економічної політики Міністерства. Генеральна дирекція казначейства та економічної політики безпосередньо курирує діяльність французьких економічних місій за кордоном (торгпредств) та спеціалізованих агенцій – французького Агентства з іноземних інвестицій та Агентства зі сприяння зовнішньоекономічній діяльності підприємств. У Франції існує дуже розвинена та ефективна система сприяння та підтримки зовнішньої торгівлі, до якої входить близько 20 організацій та установ. При посольствах Франції працюють звані пости зовнішньоекономічного розвитку, які є по суті їх торговельно-економічними відділами [35, с. 306].

Французький Центр зовнішньої торгівлі (ФЦВТ) є державною організацією, що входить до структури Міністерства економіки, фінансів та промисловості Франції. Він розглядається як головна організація у системі підтримки зовнішньої торгівлі Франції і є головним діловим центром, який здійснює інформаційне забезпечення французьких державних установ, підприємств, фірм та окремих підприємців, що беруть участь у міжнародних економічних обмінах. Страхуванням експортних кредитів у Франції займається Французька компанія зі страхування зовнішньої торгівлі. Але основними організаціями, що реалізують французьку зовнішню торгівлю вважаються розосереджені у світі 166 агентств сприяння економічному розвитку, підвідомчих Французькому центру зовнішньої торгівлі. Формування державної політики в галузі експортних кредитів покладено

на Дирекцію зовнішньоекономічних зв'язків та Казначейство Міністерства економіки, фінансів та промисловості Франції. Відповідальні співробітники Дирекції, Казначейства та інших державних органів входять до складу спеціальної міжвідомчої комісії з гарантій та зовнішньоторговельних кредитів [37, с. 323].

У Німеччині правила торгівлі встановлює Міністерство економіки та технологій (MET) – провідне відомство в уряді, яке забезпечує весь комплекс економічних та торгових інтересів держави. Зовнішньоекономічний блок міністерства займається держсекретарем, який є особистим уповноваженим федерального канцлера. Міністерство розробляє та реалізує, зокрема, зовнішньоекономічну політику. Функції регулювання торговельних відносин розподілено у відповідних підрозділах міністерства. Це розробка зовнішньоекономічної та торгової політики, у тому числі у рамках ЄС та СОТ (захист інтелектуальної власності, митно-тарифна політика, субсидії); розвиток двостороннього зовнішньоекономічного співробітництва; зовнішньоекономічне право, включаючи торгове мореплавство, контроль за експортом військового спорядження, товарів та технологій подвійного призначення; взаємодія у рамках міжнародних угод щодо експортного контролю. Також міністерство здійснює експортне кредитування та страхування, сприяє іноземним інвестиціям та страхує німецькі інвестиції за кордон [29, с. 123]. Окремий блок функцій – сприяння зовнішньоекономічній діяльності підприємств та об'єднань Німеччини, координація міжнародного співробітництва федеральних земель та окремих регіонів країни. У країні створено ефективну національну систему підтримки ЗЕД та експортерів зі сфери малого та середнього бізнесу. Рішення з питань фінансування експорту та страхування експортних кредитів приймає уряд, а їх виконання делегується (за мандатом уряду) підконтрольним державі комерційним компаніям. Найважливішу роль цій схемі грає страхова компанія Euler Hermes. Висновки для отримання експортерами держгарантій з інвестицій за кордон надаються компанією PWC Deutsche Revision, яка разом з Euler Hermes

уповноважена державою приймати та розглядати відповідні заявки. Але остаточне рішення щодо цих заявок приймає міжміністерський кабінет [40].

У країнах ЄС історично державне регулювання прогресувало від повної його індиферентності до сьогоднішньої ситуації безпосереднього регулювання економіки та підприємницької діяльності. Важливим елементом регулювання в країнах ЄС є система державного прогнозування, програмування та коротко- і середньострокового планування. У Франції держава займається індикативним плануванням, а визначений об'єм державної власності та її участь у фінансовій сфері залишається важливим аспектом його ефективності. Шведська модель планування розвитку передбачає поєднання інтересів монополій, профспілок, уряду і планових комісій в процесі програмування розвитку національної економіки. Останнє базується на збиранні інформації, перевірці реалістичності прогнозів і проектів із точки зору використання національного доходу на споживання та заощадження. У Голландії короткострокове планування розвитку виступає у вигляді комбінації державних бюджетів, щорічних поточних програм і економічного прогнозування. При чому під час планування уряд впливає на економіку шляхом поширення інформації для приватного сектора, що допомагає останнім скоординувати свої дії [40].

Одним із дієвих засобів стимулювання розвитку підприємницького сектору в країнах ЄС є податкова політика держави. Так, у Великобританії індивідуальні фірми незобов'язані проходити державну реєстрацію, а сплата податків здійснюється на підставі декларування індивідуальних доходів членів фірми. І навіть якщо фірма зареєструвалася в державних органах, то податки сплачуються тільки після того, як фірма почала активно працювати на ринку та знайшла своїх споживачів. Загалом, величина та кількість податків, які сплачують малі підприємства, менші, а процедура оподаткування значно простіша, ніж для великих підприємств. Крім цього використовується також прогресивне оподаткування прибутків корпорацій: ставки податків для корпорацій з меншими доходами менші, ніж для корпорацій з великими доходами [10, с. 61]. Таким

чином, держава заохочує створення малих підприємств та всебічно підтримує їх діяльність, застосовуючи пільгові умови оподаткування.

Отже, під механізмом сучасного державного регулювання ЗЕД у країнах ЄС розуміємо цілісну сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних методів, форм, інструментів, що здійснюють регулюючий, стимулюючий та координаційний вплив на ЗЕД суб'єктів господарювання з метою розвитку внутрішнього та розширення зовнішнього ринку збуту високотехнологічної продукції і забезпечення експортно-орієнтованого виробництва у країнах ЄС.

РОЗДІЛ 2

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ЄС

2.1 Аналіз економічного стану ЄС

Європейський Союз (The European Union) – інтеграційне об'єднання, яке підтримує дипломатичні відносини практично з усіма країнами світу. ЄС будує відносини стратегічного партнерства з ключовими гравцями на міжнародній арені, налагоджує тісні зв'язки з країнами, що розвиваються по всьому світу, а також має двосторонні Угоди про асоційоване членство з рядом сусідніх держав. За кордоном Європейський Союз представлений мережею зі 136 Представництв, що функціонують на зразок дипломатичних місій. Динаміка населення ЄС (рис. 2.1):

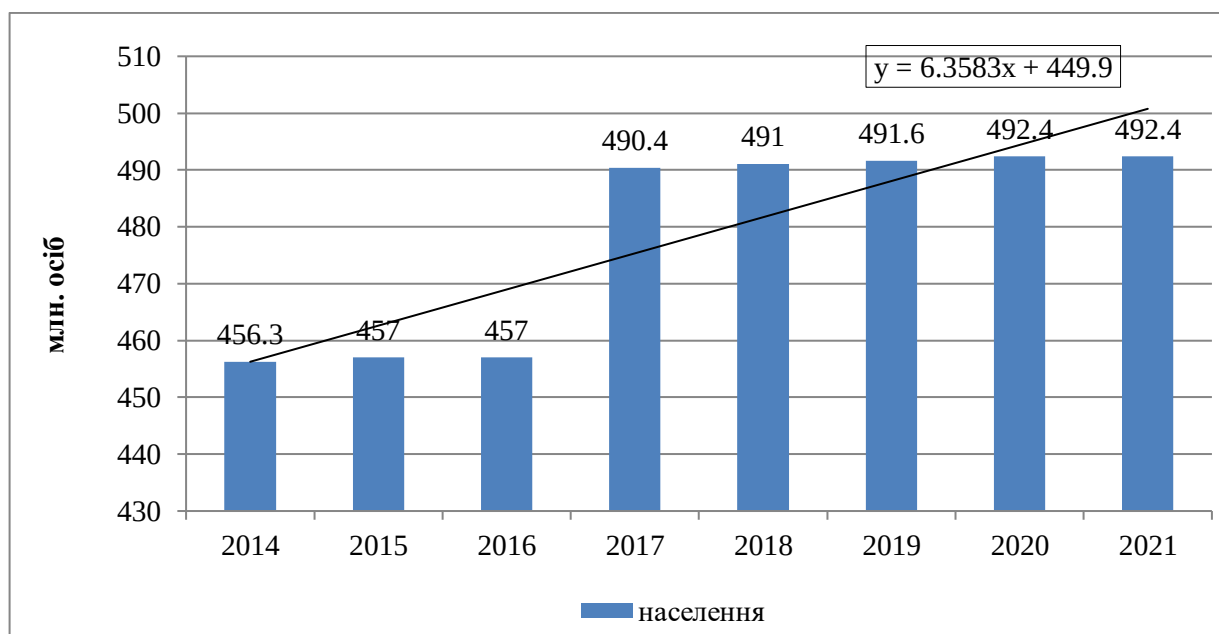


Рис. 2.1. Динаміка кількості населення країн ЄС протягом 2014-2021 рр.,
млн. осіб [55]

Протягом 2014-2021 рр. відбулося зростання населення країн ЄС на 36,1 млн. осіб або на 7,91%, що в основному пов'язано із постійним приєднанням окремих країн до Європейського Союзу.

Рівень безробіття в ЄС (рис. 2.2):

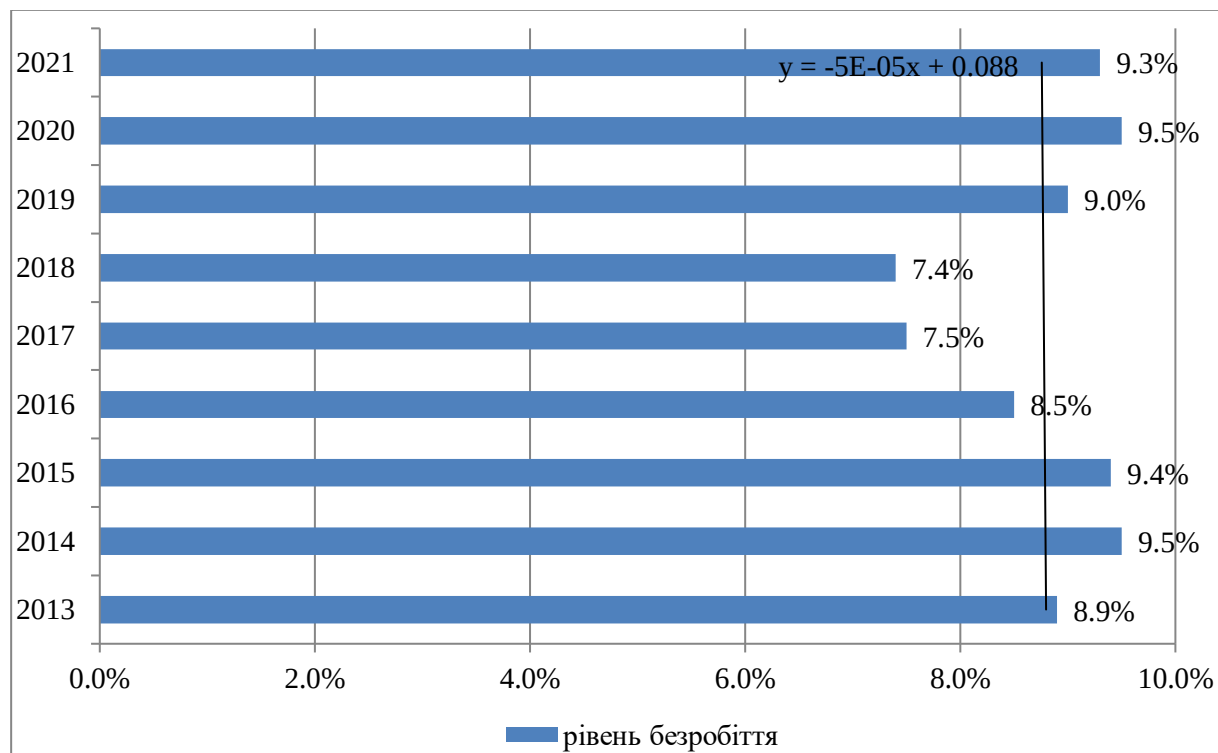


Рис. 2.2. Динаміка рівня безробіття в ЄС протягом 2013-2021 рр. [55]

Також, в ході аналізу було розглянуто рівень безробіття. Безробіття являє собою явище соціально-економічного характеру, при якому виникає зниження кількості населення середнього класу. Аналіз безробіття було проведено з урахуванням категорій працездатного населення – до 25 років та з 25 до 74 років, а також рівень загального безробіття. Протягом 2013-2021 рр. погіршується ситуація на ринку праці в зоні ЄС, що спровокувало зростання рівня безробіття. Зокрема, у 2021 р., порівняно з 2017 р., рівень безробіття зріс на 1,8 % у абсолютному вираженні або на 24 % у відносному значенні. Це свідчить про подальше розгортання кризових явищ в європейській економіці.

Рівень інфляції (рис. 2.3). Аналіз динаміки зміни інфляції, на території Європейського Союзу свідчить, що даний показник є доволі сприятливим для

економічної безпеки національної валюти. В цілому рекордний максимум за даний період знаходиться на рівні 3,5 % у 2018 р.

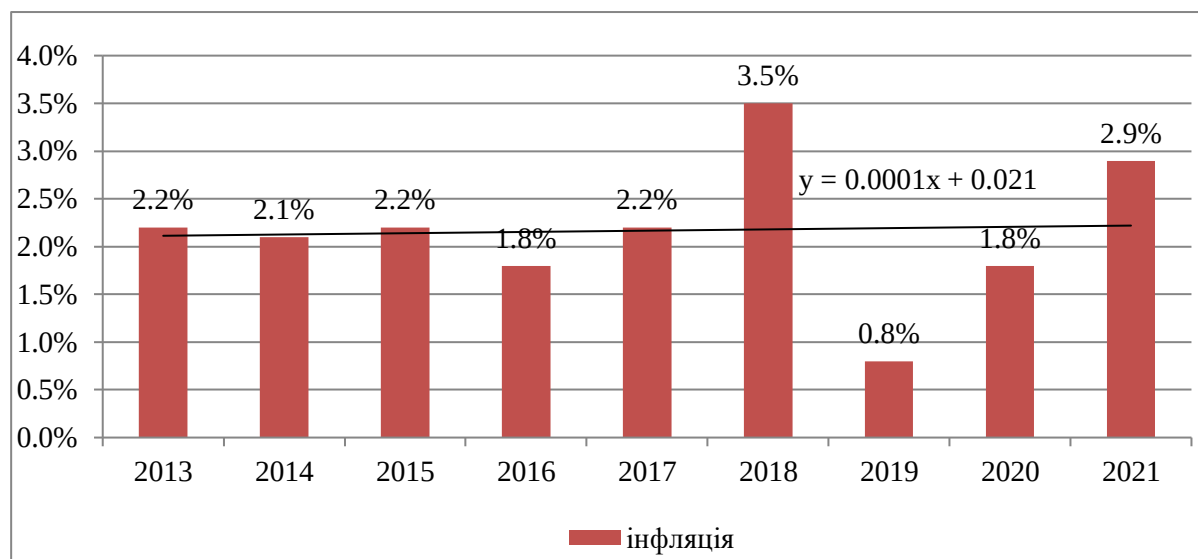


Рис. 2.3. Динаміка рівня інфляції в ЄС протягом 2013-2021 рр. [95]

У 2019 р. спостерігається зниження темпів інфляції до 0,8 % на рік. Варто відзначити, що протягом 2013-2021 рр. спостерігається коливання рівня інфляції з 2,2 % у 2013 р. до 2,9 % у 2021 р. Загалом рівень інфляції у країнах-членах ЄС можна визнати таким, що не загрожує дестабілізації макроекономічної ситуації.

Темпи росту промислового виробництва (рис. 2.4):



Рис. 2.4. Динаміка темпів росту промислового виробництва в ЄС протягом 2013-2021 рр. [55]

Протягом 2013-2021 рр. відбулося зростання темпів росту промислового виробництва в ЄС на 2,9 % в абсолютному вираженні або на 966,67 % у відносному порівнянні – це є позитивним явищем при розгляді конкурентоспроможності ЄС.

Сучасний рівень світового технологічного розвитку та дестабілізуючий вплив великих корпорацій, ринкові важелі не здатні ефективно регулювати економіку. З цієї причини, враховуючи інноваційний прогрес провідних країн, ефективна організаційна роль держави стає запорукою стійкого функціонування національних економічних систем. Крім того, сучасний постіндустріальний цивілізаційний етап суспільства характеризується також зростаючим значенням соціально-гуманітарної складової, яка посилює та трансформує функції управління. Отже, уряд повинен перерозподіляти доходи за допомогою податкової системи, стимулювати попит та щедро фінансувати фундаментальні дослідження, освіту та постійний професійний розвиток.

Після глобальної фінансово-економічної кризи і під впливом його наслідків, особливо з 2016 р., зазначалося наростання нестабільності, непередбачуваності економічного розвитку провідних країн і регіонів світу, а також тих країн, які рухалися по «наздоганяючій» їх траєкторії. Цілком закономірно подібні тренди трактувалися як формування специфічних умов «турбулентності» на сучасному етапі світо господарської еволюції. Найбільш очевидними зрушеннями негативного характеру можна вважати значне погіршення кон'юнктури багатьох міжнародних товарних ринків, активізацію «сепаратистських» (в стилі протекціонізму) трендів в глобальному товарному обміні, а це призводило до розв'язування «торгових конфліктів» і «торгових воєн» [55].

Про економічний потенціал ЄС можна судити за обсягами виробництва валового продукту, які до 2021 року в поточних цінах склали, за офіційними даними МВФ, 18,4 трлн дол. США (аналогічний показник для США – 19,4 трлн дол., для Японії – 4,9 трлн дол.). Однак при використанні розрахунків на основі паритету купівельної спроможності (ПКС) складається дещо інше співвідношення сил між цими трьома суб'єктами. Виробництво валового внутрішнього продукту

(ВВП) в ЄС досягло до 2021 р. 21,1 трлн дол. (або 26,6% світового показника), в США – 19,5 трлн дол. (15,3%), в Японії – 5,4 трлн дол. (4,3%). Очевидно, що разом ці партнери-конкуренти виробляють майже половину глобального валового продукту [55].

Високі досягнення демонструє ЄС також за показником валового продукту на душу населення, параметри якого до 2021 році досягли понад 41,1 тис. дол. США, хоча він трохи поступається США (59,5 тис. дол.) і Японії (43,3 тис. дол.). Тим не менш, варто врахувати, що наведені по Євросоюзу дані носять «середньостатистичний» характер, оскільки в його складу увійшли країни з помітно відрізняються аналогічними показниками. Дійсно, серед світових лідерів з виробництва ВВП на душу населення (за ПКС) цілком закономірно перебувають Люксембург (друге місце, 105148 дол.), Ірландія (п'яте місце, 73215 дол.), Нідерланди (13 позиція, 53933 дол.), Швеція (15 місце, 51185 дол.), Німеччина (16 позиція, 50804 дол.), а також Данія та Австрія (18-19 місця, приблизно 50051 дол.). Відповідно, багато так звані старі країни-члени блоку входять, безсумнівно, в число найбільш просунутих в економічному відношенні держав світу [55].

З іншого боку, в ряді країн-членів Європейського союзу можна відзначити очевидних «аутсайдерів» з показниками істотно нижчі за середні для угруповання значень. До них відносяться такі нові країни блоку, як Польща (45 місце, 29642 дол.), Угорщина (46 місце, 29559 дол.), Латвія (52 позиція, 27702 дол.), Хорватія (57 місце, 24749 дол.), Румунія (58 місце, 24605 дол.), Болгарія (62 позиція, 21768 дол.). Беручи до уваги, що виробництво ВВП на душу населення в розрахунку за ПКС являє собою параметр, що визначає рівень економічного розвитку країни, можна констатувати наявність значних відмінностей між учасниками спільноти з даного найважливішого показнику [55].

Помітну роль в характеристиці національних економік грають також вартісні обсяги товарного експорту / імпорту як важливі індикатори зовнішньоторговельної активності. За даним показником Європейський союз виступає в якості світового лідера, оскільки сукупні дані його товарного експорту до 2021 році досягли 5866,0 млрд дол., а імпорту товарів – 5763,6 млрд дол. Це

означає, що ЄС вдавалося поки зводити зовнішньоторговельний баланс з позитивним сальдо. Однак найбільш вагомим результатом таких вражаючих показників експортно-імпортних торговельних зв'язків ЄС можна вважати його домінування в системі сучасної міжнародної товарної торгівлі. Так, досягнуті Євросоюзом вартісні обсяги товарного експорту дозволяють угруповання контролювати зараз 33,4% всього світового експорту товарів, а в сфері товарного імпорту – 32,3%. Іншими словами, Європейський союз зберігає свої позиції лідируючого інтеграційного співтовариства: як колективний суб'єкт воно забезпечує 1/3 світового товарообміну.

Отже, основним висновком проведеного дослідження є те, що економіка ЄС не є статичною, динаміка змін макроекономічної ситуації в регіоні є доволі стрімкою. Вона з одного боку залежить від зміни глобальної економічної ситуації, а з іншого боку стан економіки ЄС формує ситуацію на світових ринках. Проведений аналіз показав, що на сучасному етапі свого розвитку зовнішньоторговельні зв'язки Європейського союзу демонструють в цілому позитивну динаміку, оскільки реалізуються на основі продуманих, збалансованих підходів. Дійсно, незважаючи на всі труднощі, потрясіння посткризового періоду ЄС вдавалося підтримувати процес міжнародного інвестування, а в останні роки – нарощувати своє домінування в рамках міжнародного товарного обміну. Одним з найбільш відчутних переваг в здійсненні зовнішньої торгової політики Євросоюзу можна вважати (крім минулого розширення кількісного складу блоку) проаналізовані в роботі тренди в розподілі зовнішньоторговельних потоків – як всередині блоку, так і за його межами. Подібна «гнучкість» у зовнішньоторговельній практиці Європейського союзу дозволила досить ефективно вирішувати проблеми залучення інвестицій в країни ЄС.

2.2 Оцінка інвестиційно-торгового потенціалу ЄС

У 2019-2020 роках економіка ЄС продовжувала зростати, проте у другій половині 2020 року темпи зростання дещо уповільнилися через декілька факторів, включаючи посилення торговельної напруги, глобальну невизначеність, перспективи виходу Великої Британії з ЄС тощо. Очікується, що у 2022 році рівень зростання реального ВВП ЄС збільшиться до 1,6% при 2,0% у 2020 році та близько 1,4% у 2021 році. Останніми роками значний прогрес було досягнуто у напрямі зменшення рівня безробіття та бідності, виправлення макроекономічних дисбалансів та покращення фінансового стану країн-членів ЄС.

Частка обсягів зовнішньої торгівлі товарами та послугами ЄС у відношенні до ВВП становила близько 35% у 2020 році. Доля ЄС у загальному обсязі світової торгівлі товарами та послугами зменшилася до 16,7% у 2019-2020 роках (тенденція зменшення спостерігається протягом останніх двох десятиліть). Водночас ЄС залишається важливим торговельним партнером для понад 80 економік. Незважаючи на той факт, що обсяги торгівлі товарами з третіми країнами продовжували зростати, у 2020 році сальдо зовнішньої торгівлі товарами ЄС було негативним, насамперед, через значний дефіцит паливно-мастильних матеріалів. США, Китай та Швейцарія залишалися основними напрямками експорту для товарів ЄС. Промислові товари продовжували домінувати у структурі експорту ЄС (основними є транспортне обладнання та хімічна продукція), проте їх частка поступово знизилася з 81,9% у 2018 році до 80,4% у 2020 році. Сальдо зовнішньої торгівлі послугами було позитивним і збільшувалося протягом періоду огляду, а основними партнерами ЄС у торгівлі послугами були США, Швейцарія, а також Китай та Норвегія. Телекомунікаційні, транспортні, туристичні, фінансові та інші професійні послуги є основними видами послуг, якими торгує ЄС.

Торговельний та інвестиційний режим ЄС в цілому орієнтований на відкриті ринки. Структура тарифних ставок майже не змінилася з часу проведення

попереднього огляду у 2019 році, і середня MFN ставка ввізних мит, що застосовується ЄС, становить 6,3%. Розміри ставок ввізних мит ідентичні або дорівнюють «зв'язаним» рівням, встановленим згідно з міжнародними тарифними зобов'язаннями ЄС в СОТ. ЄС продовжує реалізувати заходи у напрямі спрощення процедур торгівлі, поступово імплементуючи ініціативу «єдиного вікна». Динаміка обсягу експорту та імпорту в ЄС представлена на рис. 2.5.

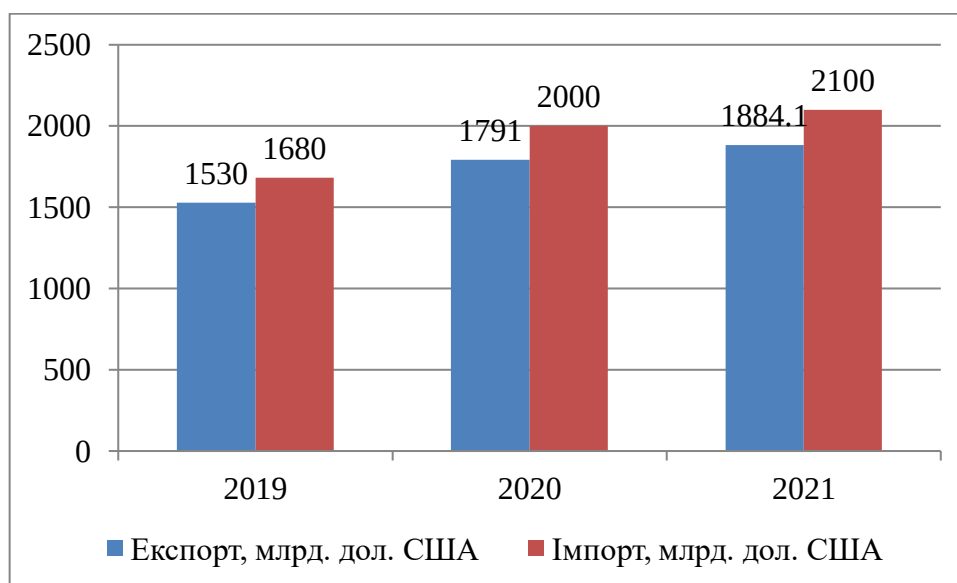


Рис. 2.5. Динаміка розміру експорту та імпорту в ЄС упродовж 2019-2021 рр., млрд. дол. США [55]

Так, протягом 2019-2021 рр. відбулося зростання величини експорту в ЄС на 354,1 млрд. дол. США або на 23,14 %, а також збільшення розміру імпорту на 420 млрд. дол. США або на 25 %. Протягом 2021 р. основу товарного імпорту з країн ЄС складали механічні машини – 14,8%, засоби наземного транспорту, крім залізничного – 9,7%, електричні машини – 9,2%, фармацевтична продукція – 7,7%, пластмаси, полімерні матеріали – 6,9%, паливо мінеральне, нафта і продукти її перегонки – 6,8%, папір та картон – 4,2%, різноманітна хімічна продукція – 3,4%. У той же час, експорт послуг до країн ЄС у 2021 р. склав 3 млрд. 572 300 000 дол. і збільшився по відношенню до відповідного періоду минулого року на 12%, імпорт – відповідно 3 млрд. 351 300 000 дол. і 10, 8%. Позитивне сальдо склав 221 млн. дол. (у 2020 р. – 165,2 млн. дол.).

Отже, зростання позитивного сальдо склало 33,7%. Питома вага експорту послуг до країн ЄС у загальному обсязі складала 26,1%, імпорту – 53,6% (у 2020 р. відповідно 27,1% і 55,5%). Головними партнерами серед країн ЄС як в експорті, так і в імпорті були Великобританія (відповідно – 699 600 000 дол. і 637 800 000 дол.), Кіпр (437 млн. дол. і 820 100 000 дол.), Німеччина (407 600 000 дол. і 452 200 000 дол.), Австрія (197300000 дол. і 230 600 000 дол.), Бельгія (326 млн. дол.. і 55,7 млн. дол.), Франція (112 , 4 млн. дол. і 171 100 000 дол.), Польща (133,7 млн. дол. і 138 100 000 дол.), Нідерланди (108300000 дол. і 125 600 000 дол.) і Швеція (64700000 дол. і 139 900 000 дол.).

Сучасний рівень світового технологічного розвитку та дестабілізуючий вплив великих корпорацій, ринкові важелі не здатні ефективно регулювати економіку. З цієї причини, враховуючи інноваційний прогрес провідних країн, ефективна організаційна роль держави стає запорукою стійкого функціонування національних економічних систем. Крім того, сучасний постіндустріальний цивілізаційний етап суспільства характеризується також зростаючим значенням соціально-гуманітарної складової, яка посилює та трансформує функції управління. Отже, уряд повинен перерозподіляти доходи за допомогою податкової системи, стимулювати попит та щедро фінансувати фундаментальні дослідження, освіту та постійний професійний розвиток.

Після глобальної фінансово-економічної кризи і під впливом його наслідків, особливо з 2016 р., зазначалося наростання нестабільності, непередбачуваності економічного розвитку провідних країн і регіонів світу, а також тих країн, які рухалися по «наздоганяючій» їх траєкторії. Цілком закономірно подібні тренди трактувалися як формування специфічних умов «турбулентності» на сучасному етапі світо господарської еволюції. Найбільш очевидними зрушеннями негативного характеру можна вважати значне погіршення кон'юнктури багатьох міжнародних товарних ринків, активізацію «сепаратистських» (в стилі протекціонізму) трендів в глобальному товарному обміні, а це призводило до розв'язування «торгових конфліктів» і «торгових воєн» [67].

Про економічний потенціал ЄС можна судити за обсягами виробництва валового продукту, які до 2021 року в поточних цінах склали, за офіційними даними МВФ, 18,4 трлн дол. США (аналогічний показник для США – 19,4 трлн дол., для Японії – 4,9 трлн дол.). Однак при використанні розрахунків на основі паритету купівельної спроможності (ПКС) складається дещо інше співвідношення сил між цими трьома суб'єктами. Виробництво валового внутрішнього продукту (ВВП) в ЄС досягло до 2021 р. 21,1 трлн дол. (або 26,6% світового показника), в США – 19,5 трлн дол. (15,3%), в Японії – 5,4 трлн дол. (4,3%). Очевидно, що разом ці партнери-конкуренти виробляють майже половину глобального валового продукту [67].

Високі досягнення демонструє ЄС також за показником валового продукту на душу населення, параметри якого до 2021 році досягли понад 41,1 тис. дол. США, хоча він трохи поступається США (59,5 тис. дол.) і Японії (43,3 тис. дол.). Тим не менш, варто врахувати, що наведені по Євросоюзу дані носять «середньостатистичний» характер, оскільки в його складу увійшли країни з помітно відрізняються аналогічними показниками. Дійсно, серед світових лідерів з виробництва ВВП на душу населення (за ПКС) цілком закономірно перебувають Люксембург (друге місце, 105148 дол.), Ірландія (п'яте місце, 73215 дол.), Нідерланди (13 позиція, 53933 дол.), Швеція (15 місце, 51185 дол.), Німеччина (16 позиція, 50804 дол.), а також Данія та Австрія (18-19 місця, приблизно 50051 дол.). Відповідно, багато так звані старі країни-члени блоку входять, безсумнівно, в число найбільш просунутих в економічному відношенні держав світу [67].

З іншого боку, в ряді країн-членів Європейського союзу можна відзначити очевидних «аутсайдерів» з показниками істотно нижчі за середні для угруповання значень. До них відносяться такі нові країни блоку, як Польща (45 місце, 29642 дол.), Угорщина (46 місце, 29559 дол.), Латвія (52 позиція, 27702 дол.), Хорватія (57 місце, 24749 дол.), Румунія (58 місце, 24605 дол.), Болгарія (62 позиція, 21768 дол.). Беручи до уваги, що виробництво ВВП на душу населення в розрахунку за ПКС являє собою параметр, що визначає рівень економічного розвитку країни,

можна констатувати наявність значних відмінностей між учасниками спільноти з даного найважливішому показнику [67].

Помітну роль в характеристиці національних економік грають також вартісні обсяги товарного експорту / імпорту як важливі індикатори зовнішньоторговельної активності. За даним показником Європейський союз виступає в якості світового лідера, оскільки сукупні дані його товарного експорту до 2021 році досягли 5866,0 млрд дол., а імпорту товарів – 5763,6 млрд дол. Це означає, що ЄС вдавалося поки зводити зовнішньоторговельний баланс з позитивним сальдо. Однак найбільш вагомим результатом таких вражаючих показників експортно-імпортних торговельних зв'язків ЄС можна вважати його домінування в системі сучасної міжнародної товарної торгівлі. Так, досягнуті Євросоюзом вартісні обсяги товарного експорту дозволяють угруповання контролювати зараз 33,4% всього світового експорту товарів, а в сфері товарного імпорту – 32,3%. Іншими словами, Європейський союз зберігає свої позиції лідируючого інтеграційного співтовариства: як колективний суб'єкт воно забезпечує 1/3 світового товарообміну.

Значна лібералізація інвестиційних режимів та активна інвестиційна політика в країнах Центральної та Східної Європи-7 сприяли їх відкритості для іноземних інвесторів. У дослідженні автор виділив шість основних етапів формування інвестиційних режимів країн ЦСЄ-7, які мали свої особливості формування як в контексті європейських інтеграційних ініціатив, так і у взаємодії з процесами. глобальної економіки (рис. 2.6).

Незважаючи на мінливий світовий економічний розвиток (фінансові кризи 1998 та 2008 та ін.), Країни ЦСЄ-7 дотримувались успішної політики залучення прямих іноземних інвестицій, але, незважаючи на високу динаміку прямих іноземних інвестицій, вони все ще вони значно відставали від ЄС-15 з точки зору залучення, прямі іноземні інвестиції у ВВП (двічі) та на душу населення (тричі).

Розглянемо особливості залучення міжнародних інвестицій у такі країни ЄС, як Німеччина, Італія та Франція.

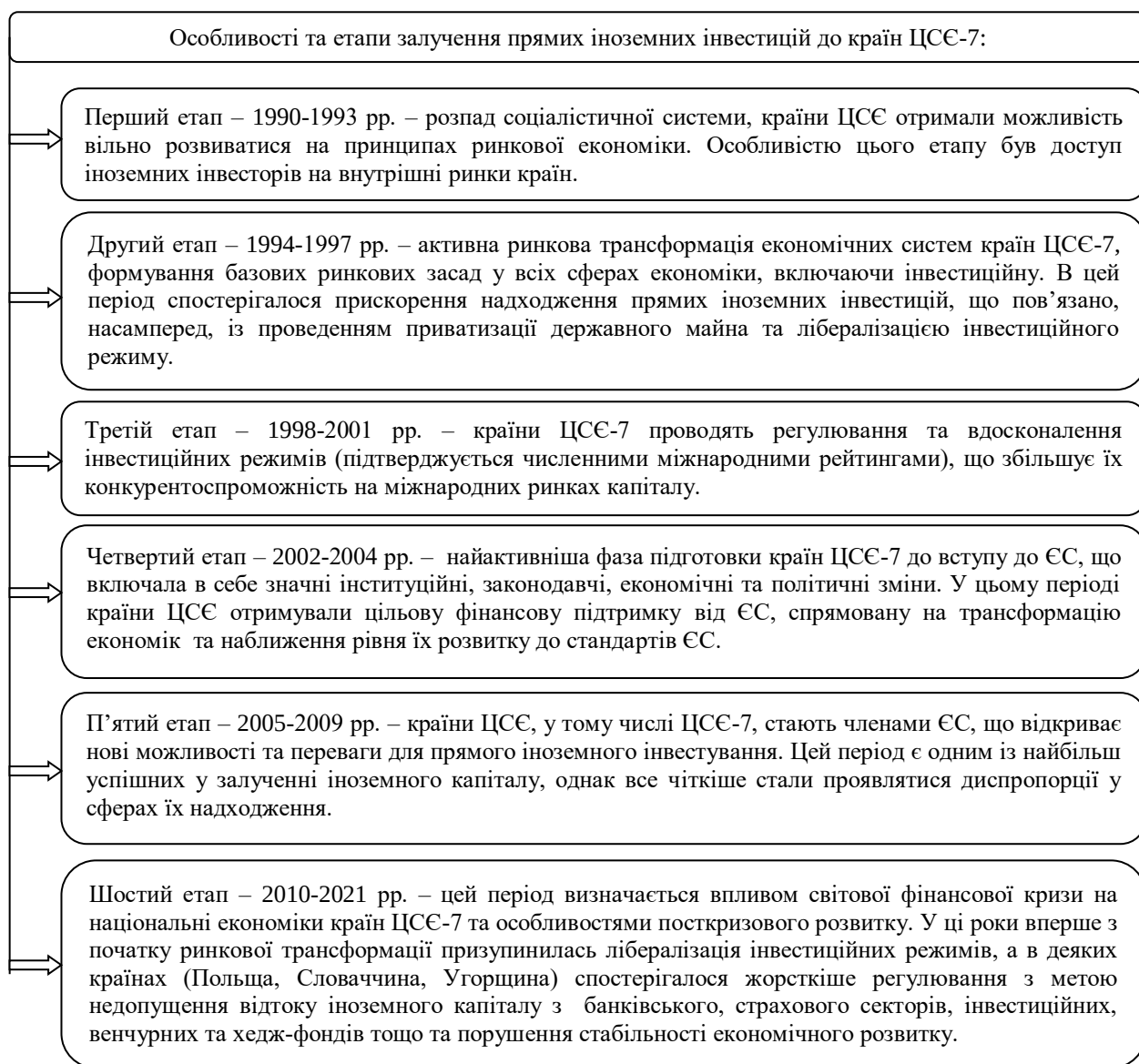


Рис. 2.6. Особливості та етапи залучення прямих іноземних інвестицій до країн ЦСЄ-7 (згруповано автором на основі [60])

Розглядаючи чисту міжнародну інвестиційну позицію Європейського союзу (Додаток Д), можна зробити висновок, що більшість країн ЄС мають негативний показник ЧМІП. Негативна величина вказує на те, що іноземні зобов'язання більшості країн ЄС перевищують їх іноземні активи. Позитивний показник ЧМІП мають такі країни: Австрія, Бельгія, Німеччина, Данія, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Фінляндія.

Для більш детального розгляду міжнародної інвестиційної позиції (МІП) Європейського Союзу було обрано три країни з різною економікою та

територіальним розташуванням: Німеччина, як представник Центральної Європи, Польща – Східної Європи, Італія – Південної Європи.

Тепер можна перейти до аналізу міжнародної інвестиційної позиції країн ЄС та структури її активів. Чиста міжнародна інвестиційна позиція Німеччини з 2017 до 2021 року має позитивне значення. Максимальне значення ЧМІП спостерігається в 2021 році, завдяки зростанню активів і складає 2 776,971 трлн. дол. США. Що стосується накопичених інвестицій Італії та Польщі, можна прийти до висновку, що чиста міжнародна інвестиційна позиція країн зводиться з негативним показником. Так, у Польщі спостерігався максимальний дефіцит в 2019 році зі значенням -349,683 млрд дол. США. В Італії з кожним роком спостерігається динаміка зменшення дефіциту чистої міжнародної інвестиційної позиції і в 2021 році вона становила -30,431 млрд. дол. США (рис. 2.7).

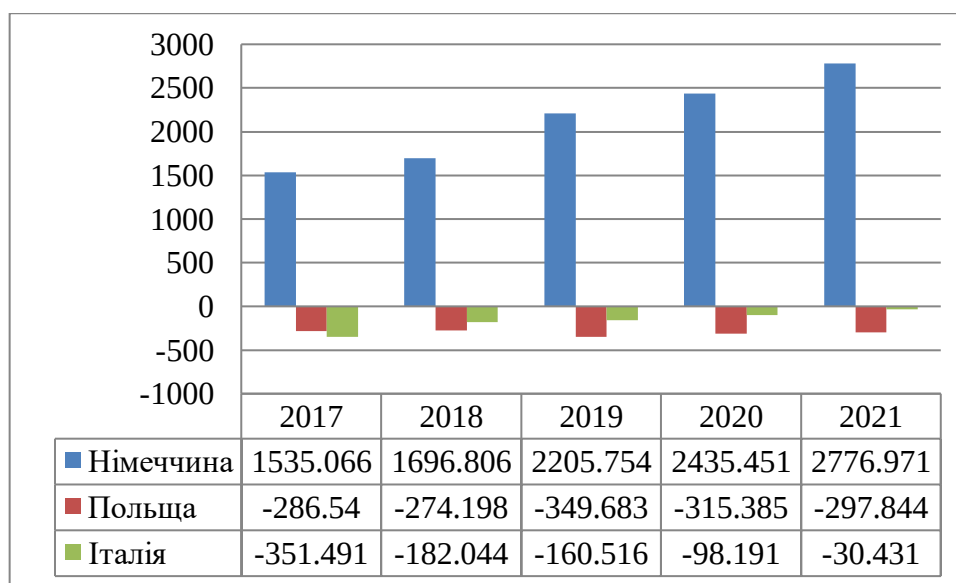


Рис. 2.7. Чиста міжнародна інвестиційна позиція Німеччини, Польщі та Італії за 2017-19 рр., млн. дол. США [60]

Говорячи більш детально за активи міжнародної інвестиційної позиції, можна відзначити, що в Німеччині максимальний показник за останні 5 років припадає на 2019 і 2021 роки. Збільшення активів накопичених інвестицій відбулося в першу чергу за рахунок інших та портфельних інвестицій. Як не дивно, в Польщі найбільші показники також припадають на 2019 та 2021 роки (274,058 і 291,163 млрд. дол. США відповідно). В Італії максимальне значення

активів МІП було в 2021 році і становило 3 311 403,9 трлн. дол. США, зростання відбулось, також як і в Німеччині, за рахунок портфельних інвестицій (рис. 2.8).

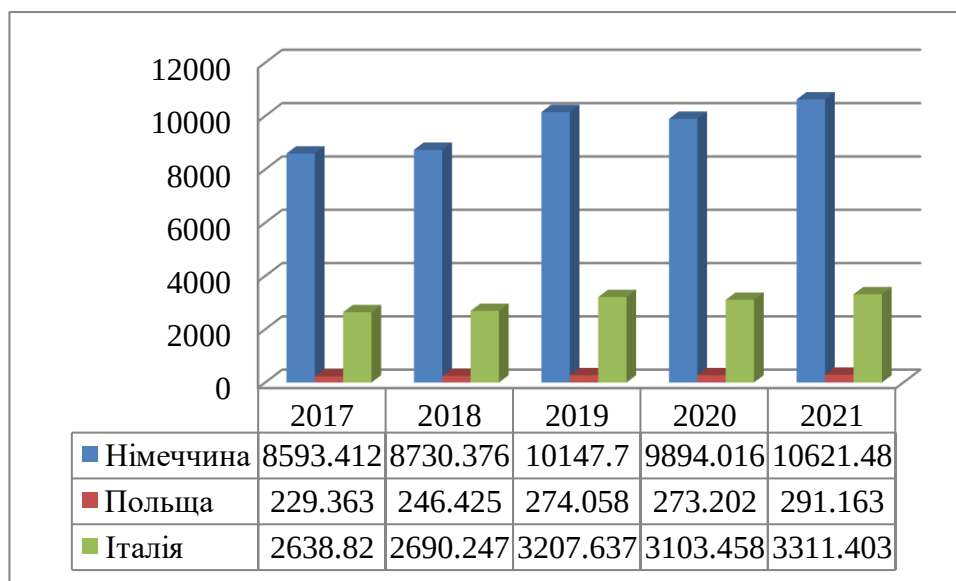


Рис. 2.8. Активи міжнародної інвестиційної позиції Німеччини, Польщі та Італії за 2017-19 рр., млн. дол. США [60]

Варто відзначити, що на кінець 2021 р. накопичені прямі інвестиції країн з розвиненими ринками (СРР) в Німеччині склали 529 млрд євро. Перші п'ять місць серед країн-інвесторів займають в даний час Нідерланди (129 млрд євро), Люксембург (78 млрд євро), США (50 млрд євро), Великобританія (49 млрд євро), Франція (45 млрд євро). Ця група лідерів зберігає свій склад незмінним з 2010 р., змінюючи лише свою внутрішню ієрархію.

Розглянемо структуру активів Німеччини. Потрібно зазначити, що в 2017 році: на ПІІ приходить 23% накопичених активів, на портфельні – найбільша частка – 34%, на інші інвестиції – 33%, на фінансові деривативи – 8% і найменша частка – резервні активи – 2%. В 2021 році ПІІ склали 23,8%, портфельні – 35,3%, інші – 32%, фінансові деривативи – 6,7%, резервні активи – 2,2%. В цілому, в 2021 році активи накопичених інвестицій склали 276% ВВП країни (рис. 2.9).

Проаналізувавши більш детально складові активів МІП Німеччини, можна зробити декілька висновків. Активи ПІІ поділяються на акціонерний капітал та боргові інструменти. Німецькі інвестори переважно обирають перший варіант, при чому боргові інструменти майже в 3 рази відстають.

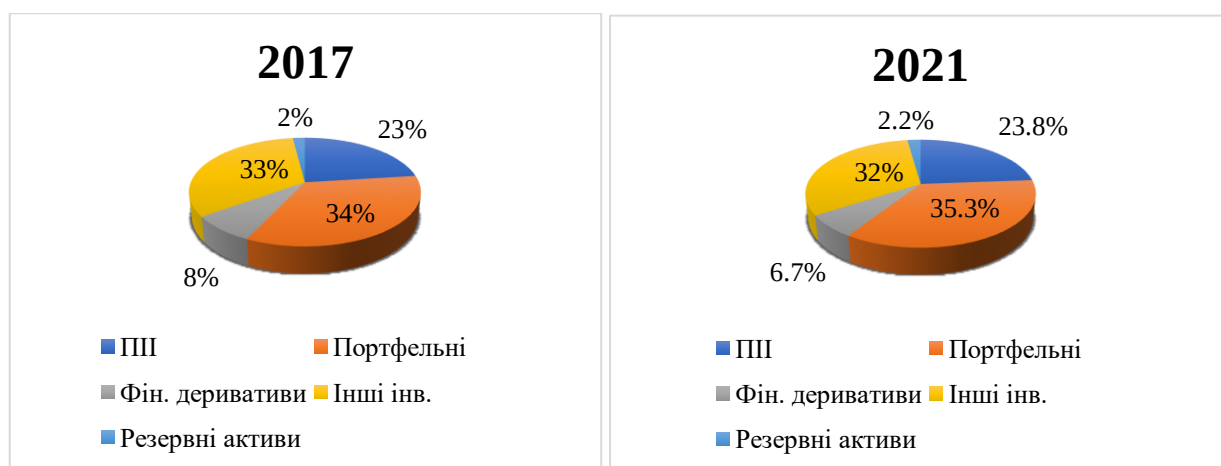


Рис. 2.9. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини за 2017 та 2021 рр. [60]

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини представлено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини за 2017 та 2021 рр. [60]

ASSETS	2017	2021
ПІІ	1,958,350.3 (23%)	2,537,063.0 (23,8%)
Акціонерний капітал	1,461,260.8	1,948,180.1
Боргові інструменти	497,089.5	588,882.9
Портфельні інвестиції	2,905,617.3 (34%)	3,755,268.9 (35,3%)
Акціонерний капітал	952,012.6	1,442,159.1
Боргові цінні папери	1,953,604.7	2,313,109.8
Фін. деривативи	724,284.9 (8%)	702,271.0 (6,7%)
Інші інв.	2,831,476.8 (33%)	3,403,041.5 (32%)
Акціонерний капітал	75,699.5	114,553.1
Боргові інструменти	2,755,777.3	3,288,488.4
Резервні активи	173,683.6 (2%)	223,832.3 (2,2%)

Так, упродовж 2017-2021 рр. відбулося зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Німеччини: прямих іноземних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових інструментів, портфельних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових цінних паперів, фінансових деривативів та інших інвестицій.

Портфельні інвестиції також поділяються на інвестиції в акціонерний капітал та боргові цінні папери. В даному випадку переважають боргові цінні папери на 60%, найбільш популярними напрямками яких є депозитні корпорації та інші фінансові корпорації. В боргових інструментах інших інвестицій також переважають депозитні корпорації та Центральні банки. Щодо складу резервних активів Німеччини, слід позначити значну частку монетарного золота та показник інших резервів.

Проаналізуємо відображені статистикою Німецького федерального банку характеристики прямих інвестицій, накопичених в ФРН групою СРР в цілому і зазначеними раніше країнами-членами нинішньої «першої інвестиційної п'ятірки», на яку в 2021 р. довелося 2/3 інвестицій СРР в Німеччині [60].

Разом із вивченням інвестиційної позиції Німеччини варто проаналізувати приплив міжнародних інвестицій в Італію. Питання залучення інвестицій в національну економіку особливо актуальне сьогодні, в умовах кризи, в якій іноземний капітал може стати основою для сталого економічного розвитку. Тому доцільно проаналізувати структуру прямих іноземних інвестицій та прямих іноземних інвестицій на прикладі Італії, яка є однією з найбільш розвинених країн світу, входить до складу Великої сімки та Європейського Союзу.

Прямі інвестиції визначаються як інвестиції, здійснені юридичними та фізичними особами, які повністю володіють компанією або контролюють не менше 10% акцій або статутного капіталу компанії. Прямі інвестиції можуть здійснюватися не тільки у виробництво матеріальних благ, але і в інші сфери. Слід зазначити, що Італія є об'єктом експансії капіталу з основних країн світу. Прямі іноземні інвестиції становлять 76% всього імпортного капіталу в Італії.

Беручи до уваги активи накопичених інвестицій (рис. 2.10) в Італії, можна зробити висновок, що більшість із них – портфельні інвестиції (в середньому 50%). Прямі іноземні інвестиції посідають друге місце: в середньому 21,6%, інші види становлять 19%, а резервні активи – близько 5%. Накопичені інвестиційні активи становлять 149% ВВП Італії.

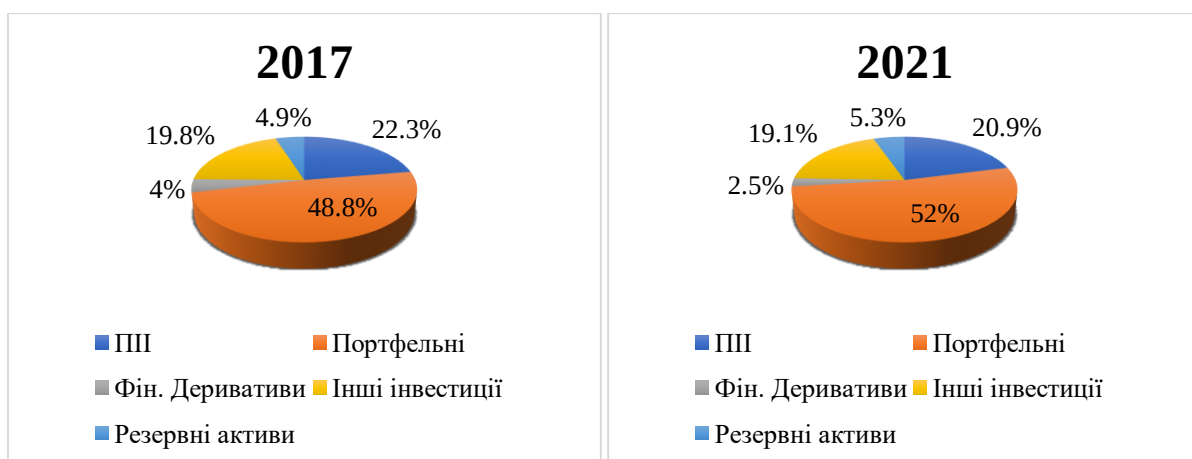


Рис. 2.10. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії за 2017 та 2021 рр. [60]

Активи прямих іноземних інвестицій Італії переважно спрямовані до акціонерного капіталу, а саме до інвестицій в підприємства прямого інвестування. Частка боргових інструментів в ПІІ поступається акціонерному капіталу майже в 4 рази. Портфельні інвестиції спрямовуються практично рівною мірою як до боргових цінних паперів, так і до акціонерного капіталу. В акціонерному капіталу Італії переважає сектор державного управління та фінансові корпорації, а в боргових цінних паперах – депозитні корпорації та інші сектори. Що стосується боргових інструментів інших інвестицій, то там також найбільшого значення здобувають депозитні корпорації. Резервні активи зосереджуються на монетарному золоті.

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії представлено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії за 2017 та 2021 рр. [60]

ASSETS	2017	2021
ПІІ	588 322,6 (22,3%)	693 648,9 (20,9%)
Акціонерний капітал	465,302.8	553,465.5
Боргові інструменти	123,019.8	140,183.5
Портфельні інвестиції	1 288 921,7 (48,8%)	1 724 006,7 (52%)
Акціонерний капітал	771,007.5	1,060,018.9
Боргові цінні папери	517,914.2	663,987.8

Продовження табл. 2.2

ASSETS	2017	2021
Фін. деривативи	108 039,3 (4%)	84 578,5 (2,5%)
Інші інв.	522 767,6 (19,8%)	633 914,4 (19,1%)
Акціонерний капітал	20,365.2	24,653.0
Боргові інструменти	502,402.4	609,261.4
Резервні активи	130 770,0 (4,9%)	175 255,3 (5,3%)

Так, упродовж 2017-2021 рр. відбулося зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Італії: прямих іноземних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових інструментів, портфельних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових цінних паперів, фінансових деривативів та інших інвестицій.

Також доцільно проаналізувати особливості інвестування в Польщі. Так, сучасна структура зовнішньої торгівлі Польщі, а також її географічна спрямованість багато в чому є результатом соціально-економічних перетворень, які відбулися в її національному господарстві за останні 10 років. Однією з особливостей польської соціально-економічної трансформації стало швидке проведення в цій країні економічної лібералізації, залучення її в світову економіку за допомогою розширення міжнародної торгівлі, руху капіталу, робочої сили. У 2010-2021 рр. обсяг експорту товарів збільшився більш ніж в 15 разів з 14,9 млрд дол. США до 200,3 млрд дол. США. Подібна тенденція спостерігалася з об'ємом імпорту товарів, який в аналогічному періоді зріс з 15,5 млрд дол. США до 197,7 млрд дол. США, більш ніж в 12 разів [60]. Незважаючи на це, позиція Польщі в світовій торгівлі досить скромна. Частка Польщі в світовому експорті товарів становить 1,1%, в імпорті – 1,2% [60]. Характерною особливістю сучасного торгового балансу Польщі став його хронічний дефіцит.

Згідно з даними Всесвітньої організації торгівлі (СОТ), Польща входить до тридцятки країн-лідерів за обсягом експорту (24-е місце) і імпорту (також 24-е місце) в світі [60], що говорить про значну роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку країни і про те, що Польща змогла знайти своє місце в міжнародному розподілі праці.

Про роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку Польщі кажуть випереджаючі темпи зростання товарного експорту в порівнянні з ВВП. У 2010-2021 рр. ВВП Польщі зріс у 2,2 рази, а експорт товарів майже в п'ять разів [60]. Експортна квота країни, порахована як співвідношення обсягу експорту до ВВП, досить значна – більше 40% [60]. У 2010-2021 рр. відбулося зростання товарної диверсифікації експорту. Частка промислових товарів в експорті країни зросла з 55,3% до 78,9%, але питома вага технологічних товарів залишається на досить низькому рівні – 8,8% [60].

У 2010-2021 рр. товарна структура зовнішньої торгівлі Польщі піддалася істотної зміни. Основу польського експорту складають товари з високим рівнем доданої вартості – продукція машинобудування, частка якої в товарному експорті становить більше 40%. В аналізований період її величина зросла в 2,8 рази. Одночасно спостерігалася тенденція зростання імпорту товарів електромашинобудування, транспортного обладнання та напівфабрикатів. Знаковою подією стало досягнення профіциту в торгівлі в даній групі товарів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Зміни в географічній структурі зовнішньої торгівлі Польщі в
2010-2021 рр., в млн дол. США [60]

Країни	2021			Частка в експорті, %	Частка в імпорті, %	2010			Частка в експорті, %	Частка в імпорті, %
	експорт	імпорт	сальдо			експорт	імпорт	сальдо		
Увесь світ	200342,8	197682,1	2 660,7	100,0	100,0	73781,00	88156,00	-14375,0	100,0	100,0
Розвинуті країни	171892,2	132252,0	39 640,2	85,80	66,90	62851,10	66890,40	-4039,30	85,27	75,94
ЄС	159240,6	118775,2	40 465,4	79,48	60,08	58366,90	60110,50	-1743,60	79,23	68,26
Німеччина	54381,4	45291,9	9 089,5	27,14	22,91	22134,00	21481,20	652,80	30,05	24,38
Великобританія	13 520,8	5 360,6	8 160,2	6,75	2,71	3986,50	2 922,40	1064,10	5,41	3,33
Чехія	13 315,5	6 894,9	6 420,6	6,65	3,49	3188,50	3 188,10	0,40	4,32	3,62
Франція	11 118,0	7 424,8	3 693,2	5,55	3,76	4454,30	5 924,10	-1469,80	6,05	6,73
Італія	9 698,2	10 661,6	-963,4	4,84	5,39	4507,80	6 934,30	-2426,50	6,12	7,90
Нідерланди	8 875,9	7 612,6	1 263,3	4,43	3,85	3166,20	3 072,30	93,90	4,30	3,48
Швеція	5 489,3	3 641,0	1 848,3	2,74	1,84	2577,30	2 381,30	196,00	3,51	2,71
Угорщина	5 337,8	3 225,7	2 112,1	2,66	1,63	1 317,80	1 453,40	-135,60	1,78	1,64

Другий за значимістю статтею польського експорту є продукція хімічної промисловості – 13,5%. За 12 років, що минули з вступу Польщі в ЄС обсяг експорту зріс в 3,6 рази. Незважаючи на це, у зовнішній торгівлі Польщі зберігається незначний дефіцит в торгівлі цими товарами. У 2021 році він склав трохи менше 7 млрд дол. США [60].

Основним торговим партнером Польщі є країни ЄС. У 2021 року на внутрішньо-регіональну торгівлю припадало понад 69% польського товарообігу. Більш 79% товарного експорту було направлено на загальноєвропейський ринок, 60% імпортих товарів надійшло з країн ЄС (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Внутрішньо-регіональна торгівля Польщі з країнами ЄС в 2021 р. в

млн. дол. США [60]

Країна	Експорт	Імпорт	Сальдо	Частка в експорті, %	Частка в імпорті, %
Австрія	3 542,23	3 514,78	27,45	1,77	1,78
Бельгія	4 374,44	4 822,61	- 448,17	2,18	2,44
Болгарія	994,26	575,15	419,11	0,50	0,29
Великобританія	13 520,85	5 360,62	8 160,22	6,74	2,71
Угорщина	5 337,80	3 225,71	2 112,09	2,66	1,63
Німеччина	54 381,40	45 291,93	9 089,47	27,11	22,89
Голандія	8 875,89	7 612,58	1 263,31	4,43	3,85
Греція	837,61	505,87	331,74	0,42	0,25
Данія	3 378,01	2 446,99	931,02	1,68	1,24
Ірландія	697,93	1 637,64	- 939,71	0,35	0,83
Іспанія	5 251,60	4 384,18	867,42	2,62	2,21
Італія	9 698,25	10 661,62	- 963,37	4,84	5,39
Кіпр	388,15	274,44	113,71	0,19	0,14
Латвія	1 633,76	398,28	1 235,48	0,81	0,20
Литва	2 813,39	1 109,06	1 704,33	1,40	0,56
Люксембург	240,39	324,31	- 83,92	0,12	0,16
Мальта	58,70	30,47	28,23	0,03	0,02
Португалія	756,54	620,01	136,52	0,38	0,31
Румунія	3 310,64	1 628,41	1 682,22	1,65	0,82
Словаччина	5 152,65	3 600,33	1 552,33	2,57	1,82
Словенія	702,21	713,01	- 10,81	0,35	0,36
Фінляндія	1 524,30	1 673,55	- 149,24	0,76	0,85
Франція	11 118,02	7 424,81	3 693,22	5,54	3,75
Хорватія	612,03	189,70	422,33	0,31	0,10
Чехія	13 315,47	6 894,87	6 420,60	6,64	3,48
Швеція	5 489,33	3 641,04	1 848,29	2,74	1,84
Естонія	1 152,37	201,78	950,59	0,57	0,10

У 2021 р. основним торговим партнером Польщі, як в світі, так і в рамках ЄС, була Німеччина. У період 2010-2021 рр. товарообіг з Німеччиною зріс майже в 2,5 рази і склав 99,673 млрд дол. США. В рамках внутрішньо регіональної торгівлі частка цієї країни в усьому товарообороті Польщі склала 35,9%. У 2021 р. більш 60% внутрішньо-регіонального товарообігу крім Німеччини доводилося ще на чотири держави: на Італію – 7,3%, на Чехію – 7,3%, на Великобританію – 6,8% і на Францію – 6,7% [60]. Другим по значущості торговим партнером з точки зору експорту польської продукції в 2021 р. була Великобританія. У 2010-2021 рр. товарообіг виріс в 2,9 рази і склав 20,429 млрд дол., експорт зріс в 3,4 рази і склав 13,520 млрд дол., імпорт збільшився в 1,8 рази до 5,360 млрд дол. США [60].

Найбільшу долю в активах накопичених інвестицій (рис. 2.11) Польщі відіграють – резервні активи (в 2021 році – 44%), на портфельні приходить 13,1%, на прямі – 23,8%, на фінансові деривативи всього 0,02%, а на інші інвестиції – 17,2%. Активи накопичених інвестицій складають 49% ВВП Польщі.

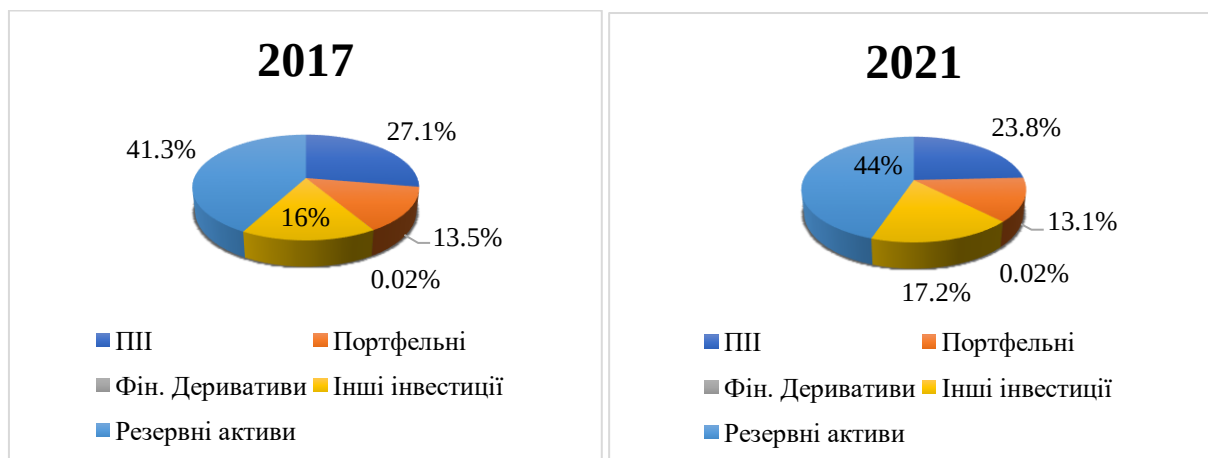


Рис. 2.11. Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі за 2017 та 2021 рр. [60]

Якщо в 2016 році на ПІІ активів приходило 27,1%, то в 2021 році – вже 23,8%. Також зменшилася частка портфельних інвестицій (з 13,5% до 13,1%), а частка інших інвестицій та резервних активів, навпаки, збільшилася. Переважна доля ПІІ припадає на інвестиції в боргові інструменти, але інвестиції в

акціонерний капітал не на сильно відстають. Також треба відмітити, що в Польщі спостерігається вплив боргового капіталу до підприємств-партнерів. Польські портфельні інвестиції також найбільш спрямовуються до акціонерного капіталу, а саме до інших фінансових корпорацій. Інші інвестиції зорієнтовані на боргові цінні папери з переважною часткою депозитних корпорацій та інших секторів. А резервні активи представлені насамперед монетарним золотом та показником інших резервних активів.

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі представлено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Порівняння складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі за 2017 та 2021 рр. [60]

ASSETS	2017	2021
ПІІ	62 148,0 (27,1%)	69 299,0 (23,8%)
Акціонерний капітал	29,255.0	22,804.0
Боргові інструменти	32,893.0	46,495.0
Портфельні інвестиції	30 998,0 (13,5%)	38 177,0 (13,1%)
Акціонерний капітал	22,916.0	22,766.0
Боргові цінні папери	8,082.0	15,411.0
Фін. деривативи	4 729,0 (0,02%)	5 160,0 (0,02%)
Інші інв.	36 568,0 (16%)	50 126,0 (17,2%)
Акціонерний капітал	1,292.0	1,802.0
Боргові інструменти	35,276.0	48,324.0
Резервні активи	94 920,6 (41,3%)	128 401,5 (44%)

Так, упродовж 2017-2021 рр. відбулося зростання всіх складових активів міжнародної інвестиційної позиції Польщі: прямих іноземних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових інструментів, портфельних інвестицій, акціонерного капіталу, боргових цінних паперів, фінансових деривативів та інших інвестицій.

За останні чверть століття структура зовнішньої торгівлі Польщі, її географічна спрямованість істотно змінилися. Мала місце переорієнтація значної частини торгових потоків з колишніх соціалістичних країн на партнерів по новому інтеграційного об'єднання – ЄС. З одного боку, транснаціональні компанії істотно змінили структуру зовнішньої торгівлі країни, збільшивши в ній частку

промислових товарів. В результаті польська економіка була вбудована в виробничі ланцюжки ТНК. З іншого боку, транснаціональні корпорації сприяли припливу значних обсягів прямих іноземних інвестицій, що сприяло модернізації польського національного господарства. Після приєднання Польщі до ЄС в обмеженій кількості почався експорт польського капіталу за кордон у вигляді прямих інвестицій. Польські компанії стали проникати на зарубіжні ринки в пошуках нових можливостей збуту своєї продукції, кваліфікованої робочої сили, нових постачальників і підрядників.

Таким чином, головне призначення інноваційного союзу – забезпечення доступу до консолідованих джерел фінансування НДДКР в ЄС. Завдання програми «Горизонт 2020» – адаптація наукових відкриттів до потреб сучасного ринку в інноваційних продуктах, а також пошук відповідей на глобальні виклики. В Євросоюзі поступово формуються сприятливі умови, що сприяють приватному сектору інвестувати в НДДКР та інновації завдяки створенню реально функціонального дослідницького простору на території ЄС, спрямованого на пошуки рішень різного роду завдань, позначених стратегією «Європа 2020». У цілому можна зробити висновок, що одним із пріоритетних цілей Євросоюзу служить його інноваційний розвиток, і в ньому – основний вектор перетворення економіки ЄС в даний час. В епоху глобальної інформатизації і науково-технічного прогресу зміцнення ролі ЄС в світовій економіці в першу чергу відбувається через політику інновацій, тому ключова мета ЄС на даному етапі – формування сприятливих умов для впровадження інновацій в цільові сфери економіки. Конкурентоспроможність економік країн-членів ЄС на світовому ринку ХХІ ст. багато в чому залежить від «ступеня успішності реалізації інноваційної політики на всіх рівнях управління – місцевому, регіональному та наднаціональному. За умови успішного впровадження і реалізації інноваційної політики, ЄС може прийти в найближчому майбутньому до своєї кінцевої мети в цьому питанні – створення єдиного загальноєвропейського інноваційного простору з гнучкою структурою управління і координації».

2.3 Оцінка інвестиційних та торгових відносин ЄС та України

Узагалі неможливо розглядати майбутнє України поза європейським та світовим розвитком, саме тому євроінтеграція та членство в Європейському Союзі є найголовнішою стратегічною метою нашої держави. Співпраця з ЄС є одним зі способів зміцнення позицій країни у світовій системі міжнародних відносин, засобом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої та демократичної держави. Інтеграційні процеси самі по собі є складними процесами, саме тому необхідно зрозуміти, що отримає Україна від співпраці з ЄС, які проблеми виникнуть на шляху до членства в ЄС і які очікувані перспективи від співробітництва в сучасних умовах.

Динаміка експорту та імпорту товарів України із країнами ЄС упродовж 2012-2021 рр. представлена на рис. 2.12.

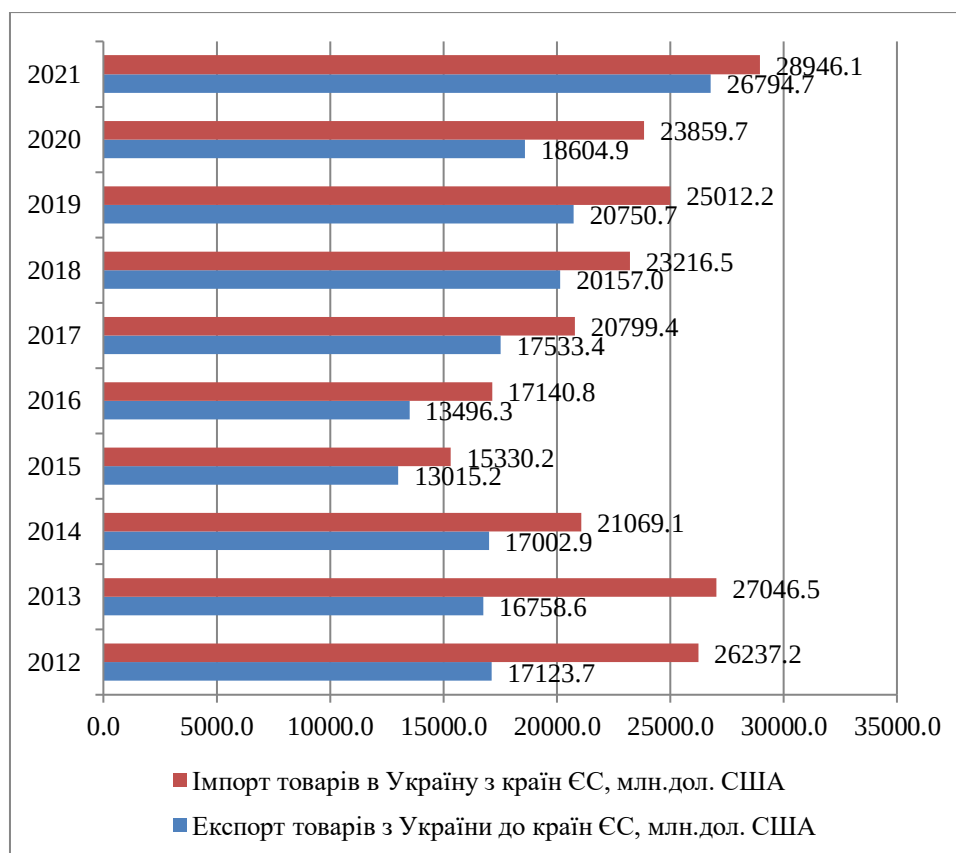


Рис. 2.12. Динаміка експорту та імпорту товарів України із країнами ЄС упродовж 2012-2021 рр. (млн. дол. США) [52]

Упродовж 2012-2021 рр. спостерігаємо збільшення обсягу експорту товарів з України до країн ЄС на 9671,0 млн. дол. США або на 56,48%. Також за 2012-2021 рр. відбулося зростання обсягу імпорту товарів із країн ЄС до України на 2708,9 млн. дол. США або на 10,32%. Домовленості в рамках створення Зони вільної торгівлі з ЄС створюють низку переваг та загроз, так механізм реалізації потенціалу зони вільної торгівлі між Україною та ЄС сприятиме поглибленню торговельної інтеграції та виходу національних товаровиробників на один з найбільш високо маржинальних ринків; формуванню ланцюгів доданої вартості в рамках ПВЗВТ Україна-ЄС; залученню інвестицій на створення і модернізацію виробничих потужностей; горизонтальній, концентричній та конгломератній диверсифікації; підвищенню енергоефективності і переоснащенню; забезпеченню споживачів якісним та доступним за ціною імпортом; виходу національних суб'єктів бізнесу на ринки третіх країн [52].

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС у 2021 році представлена у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами з країнами ЄС
у 2021 році [52]

Країни	Експорт/Exports		Імпорт/Imports		Сальдо/ Balance
	тис. дол. США/ thsd.USD	у % до 2020/in % to 2020	тис. дол. США/ thsd.USD	у % до 2020/in % to 2020	
1	2	3	4	5	6
Усього	26794664,7	149,4	28946051,8	125,2	-2151387,1
у тому числі					
Австрія	915193,3	157,8	859716,7	153,6	55476,6
Бельгія	659185,9	117,5	752131,6	142,9	-92945,7
Болгарія	835270,9	163,3	542026,5	187,0	293244,4
Греція	212785,1	119,0	495592,7	156,3	-282807,6
Данія	285816,4	131,8	304264,1	137,7	-18447,7
Естонія	169040,7	154,0	169845,7	95,6	-805,0
Ірландія	97882,3	103,7	231402,8	110,6	-133520,5
Іспанія	1676863,1	134,1	975788,3	132,7	701074,9
Італія	3469264,2	179,9	2675079,4	125,7	794184,9
Кіпр	47441,0	149,1	38039,1	200,1	9401,9
Латвія	288747,9	125,9	210385,9	132,4	78362,1
Литва	577288,9	133,8	1290792,6	158,7	-713503,7

Продовження табл. 2.6

1	2	3	4	5	6
Люксембург	15743,2	90,4	20285,6	118,5	-4542,4
Мальта	30209,6	341,3	116047,5	825,6	-85837,9
Нідерланди	2262575,1	125,5	1012047,4	134,8	1250527,8
Німеччина	2866732,3	138,4	6283955,5	117,7	-3417223,2
Польща	5227551,3	159,7	4958835,0	119,8	268716,3
Португалія	341202,1	145,8	88770,2	130,2	252431,9
Румунія	1543654,7	142,8	796373,0	116,7	747281,7
Словаччина	999359,8	223,7	923042,9	80,7	76316,9
Словенія	75524,5	187,5	287626,4	113,5	-212101,9
Угорщина	1622168,1	128,4	1570583,7	112,2	51584,4
Фінляндія	110813,2	203,2	306052,1	122,8	-195238,9
Франція	896483,2	151,3	1764685,1	120,2	-868201,9
Хорватія	45742,3	154,6	67369,3	127,5	-21627,0
Чехія	1414558,4	171,2	1480670,4	154,0	-66112,0
Швеція	107567,1	148,3	724607,1	169,3	-617040,1

Отже, упродовж 2021 р. Україна постачала товари таким країнам ЄС як: Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія та Швеція.

Динаміка експорту та імпорту послуг України із країнами ЄС упродовж 2012-2021 рр. представлена на рис. 2.13.

Упродовж 2012-2021 рр. спостерігаємо збільшення обсягу експорту послуг з України до країн ЄС на 744,0 млн. дол. США або на 19,84%. Натомість за 2012-2021 рр. відбулося скорочення обсягу імпорту послуг із країн ЄС до України на 408,4 млн. дол. США або на 11,22%. 2021 р. Протягом 2021 р. Україна постачала послуги таким країнам ЄС як: Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Іспанія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Хорватія, Чехія та Швеція.

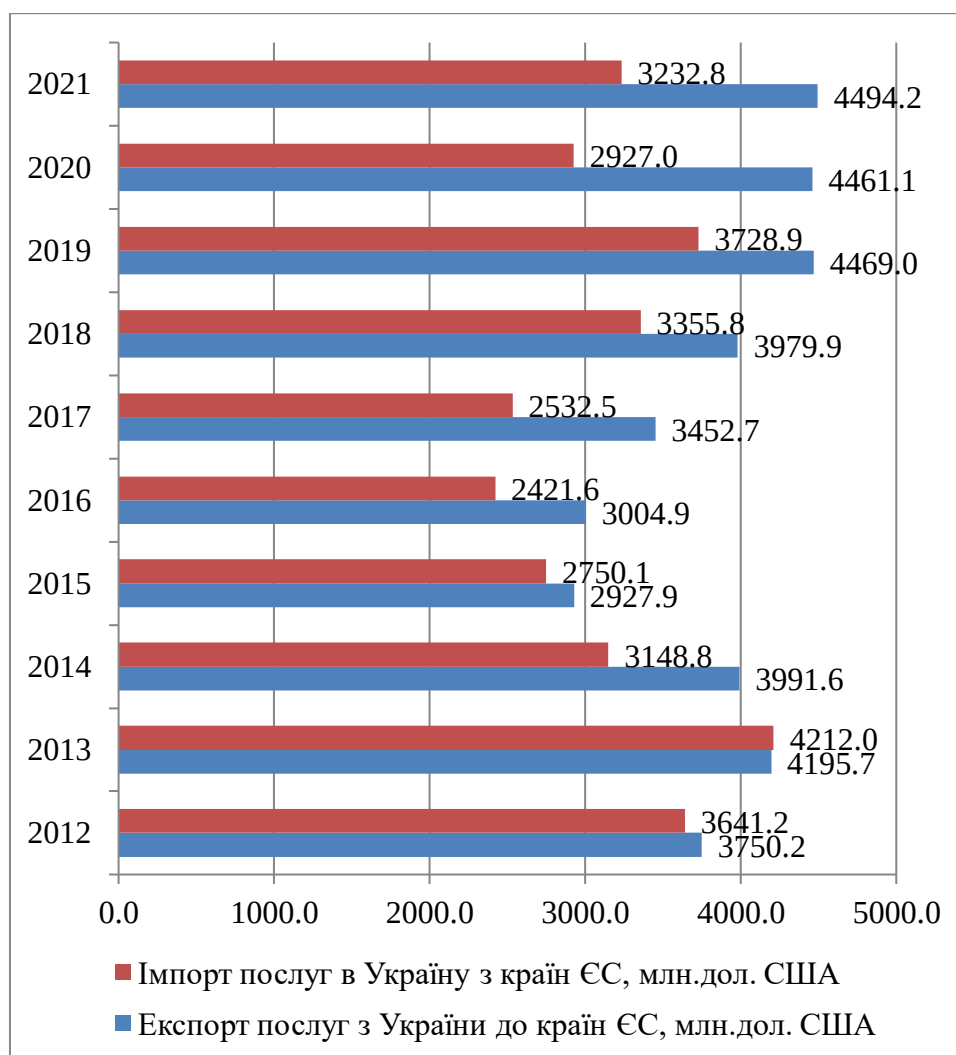


Рис. 2.13. Динаміка експорту та імпорту послуг України із країнами ЄС упродовж 2012-2021 рр. (млн. дол. США) [52]

Міжнародна міграція спричиняє гостру політичну полеміку в усьому світі, а враховуючи її соціо-демографічну природу має виключне геоекономічне значення, адже мобільність людських ресурсів змінює усталену структуру трудового та демографічного потенціалу країн та регіонів, в окремих випадках підсилюючи дисбаланс, а в інших – балансуючи існуючі диспропорції територіального, статеві-вікового та професійного розподілу людських ресурсів. Динаміка чисельності прибулих та вибулих з України до країн ЄС упродовж 2010-2020 рр. представлена на рис. 2.14.

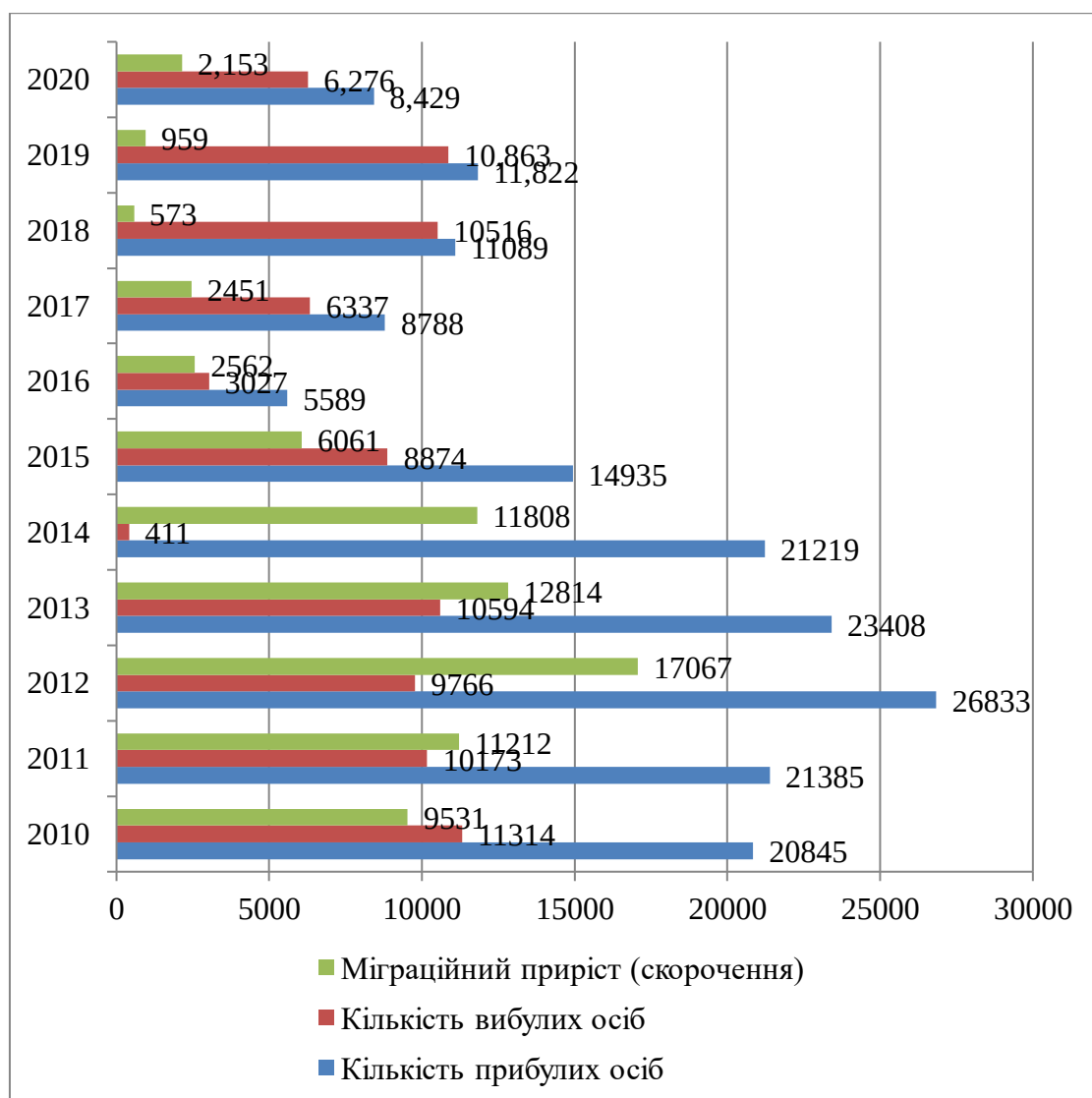


Рис. 2.14. Динаміка чисельності прибулих та вибулих з України до країн ЄС упродовж 2010-2020 рр. (осіб) [52]

Упродовж 2010-2020 р. відбулося скорочення чисельності прибулих осіб до України з країн ЄС на 12416 осіб, також відбулося скорочення чисельності вибулих з України до країн ЄС на 5038 осіб.

Транскордонний кластер є формою інтеграції незалежних компаній та асоційованих інституцій, що географічно зосереджені у єврореґіоні та спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, яка ґрунтується на наявності погодженої стратегії розвитку учасників кластера. Дані про прямі інвестиції (власний капітал) з країн ЄС в Україну представлені в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Дані щодо прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з країн ЄС в Україну
за 2018–2021 рр. (млн. дол. США) [52]

Регіони	Обсяги на 1 січня				На 31 грудня 2021	Відхилення 2021 / 2018 рр.	
	2018	2019	2020	2021		млн. дол. США	%
Усього з країн ЄС	24982,8	23425,7	24145,2	25972,3	28 289,3	3 306,5	13,24
Австрія	1 152,6	1 099,9	1 038,8	1 150,0	1 249,4	96,8	8,40
Бельгія	96,8	99,3	103,9	104,7	104,8	8,0	8,26
Болгарія	32,1	38,4	39,9	42,9	47,8	15,7	48,91
Греція	41,8	44,3	43,0	46,6	50,1	8,3	19,86
Данія	138,8	137,6	153,6	158,2	157,5	18,7	13,47
Естонія	243,3	222,1	235,0	239,0	248,2	4,9	2,01
Ірландія	72,9	42,8	48,4	39,7	41,6	-31,3	-42,94
Іспанія	56,1	59,0	63,5	61,5	60,2	4,1	7,31
Італія	216,4	196,7	201,6	242,4	249,3	32,9	15,20
Латвія	49,0	40,0	38,2	43,0	44,2	-4,8	-9,80
Литва	137,1	121,7	124,6	150,0	183,3	46,2	33,70
Люксембург	363,9	660,1	515,8	484,9	555,8	191,9	52,73
Мальта	46,0	56,9	59,3	50,6	61,0	15,0	32,61
Нідерланди	6 090,3	6 028,4	6 395,0	7 118,7	8 301,4	2 211,1	36,31
Німеччина	1 604,9	1 564,2	1 682,9	1 701,4	1 843,1	238,2	14,84
Польща	679,4	509,1	571,3	631,7	693,7	14,3	2,10
Португалія	5,5	3,2	4,3	4,5	4,6	-0,9	-16,36
Румунія	20,2	19,3	20,1	24,8	24,4	4,2	20,79
Словаччина	72,2	71,1	74,9	66,5	69,1	-3,1	-4,29
Словенія	19,5	18,7	20,1	21,6	20,9	1,4	7,18
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	1 785,2	1 947,0	1 944,4	2 131,2	2 060,6	275,4	15,43
Угорщина	333,7	498,1	511,1	565,1	380,7	47,0	14,08
Фінляндія	89,8	110,2	131,0	142,0	142,7	52,9	58,91
Франція	1 299,1	615,6	723,4	744,4	845,5	-453,6	-34,92
Хорватія	1,4	1,6	1,3	1,4	2,3	0,9	64,29
Чехія	106,2	106,3	115,8	116,2	115,1	8,9	8,38
Швеція	334,0	328,8	351,2	344,9	363,2	29,2	8,74
Кіпр	9 894,8	8 785,5	8 932,7	9 544,5	10 368,9	474,1	4,79
Усього в Україні	32 122,5	31 230,3	31 606,4	32 905,1	35 809,6	3 687,1	11,48
Усього з країн ЄС-15	13 347,9	12 936,9	13 400,8	14 475,1	16 029,7	2 681,8	20,09

Так, упродовж 2018-2021 рр. відбулося збільшення загального обсягу прямих інвестицій з країн ЄС в Україну на 3306,5 млн. дол. США або на 13,24%. Найбільший обсяг інвестицій надійшов з таких країн ЄС як: Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Іспанія, Італія, Литва, Люксембург, Мальта,

Нідерланди, Німеччина, Польща, Румунія, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Угорщина, Фінляндія, Хорватія, Чехія, Швеція та Кіпр.

Отже, формування мережі транскордонних кластерів на кордоні України з ЄС є важливим чинником інтеграції нашої держави в систему світогосподарських зв'язків, а також вагомим стимулом її європейської інтеграції на рівні окремих регіонів, адже функціонування транскордонних кластерів забезпечуватиме підвищення якості послуг. Для України транскордонна кластеризація – це спосіб для компаній подолати затяжну кризу, вивести вітчизняних виробників на світовий ринок та уникнути широкомасштабної імміграції громадян України до країн – членів ЄС за умови «відкритих кордонів».

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ ЄС

3.1 Інституційні зміни в зовнішній політиці ЄС

З моменту свого заснування Європейського союзу (ЄС) і попередні Європейські Економічні Співтовариства (ЄЕС) пережили чимало економічних підйомів і спадів. Однак в останнє десятиліття ЄС зіткнувся з безпрецедентними економічними труднощами, які в певний момент викликали серйозні загрози розпаду зони євро, найбільшого і багато в чому символічного економічного досягнення інтеграційного об'єднання. Наслідки сучасної кризи – найглибше падіння сукупного ВВП ЄС після Великої депресії, крихке і дуже повільне економічне відновлення, рекордно високі рівні безробіття, особливо серед молоді, і небувале зростання державної заборгованості – стали серйозним випробуванням для держав-членів. Як виявилось, в системі економічного управління ЄС були серйозні недоліки, і в критичний момент у ЄС були відсутні ефективні спільні інструменти з протидії поширенню кризових явищ. Проблеми поточного економічного стану ЄС змушують задуматися про оптимальність вибраних ЄС теоретичних і концептуальних підходів до організації зовнішньоекономічної політики.

За відсутності комплексної теорії по організації макроекономічного регулювання в інтеграційному об'єднанні ЄС був змушений на практиці втілювати окремі положення основних економічних концепцій. Теоретично в міру поглиблення інтеграції та посилення економічної взаємозалежності прояви фіаско ринку загострюються, і в умовах ЕВС все більш актуальним стає вимога централізації ряду економічних функцій [4, с. 33].

Оскільки держави-члени на практиці передали частину повноважень на наднаціональний рівень, то в цілому вони виходили з передумови необхідності коригування та нівелювання негативних наслідків фіаско ринку. У багатьох випадках ЄС, очевидно, користувався положеннями теорії фіскального федералізму. Це знайшло своє відображення і в формулюванні принципово визначенням того рівня управління, на якому повинна вирішуватися певна проблема, і в частковій реалізації функцій з виробництва суспільних благ (наприклад, цінова стабільність), стабілізації (система координації політичних курсів), і розподілу (проведення регіональної політики). Визначення масштабу втручання наднаціональних органів в економічне життя в ЄС, перш за все, ґрунтується на монетаристській системі поглядів. Підтвердженням цьому служить статус незалежності ЄЦБ і формування основної його мети – цінової стабільності. При цьому теоретична основа регулювання економіки на державному рівні, скоріше, відповідає кейнсіанському підходу. Відповідно до нього, передбачається активне використання інструментів податково-бюджетної політики для нівелювання асиметричних економічних шоків [8, с. 37].

Криза, пов'язана із пандемією COVID-19, вплинула на економіки всіх країн, в тому числі на країни-учасниці Євросоюзу, які були змушені згодом відновлюватися за рахунок збільшення державного боргу (Іспанія, Греція) [18, с. 53]. Крім цього, в умовах глобалізації відбувається перенесення виробництва продукції великих концернів в більш дешеві країни, що негативно позначається на економіках регіонів країн ЄС, де воно здійснювалося раніше. Все це спричинило за собою безробіття, невдоволення населення, зростання популістських рухів. Певну роль в наявності кризових явищ в ЄС зіграли і керівні органи. Невміння прийти до консенсусу з питання біженців з Північної Африки, а також неправильне усвідомлення керівництвом ЄС всіх перерахованих вище факторів ще більше підштовхнуло до кризи економічний простір.

Перерахуємо тепер внутрішні проблеми Європейського союзу, на думку німецьких експертів.

1. Конституційна асиметрія в ЄС. У зв'язку з ключовими принципами Європейського союзу такі закони, як Конституція, можуть бути прийняті на просторі тільки з Одностайності всіх його членів. Проте, різний розвиток економік країн не дозволяє прийти до єдиної думки щодо низки питань.

2. Проблемою також є питання валютної політики на економічному просторі. Наприклад, введення Євро, згідно з деякими джерелами, сталося в 1999 році з метою схилити об'єднану Німеччину в бік співпраці з Європейськими країнами, а не з Радянським Союзом, і було вигідно учасникам Євросоюзу в основному в політичному аспекті. В економічному ж відношенні спостерігається різниця у вимогах до валютної політики у різних груп країн ЄС. Валюти Північної групи сильніші, і грошово-кредитне регулювання в них направлено на зниження інфляції, в той час як в Південній групі країни орієнтовані на внутрішні ринки збуту, а інфляція є вищою, що економічно обґрунтовано. Крім цього, у Франції, Греції та Португалії спостерігаються суттєві розбіжності показників економічного розвитку щодо Німеччини, що має на увазі і коливання валюти. Іншими словами, фактично інфляція все ще є високою в країнах, розвиток яких відстає від північних країн-лідерів, незважаючи на те, що на рівні Євросоюзу підтримується низький рівень інфляції.

3. Відмінності в процесі відновлення після кризи 2011 року полягають в тому, що, наприклад, в Греції до цих пір проводиться відмова від підвищення зарплат, пенсій і скорочення соціальних виплат через те, що країна не може виплатити свої зобов'язання, що з'явилися під час кризи . У той же час економічний розвиток Німеччини допускає зростання зарплат і підвищення рівня життя населення [30, с. 10].

Все це повною мірою справедливо й щодо Європейського Союзу, який володіє потужним інтелектуальним і технологічним потенціалом у промисловості, а отже – має всі перспективи перетворення на один з високотехнологічних промислових центрів глобальної економіки.

Одним з найважливіших змін, які були введені щодо Лісабонського договору, слід визнати формальну відмову від системи трьох опор. Три опори – це

основні напрямки, між якими була розподілена компетенція Євросоюзу по Маастрихтського договору. До першої опори були віднесені головним чином економічні питання, де застосовувалося наднаціональне регулювання, в другу увійшла міжурядова загальна політика безпеки і оборони, в третю – політика в області внутрішніх справ і правосуддя. Лісабонський договір не цілком скасував цю складну систему, однак наділив ЄС статусом юридичної особи. Це означає, що тепер ЄС має право вступати в міжнародні відносини у всіх сферах без винятку незалежно від нюансів, пов'язаних з його компетенцією в різних питаннях.

Внаслідок інституційних змін у зовнішній політиці ЄС після набуття чинності Лісабонського договору, в тому числі з огляду на установи Європейської служби зовнішньополітичних дій (ЄСЗД), якій ми приділяємо особливу увагу, були створені визначальні умови для його більш послідовних і більш дієвих кроків на міжнародній арені. Європейська служба зовнішньополітичних дій функціонує як «міністерство закордонних справ ЄС» [1, с. 27].

Фундамент зовнішньої політики Євросоюзу становлять певні цінності, включаючи найважливішу цінність підтримання миру, а також базові цінності людських прав і гідності, свободи, демократії, рівності, справедливості та солідарності. Звичайно, цінності самі по собі не є унікальною приналежністю ЄС або його зовнішньої політики. Йдеться про те, що Євросоюз певним чином їх інтерпретує, трансформуючи такі інтерпретації в основні принципи, які є орієнтирами для його зовнішньополітичного курсу. Останні, в свою чергу, включають, в тому числі, принципи запобігання конфліктам, принципи попередження і запобігання з метою екологічної модернізації, а також багатосторонність і прихильність вільної та регульованої торгівлі.

Одним із способів, яким ЄС намагається забезпечити мирну трансформацію в третіх країнах, є застосування політичної обумовленості. Йдеться про механізм, за допомогою якого держави і міжнародні інститути намагаються впливати на поведінку інших (зазвичай більш слабких) держав, застосовуючи при цьому матеріальні стимули.

У Маастрихтському договорі були сформульовані керівні принципи дій Євросоюзу в сфері зовнішніх зносин, які включили:

- захист його цінностей, основних інтересів, безпеки, незалежності та цілісності;
- консолідацію і підтримку демократії, верховенства права, прав людини і принципів міжнародного права;
- турботу про збереження миру, запобігання конфліктів і зміцнення міжнародної безпеки;
- сприяння стійкому економічному, соціальному та екологічному розвитку країн, що розвиваються (при ліквідації бідності в якості першорядної задачі);
- заохочення інтеграції всіх країн у світову економіку, в тому числі шляхом послідовного усунення обмежень у міжнародній торгівлі;
- допомога в розвитку міжнародних заходів по збереженню і поліпшенню якості навколишнього середовища;
- сприяння населенню, країнам і регіонам, що постраждали від природних або техногенних катастроф;
- просування міжнародної системи, заснованої на міцному здійсненні міжнародного співробітництва та надійному глобальному управлінні [19, с. 121].

Залежно від використовуваних експертами критеріїв, ринок ЄС називають найбільшим або другим найбільшим (після США) ринком в світі. Він має величезну притягальну силу для третіх країн. Побоювання бути виключеним з цього ринку, як і надія отримати привілейований доступ на нього, в багатьох випадках спонукають треті країни, особливо економічно менш сильні, уважно прислухатися до його вимогам або навіть поступатися їм – причому не тільки з торговельних питань, а й з політичних. Тому справедливим слід визнати думку про те, що Євросоюз «використовує доступ на свій ринок з метою провести зміни на внутрішній арені країн, які є його торговими партнерами, починаючи з питань трудових стандартів і закінчуючи політикою розвитку, і на міжнародній арені,

починаючи з глобального управління і закінчуючи зовнішньою політикою». Доступ до ЄС як найбільшому в світі ринку становить фундамент його нормативної влади у зовнішній політиці.

Отже, Європейський союз взаємодіє практично з усіма країнами, сусідніми по відношенню до нього, а також з ключовими міжнародними організаціями. Він має 139 делегацій в третіх країнах і багатосторонніх інститутах (починаючи з ООН в Нью-Йорку) по всьому світі – і це на додаток до значної мережі дипломатичних місій його держав-членів (більше число власних посольств, ніж у ЄС, серед країн ЄС мають тільки Франція, Німеччина і Великобританія). Делегації ЄС наділені статусом дипломатичної місії (до вступу в силу Лісабонського договору в світі вже налічувалося понад 100 представництв Європейської комісії). Крім того, ЄС підтримує відносини з численними неурядовими організаціями і займається публічною дипломатією. Європейський союз виявляє активність у різних сферах глобальної політики для вдосконалення розвитку зовнішньоекономічної політики країн ЄС.

3.2 ЗВТ як інструмент оптимізації міжнародного співробітництва ЄС та України

Торговельна інтеграція виступає універсальним інструментом оптимізації співробітництва країн з метою реалізації обопільних національних зовнішньоторговельних інтересів. Визначаючи етимологію категорії «співробітництво» найчастіше використовують такі тлумачиться як спільна діяльність або співробітництво у певній інституції. Міжнародну економічну інтеграцію можна визначати як вищий рівень розвитку міжнародної економічної діяльності, що відзначається поглибленням торговельно-економічної взаємодії країн, наслідком чого є компліментарність, взаємозалежність, взаємоузгодженість дій і зближення національних господарських механізмів з одночасним

встановлення взаємних зобов'язань, які реалізуються у формі міждержавних угод, інституціоналізації співпраці, проведенні узгодженої торговельної політики у двосторонніх відносинах та з третіми країнами з метою досягнення та реалізації національних торговельно-економічних цілей.

Торговельно-економічні відносини визначають як відносини між державами або інтеграційними об'єднаннями, які засновані на обмінних і фінансових операціях, а також кооперації і спільному розвитку. Вони виступають найважливішою сферою економічного співробітництва держав. Двосторонні торговельно-економічні відносини характеризуються наявністю погоджених обома країнами умов довготривалої співпраці закріпленими міжнародними договорами. Більш ефективними такі відносини стають, якщо розвиваються на основі створеної зони вільної торгівлі – зони, де діє особливий пільговий торговельний режим для країн-учасниць за рахунок усунення внутрішніх тарифів при їх збереженні в торгівлі з іншими країнами [14, с. 77].

Укладення угод про вільну торгівлю передбачає створення сприятливих умов для здійснення співробітництва між окремими країнами чи групами країн. Укладаючи відповідні угоди про асоціацію, Європейський Союз (ЄС) пропонує своїм торговельним партнерам найбільш глибокий рівень співробітництва, що надається третім країнам. Укладання угод про вільну торгівлю та повна її реалізація з Україною засвідчує незворотність європейського вектору розвитку держави та вибір європейської моделі економічного розвитку. Це може стати підґрунтям системної і комплексної інституційно-правової, суспільно-політичної, фінансово-економічної і соціально-демографічної модернізації національної економіки. А створення всебічної та поглибленої зони вільної торгівлі має сприяти поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС.

Важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ЗВТ). Ними передбачено суттєву лібералізацію торгівлі (усунення тарифів чи квот) між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази.

ГВЗВТ називають найбільш амбіційною двосторонньою угодою, що коли-небудь укладав ЄС. По-перше, на відміну від класичних зон ЗВТ, ГВЗВТ передбачає свободу заснування підприємницької діяльності. Звичайно, для цього необхідно в першу чергу налагодити систему законодавства в Україні відповідно до європейського, оскільки поки що шорт-ліст сфер, яким дозволено організовувати підприємницьку діяльність в Євросоюзі складає лише фінансові, телекомунікаційні послуги та поштові служби. Але відповідно до того, як в нашій державі буде гармонізуватись нормативна база із європейською, список сфер, котрим буде надаватися доступ до ринку ЄС буде розширюватись. Це повинно стати новим викликом, новим поштовхом для регіональних компаній, які не мали змоги реалізувати себе в повній мірі у зв'язку із важким доступом до ринків, різницею у законодавчих базах, бюрократизмом тощо. По-друге, ГВЗВТ передбачає взаємний доступ до державних закупівель. Тут особливо важливим є те, що Україна стане єдиною країною, яка не є членом ЄС і матиме таку змогу. Гармонізація законодавства та процедур в сфері державних закупівель надасть можливість українським підприємствам брати участь на рівних умовах з європейськими підприємствами у проведенні робіт за державним замовленням, наданні послуг та у проведенні тендерів на рівні ЄС, національному та регіональному рівні. Обсяг цього ринку складає майже 2,5 трлн. доларів США. Отже, як на державному, так і на регіональному рівнях з'являється шанс оптимізувати систему державних установ і підприємств, поліпшити виконання їх функцій та скоротити витрати [40].

У контексті сказаного варто підкреслити деякі фактори, які є дуже важливими для регіональних економік на цей час, враховуючи початок функціонування ЗВТ. В першу чергу це тенденція спаду українського експорту. Зумовлений він, зокрема, важкістю виходу регіональних підприємств-експортерів на ринки ЄС. Угода про ГВЗВТ дуже доречно надає можливості для вирішення цього питання. Налагодження експортних операцій до країн ЄС набуває стратегічного значення для України. При цьому ні в якому разі не можна вважати, що ЗВТ буде означати безпрецедентне та стрімке зростання експорту до ЄС. По-

перше, повна імплементація ГВЗВТ займає не один рік, що передбачено самою Угодою. По-друге, для безперешкодного та перспективного зростання експорту до країн Євросоюзу, наш ринок зобов'язаний пройти адаптацію до європейських норм та стандартів. Поки що український експорт лише на початковій стадії цього процесу.

Глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі (ГВЗВТ) справді діє і має позитивний вплив. А посилення торгівлі веде до створення нових робочих місць та економічного зростання. Звичайно, активізація торгівлі на сьогодні є помірною. Ще рано оцінювати, чи значне зростання активно буде продовжуватись. Однак існують причини, за якими розвиток торгівлі між Україною та ЄС стане суттєво відчутним поступово, за певний період часу. Крім того, потрібно усвідомлювати, що Угода охоплює набагато ширші рамки міждержавних стосунків, ніж просто торгівля. Підписавши Угоду про асоціацію, Україна взяла на себе зобов'язання прийняти правила внутрішнього ринку ЄС, які стосуються технічних стандартів, державних закупівель, конкуренції, інтелектуальної власності тощо. Угода також стосується і вдосконалення відповідного законодавства, забезпечення сертифікації і стандартизації, санітарних правил згідно вимог Європейського Союзу, що, в свою чергу, поступово позитивно впливатиме на конкурентоспроможність українських виробників, підвищення якості вітчизняної готової продукції, зростання експорту тощо. Тому статистичні дані, якими зазвичай характеризують економічні результати, можуть лише частково відобразити економічний ефект, який повільно, але впевнено забезпечує глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі з ЄС [18, с. 55].

Процес впровадження усіх пунктів Угоди про асоціацію передбачає стандарти ЄС у ключових промислових галузях. Вітчизняні компанії будуть зобов'язані здійснити необхідні зміни на у всіх аспектах, які не відповідають стандартам ЄС. Результатом таких змін стане виробництво продукції кращої якості. В Угоді визначено деякі промислові галузі, де уже передбачено наближення до норм та стандартів ЄС, і в яких цей процес займе кілька років. На думку експертів, у десятирічній перспективі зона вільної торгівлі з ЄС збільшить

добробут українців на 12,3%, зростання зарплат тільки за рахунок Угоди про асоціацію становитиме близько 10 %, а приріст капітальних інвестицій в Україні буде на рівні 17,3% [42].

Можна впевнено стверджувати, що глибока та всеосяжна зона вільної торгівлі в межах Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом є дієвою. Уже зараз очевидно, що Євросоюз став торговельним партнером номер один для нашої держави. Це можна стверджувати, проаналізувавши дані на сайті Державної служби статистики [55].

Водночас, існують і скептично налаштовані групи людей. Основним аргументом противників ГВЗВТ є невідповідність продукції українських компаній стандартам ЄС і як наслідок – неспроможність витримувати конкуренцію та експортувати товари на європейські ринки, очікуючи, що європейська продукція захопить деякі сегменти українського ринку. Проте насправді Угодою передбачений доступ українських виробників до європейських ринків, в той час як Україна відкриватиме свої кордони для європейського експорту поступово, повільніше. Це потрібно для того, аби дозволити українським компаніям поступово адаптуватися до нових умов. Щодо конкурентоспроможності української продукції, то уже сьогодні більше третини українського експорту вже прямує до ЄС. Це свідчить про те, що українські компанії вже досить готові адаптуватися до стандартів ЄС та експортувати свою продукцію до Євросоюзу [6, с. 45].

При цьому, слід пам'ятати, що Угода є довгостроковим проектом і з року в рік приносить все більші результати. Це стосується вдосконалення законодавчої бази, підвищення технічних стандартів, санітарних норм та правил тощо. Стандартизація згідно вимог європейського рівня українських виробників прямо впливає на підвищення їх конкурентоспроможності, що, в свою чергу, позитивно відобразиться на торговельному балансі. Крім того, це позитивно позначиться не тільки на українських виробниках, але і на українських споживачах, які отримають товари і послуги більш високої якості, а також альтернативу імпортним товарам, якої зараз в деяких сегментах часто не вистачає.

Саме тому не слід чекати негайного покращення уже зараз. Враховуючи, що навіть в ключових промислових галузях, де Угодою передбачене наближення до норм і стандартів ЄС, цей процес займе кілька років, повного переходу до стандартів європейського рівня у всіх сферах економіки доведеться трохи почекати. Ще одним позитивним проявом імплементації ГВЗВТ є збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій. Притік іноземного капіталу показав збільшення, відносно попереднього року вперше за три останні роки. В свою чергу, збільшення обсягів інвестицій повинне активізувати модернізацію української промисловості та прискорити рух до стандартів ЄС [17, с. 12].

Міжнародні торговельні угоди та ефективне внутрішнє бізнес середовище є важливими складовими економічного зростання та розвитку, хоча самі по собі вони не забезпечують ніякої реальної вигоди. Вигода від торгівлі реалізується підприємствами, які користуються наявними можливостями. Тому підприємства мають розробляти, планувати та реалізовувати стратегії, необхідні для того, щоб скористатися відповідними можливостями. Тому можна стверджувати, що при підтриманні цивілізованого діалогу між владою та приватним сектором, впровадженні і дотриманні європейських норм і стандартів при здійсненні торговельних операцій експорту/імпорту, економічний ефект від впровадження глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі із ЄС продовжить зростати.

В Угоді про асоціацію чітко визначено дві основні цілі: по-перше, це політична складова інтеграції з метою наступного членства у ЄС і по-друге, економічна складова. У статті 1 завдання щодо економічної інтеграції передбачається «запровадження умов для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС», у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ). Це завдання також передбачає підтримку зусиль України стосовно завершення переходу до ринкової економіки, у тому числі шляхом поступової адаптації законодавства до права ЄС. У зв'язку з цим, для реалізації процесів інтеграції домінуючою складовою Угоди є її економічна частина.

Зменшення ввізних мит є основною відправною точкою для створення зони вільної торгівлі. ПВЗВТ майже повністю лібералізує торгівлю товарами між Україною та ЄС, але із значною асиметрією, оскільки ЄС вже скасував ввізні мита в повному обсязі і негайно для більшості товарів, у той час як Україна відкриватиме ринок для багатьох товарів протягом трьох-семи років. Це унікальна можливість для українських виробників збільшити свій експорт на ринок ЄС, перш ніж на внутрішньому ринку розпочнеться повноцінна конкуренція. Проте для багатьох сільськогосподарських товарів безмитна торгівля залишалась обмеженою через існування тарифних квот. Однак останні не є ключовим обмеженням українського експорту в ЄС доти, доки не будуть запроваджені стандарти ЄС щодо безпечності харчових продуктів [7, с. 18].

Аналізуючи доступ до ринку, необхідно відзначити, що зниження мита або його скасування стимулює двосторонню торгівлю, натомість гармонізація законодавства зазвичай пролонгована у часі і наслідки стануть очевидними пізніше. Так, товарна структура експорту України в ЄС залишалась сталою протягом останніх років, незважаючи на анексію Криму та воєнні дії на сході країни. Проте зниження ввізних мит ЄС не призвело до разючих змін у структурі зовнішньої торгівлі. Експерти пояснюють це тим, що нижчими митами в першу чергу скористались ті виробники, які вже експортували до ЄС. Відзначається, що структурні зрушення в національній економіці стануть помітнішими лише за кілька років, адже встановлення нових зв'язків та просування нових товарів потребує додаткового часу, найчастіше 4-5 років. В цьому контексті прослідковуються асиметрії торгівлі. Нинішня структура експорту та імпорту демонструє небезпечну для України технологічну диспропорційність: сировинний імпорт з України та високотехнологічний експорт ЄС; збереження негативного сальдо в зовнішній торгівлі за більшістю груп товарів; обмежений вихід вітчизняного бізнесу на європейський ринок [14, с. 78].

Процедура адаптації українського законодавства до законодавства ЄС передбачає не тільки узгодження законодавства, фактично текстів нормативно-правових актів, але й практику його застосування в ЄС. Так у певних сферах,

наприклад, захисту права інтелектуальної власності, законодавство у галузі конкуренції передбачає уніфіковане регулювання [27, с. 151].

На відміну від програми «Східного партнерства» в Угоді про Асоціацію передбачається функціонування розвинутої системи спільних органів на чолі з Радою асоціації, що може ухвалювати юридично обов’язкові для сторін акти.

Досить суперечними та різноманітними є прогнози наслідків запровадження ЗВТ+ України з ЄС. Зокрема по-різному оцінюють наслідки для сукупного виробництва в Україні (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Прогнозування впливу ЗВТ+ на сукупне виробництво за галузями української економіки (Розроблено автором на основі [57])

Галузь економіки	IED	ECORYS	CEPS	Галузь економіки
Сільське, рибне і лісове господарство	+	-	-	Сільське господарство
Харчова промисловість	+	+	+	Харчова промисловість
Текстиль та одяг	+	+	+	Текстиль
	+	+		Легка промисловість
Електронне обладнання, машини та обладнання	-	+	+	Важка промисловість
Хімія, виробництво гуми та пластмас	+	+		
Металургія та металообробка	+	+	+	Металургія
Пальне, вугілля	+	+	-	Копалини
Фінансові послуги	+	-	+	Послуги
Транспорт	-	-		

Так дослідження ІЕД представляло на розгляд узагальнені результати сценарію «COT+ЗВТ+». Із дослідження ECORYS в таблиці представлено сценарій ЗВТ+. У межах звіту CEPS при моделюванні використовувався інший розподіл на сектори економіки (правий стовпчик таблиці).

Представлені у табл. 3.1 результати мають і кількісне вираження. Зокрема фахівці Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)прогнозують, що результатом впровадження ЗВТ+ стане приріст добробуту в Україні 0,1-0,2%. За умови зниження нетарифних обмежень у торгівлі товарами спостерігається надзвичайно високий позитивний ефект: зміна добробуту означає

фактичний виграш у 7,9-8%, а реальний ВВП зростає на 2% у середньостроковій перспективі. Очікувані наслідки від включення до ЗВТ+ сектору послуг – зростання добробуту та реального ВВП на 0,7 та 0,2% відповідно. Прогнозовані зміни в сукупному експорті та імпорті становлять 4,6 і 9,1% у середньостроковому періоді.

Ефективність ЗВТ+ пов'язана зі скасуванням тарифних обмежень у торгівлі між країнами. Так ЄС проголосив, що в односторонньому порядку знизить до 0 тарифи у торгівлі з Україною, що матиме позитивний ефект для України, враховуючи нині існуючі тарифи (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Тарифи у взаємній торгівлі України з ЄС (%) (Розроблено автором на основі [57])

Галузь	Ввізні мита України	Ввізні мита ЄС для України
Сільське господарство	5,5	6,1
Лісництво	0,6	0,2
Рибальство	1,6	6,0
Видобування вугілля та торфу	0,0	0,0
Видобування вуглеводів	0,0	0,0
Видобування неенергетичних матеріалів	2,7	0,0
Харчова промисловість	10,7	0,3
Легка промисловість	8,8	14,3
Деревообробна та паперова промисловість	0,4	6,6
Виробництво коксу	1,0	0,3
нафтопереробка	0,0	0,1
Хімічна промисловість	5,5	0,7
Виробництво будматеріалів	7,0	1,0
Металургія	0,7	0,7
Машинобудування	2,5	1,2
Виробництво інших товарів	4,8	0,0
Виробництво електроенергії	2,0	0,0

Усунення тарифів у взаємній торгівлі призведе до скорочення витрат бізнесу на експорт в Україні. Таким чином, ефектами ЗВТ+ стануть: зниження витрат на кордоні на експорт до країн ЄС на 2,5% та зниження витрат на кордоні на імпорт з ЄС на 2,5%, як наслідок взаємного скасування ввізних мит. Скорочення витрат частково пов'язано й з наближенням нормативно-правової

бази України до європейського законодавства, спрощенням митних та інших процедур тощо.

Загалом експерти прогнозують цілу низку можливих ефектів для України від створення ЗВТ+ з ЄС (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Прогнози ефектів ЗВТ+ України з ЄС (Розроблено автором на основі [57])

Автор прогнозу	Перспективи для України
Інститут економіки та прогнозування НАН України	Погіршення умов торгівлі з країнами-членами ЄС та скорочення торговельного обороту на 2,5%. Пом'якшити негативний ефект може введення захисних заходів та засобів технічного регулювання. Зростання обсягів імпорту з країн ЄС на 15%, експорту з України – на 10%. Загальний результат: Україна буде втрачати щорічно 1,5% ВВП.
Oxford Economics для Foundation of Effective Governance	Зняття торговельних бар'єрів призведе до збільшення обсягів українського експорту на 1,3%, зростання ВВП на 0,3%. За простої ЗВТ – зростання ВВП на 0,6% через 10 років, за поглибленої ЗВТ – 4,3%. У довгостроковій перспективі: проста ЗВТ – зростання ВВП на 3,3%
Ніколас Бердж, керівник торговельно-економічної секції Представництва ЄС в Україні	Українські товаровиробники зможуть економити близько 487 млн. євро щорічно при скасуванні експортних мит. Найбільше виграє сільськогосподарський сектор України, який збереже 330 млн. євро. Уникнення подвійної системи стандартів продукції дасть змогу українським експортерами зменшити витрати на 14%
Institute for Economic Research and Policy Consulting	Зростання реального ВВП – 2,6%, у довгостроковій перспективі – 6,2%

Більш різнопланово ефекти від ЗВТ+ України з ЄС представили у своєму дослідженні експерти компанії Ecorys (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Основні економічні ефекти ЗВТ+ Україна – ЄС у дослідженнях Ecorys (Розроблено автором на основі [57])

Змінна величина	Україна	ЄС
ЗВТ+ (короткострокова перспектива)		
Добробут (% зміна)	2,261	0,007
Дохід (фактори виробництва та податки, млрд. дол. США)	0,060	8,526
Заробітна плата кваліфікованої робочої сили (% зміна)	2,496	0,009
Заробітна плата некваліфікованої робочої сили (% зміна)	3,066	0,009
ЗВТ+ (довгострокова перспектива)		
Добробут (% зміна)	5,285	0,011
Дохід (фактори виробництва та податки, млрд. дол. США)	0,061	8,527
Заробітна плата кваліфікованої робочої сили (% зміна)	4,355	0,009
Заробітна плата некваліфікованої робочої сили (% зміна)	4,970	0,008

Згідно з отриманими результатами дослідження зростання добробуту буде відчутно вже у короткостроковій перспективі, але більш значне спостерігається у довгостроковій. Також простежується зростання заробітної плати, як кваліфікованої, так і некваліфікованої робочої сили. Зростуть доходи, але майже однаково та не суттєво, як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі.

Специфічною рисою усіх прогнозів щодо ефектів від функціонування ЗВТ+ між Україною та ЄС є те, що вони були складені до заяви ЄС про одномоментне та одностороннє зниження тарифів для товарів з України до 0. У таких умовах можна очікувати, що позитивні ефекти у короткостроковій перспективі однозначно переважають негативні, і будуть більш вираженими, ніж у розглянутих вище прогнозах. Але відмова ЄС від митних тарифів не вирішить питання ефективності ЗВТ+ та не зумовить виключно позитивні зрушення у торгівлі України з ЄС. Так як товари, що експортуються до країн ЄС, як з України, так і країн Північної Африки підлягають ліцензуванню та квотуванню.

Україна не використовує і не має права використовувати згідно взятим зобов'язанням у рамках СОТ експортні субсидії на продукцію сільського господарства, тоді як ЄС може їх застосовувати і 90% усієї суми експортних субсидій, які використовуються членами СОТ, припадає на країни ЄС. Однак, у рамках переговорів щодо ЗВТ+ України з ЄС, останній відмовився від застосування експортних субсидій у торгівлі з Україною. Україна ж зобов'язалася протягом 15 років поступово обнулити мито на насіння соняшника замінивши його додатковим збором. Хоча якщо експорт насіння соняшника у ЄС перевищить 100 тис. тонн у рік, то ставка мита автоматично підвищиться до 10%, які передбачені у рамках Угоди про членство України у СОТ [2, с. 61].

Також як новий член СОТ Україна не має права застосовувати спеціальні захисні заходи для захисту національних виробників, тоді як після формування ЗВТ+ з ЄС, останній залишає за собою право використання антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів, якими відповідно до Угоди про сільське господарство СОТ захищено 23,8% тарифних ліній сільськогосподарських товарів ЄС.

Угода про субсидії і компенсаційні заходи СОТ передбачає можливість повернення непрямих податків як на товар, що експортується, так і невикористані ресурси і комплектуючі, включаючи бензин, мастила, енергію, каталізatori, що використовуються у виробництві експортних товарів. Дозволені також є експортні кредити, кредитування поставок товарів, запровадження системи кредитного страхування за ставками, еквівалентними міжнародним. Отже, Україна для підтримки експортерів може застосовувати будь-який механізм, який створює рівні з іноземними конкурентами умови на міжнародних ринках.

Чорна металургія, як і сільське господарство, відноситься до «чутливих» галузей національної економіки. ЗВТ+ з ЄС призведе до того, що українські компанії будуть повною мірою використовувати переваги нижчих виробничих витрат, тоді як ЄС буде докладати все більших зусиль до забезпечення рівних умов діяльності компаній, а європейські виробники будуть здійснювати ретельний моніторинг будь-яких можливих випадків викривлення конкуренції та ініціюватимуть антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування проти українських компаній [16, с. 48].

Аналіз експортно-імпортних операцій з металопродукцією свідчить про те, що ЗВТ+ з ЄС щодо імпорту практично не вплине на вітчизняних виробників, так як з країн ЄС ввозиться продукція, що фактично не виробляється в Україні. Проте експорт металопродукції за умов сприятливої кон'юнктури може суттєво зрости.

Загалом підписання Угоди про ЗВТ+ з ЄС для вітчизняної металургії матиме позитивні наслідки: уникнення торговельних обмежень, надходження європейських інвестицій, модернізація виробничих потужностей та розширення присутності на європейському ринку через подальшу інтеграцію потужностей. Негативними наслідками можуть стати: зростання собівартості продукції через значні витрати та природоохоронні заходи та сировину, втрати бюджетних надходжень від експортного мита та потреба в ухваленні відповідних нормативно-правових актів та державних програм.

Угода про ЗВТ+ передбачає можливість субсидіювання діяльності вітчизняних товаровиробників, пов'язану із можливими позитивними зовнішніми

ефектами та провалами ринку, якщо це є важливим для підвищення конкурентоспроможності національних виробників. Однак, підтримка даного типу можлива тільки за умови того, що субсидії не є адресними та не надаються окремим підприємствам чи галузям, і прямо не пов'язані з показниками експорту.

До неадресних горизонтальних програм субсидіювання, які можна вільно використовувати у рамках СОТ, а, отже, їх визнає за дозволені і ЄС, відносяться: державна підтримка до конкурентної стадії НДДКР підприємств, послуги у сфері маркетингу, сприяння впровадженню міжнародних стандартів якості, розвиток загальної інфраструктури обслуговування, виробництва та експорту, навчання та перекваліфікація робочої сили й управлінського персоналу, підтримка малого бізнесу, впровадження підприємствами нових стандартів охорони довкілля.

Під час створення ЗВТ між ЄС та країнами Середземномор'я передбачалося встановлення режиму вільної торгівлі несільськогосподарськими товарами, а для сільськогосподарських – було передбачено поступову лібералізацію торговельних режимів. ЗВТ+ з Україною передбачає поширення й на сільськогосподарські та «чутливі» товари, тоді як країни Північної Африки тільки на порядок денний співпраці з ЄС висунули питання про ЗВТ+, нині далі інших у даному питанні просунулося Марокко. За таких умов Україна може використати досвід країн Північної Африки від ЗВТ з ЄС дуже обмежено [10, с. 55].

Враховуючи ж практичний досвід країн Північної Африки щодо поступового створення ЗВТ з ЄС, можна розробити окремий теоретичний прогноз щодо можливого розвитку політичних та економічних відносин між Україною та ЄС, визначити певні варіанти та етапи інтеграції української держави до європейських структур. Прогноз також повинен включати заходи із компенсації негативних ефектів від ЗВТ+. Так скасування митних тарифів на продукцію європейських країн у Марокко та Тунісі призвело до тимчасових кризових явищ у національних економіках цих країн, які були подолані тільки завдяки розробці й застосуванню спеціальних заходів, спрямованих на підтримку місцевих виробників з метою запобігання їх повному банкрутству. У рамках цих заходів марокканським та туніським підприємцям була надана допомога та підтримка.

Угода про Асоціацію України з ЄС так чи інакше стане поштовхом до розвитку торговельно-економічних відносин між сторонами. Зокрема ЗВТ між Алжиром та ЄС з точки зору масштабу впливу на тенденції національної економіки країни, стан зовнішньоторговельного балансу, розвиток національного законодавства, формування внутрішніх стандартів споживання, а також інші сфери та галузі є найбільш вагомою та ефективною програмою у порівнянні зі співробітництвом Алжиру з країнами регіону (у рамках САМ, Ліги арабських держав, Африканського союзу, програмі нового партнерства заради розвитку Африки NEPAD) [1, с. 27].

Так як Україна є учасником ЄПС, то вона долучена до подібних програм та процесів, що й країни Північної Африки, але, навіть, незважаючи на це може використати певний досвід країн Магрибу. Так Україна досить мало уваги приділяє програмі «Східне партнерство» та ЄПС, тоді як прагне до створення ЗВТ+ та повноправного членства у ЄС. Марокко ж навпаки значну увагу приділяє співробітництві з ЄС у рамках ЄПС, що зумовлює значне їх зближення та прискорення інтеграції. Отже, Україні доцільно більше уваги приділяти реалізації співпраці з ЄС у рамках ЄПС та програми «Східне партнерство», що позитивно вплине на відносини між сторонами [18, с. 53].

Також доцільно перейняти досвід Марокко щодо використання фінансової допомоги ЄС у рамках ЄПС на розвиток 5 соціальних сфер, а саме реформи у галузях освіти та здоров'я, з боротьби з безграмотністю, у розвиток системи медичного обслуговування та національні ініціативи людського розвитку. Також Марокко широко використовує кредити країн ЄС на реалізацію інфраструктурних проектів. Враховуючи переважно незадовільний стан інфраструктури України даний досвід також раціонально перейняти.

Досвід Тунісу Україні доцільно перейняти у проведенні соціально-економічних реформ у транспортній, енергетичній, а особливо у сфері науки. Цікавим для України є проектний підхід до партнерства країн Північної Африки та ЄС у рамках програми «Союз для Середземномор'я». Безпосередній інтерес для України як для країни, що має низький рівень енергетичної безпеки,

становить реалізація проєктів альтернативної енергетики у регіоні Середземномор'я. З іншого боку, Україна могла би взяти участь у тендерах з реалізації низки регіональних проєктів в рамках «Союзу для Середземномор'я», наприклад, у будівництві дорожньої інфраструктури, у будівництві тунелю під Суецьким каналом, модернізації морських портів середземноморських країн тощо.

Таким чином, країни Північної Африки одночасно залишаються проблемним та перспективним регіоном світу, а їх ринки привабливими як для країн-членів ЄС, так і України. Україна вже підписала економічну частину Угоди про Асоціацію з ЄС, але можуть виникнути як позитивні, так і негативні ефекти для економіки України, у питаннях подолання чи розвитку яких доцільно використати досвід країн Північної Африки. Також ЄС у односторонньому порядку анонсував скасування тарифних обмежень у торгівлі. Тим не менш, Україні доцільно продовжувати співпрацю з ЄС у рамках ЄПС та ініціативи «Східне партнерство», особливо у енергетичній сфері та програмі облаштування кордонів. Актуальним є використання даних інструментів для посилення співробітництва з країнами Північної Африки, а також використання досвіду Алжиру, Марокко та Тунісу у подоланні короткострокових негативних ефектів від початку функціонування ЗВТ.

3.3 Секторальна пріоритизація та реалізація цілей міжнародного співробітництва ЄС з Україною

Виклики, що постають перед Україною в умовах глобалізації, зумовлюють необхідність пошуку інноваційних підходів до формування її регіональної політики, модернізації системи управління регіональним розвитком. Це передбачає запровадження нової регіональної політики, покликаної поєднати завдання модернізації економіки країни із забезпеченням комплексного

збалансованого розвитку регіонів. Цікавий досвід розвитку регіональної політики накопичено в Європейському Союзі. Регіональна політика ЄС найбільш яскраво демонструє характерні риси підходу ЄС до формування напрямів своєї політики, її оперативність і гнучкість. Зародившись у післявоєнні роки у формі заходів надзвичайного характеру, на сьогодні регіональна політика перетворилася у постійно діючий фактор, без якого неможлива повноцінна інтеграція [61, с. 115].

Характерною рисою сучасного світового розвитку країн є активізація інтеграційних процесів у світі та Європі зокрема. При цьому навіть ті країни, які не входять до складу інтеграційних об'єднань, неминуче відчують на собі їхній вплив. Після останнього розширення ЄС Україна стала безпосереднім сусідом Євросоюзу. Це відкриває нові можливості для поглиблення співпраці між Україною та ЄС [26, с. 71].

Узагалі неможливо розглядати майбутнє України поза європейським та світовим розвитком, саме тому євроінтеграція та членство в Європейському Союзі є найголовнішою стратегічною метою нашої держави. Співпраця з ЄС є одним зі способів зміцнення позицій країни у світовій системі міжнародних відносин, засобом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої та демократичної держави.

Інтеграційні процеси самі по собі є складними процесами, саме тому необхідно зрозуміти, що отримає Україна від співпраці з ЄС, які проблеми виникнуть на шляху до членства в ЄС і які очікувані перспективи від співробітництва в сучасних умовах.

Інтеграція України до ЄС є доволі непростим питанням, адже вона відбувається досить тривалий період, хоча й зрозуміло, що цей процес не може проходити швидко. Не один рік в Україні точилися дискусії щодо її інтеграційного вибору, тобто вибору моделі інтеграції: європейської чи євразійської. Революція гідності, анексія Криму та військові дії на сході України остаточно усунули полярність руху Захід – Схід і, нарешті, визначили наші інтеграційні пріоритети до європейського шляху розвитку.

Інтеграційний вибір будь-якої країни має щонайменше три аспекти: правовий, економічний, політичний. Для України ці три аспекти мають особливе значення. Правовий аспект – це збереження суверенітету і державності, економічний – розвиток країни і добробут народу, політичний – це забезпечення цивілізаційного майбутнього Українського народу [18, с. 58].

На нашу думку, перш ніж розглядати переваги та недоліки інтеграції України в ЄС, варто проаналізувати думку експертів із цього питання та обізнаність нашого суспільства. Згідно з результатами з'ясування експертної думки, можна визначити, що існують певні перешкоди на шляху поглиблення інтеграційних процесів між Україною та Європейським Союзом.

По-перше, це низький рівень поінформованості громадян про ЄС, населення України має рівень поінформованості загалом незадовільний, водночас 36% опитаних констатують загалом задовільний рівень володіння українцями інформацією щодо ЄС. Достатній рівень поінформованості українців підтвердили тільки 3% опитаних, а 11% вважають, що українці зовсім не володіють інформацією про ЄС (рис. 3.1).

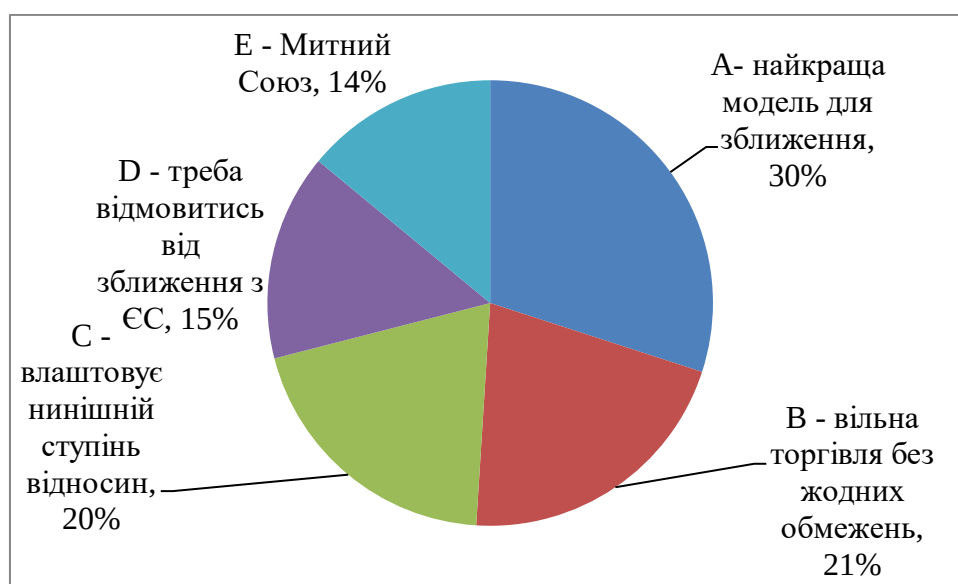


Рис. 3.1. Оцінка рівня поінформованості населення України про ЄС
(Розроблено автором на основі [57])

По-друге, сумніви стосовного того, що євроінтеграція матиме вигоду для всього населення України. На думку 26% експертів, інтеграція України до ЄС є

найбільш вигідною для країн – членів ЄС, які хочуть підвищити свій геополітичний вплив і використовувати ресурси України у своїх інтересах.

По-третє, проблемою виступають вимоги Європейського Союзу й узагалі можливе розірвання стосунків із країнами СНД.

По-четверте, у населення є занепокоєність щодо конкурентоспроможності українських товарів на європейському ринку та еміграції робочої сили. Так, 24% експертів вважають, що внаслідок поглиблення співпраці з ЄС Україні загрожуватимуть висока конкуренція на європейському ринку продовольчих і промислових товарів, що залишить українську продукцію без шансів, та відтік значної маси кваліфікованих кадрів за кордон.

По-п'яте, сьогодні наріжний камінь розвитку відносин Україна – ЄС – це правосуддя, корупція та організована злочинність, і ці вимоги буде важко задовольнити Україні [15, с. 37].

Стосовно аналізу загальнонаціонального опитування, яке здійснювалося у травні 2021 р. соціологічною компанією GfK Ukraine у рамках реалізації проекту «Програма сприяння громадській активності «Долучайся!» та міжнародною організацією Раст в Україні. Участь в опитуванні взяли не менше 2 тис. осіб на всій території України, крім тимчасово окупованого Криму та непідконтрольних територій Донецької та Луганської областей.

Дослідження показує, що для 30% мешканців України повне членство у ЄС бачиться найкращою моделлю для зближення. Головними перешкодами називають брак коштів і хабарництво. Наступна відповідь за популярністю щодо моделі зближення з ЄС – вільна торгівля без жодних обмежень (21%). І третя відповідь – влаштовує нинішній ступінь відносин (20%), а 14% вважають, що треба відмовитися від зближення з ЄС (рис. 3.2).

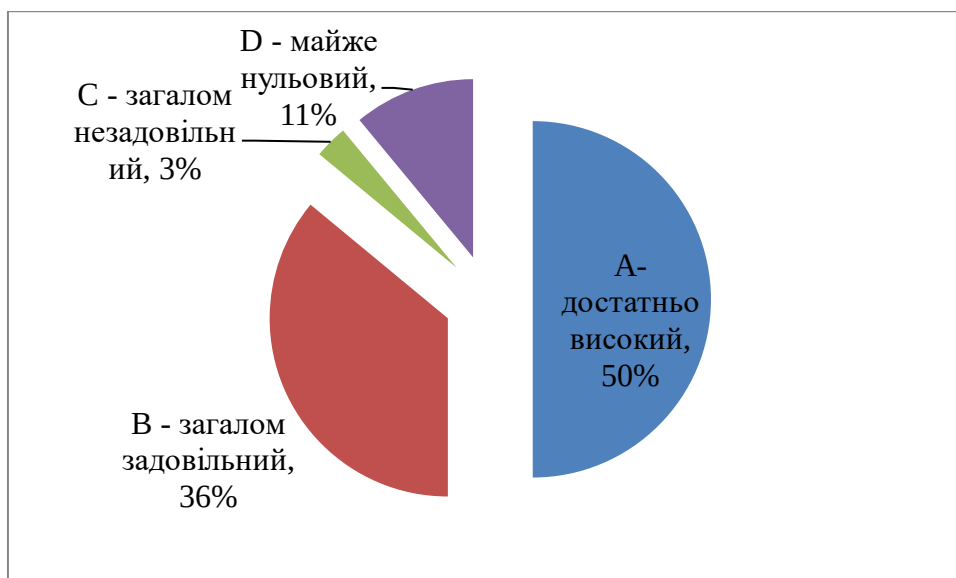


Рис. 3.2. Оцінка вибору моделі зближення з ЄС (Розроблено автором на основі [57])

При цьому якщо на Заході 54% бажають повного членства у ЄС, то на Сході України лише 13% бажають повного членства, а чверть опитаних на сході проти такого членства. Крім того, 40% українців вважають, що євроінтеграція буде успішною, якщо вони бачитимуть краще обслуговування в лікарнях, комфортний громадський транспорт, соціальну інфраструктуру. Також, згідно з опитуванням, головними перешкодами для євроінтеграції в областях українці вважають брак коштів і хабарництво місцевих чиновників (по 37%) [55]. Співробітництво України з ЄС сприятиме наближенню соціальних умов України до високих європейських стандартів, підвищенню рівня життя і добробуту населення. У культурно-цивілізаційному аспекті євроінтеграція – це шлях до активізації взаємообміну між українською і західноєвропейськими культурами, одночасне становлення України й як інтегрованої частини глобального суспільства, й як національної держави. Членство в ЄС гарантує зміцнення національної безпеки України, захист її від агресії та територіальних претензій [80, с. 198] співробітництва між Україною та ЄС є енергетика, інвестиції, торгівля. Із погляду співробітництва між Україною та ЄС варто розглянути допомогу ЄС Україні. Європейський Союз є найбільшим донором України. Обсяг наданої ним

безвідплатної технічної та фінансової підтримки лише з 1991 р. перевищив 4 млрд. євро і постійно зростає. Підтримка Євросоюзу стосується надзвичайно широкого кола сфер: макрофінансової стабільності, державного управління, розвитку громадянського суспільства, економіки, енергетики, захисту довкілля, регіонального розвитку, освіти тощо. Одночасно з ЄС допомогу Україні надають інші міжнародні організації та країни. Світовий банк відіграє важливу роль у стимулюванні реформ та наданні консультаційної підтримки. МВФ часто виступає як каталізатор нагальних реформ, які сприяють макроекономічній та фінансовій стабільності. Найбільшими країнами-донорами є США, які надали технічну допомогу в розмірі 450 млн. дол. у 2020 р., Канада, Німеччина, Японія, Швейцарія та Швеція. Фінансування надається переважно для проектів технічної допомоги. Основними напрямками технічної допомоги є ядерна безпека, національна безпека та оборона, врядування та громадянське суспільство, регіональний розвиток [46, с. 45].

Для ефективного використання наданої донорами підтримки уряду та донорам потрібно ретельно пропрацювати над питанням узгодження напрямів міжнародної допомоги, зокрема допомоги ЄС, та пріоритетних напрямів розвитку України. У табл. 3.5 наведемо основні перспективи та ризики у відносинах України та ЄС.

Таблиця 3.5

Плюси та мінуси інтеграції України до ЄС (Розроблено автором на основі [57])

Плюси	Мінуси
Зміцнення незалежності від зарубіжних країн – 16%	Відплив кваліфікованих кадрів до країн ЄС – 24%
Можливість вільно подорожувати країнами ЄС – 38%	Погіршення відносин з країнами Європи – 22%
Удосконалення вітчизняної судової системи – 26%	Перетворення України на сировинний придаток ЄС – 19%
Отримання сучасних технологій, модернізація підприємств – 23%	Зниження доходів населення, підвищення вартості життя – 19%
Отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки – 22%	Зростання цін на товари широкого вжитку, енергоносії – 18%
Зміцнення верховенства права – 21%	Підвищення комунальних тарифів – 16%

Продовження табл. 3.5

Плюси	Мінуси
Зниження безробіття, створення нових робочих місць –21%	Зниження якості продуктів, приплив низькоякісних товарів з ЄС – 15%
Підвищення конкурентоспроможності українських товарів – 15%	Зростання безробіття – 14%
Підвищення якості життя громадян, зростання доходів – 14%	Вплив чужої культури – 14%
Розвиток демократії –14%	
Посилення боротьби з корупцією - 12%	
Зміцнення безпеки громадян – 12%	
Поліпшення системи охорони здоров'я – 11%.	

Розглянувши плюси та мінуси від Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, можемо констатувати, що для України це шанс виграти у боротьбі за економічне виживання, завоювати своє місце на європейському ринку. Також доцільно зазначити, що до позитивних наслідків від приєднання до ЄС можна віднести такі фактори: наближення транспортної інфраструктури до європейських стандартів; збільшення кількості зарубіжних транспортних підприємств на вітчизняному ринку транспортних послуг, за рахунок конкуренції підвищення якості транспортних послуг; підвищення частоти, регулярності, комфортності, швидкості перевезень, якості сервісного обслуговування; відкриття перспективи вільної участі приватного транспортного бізнесу в країнах ЄС і СOT, вільного пересування робочої сили в пошуках роботи з достойною оплатою праці; зниження цін на покупку або оренду високоякісної, комфортабельної зарубіжної транспортної техніки; скасування прикордонно-митних бар'єрів, скорочення термінів перевезень [5, с. 123].

У Додатку В наведено аналіз сильних і слабких сторін інтеграції України до ЄС, а також очікувані можливості й загрози. Проведений аналіз сильних та слабких сторін інтеграції України до ЄС дає змогу констатувати, що Україні потрібно акцентувати увагу на сильних сторонах та потенційних можливостях, що надасть перспективу входження в європейський політичний та економічний простір. Перспектива інтеграції у ЄС України залежить значною мірою від вирішення ряду економічних проблем. Тільки в результаті успішного здійснення

ринкових реформ і досягнення високого рівня розвитку економіки Україна може претендувати на членство у Європейському Союзі. На нашу думку, доцільно виділити наступні напрямки подальшої торгівельно-економічної співпраці України з країнами ЄС:

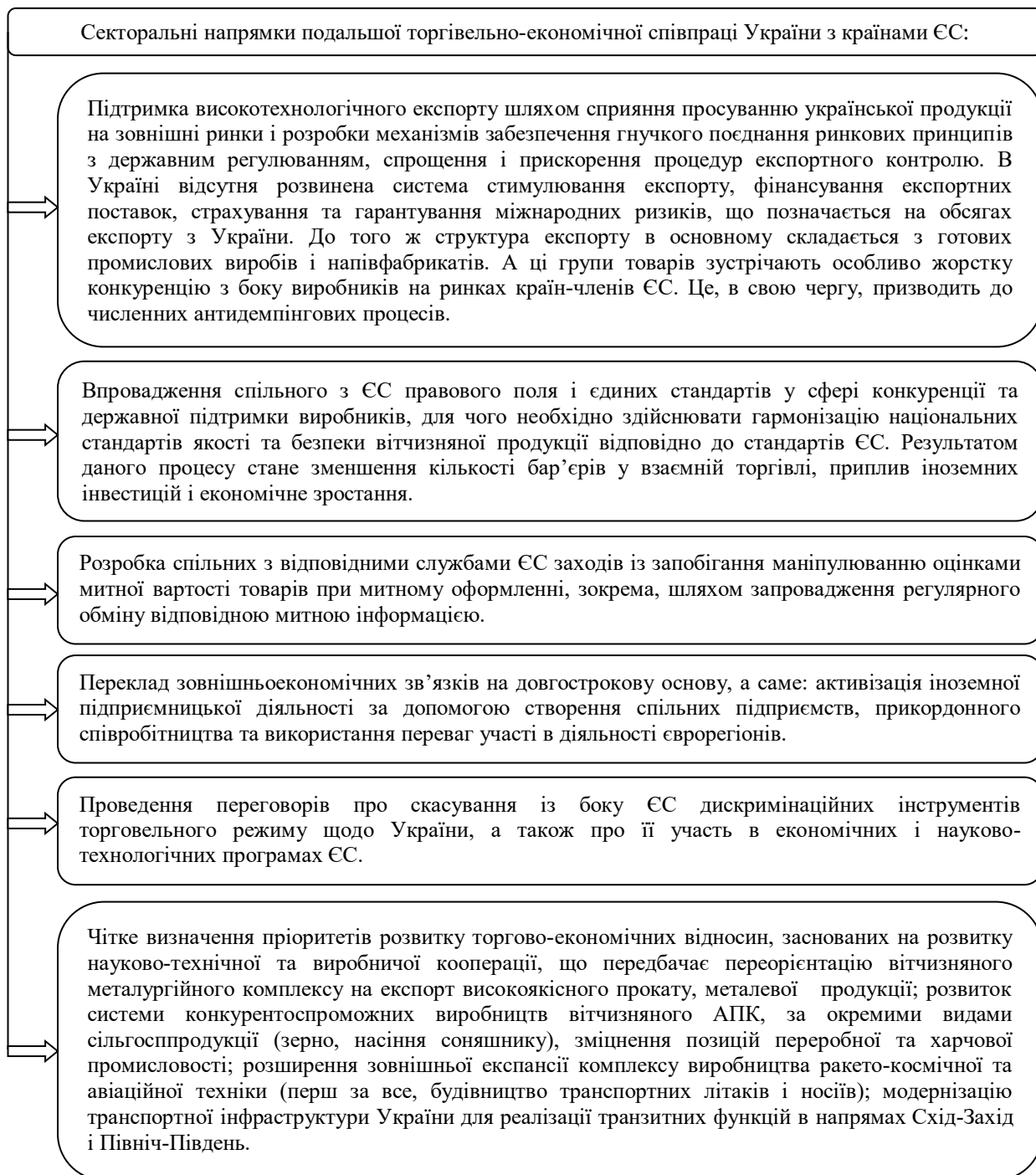


Рис. 3.3. Секторальні напрямки подальшої торгівельно-економічної співпраці України з країнами ЄС (Розроблено автором на основі [57])

Здійснення вищевказаних напрямків розвитку торгово-економічних відносин України та ЄС має базуватися на розробці та імплементації митного законодавства, що відповідає міжнародним стандартам і стандартам ЄС, вдосконалення функціонування митниці, спрощення і модернізації митних процедур на кордонах і всередині держави. Варто відзначити, що європейська інтеграція є стратегічною ціллю нашої держави, закріпленою законодавчо. Аналіз позитивних та негативних наслідків дав змогу оцінити можливості України з можливим використанням позитивних моментів євроінтеграції та одночасним виробленням програми дій щодо безболісної інтеграції України з урахуванням існуючих загроз та досвіду країн, які нещодавно стали членами Євросоюзу.

Отже, враховуючи вплив інтеграційних чинників на політичну, економічну та соціальну сфери держави, значно перспективнішим усе ж залишається вступ України до Європейського Союзу, на шляху до якого країна зробила вже багато зусиль та буде вдосконалюватися, щоб у найближчій перспективі стати членом ЄС.

ВИСНОВКИ

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Розкрито сутність поняття міжнародного бізнесу. Варто відзначити, що міжнародний бізнес базується на можливості отримання вигод саме з переваг міждержавних ділових операцій, тобто з того факту, що продаж даного товару в іншій країні або налагодження фірмою однієї країни виробництва в іншій країні, або надання послуг спільно фірмами двох країн третій, забезпечують залученим у бізнес сторонам більше переваг, ніж вони б мали, якби вели справу у своїх країнах. Це ключовий момент не лише в розумінні природи і специфіки міжнародного бізнесу, але й поясненні виникнення і розвитку міжнародного менеджменту. Міжнародний бізнес пов'язаний з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди), товарів (готові компоненти, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична і банківська діяльність) з однієї країни в іншу.

Досліджено процес інтернаціоналізації та основні форми міжнародного бізнесу. Процес інтернаціоналізації господарського життя є об'єктивним процесом зближення національних економік унаслідок міжнародного поділу праці і проявляється у зростанні виробничої взаємозалежності економічних суб'єктів із різних країн, міжнародного товарообігу, руху капіталів та робочої сили. Сучасний міжнародний бізнес як сукупність міжнародних ділових операцій визначається дією рушійних сил і проявів глобалізації, його розвиток відбувається в умовах стадійної трансформації господарських операцій під впливом інтернаціоналізації, посилення конкуренції і формуванням глобального ринку.

Обґрунтовано особливості державного регулювання міжнародного бізнесу в країнах ЄС. Під механізмом сучасного державного регулювання ЗЕД у країнах ЄС розуміємо цілісну сукупність взаємозумовлених і взаємопов'язаних методів, форм, інструментів, що здійснюють регулюючий, стимулюючий та

координаційний вплив на ЗЕД суб'єктів господарювання з метою розвитку внутрішнього та розширення зовнішнього ринку збуту високотехнологічної продукції і забезпечення експортно-орієнтованого виробництва у країнах ЄС.

Проведено аналіз економічного стану ЄС. Варто відзначити, що економіка ЄС не є статичною, динаміка змін макроекономічної ситуації в регіоні є доволі стрімкою. Вона з одного боку залежить від зміни глобальної економічної ситуації, а з іншого боку стан економіки ЄС формує ситуацію на світових ринках. Проведений аналіз показав, що на сучасному етапі свого розвитку зовнішньоторговельні зв'язки Європейського союзу демонструють в цілому позитивну динаміку, оскільки реалізуються на основі продуманих, збалансованих підходів. Дійсно, незважаючи на всі труднощі, потрясіння посткризового періоду ЄС вдавалося підтримувати процес міжнародного інвестування, а в останні роки – нарощувати своє домінування в рамках міжнародного товарного обміну. Одним з найбільш відчутних переваг в здійсненні зовнішньої торгової політики Євросоюзу можна вважати (крім минулого розширення кількісного складу блоку) проаналізовані в роботі тренди в розподілі зовнішньоторговельних потоків – як всередині блоку, так і за його межами. Подібна «гнучкість» у зовнішньоторговельній практиці Європейського союзу дозволила досить ефективно вирішувати проблеми залучення інвестицій в країни ЄС.

Оцінено міжнародний бізнес в економіці ЄС. Так, зростання позитивного сальдо склало 33,7%. Питома вага експорту послуг до країн ЄС у загальному обсязі складала 26,1%, імпорту – 53,6% (у 2020 р. відповідно 27,1% і 55,5%). Головними партнерами серед країн ЄС як в експорті, так і в імпорті були Великобританія (відповідно – 699 600 000 дол. і 637 800 000 дол.), Кіпр (437 млн. дол. і 820 100 000 дол.), Німеччина (407 600 000 дол. і 452 200 000 дол.), Австрія (197300000 дол. і 230 600 000 дол.), Бельгія (326 млн. дол. і 55,7 млн. дол.), Франція (112 , 4 млн. дол. і 171 100 000 дол.), Польща (133,7 млн. дол. і 138 100 000 дол.), Нідерланди (108300000 дол. і 125 600 000 дол.) і Швеція (64700000 дол. і 139 900 000 дол.).

Проведено оцінку інвестиційних та торгових відносин ЄС та України. Упродовж 2012-2021 рр. спостерігаємо збільшення обсягу експорту товарів з України до країн ЄС на 9671,0 млн. дол. США або на 56,48%. Також за 2012-2021 рр. відбулося зростання обсягу імпорту товарів із країн ЄС до України на 2708,9 млн. дол. США або на 10,32%. За 2010-2020 р. відбулося скорочення чисельності прибулих осіб до України з країн ЄС на 12416 осіб, також відбулося скорочення чисельності вибулих з України до країн ЄС на 5038 осіб. За 2018-2021 рр. відбулося збільшення загального обсягу прямих інвестицій з країн ЄС в Україну на 3306,5 млн. дол. США або на 13,24%. Найбільший обсяг інвестицій надійшов з таких країн ЄС як: Австрія, Бельгія, Болгарія, Греція, Данія, Естонія, Іспанія, Італія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Румунія, Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії, Угорщина, Фінляндія, Хорватія, Чехія, Швеція та Кіпр. Для України транскордонна кластеризація – це спосіб для компаній подолати затяжну кризу, вивести вітчизняних виробників на світовий ринок та уникнути широкомасштабної імміграції громадян України до країн – членів ЄС за умови «відкритих кордонів».

Обґрунтовано Інституційні зміни в зовнішній політиці ЄС. Європейський союз взаємодіє практично з усіма країнами, сусідніми по відношенню до нього, а також з ключовими міжнародними організаціями. Він має 139 делегацій в третіх країнах і багатосторонніх інститутах (починаючи з ООН в Нью-Йорку) по всьому світі – і це на додаток до значної мережі дипломатичних місій його держав-членів (більше число власних посольств, ніж у ЄС, серед країн ЄС мають тільки Франція, Німеччина і Великобританія). Делегації ЄС наділені статусом дипломатичної місії (до вступу в силу Лісабонського договору в світі вже налічувалося понад 100 представництв Європейської комісії). Крім того, ЄС підтримує відносини з численними неурядовими організаціями і займається публічною дипломатією. Європейський союз виявляє активність у різних сферах глобальної політики для вдосконалення розвитку зовнішньоекономічної політики країн ЄС.

Досліджено механізми та інструменти вдосконалення міжнародного бізнесу в економіці ЄС в умовах реалізації ЗВТ+. Укладення угод про вільну торгівлю

передбачає створення сприятливих умов для здійснення співробітництва між окремими країнами чи групами країн. Укладаючи відповідні угоди про асоціацію, Європейський Союз (ЄС) пропонує своїм торговельним партнерам найбільш глибокий рівень співробітництва, що надається третім країнам. Укладання угод про вільну торгівлю та повна її реалізація з Україною засвідчує незворотність європейського вектору розвитку держави та вибір європейської моделі економічного розвитку. Це може стати підґрунтям системної і комплексної інституційно-правової, суспільно-політичної, фінансово-економічної і соціально-демографічної модернізації національної економіки. А створення всебічної та поглибленої зони вільної торгівлі має сприяти поступовій інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС. Угода про Асоціацію України з ЄС так чи інакше стане поштовхом до розвитку торговельно-економічних відносин між сторонами.

Проведено секторальну пріоритизацію та реалізацію цілей міжнародного співробітництва ЄС з Україною. Підтримка Євросоюзу стосується надзвичайно широкого кола сфер: макрофінансової стабільності, державного управління, розвитку громадянського суспільства, економіки, енергетики, захисту довкілля, регіонального розвитку, освіти тощо. Одночасно з ЄС допомогу Україні надають інші міжнародні організації та країни. Світовий банк відіграє важливу роль у стимулюванні реформ та наданні консультаційної підтримки. МВФ часто виступає як каталізатор нагальних реформ, які сприяють макроекономічній та фінансовій стабільності. Варто відзначити, що європейська інтеграція є стратегічною ціллю нашої держави, закріпленою законодавчо. Аналіз позитивних та негативних наслідків дав змогу оцінити можливості України з можливим використанням позитивних моментів євроінтеграції та одночасним виробленням програми дій щодо безболісної інтеграції України з урахуванням існуючих загроз та досвіду країн, які нещодавно стали членами Євросоюзу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буряк Г. Інститути розвитку відносин власності у класифікації бізнес-середовища. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2012. Випуск 105. Ч. II. С. 26–28.
2. Возняк Г. В., Кльоба Т. Л. Смарт-спеціалізація як інноваційна стратегія економічного зростання регіонів: досвід країн Центральної та Східної Європи для України. Бізнес Інформ. 2020. № 11. С. 59–68.
3. Гавриш Є. Б. Сутність та характеристика європейської інтеграції. Політичний менеджмент. 2014. № 7. С. 103-114.
4. Давидюк Л. П., Кліщук Ю. О. Тенденції розвитку міжнародного бізнесу в Україні. Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2019. Випуск 37. С. 31-36.
5. Жиленко К. М. Основні аспекти трансформаційних перетворень сучасного міжнародного бізнесу. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 35(1). С. 121–129.
6. Калюжна Н. Г., Ковтун Т. К. Критичні чинники та перспективи відновлення світової економіки в умовах глобальної рецесії COVID-19. Бізнес Інформ. 2020. № 12. С. 39–46.
7. Копилов С. А., Степанков В. С., Нечитайло В. В., Дубінський В. А. Країни Центрально-Східної Європи в умовах постсоціалістичної демократичної трансформації. Збірник матеріалів науково-теоретичної конференції. Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка, 2012. 40 с.
8. Кузьменко О. В., Доценко Т. В. Удосконалення системи державного регулювання міжнародного бізнесу в економіці. Бізнес Інформ. 2020. № 7. С. 36–43.
9. Кузмішин П. Підприємницьке середовище та економічний розвиток (питання теорії і практики) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : 08. 06.02. Львів, 2001. С. 17.

10. Латчук О. Сутність економічного співробітництва країн світу: теоретичний зріз. Менеджмент та маркетинг. 2016. № 2. С. 54-62.

11. Лисюк В. С. Макроекономічне середовище підприємницької діяльності в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08. 01.01. Дніпропетровськ, 2001. С. 5-6.

12. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій: монографія. Львів: ІРД НАН України, 2012. 568 с.

13. Насадюк Н. Л. Зовнішньоторговельна політика: загальні цілі та актуальні проблеми для України. Збірник наукових праць ВНАУ. 2013. Вип. 17. С. 44-49.

14. Паладійчук С. Еволюція теоретичних основ європейської інтеграції: державно-управлінський аспект. Публічне адміністрування: теорія та практика. 2013. Вип. 2. С. 76-85.

15. Панченко Є. Г. Міжнародний менеджмент: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2004. 468 с.

16. Поляков М. В. Особливості розвитку міжнародного бізнесу в умовах становлення глобальної економіки знань. Економічний простір. 2017. № 121. С. 47–57.

17. Приступа О. О. Новий етап зовнішньоекономічних зв'язків України. Наукові записки РДГУ. 2018. № 1. С.11-14.

18. Приходович О. А. Україна та ЄС: економічне та політичне співробітництво. Економічні науки. 2017. № 12. С. 52-60.

19. Прушківська Е. В. Основи розвитку новітніх форм міжнародного бізнесу в умовах глобалізації. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2018. № 2. С. 119–125.

20. Райта Ю. В. Формування інституційного середовища підприємницької діяльності в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08. 01.01. Львів, 2006. С. 3.

21. Розанов Р. Д. Зовнішньоекономічна діяльність держави. Економічні науки. 2010. № 12. С 25-31.

22. Рут Р. Міжнародна торгівля та інвестиції. К. : Основи, 2018. 743 с.
23. Свириденко Р. І. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельної політики України. Економічний форум. 2013. № 9. С. 2-6.
24. Страшний С. Бізнес-середовище як об'єкт державного регулювання. Актуальні проблеми державного управління. 2010. Вип. 2. С. 61–64.
25. Сурай А. С. Бізнес-середовище – пріоритетна складова і тригер розвитку регіонів України. ДонДУУ. Менеджер. 2018. № 2 (79). С. 105-113.
26. Сучасні перетворення міжнародного бізнесу: матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції (31 березня 2021 року, м. Харків) / за заг. ред. С. І. Архієреєва, І. О. Дерід. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 214 с.
27. Тригуб О. І. Теоретичні засади європейської інтеграції. Грані. 2013. № 9. С. 148-153.
28. Швець Г. О. Сучасне бізнес-середовище малого та середнього підприємництва в Україні. Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки : зб. наукових праць. ДВНЗ «ПДТУ». Маріуполь, 2017. Вип. 34. С. 31–39.
29. Шевченко Ю. О. Роль та місце транснаціональних корпорацій у сфері послуг. Сталий розвиток економіки. 2013. С. 122–128.
30. Шершун А. І. Особливості розвитку міжнародного економічного співробітництва країн у XIX-XX ст. Молодий вчений. 2013. № 7. С. 9-14.
31. Шнурова І. Міжнародна економічна інтеграція на сучасному етапі розвитку. Міжнародний менеджмент, 2017. № 4. С. 23-28.2
32. Agreement between the Fédération of the Québec Chambers of Commerce and the Plattsburgh-North Country Chamber of Commerce. URL: <http://www.aims.ca/site/media/aims/AtlanticaQuebec.pdf>.
33. Albert Juneau. Québec-New York Trade Corridors Initiatives. IRPP Working Paper Series. URL: http://www.irpp.org/wp/archive/NA_integ/wp2004-09p.pdf.
34. Albert Juneau. Québec-New York Trade Corridors Initiatives. IRPP Working Paper Series. URL: http://www.irpp.org/wp/archive/NA_integ/wp2004-09p.pdf.

35. Amosha O., Liakh O., Soldak M., Cherevatskyi D. Institutional Determinants of Implementation of the Smart Specialisation Concept: Case for Old Industrial Coal-Mining Regions in Ukraine. *Journal of European Economy*. 2018. Vol. 17. № 3. P. 305–332.

36. Beginning an Era of Renewed Relations between Maine and New Brunswick, Canada. The Maine Deocrat. URL: <http://polarbearandco.com/mainedem/cana.html>.

37. Bliss M. Right Honourable Men: The Descent of Canadian Politics from Macdonald to Mulroney. Toronto: Harper Collins, 2014. 586 p.

38. Doing Business^{URL: <http://russian.doingbusiness.org/ru/doingbusiness>}.

39. Eesti regionaalarengu strateegia 2014–2020. URL: https://www.siseministeerium.ee/sites/default/files/dokumendid/eesti_regionaalarengu_strateegia_2014-2020.pdf

40. EUROPE 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels, 2010. URL: <https://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>

41. Estonian Research and Development and Innovation Strategy 2014–2020 «Knowledge-based Estonia». URL: https://www.hm.ee/sites/default/files/estonian_rdi_strategy_2014-2020.pdf

42. Innovation and Research Strategy for Smart Specialization. The Initial Position of Latvia. URL: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/regions/LV/tags/LV>

43. Global Innovation Index rankings 2021. URL: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2021.pdf

44. Healy A. Innovation in Circumpolar Regions: New Challenges for Smart Specialization. *The Northern Review*. 2017. № 45. P. 11–32.

45. Negandi A. Task environment decentralization. *Human Relations*. 2013. P. 81.

46. Nossal K. R. Introduction. *Canada Among Nations* 2017. Palgrave MacMillan, 2018. P. 45.

47. Strategia de specializare inteligentă. Regiunea de dezvoltare Nord-Vest (RIS3 NV). URL: <https://www.nord-vest.ro/wp-content/uploads/2018/07/RIS3-NV-190301.pdf>

48. The Global Competitiveness Index 2020–2021. URL: <http://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2021.pdf>.

49. Tödtling F., Trippl M. One size fits all?: Towards a differentiated regional innovation policy. Research Policy. 2005. Vol. 34. Issue 8. P. 1203–1219.

50. Офіційний сайт ЮНКТАД. URL: https://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2018/wir18_fs_ca_en.pdf

51. Офіційний сайт проекту «Ведення бізнесу. URL: <http://russian.doingbusiness.org/>

52. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

53. Офіційний сайт World Economic Outlook. April 2020. International Monetary Fund. Washington. 2020. 49 p. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/04/14/weo-april-2020>

54. Офіційний сайт Європейської Хартії малих підприємств. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860.

55. Офіційний сайт Євростату. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/data/database>

56. Офіційний сайт Global Innovation Index 2019. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>

57. Офіційний сайт Global Competitiveness Index. World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2019/competitiveness-rankings/>

58. Офіційний сайт Index of Economic Freedom. Promoting Economic Opportunity. 2020. URL: <https://www.heritage.org/index/>

59. Офіційний сайт Geurt van de Kerk, Arthur Manuel. Sustainable Society Index – your compass to sustainability. Sustainable Society Foundation. The Netherlands. 2020. URL: <http://www.ssfindex.com/>

60. Офіційний сайт World Investment Report 2021 UNCTAD. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2021_overview_en.pdf

ДОДАТКИ

Додаток А

Огляд зарубіжної літератури

1. **Transnational corporations/ United Nations Conference on Trade and Development /Division on Investment, Technology and Enterprise Development/ Editor: Karl P. Sauvant, Vol. 13, No. 2, 2009 Pages: 234**

Transnational Corporations (formerly *The CTC Reporter*) is a refereed journal published three times a year by UNCTAD. In the past, the Program on Transnational Corporations was carried out by the United Nations Centre on Transnational Corporations (1975-1992) and by the Transnational Corporations and Management Division of the United Nations Department of Economic and Social Development (1992-1993). The basic objective of this journal is to publish articles and research notes that provide insights into the economic, legal, social and cultural impacts of transnational corporations in an increasingly global economy and the policy implications that arise there from. It focuses especially on political and economic issues related to transnational corporations. In addition, *Transnational Corporations* features book reviews. The journal welcomes contributions from the academic community, policy makers and staff members of research institutions and international organizations. Guidelines for contributors are given at the end of this issue.

2. **Powers, M. R. and Shubik, M., 2006, "A 'Square-Root Rule' for Reinsurance," *Revista de Contabilidade e Finanças (Review of Accounting and Finance)*, 17, 5, 101-107**

Reinsurance is insurance that is purchased by an insurance company (the "ceding company" or "cedant" or "cedent" under the arrangement) from one or more other insurance companies (the "reinsurer") directly or through a broker as a means of risk management, sometimes in practice including tax mitigation and other reasons described below. The ceding company and the reinsurer enter into a reinsurance agreement which details the conditions upon which the reinsurer would pay a share of the claims incurred by the ceding company. The reinsurer is paid a "reinsurance premium" by the ceding company, which issues insurance policies to its own policyholders. Using game-theoretic modeling, Professors Michael R. Powers (Temple University) and Martin Shubik (Yale University) have argued that the number of active reinsurers in a given national market should be approximately equal to the square-root of the number of primary insurers active in the same market.

3. **Nossal K. R. Introduction. *Canada Among Nations 2017*. Palgrave MacMillan, 2018. P. 45.**

A characteristic feature of the world economy has become the internationalization of economic life, understood as the convergence of national economies, manifested in the growth of industrial interdependence, international trade, the movement of capital and labor, and mutual influence on the most important economic processes in the West. The internationalization of economic life as a regularity in the development of the international economy means the process of social production reaching the frontiers.

4. **Tödtling F., Trippel M. One size fits all?: Towards a differentiated regional innovation policy. *Research Policy*. 2005. Vol. 34. Issue 8. P. 1203–1219.**

Innovation has moved to the foreground in regional policy in the last decade. Concrete policies were shaped by «best practice models» derived from high-tech areas and well performing regions.

These are often applied in a similar way across many types of regions. Here an attempt is made to show that there is no «ideal model» for innovation policy as innovation activities differ strongly between central, peripheral and old industrial areas. In this paper we analyse different types of regions with respect to their preconditions for innovation, networking and innovation barriers. Based on this classification different policy options and strategies are developed.

5. Krzysztof Wach, Blazenska Knezevic, Nelly Daszkiewicz, Pizemyslaw Zbierowski. International Business from the Central European Perspective. E publication is funded by the International Visegrad Fund (IVF) within the project no. StG-21310034 entitled «Patterns of Business Internationalization in Visegrad Countries – In Search for Regional Specs» conducted in the years 2013-2014 by – ve Central European universities and coordinated by the Cracow University of Economics. p. 93.

It is very crucial that the possibilities, which are created for Central and Eastern European (CEE) as well as South and East European (SEE) businesses by the process of political and economic integration in the frame of the European Union (EU), became fully used. Europeanisation of activities of a firm is one of such possibilities. In here, the Europeanisation of businesses means internationalising of their activities in the European scale. Europeanisation includes a wide range of behaviours from simple foreign trade transactions to undertaking independent productive activities in a host country. Europeanisation of firms resulted from the introduction of the Single European Market (SEM), which guarantees equal rights for all businesses (including small and medium-sized enterprises) in all Member States (that means mostly the annulment of national protectionism).

6. Alain Verbeke, Régis Coeurderoy & Tanja Matt. The future of international business research on corporate globalization that never was... Journal of International Business Studies. 2018, volume 49, pages1101–1112.

«Globalization» is one of the oldest and most recurrent themes in international business (IB) research. The concept refers to the growth and broadening scope of international economic exchange relationships of any one country with all other countries around the world, as measured by trade and foreign direct investment (FDI) flows, and other types of exchanges (capital, people, technology, ideas, effective institutional practices). Globalization has triggered extensive, ongoing measurement of several parameters at the macro-level, and has stimulated extensive dialogue on drivers, process dynamics, rates of change, and ultimate impacts. Business historians have shown that globalization tendencies, though deeply rooted in the history of various human civilizations, have unfolded through non-linear processes and with drivers and impacts that are still vigorously debated.

7. Chang S., Kogut B., Yang J. S. Global diversification discount and its discontents: A bit of self-selection makes a world of difference. *Strategic Management Journal*. 2016. № 37(11). p. 2254–2274.

Corporate globalization is a central theme in IB studies. Sound research in this realm requires accuracy in defining key concepts, proper measurement tools and access to reliable data. Much work is still required to craft consensus on the meaning of corporate globalization and on its appropriate measurement, as well as on what constitutes acceptable data to assess its content, context and consequences.

The system of international economic relations is formed on the basis of the internationalization of productive forces. An objective prerequisite for the formation of the internationalization process is the international division of labor, the content of which consists in the unity of two processes - the division and unification of production, the separation and specialization of various types of labor activity depending on the availability and sufficiency of productive forces, in their interaction and complementarity.

8. Backman C. A., Verbeke A., & Schulz R. A. The drivers of corporate climate change strategies and public policy: A new resource-based view perspective. *Business and Society*. 2017. № 56(4). p. 545–575.

As stated, people who criticize macro-level globalization typically cannot defeat the argument about the net benefits of globalization (with the qualification that inequalities will also materialize, requiring policy measures to improve distributional justice). Critics who argue that global firms are a malign presence in host countries and thrive on alleged malevolent decision-making processes are, in fact, battling imaginary enemies. Like Don Quixote, they attack windmills, which they fear are ferocious giants. In reality, and adopting a micro-foundational perspective, corporate globalization processes are hampered by serious challenges of bounded rationality and bounded reliability, especially at the corporate head office level. The outcome is that only few global firms exist.

9. Coeurderoy R., & Verbeke A. The unbalanced geography of the world's largest MNEs: Institutional quality and head office distribution across countries. *Global Strategy Journal*. 2016. № 6(2). p. 127–148.

There has been a false narrative propagating that multinational enterprises can just scan and scour the world for essential «strategic» complementary resources, which can then be used for value creating and capturing purposes. But novel resource combinations entail intense and challenging processes of melding the new resources involved, with extant capabilities. In most cases, the «complementary-resources acquisition» processes must be integrated into the functioning of

«conventional» units, such as product divisions, in order to allow subsequent «scaling-up» and «replicability.» The co-location of several linked activities is thereby often needed to create and capture value. This co-location requirement is amplified further in the digital economy space, when vertical and lateral complementary resources are needed «locally» to make an upstream technology exploitable and profitable. Here, national regimes thriving on the «forced sharing» of intellectual property by foreign companies in return for market access, may well represent the single most important threat to further corporate and macro-level globalization. Such forced sharing of proprietary knowledge also jeopardizes the related efficiency-benefits accruing to society at large. The amplification of strong upstream drivers of globalization, combined with opposing socio-political forces, should be a strong motivator for the IB research community to place knowledge creation (and translation) on corporate globalization at the forefront of its research agenda.

10. Hennart J. F. The accidental internationalists: A theory of born globals. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 2014. № 38(1). p. 117–135.

It is the mandate of the IB research community to conduct corporate globalization studies, building upon adequate firm-level data, and augmented with insight gained from senior management in the firms analysed. These studies will mostly demonstrate the vulnerability, rather than the ferociousness, of the few global firms, the few born globals and the few truly global value chains, presently in existence. The world needs more – not less – globalization, to reap the efficiencies of novel resource combination processes. Successfully melding the extant FSA reservoirs of internationally operating firms with the complementary resources provided by actors in multiple host environments, requires a sequence of entrepreneurial decisions. Such decisions are necessarily guided by superior entrepreneurial judgment, but must also be associated with the disciplined implementation of firm-specific, managerial practices in support of geographic expansion. It has become abundantly clear that these managerial practices must artfully balance the goals of maximizing net efficiency-benefits and minimizing what could subsequently be construed as being negative, societal spillovers.

Анотація дипломної бакалаврської роботи

«International business in the EU economy»

The paper explores the theoretical foundations of the features of the development of modern international business in the EU economy. The essence of the concept of international business is revealed and the process of internationalization and the main forms of international business are studied. The features of state regulation of international business in the EU countries are substantiated.

An analysis of the economic state of the EU was carried out and an assessment of the investment and trade potential of the EU was carried out. Attention is paid to the analysis of investment and trade relations between the EU and Ukraine.

Justified institutional changes in the foreign policy of the EU. The FTA was studied as a tool for optimizing international cooperation between the EU and Ukraine and sectoral prioritization and implementation of the goals of international cooperation between the EU and Ukraine was carried out.

After conducting this study, the author came to the conclusion that under the mechanism of modern state regulation of foreign economic activity in the EU countries we mean a holistic set of interdependent and interrelated methods, forms, tools that have a regulatory, stimulating and coordinating effect on the foreign economic activity of economic entities in order to develop the domestic and expand the external market sales of high-tech products and provision of export-oriented production in the EU countries.

Додаток В
Таблиця В.1

Аналіз сильних і слабких сторін інтеграції України до ЄС, очікувані
можливості й загрози (Розроблено автором на основі [57])

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Політичні переваги: - європейська колективна безпека; - членство в НАТО; - стійка плюралістична демократична правова держава; - розбудова демократичних інституцій.	1. Політичні недоліки: - часткова втрата суверенітету; - невизначеність місця України в стратегії розвитку ЄС; - погіршення відносин із країнами Митного союзу.
2. Економічні переваги: - макроекономічна стабільність; - технологічна модернізація; - забезпечення вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; - надання субсидій сільському господарству; - залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій в українську економіку; - створення нових робочих місць; - спільні митні тарифи; - антидемпінгова політика; - протекціонізм і контроль експорту.	2. Економічні недоліки: - низький рівень ВВП та дохід на душу населення; - втрата конкурентоспроможності певних галузей економіки; - недостатньо високий рівень наповнення вітчизняними товарами внутрішнього ринку; - неконкурентоспроможна на зовнішньому ринку продукція; - складність переходу на європейський рівень цін; - квотування певних видів товарів; - відтік кваліфікованої робочої сили.
3. Соціальні переваги: - ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; - упровадження соціальних стандартів у сферах охорони здоров'я, освіти, культури, соціального захисту та соціального страхування; - ефективний захист прав працівників; - забезпечення високого рівня життя населення; - відкриття кордонів до вільного пересування населення; - розвинена система охорони довкілля; - формування нового загальнодержавного менталітету.	3. Соціальні недоліки: - ускладнення візового режиму зі східними сусідами.
Можливості	Загрози
1. Політичні перспективи: - встановлення стабільної політичної системи; - зменшення корупції; - сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин; - активізація співробітництва у боротьбі з організованою злочинністю, контрабандою, нелегальною міграцією, наркобізнесом.	1. Політичні загрози: - небезпека втягнення України в конфлікт цивілізацій між Заходом і мусульманським світом.
2. Економічні перспективи: - забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; - упровадження стандартів ЄС у виробництві; - уніфікація цін на енергоносії; - транспортні перевезення в рамках країн-учасниць; - вихід на ринок ЄС; - підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника; - підвищення кваліфікації робочої сили; - надання пріоритетів інтелектуальним інвестиціям у високі технології; - використання фондів регіонального розвитку ЄС для прискореного виходу на вищий рівень економічного розвитку стосовно країн Євросоюзу.	2. Економічні загрози: - переміщення до України шкідливих виробництв; - використання дешевої ресурсно-сировинної бази України; - скорочення обсягів традиційного українського експорту до ЄС; - використання дешевої робочої сили України; - витіснення національних товаровиробників із внутрішнього ринку; - високі європейські ціни.
3. Соціальні перспективи: - формування середнього класу; - права на вільне працевлаштування; - адекватна оплата та безпека праці; - реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту; - соціальне партнерство між урядом, бізнесом та робітниками.	3. Соціальні загрози: - поглиблення демографічного спаду; - незаконна міграція населення та вплив кадрів; - зростання безробіття.

Додаток Д
Таблиця Д.1

Чиста міжнародна інвестиційна позиція країн ЄС [60]

Net IIP	2017	2018	2019	2020	2021
Austria	8,285.1	15,426.3	18,925.2	23,459.3	54,165.8
Belgium	205,232.0	247,241.7	299,072.1	188,457.6	270,759.0
Bulgaria	-30,849.6	-24,548.9	-27,147.6	-23,998.6	-21,435.2
United Kingdom	-717,997.2	-46,773.8	-389,655.1	-410,848.9	-759,779.8
Hungary	-82,358.3	-72,802.5	-82,612.3	-77,726.0	-70,430.1
Germany	1,535,066.8	1,696,806.5	2,205,753.8	2,435,451.3	2,776,971.1
Greece	-261,302.4	-255,911.2	-304,205.1	-304,638.8	-321,188.3
Denmark	91,686.4	157,077.8	195,805.8	226,956.3	268,849.9
Ireland	-537,154.1	-496,861.6	-596,035.0	-677,534.4	-696,265.9
Spain	-1,043,061.6	-1,003,302.9	-1,182,616.7	-1,091,988.3	-1,033,660.8
Italy	-351,491.8	-182,044.2	-160,515.0	-98,192.3	-30,431.0
Cyprus	-29,969.2	-26,703.6	-32,128.8	-30,862.8	-30,612.1
Latvia	-16,487.2	-14,915.4	-17,169.1	-15,499.8	-14,258.1
Lithuania	-17,799.8	-17,533.3	-18,498.8	-15,827.9	-13,233.9
Luxembourg	37,673.7	33,398.7	47,948.4	37,951.2	40,065.3
Malta	8,925.4	5,309.5	8,177.5	8,233.7	8,210.8
Netherlands	367,580.2	457,209.3	529,772.5	636,846.6	819,228.0
Poland	-286,540.3	-274,198.0	-349,683.3	-315,385.5	-297,844.6
Portugal	-232,569.9	-217,020.8	-259,394.8	-248,182.5	-240,324.7
Romania	-93,935.3	-87,378.1	-104,592.1	-102,240.9	-108,305.2
Slovakia	-55,491.3	-57,042.3	-69,208.0	-71,249.9	-69,907.4
Slovenia	-13,182.3	-12,275.5	-12,492.1	-9,978.5	-8,347.8
Finland	3,540.3	12,693.1	3,300.8	-15,806.5	9,759.3
France	-309,405.6	-306,291.4	-554,193.6	-509,141.2	-625,250.9
Croatia	-38,140.4	-35,545.9	-38,419.3	-34,323.0	-30,775.0
Czech Republic	-61,353.7	-50,872.2	-59,798.8	-58,752.6	-51,575.7
Sweden	-26,112.6	-9,168.4	7,679.9	43,462.1	98,111.0
Estonia	-9,036.4	-9,047.4	-9,480.6	-8,778.4	-6,750.0

Форма Звіту Подібності





Дата звіту 5/30/2022
 Дата редагування ---


 Звіт не був оцінений.

метадані

Заголовок
Міжнародний бізнес в економіці ЄС.docx

Автор Науковий керівник
Борецький Дмитрій Юрійович **Петрашко Л.П.**

підрозділ
кафедра міжнародного менеджменту

Перелік можливих спроб маніпуляцій з текстом

У цьому розділі ви знайдете інформацію щодо текстових спотворень. Ці спотворення в тексті можуть говорити про **МОЖЛИВІ** маніпуляції в тексті. Спотворення в тексті можуть мати навмисний характер, але частіше характер технічних помилок при конвертації документа та його збереженні, тому ми рекомендуємо вам підходити до аналізу цього модуля відповідально. У разі виникнення запитань, просимо звертатися до нашої служби підтримки.

Заміна букв		93
Інтервали		0
Мікропробіли		29
Білі знаки		0
Парафрази (SmartMarks)	a	422

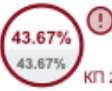
Обсяг знайдених подібностей

Зверніть увагу, що високі значення коефіцієнта не автоматично означають плагіат. Звіт має аналізувати компетентна / уповноважена особа.



53.02%
53.02% КП 1

25
Довжина фрази для коефіцієнта подібності 2



43.67%
43.67% КП 2

20229
Кількість слів



1.01%
1.01% КЦ

154569
Кількість символів

Подібності за списком джерел

Прокручіть список та аналізуйте, особливо, фрагменти, які перевищують КП 2 (позначено жирним шрифтом). Скористайтеся посиланням "Позначити фрагмент" та перегляньте, чи є вони короткими фразами, розкиданими в документі (випадкові схожості), численними короткими фразами поруч з іншими (мозаїчний плагіат) або великими фрагментами без зазначення джерела (прямий плагіат).

10 найдовших фраз		Колір тексту	
ПОРЯДКОВИЙ НОМЕР	НАЗВА ТА АДРЕСА ДЖЕРЕЛА URL (НАЗВА БАЗИ)	КІЛЬКІСТЬ ІДЕНТИЧНИХ СЛІВ (ФРАГМЕНТІВ)	
1	http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/download/2479/2211/	386	1.91 %
2	https://www.me.gov.ua/Documents/Print?lang=uk-UA&id=5fd08371-8ecd-456d-a108-d4704072a19c	298	1.47 %
3	http://n-vjsnik.oneu.edu.ua/collections/2018/255/pdf/153-165.pdf	284	1.40 %
4	http://apir.iir.edu.ua/index.php/apmv/article/download/2479/2211/	235	1.16 %
5	Шталь.docx 11/23/2021 Publishing House "Helvetica" (Видавничий дім "Гельветика")	218	1.08 %