МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

МІЖНАРОДНИЙ СЛОВ’ЯНСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ.ХАРКІВ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародної інформації

**КУРСОВА РОБОТА**

**Міжнародна економічна інтеграція як система господарських зв’язків різних країн, її розвиток і сучасний стан**

Харків-2010

**ЗМІСТ**

Вступ

1 Поняття та основні риси міжнародної економічної інтеграції

1.1 Передумови, сутність та цілі економічної інтеграції

1.2 Основні етапи інтеграційних процесів

2 Розвиток регіональної економічної інтеграції

2.1 Західноєвропейська інтеграція

2.2 Процеси інтеграції в Північній Америці

2.3 Основні інтеграційні об’єднання в інших регіонах світу

3 Європейський напрямок регіональної інтеграції України

3.1 Забезпечення конкурентоздатності економіки України як засобу інтеграції до ЄС

3.2 Експортний потенціал України в умовах євроінтеграції

Висновки

Перелік посилань

**ВСТУП**

Масштабні суспільні перетворення, які відбуваються в процесі формування єдиного глобалізованого світу, охоплюють усі без винятку аспекти людської активності та визначають переважну більшість сучасних тенденцій соціально-економічного розвитку держав ,окремих територій та регіонів, а також обумовлюють конкретні обставини буття цілих націй, верств населення. Розвиток інтеграційних процесів є найважливішою характеристикою сучасного світового господарства. На сьогоднішній день інтеграція органічно вплелась в усю структуру міжнародного ринку. Вона пронизує широку мережу економічних взаємовідносин, що складаються між національними господарствами. Інтеграційні процеси стають одним з найважливих факторів, що впливають на темпи економічного росту, структуру, міжгалузеві і народногосподарські пропорції держав, що інтегруються, на внутрішні ринки, на виробництво в цілому. В свою чергу динаміка і розмах інтеграційних процесів знаходиться в тісному взаємозв’язку від виробничого механізму країн, що інтегруються і ефективності його функціонування.

Сучасна епоха світових перетворень характеризується з одного боку, закономірностями розвитку інтеграційних процесів за ініціативи високорозвинених країн, а з іншої строни проявилась і прямо протилежна тенденція – дезінтеграція країн колишнього Радянського Союзу, яка охопила практичну усю євразійську територію. Однак ,на думку багатьох спеціалістів об’єднувальні тенденції переважають над роз’єднувальними. Тому інтеграційна тематика, набуваючи все більшого практичного значення, вивчається сьогодні як економістами, так і представниками інших сфер – юристами, істориками, політологами.

Об’ктом дослідження виступають інтеграційні процеси в світовому господарстві.

Предметом є міжнародна економічна інтеграція як система господарських зв’язків різних країн, її розвиток і сучасний стан.

Задачі – розкрити сутність інтеграційних процесів в світовому господарстві, передумови виникнення інтеграційних процесів та визначити основні цілі, що ставлять перед собою країни, що вступають в інтеграційні угруповання; дослідити основні етапи розвитку інтеграційних процесів та їх особливості; Показати роль і місце регіональної інтеграції в сучасних міжнародних економічних відносинах; дати характеристику основним регіональним інтеграційним угрупованням, виявити їх специфічні риси, принципи функціонування та значення для світової економіки в цілому; визначити місце України в системі міжнародної регіональної інтеграції, її потенціал і невиявлені резерви.

Для розкриття теми використовувались такі методи дослідження: системний підхід, який дозволив показати економічну інтеграцію як таку, що перебуває в постійному розвитку і взаємодії з іншими соціальними системами; історичнийметод, що дозволив дослідити розвиток інтеграційних процесів у часі; порівняльний метод та структурно-функціональний аналіз.

В роботі використані джерела .що дають загальне уявлення про інтеграційні процеси в світовому господарстві, монографії ,в яких більш детально і системно викладені всі аспекти інтеграційних процесів в економіці. Також використовувались періодичні видання, що допомогло визначити актуальні проблеми в даній сфері і дало змогу в ході роботи керуватися останніми дослідженнями і даними в цій області.

Робота складається з тьох розділів,вступу, висновків, переліку посилань, містить в тексті таблиці. В першому розділі дається загальне уявлення про інтеграцію, її передумови ,цілі та основні етапи. В другому розділі показані особливості регіональної інтеграції і специфічні риси найбільших регіональних об’єднань. В третьому розділі розглядається європейський напрямок економічної інтеграції України ,зокрема питання конкурентоспроможності її економіки та експортного потенціалу.

**1 ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ РИСИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ**

**ІНТЕГРАЦІЇ**

**1.1 ПЕРЕДУМОВИ, СУТНІСТЬ ТА ЦІЛІ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

Міжнародна інтеграція – це економічна категорія, якою позначається об’єктивна закономірність розширення взаємодії країн в глобальному масштабі, на основі єдності цілей та інтересів, внаслідок всезростаючої інтернаціоналізації господарської діяльності, розвитку системи міжнародного поділу праці і політичної взаємодії. Існує достатньо багато визначень інтеграції, але в самому загальному вигляді міжнародна економічна інтеграція (в перекладі з латинської – зрощування частин в єдине ціле) означає процес утворення однорідного, внутрішньо злитого господарського організму.

Розвиток інтеграційних процесів став закономірним результатом росту міжнародного руху товарів і факторів їхнього виробництва, що зажадало створення більш надійних виробничо-збутових зв'язків між країнами й усунення численних перешкод на шляху міжнародної торгівлі і пересування факторів виробництва. Це виявилося можливим зробити тільки в рамках міждержавних інтеграційних об’єднань на основі багатосторонніх політичних угод.З другої половини XX століття унаслідок швидкого економічного розвитку головних індустріальних країн і удосконалення засобів міжнародного транспорту і комунікацій відбувся бурхливий розвитокміжнародної торгівлі товарами і послугами. Міжнародна торгівля стала усе більш доповнюватися різними формами міжнародного руху факторів виробництва (капіталу, робочої сили, технології), у результаті якого за кордон стали переміщатися вже не тільки готовий товар, але і фактори його виробництва. Закономірним результатом розвитку міжнародної торгівлітоварами і послугами і міжнародним рухом факторів виробництва стала економічна інтеграція. Інтеграційні процеси призводять до розвитку економічного регіоналізма, у результаті якого окремі групи країн створюють між собою більш сприятливі умови для торгівлі, а в ряді випадків і для міжрегіонального пересування факторів виробництва. Незважаючи на очевидні протекціоністські риси, економічний регіоналізм не вважається негативним фактором для розвитку міжнародної економіки, тільки якщо група країн, що інтегруються, лібералізуючи взаємні економічні зв'язки, не встановлює менш сприятливі, чим до початку інтеграції умови для торгівлі з третіми державами. Іншими словами, економічний регіоналізм, спрощуючи економічні зв'язки між країнами однієї групи, не повинний приводити до їхнього ускладнення з всіма іншими країнами. Доти поки регіоналізм, принаймні, не погіршує умови для торгівлі з іншим світом, він може вважатися позитивним фактором розвитку міжнародної економіки [15,с.47].

У сучасному світі національні економіки держав тісно взаємодіють між собою, доповнюючи одна одну і поступово об'єднуючись у єдине ціле. Однак це об'єднання у різних регіонах світу іде з різними темпами, тому утворилося або знаходиться на стадії декілька центрів міжнародної економічної інтеграції, які активно взаємодіють між собою, але характеризуються відносною самостійністю. Якщо під глобалізацією розуміти процес утворення із окремих держав та їх груп єдиної суспільно-економічної системи, то міжнароднаекономічна інтеграція представляє собою один із проявів глобалізації.

Міжнародна економічна інтеграція – це процес взаємодії, групування та об'єднання національних економічних систем з метою створення розширеногоекономічного простору, в якому можуть вільно обертатися товари, послуги, робоча сила, фінанси та інвестиції. У процесі міжнародної економічної інтеграції важлива роль належить правовим механізмам, оскільки держави-учасниці інтеграційного об'єднання так чи інакше зменшують або взагалі усувають адміністративно-економічні перешкоди обігу товарів, послуг, робочої сили, фінансів, інвестицій, та уніфікують правові режими діяльності фізичних і юридичних осіб країн-партнерів.

Міжнародна економічна інтеграція є особливою формою міжнародного економічного співробітництва, якій властива низка специфічних ознак. До таких ознак можна віднести:

–при міжнародній економічній інтеграції відбувається взаємне проникнення таоб'єднання національних економік, тоді як при інших формах економічногоспівробітництва має місце лише координація їх діяльності;

–утворюється інтеграційний центр, якому держави учасниці об'єднання передають частину своїх суверенних повноважень;

–у межах інтеграційного об'єднання утворюється єдиний правовий режим рухутоварів, послуг, робочої сили, фінансів, інвестицій. Під дію цього режимупідпадають лише держави-учасниці і він не може надаватися за принципомнайбільшого сприяння третім державам, якщо інше не передбачено при створеннітакого об'єднання;

–міжнародні організації, що створюються з метою координації діяльності інтеграційних об’єднань мають специфічну організаційну структуру, до якої входять як органи, що представляють національні інтереси держав-учасниць, так і органи, що забезпечують реалізацію спільних наднаціональних інтересів усього об'єднання. Такі органи наділяються владнимиповноваженнями щодо держав-учасниць;

–у межах інтеграційних об'єднань утворюється система правових норм і принципів, які мають наднаціональний характер і є обов'язковими для держав-учасниць. Ця система норм є відносно самостійною і в міру розвитку може перетворюватися в окрему підсистему міжнародного публічного права, як це відбувається у процесі становлення права Європейського Союзу.

Розвиток міжнародної економічної інтеграції передбачає наявність певних умов. Передумови інтеграції наступні:

1)близькість рівнів економічного розвитку і ступеня ринковоїзрілості країн, що інтегруються. Їх економічні механізми повинні бути сумісними. Як правило, інтеграція є найбільш міцною і ефективною, якщо країни, що інтегруються знаходяться в стадії економічного підйому.За рідкісним винятком міждержавна інтеграція розвивається або між індустріальними країнами, або між країнами, що розвиваються. Навіть у рамках індустріальних і в рамках країн, що розвиваються, інтеграційні процеси йдуть найбільше активно між державами, що знаходятьсяна приблизно однаковому рівні економічного розвитку. Спроби об'єднань інтеграційного типу між індустріальними і державами,що розвиваються, хоча і мають місце, але знаходяться на ранньому етапі становлення, що не дозволяє поки зробити однозначні висновки про ступінь їхньої ефективності. У цьому випадку через споконвічну несумісність господарських механізмів вони звичайно починаються з різного роду перехідних угод проасоціацію, спеціальне партнерство, торгових преференциях і т.ін., термін дії яких розтягується на багато років доти, поки в менш розвинутій країні не будуть створені ринкові механізми, що можуть зрівнятися по ступені зрілості з механізмами більш розвинутих країн;

2)географічна близькість країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків загальної границі й історично сформованих економічних зв'язків. Більшість інтеграційних об'єднань світу починалися з декількох сусідніх країн, розташованих на одному континенті, у безпосередній географічній близькості один від одного, що мають транспортні комунікації і нерідко говорять на одній мові. До споконвічної групи країн - інтеграційному ядру, що стали ініціаторами інтеграційного об'єднання, підключалися інші сусідні держави;

3)спільність економічних і інших проблем, що стоять передкраїнами в області розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва і т.д. Економічна інтеграція покликана вирішити набір конкретних проблем, що реально стоять перед країнами, що інтегруються. Очевидно тому, що, наприклад, країни, головна проблема яких - створення основ ринкової економіки, не можуть інтегруватися з державами, у яких розвиненість ринку досягла такого рівня, що вимагає введення загальної валюти. Також і країни, у яких головною є проблема забезпечення населення водою і їжею, не можуть поєднуватися з державами, що обговорюють проблеми свободи міждержавного руху капіталу;

4)наявність взаємодоповнюючих структур економіки країн, що інтегруються;

5)так званий "демонстраційний ефект". У країнах, що створили інтеграційні об'єднання, звичайно відбуваються позитивні економічні зрушення (прискорення темпів економічного росту, зниження інфляції, ріст зайнятості і т.д.), що чинить визначений психологічний вплив на інші країни, що, звичайно, стежать за змінами, які відбуваються. Демонстраційний ефект проявився, наприклад, найбільше яскраво в бажанні багатьох країнколишньої рублевої зони якнайшвидше стати членами ЄС, навіть не маючи для цього скільки-небудь серйозних макроекономічних передумов;

6)"ефект доміно". Після того як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, що залишилися за його межами, неминуче відчувають на собі деякі труднощі, пов'язані з переорієнтацією економічних зв'язків країн, що входять в угруповання, один на одного. Це нерідко призводить навіть до скорочення торгівлі країн, що опинилися за межами інтеграції. Деякі з них, навіть не маючи істотного первинного інтересу в інтеграції, висловлюють зацікавленість у підключенні до інтеграційних процесів просто через побоювання залишитися за її межами.

Численні інтеграційні об'єднання, що виникають і розвиваються в сучасній міжнародній економіці, ставлять перед собою в принципі схожі задачі. Першочерговим завданням інтеграції є зближення національних економік і забезпечення ефективного спільного вирішення економічних проблем. Також серед основних цілей інтеграції слід відмітити:

– забезпечення розширення розмірів ринку, скорочення трансакційних витрат і здобуття інших переваг на основі теорії економіки масштабу. Це, у свою чергу, дозволить залучити прямі іноземні інвестиції, що з більшим інтересом приходять на ринки значних розмірів, на яких має сенс створювати самостійні виробництва, що задовольняють їхні потреби. Цілі збільшення регіональних масштабів особливо чітко виражені в інтеграційних угруповань Центральної Америки й Африки;

– створення сприятливого зовнішньополітичного середовища. Найважливішою метою більшості інтеграційних об'єднань є зміцнення взаєморозуміння і співробітництва країн, що беруть участь, у політичної, військової, соціальної, культурний інших неекономічних областях. Для країн, розташованих географічно близько один від одного і схожих проблем, які вони мають, в області економічного розвитку – наявність добрих відносин із сусідами, підкріплених взаємними економічними зобов'язаннями, є найважливішим політичним пріоритетом. Країни Південно-Східної Азії і Близькі Схід, створюючи інтеграційні об'єднання, ясно ставили перед собою саме цю мету;

– вирішення задач торгової політики. Регіональна інтеграція нерідко розглядається як спосіб зміцнити переговорні позиції країн, що беруть участь, у рамках багатобічних торгових переговорів у ВТО. Вважається, що погоджені виступи від імені блоку країн більш вагомі і ведуть до більш бажаних наслідків в області торгової політики. Більш того, регіональні блоки дозволяють створити більш стабільне і передбачуване середовище для взаємної торгівлі, ніж багатобічні торгові переговори, інтереси учасників яких дуже сильно відрізняються. Інтеграційні об'єднання в Північній Америці, Латинській Америці і Південно-Східній Азії покладають особливі надії на колективні зусилля в рамках багатобічних торгових переговорів;

– сприяння структурній перебудові економіки. Підключення країн, що створюють ринкову економіку чи здійснюють глибокі економічні реформи, до регіональних торгових угод країн з більш високим рівнем ринкового розвитку розглядається як найважливіший канал передачі ринкового досвіду, гарантія незмінності обраного курсу на ринок. Більш розвинені країни, підключаючи своїх сусідів до процесів інтеграції, також зацікавлені в прискоренні їхніх ринкових реформ і створенні там повноцінних і ємних ринків. Такі цілі переслідували багато західноєвропейських країн, підключаючись в тій чи іншій формі до ЄС;

– підтримка молодих галузей національної промисловості. Навіть якщо інтеграційне об'єднання не передбачає дискримінаційних заходів проти третіх країн, воно нерідко розглядається як спосіб підтримати місцевих виробників, для яких виникає більш широкий регіональний ринок. Такі протекціоністські настрої превалювали в країнах Латинської Америки й у країнах Африки особливо в 60-70-і роки.

Незважаючи на помітну строкатість в розвитку інтеграційних об'єднань, можна виокремити деякі їх спільні риси й закономірності, які найбільш концентровано проявилися в конкретних формах інтеграції. Причому форми міжнародної економічної інтеграції залежать від того, на якому рівні здійснюються інтеграційні процеси: на мікрорівні чи макрорівні.

На макрорівні інтеграція розвивається на основі формування економічних об’єднань країн з тим чи іншим ступенем узгодженості їхніх національних політик (регіональна інтеграція) та через про інтеграційну діяльність міжнародних економічних організацій (СОТ,МВФ та ін.).

На мікрорівні економічна інтеграція здійснюється через взаємодію капіталу окремих господарюючих суб'єктів (підприємств, фірм) сусідніх країн шляхом формування системи економічних угод між ними, створення філіалів за кордоном і т. ін. На мікрорівні міжнародна економічна інтеграція виступає у форміспільного будівництва господарських об'єктів, спільного виконання проектно-конструкторських робіт, створення спільних підприємствспеціалізації та кооперації виробництва, прямих зв'язків тощо. Ці форми не завжди існують в "чистому" вигляді. На практиці найбільш часто фірми створюють спільні виробництва, де тісно поєднуються наукова, виробнича і торгово-збутова діяльність.Основою таких виробництв є спільні підприємства, тобто підприємства, в яких має місце об'єднання матеріальних, науково-технічних, трудових та фінансових ресурсів партнерів з метою досягнення максимального прибутку.

В економічній літературі розрізняють екстернальну та інтернальну інтеграцію. Екстернальна інтеграція являє собою розширення міжнародної діяльності фірми за рахунок використання конкурентних переваг своїх партнерів на зарубіжних ринках. Інтернальна інтеграція являє собою організацію фірмою власних закордонних філіалів або дочірніх компаній і набуття нею контролю над вже діючими зарубіжними фірмами. Екстерналізація та інтерналізація як шляхи інтеграції на мікрорівні найбільш активно застосовуються транснаціональними корпораціями (ТНК). Такі корпорації здійснюють як горизонтальну, такі вертикальну інтеграцію. Горизонтальна інтеграція являє собою злиття фірм, які виробляють подібні або однорідні товари, з метою реалізації своїх товарів через спільну систему розподілу і отримання при цьому додаткового прибутку. Така інтеграція посилюється через організацію виробництва за кордоном товарів, аналогічних тим, що виробляються в країні базування фірми-засновниці.Вертикальна інтеграція являє собою об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах. Розрізняють три форми вертикальної інтеграції:інтеграція, яка передбачає приєднання підприємства-виробника сировини чи напівфабрикатів до фірми, яка веде головне виробництво. Таку інтеграцію називають інтеграцією "вниз";інтеграція, яка передбачає приєднання підприємства-виробника готової продукції до фірми, яка виробляє для нього сировину, матеріали, напівфабрикати тощо. Таку інтеграцію прийнято називати інтеграцією "вгору";невиробнича інтеграція "вгору", яка являє собою приєднання до фірми сфер розподілу [8,с.31].

Наведені форми міжнародних інтеграційних об'єднань свідчать про те, що в сучасних умовах учасники інтеграційного процесу ставлять перед собою різні цілі. Реалізуючи їх, інтеграційні угруповання, як цього вимагає Світова організація торгівлі (СОТ), не повинні погіршувати умови торгівлі з третіми країнами. Щоб визначити, наскільки створення того чи іншого інтеграційного об'єднання відповідає інтересам міжнародної економіки в цілому, спеціалістиСвітового банку сформулювали такі критерії:регіональні торгові угоди повинні охоплювати всі галузі економіки без винятку;період становлення узгодженого інтеграційного об'єднання не повинен перевищувати 10 років і включати чіткий графік лібералізації торгівлі в кожній галузі;лібералізація торгівлі на умовах режиму найбільшого сприяння повинна передувати або супроводити утворення будь-якої нової інтеграційної групи, особливо якщо до цього тарифи є високими;спільний митний тариф, що вводиться в рамках митного союзу, неповинен перевищувати найнижчий тариф, що існував в країні знайнижчим тарифом у відповідній галузі, або навіть найнижчий тариф в рамках режиму найбільшого сприяння;правила прийому нових членів в інтеграційне об'єднання повинні бути достатньо ліберальні і не перешкоджати його розширенню;правила визначення країни походження товару повинні бути прозорими і не виступати знаряддям протекціонізму всередині інтеграційного угруповання; необхідний швидкий перехід від менш розвинутих до більш розвинутих форм інтеграції, які забезпечують більш раціональний розподіл і використання факторів виробництва; після створення інтеграційного об'єднання антидемпінгові правила не повинні більше застосовуватися у відносинах між його членами, а у відносинах з третіми країнами повинні бути встановлені ясні правила їх застосування.

На думку багатьох вчених, не завжди можна відразу оцінити, наскільки створення того чи іншого інтеграційногооб'єднання відповідає інтересам міжнародної економіки в цілому і країн-учасниць.Інколи наслідки проявляються на більш пізніх етапах функціонування об'єднання.

**1.2 ОСНОВНІ ЕТАПИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

регіональна міжнародна економічна інтеграція

Економічна модель кожного інтеграційного угруповання – це результат тривалого історичного процесу, на протязі якого вибудовується співвідношення елементів, що формують регіональний господарський комплекс, укріплюючи механізм їх взаємодії. Саме тому кожна інтеграційна система унікальна і механічне запозичення її досвіду малоефективне. Однак проведення порівняльного аналізу існуючих інтеграційних утворень і торгово-економічних груп говорить і про певні загальні закономірності розвитку інтеграції, послідовного проходження її через ряд етапів, кожному з яких притаманні особливі характерні риси, різний ступінь інтенсивності інтеграції, її глибина і масштаби. Розглянемо кожен з цих етапів (типів угод) детальніше.

Співробітництво прикордонних територіально-адміністративних одиниць.

В багатьох випадках такого роду співробітництво знаходить свій прояв в створенні зони прикордонного співробітництва. Такі зони є найважливішим механізмом зближення країн ЄС.Створення зон прикордонного співробітництва не призводить до взаємної торгової лібералізації. Розвиток торгівлі і інших форм економічної взаємодії здійснюється на рівні територіально-адміністративних одиниць. Частіш за все співробітництво має місце в окремих областях економічної діяльності і соціального партнерства на рівні регіонів.

Асоціації і форуми економічного співробітництва (предінтеграційна стадія). Виступають підготовчим етапом більш глибоких інтеграційних процесів. Предметом економічного співробітництва виступає певна координація питань торгівлі, транснаціонального інвестування, конкурентної політики і т. ін. Цю форму інтеграції називають "відкритим регіоналізмом", так як вона не заснована на торгових преференціях і не стимулює побудову більш жорстких відносин з зовнішнім світом.

Преференційні торгові угоди невзаємного характеру (предінтеграційна стадія). Утворюють зону преференційної торгівлі, що формує сприятливий режим для країн-експортерів, без взаємних поступок для країн-імпортерів, тобто країна скорочує мито на імпорт із країн-партнерів, зберігаючи свої початкові тарифи для решти країн світу. Дана стадія є початковою в інтеграційній взаємодії. Подібні угоди виступають результатом дво- і багатосторонніх консультацій, так як на даному етапі інтеграційної взаємодії не створюються міждержавні органи управління. Відповідно такі угоди можуть підписуватися або на двосторонній основі між двома державами, або між вже існуючим інтеграційним угрупуванням і окремою країною чи групою країн.

Наступним етапом є створення зони вільної торгівлі. У сучасному розумінні це преференційна зона, у рамках якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля товарами. Разом з тим по відношенню до третіх країн кожний учасник ЗВТ має право проводити свою власну зовнішньоторгову політику. В рамках ЗВТ не допускаються дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торгові бар’єри. Як правило, конкретні угоди про відповідні зони передбачають створення ЗВТ промисловими товарами протягом певного періоду.

До позитивних рис таких угод варто віднести більш стабільний і передбачуваний характер торговельної політики країн-учасниць. Функціонування ЗВТ дозволяє країнам більш чітко виконувати прийняті на себе зобов’язання в рамках "Уругвайського раунду", удосконалювати всю систему зовнішньоекономічної діяльності, більш гнучко пристосовуватися до міжнародної практики. Разом з тим слід зазначити, що взаємодія країн-учасниць ЗВТ, регулювання діяльності у відповідній сфері відбувається без створення постійно діючих наднаціональних систем управління або прийняття спеціальних загальних рішень. Усі рішення, як правило, приймаються вищими посадовими особами країн-учасниць і керівниками міністерств і відомств (зовнішньоторговельних, фінансових тощо). Ці рішення вже на даній стадії повинні носити обов’язковий характер, забезпечуючи скоординованість кроків і обов’язковість сторін.

Що стосується сфер співробітництва в рамках ЗВТ, то на початковому етапі це, відповідно, зовнішня торгівля. ЗВТ це перш за все, угода між країнами про ліквідацію всіх тарифних і кількісних обмежень на взаємну торгівлю. Основою такої угоди є правила походження. Вони перешкоджають імпорту товарів з третіх країн в ЗВТ. При умові існування такої зони виникає ситуація, коли знімаються всі бар’єри на шляху торгівлі товарами і послугами між країнами-учасницями. Споживачі отримують доступ до найбільш дешевого джерела пропозиції в усій зоні в цілому і в результаті отримують виграш від торгівлі.

При створенні ЗВТ має місце і цілий ряд негативних моментів, що уповільнюють процес зближення, але не мають руйнівного характеру.Створення ЗВТ приводить до посилення конкуренції на внутрішньому ринку, що не завжди сприятливо впливає на якість і технічний рівень товарів в національній промисловості. Лібералізація імпорту створює серйозну загрозу для національних виробників товарів, збільшує небезпеку банкрутства тих з них ,що не можуть конкурувати з більш якісними імпортними товарами. Без підтримки їх з боку держави велика небезпека того, що іноземні виробники витиснуть вітчизняних зі свого ж внутрішнього ринку.

Наступним етапом міжнародної економічної є митний союз (МС) – угода двох або більше держав про скасування митних податків і зборів у торгівлі. Головна різниця між ЗВТ та митним союзом полягає в тому, що в першому випадку передбачається поступове зниження митних податків, усунення нетарифних бар’єрів і т.д. В остаточному підсумку ЗВТ покликана забезпечити безмитну торгівлю між країнами-учасницями. У рамках митного союзу існує безмитна торгівля між країнами-членами і спільний митний тариф стосовно країн, які не входять у союз.

У рамках митного союзу відбуваються серйозні зрушення у структурі виробництва і споживання країн-учасниць. По-перше, проводячи єдину зовнішньоторгову політику стосовно митних тарифів, різні зовнішні преференції, протекціонізм і т.д., країни регулюють товарні потоки з урахуванням рівня зовнішнього тарифу і результуючих цін.

Можливі два варіанти розвитку подій: установлюваний на зовнішніх границях МС зовнішній тариф на будь-який товар може бути вище середньозваженого тарифу, що існував до виникнення даної інтеграційної структури, або нижче. Якщо зовнішній тариф вище, то країнам-членам МС доводиться відмовлятися від більш дешевого зовнішнього джерела постачання на користь внутрішньосоюзних ресурсів, більш дорогих [20,с.48].

Таким чином, регулювання зовнішньоторгового тарифу певним чином впливає на розвиток інтеграційних процесів усередині МС. Досвід показує, що регулювання зовнішнього тарифу в цілому сприятливо впливає на розвиток внутрішнього ринку товарів і послуг. Відбувається зниження або уповільнення зростання цін, підсилюється конкуренція між товаровиробниками і постачальниками імпортних товарів у рамках МС. Велике значення для митного союзу має наявність у складі союзу однієї-двох великих держав. Функціонування МС потребує змін у підході до управління інтеграційними процесами. Як уже зазначалося вище, діяльність у рамках ЗВТ не обумовлює створення постійно діючих органів. Для МС уже виникає необхідність у регулюючих інститутах. Це пов’язано з тим, що по-перше, перехід до єдиних митних податків і спільного здійснення координаційних заходів потребує істотного перегляду підходів до розвитку багатьох галузей національної економіки в кожній країні. По-друге, необхідна координація розвитку окремих галузей на макроекономічному рівні, що призводить до появи нових проблем в інших сферах діяльності. По-третє, виникає потреба в переговорах про узгодження не лише митно-тарифної політики, але і координації або пристосування внутрішніх ринків до спільних інтересів. У зв’язку з цим постає питання про створення наднаціональних органів, що будуть розробляти, координувати, контролювати діяльність окремих сфер зовнішньої торгівлі і виробництва. Практика інтеграції показує, що цей етап є найбільш складним в процесі досягнення домовленостей, так як національні уряди при митному союзі залишаються незалежними.

Якісно більш високою сходинкою інтеграції є спільний ринок (СР). Нині цей етап інтеграційного розвитку реалізований у ЄС, на основі досвіду якого можуть бути зроблені практичні висновки і оцінки. Переростання митного союзу у спільний ринок обумовлюється як суто економічними факторами, так і політичними. Спільний ринок – це об’єднання національних ринків декількох країн в єдиний великий ринок з вільним переміщенням в його межах капіталів, товарів, послуг і робочої сили. У процесі вирішення знаходяться такі питання як повне узгодження економічної політики , вирівнювання економічних показників тощо.

Досвід показує, що узгодження широкого кола питань є досить складною справою і домогтися консенсусу вдається не завжди. Для досягнення успіху необхідно реалізувати наступні задачі:

– скасувати митні обмеження між державами-членами;

– розробити єдину торгівельну політику розвитку окремих галузей і секторів економіки. Вибір їх повинен здійснюватися виходячи з того, наскільки це важливо для наступного закріплення інтеграції, який буде соціальний резонанс після вживання відповідних заходів ,як це відобразиться на потребах конкретного споживача;

– створити умови для вільного руху капіталу, робочої сили, послуг і інформації, що доповнюють безперешкодне переміщення товарів;

– сформувати загальні фонди сприяння соціального і регіонального розвитку, що передбачає поворот безпосередньо до інтересів і потреб споживача, орієнтацію на задоволення потреб на місцях, що дозволяє реально відчути переваги інтеграційних процесів. Ці економічні кроки обумовлюють узгодження серйозних заходів для гармонізації й уніфікації національних законів. При цьому особливе місце приділяється введенню системи заходів, що запобігають порушенню норм, що регулюють конкуренцію. Тим самим визначається необхідність формування спеціальних, у тому числі наднаціональних органів управління і контролю. Так наприклад, в ЄС це Європарламент, Рада міністрів, Єврокомісія.

Будівництво спільного ринку повинне завершитися створенням єдиного економічного, правового й інформаційного простору і дати імпульс для переходу інтеграційного угруповання на якісно новий рівень – економічного і політичного союзу. Ці форми інтеграції передбачають повну економічну інтеграцію, узгодження економічної політики, створення єдиної валютної системи, уніфікацію податкової, соціальної політики, повну уніфікацію законодавчої бази. В результаті цього з’являється єдине неподільне утворення.

Тривалість етапів інтеграції визначається комплексом різноманітних факторів внутрішньоекономічного, зовнішньоекономічного і політичного характеру. Однак практика показала, що реальний процес інтеграції в силу своїх внутрішніх протиріч не може відбуватися так прямолінійно і поступально, як передбачає розглянута вище логічна схема. Історія свідчить, що не існує ні строгих закономірностей, ні автоматизму між фазами інтеграції: все залежить від конкретних історичних умов в міжнародних економічних відносинах в окремих країнах, від економічних і політичних інтересів даних країн.

**2 РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**

**2.1 ЗАХІДНОЄВРОПЕЙСЬКА ІНТЕГРАЦІЯ**

Вже кілька десятиріч у всьому світі має місце стійка тенденція до регіональної міждержавної інтеграції. У середині 90-х років за даними ГАТТ/СОТ сформувалось понад 30 міжнаціональних інтеграційних угруповань різного типу. Вони істотно різняться як за змістом і характером відносин, що виникають між країнами-учасницями так і за результатами (наслідками) діяльності.

Великий досвід і потенціал регіональної економічної інтеграції має Західна Європа. Це пояснюється як політичними та соціально-економічними особливостями розвитку даного регіону у період після другої світової війни, так і сучасними тенденціями розвитку світової економіки, коли сформувалися три світові економічні центри (Західна Європа, Північна Америка з домінуючою роллю США і Південно-Східна Азія з пріоритетом Японії).

Початком процесу інтеграції країн Західної Європи вважається 9 травня 1950 р., коли міністр закордонних справ Франції Р. Шуман запропонував створити спільний ринок вугільної і сталеливарної продукції Франції, ФРН та інших західноєвропейських країн. Ця пропозиція була реалізована в результаті підписання у 1951 р. Паризького договору про створення Європейського співтовариства вугілля та сталі (ЄСВС), до якого увійшли шість країн: Бельгія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина і Франція ("європейська шістка").

Згодом на основі досягнутого позитивного досвіду ЄСВС об'єднавчий процес поширився на економіку в цілому. Так, у 1957 р. було підписано Римський договір про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Європейського співтовариства з атомної енергії (Євратому). Метою ЄЕС визначалися створення митного союзу, усунення внутрішніх торговельних бар'єрів усередині Співтовариства (забезпечення вільної торгівлі) і врешті – створення спільного ринку. Водночас ідея створення Євратому полягала у налагодженні співпраці у використанні ядерної енергії у мирних цілях. У 1967 р. відбулося злиття виконавчих органів названих трьох співтовариств. У результаті була створена єдина структура інститутів, що забезпечують розвиток європейської інтеграції, основними серед яких були Європейська Комісія, Рада ЄС, Європейський Парламент і Суд Європейських Співтовариств. Практично одночасно у 1968 р. завершується створення митного союзу ЄС.

Отже, з кінця 1950-х років до кінця 1969 р. відбувався інтенсивний процес розвитку спільного ринку ЄС, а досягнення первісних цілей, визначених Римським договором 1957 р., об'єктивно підвело до порушення питання про подальший розвиток інтеграції. Етапним у цьому стало підписання в 1986 р. Єдиного європейського акта, що поставив завдання створити до 1 січня 1993 р. єдиний внутрішній ринок, запровадив спільну політику в соціальній сфері й галузі науково-технологічного розвитку, щодо охорони навколишнього середовища. Договір не лише вніс зміни до раніше укладених угод про утворення Європейських Співтовариств, а й поширив інтеграційний процес на сферу зовнішньої політики, поставив питання про створення Європейського Союзу як не лише економічного, а й політичного інституту.

Наступним кроком у процесі європейської інтеграції стало підписання в лютому 1992 р. Маастрихтського договору про Європейський Союз, що в економічному сенсі фактично означало курс на форсоване завершення формування єдиного внутрішнього ринку та перехід до реалізації ідеї економічного та валютного союзу. Новим кроком посилення взаємодії стало підписання у червні 1997 р. Амстердамського договору, що вніс істотні зміни в установчі угоди про Європейське Економічне Співтовариство та Європейський Союз. Прийняття Амстердамського договору привело інституційні механізми ЄС у відповідність до цілей, визначених Маастрихтським договором. Особливу роль у цьому відіграло укладення в 1997 р. Шенгенської угоди про вільне пересування громадян у межах Євросоюзу [11,с.79].

Додаткові зміни в чинні механізми інституційного розвитку ЄС були внесені на засіданні Європейської Ради 7-9 грудня 2000 р. ухваленням Ніццького договору. Ці змінибули спрямовані одночасно і на цілі поглиблення інтеграції ЄС. Таким чином етапи формування ЄС можна розділити на етапи:

1)зона вільної торгівлі (1959-1968 рр.);

2)митний союз (1968-1976 рр.);

3)спільний ринок (1977-1984 рр.);

4)єдиний внутрішній ринок (1985-1992 рр.);

5)економічний та валютний союз (з 1992 р.).

Перші етапи поглиблення європейської інтеграції відбувалися на відносно обмеженій території, яка охоплювала лише шість країн. В економічному сенсі ці країни керувалися принципами політики колективного протекціонізму, який протягом певного періоду сприяв становленню Європейських Співтовариств як одного з найбільш потужних центрів глобальної економічної системи, перетворенню підприємств цих країн на конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, здатних протистояти потужним американським транснаціональним корпораціям. Економічний розвиток ЄС створював передумови і для зміцнення політичних позицій країн-членів, які значно посилилися із започаткуванням формування спільних політичних інститутів, а згодом – і формуванням спільної зовнішньої політики та політики безпеки.

Отже, прогресуючий процес поглиблення європейської інтеграції, що передбачає досягнення її первісних цілей, створив передумови для територіального розширення Європейських Співтовариств, а згодом –і ЄС.

Ця мета обумовлена геополітичними та геоекономічними інтересами зміцнення позицій європейських країн в епоху формування нових ознак світової економіки, які зараз прийнято характеризувати як процес глобалізації.

Вперше рішення про необхідність одночасного поглиблення європейської інтеграції та приєднання нових членів було прийнято в Гаазі у грудні 1969 р., тобто практично одночасно із формуванням митного союзу "шістки". З того часу вже відбулося чотири етапи розширення ЄС: у 1973 р. до "шістки" приєдналися Велика Британія, Данія та Ірландія; у 1981 р. – Греція; у 1986 р. – Іспанія і Португалія; у 1995 р. – Австрія, Фінляндія і Швеція; на часі незавершеними залишаються п'ятий і шостий етапи розширення ЄС: у 2004 р. до ЄС приєдналися Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина, Чехія; у 2007 р. – Болгарія, Румунія

Кожен етап розширення збільшував територію, чисельність населення та сукупний економічний потенціал Європейського Союзу, але водночас зменшував економічні показники в розрахунку на одну особу. Тобто, здійснюючи стратегію, спрямовану на розширення свого соціально-економічного та політичного простору, ЄС жертвує поточними інтересами забезпечення максимально високого життєвого рівня країн-членів. Ця стратегія, очевидно, виходить з того, що завдяки ширшому інтеграційному простору, в перспективі вдасться отримати істотні геоекономічні та геополітичні переваги.

Проте з поглибленням інтеграційного процесу та розширенням ЄС на Схід об'єктивно виникають проблеми із забезпеченням однорідності європейського простору. Ця особливість пов'язана з включенням до інтеграційного об'єднання нових членів, які за рівнем соціально-економічного розвитку є менш підготовленими до участі у вищих формах об'єднавчого процесу. Правомірність такого висновку ілюструє, зокрема, та обставина, що лише 12 із 15 членів ЄС є учасниками зони євро. Ця неоднорідність поглибилася після приєднання до складу ЄС у 2004 та 2007 рр. нових членів, більшість з яких знаходяться на нижчому рівні економічного розвитку, порівняно з країнами-членами (ЄС-15).

У результаті характерною ознакою цього інтеграційного блоку є взаємна обумовленість процесів регіональної дивергенції та розширення ЄС на Схід. Відтак, незважаючи на те, що диференціація країн ЄС за основними показниками соціально-економічного розвитку і раніше була притаманна цьому інтеграційному угрупованню, включення в орбіту європейської інтеграції 12 країн Централь-но-Східної Європи (які, з одного боку, за національними параметрами соціального та технологічного розвитку істотно відставали від своїх західноєвропейських сусідів, а з другого, характеризувалися вищим рівнем внутрішньої соціально-економічної неоднорідності) істотно поглибило соціальну поляризацію та асиметрію соціально-економічного розвитку в ЄС. Про це, зокрема, свідчать дані табл. 2.1, згідно з якими розширення Євросоюзу до 27 країн-членів (порівняно з ЄС-15) лише на 11 % збільшило валовий внутрішній продукт об'єднання на фоні 33 % збільшення території та на 27 % зростання чисельності населення. Така непропорційність удинаміці вищеназваних показників зумовила падіння показника валового внутрішнього продукту на одну особу на 16 %, а щодо ЄС-6, то середній обсяг ВВП на одну особу становив лише 75 %.

**Таблиця 2.1 Результати поетапного розширення Європейського Союзу**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Етапи розширення | Збільшення території, % | Збільшення чисельності населення, % | Зростання ВВП, % | Зміни ВВП на одну особу, % | Середній обсяг ВВП на одну особу (ЄС-6=100%) |
| ЄС-9/ЄС-6 | 31 | 32 | 29 | -3 | 97 |
| ЄС-12/ЄС-9 | 48 | 22 | 15 | -6 | 91 |
| ЄС-15/ЄС-12 | 43 | 11 | 00 | -3 | 89 |
| ЄС-27/ЄС-15 | 34 | 29 | 9 | -16 | 75 |

Окрім цього, розподіл реальних доходів на одну особу переконливо довів, що мешканці "багатих країн" суттєво "переплачують" за спеціальні послуги, надані державою, однією з причин чого було проведення монетарної політики без прогнозування фіскальних наслідків. Така стратегія призвела до значних суперечностей на міждержавному рівні, пов'язаних із подальшою гомогенізацією економічного простору Європи. Її соціальними наслідками стали: істотна диференціація цін та виникнення пов'язаних з цим диспропорцій на ринку праці; порушення вимог "Пакту стабільності і зростання" фундаторами ЄС –Німеччиною та Францією, зниження темпів економічного зростання тощо.

Слід також зазначити, що в минулому розширення ЄС відбувалося на більш низьких етапах інтеграції: перший і другий – на стадії спільного ринку, за відсутності елементів політичного союзу; третій – на початку переходу до формування єдиного внутрішнього ринку, за поставлених цілей формування спільної зовнішньої політики; четвертий – вже після утворення єдиного внутрішнього ринку, за відсутності економічного та валютного союзу, остаточно сформованих спільної зовнішньої політики та політики безпеки, співробітництва у сфері юстиції і внутрішніх справ. Новий етап розширення відбувається безпосередньо на стадії завершення формування економічного та валютного союзу, значного прогресу на шляху формування політичного союзу, поглиблення співпраці у сфері безпеки. І це робить питання такого розширення особливо складним – як у політичному, економічному, так і в правовому та процедурному аспектах.

В основу стабільності Європейського валютного союзу, Маастрихтською угодою закладено рамкові умови правового та інституційного характеру. Головною передумовою вступу до Європейського валютного союзу є виконання країнами-претендентами жорстких стабілізаційних вимог, які відповідають філософії Маастрихтського договору і передбачають дотримання так званих макроекономічних критеріїв валютно-фінансової конвергенції. Йдеться про те, що країни, які передають компетенцію з проведення грошової політики Європейському центральному банкові, повинні насамперед бути здатними забезпечити тривалу економічну стабільність у спільному грошово-валютному просторі.

Маастрихтський договір визначає п'ять так званих критеріїв валютно-фінансової конвергенції, виконання яких дає країнам право вступу до економічного та валютного союзу:

1)досягнення належного рівня цінової стабільності, що передбачає стабільність цін і середніх темпів інфляції. Рівень інфляції в країні – потенційній учасниці ЄВС не повинен перевищувати більше ніж на 1,6 % середній показник інфляції у трьох країнах ЄС з найнижчими показниками інфляції;

2)запобігання надмірному бюджетному дефіциту, що передбачає встановлення максимально допустимої його величини. Відношення дефіциту бюджету країни має становити не більше 3 % ВВП;

3)забезпечення довгострокової фінансової стабільності, що регламентується обмеженням рівня державної заборгованості. Відношення державного боргу до ВВП не повинно перевищувати 60 %;

4)уніфікація довгострокових відсоткових ставок. Довгострокова номінальна відсоткова ставка (наприклад, за довгостроковими державними облігаціями) не повинна перевищувати більше ніж на 2 % середню ставку трьох країн, де вона найменша;

5)дотримання протягом останніх щонайменше двох років діапазону коливань валютних курсів у межах, визначених Механізмом валютних курсів без девальвації валют щодо валют інших членів. Відхилення величини обмінного курсу національної валюти не повинне виходити за граничні значення, передбачені Механізмом валютних курсів країн — членів ЄС (згаданий діапазон дорівнює 15 %) [16,с.27].

Як кожна суверенна держава, країни – члени ЄС наділені суверенними правами: здійснювати самостійну економічну та соціальну політику, формувати національний бюджет і податкову систему. Проте загалом еволюція ЄС відображає закономірну тенденцію переростання цим інтеграційним об'єднанням меж державного суверенітету, в переданні окремими національними країнами все більшої кількості повноважень і прав наднаціональним органам. Отже, відбувається процес поступової трансформації конфедеративного типу наднаціонального економічного угруповання у федеративний, що має безпосередній вплив як на формування єдиної фінансової політики країн ЄС, так і на реальну можливість урядів країн-учасниць безпосередньо впливати на економічну кон'юнктуру за допомогою бюджетно-податкових та грошово-кредитних інструментів. Про це свідчать такі факти. По-перше, однією з найхарактерніших особливостей функціонування фінансової системи Європейського Союзу є те, що, на відміну від інших міжнародних економічних організацій, ЄС має самостійний бюджет, який об'єднує переважну частину спільних фінансових фондів. Бюджет ЄС – основна фінансова база інтеграційних заходів у межах Союзу, проте він ще не перетворився в інструмент повноцінної фінансової політики Євросоюзу і лише частково є важелем наднаціонального регулювання економік країн-учасниць. Стосовно національних бюджетів країн – учасниць ЄС, то ще на початку його функціонування було поставлено завдання гармонізації й уніфікації національних бюджетів, зокрема щодо зближення й уніфікації бюджетної документації та статистичних показників, вирівнювання частки бюджетних доходів у ВВП, гармонізації структур бюджету, координації бюджетної політики, гармонізації податків і податкової політики. Слід зауважити, що завдання гармонізації бюджетної політики виявилося досить складним процесом із певними внутрішніми суперечностями. З одного боку, формально зменшився рівень самостійності окремих держав у бюджетному регулюванні, країни зобов'язалися подавати керівництву ЄС проекти своїх бюджетів і звітів про їх виконання, інформувати органи ЄС про проведення відповідних бюджетних заходів. З іншого боку, господарські механізми країн-учасниць залишаються автономними, хоча зростає рівень їх взаємозалежності; держави мають різний рівень економічного розвитку, неоднакову соціально-політичну ситуацію всередині країни, що відповідно зумовлює суперечливість інтересів як у бюджетній, так і загалом в економічній політиці.

По-друге, не менш важливим аспектом, з погляду організації фінансів ЄС, є синхронізація податкових систем та гармонізація податкової політики країн-учасниць. Ще Римський договір 1967 р., який став правовою й організаційною основою європейської економічної інтеграції, поставив завдання поступової гармонізації всіх податків, заклавши концептуальні засади міждержавної податкової уніфікації. У цілому синхронізація податкових систем країн ЄС передбачає не лише зближення податкової структури, механізму стягнення, величини основних податкових ставок, а й проведення країнами-учасницями узгодженої податкової політики при вирішенні як кон'юнктурних, так і довгострокових структурних проблем. Гармонізована податкова політика означає, що автономне використання податкових інструментів окремими країнами ЄС має перебувати під контролем наднаціональних керівних органів Євросоюзу, які, ґрунтуючись на загальних інтересах усіх партнерів, визначають податкову політику кожного учасника ЄС.

Проте процес уніфікації і гармонізації податкових систем держав ЄС виявився набагато складнішим, ніж очікували, оскільки кожна суверенна держава намагається максимально повністю реалізувати своє право встановлювати і збирати податки, вдаючись при цьому до використання різноманітних податкових технологій. Саме це зумовлює значні відмінності у податковій політиці країн - членів ЄС, у кожній з яких вона традиційно проводиться з урахуванням національних інтересів. З огляду на це ЄС відмовився від створення єдиної податкової системи, натомість було вирішено привести законодавства країн – членів співтовариства у відповідність, а також підпорядкувати національні податкові системи спільним завданням європейської інтеграції.

По-третє, вироблення механізму реалізації спільної валютної політики і запровадження єдиної валюти – євро, яка покликана стати потужним фактором поглиблення фінансової інтеграції шляхом створення єдиного економічного простору, загострили проблему координації економічної політики країн євро зони. Адже у результаті прийняття у 1997 р. Пакту стабільності і зростання уряди країн єврозони позбулися права безпосередньо впливати на економічну кон'юнктуру за допомогою грошово-кредитних інструментів, які тепер є прерогативою Європейського центрального банку – наднаціонального органу ЄС.

По-четверте, поряд із гармонізацією бюджетної, податкової та валютної політики в Європейському Союзі триває активний процес уніфікації діяльності банківської сфери, створення єдиного ринку банківських послуг. Зокрема перша (1977 р.) та друга (1993 р.) банківські директиви містять узгоджені правила захисту інтересів вкладників, інвесторів і споживачів фінансових послуг, регулюють проблеми платоспроможності банків, встановлюють співвідношення власних і запозичених активів, ступінь покриття ризику банківських операцій, принципи захисту банківської таємниці, правила фінансової звітності, рекомендації щодо прозорості міжнародних фінансових операцій з метою попередження відмивання "брудних грошей".

Разом з тим, уніфікація процедур ліцензування банківської діяльності спрощує доступ на національні ринки фінансових послуг іноземних банків, загострюючи цим самим конкуренцію між національними та іноземними банками. Закономірним наслідком цих процесів є зниження національних відсоткових ставок за банківськими операціями до середньоєвропейського рівня.

По-п'яте, вживаються заходи щодо полегшення організації операцій з мобілізації капіталів на фондових біржах і ринках капіталу, введені й діють єдині правила, які регулюють питання емісії та обігу цінних паперів, у тому числі боргових. Упродовж останніх років ринок цінних паперів ЄС суттєво розширився за рахунок впровадження великої кількості нових видів фінансових зобов'язань. Завдяки цьому, з одного боку, промислові компанії отримали нові можливості одержання кредитів із банківських джерел, з іншого — це зумовило розширення спектра й більшу доступність для клієнтів різного роду фінансових послуг та значне зниження їхніх затрат.

По-шосте, як було зазначено вище, еволюція ЄС відображає закономірну тенденцію переростання цим інтеграційним об'єднанням меж державного суверенітету, безпосереднім наслідком чого є передача більшої кількості повноважень і прав наднаціональним органам та поглиблення інтеграції у сфері інституційної надбудови. До керівних органів Європейського Союзу належать: Європейська рада міністрів (Рада ЄС), Комісія ЄС, Європейський парламент і Європейський суд, Європейський центральний банк. Наднаціональні органи приймають закони у межах функцій і повноважень, добровільно переданих їм національними державами, тому закони окремих країн не можуть суперечити законам співтовариства. Отже, з прийняттям Єдиного європейського акта у випадку конфлікту національного права і права співтовариства пріоритет надається останньому.

**2.2 ПРОЦЕСИ ІНТЕГРАЦІЇ В ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ**

У Північній Америці склався найбільший та найбагатший ринок після об'єднання національних ринків Канади, США та Мексики у рамках Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА). Розвиток економічних зв'язків у цьому регіоні відбувався переважно на корпоративному рівні, сформувався регіональний американо-канадський господарський комплекс. У 1988 р. була підписана Угода про вільну торгівлю між Канадою і США, що вступила в силу у 1989 р. В 1994 р. до Угоди приєдналася і Мексика, утворився союз трьох держав: Канади, Мексики і США.

Створення НАФТА мало на меті:

1)усунення митних обмежень у взаємній торгівлі;

2)досягнення високого рівня інтеграції ринків товарів, капіталу, технологій, трудових ресурсів;

3)досягнення майже повної незалежності від зовнішнього постачання енергоресурсів;

4)посилення конкурентоспроможності північноамериканського центру порівняно із західноєвропейським та азіатсько-тихоокеанським центрами.

Сформований торговельний блок об'єднує країни, в яких разом мешкає 370 млн осіб, щорічний обсяг виробництва товарів і послуг сягає 6 трлн. дол. США. Можна означити специфічність цього вільного ринку:

– до цього ринку входять лише три, але великі за територією, населенням та економічним потенціалом країни, що дає змогу звести проблему економічних ресурсів до мінімуму;

–основою цього ринку слугує економіка світового лідера за конкурентоспроможністю – США, населення яких становить 69 % населення даної зони;

– країни, що об'єдналися в НАФТА, мають різні рівні економічного розвитку, більше того, рівень Мексики різко контрастує з рівнем США і Канади;

– більша частина зовнішньоторговельного обороту Канади (74 %) і Мексики (65 %) припадає на торгівлю зі США, канадсько-мексиканські торговельні та інвестиційні зв'язки до останнього часу залишалися надто слабкими;

– ринок носить широкомасштабний характер: він охоплює виробничу сферу, міжнародну торгівлю, фінансові відносини між країнами-учасницями, інвестиційну діяльність, вільний рух капіталу, необмежений вивіз прибутків і доходів, поглиблює лібералізацію взаємної торгівлі, регулює порядок міграції робочої сили тощо;

– цей ринок розташований майже на однаковій відстані від Західної Європи і від країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, що дає змогу рівномірно розвивати економічні зв'язки з обома світовими економічними центрами;

– у майбутньому існує реальна можливість розширення ринку за рахунок приєднання країн Латинської Америки [9,с.61].

Північноамериканська економічна інтеграція зумовлена глобальними змінами в системі світових господарських зв'язків, є результатом входження світового господарства в якісно новий етап, на якому зовнішньоекономічні зв'язки перетворюються на самостійний, навіть вирішальний фактор виживання світового співтовариства. У такому просторі роль Північної Америки визначається вже силою спільних потенційних можливостей трьох, по-своєму великих, національних економік Північноамериканського континенту, об'єднаних в одну.Передумовами виникнення зони вільної торгівлі НАФТА були: по-перше, інтенсивне проникнення в мексиканську економіку транснаціональних корпорацій США, які закріпилися в ній завдяки створенню системи філій зі значними пільговими умовами виробничої і торговельної діяльності; по-друге, "американізація" провідних галузей канадської економіки; по-третє, поширення торговельних відносин між США і Канадою та США і Мексикою.

Головними стимулами інтегрування є спільні економічні інтереси, що разом із принципами взаємовигідних відносин становлять фундамент угоди. Цілі угоди полягають у тому, щоб позбутися перешкод у торгівлі, створити умови для справедливої конкуренції, збільшити доцільність інвестування, спільно захищати права інтелектуальної власності, запровадити ефективний механізм співпраці та розв'язання суперечностей, а також розвивати тристороннє, регіональне та багатостороннє кооперування.

Спільний для трьох сторін інтерес полягає в тому, щоб об'єднаними зусиллями протистояти посиленню впливу західноєвропейського інтеграційного об'єднання в особі ЄС. У тристоронній угоді очевидна її по суті антиєвропейська спрямованість. НАФТА має протистояти також могутньому економічному піднесенню Азіатсько-Тихоокеанського регіону, який, на думку багатьох дослідників, досить серйозно претендує в XXI ст. на роль світового центру. США дійшли висновку, що їхньої одноосібної присутності в цьому регіоні вже не достатньо, щоб адекватно реагувати на можливі зміни у розстановці світових економічних сил або, принаймні, підтримувати рівновагу між ними.

Кожна із трьох країн-учасниць має свої економічні інтереси в НАФТА і, звісно, кожна з них має надію реалізувати ці інтереси за допомогою вільної торгівлі. США передбачають отримати виграш від участі в НАФТА у вигляді: розширення безмитного ринку реалізації своєї продукції; отримання виходу через Мексику на ринки країн Латинської Америки; зняття питання про обов'язкове створення в Мексиці філій підприємств, щоб обходити при експорті товарів митні та протекціоністські бар'єри; появи легкого доступу до канадських і мексиканських економічних і енергетичних ресурсів;збільшення виробництва і експорту аграрної, автомобільної та текстильної продукції.

Для Канади виграш від НАФТА полягає в появі можливості: усунення протекціоністських перепон з боку законодавства США, якими активно підтримувалась конкурентоспроможність американських фірм у боротьбі за ринки США; розширення внутрішнього ринку за рахунок його збільшення завдяки об'єднанню з ринками США та Мексики; збільшення товарообігу з Мексикою, який є надзвичайно малим, порівняно з потенційно можливим;виходу через США та Мексику на ринки країн Латинської Америки; підвищення комерційної активності, що призведе до зростання промислового виробництва, розширення меж зайнятості.

Для Мексики виграш від НАФТА полягає у створенні умов прискорення економічного розвитку за рахунок: величезного і швидкого припливу американського та канадського капіталів; можливості широкого виходу на раніше надто обмежені протекціоністським законодавством ринки, особливо з сільськогосподарською продукцією тропіків; прискорення розвитку економіки взагалі, створення додаткових робочих місць, вирішення проблем зайнятості; прискореного підписання двосторонніх угод співробітництва з країнами Центральної і Латинської Америки для усунення торговельних обмежень.

Однією з особливостей зони вільної торгівлі є те, що незважаючи на основну ціль її створення – повну лібералізацію торгівлі між країнами ,вона допускає деякі виключення. В ході перемовин сторони наполягали на виключенні з НАФТА низки галузей: культури – з боку Канади, морських перевезень – з боку США, нафтової промисловості – з боку Мексики.

В цілях успішного виконання угоди була створена інституціональна структура НАФТА, яка включає в себе комісію з вільної торгівлі, секретаріат, а також комітети: по торгівлі товарами, торгівлі сільськогосподарською продукцією, по санітарному контролю, малому бізнесу, фінансовим послугам; торгівлі і конкуренції, робочі групи: по правилам визначення країни походження товару, по субсидуванню сільського господарства; двосторонні робочі групи Мексика-США, Канада-Мексика і т.д.

Слід підкреслити, що на відміну від ЄС в НАФТА відсутні які-небудь наднаціональні структури і чіткі форми регулювання інтеграційної взаємодії.

Досягненям НАФТА є усунення дискримінації по відношенню до мексиканських товарів при їх імпрті на ринок США і Канади. В свою чергу, відміна імпортних ліцензій в Мексиці сприяла збільшенню об’ємів і підвищенню ефективності американського і канадського екпорту.

Разом з тим існують і протиріччя, неодназначні наслідки в діяльності НАФТА. Перше помітне невдоволення проявилось на міжнародному форумі в Сіетлі (1999 р.) у вигляді масових пртестів, зокрема протирежиму лібералізації в рамках північноамериканського суперсоюзу. Парадокс полягав в тому, що протестували і представники профсоюзів США, які виступали протинапливу дешевої робочої сили з боку південного партнера.

Однак головні тривожні сигнали були отримані з Мексики, де зниження митних бар’єрів призвело до небажаного росту імпорту аграрної продукції. Її сільське господарство під напливом більш конкурентоздатних американських продовольчо-сировинних товарів опинилось в складному положенні. Більш вільний доступ на мексиканський ринок агарних продуктів, почав підривати місцеве виробництво. Тисячі селян вимагали призупинити введення в дію відповідної статті НАФТА, перекривали дороги і організовували марші протестів.З 1 січня 2003 р. з вступом в силу положення НАФТА про зниження мита на 20 аграрних продуктів ситуація ускладнилася. Мексиканське сільське господарство виявилось неготовим до вільної ринкової конкуренції з США та Канадою, воно зіткнулось з перспективою кризи однієї з ключових галузей економіки. Необхідність нових переговорів в рамках НАФТА по торгівлі сільськогосподарськими товарами перетворилась в гостру і невідкладну проблему [7,с.189].

Зона вільної торгівлі передбачає в перспективі вільне переміщення не тільки товарів і капіталів, але і робочої сили. Між тим остання обставина давно турбує північного партнера в зв’язку з великою кількістю незаконно проживаючих на його території вихідців не тільки з Мексики, але і Латинської Америки. Загальна чисельність жителів латиноамериканського походження в США вже перевищила чисельність афроамериканців.

Інше серйозне джерело напруги на південному кордоні пов’язане з вантажно-розвантажувальними операціями. Згідно з американсько-мексиканською угодою про грузові перевезення, водіям необхідно мати відповідний сертифікат міністерства транспорту США. Посилення складності порядку отримання сертифікату, нові перевірки, з однієї сторони, і порушення правил, з іншої, а також виступи американських профсоюзів, що протестували проти забруднення повітряного простору США, яким не подобається притік дешевої робочої сили, все це не кращим чином позначилось на взаєминах двох учасників угоди.

Непросто складаються відносини США з їх північним сусідом. Канадці побоюються, що широке проникнення американських кампаній в їх економіку ,фінансово-інформаційна експансія, ріст загального впливу США на їх життя можуть перетворити Канаду на 51-й штат. В контексті "американізації" економічної і соціальної сфери розглядаються такі явища як все більша залежність каннадського долара від американського, зростаюча зацікавленість США в нафтогазових,водних і лісових ресурсах Канади, іноді пов’язана з екологічними загрозами, відтік висококваліфікованих спеціалістів (технологів, програмістів, лікарів) в США. Але незважаючи на існуючі складнощі і навіть взаємні позови, НАФТА буде існувати, її загальний потенціал і значення важко переоцінити.

**2.3 ОСНОВНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ’ЄДНАННЯ В ІНШИХ РЕГІОНАХ СВІТУ**

Поряд з Європою і Північною Америкою найбільшим центром, де активно відбуваються інтеграційні процеси є Азіатсько-Тихоокеанський регіон. Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) – організація створена в 1989 р., зі штаб-квартирою в Сингапурі. Учасниками АТЕС є 21 країна і територія, в тому числі Австралія, Бруней, Гонконг, Індонезія, Канада, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Корея, Папуа Нова Гвінея, Сингапур, Філіпіни, Таіланд, Чилі, Японія. В листопаді 1998 р. на саміті АТЕС в Ванкувері було прийнято рішення про входження в АТЕС Росії, В’єтнаму і Перу з подальшим введенням десятирічного мораторію на розширення організації. Серед країн, що мають намір вступити в АТЕС є Колумбія, Монголія, Пакистан, Шрі-Ланка. На долю АТЕС припадає близько 57% світового ВВП і 48% об’єму світової торгівлі [2,с.54].

АТЕС суттєво відрізняється від ЄС чи НАФТА. За своїм складом, цілям, концепціям і навіть за складом учасників ця організація виглядає досить нетиповим для сучасного світу угрупуванням. Процес регіонального співробітництва тут охоплює країни з різними рівнями економічного розвитку. Поряд з високорозвинутуми країнами, такими як США, Японія, канада в АТЕС входять і нові індустріальні країни, і країни з середнім рівнем розвитку і ще низьким господарським потенціалом. Слід відзначити і цивілізаційні відмінності, в тому числі в традиціях, психології учасників форуму. Азіатська традиційна система цінностей взаємодіє з західною моделлю господарювання, дозволяючи формувати так звану гнучку схему інтеграції з урахуванням специфіки регіону. Таким чином складається нова нетрадиційна парадигма інтеграції. Розвинуті і країни, що розвиваються прагнуть виступати як рівнопроавні партнери. В цьому зв’язку АТЕС зародилась не як традиційна інтеграційна організація,а як консультаційний форум (гнучка система взаємодії).Але з часом вона перетворилася на провідну структуру сприяння вільній торгівлі, інвестиціям, економічному співробітництву в цьому регіоні, піднявся і статус з рівня міністерського до зустрічей на вищому рівні. Всі рішення в організації приймаються на основі консенсусу і рівних прав. АТЕС своєю стратегічною ціллю вбачає перетворитись до 2020 р. в найбільшу в світі зону вільної торгівлі без митних тарифів і внутрішніх бар’єрів.

Важливим напрямом роботи АТЕС єспівробітництво в галузі технологій, створення високорозвиненої технологічної інфраструктури, яка охоплює також індустрію інформації, транспорту і зв'язку, підготовку кадрів. Пріоритет при цьому надається двом напрямам: створенню механізмів стимулювання торгівлі, інвестицій, технологічних трансферів та збиранню, обробці, вивченню інформації щодо внутрішньорегіональних торгових та інвестиційних потоків.

Слід сказати про розбіжності між країнами-учасницями щодо призначення АТЕС. В азіатських політичних і ділових колах панує думка, що за допомогою цієї організації США прагнуть відкрити ринки Азії задля розширення свого експорту до цих країн і створити таким чином нові робочі місця у своїй країні, намагаються отримати торгові поступки від ЄС і стримувати створення Східно-Азіатського економічного союзу – майбутнього економічного угруповання, яке включатиме участь США та інших "білих" країн.

Країни Азіатського континенту вбачають в АТЕС рушійну силу своїх економік, що зумовлює їхню зацікавленість не тільки в лібералізації ринків товарів і послуг, а й у науково-технічному співробітництві, оскільки американський ринок є головним для товарів з азіатських країн. США є також гарантом військово-політичної стабільності в азіатсько-тихоокеанському регіоні.

Основним інтеграційним угрупуванням в Азії є Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), в яку входять найбільш розвинуті країни регіону: Сингапур, Індонезія, Таіланд, Філіпіни, Лаос, Бруней. Статутними цілями Бангкокської декларації (1967 р.) про утворення АСЕАН було визначено: сприяння розвиткові соціально-економічного і культурного співробітництва країн-членів, зміцнення миру і стабільності в Південно-Східній Азії (ПСА).Завдання перетворення АСЕАН в один зі світових політичних і економічних центрів багатополюсного світу стимулювала це регіональне угруповання країн активно вирішувати ряд надзвичайно важливих питань. До них належать: формування зони вільної торгівлі і зони інвестицій, введення єдиної валюти і створення розгорнутої економічної інфраструктури, формування спеціальної структури управління.

Країни АСЕАН мають місткий ринок, унікальні природні багатства,значні трудові ресурси: на них припадає значна частина світового видобутку нафти, 60% виробництва міді, 67% олова і копра, 83% пальмового масла, 85% натурального каучука [5].АСЕАН як угрупування , запрограмоване на економічну інтеграцію в масштабах регіону, намагається вийти з запланованих для неї тісних рамок. Успішно розвиваючись на протязі чверті століття, країни субрегіону висунули, наслідуючи приклад "єдиної Європи", ідею створення в перспективі "єдиної Азії": через спільні цілі і прагнення консолідувати географічний простір для вирішення спільних задач.

Сучасні моделі латиноамериканської інтеграції стають більш відкритими і гнучкими ,орієнтованими на більшу участь в світовому господарстві і більш тісні зв’язки з високорозвиненими країнами. Зцією метою передбачається поступове пом’ягшення заходів по зовнішньому захисту свого об’єднаного ринку при тому, що зберігається і посилюєтьсялібералізація всередині регіональних господарських зв’язків. Таким, наприклад, є план створення Південноамериканського спільного ринку (МЕРКОСУР) в складі Аргентини, Бразилії, Парагвая, Уругвая, за участю Чилі в якості спостерігача.

МЕРКОСУР створено з метою:вільного руху чотирьох чинників виробництва;вироблення єдиної митної політики щодо третіх країн;забезпечення координації макроекономічної політики, політики в галузі сільського господарства, податкової і грошової систем;проведення координації і узгодження законодавства стосовно економічної політики;різкого збільшення конкурентоспроможності країн-учасниць. На кінець 90-х років МЕРКОСУР перетворився на четвертий за економічним потенціалом інтеграційний блок світу, який за обсягом ВВП (біля 1 трлн дол.) зрівнявся з країнами АСЕАН. При цьому намітилася активізація позарегіональних зв'язків. 15 грудня 1995 р. в Мадриді було підписано угоду про співробітництво між МЕРКОСУР і ЄС..Головним компонентом МЕРКОСУР, його ядром і основною рушійною силою інтеграційного процесу, є Бразилія, економічний потенціал якої перевершує сукупний потенціал усіх інших учасників (на Бразилію припадає 80 % населення, 43% торгівлі, близько 60 % експорту і 30 % імпорту країн – членів МЕРКОСУР) [8,с.52].

Найбільш стійким угрупуванням в рамках латиноамериканської інтеграції є створена в 1973 р.Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРІКОМ), щовключає 16 країн Карибського басейну і, на відміну від всіх інтеграційних угруповань, об'єднує не тільки незалежні держави, а й залежні території.У межах КАРІКОМ існують різні субрегіональні відділення. Найбільш розвиненими з точки зору регіональної інтеграції є:

–Карибський загальний ринок у рамках КАРІКОМ, де повністю ліквідовані торгові обмеження між Барбадосом, Трінідадом і Тобаго, Ямайкою й Антигуа. Ці країни схвалили єдиний митний тариф щодо товарів третіх країн, тобто це фактично митний союз, воснові якого лежать промислово-сировинні товари. Третину взаємної торгівлі становлять нафтопродукти;

–Східнокарибський загальний ринок, що включає всебе найменш розвинені країни. У ньому спостерігається тенденція до створення загальної валюти і спільного центрального банку.

Інший тип співробітництва, інші цілі і засоби їх досягнення характерні для країн африканського континенту. Африканська інтеграція – це спроба відсталих країн ,що практично не мають між собою економічних зв’язків, створити в окремих субрегіонах континету сприятливі умови для розвитку промисловості. Дані цілі були декларовані при створенні Економічного співтовариства країн Західної Африки (ЕКОВАС), що нараховує 16 членів, в тому числі Беніну, Нігерії, Буркіна-Фасо, Гвінеї, Ліберії.

Цілями ЕКОВАС є: сприяння співробітництву й інтеграції, що ведуть до створення економічного союзу в Західній Африці; підвищення рівня життя народів Західної Африки; підтримка і зміцнення економічної стабільності; сприяння зміцненню відносин між державами-членами і прогресу в розвитку Африканського континенту; підвищення рівня освіти і культури населення країн Західної Африки. У рамках ЕКОВАС створено Фонд співпраці, компенсації і розвитку. Митні збори було відмінено на 80 % взаємного постачання продукції, але внутрішньо-регіональний оборот між учасниками становить всього 5 %, отже, можна стверджувати, що значення угруповання невелике [19,с.46]. Велике значення в рамках ЕКОВАС мали проекти в галузі електроенергетики, в гірничодобувній промисловості, дорожньому будівництві.

ЮДЕАК– митний і економічний союз країн Центральної Африки, що об’єднує Конго, Камерун, Габон, Екваторіальну Гвінею, Центральноафриканську республіку.Основні цілі: розроблення спільних економічних програм, уніфікація податкових систем, пільгових митних умов для членів союзу (що не мають виходів до моря). В рамках ЮДЕАК функціонує банк розвитку, фонд солідарності. Однак інтеграція розвивається майже формально і задеклароване країнами створення до 2025 р. африканського економічного співтовариства можливе, але повинно мати під собою надійну економічну базу.

Більше ніж інші африканські держави,але значно меньше ніж європейські, схильнідо інтеграційних процесів арабські країни. Процес їх взаємодії розпочався з утворенням Ліги арабських держав (ЛАД), метою якої ставилось укріплення взаємодії утворивших організацію держав в сферах фінансів, економіки, зв’язку та ін.Згодом для досягнення цієї мети були заключені такі важливі угоди:

– угода про створення арабського спільного ринку;

– угода про створення субрегіональних інтеграційних угруповань, таких як: Рада співробітництва країн Персидської затоки (Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт, Бахрейн, Оман) в 1981 р; Рада арабського співробітництва (Египет, Ірак, Іорданія, Йемен) в 1989 р.

Реальне наповнення заключених угод виявилось дуже слабким внаслідок різних обставин політичного, економічного, організаційного, технічного і релігійного характеру. Перед країнами регіону сьогодні стоять задачі іншого роду: забезпечити ефективне функціонування власних господарських комплексів, використовуючи в цих цілях міжарабське співробітництво.

Особливості інтеграційних процесів у Східній Європі полягали в тому, що, по-перше, тут переважали координаційні, а не ринкові методи і форми співробітництва; по-друге, інтеграція розвивалася переважно на мак-рорівні і не охоплювала безпосередніх виробників; по-третє, центр ваги інтеграційних заходів зосереджувався на сфері виробництва, а не на торгівлі, тобто вона мала розвиватися передусім як виробнича інтеграція.

З розпадом Радянського Союзу на його місці почала формуватись низка нових незалежних держав. В 1991 р. була підписана угода про створення Союзу Незалежних Держав (СНД). На початковому етапі в нього ввійшли 8 держав в тому числі Арменія, Киргизія, Казахстан, Білорусія, Росія, Таджикистан, Узбекистан, Молдова і Україна, в якості асоційованого члена. В 1994 р. була прийнята Угода про створенн зони вільної торгівлі. Цей документ був підписаний керівниками 12 країн СНГ, а ратифікували його лише 6. З часу підписання цієї угоди між країнами СНГ намітились дві основні тенденції в розвитку взаємної торгівлі:

– перша пов’язана з бажанням країн СНД регулювати питання взаємної торгівлі через багатосторонній механізм ЗВТ, який має ряд недолівків і потребує доопрацювання;

– друга полягає в тому, що більшість країн СНД не бажають себе зв’язувати багатосторонніми обов’зками, що передбачає створення асоціації вільної торгівлі [13,с.67].

Невідпрацьованість механізмів торгових зв’язків в рамках СНД помітно впливає на їх товарообіг. Визначальною тенденцією економічних зв’язків СНД залишається зниження взаємної торгівлі і її переорієнтація за кордон. Поступове наближення цін всередині СНД до рівня світових ще більше посилює деструктивні процеси.

Стврення митного союзу Білорусі, Казахстану, Киргизстану і Росії багато в чому допомогло налагодити взаємний сприятливий режим вілної торгівлі. Цим країнам вдалось на 95% узгодити митні тарифи. Однак проведення кожної державою власної митної політики призвело до того ,що за рівнем митних тарифів країни повернулись до рівня 1998р.

Зовнішнім досягненням інтеграційного процесу в рамках СНД стало створення Союзу Росії і Білорусі ,устав якого фактично ставить своєю метою створення найбільш зрілого інтеграційного об’єднання,що включатиме ЗВТ, митний союз, єдиний економічний простір,валютний союз з наступним переростанням в політичний союз.

Субрегіональним угрупуванням в рамках СНД також є ГУАМ (Грузія, Україна, Азейбарджан, Молдова), який було створено з ціллю економічного співробітництва країн-членів, забезпечення транспортних коридорів і комунікаційних систем між Азією іЄвропою, що йдуть в обхід Росії.

В 2003 р. було створено Єдиний економічний простір (ЄЕП) між Росією, Республікою Білорусь, Казахстаном і Україною. Сутність ЄЕП можна визначити як зближення і взаємне пристосування національних господарств в рамках інтеграційного об’єднання,в якому забезпечується концентрація і переплетіння капіталів,вільне переміщення товарів, робочої сили, послуг, а також проведення узгодженої політики державами-учасницями. Сторони домовились .що формування і діяльність ЄЕП буде враховувати норми і правила ВТО, приєднуватися до якої планує кожна чотирьох країн. Крім того, Концепція ЄЕП передбачає відкритість ЄЕП для приєднання інших країн.

На початку створення СНД було важливим зберегти економічні зв’язки, сформовані в умовах колишнього господарського комплексу. Тоді ще існувала взаємодоповнюваність і взаємозалежність економічних систем країн-членів СНД, спільні проблеми в здійсненні економічних перетворень ,які можна було узгоджено розв’язуввати. Однак невисока результативність діяльності СНД в політичній і особливо економічній сфері примушує окремі країни Співтовариства до більш чіткого визначення позицій відносно цілі його існування, можливостей і моделей подальшого розвитку.

**3 ЄВРОПЕЙСЬКИЙ НАПРЯМОК ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ**

**3.1 ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЯК ЗАСОБУ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄС**

Сучасна глобальна економіка – це насамперед конкурентоспроможна економіка. Причому позиції фірм і країн у світових рейтингах постійно змінюються. Чим вищою є конкурентоспроможність національної економіки, тим престижніше виглядають її товари та послуги на світовій арені, тим бажанішою є країна як член міжнародних інтеграційних об’єднань. Звідси дуже актуальною постає проблема підвищення конкурентоспроможності України в глобальній економіці.

Навесні 2008 р. закінчився термін виконання Угоди про партнерство і співробітництво між Україно та ЄС, і на зміну їй повинна прийти нова домовленість – удосконалена, розширена й поглиблена. У процесі її підготовки, за умов дотримання стабільного курсу зовнішньої політики Україна може отримати доступ до внутрішнього ринку ЄС та скористатися можливостями активної політичної та економічної співпраці. Але перш ніж переходити до вищого рівня інтеграційного процесу , необхідно вирішити ряд внутрішніх проблем та суперечностей і з’ясувати, наскільки наша економіка готова адаптуватися до стандартів ЄС. Україна вже отримала статус країни з ринковою економікою, однак реформи, необхідні для ефективного функціонування внутрішнього ринку та глибшої інтеграції до світової економіки, не завершено. Відповіді на питання, в якому руслі необхідно працювати та на що конкретно звернути увагу, дає нам категорія "конкурентоспроможність" як показник, який дає змогу чітко визначити всі сильні й слабкі сторони національної економіки та порівняти її з рядом інших країн.Оцінка конкурентоспроможності зазвичай здійснюється на таких рівнях:

– мікрорівень, на якому визначається конкурентоспроможність фірми;

– мезорівень, на якому визначається конкурентоспроможність галузі та кластерів;

– макрорівень, на якому визначається рівень національної конкурентоспроможності окремої країни.

Варто зауважити, що між поняттями конкурентоспроможності фірми, галузі й країни існує беззаперечний зв’язок. Адже, конкурентоспроможність національної економіки визначають тим, наскільки конкурентоспроможними є її агенти, та тим, наскільки країні вдається забезпечити для них сприятливе середовище.

Переходячи безпосередньо до аналізу конкурентоспроможності України, варто зазначити, що згідно індексу глобальної конкурентоспроможності (ІГК) наша країна посіла 73-місце.Враховуючи те, що кількість країн у рейтингу збільшилася з 25 до 131, то порівняно із результатом 2007 р. (69 місце), конкурентоспроможність України, хоч не набагато, та все ж знизилась. Середній рейтинг старих членів ЄС є досить високим і перебуває на 18 місці, у той час, як рейтинг членів ЄС із Центральної та Східної Європи – на 46 [23,с.49]. Зрозуміло, що Україна значно відстає навіть від нових членів ЄС, що негативно позначається на реалізації євроінтеграційних прагнень нашої країни. На думку експертів ВЕФ, сьогодні Україна перебуває на перехідній стадії від ресурсоорієнтованої економіки до економіки, що орієнтується на ефективність. Але за субіндексом "базові вимоги", на який найбільше уваги звертають країни, що перебувають у такій же ситуації, Україна посідає найнижче 90-те місце. За двома іншими субіндексами позиції дещо кращі: "фактори, що підвищують ефективність" – 66-те місце, "фактори інновацій" – 76-те. Складники, що входять до субіндексу "базові вимоги", мають найбільший вплив на зниження загального рівня конкурентоспроможності країни.

Уперше Україна була включена до Звіту про глобальну конкурентоспроможність у 1997 р., зайнявши на той час передостаннє 52-місце. З того періоду позиція України не надто змінилася. Від 1997 р. до 2005 р. рівень конкурентоспроможності коливався на рівні 52-50-го місць, в 2006 р. покращився на чотири позиції. Експерти ВЕФ пов’язують це з позитивними очікуваннями бізнесу через політичні зміни. Але загалом рівень конкурентоспроможності економіки нашої країни залишається стабільно низьким, незважаючи на сімнадцятирічний період реформування. Після розпаду Радянського Союзу Україна була однією із найсильніших республік, але не змогла належним чином використати усі свої преваги. Для порівняння, наші найближчі сусіди, Польща та Росія з моменту потрапляння до Звіту про глобальну конкурентоспроможність покращили свої позиції на 12 та 11 пунктів відповідно [17,с.8].На цьому фоні стає зрозумілим, що реформи, які проводяться в нашій країні є неефективними й практично не дають результатів. Причин цього є кілька, серед яких і нестабільність внутрішньої та зовнішньої політики, і надмірна політизованість економіки, і відсутність комплексного загальноекономічного бачення реформ, і нарешті, довготривале базування на ресурсних перевагах, які поступово втрачають свою вагомість. Крім того, ще однією, чи не найбільшою проблемою є низький рівень зацікавленості керівництва країни проблемою підвищення національної конкурентоспроможності, а в результаті цього – відсутність єдиної програми, спрямованої на її досягнення.

У контексті конкурентоспроможності 2008 р. став знаковим роком для нашої держави. Вперше було опубліковано Звіт із конкурентоспроможності України, розроблений ВЕФ у партнерстві з фондом "Ефективне управління". Цей звіт не лише детально аналізує всі позитивні та негативні сторони української економіки, а й проводить огляд конкурентоспроможності регіонів, порівняння з іншими країнами, а також дає ряд практичних рекомендацій. ВЕФ вважає, що Україна є досить перспективною країною, та її теперішній рівень розвитку не відповідає закладеному потенціалу. Експерти стверджують, що для підтримки темпів зростання й розвитку необхідне здійснення низки глибоких економічних реформ у ключових сферах, таких як державні й суспільні установи, інфраструктура і макроекономічне середовище. Лише за умов їх успішного проведення та досягнення належного рівня життя кожного громадянина ми зможемо хоч трішки наблизитися до ЄС. А доти опиратися нам слід на три головних переваги, які загалом і тримають нас у рейтингу глобальної конкурентоспроможності: великі розміри внутрішнього ринку, достатньо високий рівень освіти населення і високу здатність до інновацій.

Інновації виступають як регіональні детермінанти забезпечення конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції. Треба визнати, що в Україні чітко усвідомлюється необхідність та важливість формування національної політики на принципах інноваційного випередження на рівні як стратегії, так і тактики. Сьогодення характеризується підвищеним незгасаючим інтересом щодо вирішення проблем інноваційного розвитку не тільки шляхом звичайної констатації та фіксації статистичних даних та проблем активізації інноваційної діяльності в державі, але й шляхом якісного аналізу фундаментальних понять і категорій, формування нових підходів до вивчення інноваційної дійсності, подальшого її моніторингу, управління процесами та ефективної її організації. Ключовим поточним завданням є вивірена в часі й у галузевих пріоритетах точкова підтримка технологічних і експортоорієнтованих виробництв.

Світовий досвід показує, що країни, як правило, експортують ту продукцію, для якої у них є надлишок факторів виробництва і яка має найменшу відносну вартість, а імпортують, навпаки, товари, що потребують дефіцитних факторів і підвищення витрат на їх виготовлення. Тому основна увага у практичній роботі з підвищення конкурентоспроможності повинна приділятися забезпеченості факторами виробництва, які можуть використовуватися для розвитку галузі та створення конкурентних переваг. Окремі фактори по-різному впливають на створення конкурентних переваг, до того ж вони можуть відрізнятися за характером дії та джерелами відтворення, що також треба враховувати.

Свого часу конкурентоспроможність держави значною мірою залежала від наявності у неї трьох основних факторів виробництва: природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу. Із розвитком виробництва й технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня, так звані розвинуті – це насамперед, інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення тощо. Але визначальну роль у створенні конкурентних преваг відіграють спеціалізовані фактори, спеціальна інфраструктура, спеціальні знання в вигляді науково-технічних баз даних з окремих галузей і виробництв, наявність фахівців відповідного профілю знань тощо.

Аналіз рівнів забезпеченості України основними факторами виробництва та ефективності їх використання порівняно із шістьма найрозвиненішими країнами світу (США, Японією, Німеччиною, Францією, Англією, Канадою) свідчить, що наша держава має досить високий рейтинг: у забезпеченості сільгоспугіддями – третє місце, трудовими ресурсами – четверте місце, науковим потенціалом – третє місце. Але щодо реалізації цих можливостей, то на сьогодні це парадокс. За ефективністю використання факторів виробництва Україна посідає останні місця, набагато поступаючись розвинутим країнам. Від Франції, наприклад, відставання сягає: щодо використання сільгоспугідь – у 10-12 разів, трудових ресурсів – у 7-15 разів, основного капіталу – у 2-3 рази, наукового потенціалу – більш як у 20 разів [10,с.168].

Незважаючи на всі умовності таких порівнянь, відмінності настільки разючі, що не можна не звертати на це уваги під час визначення основних заходів промислової політики щодо підвищення конкурентоспроможності. Разом з тим світовий досвід свідчить, що наявність факторів виробництва є важливою, але недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібні певний попит на продукцію, зокрема, вимогливі споживачі, конкурентоспроможні постачальники і суміжники, сумлінне ведення конкуренції, відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності. І цілком очевидно, що у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного фактора стане вирішальною умовою сталого розвитку економіки України. Цим шляхом ідуть розвинуті країни, і в нашого суспільства є всі передумови орієнтуватися на нього.

На жаль, низький рівень конкуренції на внутрішньому ринку, його недостатня місткість і патологічна невибагливість українських споживачів не дають змоги створити належні умови для зростання інновацій і конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Адже підприємства не можуть виробляти конкурентоспроможну на зовнішніх ринках продукцію, якщо вона має низьку якість на внутрішньому. Інакше кажучи, конкурентоспроможність на зовнішньому ринку є наслідком конкуренції на внутрішньому. Дійсно, структура і характер внутрішнього ринку непропорційно впливають на те, як компанії розуміють і трактують потреби покупців, як на них реагують. Регіон набуває конкурентної переваги в тих галузях, у яких внутрішній попит забезпечує компаніям більш ясне або більш раннє уявлення про виникнення потреб покупців, і в яких вимогливі покупці, здійснюючи тиск на компанії, змушують їх упроваджувати інновації швидше і, таким чином, одержувати більш витончені конкурентні переваги, порівняно з іноземними конкурентами. Обсяг внутрішнього попиту при цьому виявляється менш суттєвим, ніж йог характер. Країни, що сьогодні є лідерами на світовому ринку, в ретроспективі завжди відштовхувалися від внутрішнього попиту, їх експансія йшла через його насичення.

Певною мірою у нас теж спостерігається насичення внутрішнього ринку але внаслідок різкого падіння внутрішнього споживання та незначних масштабів інноваційної діяльності, конкурентні переваги українських підприємств є слабкими.

Особливо турбує невпинне погіршення показників майже всіх напрямів інноваційної діяльності, без якої неможливо досягти стійких процесів економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності. Так, у 2007 р. питома вага українських підприємств, які займались інноваційною діяльністю, становила лише 16,3% загальної кількості промислових підприємств, у той час як у Німеччині, Франції інноваціно-активні підприємства становлять 70-80% загальної їх кількості. За останні роки в Україні значно скоротилася кількість створених нових зразків техніки (порівняно з 1990 р. – на 30%), серед яких лише близько 2% перевищують за рівнем кращі світові аналоги [23,с.48].

У деяких випадках українська продукція виявляється неконкурентоспроможною внаслідок відсутності відповідних сертифікатів якості або ж використання таких систем якості товарів, які не відповідають загальноприйнятим у світі. Зазначені негативні тенденції призвели до витіснення українських товарів не тільки із зовнішнього, а й із внутрішнього ринку. Нарощування обсягів імпорту, скорочення попиту на вітчизняну продукцію, а також неможливість її реалізації призвели до збільшення залишків такої продукції на складах підприємств. Головними причинами інноваційної кризи слід визнати брак коштів, недосконалість законодавчої бази, а також так звану політику невтручання з боку урядових структур в інноваційну діяльність.

Оцінка потенційних можливостей окремих галузей економіки України щодо підвищення конкурентоспроможності дає змогу визначити опорні галузі й виробництва, які повинні взяти на себе провідну роль у розвитку економіки, а згодом зайняти ключові місця в її структурі. Для України це, насамперед, переробні галузі матеріаловиробляючого комплексу (металургійна, хімічна, будівельних матеріалів), наукоємні високотехнологічні галузі машинобудування та оборонної техніки, а також легкої та харчової галузей. Багато підприємств цих галузей уже зарекомендували себе конкурентоспроможними суб’єктами зовнішнього ринку, але їх позиції там поки що не досить стійкі через внутрішні проблеми й коливання кон’юнктури на світовому ринку.

Підсилення конкурентних позицій в опорних галузях переробної промисловості може бути досягнуто тільки за умов істотного збільшення інвестиційних можливостей і нагромадження інноваційного потенціалу. Інвестиції взагалі мають домінантне значення для галузей із підвищеною капіталоємністю, де економічні показники їх діяльності, власне ефективність, суттєво залежать від масштабів виробництва. Враховуючи, що в Україні переважна більшість галузей відповідає саме цим критеріям, проблема пошуку інвестиційних ресурсів набуває надзвичайного значення.

**3.2 ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ**

Поглиблення процесів інтернаціоналізації світової економіки, зростаюче значення зовнішньоекономічних та торговельних відносин національних господарств, розвиток міжнародної кооперації зумовлюють дедалі тіснішу інтеграцію і взаємозалежність зовнішньої торгівлі та внутрішньої економіки, що є одним із проявів глобалізації світових товарних ринків. Ці процеси стимулюють розширення використання внутрішніх економічних і адміністративних важелів регулювання ввезення та вивезення товарів поряд із традиційними методами прикордонного зовнішньоторговельного регулювання. У цих умовах особливий інтерес викликають дослідження різноманітних аспектів зовнішньоторговельної діяльності.

Найважливішою формою участі України в європейських інтеграційних процесах є зовнішня торгівля, через яку реалізується місцеві вироби чи сировина, а імпортуються високотехнологічні товари чи необхідні ресурси. Спеціалізація країн у світовому товарообміні характеризує їхні порівняльні переваги у виробництві тих чи інших товарів.

Європейський союз є найбільшим торговельним блоком світу, на який припадає п’ята частина світової торгівлі товарами, а для України – другим за значенням торговельним партнером (після країн СНД). Ринок ЄС є стратегічно важливим для України з огляду на географічний фактор і загалом основним, на якому експорт низки дуже важливих для України товарів, таких як хімічна продукція, добрива, сталеливарна продукція є, з комерційної точки зору, вигідним.

З огляду на вирішальне значення стану та умов торговельно-економічної сфери для забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави доцільним є розгляд рівня забезпеченості зовнішньоекономічної безпеки України в умовах європейської інтеграції за допомогою класичної теорії міжнародної торгівлі на підставі аналізу перспектив торговельних відносин з ЄС на міжсекторному та внутрішньосеторному рівнях порівняно з іншими країнами. Існує діалектичний взаємозв’язок, який простежується між рівнями економічної інтеграції та внутрішньосекторною торгівлею. З одного боку, високий рівень економічної інтеграції між країнами сприяє розвитку внутрішньосекторної торгівлі, а з іншого , зростання внутрішньосекторної торгівлі поглиблює інтеграційні процеси.

**Таблиця 3.1 Розрахунок коефіцієнта відкритості економіки (КВЕ)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Рік | Усього | КВЕ | Країни СНД | КВЕ | Інші країни світу | КВЕ | ЄС | КВЕ | ВВП |
| Експорт | | | | | | | | | |
| 1996 | 14400,8 | 0,39 | 7405,2 | 0,23 | 6995,6 | 0,16 | 1596,4 | 0,05 | 81519 |
| 1997 | 14231,9 | 0,34 | 5585,7 | 0,17 | 8646,2 | 0,17 | 1757,1 | 0,06 | 93365 |
| 1998 | 12637,4 | 0,27 | 4202,3 | 0,12 | 8435,1 | 0,15 | 2119,3 | 0,05 | 102593 |
| 1999 | 11581,6 | 0,18 | 3252,2 | 0,08 | 8329,4 | 0,10 | 2118,6 | 0,03 | 130442 |
| 2000 | 14572,5 | 0,17 | 4497,5 | 0,07 | 10075 | 0,09 | 2354,4 | 0,03 | 170070 |
| 2001 | 16264,7 | 0,16 | 4675,4 | 0,07 | 11589,3 | 0,09 | 2976,5 | 0,03 | 204190 |
| 2002 | 17957,1 | 0,15 | 4377,4 | 0,06 | 13579,7 | 0,10 | 3530 | 0,02 | 225810 |
| 2003 | 23066,8 | 0,17 | 6044,4 | 0,07 | 17022,4 | 0,11 | 4559,3 | 0,04 | 267344 |
| 2004 | 32672,3 | 0,18 | 8558,8 | 0,07 | 24113,5 | 0,11 | 9779,1 | 0,06 | 345943 |
| 2008 | 53562,3 | 0,17 | 18789,4 | 0,06 | 20615 | 0,05 | 14157,8 | 0,05 | 715010 |
| Імпорт | | | | | | | | | |
| 1996 | 17603,4 | 0,39 | 11175,9 | 0,23 | 6427,5 | 0,16 | 2769 | 0,05 | 81519 |
| 1997 | 17128 | 0,34 | 9879,4 | 0,17 | 7248,6 | 0,17 | 3379,3 | 0,06 | 93365 |
| 1998 | 14675,6 | 0,27 | 7897 | 0,12 | 6778,6 | 0,15 | 3170,5 | 0,05 | 102593 |
| 1999 | 11846,1 | 0,18 | 6743,2 | 0,08 | 5102,9 | 0,10 | 2398,9 | 0,03 | 130442 |
| 2000 | 13956 | 0,17 | 8039,9 | 0,07 | 5916,1 | 0,09 | 2881,2 | 0,03 | 170070 |
| 2001 | 15775,1 | 0,16 | 8832,2 | 0,07 | 6942,9 | 0,09 | 3422 | 0,03 | 204190 |
| 2002 | 16976,8 | 0,15 | 8968,2 | 0,06 | 8008,6 | 0,10 | 507,6 | 0,02 | 225810 |
| 2003 | 23020,1 | 0,17 | 11508,5 | 0,07 | 11511,6 | 0,11 | 5800,2 | 0,04 | 267344 |
| 2004 | 28996 | 0,18 | 14873,9 | 0,07 | 14122,1 | 0,11 | 9441 | 0,06 | 345943 |
| 2008 | 67845 | 0,17 | 27362 | 0,06 | 17724 | 0,05 | 22758,8 | 0,05 | 715010 |

В таблиці 3.1 наведено розрахунок коефіцієнта відкритості економіки за 1996-2007 рр. та 8 місяців 2008 р. у цілому по Україні, а також по ЄС порівняно з країнами СНД та іншими державами. Аналіз свідчить, що з розширенням ЄС значно зросли обсяги експорту (на 210%) та імпорту (292,4%) між Україною та країнами цього об’єднання. Упродовж останніх 4-х років спостерігається постійне зростання коефіцієнта відкритості економіки відносно країн ЄС на відміну від країн СНД, щодо яких цей індикатор протягом останніх 4-х років залишається практично незмінним, а з 1996 р. значно знизився [4,с.43].

Підсумкові дані про зовнішньоекономічні операції України з іншими країнами світу систематизовані в платіжному балансі. Так, рух належних операцій відбиває рух за кордон та з-за кордону товарів, послуг, трансфертних платежів. У 2007 р. сальдо поточного рахунку було від’ємне і становило 5,9 млрд дол. США, або збільшилося порівняно з минулим роком у 3,7 рази.

Погіршення умов торгівлі, зменшення світового попиту зумовили значне перевищення темпів зростання імпорту (34,5%) над експортом (27,2%), що призвело до формування від’ємного сальдо товарного балансу у розмірі 8 152 млн дол. США та різкого збільшення від’ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу (із 3,1 млрд дол США у 2006 р. до 10,6 млрд. дол. в 2007р.). Від’ємне сальдо балансу доходів за 2007 р збільшилося до рівня попереднього року на 22,9% і становило 2,1 млрд дол.США. Необхідність обслуговувати зростаючі обсяги залучень за приватними середньо- та довгостроковими кредитами, збільшення виплат дивідендів іноземним інвесторам і зростання платежів Уряду за прямим та гарантованим боргом, були головною причиною зростання обсягів виплат у 2007 р на 39,3%. Характерною ознакою розвитку ситуації в зовнішньому секторі економіки у 2007 р. було суттєве збільшення від’ємного сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу до рівня, що становить 4,1% стосовно ВВП порівняно з 1,5% у 2006р.(див.табл. 3.2).

**Таблиця 3.2 Динаміка показників розвитку зовнішнього сектору**

**економіки України в 2002-2007 рр.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
| Сальдо поточного рахунку до ВВП,% | 7,7 | 5,8 | 10,5 | 3,1 | -1,5 | -4,1 |
| Експорт товарів та послуг,% до ВВП | 56,3 | 57,4 | 62,2 | 54,1 | 46,6 | 44,8 |
| Імпорт товарів та послуг,% | 51,8 | 54,8 | 54,7 | 53,3 | 49,5 | 50,6 |
| Темпи зростання,% до попереднього року:  -експорт товарів та послуг  -імпорт товарів та послуг | 110,7  105,0 | 124,0  128,7 | 137,2  126,0 | 111,7  125,4 | 113,7  124,8 | 127,2  134,5 |
| Коефіцієнт покриття імпорту товарів експортом | 104,0 | 102,2 | 112,6 | 96,9 | 94,2 | 88,7 |
| Довгостроковий зовнішній борг,млн..дол. США | 12708 | 14382 | 19648 | 25912 | 11300 | 61800 |
| Довгостроковий зовнішній борг,% до ВВП | 30,6 | 28,5 | 29,6 | 31,6 | 10,5 | 43,3 |
| Коефіцієнт обслуговування довгострокового зовнішнього боргу,% | 12,0 | 11,8 | 11,1 | 14,7 | 17,3 | 18,0 |
| Валові міжнародні резерви, млрд.дол. США | 4,4 | 6,8 | 9,0 | 19,4 | 22,3 | 32,5 |
| Валові міжнародні резерви в місяцях імпорту майбутнього періоду | 1,9 | 2,4 | 2,8 | 4,9 | 4,4 | 4,7 |

Зовнішня заборгованість є концентрованим показником конкурентоспроможності країни, а вона у свою чергу, характеризує експортний потенціал країни. Необхідно врахувати, що прямий державний борг України становить 61 800 млн дол.США, а це відповідно 43,3% ВВП. Такі зростання заборгованості підприємств України іноземними суб’єктами є одним із чинників, що загрожує безпеці національної економіки та знижує її конкурентоспроможність.

Суттєвий приток середньо- та довгострокових кредитів дав змогу збільшити резервні активи України в 2007 р на 10,2 млрд дол.США; обсяги резервних активів на початок 2008 р становили 32,5млрд дол..США. Згідно з даними Держкомстату України зовнішньоторговельний оборот України збільшився з 2002 р.на кінець 2008 р. із 34,9 до 109,9 млрд дол.США.

Характерною ознакою для експорту товарів стало суттєве зростання їх темпів приросту за останні декілька років. Експорт товарів до країн ЄС на період 2008 р. збільшився на 17% і становив 14773,8 млн дол.США. Головними партнерами в експорті та імпорті товарів були Німеччина, Італія та Польща. Партнерами, на які припадало близько половини загального обсягу торгівлі послугами, були Сполучене Королівство, Німеччина, Кіпр. Найбільшими в експорті послуг до Сполученого Королівства були транспортні (68,1%), різні ділові, професійні та технічні послуги (10,8); імпорті – фінансові (21,3%), державні (12,7%), транспортні (10,6%) послуги. В експорті послуг до Німеччини найбільшу частку становили транспортні (63,3%). Різні ділові, професійні та технічні послуги (22,5%); імпорті – транспортні (18,1%), різні ділові професійні та технічні (15,1%), фінансові (7,5%), будівельні та страхові (по 7%) послуги. В експорті послуг до Кіпру – транспортні (78,2%); імпорту – роялті та ліцензійні (42,4%), професійні, ділові та технічні послуги (31%) [6,с.58].

Країнам-інвесторами, на які припадає майже три чверті загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр – 5941,8 млн дол. США (20,1% загального обсягу інвестицій в Україну), Німеччина – 5917,9 (20,1%), Нідерланди – 2511,2 (8,5%), Австрія – 2075,2 (7%), Сполучене Королівство – 1968,8 млн дол. США (6,7%).

Починаючи з першого кварталу 2007 р. починають зростати темпи приросту експорту металургійної продукції (як відомо наша країна входить у десятку лідерів із виробництва сталі та металопродукції). У цілому за 2007 р, експорт цієї групи товарів зріс на 26, 8%. Обсяги експорту мінеральних продуктів зросли на 10,4%. Найдинамічніше зростали поставки залізорудної сировини (на 21,1% порівняно з попереднім періодом), електроенергії (зросло на 37, 1%) та кам’яного вугілля (на 28,5%). Зменшення обсягів переробки нафти внаслідок зупинки декількох українських нафтопереробних заводів призвело до скорочення фізичних обсягів експорту нафтопродуктів.

Близько 60% приросту імпорту було отримано за рахунок надходжень продукції машинобудівної та хімічної промисловості. Унаслідок залучення значних обсягів інвестицій в економіку України та їх освоєння, імпорт машин та устаткування в цілому зріс на 29,1% переважно за рахунок зростання імпорту засобів наземного транспорту (на 34,6%) та машин й устаткування (на 33,8%).

Спостерігається зниження експортних поставок до низки країн Східної Європи, які підвищили конкурентоспроможність своєї продукції і переорієнтували експорт-імпорт на промислово розвинуті держави. До них належать Болгарія та Македонія. Серед країн-ексортерів можна виділити торгівлю з Туреччиною (6%), Угорщиною і Польщею (близько 6%) [9,с.181].

Із погляду зовнішньоекономічної безпеки, необхідно врахувати високий рівень однобічної імпортної залежності від Росії (27,75% імпорту, 25,7% експорту), особливо стосовно енергоносіїв. Це робить українську економіку вразливою від такої моно залежності, а продукцію неконкурентоспроможною

Чистим експортом з України є недорогоцінні метали та вироби з них, продукція тваринництва та хімічної промисловості тощо. Отже, у структурі вивозу товарів переважають сировинні ресурси й енерго-та екологомістка продукція, що ставить країну у велику залежність від нестабільності світового ринку. Відтак країна зайняла непрестижні позиції з експорту хімічної промисловості. Оскільки за останні п’ять років експорт хімічної промисловості збільшився на 13%, що значно підвищує рівень неминучих майбутніх витрат на природоохоронні заходи й зниження цінової конкурентоспроможності цієї продукції.

Отже проаналізувавши експортний потенціал України в умовах інтеграційних процесів та інтеграції в загальноєвропейські структури, необхідно зробити такі висновки. Одним із факторів погіршення національної зовнішньої торгівлі та фінансової конкурентоспроможності виробників стало нарощення іноземних зобов’язань через несвоєчасні розрахунки українських підприємств з іноземними партнерами. Морально та фізично зношений парк промислового обладнання (понад 50%) не залишає надії на те, що Україна в найближчий час зможе розширити позиції експортера машино технічної продукції та інших промислових виробів із високою доданою вартістю. Ця продукція імпортується в Україну, як і сировина для виробництва, хоча до чистого імпорту потрапили вироби харчової промисловості та деякі товари, що з успіхом можуть виготовлятися вітчизняними виробниками. Отож, імпортні й експортні потоки зберігають свою нераціональну структуру протягом останніх років і свідчать про зниження конкурентоспроможності української продукції.

**ВИСНОВКИ**

Міжнародна економічна інтеграція – це об’єктивне, складне й суперечливе явище ,що розвивається у протистоянні з дезінтеграційними тенденціями у світовій системі, характеризується процесами об’єднання держав і народів для спільного розв’язання проблем та реалізації спільних цілей, супроводжується посиленням взаємозалежності між ними аж до злиття в єдине ціле, виникненнямспільних інститутів та правових норм, що забезпечують функціональну ефективність. Основними мотивами інтеграційних взаємодій у сучасному світі є прагнення забезпечити добробут, безпеку та стабільність розвитку суспільства.Динамічний розвиток міжнародної економічної інтеграції зумовлений: економічним розвитком країн, їх груп та регіонів світу в умовах нерівномірного розподілу ресурсів; закономірностями науково-технологічного прогресу, тенденціями демографічного розвитку; наявністю і необхідністю вирішення глобальних проблем (енергетичних, продовольчих, економічних, охорони навколишнього середовища, економічного росту та народонаселення, економічної безпеки); різким скороченням відстаней за рахунок розвитку транспортно-комунікаційних мереж; ринковою уніфікацією економічного розвитку.

Послідовний розвиток етапів,форм міжнародної економічної інтеграції забезпечує більш повне і раціональне використання економічного потенціалу країн та підвищення темпів їх розвитку. Водночас вирішуються важливі питання соціальної політики як внаслідок об’єктивно зумовленого зниження цін на основні товари і послуги та створення нових робочих місць ,так і через концентрацію зусиль країн-учасниць на пріорітетних програмах соціально-економічного розвитку. Слід також зазначити, що в зрілих інтеграційних угрупованнях виробляються і реалізуються потужні та дійеві механізми і інструменти забезпечення групової економічної безпеки.

Економічна інтеграція має переважно регіональнийхарактер. Найбільшими регіональними інтеграційними об’єднаннями є ЄС, НАФТА, АТЕС. Не дивлячись на різницю в формах інтеграції незаперечним є факт бурхливого росту інтеграційних уруповань в усіх частинах земної кулі.

Що стосується України, то вона взяла курс на євроінтеграцію.Зовнішньекономічну діяльність України з ЄС на сучасному етапі характеризують високі темпи зростання. Відзначено наявність певних змін у геоекономічній структурі зовнішньої торгівлі України, зокрема зростанні зовнішньоторговельного обороту з країнами ЄС. Це значною мірою зумовлено вступом до ЄС нових країн-членів, які були й залишаються одними зі значних зовнішньоекономічних партнерів України.

Ризики у зовнішньоторговельній структурі України спричинено зволіканням структурних зрушень у народному господарстві, які мають відбуватися природно, за ринковими законами. Зовнішньоторговельна структура України на сучасному етапі деделі більше орієнтується на ЄС. Найбільшою загрозою зовнішньоекономічній безпеці України в умовах євроінтеграції є експортна орієнтованість зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС на основі традиційних однорідних товарів за умови не насиченості вітчизняного ринку диференційованою продукцією. Інтеграція України до ЄС має важливі економічні преваги для України: макроекономічна стабільність, збільшення продуктивності економіки, збільшення обсягів торгівлі між Україною та ЄС, забезпечення вільного руху факторів виробництва в межах ЄС, гарантований захист прав працівників та споживачів.

**ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ**

1. Астапов К.Формирование единого экономического пространства стран СНГ [Текст] / К.Астапов // Мировая экономика и международные отношения.– 2007.– №3.– С.95-99.
2. Багмет М.О. Світова та європейська інтеграція [Текст]: навч.посіб. / М.О.Багмет, Г.В.Коваль.– Донецьк: Каштан, 2009.– 349с.
3. Беляєв М.І. Економічна політика [Текст] / М.І.Беляєв, М.І.Диба, А.З.Зазимко.– К.: КНЕУ, 2007.– 288с.
4. Берглоф Е. Економічна інтеграція та глобальна рецесія [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://innovations.com.ua. 07.05.2010 р. Загол. з екрану.
5. Внукова Н.М. Оцінка рівня виконання вимог СОТ для прискорення процесів інтеграції України до ЄС [Текст] / Н.М.Внукова // Зовнішня торгівля: право та економіка.– 2009.– №2(43).– С.40-46.
6. Врадій О. Концепції євроінтеграції та політичні трансформації [Електроний ресурс].– Режим доступа: http:www.viche.info.06.05.2010.– Загол. з екрану.
7. Горьовий В.П. Інтеграція України до ЄС і зовнішньоекономічна безпека держави [Текст] / В.П.Горьовий // Вісн.аграрної науки.– 2009.– №11.– С.56-61.
8. Гусинська Н. Тенденції розвитку регіональної інтеграції [Текст] / Н.Гусинська // Регіональна економіка.Серія «Економіка іправо».– 2008.– №4.– С.185-191.
9. Дайнеко А.Е.Мировая экономика: механизмы и факторы роста [Текст] / А.Е.Дайнеко, Г.В.Забавский, П.В.Шведко.– М.: Изд-во делов. и учеб. лит., 2007.– 321с.
10. Зварыч Р. Социально-экономическая трансформация в Украине как перспектива конвергенции с ЕС [Текст] / Р.Зварыч // Журнал европейской экономики.– 2008.– Т.7, №2.– С.170-193.
11. Зимовець В.В. Вектори регіональної економічної інтеграції: зовнішні чинники та внутрішні передумови [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.niisp.org/vydanna/panorama/.04.05.2010.– Загол.з екрану.
12. Киридон А.М. Інтеграційні виклики для України [Текст] / А.М.Киридон // Науковий вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Л.Українки.– 2009.– №3.– С.166-170.
13. Куревіна І.О. Глобалізація і проблеми європейської економічної інтеграції [Текст] / І.О.Куревіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин.– Вип.78 (ч.2).– 2008.– С.124-135.
14. Лаврінчук І. Визначальні умови інтеграції України до ЄС [Текст] / І.Лаврінчук // Праця і зарплата.– 2007.– №42.– С.4-5.
15. Лук’яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://finance-library.com.ua. 11.05.2010.– Загол. з екрану.
16. Малик Я.Й. Інтеграційні процеси на пострадянському просторі [Текст]: навч.посіб. / Я.Й.Малик, Ю.С.Занько. – Львів: ПАІС, 2008.– 87с.
17. Макуха С.М. Міжнародні господарські зв’язки країн з перехідною економікою в умовах глобалізації [Текст] / С.М. Макуха.– Х.: Право, 2006.– 303с.
18. Миронов В.С. Международная экономическая деятельность Украины [Текст] / В.С. Миронов, В.Н.Дуницкий.– Донецк: Юго-Восток, 2009.– 425с.
19. Нікішина Е.А. Економічні аспекти євроатлантичної інтеграції України [Текст] / Е.А.Нікішина.– Одеса: Ін-т пробл. ринку та економ.дослідж., 2006.– 34с.
20. Онищенко В.П. Україна у координатах ЄС [Текст] / В.П. Онищенко // Зовнішня торгівля: право та економіка.– 2008.– №3.– С.5-13.
21. Основи економічної теорії [Текст]: навч.посіб. / А.А.Чухно, П.С.Єщенко, Г.Н.Климко та ін.; за заг.ред. А.А.Чухна.– К.: Вища школа, 2005.– 606с.
22. Панкова Л.А. Міжнародні економічні відносини [Текст] / Л.А.Панкова, В.В.Козик.– К.: Знання-Прес, 2007.– 328с.
23. Пономаренко О.О. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності [Текст] / О.О.Пономаренко, В.В.Новікова.– Х.: ХНЕУ, 2007.– 194с.
24. Сорокина Л.В. Экономика европейской интеграции [Текст]: уч. пособ. / Л.В.Соркина.– Донецк: ДонНТУ, 2008.– 159с.
25. Стеців А.Л. Інноваційне забезпечення конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції [Текст] / А.Л.Стеців // Економіка України.– 2009.– №4.– С.47-54.
26. Сторонянська І.З. Міжрегіональні інтеграційні процеси в Україні: тенденції та перспективи розвитку [Текст] / І.З.Сторонянська.– Львів: ІРД, 2009.–388с.
27. Фінанси [Текст]: навч.посіб. / За ред. С.І.Юрія, В.М.Федосова.– К. :Знання, 2008.– 611с.
28. Чернега О.Б. Международная интеграция [Текст] / О.Б.Чернега, А.А.Семенов.– Донецк: Каштан, 2009.– 349с.