

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет імені Івана Франка

На правах рукопису

Струк Олександра Ігорівна

УДК 338.2:339.54

ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНІ СТРАТЕГІЇ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Спеціальність 08.00.02 – світове господарство
і міжнародні економічні відносини

Дисертація
на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

Науковий керівник –
Біленко Юрій Іванович
кандидат економічних наук, доцент

Львів – 2016

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	12
1.1. Теоретичні основи дослідження експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку.....	12
1.2. Еволюція поглядів на формування ефективної торговельної політики та конкурентоспроможності країни.....	23
1.3. Методичні засади оцінювання ефективності експортоорієнтованих стратегій у світовій економіці.....	35
Висновки до розділу 1.....	43
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ.....	46
2.1. Порівняльний аналіз структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії за умов розширення експорту.....	46
2.2. Порівняльний аналіз структурної перебудови економіки країн Європи за умов розширення експорту.....	69
Висновки до розділу 2.....	82
РОЗДІЛ 3. ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ.....	84
3.1. Економетричне оцінювання ефективності експортоорієнтованої торговельної політики країн світу.....	84
3.2. Оцінювання ефективності експортоорієнтованої торговельної політики країн Південно-Східної Азії.....	94
3.3. Оцінювання ефективності експортоорієнтованої торговельної політики країн Європи.....	110
Висновки до розділу 3.....	135
РОЗДІЛ 4. ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ ЗА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЮ СТРАТЕГІЄЮ.....	138
4.1. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України.....	138
4.2. Проблемні аспекти та перспективи торговельної політики України... ..	153
4.3. Формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни.....	167
Висновки до розділу 4.....	180
ВИСНОВКИ.....	182
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	186
ДОДАТКИ.....	205

ВСТУП

Актуальність теми. З поживаленням глобалізаційних та інтеграційних процесів щораз сильнішого значення набуває міжнародна торгівля як складова економічного розвитку країни. Досвід структурної перебудови економіки за умов розширення експорту країн світу підтверджує важливість формування ефективної експортоорієнтованої стратегії. Розмаїття ресурсної бази, передумов, засобів, методів та інструментів торговельної політики країн, а також національних особливостей загострює необхідність комплексного аналізу ознак їх значущості для економічного розвитку. Повнота дослідження проявляється в ретроспективному, статистичному й економетричному оцінюванні ефективності структурної перебудови економіки країн, їх торговельної політики та сприятливості інституційного середовища. Виокремлення факторів успішності дає змогу обґрунтувати механізм формування експортоорієнтованої стратегії, що є запорукою успішності зовнішньоекономічної діяльності. При цьому ефективність стратегії визначається торговельною структурою, яка формується під впливом економічних, технологічних, політичних, географічних і національних факторів.

Ефективна експортоорієнтована стратегія є вкрай важливою для перехідних економік, і для України зокрема, насамперед як засіб економічного зростання, а також як передумова інтеграції у сучасну світогосподарську систему. Частка експорту у ВВП України є високою та сягає близько 50 %. Проте через відсутність науково обґрунтованих засад формування торговельної політики за умови розширення експорту державі притаманний низький рівень конкурентоспроможності на світовому ринку.

Починаючи з 70-х років ХХ ст. експортоорієнтована стратегія розвитку економіки отримала теоретичне обґрунтування у працях зарубіжних науковців: Д. Бен-Девіда, Р. Вацярґа, А. Гарісона, Д. Доллара, С. Едвардца, М. Ірандуста, Ц. Кайндлберґера, Н. Калдора, А. Кругера, Р. Кунста, Д. Меріна, П. Ромера,

Дж. Сакса, Дж. Стігліца, Е. Уорнера, Дж. Хатемі, які досліджували важливість формування торговельної політики на засадах економічної відкритості і, ґрунтуючись на результатах емпіричних досліджень, виокремили чинники її ефективності. Внутрішньогалузеву торгівлю як специфічну форму міжнародних відносин обрали об'єктом своїх досліджень теоретики і практики, які вивчали процеси європейської інтеграції та її ефекти. Основні з них: П. Армінгтон, Б. Баласса, П. Вердум, М. Герньє, Х. Грубель, Ж. Дрезе, П. Кругман, К. Ланкастер, С. Ліндер, П. Ллойд, Е. Чемберлен. На інституціях як основному факторі економічного розвитку та ринкової трансформації в межах інституційної теорії акцентують увагу А. Алесіна, А. Банерджі, Р. Барро, А. Брунетті, Дж. Бюкенен, О. Вільямсон, Б. Ведер, О. Гаврилишин, Е. Дуфло, С. Естрін, Д. Норт, Р. Перротті, Д. Родрік, Р. ван Руден, Р. Томас.

Проблематику зовнішньоекономічної діяльності України, ефективності експортної політики та інституційного середовища досліджували науковці: Л. Антонюк, Ю. Біленко, З. Бойко, І. Бубенко, І. Грабинський, О. Гребельний, Н. Грущинська, О. Давидович, Я. Жаліло, Д. Завтур, І. Іринчина, О. Кремень, Н. Кузенко, С. Лук'янець, М. Мальський, В. Мельник, А. Мокій, Ю. Полунєєв, Ю. Присяжнюк, Я. Притула, Т. Пузанова, В. Разінкова, Ю. Солодковський, А. Тіффін, А. Філіпенко, В. Філіпчук, Я. Хоменко, О. Черепніна, З. Щербата.

Вітчизняні та зарубіжні вчені здебільшого зосереджують увагу на окремих аспектах розвитку міжнародної торгівлі, її лібералізації, структурі та потенційних партнерах окремих країн або регіонів. Актуальність формування експортоорієнтованої національної стратегії у сучасній світовій економіці зумовлює потребу комплексного дослідження умов, методів, інструментів, засобів її формування, ґрунтового аналізу світового досвіду і виокремлення на його основі визначальних чинників ефективності стратегії з метою їх використання для прискорення економічного розвитку держави, що і послужило аргументами при виборі теми дисертації, визначенні її мети, завдань і структури.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертація виконана відповідно до плану науково-дослідної роботи кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів факультету міжнародних відносин Львівського національного університету імені Івана Франка за темою «Дослідження проблеми вибору та формування оптимальної траєкторії економічного розвитку держав в умовах їх значної торговельної та фінансової відкритості» (номер державної реєстрації 0113U000869, 2013–2016 рр., науковий керівник – к. е. н., доц. Ю. І. Біленко), а також у межах стажування автора в інституті політології Вармінсько-Мазурського університету в м. Ольштин (Польща), грудень – травень 2014 р.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертації є дослідження і розвиток теоретико-методичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування успішних експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку у світовій економіці.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань:

- дослідити теоретичні основи міжнародної торгівлі й економічного розвитку задля обґрунтування сутності поняття «експортоорієнтована стратегія держави» та критеріїв її успішності;
- з'ясувати наукові погляди на формування ефективної торговельної політики та конкурентоспроможності країни в межах теорій міжнародної торгівлі;
- розвинути методичні підходи до оцінювання ефективності експортоорієнтованих стратегій у світовій економіці;
- виокремити основні чинники структурної перебудови економіки країн світу, які досягли значних успіхів в економічному розвитку, реалізуючи експортоорієнтовану стратегію;
- визначити фактори ефективності експортоорієнтованої стратегії країн на основі економетричного оцінювання;

– виявити характерні ознаки торговельної політики й інституційного середовища країн для з'ясування особливостей експортоорієнтованої стратегії їх розвитку;

– окреслити проблеми і перспективи економічного розвитку України на основі вдосконалення методичних засад аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності;

– оцінити стан і надати рекомендації щодо вирішення проблем торговельної політики та удосконалення інституційного середовища України;

– запропонувати механізм формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни.

Об'єктом дослідження є процес формування та реалізації експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку країн.

Предмет дослідження – теоретико-методичне та організаційне підґрунтя дослідження ефективності експортоорієнтованих стратегій у світовій економіці.

Методичною основою дослідження є як загальнонаукові, так і спеціальні економічні методи, що в комплексі дають змогу вирішити поставлені завдання та досягти мети дослідження. Серед них: метод систематизації, аналізу і синтезу для вивчення проблематики економічного розвитку крізь призму експортоорієнтованих стратегій; історико-логічний метод визначення ключових положень праць вітчизняних і зарубіжних науковців, присвячених формуванню концептуальних засад економічного розвитку та міжнародної торгівлі; методи кореляційного та регресійного аналізу для визначення факторів ефективності експортоорієнтованої стратегії у світовій економіці; комплексні наукові методи обґрунтування економічних процесів – статистичний, графічний, поєднання історичного і системно-структурного методів при вивченні світового досвіду та виокремленні особливостей їх торговельної політики; наукова абстракція, індукція, дедукція, логічний синтез, метод кількісного та якісного порівняння для розробки механізму формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку держави.

Інформаційною базою дисертаційного дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, а також статистичні матеріали й аналітичні праці експертів Світового Банку, Світової Організації Торгівлі, Всесвітнього Економічного Форуму, стратегічного дослідницького інституту США Heritage Foundation, The Global Economy, Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку, Державної служби статистики України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Міністерства фінансів Польщі.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у розвитку теоретико-методичних положень і розробці практичних рекомендацій щодо формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку, які базуються на результатах оцінювання ефективності торговельної політики у світовій економіці.

Уперше:

– запропоновано механізм формування успішної експортоорієнтованої стратегії на підставі статистичного, економетричного й ретроспективного оцінювання економічного розвитку та конкурентоспроможності країн світу, що полягає у визначенні цілей, методів, інструментів, засобів з урахуванням факторів ефективної валютної політики, сприятливого інституційного та бізнес-середовища, розвитку диверсифікованих конкурентоспроможних експортних секторів економіки, з перспективою адаптації стратегії до національних, політичних і географічних особливостей країни;

– змодельовано вплив основних факторів реалізації експортоорієнтованої стратегії країн на основі економетричного оцінювання, що дало змогу визначити особливості їх економічного розвитку, зокрема, для Японії, Південної Кореї, Німеччини, Австралії це нагромадження капіталу, девальвація національної валюти, зниження відсоткової ставки, науково-технологічний прогрес, сприятливе інституційне середовище; для Китаю – залучення іноземних інвестицій; для Словаччини, Угорщини, Польщі – приплив капіталу, розвиток високотехнологічного експорту, внаслідок вступу країн в ЄС.

Удосконалено:

– наукові підходи до визначення чинників структурної перебудови економіки країн світу на основі порівняльного аналізу етапів покращення торговельної структури як репрезентацію впливу конкурентних експортних секторів на розвиток національної економіки та її конкурентоспроможність на світовому ринку;

– теоретико-методичні основи дослідження особливостей макроекономічної політики й інституційного середовища країн Південно-Східної Азії та Європи для комплексного визначення методів, інструментів і засобів формування експортоорієнтованої стратегії з урахуванням національних особливостей;

– концептуальний підхід до аналізу зовнішньоекономічної діяльності України, що дало змогу окреслити проблеми та спрогнозувати перспективи економічного розвитку, виявити неконкурентоспроможну і низькопродуктивну структуру експорту України, визначити основні макроекономічні фактори експортоорієнтованої стратегії: нагромадження капіталу, девальвація валюти, зростання частки промислової продукції в експорті.

Набули подальшого розвитку:

– понятійний апарат теорії міжнародної торгівлі через авторське трактування поняття «експортоорієнтована стратегія держави» та критеріїв її успішності, що передбачає застосування системи ринкових і державних методів, інструментів стимулювання експорту конкурентоспроможних секторів економіки у сприятливому інституційному середовищі з метою прискорення економічного розвитку країни;

– наукові погляди на формування ефективної торговельної політики та конкурентоспроможності країни, що ґрунтуються на теорії внутрішньогалузевої торгівлі й інституційній теорії економічного розвитку;

– методичні підходи до оцінювання ефективності експортоорієнтованих стратегій у світовій економіці, що полягають у застосуванні комплексного

ретроспективного, статистичного, економетричного та порівняльного аналізу задля виокремлення елементів їхньої успішної реалізації;

– рекомендації щодо вирішення проблем торговельної політики України, що передбачають трансформацію базових і системотворчих інститутів: підвищення ефективності дій уряду та формування валютної політики, створення сприятливих умов для провадження бізнесу та іноземних інвестицій, досягнення торговельної свободи, ліквідація корупції, забезпечення чіткого правового та регуляторного середовища, які є основою формування конкурентоспроможної економіки.

Практичне значення наукових результатів. Результати дисертаційного дослідження підвищують наукову обґрунтованість рішень, які ухвалюються у процесі розробки і реалізації експортоорієнтованої торговельної політики та можуть бути використані при підготовці аналітичних матеріалів і практичних рекомендацій державними структурами, що відповідають за формування і провадження внутрішньої та зовнішньої економічної політики держави.

Одержані результати впроваджені в Україні та за кордоном: для аналізу статистичних даних щодо зовнішньоекономічної діяльності регіону, для розрахунку індексу внутрішньогалузевої торгівлі як інструменту оцінки конкурентоспроможності експортних секторів економіки регіонів України (довідка про впровадження Головного управління статистики у Львівській області від 10.05.2016, № 02-08/19); при розробці стратегії економічного розвитку Вармінсько-Мазурського воєводства на основі запропонованих результатів дослідження промислової політики та міжнародної торгівлі Польщі (довідка про впровадження, Sejmik Województwa Warmińsko-Mazurskiego); а також у навчальному процесі Львівського національного університету імені Івана Франка при викладанні дисциплін «Міжнародний економічний аналіз», «Глобальна макроекономічна політика» та «Особливості економічного розвитку країн Європейського Союзу» (довідка про впровадження №2336-В від 20.05.2016) та «Міжнародні економічні відносини», «Міжнародні політичні відносини», «Соціально-економічна політика» в Інституті політології

Вармінсько-Мазурського університету в м. Ольштин (Польща) (довідка про впровадження від 19.04.2016 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною науковою працею, у якій висвітлено авторське тлумачення ідей, концепцій і методичних засад дослідження експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку у світовій економіці. Усі наукові результати, що наведені в дисертації та виносяться на захист, одержані здобувачем особисто.

Публікації. За темою дисертації опубліковано 30 наукових праць обсягом 13,8 авт. арк., одноосібно – обсягом 9,2 авт. арк., з них 18 статей (9 статей у фахових наукових економічних виданнях, 6 публікацій у міжнародних колективних монографіях, 3 статті у іноземних економічних наукових журналах, що включені до наукометричних баз) та 12 тез доповідей на наукових конференціях.

Апробація результатів дисертації. Основні ідеї та положення дисертації доповідались та отримали позитивну оцінку на міжнародних і вітчизняних конференціях: на міжнародній науково-практичній конференції з економіки «Актуальні проблеми економіки», м. Львів, 19–20.11.2012 р.; III щорічній міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародні відносини в умовах XXI ст.: сучасна теорія і практика», м. Львів, 12.02.2014 р.; міжнародній науково-практичній конференції «США в сучасному світі: політика, економіка, право», м. Львів, 04.04.2014 р.; III щорічній міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право», м. Львів, 25.04.2014 р.; IV щорічній міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, економічні, правові аспекти», м. Львів, 23–24.10.2014 р.; IV щорічній міжнародній науково-практичній конференції «Трансформаційні процеси в сучасній системі міжнародних відносин», м. Львів, 15.02.2015 р.; міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток національної економіки: теорія і практика», м. Івано-Франківськ, 3–4.04.2015 р.; IV щорічній міжнародній науково-практичній конференції, «Соціокультурні, політико-правові,

економічні аспекти розвитку міжнародного середовища», м. Львів, 16–17.04.2015 р.; V Конвенті МАСПН (Україна) «Глобальні виклики на Євразійському просторі: перспективи України», м. Київ, 14–15.05.2015 р.; міжнародній науково-практичній конференції «Модернізація національної економіки: зміни в умовах кризи», м. Херсон, 15–16.05.2015 р.; V щорічній міжнародній науково-практичній конференції «Цілі розвитку Тисячоліття ООН: досягнення та перспективи», м. Львів, 17.09.2015 р., V щорічній міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні аспекти міжнародних відносин: політика, економіка, право, філософія», м. Львів, 18.02.2016 р.; міжнародній науково-практичній конференції «Україна в умовах трансформації міжнародної системи», м. Львів, 19.05.2016 р.; а також за участі в «Intensive Programme Summer School on Democracy: innovation and change in the private and public sectors», м. Вроцлав (Польща), 22.06–06.07.2014 р.; на XV конференції «Sacrum i profanum we współczesnym świecie», м. П'єнежно (Польща), 22–24.06.2015 р.; міжнародній конференції «Samorząd Terytorialny we współczesnej Europie. Teoria i praktyka funkcjonowania», м. Ольштин (Польща), 09.11.2015 р.

Структура дисертації та її обсяг. Специфіка проблем, які стали предметом дослідження, та їх різноплановість зумовили загальну логіку і структуру дисертації. Робота складається із вступу, чотирьох розділів (11 підрозділів), висновків, додатків і списку використаних джерел. Текст викладено на 277 сторінках, містить 18 таблиць і 23 рисунки, 18 додатків. Список використаних джерел із 198 найменувань викладений на 19 сторінках. Додатки до роботи представлені на 72 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

1.1. Теоретичні основи дослідження експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку

Трансформація соціально-економічних відносин, глобалізаційні та інтеграційні світові процеси стимулюють держави до постійної модифікації стратегій їх економічного розвитку. Досягти лідерства на світовому ринку вдається тим країнам, стратегії яких побудовані на аргументованій теоретичній базі. Таким чином, створення і втілення ефективної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни потребують ґрунтовного дослідження і виваженого теоретико-методичного обґрунтування. Насамперед важливо осмислити сутність понять «стратегія», «експортоорієнтована стратегія» та «економічний розвиток» для формування комплексного уявлення про об'єкт дослідження.

У науковій економічній літературі термін «стратегія» вживається для позначення довгострокових концептуальних планів впливових економічних сил, які мають здатність та можливість втілити чи, принаймні, спробувати втілити ці стратегічні плани у життя.

Як зазначається в економічній енциклопедії за редакцією С. В. Мочерного, економічна стратегія – це довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань [21, с. 6].

Довгострокові стратегії спрямовані на досягнення певних цілей, у межах розвитку секторів економіки, народного господарства загалом, інших складових суспільства, і розробляються, оприлюднюються, обговорюються, легітимізуються та реалізуються на найвищих суспільних рівнях.

В. Квінт відзначає, що стратегія повинна містити ясні цілі, досягнення яких є вирішальним для загального результату справи [144]. Вона також повинна підтримувати ініціативу, концентрувати зусилля в потрібний час у потрібному місці, передбачати таку гнучкість поведінки, щоб витратити якнайменше ресурсів для досягнення максимального результату. Стратегія передбачає скоординоване керівництво, коректний порядок дій і забезпеченість гарантованими ресурсами.

Дж. Б. Куїнн вважає, що забезпечити досягнення передбачених цілей усупереч втручанню зовнішніх сил може стратегія, яка опирається на потужну та потенційно гнучку концепцію [39].

Серед інших слід відзначити також точку зору Г. Мінцберга [150, с. 15]. Поняття стратегія він визначає через так звану комбінацію чотирьох «П». Стратегія – це План дій, спрямованих на досягнення результатів кращих, ніж у конкурентів; це Порядок дій, якого слід дотримуватись у будь-якому випадку; це Позиція в навколишньому середовищі або, іншими словами, зв'язок зі своїм оточенням; це Перспектива, тобто бачення того стану, до якого варто прагнути.

Американський дослідник у галузі менеджменту, Дж. Томпсоном, трактує поняття «ефективна стратегія» як «виконання правильних речей у правильний спосіб та для правильних цілей» [180, с. 237].

Погоджуємось із ознаками ефективної стратегії, які виділив науковець:

- адекватність стратегії потребам середовища, ресурсам, цінностям та її основній меті;
- можливість втілення стратегії, забезпеченість ресурсами, відповідність вимогам та інтересам суб'єктів, яким належить її втілювати, відповідність поточному історичному моменту;
- прийнятність стратегії, відповідність стратегічним суспільним потребам та інтересам, належна очікувана віддача, наявність синергетичного ефекту, прийнятний рівень ризиків реалізації стратегії.

Отож, щоб стратегія була ефективною її доцільно розробляти з урахуванням умов, вимог і критеріїв, а реалізовувати, дотримуючись відповідних інституційних меж. Соціально ефективною є стратегія розвитку, яка забезпечує стійке економічне зростання, повну зайнятість, розвиток промисловості, подолання інфляції і справедливий розподіл доходів.

Чинниками ефективності стратегії є чітко сформульовані завдання, які можуть змінюватися в межах визначених цілей; підтримка ініціативи виконавців, що підвищує свободу політичного маневру; концентрація зусиль, що дає змогу досягнути максимального результату за мінімальних зусиль; гнучкість, що дає запас міцності для свободи маневру; скоординованість дій та відповідальність керівництва за результат; захист основних ресурсів та життєво важливих систем організації.

На думку Р. М. Гранта, успішність стратегії, незалежно від перебігу процесу її створення забезпечують чотири основних фактори: довгострокові цілі, якщо вони є чіткі та взаємоузгоджені; глибоке знання конкурентного навколишнього середовища; об'єктивна оцінка ресурсів, яка дає змогу використовувати переваги і захищати вразливі місця; ефективне виконання стратегії [14, с. 21].

Формування якісних, комплексно обґрунтованих стратегій урядом держави є однією з головних умов стійкого й ефективного функціонування системи та забезпечення економічного розвитку держави. Досвід країн, які досягли економічного розвитку свідчить про ефективність їх експортоорієнтованих стратегій.

Поширеним серед економістів є трактування експортоорієнтованої стратегії як концепції розвитку економіки, що спрямована на залучення інвестицій і розвиток конкурентоспроможних на світовому ринку галузей виробництва для збільшення експорту.

Т. І. Паллей ідентифікує експортоорієнтовану стратегію держави як політику, спрямовану на економічний розвиток, що зумовлена зростанням виробничих потужностей та орієнтацією на зовнішні ринки [159].

М. Гацалов зазначає, що експортоорієнтована модель – це орієнтація новостворених галузей переважно на зовнішній ринок, часто у поєднанні з активним залученням до експортного виробництва іноземного капіталу, рідше – у поєднанні з низькими ввізними митами [12].

О. Давидович констатує, що експортоорієнтована модель економічного розвитку пояснює його динамізацію позитивним ефектом від експортної експансії, яка стимулює економічне зростання країни через сприяння ефективному перерозподілу ресурсів, інтенсивній конкуренції, послаблення валютних обмежень, використання переваг від ефекту економії на масштабах, акумуляцію валютних надходжень і резервів, що забезпечує, відповідно, підвищення продуктивності факторів виробництва, збільшення обсягу високотехнологічного імпорту, розширення власної технологічної бази, покращення міжнародної валютної ліквідності та високий конкурентний статус країни [17, с. 183].

На думку О. Кисельова, експортоорієнтована стратегія полягає у визначенні та стимулюванні розвитку так званих пропульсивних галузей – драйверів розвитку, які концентруються на «полюсах зростання» та спричиняють кумулятивний ефект на розвиток соціально-економічних відносин [31, с. 52]. Залежно від макроекономічної кон'юнктури відповідну роль можуть відігравати як високотехнологічні галузі інформаційно-комунікаційних технологій та машинобудування, так і переробні галузі металургійної хімічної промисловості і, навіть, сільське господарство.

Отож, проаналізувавши підходи до трактування поняття «стратегія», її ефективності та, зокрема, «експортоорієнтованої стратегії» маємо підстави стверджувати, що проблематика є актуальною та обговорюється у наукових колах. Кожен автор відзначає певні ключові акценти, проте для подальшого дослідження вважаємо доцільним систематизувати наукові погляди і запропонувати авторське трактування поняття «експортоорієнтована стратегія держави».

Експортоорієнтована стратегія держави – це політико-економічна система ринкових і державних методів, інструментів стимулювання експорту конкурентоспроможних секторів економіки з метою прискорення економічного розвитку країни, що реалізується в сприятливому інституційному середовищі.

Механізм формування ефективної експортоорієнтованої стратегії полягає у визначенні місії та цілей на підставі оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовищ (рис. 1.1). Стратегія реалізується за допомогою визначених методів (ринкових і державних) та інструментів. Внаслідок реалізації ефективної експортоорієнтованої стратегії держава прямує до економічного розвитку, що констатує її успішність.

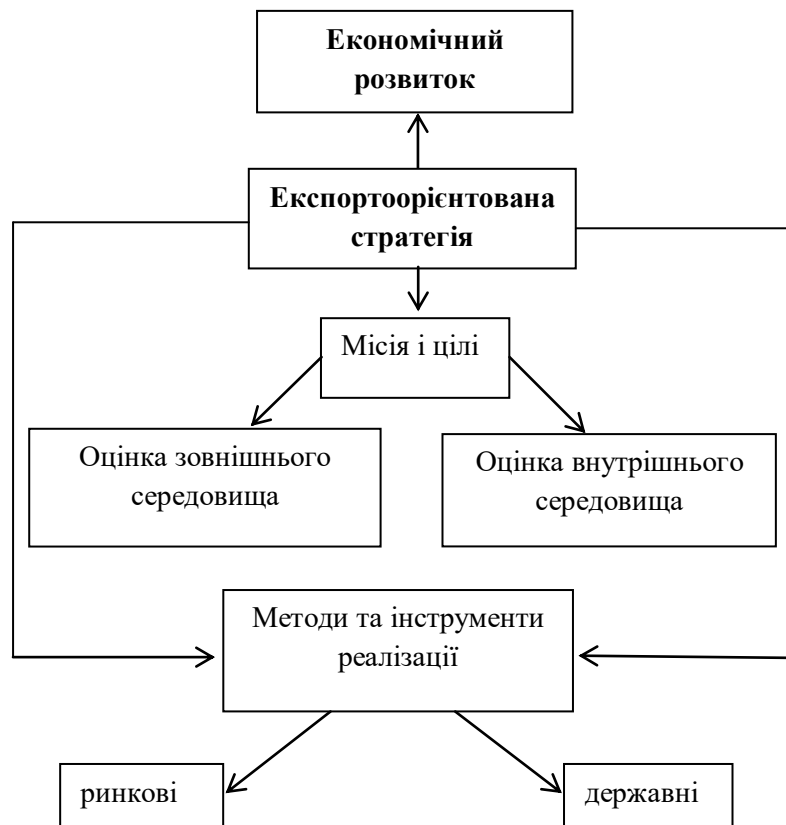


Рис. 1.1. Механізм формування та реалізації ефективної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку

На рис. 1.2 виокремлені основні критерії успішності експортоорієнтованої стратегії за принципом «SMART», а саме: ефективність її реалізації, значущість для розвитку держави, адаптивність до змін середовища, актуальність за сучасних умов розвитку з урахуванням

національних особливостей, а також її впровадження на основі прозорого і якісного інституційного середовища. За допомогою цих критеріїв, уряду держави доцільно проаналізувати поточний стан економіки, визначити конкурентоспроможні сектори промисловості та розвивати їх, залучаючи науково-технологічні розробки.

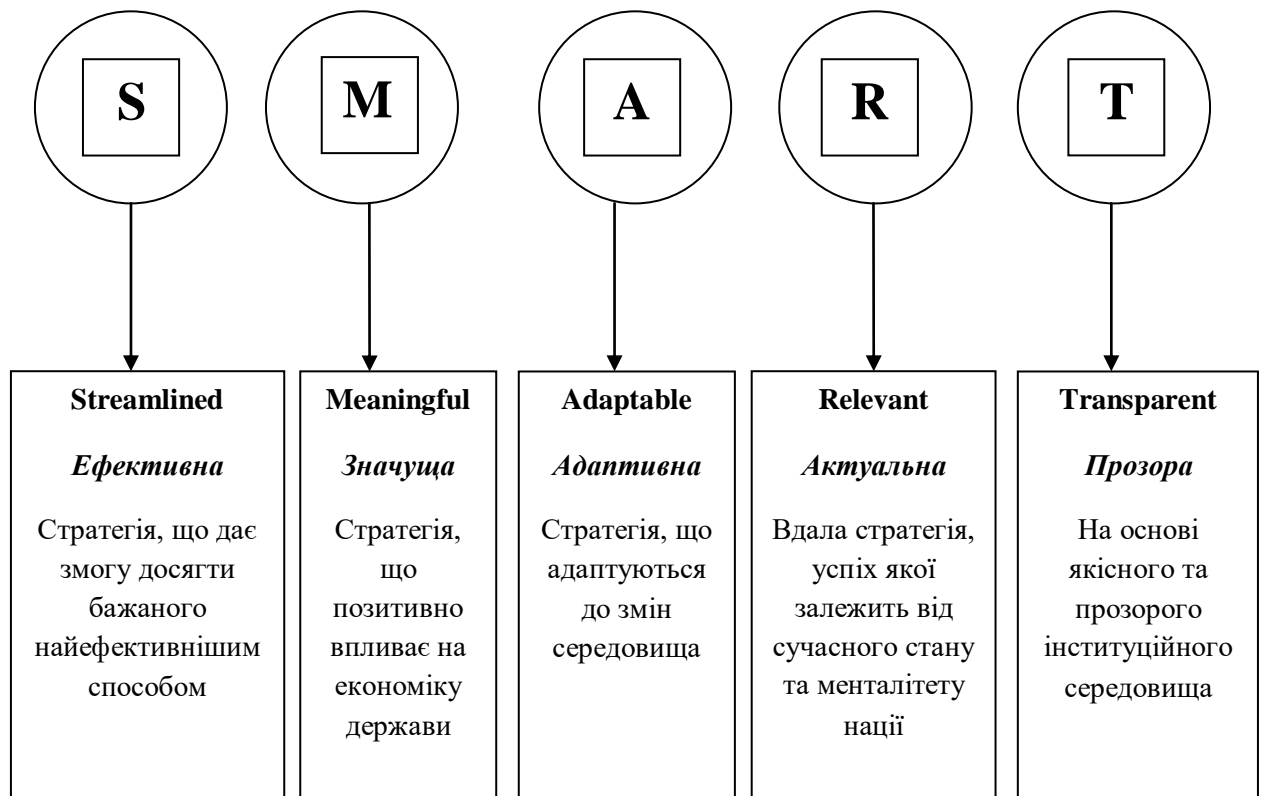


Рис.1.2. Критерії успішності експортоорієнтованої стратегії за принципом «SMART»

Основною метою формування та реалізації експортоорієнтованої стратегії є економічний розвиток країни. Тому, вважаємо доцільним виділити думки учених стосовно трактування поняття «економічний розвиток».

Економічна наука пропонує декілька підходів до визначення поняття. Зокрема, «економічний розвиток» розглядається як темпи зростання ВВП на одну особу або як здатність національної економіки, за стабільних умов, створювати і підтримувати зростання ВВП на 5–7 % щорічно. Якщо в країні зростає продуктивність швидше, ніж населення, то економічно вона досягне

добробуту, адже рівень і темпи зростання реального ВВП на одну особу характеризують загальне економічне становище нації.

Проте, зростання ВВП, або ж ВНП, науковці дедалі частіше пов'язують з поняттям «економічного зростання» як складовою й однією з найважливіших характеристик економічного розвитку країни, з чим погоджуємось. Економічне зростання набуває позитивного значення, якщо реальні (порівняльні) обсяги ВВП в аналізованому періоді перевищують його обсяги у базисному році. Відповідно, зростання ВВП, тобто економічне зростання, супроводжується змінами в технології виробництва, пов'язане з появою нових видів продукції і цілих галузей. Таким чином, економічне зростання сприяє якісним змінам в економіці та прискорює загальний економічний розвиток.

Натомість, термін «економічний розвиток» слід вживати для означення масштабного довгострокового процесу, що охоплює сукупність економічних і соціальних структур. При цьому слід враховувати, що зміни, які відбуваються у суспільстві, зумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками й оцінюються як кількісними, так і якісними параметрами. За таких умов економічний розвиток можна вважати синонімом прогресу [4, с. 572].

Економічний розвиток також визначають як загальне поняття, що означає абсолютні та відносні зміни макроекономічних показників, які характеризують стан економіки країни в певний період, і застосовується для оцінювання ступеня розвитку, за якого макроекономічні показники називають показниками соціально-економічного розвитку [1, с. 702].

Економічний розвиток часто тлумачиться як сприятливі зміни структури виробництва та споживання [35, с. 404]. Економічний розвиток супроводжується зміною структури виробництва та зайнятості, що у високорозвинених економіках характеризується зростанням частки сфери послуг і виробництва за рахунок зменшення частки сільського господарства [183, с. 15]. Також економічний розвиток – це процес трансформації, в ході

якого нові ринкові економіки, завдяки модернізації інституційних механізмів, досягають рівня розвитку країн Заходу [134, с. 63].

Відомий у цій сфері економіст С. Кузнец вважає, що сутність економічного розвитку полягає у спроможності довгострокового збільшення можливості домогосподарств забезпечувати дедалі різноманітніші потреби населення за допомогою більш ефективних технологій і відповідних інституційних та ідеологічних змін [143, с. 348].

Британський дослідник А. Льюїс є автором теорії структурних трансформацій, згідно з якою рушієм економічного розвитку є перехід від аграрного сектору економіки, що характеризується надлишком робочої сили і неефективною продуктивністю праці, до розвитку промислового, за рахунок чого удосконалюється вся економічна система. Доповнюючи цю теорію Х. Ченері уточнив, що рушієм економічного розвитку є економічні, індустріальні та інституційні структурні зміни в економіці країн, що розвиваються. Він також виокремив інвестиції та заощадження як необхідні, але не достатні, умови економічного розвитку. Їх наслідком повинні бути трансформації у всіх сферах господарського життя. Також Х. Ченері охарактеризував внутрішні (природно-ресурсний потенціал, соціальні аспекти й ефективність інституцій) та зовнішні (доступ до інвестицій, технологій, участь у міжнародній торгівлі) обмеження на шляху економічного розвитку країни.

Дослідження економічного розвитку країн при реалізації експортоорієнтованої стратегії буде неповним, якщо залишити поза увагою аспект формування торговельної політики держави на засадах економічної відкритості. Міжнаціональні інститути, зокрема, Світовий Банк, Міжнародний Валютний Фонд (МВФ) і Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) регулярно оприлюднюють аналітичні висновки та поради щодо необхідності відкриття економіки, що має передбачувані та позитивні наслідки для економічного розвитку. У доповіді ОЕСР зазначається, що більш відкриті і орієнтовані на зовнішні ринки

економіки поетапно наближаються до розвинених держав швидшими темпами, аніж країни з обмеженою торгівлею та несприятливим інвестиційним середовищем [125, с. 126].

Поширеним трактуванням поняття відкритості економіки, яке вже стало традиційним, є визначення Є. Авдокушина: «...відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності у міжнародні економічні відносини» [1]. З точки зору неоліберального напрямку економічної науки, відкритість – це вільний рух товарів, капіталу, людських ресурсів і знань, що сприяє розвитку технологій і економічному зростанню країн [58, с. 95]. До показників, які характеризують ступінь відкритості економіки країни відносять вартісні обсяги експортно-імпортних операцій; обсяги міжнародного інвестування; обсяги міждержавного кредитування; обсяг зовнішнього державного боргу; експортну, імпортну і зовнішньоторговельну квоту.

Згідно з думкою експертів МВФ, політика зовнішньої торгівлі є одним із найважливіших факторів, які сприяють економічному розвитку та конвергенції в країнах, що розвиваються [80].

Науковці Північної Америки та Європи, аналізуючи сучасний економічний досвід, констатують позитивну кореляцію та значний вплив експортоорієнтованої стратегії на економічний розвиток країн із перехідною економікою. Емпіричні дослідження взаємозв'язку експорту та економічного розвитку набули популярності серед фахівців з міжнародної економіки від моменту введення аксіоми «експорт призводить до економічного розвитку» Ц. П. Кайндлбергером [136].

А. Кругер наголошує на емпіричних доказах значного позитивного впливу розвитку торгівлі та чіткої експортоорієнтованої стратегії на економічне зростання [140]. Згідно з Дж. Е. Стігліцем більшість емпіричних регресій свідчать про щільну кореляцію між показниками зовнішньої відкритості, а саме розвитку зовнішньої торгівлі, стимулювання експорту,

тарифів, індексів спотворень цін та показниками зростання доходів у розрахунку на одну особу [169].

Зокрема, через проблеми, пов'язані з точністю даних, сучасна наука вдається до різних емпіричних стратегій для дослідження відкритості економіки та її зростання.

Ці стратегії включають:

а) застосування показників відкритості (Д. Доллар [99], Дж. Сакс і Е. Уорнер [166]);

б) тестування надійності, з використанням широкого спектра критеріїв відкритості, в тому числі і суб'єктивних показників (С. Едвардс [101; 101]);

в) порівняння досвіду конвергенції між групами лібералізованих і не лібералізованих країн (Д. Бен-Девід [89]).

П. Ромер пропонує використовувати географічний компонент як інструмент для виявлення впливу торгівлі на рівень доходів [165].

Дж. Сакс та Е. Уорнер у статті «Економічні реформи і процес глобальної інтеграції» намагаються виміряти індекс відкритості, що поєднує в собі інформацію про декілька аспектів торговельної політики на основі спостережень у 79 країнах [166]. Згідно з їх дослідженням, економіка вважається закритою за таких критеріїв:

1. середні тарифні ставки вищі аніж 40%;
2. нетарифні бар'єри застосовуються до більш ніж 40% імпорту;
3. соціалістична економічна система;
4. державна монополія на більшість експорту;
5. рівень тіньової економіки більше 20%.

Учені дійшли висновку, що цих п'ять критеріїв на 2,44 % негативно впливають на економічне зростання. Показник *t*-статистики – 5,5, а імовірність похибки – менше 0,1 %. Без застосування перших трьох показників індексу значних змін не відбулось, отже, саме рівень тіньової економіки і державна монополія на експорт суттєво негативно впливають на

економічне зростання. Особливо це простежується в країнах Латинської Америки та Африки.

Основою праці А. Гарісона є дослідження взаємозв'язку між торговельною політикою та економічним розвитком і спостереження за ефектами торговельної лібералізації в різних країнах [118]. Учений використав сім індикаторів торговельної політики, серед яких частка тіньового ринку, рівень торговельних цін та індекс торговельної лібералізації Світового Банку. Саме ці показники перебувають у щільній залежності із економічним розвитком країни.

Р. Вацярг, визначаючи індикатори, через які відкритість економіки впливає на економічне зростання, вивів індекс торговельної політики – комбінацію трьох показників: середньої імпоротної ставки, частки нетарифних обмежень і Сакс-Уорнер індикатора [189]. На підставі показників для 57 країн за 1970–1989 рр. Р. Вацярг виявив, що інвестиції – найважливіший канал, через який відкритість економіки впливає на економічне зростання більш ніж у 60 %.

Основою багатьох емпіричних досліджень є зростання продуктивності праці. Серед інших, Н. Калдор стверджує, що економічне зростання через збільшення продуктивності та зменшення витрат на одиницю продукції є стимулом для зростання експорту [135].

Р. Кунст і Д. Мерін досліджували причинно-наслідковий зв'язок між продуктивністю праці та експортом на прикладі Австрії [142]. Внаслідок аналізу виробництва секторів промисловості учені виявили, що експорт не впливає на продуктивність, зате продуктивність впливає на експорт. Аналогічну методику економетричного аналізу застосував Д. Мерін до показників чотирьох розвинених країн – США, Японії, Великобританії та Німеччини. Д. Мерін встановив, що режим «відкритості економіки» сприяв зростанню продуктивності як у державах із ринковою економікою, так і в тих, що розвиваються.

Дж. Хатемі та М. Грандуст виявили причинний зв'язок між експортом і двома факторами – продуктивністю праці та зростанням TFP (total factor productivity – загальна факторна продуктивність) на підставі показників п'яти розвинених країн [119]. Результати показали, що у Франції зростання продуктивності позитивно впливає на експорт, а в Німеччині, Італії, Великій Британії та Швеції існує взаємна залежність між показниками.

Проаналізувавши публікації, в яких висвітлено результати дослідження експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку можемо констатувати, що проблематика залишається актуальною, маловивченою, отже, потребує подальших наукових досліджень. Ознайомлення з концепціями різних учених, їхніми трактуваннями основних понять з теми, окресленої назвою дисертаційного дослідження, дало змогу вдосконалити трактування сутності «експортоорієнтована стратегія держави» та визначити основні критерії її ефективності й успішності, а також констатувати позитивний вплив відкритості економіки та застосування експортоорієнтованої стратегії на економічний розвиток держави.

1.2. Еволюція поглядів на формування ефективної торговельної політики та конкурентоспроможності країни

Протягом останнього століття вчені розробляли стратегії ефективної торговельної політики, опираючись на теорії міжнародної торгівлі, сформовані їхніми попередниками – представниками меркантилізму (Т. Мен, А. Монкретьєн, Д. Лоу, В. Стаффорд, Г. Скаруффі, Д. Стюард); класичної школи (У. Петті, Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо); неокласичної теорії (М. Бредлі, К. Вікссель, Г. Кассель, Дж. Кларк, А. Лаффер, Дж. Мід, В. Паретто, Р. Солоу) та новітніх теорій (Ф. Перу, Г. Мюрдаль, Й. Хендерсон, Г. Хакен, І. Валлерстайн).

Протягом більшої частини ХХ ст. непорушною основою теорії міжнародної торгівлі залишалися праці Д. Рікардо, опубліковані на початку ХІХ ст. і доповнені Е. Хекшером і Б. Оліном в 1920-х роках. Відповідно до

цієї теорії, основним рушієм міжнародної торгівлі є порівняльні переваги країн у виробництві певних товарів. Проте після Другої світової війни теорія і практика почали стрімко розходитися. Економісти Б. Баласса і Г. Грубель уже тоді запропонували вербальний опис основних компонентів нової теорії, згодом використаних П. Кругманом.

Новітня теорія міжнародної торгівлі зосереджена на проблемах розвитку виробничої спеціалізації розвинених країн, конвергенції їх виробничих структур і структури попиту, а також на проблемах ведення міжнародної торгівлі, яка за останні десятиліття набула внутрісекторного характеру. Окрім того, значна увага приділяється зростанню ролі транснаціональних корпорацій (ТНК) у світовому господарстві та їх впливу на розвиток і характер міжнародної спеціалізації розвинених країн.

Експортоорієнтована стратегія розвитку національної економіки знаходить теоретичне обґрунтування в контексті теорій міжнародної торгівлі, викладених у працях К. Акамацу, Б. Баласси, Р. Вернона, Дж. Кейнса, Ц. Кіркпатріка, К. Кодзіми, В. Леонтєва, Н. Лі, Ф. Ніксона, Т. Номі, Г. Робіна, Дж. Хікса, Е. Г. Хансена Р. Чандра та інших учених.

Однак серед значної наукової бази праць, присвячених торговельній політиці та її впливу на економічний розвиток (рис. А1, дод. А) не так уже й багато праць з тематики експортоорієнтованих стратегій (рис. А2, дод. А), які потрапили у поле зору дослідників лише у 70-х роках, що ще раз підтверджує вагомість дисертаційного дослідження.

У доповіді, представленій Римському клубу, американський економіст Е. Ласло запропонував переглянути основні цілі економічного розвитку. Він вважає, що основною ціллю державної політики має бути поліпшення якості життя, що особливо актуально для країн, які розвиваються. На думку вченого, цього можна досягнути впровадженням експортоорієнтованої стратегії [145].

Французький науковець М. Герньє у своїй доповіді «Третій світ – три чверті світу» критикує систему допомоги країнам, що розвиваються, а також

модель індустріалізації на основі імпортозаміщення [116]. Вчений вважає, що розвиток можливий лише в межах великих регіональних об'єднань, які створюють масштабний внутрішній ринок, захищають його від зовнішньої конкуренції та вирішують проблему ресурсозабезпечення.

Автори популярної у 70-х роках доповіді «Північ – Південь: проблема виживання» Комісії незалежних експертів під керівництвом В. Брандта, створеної за ініціативи Світового Банку, вперше обґрунтовано взаємопов'язують економічні проблеми промислового розвинених країн (Північ) і країн, що розвиваються (Південь) [177]. На їх думку, швидкий розвиток Півдня буде вигідним Півночі, а економічне зростання Півночі, своєю чергою, є важливим для економічного розвитку Півдня.

У другій половині 90-х років помітно зріс інтерес до теоретичних розробок і практичної апробації експортоорієнтованої стратегії на тлі жорсткої критики з боку наукової спільноти, фахівців міжнародних економічних і фінансових установ стратегії розвитку, орієнтованої на внутрішній ринок, тобто імпортозаміщення, в основу якої покладено надмірне використання державою імпортних обмежень, занижених обмінних курсів валют, що стимулює отримання високих прибутків національних виробників. Особливо гостро критикували теорію факторів виробництва Хекшера – Оліна, з якої логічно випливає необхідність орієнтації, зокрема країн, що розвиваються, на зовнішньоекономічні зв'язки за прискореного розвитку трудомістких галузей в національному господарстві.

Останніми роками дедалі частіше науковці переорієнтовуються на аналіз попиту як одного з важливих чинників конкурентної позиції країни на світовому ринку. Теорія подібності преференцій, творцями якої є С. Ліндер і П. Армінгтон, є першою теорією, в якій підкреслено значення попитових чинників [81; 146]. На думку творців цієї теорії, причину динамічного розвитку обміну між високорозвиненими країнами варто шукати у сфері попиту. Ці країни мають великі запаси капіталу та висококваліфіковану робочу силу і виробляють продукти, покупцями яких стають заможні

споживачі. Високий рівень доходу на душу населення у країнах-експортерах і в країнах-імпортерах – це основний чинник, який визначає подібність структур попиту, а також величину «репрезентативного попиту» на їх внутрішніх ринках, і є гарантією для розширення виробництва до вигідних масштабів [91]. Проте, враховуючи неповноту інформації про зарубіжні ринки і високу ризикованість експортного виробництва, С. Ліндер вважає, що спершу, після встановлення потреб вітчизняних споживачів, більшість промислових виробів повинна зосередитись на внутрішньому ринку, а вже після цього слід експортувати вироблену продукцію у ті країни, де існує масштабний ринок і подібна структура попиту.

С. Ліндер констатує, що інтенсивність міжнародної торгівлі промисловими товарами є тим більшою, чим ближчими є структури попиту країн-партнерів [146, с. 17]. У країнах з близьким рівнем економічного розвитку подібність преференції є підставою до розвитку взаємовигідної торгівлі. У результаті динамічного розвитку торгівлі диференційованими товарами функціональний характер має виникнення теорії внутрішньогалузевої торгівлі, яка інтерпретує процес перекривання експортних та імпорتنих потоків, пов'язаний із внутрішньогалузевою спеціалізацією.

У 60-х роках внутрішньогалузева торгівля як специфічна форма міжнародного обміну стала об'єктом досліджень теоретиків і практиків, які вивчали процеси європейської інтеграції та її наслідки. Зокрема такі вчені, як П. Вердум [188], Ж. Дрезе [100] і Б. Баласса [86], проаналізували зміни у внутрішній торгівлі країн ЄС, звернули увагу на взаємодію масштабів виробництва і диференціацію продуктів на різних національних ринках; на процес накладання імпорتنих і експортних векторів окремих країн-учасниць; на поглиблення спеціалізації в межах окремих товарних груп; на значення, яке має лібералізація торгівлі для отримання переваг від масштабів при видовженні виробничих серій, а не при збільшенні розмірів підприємства; на

позитивну кореляцію між ступенем внутрішньогалузевої спеціалізації і рівнем економічного розвитку країни.

Триває наукова дискусія щодо передумов виникнення й інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі, методів і способів її оцінки, формування стосунків обміну й вигоди для підприємств (країн) від розвитку цього типу торгівлі. Теорія постійно еволюціонує і все ще не має остаточної дефініції. Оскільки країни ЄС та Південно-Східної Азії, які поклали в основу своєї торговельної політики внутрішньогалузеву торгівлю в межах регіону досягли економічного розвитку, можемо вважати, що ця теорія довела свою придатність як підґрунтя експортоорієнтованої стратегії держави.

Згідно з Х. Грубелем і П. Ллойдом, теорія внутрішньогалузевої торгівлі ґрунтується на аналізі сутності та економічних результатів явища паралельності імпорту й експорту продуктів у межах тих самих галузей [115]. Принципова різниця між класичною теорією і теорією внутрішньогалузевої торгівлі полягає у тому, що предметом дослідження останньої є, насамперед, виробничі сектори, які є близькими субститутами у сферах споживання і виробництва, або в обох цих сферах разом. Торговельний обмін на основі внутрішньогалузевої спеціалізації є результатом технологічного розвитку та структурних перетворень у сферах виробництва і споживання. Його значення суттєво зросло, спричинивши серйозні зміни в системі порівняльних і конкурентних переваг. Частка внутрішньогалузевої торгівлі в торговельному обігу кожної країни та перспективи подальшого її зростання мають вирішальний вплив на міжнародну конкурентоспроможність усієї національної економіки, її окремих секторів і фірм, насамперед на їх позиції на експортних ринках.

З розвитком внутрішньогалузевої торгівлі дедалі більше уваги зосереджується на обміні горизонтально і вертикально диференційованих товарів. Поняття «горизонтальна диференціація» варто розуміти, насамперед, як пропозицію різних товарів однакової якості, а поняття «вертикальна диференціація» – як пропозицію тих самих продуктів або близьких

субститутів з різним рівнем якості. Передумовою таких критеріїв диференціації є запропонований Б. Баласса поділ спеціалізації внутрішньогалузевого типу на вертикальну і горизонтальну, що послужило підставою для поділу його теорії на теорію внутрішньогалузевої торгівлі, яка стосується горизонтальної диференціації товарів, і теорію внутрішньогалузевої торгівлі, яка стосується вертикальної диференціації товарів [86].

Теорія внутрішньогалузевої торгівлі, основу якої становить горизонтальна диференціація продуктів, використовує:

- модель Е. Чемберлена [93], що визначає диференційовані товари як такі, що відрізняються виглядом і стилем, але мають ідентичне призначення і характеризуються високою еластичністю субституції попиту. Ця модель, що опирається на теорію монополістичної конкуренції, покладена в основу так званого нео-чемберленівського підходу, тобто моделі Діксіта–Стігліца–Кругмана [97; 141; 169], згідно з якою кожен споживач, а з ним і ціле суспільство, прагне придбати всі доступні види диференційованого товару;

- модель К. Ланкастера (пов'язана з концепцією Х. Хотеллінга [122]) досліджує причини формування споживчого попиту на всі диференційовані товари. К. Ланкастер у своїй теорії споживчого попиту, що ґрунтується на ідеї характерних властивостей (атрибутів) продуктів, стверджує, що підставою для диференціації продуктів служить низка характерних і очікуваних споживачами властивостей, які мають різні продукти на ринку.

З економічної теорії і емпіричної верифікації відомо, що характерною ознакою внутрішньогалузевої торгівлі, яка виокремлює її з решти потоків обміну (класичних, пов'язаних з технологічними прогалинами або з життєвим циклом продукту), є те, що вона є відносно стабільною в часі формою міжнародної торгівлі. Потoki цієї форми торгівлі відзначаються стабільністю, оскільки немає механізмів їх вилучення, притаманних для класичних потоків (вони зникають у момент вирівнювання забезпеченості країн виробничими чинниками), або для потоків обміну, диференційованих

технологічними удосконаленнями (які існують тільки до моменту подолання імітаційного відставання). Ця торгівля буде надалі актуальною, якщо розпочнеться процес диференціації товару Y і/або проявиться вигода від масштабів, і/або почнеться внутрішньогалузевий обмін, а отже, виникнуть паралельні імпорт і експорт диференційованого товару, тобто, обмін, ініційований технологічним прогресом, перетворюється на внутрішньогалузеву торгівлю за принципом багатства ресурсів.

Ефективність внутрішньогалузевої торгівлі проявляється у конкурентоспроможності експорту держави на світовому ринку. Конкурентоспроможність – це володіння суб'єктом певними властивостями, які дають йому можливість розвиватись на інноваційній основі та перемагати у конкурентній боротьбі [1].

До недавна конкурентоспроможність держави значною мірою залежала тільки від трьох факторів виробництва: природних ресурсів, трудових ресурсів і капіталу. З розвитком виробництва і науково-технологічним прогресом (НТП) конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня, насамперед інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення, економічна політика держави.

Конкурентоспроможність країни – це рівень її продуктивності, який визначає ступінь добробуту населення, прибутків від інвестицій, характеризує потенціал зростання економіки у довгостроковій перспективі та розвиток бізнес-середовища [1]. Своєю чергою, конкурентоспроможність формується під впливом низки економічних, політичних і структурних чинників, які визначають умови зовнішньоекономічної діяльності країни.

Розвиток експортних секторів і подальша конкурентна боротьба на світовому ринку спонукає країни до використання широкого спектру як внутрішніх, так і зовнішніх джерел та факторів економічного розвитку, до гармонізації національної та міжнародної економічної політики, взаємоприспосовування господарських механізмів й інституційних структур на

міждержавному рівні, уніфікації господарського законодавства, розвитку і спрощення умов бізнесу.

Успіх реалізації експортоорієнтованої стратегії базується на виокремленні тих конкурентних секторів економіки, які мають шанс на розвиток і функціонування у міжнародному середовищі. Ефективна державна експортоорієнтована політика особливо важлива у період формування в країні економіки ринкового типу та її лібералізації, виходу на міжнародний ринок.

Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості щодо швидкої адаптації і відновлення, володіють конкурентними перевагами, стабільними в довгостроковому періоді. Це передбачає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, впровадження і поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва. Цільовий розвиток потенціалу національної економіки вимагає постійного удосконалення і модернізації експортних секторів економіки та створення передумов для отримання довгострокового ефекту з метою забезпечення постійного соціального, економічного і технологічного прогресу.

Визначальним макроекономічним чинником підвищення конкурентоспроможності, причому незалежно від рівня соціально-економічного розвитку країни, є цілеспрямоване та активне використання інструментів, які за умов формування глобальної торговельної системи поділяються на політико-правові, інформаційно-аналітичні й фінансово-економічні. Основним завданням управлінської верхівки країни є чітке визначення цілей і напрямів структурної перебудови економіки, виокремлення конкурентних секторів, підвищення ефективності та розвитку бізнесу, стимулювання експорту, формування такої нормативно-правової бази господарювання, яка б забезпечувала підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому й

зовнішньому ринках. Ці завдання та цілі покликані реалізувати державні органи, які формують інституційне середовище країни. Висока якість та ефективність функціонування інституційного середовища є запорукою успішності державного стратегічного напрямку.

Інституційне середовище вчені трактують як певний набір формальних і неформальних норм, ступінь якості яких безпосередньо пов'язаний із рівнем економічного розвитку країни. Водночас інститути – це набір механізмів і правил, які забезпечують перерозподіл ресурсів в економіці, залучення нових інвестицій, підготовку трудових ресурсів і формують систему стимулів для підвищення ефективності економіки [57, с. 165].

Інституційне середовище як фактор економічного розвитку стало об'єктом дослідження з появою інституційної теорії. Дуглас Норт у праці «Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки» констатує: «намагання пояснити різний історичний досвід економік або сучасну відмінність у функціонуванні економіки в розвинених країнах, країнах з державним плануванням та менш розвинених країнах без залучення до моделі структури стимулів, породжених інституціями, здається мені марною справою» [42, с. 93].

Країнам, урядам яких вдалось сформувати та реалізувати ефективну стратегію розвитку, таким як члени ОЕСР, притаманна висока якість інституційного середовища, в якому формуються конкурентні експортні сектори економіки. В таких країнах низький рівень корупції, високий ступінь незалежності суду, ефективні механізми захисту приватної власності, якісне інвестиційне та бізнес- середовище, що служить підґрунтям створення конкурентоспроможної економіки.

Якщо в першій половині 90-х років ХХ ст. важливість зміцнення ринкових інститутів розглядалася найчастіше в досить вузьких межах, то на початку ХХІ ст. інституційним факторам відводиться основна роль у поясненні успішності ринкових трансформацій. Д. Норт, Дж. Бюкенен, Д. Родрік [164] та інші вчені актуалізували дослідження категорії

інституційного середовища в межах неокласичної економічної теорії як головної течії сучасної економічної науки.

З плином часу і з нагромадженням досвіду аналізу економічного становища країн, що розвиваються, дедалі більше уваги науковці приділяють інституційному критерію ринкової трансформації. На думку А. Брунетті та Б. Ведера, цей критерій зумовлює розбіжності в економічному розвитку країн світу [93]. Подібні дослідження провадили А. Алесіна та Р. Перротті [78], Р. Барро [88]. Учені наголошують, що ефективне внутрішнє регулювання має вирішальне значення для отримання переваг від лібералізації торгівлі. Якщо, за словами О. Вільямсона, інституційна економіка слугує мостом до економічного розвитку, то інституції – це «прихована рука» управління економікою [190, с. 9].

С. Естрін зазначає, що результативність заходів економічної політики, включаючи приватизацію, скорочення субсидій, стимулювання експорту та заохочення конкуренції, залежить від якості інституційного середовища в якому здійснюється ця економічна політика [104]. Економісти А. Банерджі та Е. Дуффо обґрунтовують методи економічного зростання, що передбачають виважені інституційні дії держави, тобто наголошують на неприпустимості нехтування політичними реформами [87].

О. Гаврилишин та Р. ван Руден, вивчаючи фактори економічного зростання за статистичними показниками 1991–1998 рр., долучили до аналізу низку інституційних змінних [119]. Усього було використано дев'ять змінних інституційного розвитку з п'яти різних джерел:

- індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom), публікується Heritage Foundation, що включає сукупний індекс економічної свободи (HERgen) і одну з його складових – індекс корупції (HERleg);
- індекси «Nations in Transit», що публікуються Freedom House, такі як рівень розвитку демократії (FRdem); рівень економічної свободи (FRec); середнє значення індексів якості застосування законодавства та державного

управління (rule of law; governance and public administration (FRleg)); індекс громадянських свобод (FRpol);

– індекс правової системи ЄБРР, що визначає ефективність правової системи країни (EBRDleg);

– середнє значення індексів інституційного середовища, на основі публікацій Світового Банку;

– компонент політичних ризиків в індексі державних ризиків, що публікується у «Euromoney».

Головним результатом масштабного наукового дослідження став висновок про те, що сприятливе інституційне середовище є основою для побудови ефективної та конкурентоспроможної держави.

Згідно з результатами сучасних емпіричних досліджень, країни з ефективними інститутами володіють більшою стійкістю до зовнішніх шоків. Д. Родрік підтвердив цей ефект, досліджуючи зв'язок між якістю інститутів та успішністю подолання країнами наслідків «нафтового шоку» 70-х років [164]. Як показало дослідження, найбільш успішно протистояти шоку і реалізувати антикризову стратегію вдалося країнам з ефективними інститутами та розвиненим, згуртованим суспільством. І, навпаки, слабкі інститути та внутрішні соціальні конфлікти ускладнюють подолання економічної кризи.

Інтерес до інституційної складової економічних процесів посилюється за умов кризових явищ, які останнім часом стали невід'ємною ознакою світової економіки, особливо тієї її індустріально розвиненої частини. Український науковець Ю. Біленко, досліджуючи класичні та сучасні парадигми міжнародного економічного аналізу, вважає гідним запозичення досвід інституційних змін у постсоціалістичних країнах Центральної та Східної Європи, що проводились достатньо радикальним чином і на великій території [6]. Цей своєрідний соціально-політичний експеримент світового рівня дає матеріал для аналізу процесу формування ефективного інституційного середовища за умов переходу від одного політекономічного

устрою до іншого, коли політична воля і реформи уряду слугують основними методами реалізації експортоорієнтованої стратегії.

На основі доповіді Світового Банку 2002 року, присвяченої підсумкам першої декади реформ країн з перехідною економікою, експертами сформульовано основні висновки з питань економічного розвитку:

1. відмінності у стартових умовах були основним чинником скорочення виробництва в початковий період (1990–1994) перехідного процесу, тоді як інтенсивність у проведенні країнами реформ пояснює відмінності в темпах зростання в довгостроковій перспективі;

2. ключова роль у відновленні економічного зростання і збільшенні зайнятості належить новоствореним підприємствам, у тому числі малому та середньому бізнесу (МСБ).

Отож, проблематика економічного розвитку держави завжди була дотичною до економічних доктрин, які дають підстави стверджувати, що першорядними завданнями країн, які перебувають на перехідному етапі розвитку, мають стати максимальна концентрація інновацій, лібералізація політичної, економічної та фінансової сфери з метою створення вільного та ефективного ринку як середовища для оптимального та якісного розвитку держави, тобто демократизація суспільних відносин і максимальна інтеграція в світову спільноту, що виражається через освітню систему обміну знань, технологій і капіталу з метою впровадження на світовий ринок товарів і послуг, інновацій і розвитку нових конкурентоспроможних галузей. У цьому процесі науковці відзначають важливість формування у державі ефективних інституцій. Створення якісного та стабільного інституційного середовища є основою для розвитку інвестиційного бізнес-середовища, ефективного функціонування конкурентних експортних секторів економіки, що в підсумку дає змогу реалізувати ефективну експортоорієнтовану стратегію держави на шляху економічного розвитку.

Підсумовуючи аналіз досліджень, присвячених формуванню торговельної політики країни як чинника економічного розвитку,

виокремимо такі новітні теорії, як теорію внутрішньогалузевої торгівлі та інституційну теорію, що покладені в основу цього дисертаційного дослідження.

1.3. Методичні засади оцінювання ефективності експортоорієнтованих стратегій у світовій економіці

Протягом останніх 30-ти років експортоорієнтована стратегія торговельної політики посіла вагоме місце в науковій економічній парадигмі. Першими на шлях економічного розвитку, впроваджуючи цю стратегію, вийшли Німеччина та Японія в 1950–1960 рр. Слідом за Японією розвивались чотири «азійські тигри» (друга «хвиля» економічного розвитку країн Південно-Східної Азії) – Південна Корея, Тайвань, Гонконг та Сінгапур у 1970–1980 рр. Наступними були країни третьої та четвертої «хвиль» економічного розвитку – Тайланд, Малайзія, Індонезія та Китай у 80–90-х роках.

Азійські країни наслідували політику та шлях розвитку Японії, натомість країни Європи взяли за зразок шлях Німеччини. Експортоорієнтована стратегія не проявляється у чітко визначеній моделі, а формується та реалізується відповідно до передумов, економічного становища, ресурсних та фінансових можливостей, етапу індустріального розвитку, географічного положення та національних особливостей країни. Кожна з цих країн характеризується унікальними особливостями і водночас має спільні з іншими країнами ознаки, що визначають подібність методів та інструментів торговельної політики, інституційного середовища, вектора економічного розвитку.

Економічний розвиток обраних для дослідження країн Південно-Східної Азії – Японії, Південної Кореї та Китаю, відображає особливості реформування промисловості та торговельної політики, фінансові механізми, інституційне середовище представників усіх «хвиль» розвитку, починаючи від 60-их років ХХ ст.

Серед європейських країн вважаємо за доцільне проаналізувати методику ефективності експортоорієнтованої стратегії Німеччини як країни-катализатора створення Європейського Союзу та лідера його економічного розвитку. Словаччина, Угорщина та Польща, країни – нові члени ЄС, які приєднались до нього у 2004 році – цікаві досягненням швидких темпів економічного зростання, що особливо можуть послужити прикладом для реформування України, зважаючи на подібність передумов та національних особливостей.

На відміну від країн Південно-Східної Азії та Європи, експортоорієнтована стратегія Австралії зосереджена не у високотехнологічних секторах, а на ресурсній базі. Країна також цікава тим, що має ознаки характерні як для етапів розвитку країн Азії, так і для країн Європи.

Метою дисертаційного дослідження є оцінити ефективність реалізації експортоорієнтованої стратегії країнами різних регіонів світу і визначити фактори їх успішності, прослідкувати етапи структурної перебудови економіки та особливості їх торговельної політики, а також інституційного середовища, щоб виокремити елементи успішності, які стануть підґрунтям механізму формування та реалізації стратегії для перехідних країн та України, зокрема.

Для реалізації цілей дослідження застосуємо низку методів. Окрім загальнонаукових методів аналізу та синтезу, для отримання кількісних результатів при оцінюванні ефективності експортоорієнтованих стратегій країн використаємо регресійні моделі взаємозв'язку макроекономічних показників на основі статистичних даних. Тест Грейнджера застосуємо для встановлення причинно-наслідкових зв'язків між макроекономічними та інституційними показниками. Для виявлення структурної основи експорту країн використаємо статистичний аналіз, модель Р. Солоу та індекс внутрішньогалузевої торгівлі.

Отож, охарактеризуємо застосування методики обраних методів дослідження.

Економетрична модель – це функція чи система функцій, що описує кореляційно-регресійний зв'язок між економічними показниками, причому залежно від причинних зв'язків між ними один чи кілька із цих показників розглядаються як залежні змінні, а інші – як незалежні [26].

Узагальнивши функцію множинної моделі, можемо записати її для трьох змінних таким чином:

$$Y_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + u_i, \quad (1.1)$$

де Y – залежна змінна; X_2 і X_3 – пояснюючі (незалежні) змінні; u – стохастичний збурювальна складова; i – кількість спостережень.

β_1 – складова, що визначає точку перетину. Ця величина представляє усереднену дію змінних на Y , виключених із моделі. Коефіцієнти β_1 і β_2 зазвичай називають частинними регресійними коефіцієнтами.

При побудові регресії вагомим є визначення коефіцієнта детермінації R^2 , що обчислюється за формулою

$$R^2 = \frac{ESS}{TSS} = \frac{\sum \hat{y}_i^2}{\sum y_i^2} = \frac{\hat{\beta}_2 \sum y_i x_{2i} + \hat{\beta}_3 \sum y_i x_{3i}}{\sum y_i^2}. \quad (1.2)$$

Коефіцієнт R^2 перебуває у межах між 0 і 1. Якщо $R^2=1$, то лінія регресії на 100 % пояснює варіацію в Y . Якщо ж $R^2=0$, ця модель не має змісту. Тому, що ближче значення R^2 до 1, то вища достовірність моделі.

Оцінка надійності параметрів і статистичних характеристик моделі визначається за допомогою t -критерію Стюдента, що обчислюється як співвідношення значення певного показника і його стандартної помилки. Істотність рівняння перевіряється за F -критерієм Фішера з $n-m-1$ ступенями свободи при порівнянні із табличним значенням розподілу Фішера за заданого рівня значущості.

Окрім побудови регресійних моделей можемо встановити причинно-наслідкові зв'язки між інституційними та макроекономічними показниками

за допомогою тесту Грейнджера (англ. Granger causality test), проведеного в програмі «Eviews». Отримані результати дають змогу виокремити основні фактори ефективності кожної з країн. Тестом Грейнджера послідовно перевіряються дві нульові гіпотези: « x не є причиною y » і « y не є причиною x ».

Для перевірки цих гіпотез будуються дві регресії:

$$y_t = a_0 + a_1 y_{t-1} + \dots + a_p y_{t-p} + b_1 x_{t-1} + \dots + b_p x_{t-p} + e_t, \quad (1.3)$$

$$x_t = c_0 + c_1 x_{t-1} + \dots + c_p x_{t-p} + d_1 y_{t-1} + \dots + d_p y_{t-p} + u_t. \quad (1.4)$$

Методичною базою для дослідження економічного зростання та реалізації експортоорієнтованої стратегії також може слугувати теорія Лауреата Нобелівської премії Роберта Солоу [167]. Учений стверджує, що економічне зростання здебільшого залежить від двох факторів: капіталу і праці, а обсяг виробництва є функцією капіталу і праці: $Y = F(K, L)$, де Y – ВВП; K – капітал; L – робоча сила (праця). Р. Солоу використав у своїй моделі виробничу функцію Кобба – Дугласа, в якій праця і капітал є субститутами.

Щоб показати, як зміна факторів виробництва праці і капіталу, технологічного прогресу впливає на випуск продукції використовуємо формулу

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \frac{\Delta L}{L} + \frac{\Delta A}{A}, \quad (1.5)$$

де, α – частка капіталу у ВВП; $(1 - \alpha)$ – частка праці у (ВВП);

$\frac{\Delta K}{K}$ – темп приросту капіталу;

$\frac{\Delta L}{L}$ – темп приросту праці;

$\frac{\Delta A}{A}$ – темп приросту технічного прогресу.

Ця формула показує, що зростання виробництва залежить не тільки від капіталу і праці, але і від зміни сукупної продуктивності факторів. Відповідно A – це сукупна продуктивність факторів (праці та капіталу).

Таким чином, за моделлю Р. Солоу можемо виокремити конкретні фактори, що становлять основу економічного зростання країни: капітал, робоча сила і НТП, а, відповідно, спрямованість експортних секторів: капіталомістка, трудомістка чи технологічна.

Особливе місце внутрішньогалузевої торгівлі у розвинених країнах зумовило численні теоретичні та емпіричні дослідження причин її розвитку, як горизонтального, так і вертикального типу, детермінант інтенсивності й структури за умов функціонування поліполістичних і олігополістичних ринків. Дослідники пропонують низку математичних показників, які відображають значення внутрішньогалузевої торгівлі в глобальному товарообігу. Найпопулярніший серед них – індекс внутрішньогалузевої торгівлі (Intra-Industry Trade Index):

$$ИТ_{ij}^k = 1 - \frac{|X_{ij}^k - M_{ij}^k|}{(X_{ij}^k + M_{ij}^k)}, \quad (1.6)$$

де X_{ij}^k – експорт сектору k з країни i в j ; M_{ij}^k – імпорт сектору k з країни i в j .

Для підтвердження та поглиблення отриманих результатів застосовується індекс Грубеля – Ллойда, що дає змогу оцінити рівень розвитку зовнішньої торгівлі за товарними групами та рівень конкурентоспроможності продукції країни:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad ; \quad 0 \leq GL_i \leq 1 \quad , \quad (1.7)$$

де X_i – експорт певного сектору; M_i – імпорт певного сектору економіки.

Окрім дослідження макроекономічних показників та їх ролі у формуванні експортоорієнтованої стратегії, в дисертаційній роботі зосереджено увагу на середовищі, в якому реалізується ця політика, тобто на інституційному середовищі держави.

Чимало міжнародних організацій провадять систематичні дослідження якості інститутів країн на довгостроковій основі, що дає можливість

включати результати в аналіз зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Найповніший здійснює перелік елементів інституційного середовища Світовий банк, який формує світову базу індикаторів урядування. Ці індикатори проявляються у традиціях та інститутах, за допомогою яких здійснюється влада в країні, зокрема, процеси вибору, контролю та заміни уряду, здатність уряду створювати ефективне політичне середовище, а також повагу населення та держави до інституцій, які управляють економічними та соціальними взаємодіями між ними.

Згідно з дослідженням Світового Банку, перша група індикаторів включає політичні свободи та політичну стабільність; друга – ефективність урядування та якість регуляторної діяльності; третя – верховенство права, що оцінює якість дотримання прав людини, власності, а також якість судочинства, правоохоронних органів і контроль за корупцією та охоплює оцінки міри використання державної влади для отримання приватної вигоди. Саме через ці основні принципи – економічна самостійність, економічна відповідальність та економічна рівноправність, – реалізується свобода господарської діяльності, яка є основною передумовою розвитку бізнесу та виходу держави на конкурентоспроможний ринок.

Важливим індикатором інституційного середовища розвинених країн є індекс економічної свободи, який щорічно розраховує редакція Wall Street Journal і дослідницький центр Heritage Foundation щодо більшості країн світу [124]. Аналіз економічної свободи проводиться з 1995 р. У 2015 р. в рейтингу представлені 178 країн. Експерти Heritage Foundation визначають економічну свободу як відсутність урядового втручання або перешкоджання виробництву, розподілу, споживанню товарів і послуг, за винятком необхідних громадянам захисту і підтримки свободи як такої.

Показник економічної свободи базується на 10 індексах, вимірюваних за шкалою від 0 до 100, при цьому показник 100 відповідає максимальній свободі, а 0, відповідно, – мінімальній. Ці індекси враховують свободу у: бізнесі і торгівлі, податковій і урядовій діяльності, фінансовій, валютній,

інвестиційній і антикорупційній сфері, а також на ринку праці. Вага кожного з 10 чинників однакова, тому підсумковий індекс виражається у середньому арифметичному значенні цих показників.

Згідно з результатами аналізу, всі країни поділяються на такі групи: вільні – з показником 80–100; в основному вільні – з показником 70–79,9; помірно вільні – з показником 60–69,9; в основному невольні – з показником 50–59,9; деспотичні – з показником 0–49,9.

Якість інституційного середовища, в межах якого провадиться ефективна торговельна політика держави, сприяє конкурентоспроможності на світовому ринку, отже, економічному розвитку. Тому важливим напрямом діяльності щорічного ВЕФ, що проводиться в Давосі (Швейцарія), є аналіз конкурентоспроможності. Дослідження охоплюють широке коло питань: виявлення чинників найбільшого впливу на конкурентоспроможність, проведення порівняльного аналізу відповідних показників більшості країн світу, розробка рекомендацій щодо механізмів покращення конкурентоспроможності окремих країн, регіонів, а також надання узагальнених рекомендацій.

Рейтинг конкурентоспроможності Global Competitiveness Report побудований на основі Індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index – ІГК), який розробив для ВЕФ К. Сала-і-Мартін, і вперше представив на Форумі у січні 2005 р. [109].

Для аналізу використовуються загальнодоступні статистичні показники та результати опитування керівників компаній у країнах, охоплених дослідженням, за 12 групами чинників, а саме: державні інститути, інфраструктура, макроекономічні умови, охорона здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиток фінансових ринків, технологічна готовність, обсяг ринку, рівень розвитку бізнесу, інновації.

Методика обчислення інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на синтезі широкого спектру економічних характеристик

економіки різних країн і їх ієрархічному зіставленні [44, с. 24]. Ґрунтуючись на теорії конкурентних переваг М. Портера, ІГК поділяє економічний розвиток країн світу на три стадії: факторну стадію, базисними передумовами якої є ефективність інституційних механізмів, інфраструктура, макроекономічне середовище та якісна система охорони здоров'я й початкової освіти; стадію ефективності, яку формують система вищої освіти, ефективність ринку товарів і праці, розвиток фінансового ринку, технологічна готовність і розмір ринку; стадію інноваторства, яку визначають «витонченість бізнесу» та інновації.

За показником ВВП на одну особу як основним критерієм визначення стадії економічного розвитку країни перебувають на факторній стадії, якщо показник ВВП менший за 2000 дол. США, на стадії ефективності – якщо ВВП становить 3000–9000 дол. США та на стадії інновативності, якщо цей показник перевищує 17000 дол. США.

Для розрахунку ІГК використовують статистичні показники із опублікованих джерел таких міжнародних структур, як ЮНЕСКО, МВФ, Всесвітньої Організації Охорони Здоров'я та ін. Крім того, у ІГК використано результати щорічного опитування керівників ВЕФ [109, с. 9].

Результати відповідного дослідження ВЕФ дають змогу виявити перешкоди на шляху підвищення конкурентоспроможності з метою вироблення політичними лідерами країн ефективних стратегій для їх подолання і забезпечення сталого економічного розвитку.

У контексті формування конкурентної торговельної політики та з урахуванням того, що МСБ сьогодні є основною рушійною силою ринкової економіки в світі, вартим уваги є аналіз ефективності провадження бізнесу в контексті реалізації експортоорієнтованої стратегії.

Міжнародна фінансова корпорація, яка входить до складу Світового Банку сформувала рейтинг держав – Doing Business [98]. У рейтингу оцінюються умови започаткування, провадження і закриття бізнесу у більшості країнах світу, базуючись на опитуванні понад 9600 авторитетних

експертів з різних країн. Індекс рейтингу складається з 10 суб'індексів, які відображають регуляторні, фіскальні та ринкові обмеження, що ускладнюють бізнес або сприяють його провадженню в країні. Найвищий рейтинг за сприятливістю умов для підприємницької діяльності присвоюється країнам, які змогли встановити правила ринкових відносин, що не створюють перешкод на шляху розвитку бізнесу.

На підставі результатів дослідження експертів Світового Банку виявлено, що в країнах з низьким рівнем доходу, які провели реформи, спрямовані на спрощення умов провадження бізнесу, вже наступного року спостерігалось економічне зростання на 0,4 %. Завдяки спрощенню процедур створення підприємств їх кількість на ринку зросла, збільшилась також зайнятість в офіційному секторі. Країни, що знаходяться ближче до вершини у рейтингу спрощення умов провадження бізнесу, приваблюють більше іноземних інвестицій. Тому важливо враховувати умови функціонування бізнесу, зокрема при реалізації експортоорієнтованої стратегії.

Відповідно, викладені у дисертаційному дослідженні методика та аргументація доцільності застосовування обраних методів дає змогу повною мірою оцінити основні фактори ефективності експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку у світовій економіці та виявити елементи успішної експортоорієнтованої стратегії.

Висновки до розділу 1

Дослідження теоретичної основи формування експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку з урахуванням висновків учених та експертів міжнародних організацій про значний позитивний вплив відкритості економіки та експорту на економічний розвиток країни в сучасному інтеграційному міжнародному середовищі дає підстави стверджувати, що проблематика є актуальною та своєчасною. Ретроспективний аналіз доводить, що експортоорієнтовані стратегії набули свого значення у середині ХХ ст., коли Японія та Німеччина розпочали шлях

економічного зростання, ґрунтуючись на розвитку експортних секторів промисловості. З огляду на все ж незначну кількість наукових досліджень експортоорієнтованих стратегій вважаємо, що тема потребує глибшого аналізу.

З'ясовано сутність основних понять дисертаційного дослідження, що дало змогу розвинути трактування «експортоорієнтованої стратегії держави» для подальшого його використання при аналізі світового досвіду.

Експортоорієнтована стратегія держави – політико-економічна система ринкових і державних методів, інструментів стимулювання експорту конкурентоспроможних секторів економіки з метою прискорення економічного розвитку країни на основі сприятливого інституційного середовища.

Ефективність експортоорієнтованої стратегії полягає у визначених на основі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища місії та цілях і їх реалізації за допомогою методів та інструментів (ринкових/державних).

Виокремлено основні критерії успішності експортоорієнтованої стратегії за принципом «SMART», а саме ефективність її реалізації, значущість для розвитку держави, адаптивність до змін середовища, актуальність за сучасних умов розвитку та відповідність менталітету нації і впровадження на основі прозорого і якісного інституційного середовища.

За результатами дослідження наукової економічної думки стосовно формування торговельної політики визначено роль теорії внутрішньогалузевої торгівлі та інституційної теорії як основи реалізації експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни. При цьому якісне інституційне середовище держави є основою зовнішньоекономічної діяльності на шляху до економічного розвитку. Саме якість функціонування державних інститутів, свобода провадження бізнесу, свобода торговельної діяльності, відсутність корупції є фундаментальними чинниками успішності реалізації експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку держави.

У першому розділі також аргументовано вибір країн дисертаційного дослідження та методики їх аналізу. Зокрема, наголошено на значущості статистичного аналізу та використання моделі Р. Солоу для виявлення структури експорту. Висвітлено сутність регресійного аналізу, що в подальшому буде використано для оцінювання ефективності експортоорієнтованих стратегій у світовій економіці. Також описано спосіб обчислення показника ступеня внутрішньогалузевої торгівлі, індексу економічної свободи, індексу глобальної конкурентоспроможності та показників бізнес-середовища, що дасть змогу вповні досягти мети дисертаційного дослідження.

Основні положення цього розділу висвітлені у статтях та матеріалах конференцій [54; 61; 62; 65; 170; 197].

Розділ 2

АНАЛІЗ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ НА ОСНОВІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ СТРАТЕГІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

2.1. Порівняльний аналіз структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії за умов розширення експорту

Диференціація країн світу щодо застосування експортоорієнтованої стратегії на шляху економічного розвитку пояснюється відмінностями економічної політики. Досягнення країн Південно Східної Азії в економічному розвитку підтвердили висновки американського вченого Б. Баласси [86]. Науковець констатує, що найбільш перспективною моделлю зростання країн, що розвиваються, є поєднання політики стимулювання експорту та імпортозаміщення, за провідної ролі експорту. При цьому збільшення експортної квоти країни позитивно впливає на її економічне зростання, а імпортозаміщення можливе на початкових етапах реалізації стратегії для захисту національного виробника. Таку модель розвитку першою застосувала Японія, а слідом за нею нові індустріальні країни (НІК): Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, країни АСЕАН (Індонезія, Малайзія, Тайланд, Філіппіни, В'єтнам) і Китай (дод. Б; рис. 2.1).

На першому етапі взаємодія промислово розвинених країн з майбутніми НІК здійснювалася на рівні виробництва й обмежувалася зовнішньоторговельними зв'язками, де превалював обмін готової продукції індустріальних країн на сировину з країн Азії.

На другому етапі відбувалась імпортозаміщувальна індустріалізація. У цей період вивезення капіталу з промислово розвинених країн до Азійського регіону супроводжувалося поставками машин, устаткування, технологій, ноу-хау тощо. Зовнішні фінансові ресурси і технології спрямувалися на створення імпортозаміщувальних галузей і промислової інфраструктури. Завдяки політиці імпортозаміщення Азійському регіону

вдалося досить швидко забезпечити внутрішній споживчий ринок. Проте його обмеженість стала основним гальмівним фактором розвитку економіки, що вимагало з часом зміни загальної концепції розвитку. У цей період (70-ті роки) починає формуватися політика експортної орієнтації.

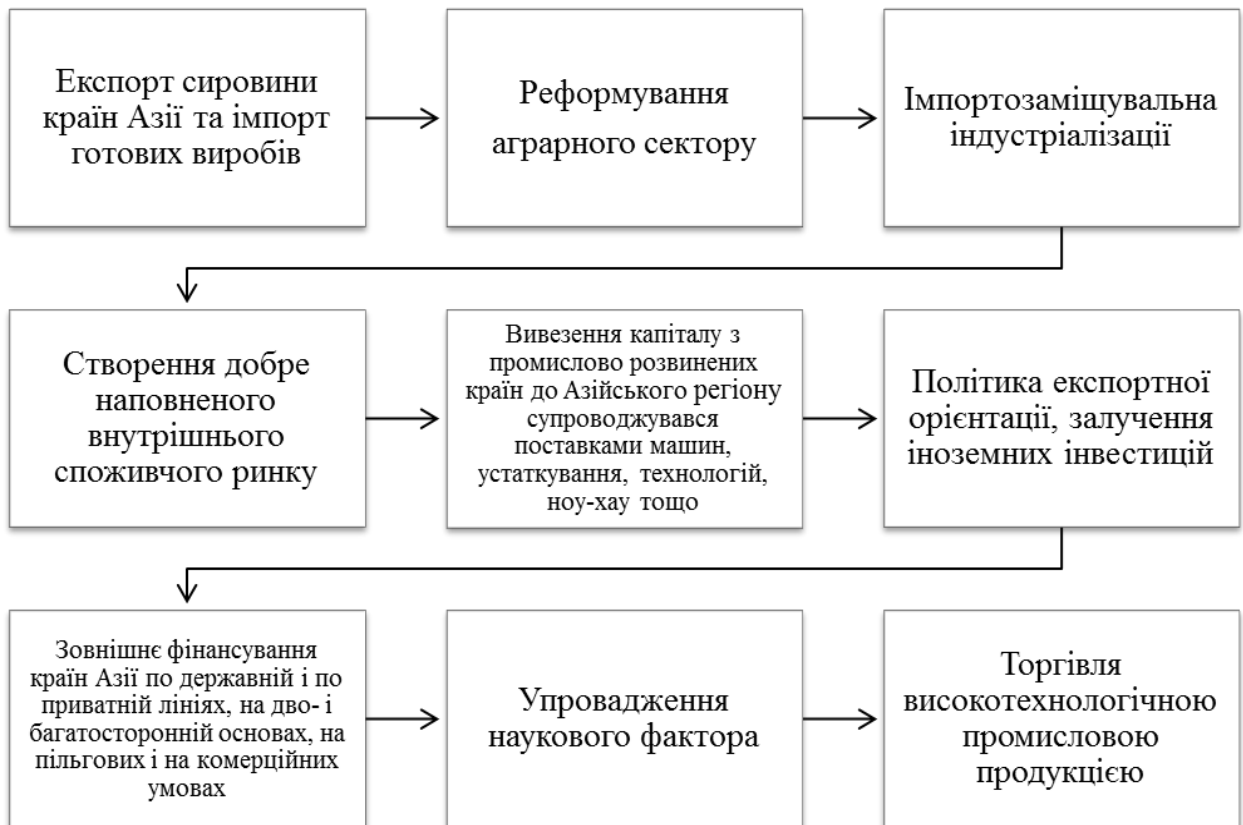


Рис. 2.1. Етапи структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії

Третій етап перетворення азійських країн в НІК супроводжувався поставками в регіон промислового і технологічного устаткування та зростанням експорту з цих країн. Приплив іноземного капіталу та створення філій ТНК загострили конкурентну боротьбу на внутрішньому ринку НІК. За умов, коли економічне виживання «місцевих» компаній залежало від конкурентоспроможності їх продукції, філії ТНК стимулювали їх до швидшого використання й освоєння нових технологій, методів управління, НТП. При цьому створення підприємств, орієнтованих на зовнішній ринок, відповідало взаємним інтересам і ТНК, і азійських країн.

Як наслідок, в економіці країн Південно-Східної Азії відбулися бажані зрушення: на перше місце вийшли галузі обробної промисловості, а отже, зріс експорт промислової продукції. Сформувався зворотний зв'язок, тобто в розвинені країни ринув потік готових виробів з країн Азії.

Третій етап трансформації країн Південно-Східної Азії завершився впровадженням у структуру їх взаємодії з промислово розвиненими країнами такого фактора, як наука. Якщо на першому та другому етапах відносно наукових розробок у цих країнах провадилася політика запозичення, то третій етап характеризується розвитком власного науково-технологічного потенціалу.

Усі три перелічені етапи розвитку – імпорт, імпортозаміщувальна індустріалізація, експорт, – вперше охарактеризував японський економіст К. Акамацу [76]. Автор виявив, що для нової індустріальної країни (йшлося про Японію) притаманна послідовність V-подібних кривих зростання імпорту, виробництва та експорту, що нагадують зграю гусей, що летять. Висновки К. Акамацу були практично підтверджені як розвитком повоєнної Японії, так і розвитком у 70-80-х роках НІК. Концепція «гусей, що летять» К. Акамацу набула розвитку в економічній теорії. У 1973 р. К. Кодзіма замість цієї концепції запровадив поняття «наздоганяючого циклу продукції».

Країни Південно-Східної Азії, які вступили на «наздоганяючий шлях» розвитку слідом за Японією, мали різні стартові умови. У Тайвані і Південній Кореї, які у минулому були японськими колоніями, деякі промислові галузі були створені ще у 30-х роках. При цьому на Тайвані переважало мале приватне виробництво, а в Кореї державна бюрократія підтримувала розвиток великих приватних фірм. У Гонконзі розвиток текстильної та швейної промисловості почався у 50-х роках внаслідок міграції робочої сили, капіталів, знань з Шанхаю (КНР).

За роки «наздоганяючого розвитку» змінилася структура національних економік цих країн. Ще до 1980 р. частка аграрного сектору у ВВП НІК

Південно-Східної Азії знизилася до 1 % в Гонконзі і до 14 % у Південній Кореї. Частки ж промисловості того ж року становили: близько 33 % ВВП Сінгапуру, Малайзії, Південної Кореї, 43 % ВВП Тайваню, 28 % ВВП Таїланду. Такі темпи економічного зростання сприяли переходу країн на початку 90-х років на новий економічний рівень – високорозвинених держав. Це підтверджується і зміною структури зайнятості населення (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка зайнятості населення
у сільському господарстві, промисловості та сфері послуг
Японії, Південної Кореї та Китаю, 1980–2015 рр.¹**

Рік	Японія			Південна Корея			Китай		
	ImA	ImI	ImS	ImA	ImI	ImS	ImA	ImI	ImS
1980	10,4	35,3	54	34	29	37
1982	9,7	34,9	55,2	32,1	27,9	40,1
1984	8,9	34,8	55,9	27,1	30,7	42,2
1986	8,5	34,5	56,7	23,6	31,9	44,5
1988	7,9	34,1	57,5	20,7	34,9	44,5	59,4	22,4	11,1
1990	7,2	34,1	58,2	17,9	35,4	46,7	53,4	19	9,9
1992	6,4	34,6	58,5	15,8	35	49,3	53,1	19,6	10,6
1994	5,8	34	59,7	13,7	33,2	53,1	49,5	20,7	11,5
1996	5,5	33,3	60,8	11,7	32,5	55,9	47,7	20,8	12,7
1998	5,3	32	62,1	12,4	27,8	59,8	47	17,9	12,8
2000	5,1	31,2	63,1	10,6	28,1	61,2	46,3	17,3	12,7
2002	4,7	29,7	64,8	9,3	27,3	63,3	44,1	17,7	16,1
2004	4,5	28,9	65,5	8,1	27,5	64,4	4,2	42,3	50,3
2006	4,3	28,5	66,1	7,7	26,3	66	3,7	44,2	48,9
2008	4,2	27,8	66,8	7,2	25	67,9	3,4	43,9	49,3
2010	4	25,4	69,5	6,6	24,9	68,5	2,9	44,3	48,8
2012	3,8	25,9	69,2	6,2	24,5	69,3
2014

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

У Японії, Південній Кореї та Китаї знижувався рівень зайнятості в сільському господарстві. Особливо суттєво в Китаї – із 59,4 % 1988 р. до 2,9 % 2010 р. та Південної Кореї – із 34 % 1980 р. до 6,2 % 2012 р. При цьому

¹ImI – employment in industry (% of total employment) – зайнятість населення в промисловості (% усієї зайнятості населення).

ImS – employment in services (% of total employment) – зайнятість населення в секторі послуг (% усієї зайнятості населення).

ImA – employment in agriculture (% of total employment) – зайнятість населення в сільському господарстві (% усієї зайнятості населення).

частка зайнятості населення у промисловості Японії та Південної Кореї становила приблизно 30 % протягом зазначеного періоду, а для Китаю характерне зростання із 22,4 % у 1988 р. до 44,3 % у 2010 р. Також відбувається поступове зростання зайнятості в сфері послуг, зокрема, в Японії – із 54 до 69,2 %; в Південній Кореї – із 37 до 69,3 % протягом 1980–2012 рр., а в Китаї – із 11,1 % 1988 р. до 48,8 % 2010 р.

Структурні зміни в економіці країн створили умови для формування експортних секторів із високою валовою доданою вартістю, зокрема: швейна і текстильна промисловість, електроніка, побутова електронна апаратура, автомобілебудування. Зміни у структурі експорту країн, а саме динаміка частки промисловості в експорті товарів, частка високотехнологічного експорту та сільськогосподарської продукції країн протягом періоду структурної перебудови 1960–2014 рр. продемонстровані в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка структури експорту
Японії, Південної Кореї та Китаю, 1960–2014 рр.²**

Рік	Японія			Південна Корея			Китай		
	МЕ,%	НТЕ,%	АЕ,%	МЕ,%	НТЕ,%	АЕ,%	МЕ,%	НТЕ,%	АЕ,%
1960
1965	90,57	..	2,50	59,31	..	8,54
1970	92,49	..	1,59	76,53	..	7,08
1975	94,39	..	1,36	81,38	..	1,82
1980	94,70	..	0,94	89,55	..	1,37
1985	96,33	..	0,63	91,31	..	0,76	26,43	..	5,12
1990	95,90	24,24	0,55	93,52	18,04	1,27	71,58	..	3,49
1995	95,19	26,55	0,56	93,32	26,03	1,32	84,13	10,43	1,69
2000	93,88	28,69	0,46	90,75	35,07	0,96	88,22	18,98	1,09
2005	91,97	22,98	0,52	90,92	32,48	0,80	91,88	30,84	0,52
2010	89,00	17,97	0,71	88,97	29,47	0,93	93,55	27,51	0,46
2014	88,24	16,69	0,86	86,80	26,88	0,92	93,99	25,37	0,45

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

² МЕ (%) – manufactures export (% of merchandise export) – частка промислової продукції в експорті товарів.
НТЕ (%) – high-technology exports (% of manufactured export) – високотехнологічний експорт (частка експорту промисловості).
АЕ (%) – agricultural raw materials exports (% of merchandise exports) – частка сільськогосподарської продукції в експорті товарів.

Відповідно, у країнах спостерігається зростання частки експорту товарів із високою валовою доданою вартістю. Особливо стрімкі зміни відбулись в Південній Кореї: із 59 % в 1965 р. до 90 % в 2000-х роках. При цьому частка сільськогосподарської продукції скоротилась із 8,5 до 0,9 %. Відсутність статистичних показників для Китаю не дає змоги прослідкувати структуру експорту до 1985 р. Проте починаючи з 1985 р. відбувалось реформування швидкими темпами: зростання експорту готової продукції (із 26,4 до 93,9 %), високотехнологічного експорту (із 10 до 25,4 %) та зниження частки експорту сільськогосподарської продукції (із 5,1 до 0,45 %).

Сьогодні країни Південно-Східної Азії знаходяться на етапі торгівлі товарами з високою валовою доданою вартістю та високотехнологічним експортом. У дод. 3 та табл. И1 дод. И продемонстровано експортно-імпортні потоки та основні торговельні партнери країн. Наведені показники свідчать про високу частку взаємної торгівлі в межах Азійського регіону та подібність торговельної структури. Це підтверджує і високий ступінь індексу Грубеля–Ллойда (рівень внутрішньогалузевої торгівлі) в табл. И2 дод. И, представлений для країн протягом періоду реформування.

Досягти економічного розвитку Японії, Південній Кореї та Китаю вдалось шляхом упровадження експортоорієнтованої стратегії з урахуванням передумов, зовнішніх і внутрішніх чинників і за допомогою певних методів та інструментів.

На шлях економічного розвитку Японія стала після завершення Другої світової війни. Внаслідок ефективної державної політики в країні відбулись значні економічні зрушення, що сприяли виходу держави на лідерські позиції у міжнародній торгівлі, зокрема у секторі високотехнологічної продукції. «Японське диво» – приклад успішної, багатовекторної економічної реформи, зосередженої на розвитку високотехнологічних експортних секторів. Внаслідок її впровадження утворилось сильне, диверсифіковане і конкурентоспроможне промислове виробництво.

Економічне зростання Японії розпочалося з виконання запропонованого професором Токійського університету Хіромі Арісава плану відновлення і розвитку повоєнної промисловості [79]. Результатом таких дій стало зростання японського ВВП на одну особу в 19,5 разу. Середньорічний темп приросту дорівнював 7,7 %, що у 4 рази вище, ніж у США, і в 7,7 разу вище, ніж у Великої Британії.

Економічний розвиток у перші повоєнні десятиліття відбувався за умов стабільно низьких цін на мінеральну сировину. Це дало змогу Японії, базуючись на імпорті, створити потужні енерго-, ресурсо- та капіталомісткі виробництва: чорну і кольорову металургію, нафтопереробку, суднобудування та ін. За 1953–1971 рр. виробництво в обробній промисловості зросло в 10,6 разу. Найбільшими темпами зростав випуск продукції машинобудування (у 24,9 разу), нафтопродуктів і кам'яного вугілля (у 19,3 разу), хімії (у 12 разів) і сталі (у 10,6 разу) [149]. Хоча здавалося, що капіталомісткий напрям розвитку суперечить теорії конкурентних переваг, проте він сприяв створенню потенціалу для швидких технологічних нововведень, забезпечення зайнятості та підвищення рівня життя. Паралельно розвивалися трудомісткі галузі промисловості, такі, як бавовняна, радіотехнічна, автомобільна. Приблизно до середини 60-х років зростання виробничого апарату забезпечувалося масовим припливом робочої сили з сільського господарства. Використання дешевої, але досить освіченої робочої сили сприяло випуску конкурентоспроможної продукції.

Розвиток промисловості Японії в 50–60-ті роки відзначався особливостями в інноваційній політиці, яка ґрунтувалася на запозиченні наукових досягнень інших країн і створенні товарів, які потребували незначного технологічного вдосконалення. Це дало змогу розширити спектр виробництва як у традиційних, так і в сучасних галузях, заощадити значні фінансові та матеріальні ресурси і забезпечити вигреш у часі. У 70-х роках у розвитку японської економіки розпочався новий етап. Стрімке зростання цін на сировину та енергетичні ресурси, а також зростання реальної заробітної

плати з середини 60-х років в світі спричинили зменшення конкурентоспроможності трудомістких галузей [172].

У кризові 70-ті роки в Японії під конкретні проекти створювались науково-дослідні асоціації з державною участю (30 % – держава, 70 % – приватні компанії). Кардинальних змін зазнала модель економічного розвитку: її ознаками стали імплементація продуктів НТП і підвищення фахового рівня кадрів. Це спричинило зростання частки високотехнологічного експорту до 20-30 % (рис. 2.2).

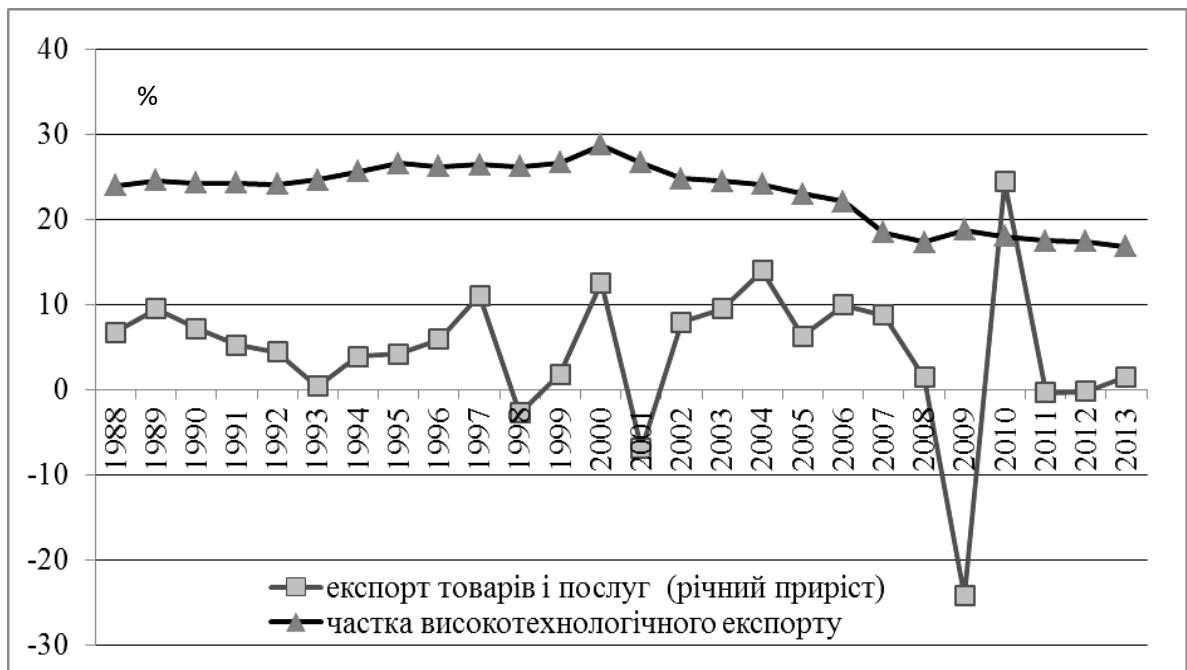


Рис. 2.2. Динаміка річного приросту показника експорту товарів і послуг та частки високотехнологічного експорту у загальному експорті Японії, 1988–2013 рр. [193]

Частка обробної промисловості в структурі ВВП починаючи з 70-х років (36,8 % ВВП в 1970 р.) знижувалась і в 1995 р. становила 24 %. Внаслідок серйозних промислових зрушень зросла частка машинобудування з 30,7 % в 1960 р. до 45 % в 1990 р. і 56,5 % в 1993 р., насамперед за рахунок електротехнічних виробництв (рис. 2.3). Відповідно, частки текстильної, деревообробної промисловості значно скоротилися. Також скоротилася частка сільськогосподарського виробництва (1960 р. – 12,9 %, 1995 р. – 2,1 %).

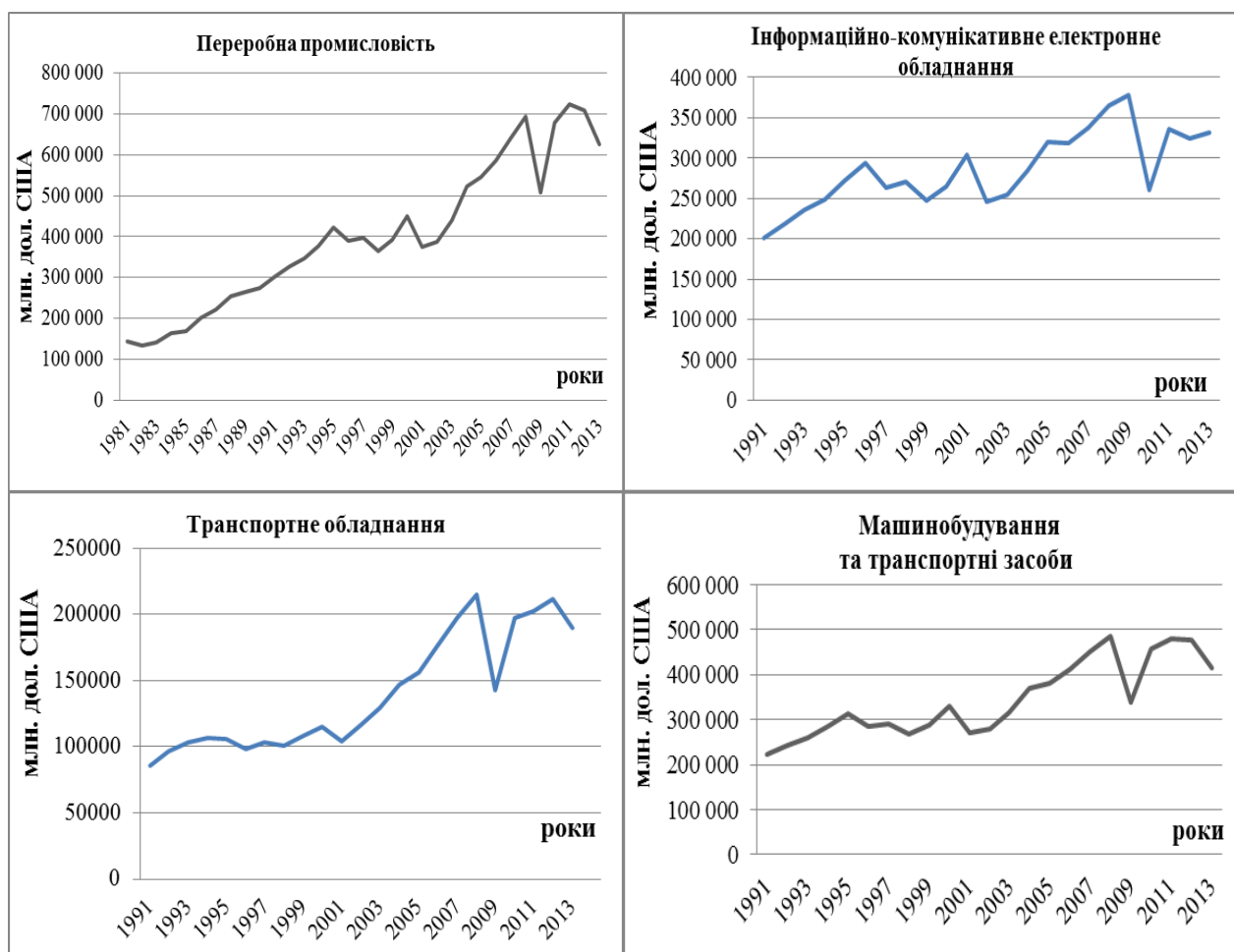


Рис. 2.3. Динаміка структури експорту Японії за основними секторами промисловості, млн дол. США, 1980–2013 рр. [187]

Перехід до нового типу відтворення відбувався за участі держави і компаній не тільки в прикладних, а й у фундаментальних дослідженнях у таких областях, як використання атомної енергії, освоєння космічного простору, розробка інформаційних систем. Витрати Японії на НДДКР зросли, особливо значна їх частка спрямовувалась у електронну промисловість, точне приладобудування, досягаючи відповідно 6 і 5 % обсягу продажу цих галузей. Починаючи з 80-х років особливого розвитку в Японії набула напівпровідникова галузь (рис. 2.3). Шість японських компаній («NEC», «Toshiba», «Hitachi», «Fujitsu», «Mitsubishi electric» й «Matsushita electronics») виготовляли 64 % всіх напівпровідників у світі. Як наслідок Японія стала одним із найбільших у світі виробників роботів (понад 50 % світового

виробництва), напівпровідників (понад 40 %), легкових автомобілів, суден, верстатів, гуми, сталі, холодильників, пральних машин.

Витрати Японії на дослідження і розробки науки і техніки останніми роками є одними з найбільших у світі. Загальна сума витрат на НТП в 2012 р. становила 17 300 млрд єн, тобто 3,67 % ВВП. 90 % досліджень здійснено у промисловості, з яких найбільші частки належать інформаційно-комунікативному електронному обладнанню, транспортним засобам і машинобудуванню.

МСБ ефективно функціонує в усіх сферах. Він є найактивнішим і найстабільнішим елементом ринку в розвитку конкуренції. Майже 99 % японських компаній належить до сфери МСБ. Особливо багато їх зосереджено в автомобільній, електронній та електротехнічній галузях.

Станом на 2013 р. в експорті переважають такі товарні групи: транспортні засоби і обладнання (23 %), продукція машинобудування (19 %), електровироби (17 %), продукція переробної промисловості (13 %), продукція хімічної промисловості (11 %) (рис. В4 дод. В) [132]. Структура імпорту: мінеральна продукція (34 %) та сировинні матеріали (7 %), електровироби (13 %), продукти харчової переробної та хімічної промисловості (8 %), машинобудування (7 %) [132]. В результаті такої державної політики експорт є важливим джерелом фінансування розвитку економіки, про що свідчить зростання обсягів експортно-імпортних операцій (рис. В1 дод. В).

Досвід промислового розвитку Японії повторила Південна Корея.

Епоха державного планування почалася з так званого плану Натана, розробленого 1954 р. із залученням експертів ООН. Індустріалізація проводилась на основі п'ятирічних планів. Для реалізації цієї політики засновано Міністерство економічного планування.

Першу п'ятирічку розпочато в 1962 р. Її мета – індустріалізація, збільшення продуктивності сільського господарства, розвиток базових галузей та імпортозаміщення. Пріоритетами другого (1967-1971) плану були

розширення експорту споживчих товарів, підвищення рівня самозабезпечення продукцією базових галузей, стимулювання розвитку сільського господарства через збільшення експорту його продукції. Третій план (1972-1976) передбачав досягнення збалансованого зростання, вирівнювання розвитку регіонів, розширення бази важкої промисловості. З четвертої п'ятирічки (1977-1981) закладаються підвалини наукомістких виробництв, пріоритету набуває розвиток машинобудування, електроніки, хімічної промисловості.

У п'ятій п'ятирічці (1982-1986) було заплановано поетапну лібералізацію південнокорейської економіки – реалізовано перехід на «плаваючий» валютний курс, лібералізовано ЗЕД, посилено кредитно-фінансові обмеження. Шостий і сьомий плани (1987-1996) були спрямовані на збільшення експортного потенціалу, на структурні зміни, розвиток наукомістких галузей, технополісів, на збільшення відкритості національної економіки.

Наприкінці 1993 р. у Південній Кореї прийнято довготерміновий план «Стратегія інтернаціоналізації для нової економіки», який передбачав розширення експорту та інвестування за кордон, відкриття внутрішніх ринків і фінансового сектору для залучення іноземних товарів і капіталів, надання більшої свободи підприємницькій діяльності, заохочення розвитку сільського господарства. Починаючи з 90-х років відбулось стрімке зростання експорту, зокрема, часток переробної промисловості та машинобудування, що сприяло зростанню торговельного балансу (рис. Г1, Г2 дод. Г).

Наслідуючи досвід Японії, Південна Корея серйозного значення надала залученню сучасних технологій і побудові високотехнологічних виробництв, що значно вплинуло на структуру експорту. Успіх експортної політики можна простежити на прикладі автомобілів. Перші зразки продукції корейського автомобіля створювалися, починаючи з 50-х років ХХ ст.

У 60-ті роки Корея активно розміщувала складальницькі виробництва іноземних концернів. За одне десятиліття, значною мірою, завдяки

протекціоністській політиці (слід було довести унікальність ввезених комплектуючих, щоб не платити високе мито), яка дозволила спочатку завершити локалізацію складського виробництва, Кореї вдалося, перейшовши до випуску всієї номенклатури комплектуючих в країні (до 1980 р. частка вітчизняних комплектуючих становила майже 91 %), стимулювати розвиток корейської автопромисловості (рис. Г3 дод. Г).

Важливим елементом такої політики є менталітет японців і корейців, які не просто скурпульозно копіювали продукцію за придбаними технологіями, але і нескінченно її вдосконалювали, що допомогло багатьом компаніям стати беззаперечними лідерами з виробництва електроніки, автомобілів та інших високотехнологічних товарів.

Просування національної продукції на зовнішні ринки відбувалось під жорстким адміністративним контролем держави. Корейці дотримувалися тієї ж стратегії, що і японці, – придбання технологій є більш вигідним, адже дає змогу одночасно зі створенням виробництва і робочих місць на своїй території, збільшенням податкових відрахувань, паралельно використовувати ці напрацювання у вітчизняній науці і при підготовці кадрів. Так, до кінця 80-х років майже всі продукти автомобільної промисловості Кореї створювалися за ліцензіями. Основними постачальниками технології були компанії Японії (57,3 % угод), а також США (15,8 %), Великої Британії (9,9 %) і ФРН (8,8 %). Завдяки впровадженим заходам частка Південної Кореї в світовому експорті значно зросла – з 0,04 % в 1962 р. до 1,1 % в 1980 р. і 2,9 % в 2009 р.

Як наслідок спостерігається зростання частки високотехнологічних товарів (для прикладу, електроніки) у структурі експорту та одночасне скорочення легкої (текстильної) промисловості і виплавки сталі і чавуну, що свідчить про перерозподіл у структурі експорту на користь товарів з високою часткою доданої вартості (табл. Г1 дод. Г).

Як і в електроніці, так і в автомобільній промисловості основними структурами були «чеболи»: «Kia», «Hyundai Motors», «Asia Motors» і

компанії «ShinJu», на основі якої незабаром створено спільне підприємство холдингу «Daewoo» і «General Motors». Це фінансово-промислові групи, які, отримуючи від держави преференції (пільговий доступ до кредитів, політичну підтримку), сприяли провадженню державної промислової політики.

Особливістю торговельних відносин була кон'юнктура світових ринків. До початку 90-х років частка корейського експорту в США та Японію становила майже 60 % загального обсягу (США – більше 35 %, а Японія – понад 20 %). Проте з середини 90-х років світова економіка зазнала певних змін внаслідок виходу азійських країн на світовий ринок, зокрема Китаю та інших країн Південно-Східної Азії. До середини 2000-х років частка Китаю в імпорті корейської продукції сягала 21,8 %, а частка азійського ринку, виключаючи Японію, – 25,4 %. В результаті станом на 2008 р. частки США та Японії в загальному обсязі експорту Кореї скоротилися до 18,8 % і 9,5 %. Торгівля із ЄС стабільно коливалась у межах 20 %. Частка країн Латинської Америки становила 5 %, із тенденцією до зростання. Основні торговельні партнери та сектори промисловості Кореї 2014 р. представлені в табл. Г1 дод. Г. Для порівняння і підтвердження подібності напрямку розвитку, географічна структура експортно-імпортних операції Японії представлена на рис. В2, В3 дод. В.

Слідом за Японією та Південною Кореєю, Китай вийшов на шлях економічного розвитку в 80-х роках ХХ ст., реалізуючи «політику реформ і відкритості». Особливістю китайської моделі «зовнішньої відкритості» є поділ економічного простору країни на два сектори: економіку внутрішньої і зовнішньої орієнтації. Сектор, спрямований на зовнішній ринок у роки реформ поступово зростав, перетворившись за 90–2000-ні роки із невеликого анклаву чотирьох особливих економічних зон у східний і північний «пояси відкритості», що охоплюють понад третину населення і близько чверті території країни. У цих поясах, зокрема, сформовано зони вільної (безмитної)

торгівлі, резиденти яких за умови 100-відсоткової експортної орієнтації виробництва звільняються від ПДВ, митних зборів та інших податків.

Спеціальні економічні зони (СЕЗ) з'явилися в Китаї у 80-і роки. Спочатку вони орієнтувалися переважно на залучення іноземних інвестицій. Розвиток цих територій відбувався від спеціалізації торгівлі товарами до створення промислових комплексів з виробництва складної технологічної продукції. З початку 90-х років СЕЗ успішно використовувалися для залучення підприємств з іноземними інвестиціями. Їх функції були законодавчо обмежені чотирма основними сферами: імпорتنі / експортні процесингові операції та продаж на місцевому рівні, торгові операції, логістичний бізнес і виставково-ярмаркова діяльність. Статус резидента зони надавав такі переваги, як відсутність мита і ПДВ на деякі види імпорту в СЕЗ.

У середині 90-х років розпочалася приватизація металургійних активів, що сприяло прибутковості виплавки сталі і виробництва алюмінію. Акціонерний дохід (основний власник акцій – держава) майже повністю реінвестовано у виробництво, що дало змогу нарощувати і модернізувати виробничі потужності. Відповідно, прибуток державних підприємств (у розрахунку на частку акцій у державній власності) реінвестується в ці ж компанії, а не спрямовується на виплату дивідендів. Нарощуючи виробництво сталі в середньому на 25 % щороку, Китай з нетто-імпортера менш ніж за 10 років, до 2000 р., перетворився на найбільшого у світі експортера цього продукту, випередивши Японію і США на 25 %. Протягом 2000-х років понад 50 % товарів експортовано в межах подібних схем, що підкреслює значення СЕЗ для підтримки експорту.

В експортній політиці формування торговельної структури Китаю головні зусилля спрямовано на забезпечення випереджального зростання експорту готових промислових товарів (1980–2008 рр. їх частка в експорті зросла майже вдвічі – з 46,6 до 93,2 %). Поступово вдосконалювалась структура експорту, в ній зменшувалися частки сировинних, трудомістких

і відповідно зростали частки фондо- і наукомістких товарів. Запровадження високих експортних мит на сировину об'єктивно стимулювало підвищення частки високотехнологічної продукції, що дало змогу наблизитися до структури експорту розвинених країн. Велика кількість працівників та низька вартість праці допомогли Китаю стати «світовим конвеєром». Водночас велику частину імпорту становлять капітальні товари, що значно розширює виробничі можливості. Сьогодні, зважаючи на зростання заробітних плат і вимог робітників, відбувається зворотний процес перенесення китайських промислових підприємств у країни Південно-Східної Азії.

У структурі промисловості пріоритетним є машинобудівний сектор. Якщо до 2000 р. частка промислової продукції в сукупному експорті становила більше 85 %, то в 2007 р. – вона досягла 93 %, що є одним з найвищих показників у світі. При цьому території всередині країни розвивалися різними темпами, що спричинило серйозний демографічний та економічний дисбаланс. На райони експортного виробництва припадало до 50 % інвестицій в основний капітал і до 85 % іноземних інвестицій. Після азійської фінансової кризи 1999 р., середні та малі підприємства забезпечили 76,6 % приросту валової продукції промисловості країни, 60 % приросту експорту і 85 % нових робочих місць. У важкій промисловості уряд Китаю, підтримуючи експортні галузі, субсидював тарифи на енергетику, а субсидовані державою ставки за кредитами забезпечили фінансування металургійних виробництв.

Не менш важливе значення для національного бізнесу в Китаї має експортоорієнтоване корпоративне підприємництво. У 2000 р., згідно з рейтингом «Fortune Global 500» [108], 11 китайських корпорацій увійшли до переліку 500 найбільших ТНК світу, в 2004 р. їх кількість зросла до 15, підвищилися і загальні рейтингові показники. У 2011 р. таких компаній уже стало 62, що свідчить про істотне зміцнення позицій країни на світовій арені.

Отож, країни Південно-Східної Азії поступово переходили від політики імпортоозаміщення до експортоорієнтованої стратегії,

зорієнтованої на високотехнологічні сектори економіки. Подібним шляхом економічного розвитку йшла і Австралія. Проте важливою відмінністю держави від країн Азії є достатня забезпеченість природними ресурсами. Натомість азійські країни були змушені покривати імпорт ресурсів за рахунок виторгу від експорту. Тому, якщо для них вихід на міжнародні ринки був життєво необхідним, то для Австралії – найкращим варіантом розвитку, хоча країна могла повністю забезпечити себе необхідною продукцією та валютними надходженнями від продажу сировини. Проте, незважаючи на труднощі, країнам Південно-Східної Азії вдалось створити потужний високотехнологічний сектор економіки (виробництво машин, обладнання, електроніки, програмного забезпечення), Австралія ж пішла шляхом створення складальних виробництв і виробництва продукції, яка використовується в розвинених у країні галузях (гірнична справа, видобувна промисловість, сільське господарство, тваринництво).

Реформування економіки Австралії відбувалося у три етапи.

На першому етапі (60-70-ті роки ХХ ст.) основною метою був активний розвиток обробних секторів промисловості. Держава провадила політику, спрямовану на імпортозаміщення та захист національних виробників. Ці заходи спричинили другий за величиною в історії країни 13-річний період економічного зростання, що тривав до 1974 р. [157]. При цьому в якості специфічних для Австралії особливостей слід відзначити істотну обмеженість розвитку, внаслідок малої місткості внутрішнього ринку та ізольованого становища країни.

Основою другого циклу реформ, ініційованого в середині 80-х років ХХ ст., була стратегія, розроблена на основі повномасштабного аналізу економіки, проведеного Комісією з питань продуктивності виробництва (Productivity Commission) [162]. У звіті, зокрема, вказано, що істотною порівняльною перевагою країни є її забезпеченість природними ресурсами (кам'яним вугіллям, залізною рудою, нафтою, газом, бокситами, рудами кольорових металів, золотом). Виділено також важливість розвитку

експортного потенціалу сільського господарства країни. Політична концепція ґрунтувалась на тому, що превалювання експортних природних ресурсів у структурі виробництва є не слабкістю економіки, а навпаки, – перевагою, скориставшись якою можна розвивати також обробну промисловість.

Третім етапом економічного розвитку є створення державою плацдарму для розвитку обробної та інноваційної економіки з використанням потенціалу зростання ресурсної бази економіки. Держава визначила основні сегменти економіки і базові сектори розвитку інноваційної економіки: інформаційно-комунікаційні технології, нанотехнології, біотехнології. Про досягнуті успіхи свідчать цифри. Обсяги експорту фармацевтичної продукції зростають щороку в середньому на 14 %, автомобілів – на 10 %. Загалом з 1990 р. до 2013 р. абсолютні показники виробництва фармацевтичної продукції зросли в 20 разів і в 7 разів – автомобільної. За 20 років утричі зросли обсяги експорту послуг (освітніх і туристичних, страхових, пенсійних, юридичних, телекомунікаційних) [184]. При цьому освітні послуги перевищили 30 % загального обсягу експорту послуг.

Завдяки такій державній політиці, сьогодні експортні доходи становлять близько 25 % національного доходу країни. Зважаючи на обмеженість внутрішнього ринку та доцільність зменшення залежності від світової торгівлі, Австралія диверсифікує експорт і розвиває виробничий сектор економіки. Це уможливило стабільне зростання експорту за останні 20 років в ціновому (в середньому 7,5 % на рік) і в абсолютному (в середньому 4,6 % на рік) вираженнях. Крім того, значно, з 28 до 49 % (у ціновому вираженні), зросла частка ресурсів (основні продукти – залізна руда і вугілля) за зменшення частки агропромислового комплексу, товарів обробних галузей і послуг. Відповідно, з 1960 р. частка експорту у ВВП зросла із 13 до 20,9 % в 2014 р., а ВВП на одну особу зріс у 3 рази (табл. 2.3). Завдяки політиці експорту ресурсів сьогодні Австралія є світовим лідером з експорту вугілля, алюмінію та залізної руди [157]. Обсяги експорту ресурсів, як частка в загальному експорті, значно зросли із 9,5 % в 1965 р. до 36,8 % в

2014 р. (табл. 2.3). Це зумовлено, зокрема, ціновою кон'юнктурою на ринках залізної руди і чорного вугілля, обсяги продажу яких в інші країни зросли в 4 і в 2,5 разу відповідно.

Таблиця 2.3

Динаміка зміни структури експорту Австралії, 1960-2014 рр.³

Рік	Е,%ВВП	ВВП на одну особу, дол. США, пост. ціни 2005 р.	МЕ,%	НТЕ,%	ОМЕ,%	АЕ,%
1960	13,00	13 479,86
1965	13,22	15 209,61	12,29	..	9,54	33,19
1970	12,98	18 167,92	17,57	..	22,57	18,95
1975	14,29	19 131,43	18,08	..	22,43	11,26
1980	16,45	20 803,78	21,53	..	17,45	10,71
1985	15,26	22 300,97	16,05	..	18,13	11,56
1990	15,14	25 012,68	24,12	8,07	20,81	10,47
1995	17,88	26 567,06	30,32	12,86	18,07	8,34
2000	19,44	30 853,89	29,49	15,36	16,64	5,65
2005	18,07	33 982,95	25,33	12,77	20,59	3,45
2010	19,44	36 210,36	16,60	11,87	33,87	2,24
2014	20,90	37 867,77	15,11	13,60	36,76	2,58

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

Основні ринки, на які орієнтуються австралійські виробники, – це країни Євросоюзу, США, Нова Зеландія та Індія. Геополітичні зміни в світі спричинили зростання частки азійських країн в імпорті австралійської продукції до 20 % (дод. З), значною мірою завдяки зростанню значення китайського ринку, що став основним імпортером австралійських ресурсів (алюмінію, металів). Маючи стабільні ринки збуту і диверсифіковану структуру експорту, уряд Австралії продовжує провадити політику активного фінансування та стимулювання НДДКР.

Досвідом упровадження експортоорієнтованої стратегії країн Азії скористалася африканська країна Маврикій. Починаючи з визнання незалежності 1968 р., Маврикій пройшов шлях від малозабезпеченої, сільськогосподарської країни до економіки із середнім рівнем доходу, досить

³ ОМЕ – ores and metals exports (% of merchandise exports) – добувна промисловість (частка експорту).

диверсифікованої, зі зростаючими промисловим, фінансовим і туристичним секторами.

Порівняння зайнятості населення у секторах економіки Маврикію та Австралії протягом 1980–2015 рр. показує, що в обох державах спостерігається поступове зниження часток зайнятості у промисловості та сільському господарстві та зростання рівня зайнятості у сфері послуг, що підтверджує загальний економічний розвиток країн (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Динаміка зайнятості населення у сільському господарстві, промисловості та сфері послуг Австралії та Маврикію, 1980-2015 рр.

Рік	Австралія			Маврикій		
	ImA	ImI	ImS	ImA	ImI	ImS
1980	6,5	31	62,4
1982	6,4	29,7	63,7
1984	6,2	28	65,5
1986	6,1	26,6	67,3
1988	5,9	26,3	67,9
1990	5,6	25,1	69,3	16,7	43,1	40
1992	5,1	23,6	65,3	14,3	39,7	45,3
1994	4,9	23,6	65,4	13,7	38,9	46,7
1996	4,8	22,7	66,2	13	37,9	48,5
1998	4,8	22,1	67	11,8	38,1	49,6
2000	4,9	22,2	66,9	12,1	38,8	49
2002	4,4	21,4	68,1	10,1	38	51,9
2004	3,7	21,7	68	10	33,5	56,2
2006	3,4	21,6	68,2	9,6	32,1	58
2008	3,2	22	68	..	30,7	59,5
2010	3,2	21,4	68,4	..	27,5	49,5
2012	2,9	19,3	75,4	7,5	28	64,5
2014	8	29,8	63,5
2015

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

Сьогодні острівна держава Маврикій розвивається високими темпами. Протягом тривалого періоду економічне зростання Маврикія становило щорічно 5–6 %. Оцінений у 11 938 млн дол. США станом на 2013 р. Маврикій посідає в Африці друге місце, після Гвінеї, за показником ВВП на одну особу [22]. Економіка країни головно залежить від цукрового очерету,

туризму, текстилю, і послуг, але розвиваються й інші сектори економіки (дод. 3).

Як свідчить статистичний аналіз, експорт становить близько 50 % ВВП країни та на 60 % формується із промислової продукції (табл.2.5). При цьому частка експорту секторів промисловості зростає із 2 % в 1970 р. до 65 % в 90-х роках.

Таблиця 2.5

Динаміка структури експорту та економічного розвитку Маврикію

Рік	Е, %ВВП	ВВП на одну особу (дол. США, пост.ціни 2005 р.)	Частка торгівлі послугами у ВВП	МЕ, %	НТЕ, %	ОМЕ, %	АЕ, %
1960
1965
1970	1,82	..	0,00	0,08
1975	11,45	..	0,00	0,12
1980	50,95	1 855,41	27,61
1985	53,30	2 205,34	23,29
1990	64,96	3 037,46	34,09	65,82	0,56	0,21	0,52
1995	58,66	3 637,12	35,12	70,18	0,96	0,19	0,67
2000	61,39	4 554,92	39,99	80,79	1,05	0,23	0,51
2005	59,85	5 116,04	44,81	57,27	1,81	0,46	0,17
2010	52,49	6 260,92	48,09	60,15	0,69	0,36	0,52
2014	51,54	7 116,59	45,09	62,51	0,02	0,60	0,32

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

Промислове виробництво зосереджене у таких галузях, як харчова (в основному виробництво цукру), текстиль, одяг, гірничодобувна промисловість, хімічні речовини, вироби з металу, транспортні засоби та обладнання, неелектричні машини, туризм (дод. 3). Зміна світових цін на цукор та обсягів виробництва наприкінці 70-х років ХХ ст. позначилася на економіці країни, адже на той момент частка експорту цукру Маврикію становила 93 %. Також економічну нестабільність після отримання незалежності доповнили високий рівень безробіття і низький показник приросту населення. Саме тому всі сили уряду Маврикію в перші десятиліття незалежності були зосереджені на диверсифікації та стимулюванні зростання експорту. Скориставшись досвідом таких країн, як Гонконг, Сінгапур і

Тайвань, уряд Маврикію успішно розвивав експортні сектори промисловості і залучав іноземні інвестиції за допомогою податкових пільг та інших стимулів (табл. 2.5). Позитивна динаміка у виробничому секторі сприяла зниженню рівня безробіття.

Держава Маврикій є хорошим прикладом успішного проходження процесу перерозподілу ресурсів. Лібералізація торгівлі проводилася поступово: почалася 1979 р. політикою стабілізації обмінного курсу (1979–1983). Після цього поступово усувалися нетарифні бар'єри (1983–1994), знижувалися тарифи і впроваджувалися реформи (з 1994 р.), що суттєво вплинули на ступінь відкритості країни для торгівлі. Починаючи з середини 80-х років обсяги імпорту та експорту в середньому зростали, відповідно, на 8,7 і 5,4 % щороку [22]. Протягом цього періоду зростання ВВП становило в середньому 6 % на рік. За суттю економічне зростання стало наслідком стимулювання експорту і 2000 р. виробництво становило 80 % товарного експорту, а близько 40 % ВВП забезпечувалось торгівлею у сфері послуг (туристичні та фінансові послуги) (табл. 2.5).

Важливу роль у розширенні експорту продукції фабричного виробництва Маврикія відігравали створені в 70-х роках зони експортного виробництва (ЗЕВ), за прикладом китайських СЕЗ. Експорт цих зон субсидувався прямо і опосередковано. Спочатку це був невеликий анклав фірм, які ефективно працювали на відкритому міжнародному ринку, співіснуючи із традиційно захищеним сектором та конкуруючи з імпортом. Поступово ці фірми розширювалися, поглинаючи дедалі більшу частку економічної діяльності. Сьогодні на частку ЗЕВ припадає 36 % загальної зайнятості, 66 % усього експорту і 26 % ВВП. Місцеве виробництво поступово стало більш капіталомістким, переорієнтувалось на виробництво товарів з більшою доданою вартістю, тоді як найбільш трудомісткі види діяльності були передані сусіднім країнам. Хоча економічне зростання держави, спричинене головно торгівлею, Маврикій продовжував захищати

свої імпортозаміщувальні сектори промисловості та сільське господарство до середини 90-х років [194].

Після Акта про ЗЕВ у 80-х роках прийнято Акт про зону експортних послуг, який відіграв важливу роль у розвитку сфери послуг, зокрема фінансових. Сьогодні фінансові послуги диверсифіковані і включають небанківську офшорну діяльність, фінансування і лізинг авіатранспорту, міжнародні консалтингові послуги, управління фондами та ін. Темпи зростання фінансового сектора сягають близько 9 % на рік. Уряд Маврикію створює сприятливі умови для розвитку банківської системи, страхування, торгових компаній, суднобудівництва, і міжнародного бізнесу.

З 4 квітня 2005 р. Маврикій став безмитним островом. Головною причиною ухвалення такого рішення стало залучення туристів, що прямують у Сінгапур і Дубаї. Крім того, безмитна система сприяє доступності товарів та виробів високої якості для жителів. Корпоративний податок зменшено до 15 %, що сприяє розвитку торгівлі та надходженню інвестицій від нерезидентних компаній шляхом реєстрації представництва на Маврикії.

У Маврикії зареєстровано понад 32 000 офшорних компаній, багато з них залучені у торговельну діяльність з Індією, Південною Африкою та Китаєм. Інвестиції в банківський сектор перевищили 1 млрд дол. США.

У 2009 р. створено Комісію Маврикію з конкурентоспроможності для контролю за можливою монополізацією на ринку та для сприяння конкурентоспроможності [194]. Також держава впроваджує реформу щодо інтелектуальної власності з метою сприяння розвитку інновацій і творчості, триває подальша диверсифікація економіки, стимулювання експорту.

Отож, результати дослідження структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії, Австралії та Маврикію в напрямі експортоорієнтованої стратегії підтверджують її ефективність. Водночас неефективною виявилась стратегія за умов латиноамериканських країн. Проголошена в більшості цих держав на початку 70-х років політика експортної орієнтації передбачала нарощення промислового потенціалу,

широке залучення іноземних інвестицій, розширення внутрішньорегіональної торгівлі. Проте ще на початку 80-х років навіть найбільш підготовлені країни Латинської Америки продовжували залишатися переважно експортерами сировини, нафти та кави (80 % у загальному обсязі експорту).

Провідні країни континенту, так звана велика трійка – Аргентина, Бразилія, Мексика, – за допомогою значного залучення інвестицій та розвитку ТНК почали створювати капіталомісткі і високотехнологічні виробництва. З середини 60-х років ТНК США та Німеччини перенесли деякі трудо-, енерго- і матеріаломісткі виробництва в країни регіону. До 1980 р. частка промисловості у ВВП країн регіону збільшився до 30 %. У 1980 р. випуск промислової продукції в Латинській Америці сягнув 60,8 млрд дол. США, а експорт обробної продукції збільшився з 1,7 млрд дол. США у 1970 р. до 16,0 млрд. дол. США у 1980 р. При цьому у 1980 р. 70 % регіонального експорту припало на країни «великої трійки».

У ці ж роки розпочалось створення експортно-виробничих зон, в яких розвивалися електронна та електротехнічна промисловість. До 80-х років у Мексиці функціонувало більше десяти таких зон. Як і в Азійському регіоні, уряди держав Латинської Америки здійснювали активне регулювання процесу розширення експортного виробництва. Але цей процес не мав таких успішних результатів, як в Азії. Урядам цих країн не вдалося запобігти відпливу капіталу за кордон, у невиробничі сфери, спекулятивним угодам, марнотратству заможного населення тощо. Як наслідок до 1980 р. частки шести латиноамериканських країн – Аргентини, Бразилії, Венесуели, Колумбії, Мексики, Чилі у світовому товарному та промисловому експорті знизилася.

Підсумовуючи результати порівняльного аналізу структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії, Австралії, Маврикію та Латинської Америки, варто наголосити на тому, що зважаючи на індивідуальні передумови та особливості, країни реалізовували

експортоорієнтовану стратегію розвитку у формі «наздоганяючого циклу продукції». Наслідування політики Японії країнами НІК та АСЕАН сприяло розвитку внутрішньогалузевої торгівлі готовими виробами із високою валовою доданою вартістю та високотехнологічного експорту країн Південно-Східної Азії в межах регіону. Натомість Австралія розвиває експортні сектори на основі природних ресурсів, поступово залучаючи НТП. Острівний Маврикій досягнув економічного зростання, переорієнтувавшись із сільськогосподарської продукції на розвиток експортних промислових секторів. Подібно до китайських СЕЗ були створені і функціонували маврикійські ЗЕВ. Натомість латиноамериканські держави, які намагались втілити азійську стратегію, були менш успішними внаслідок впливу негативних зовнішніх чинників та неефективної роботи урядів цих країн.

2.2. Порівняльний аналіз структурної перебудови економіки країн Європи за умов розширення експорту

Експортоорієнтована стратегія економічного розвитку країн-членів ЄС веде свій початок від періоду повоєнної структурної перебудови Німеччини і полягає у розвитку конкурентоспроможних секторів промисловості на новій технологічній базі. Структурна перебудова промисловості здійснювалася шляхом диверсифікації і деконцентрації підприємств. Було ліквідовано застарілі підприємства в цілих територіальних округах. Внаслідок диверсифікації фінансово-інвестиційних потоків відбувався перерозподіл промислового потенціалу, який супроводжувався купівлею-продажем, злиттям і поглинанням фірм.

З середини 50-х років у ФРН почався безперервний процес економічного зростання. До 1956 р. рівень ВВП 1950 р. був подвоєний, а до 1962 р. – потроєний. У середині 50-х років ФРН посідала друге місце за розміром золотовалютних резервів, третє місце після США та Англії – за обсягом промислового виробництва.

Динамічному розвитку економіки ФРН сприяла низка чинників, насамперед оновлення основного капіталу на новій технологічній основі. У повоєнні роки активно розвивалися ті галузі промисловості (легка, харчова, текстильна тощо), яким приділялося мало уваги у фашистській Німеччині. Капіталовкладення в промисловість ФРН в 50-ті роки досягали 25 % ВВП. Поряд з легкою промисловістю динамічно розвивалися металургія, хімічна промисловість, машинобудування, переробна промисловість. Ефективно проводилась конверсія військових заводів і впровадження програм перепідготовки робітничих кадрів. Важливу роль у повоєнному розвитку економіки ФРН відіграли автомобільна промисловість і виробництво побутової техніки. Вже в 1950 р. почали випускатися всесвітньо відомі «жуки», які не тільки стали народними, але і витримували конкуренцію на світовому ринку.

Основними факторами, що визначають розвиток ФРН в 60-ті роки були розвиток науково-технічного потенціалу, посилення орієнтації на зовнішній ринок і збільшення державно-монополістичного капіталу. Особливістю розвитку науково-технологічного потенціалу країни була орієнтація в початковий період на впровадження іноземних патентів і ліцензій. Також розвивалися власні дослідження. З 1960 до 1970 рр. витрати в цьому напрямі збільшилися у 2,5 разу, а частка іноземних ліцензій, які використовували у промисловості, знизилася до 14 %.

Внаслідок структурної перебудови промисловості більш ніж удвічі скоротилася частка видобувної промисловості. Швидкими темпами розвивалися сектори експортної орієнтації, автомобільна, хімічна, електротехнічна, авіаційна та ін. Основна частина інвестицій спрямовувалася переважно в сектори, де вироблялись нові види сировини і матеріалів. Іноземні інвестиції, переважно американські, спрямовувались у структурну передову економіку: машинобудування, нафтопереробку, хімічну та електротехнічну промисловість. Увага приділялась розробці мікропроцесорної техніки, створенню сучасних систем зв'язку та інформації,

енергоощадних технологій; державну підтримку отримала підготовка науково-дослідного персоналу для МСБ. Як наслідок до 1990 р. ФРН, як і Японія, за витратами на НДДКР посіла провідну позицію в світі.

Про результати структурної перебудови в Німеччині свідчать такі показники (табл.2.6):

- зростання ВВП на одну особу більш ніж удвічі (1970–2014);
- зростання частки експорту у ВВП із 15 до 45 % (1970– 2014);
- частка продукції з високою валовою доданою вартістю у експорті – близько 80 %;
- частка високотехнологічного експорту станом на 2014 р. – 16 %;
- низька частка експорту сільськогосподарської продукції та природних ресурсів.

Таблиця 2.6

Динаміка структури експорту та економічного розвитку Німеччини

Рік	ВВП на одну особу (дол.США, пост. ціни 2005 р.)	Е, % ВВП	МЕ, %	НТЕ, %	АЕ, %	ОМЕ, %
1960
1965	86,53	..	1,81	3,01
1970	17 473,04	15,17	86,78	..	1,45	2,76
1975	19 570,13	17,16	86,23	..	1,28	2,76
1980	23 206,62	18,67	84,18	..	1,25	3,39
1985	25 026,96	23,00	85,86	..	1,29	2,71
1990	28 791,57	22,90	88,98	12,00	1,10	2,52
1995	30 968,91	22,01	87,04	13,71	1,11	2,67
2000	33 832,18	30,83	83,66	18,63	0,89	2,47
2005	34 696,62	37,74	86,06	17,42	0,84	2,57
2010	37 204,08	42,25	82,22	15,25	0,81	3,10
2014	39 851,52	45,73	83,62	16,00	0,78	2,72

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

Сучасна ФРН володіє конкурентними перевагами практично у всіх важливих експортних секторах економіки, в тому числі в автомобілебудуванні, авіабудуванні, електротехніці і виробництві медичної техніки, спеціального обладнання та транспортних засобів, хімічної і фармацевтичної промисловості, верстатобудуванні, виробництві

сільгосптехніки, обладнання для харчової промисловості, двигунів, приладів, апаратів і вимірювальних приладів (дод. З).

Показовим щодо структурної трансформації економіки ЄС також є досвід промислової перебудови у Великій Британії 80-х років ХХ ст. На першому етапі вона полягала в масовому впровадженні енергоощадних технологій і модернізації промисловості. Модернізація відбувалася на тлі часткового «згорання», часткового «відродження» стагнуючих традиційних галузей. Одночасно формувалися і розвивалися перспективні, високотехнологічні виробництва, які становлять основу четвертого і п'ятого технологічних укладів. Крім того, досить швидко зростала сфера послуг, випереджаючи за темпами сферу матеріального виробництва. Другий етап змін характеризувався переходом до принципово нових інформаційних технологій, масової комп'ютеризації всіх видів економічної діяльності. Врешті-решт структурна перебудова охопила всі сфери економіки і трансформувала систему господарських зв'язків у напрямі горизонтальної архітекτονіки та самоорганізації [27, с. 94].

Роль ЄС у світовій економіці визначається такими умовами конкуренції: постійне формування й удосконалення науково-технологічного та трудового потенціалу, розвиток спроможності суб'єктів господарювання до модернізації виробництва, безперервне перетворення наукових знань в інноваційні продукти. Наднаціональні органи управління ЄС і національні уряди формують правові, організаційні й економічні умови та механізми для економічного розвитку, провадять активну освітню, науково-технологічну й інноваційну політику. Економічний потенціал ЄС характеризується високою продуктивністю, динамічністю й пропорційністю зростання показників економіки. Внутрішньогалузева торгівля повною мірою відображає особливості функціонування ЄС, що займає вагому нішу у світових експортно-імпортних операціях (рис. И2 дод. И). Торговельні операції ЄС у 2010 р. становили 15,3 % ВВП. Країни ЄС посідали друге місце у світі за

обсягом інвестицій (106,7 млрд євро) та третє за обсягом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) (54,2 млрд євро) [191].

Як свідчить аналіз часток країн-членів у внутрішній торгівлі товарами ЄС, позитивне сальдо спостерігається в Нідерландах, Чехії, Німеччині, Ірландії, Угорщині, Словаччині і Польщі (рис. E1 дод. E). Географічна структура зовнішньої торгівлі ЄС характеризується орієнтацією на торговельний обмін у межах регіону. Найбільшим торговельним партнером для всіх країн ЄС є Німеччина – близько 22 % за всіма групами товарів (рис. E2 дод. E). Активну торговельну політику провадять також Нідерланди – 13,7 %, Франція – 9,2 %, Бельгія – 8,6 %, Італія 7,4 %, Велика Британія – 6,5 % та Іспанія – 5, % експорту ЄС (рис. E2 дод. E).

У структурі імпорту Німеччини, як і експорту, переважають інші споживчі товари – близько 30 %, машинобудування та транспортні засоби – 24 %. Окрім того, вагомими є частки імпорту сировинних матеріалів і мінеральної продукції з ЄС до Німеччини – відповідно 20 і 15 %. Станом на 2014 р. Нідерланди – найбільший експортер мінеральної продукції та сировини в регіоні (близько 31 та 22 % відповідно) (рис. E2 дод. E). У торговельній структурі Франції переважають харчова продукція і транспортні засоби, Бельгії – мінеральна продукція і хімічна промисловість, Італії – інші напівфабрикати та споживчі товари. В імпорті Великобританії з країн ЄС значними є частки мінеральної та хімічної продукції, а харчової продукції та транспортних засобів – в експорті до ЄС. У торговельній структурі Іспанії переважають харчові та інші споживчі товари.

Загалом структура експорту товарів ЄС характеризується високими частками сектору машинобудування, транспортних засобів (45 %), інших напівфабрикатів (25 %) і хімічної продукції (15 %) (рис. 2.4). Основні імпортні сектори ЄС: машинобудування і транспортні засоби (30 %); інші напівфабрикати (20 %) та мінеральна продукція (20 %) (рис. 2.5). На взаємну торгівлю країн-членів припадає майже 60 % усього торговельного обігу, що є наслідком, передусім, функціонування єдиного внутрішнього ринку (дод. 3,

табл. И1, И2 дод. И), відсутності тарифних і більшості нетарифних бар'єрів, застосування єдиних стандартів, узгоджених податків, єдиних правил конкуренції та єдиної валюти. У табл. И2 дод. И наведено показники індексу Грубеля–Ллойда, для Німеччини, а також Польщі, Словаччини та Угорщини, що підтверджує високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі.

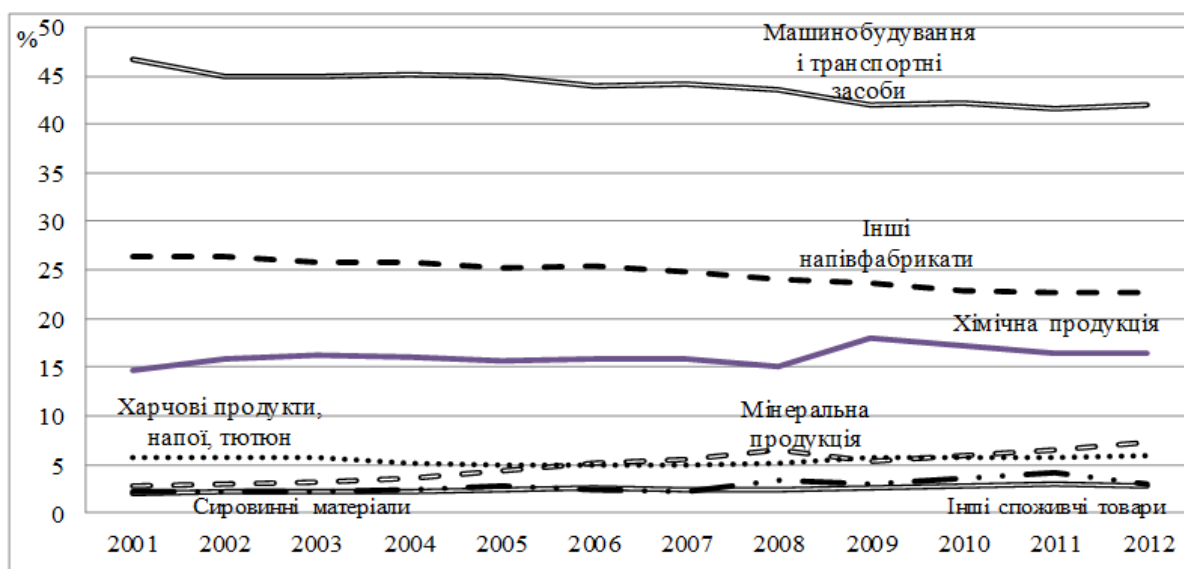


Рис. 2.4. Динаміка структури експорту товарів з ЄС, 2001–2012 рр. [105]

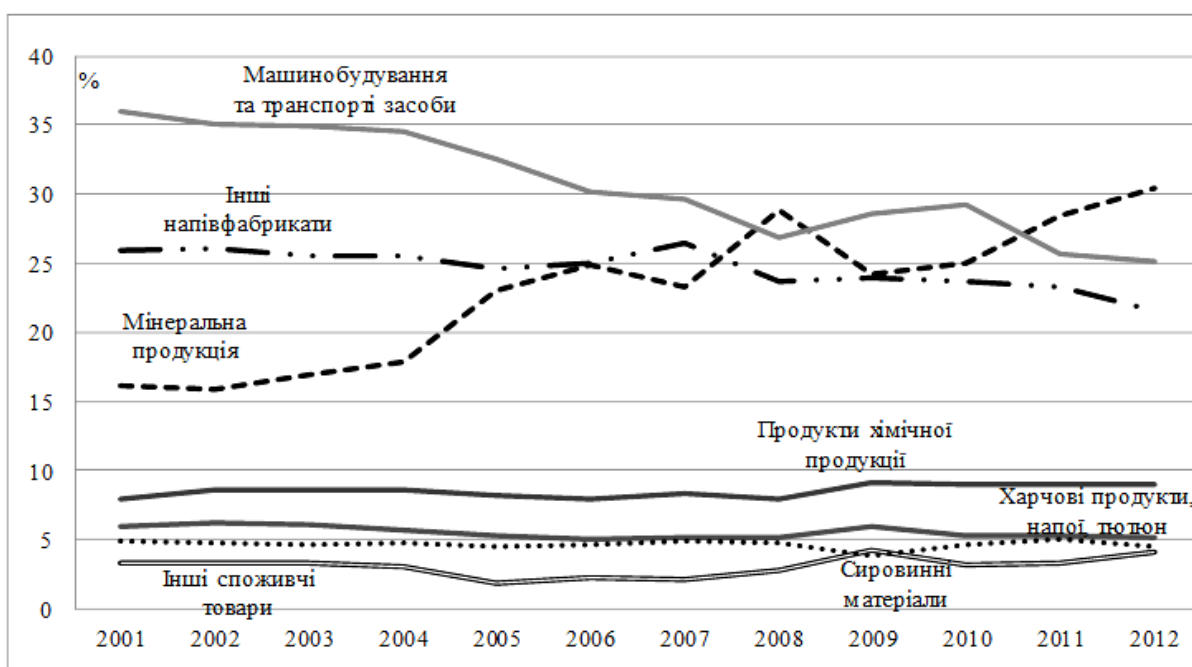


Рис. 2.5. Динаміка структури імпорту товарів ЄС, 2001–2012 рр. [105]

Проте Європа є також залежною від імпорту з інших регіонів світу, адже значна частка кінцевого європейського продукту, сировини, компонентів надходить безпосередньо з них. В табл. Е1 дод. Е, складеної на основі статистичних даних Європейської Комісії, наведено десять найбільших партнерів ЄС у 2014 р., серед них: США, Китай, Швейцарія, Росія, Туреччина, Японія, Норвегія, Бразилія, Індія та Південна Корея.

Вартим уваги є шлях економічного розвитку Словаччини, Угорщини та Польщі, які лише в 2004 р. увійшли до складу ЄС. У табл. 2.7 подано динаміку структури експорту цих країн.

Таблиця 2.7

Динаміка структури експорту нових країн - членів ЄС

Рік	Угорщина				Словаччина				Польща			
	Е, % ВВП	МЕ, %	НТЕ, %	АЕ, %	Е, %ВВП	МЕ, %	НТЕ, %	АЕ, %	Е, % ВВП	МЕ, %	НТЕ, %	АЕ, %
1960
1965	..	10,23	..	1,64
1970	..	10,27	..	2,28
1975	..	9,21	..	1,09
1980	..	64,71	..	2,95
1985	..	66,77	..	2,59
1990	..	62,82	..	2,83	25,03	26,31	58,19	..	2,76
1995	39,18	68,47	6,93	2,33	56,68	81,59	3,12	3,60	23,30	71,15	2,58	2,78
2000	66,81	86,28	26,53	1,04	54,07	83,71	3,63	2,18	27,21	80,19	3,36	1,79
2005	62,79	85,16	25,83	0,61	72,28	83,34	7,44	1,74	34,92	78,11	3,79	1,19
2010	82,30	82,56	24,07	0,67	76,55	86,51	6,77	1,22	40,03	79,11	6,69	1,17
2014	89,25	83,85	13,71	0,70	91,85	87,92	10,22	0,93	47,45	77,75	8,70	1,35

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

Отож, згідно з статистичними показниками, близько 90 % зростання ВВП Угорщини та Словаччини забезпечується експортом товарів і послуг. При цьому структура експорту – продукція з високою валовою доданою вартістю та високотехнологічний експорт (13,7 % в Угорщині та 10 % у Словаччині). Простежується динаміка стрімкого зростання експорту

промислової продукції Угорщини із 10 % в 1965 р., 60 % – протягом 80-90-х років до 80 % за останні 15 років. Структура експорту Польщі представлена також високою часткою промислових товарів, частка яких у експорті помітно зростала і станом на 2014 р. сягнула 77,7 % . Частка високотехнологічного експорту також доволі висока – 8,7 %, а загальна частка експорту у ВВП країни становить близько 50 %.

Зміни у структурі експорту спричинені, зокрема, і змінами у зайнятості населення (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка зайнятості населення у сільському господарстві,
промисловості та сфері послуг окремих країн ЄС**

Рік	Німеччина			Угорщина			Словаччина			Польща		
	ImA	ImI	ImS	ImA	ImI	ImS	ImA	ImI	ImS	ImA	ImI	ImS
1980	22,1	41,1	36,8
1982	22,2	37,8	35,5	29,5	38	31,9
1984	22	36,9	36,8	28,2	38,2	32,7
1986	20,4	36,7	38,5	27,4	37,5	34,6
1988	19,3	36	40,1	26,7	37,7	35,2
1990	18,2	36,8	45	25,2	37	35,8
1992	3,7	39	57,3	11,3	35,1	53,6	25	34,6	39,8
1994	3,3	36,9	59,8	8,7	33	58,3	10,2	39,7	50,1	24	31,9	43,9
1996	2,9	35,3	61,8	8,2	33,2	58,5	8,9	39,5	51,6	22,1	31,7	46,2
1998	2,8	34,4	62,8	7,3	34,8	57,9	8,1	39,4	52,4	19,2	32,1	48,7
2000	2,5	33,6	63,9	6,4	33,9	59,6	6,9	37,3	55,8	17,4	31,7	50,9
2002	2,4	32,5	65,1	6,1	34,3	59,5	6,6	38,2	55,2	18,5	29,1	52,5
2004	2,3	31,4	66,4	5,2	33,1	61,6	5,1	39,2	55,5	16,7	29,5	53,8
2006	2,2	29,8	68	4,7	32,4	62,8	4,4	38,9	56,7	15,1	30,3	54,6
2008	1,7	29,5	68,8	4,3	32,4	63,3	3,9	40,2	55,8	13,3	32,3	54,4
2010	1,5	28,5	69,9	4,5	30,8	64,7	3,2	37,2	59,5	12,6	30,6	56,7
2012	1,4	28,4	70,2	5	29,9	65	3,2	37,6	59,1	12,2	30,7	57,1
2014	1,3	28,3	70,4	4,6	30,5	64,5	3,5	35,5	60,9	11,2	30,8	57,9
2015

Джерело: сформовано автором на основі даних [191].

Порівнюючи динаміку зайнятості Німеччини, Польщі, Словаччини та Угорщини, маємо підстави стверджувати, що цим країнам притаманне зростання частки в сфері послуг майже вдвічі (станом на 2014 р. близько 60 %), а частка зайнятості у промисловості становить близько 30 % протягом

усього періоду з незначними коливаннями. При цьому знизилась частка у сільському господарстві. Якщо в Німеччині це стабільно низький рівень (з 3,7 % у 1992 р. до 1,3 % у 2014 р.), то для Угорщини, Словаччини та Польщі характерний суттєвий спад. Зокрема, протягом 1980–2012 рр. для Угорщини – із 22,1 до 4,6 %; для Словаччини – із 10,2 до 3,5 % та для Польщі – із 29,5 до 11,2 %.

Станом на 1997 р. темпи економічного зростання Польщі становили 5,5 % ВВП, Словаччини – 4,5 %; Угорщини – 2 % [14]. Суттєві зміни в економічній структурі Польщі відбулись внаслідок приросту інвестицій на 21,6 % і споживчого попиту – на 7,2 %. «Автомобільний інвестиційний бум», середини 90-х років і інвестиції у виробництво телевізорів і радіоприймачів сприяли суттєвому нарощуванню експорту цих товарів. Новим імпульсом для розвитку польської економіки та міжнародної співпраці стало членство в ЄС з 2004 р. Обсяг ВВП в 2006 р. збільшився на 12,11 % порівняно з 2005 р. Дохід на одну особу становив 8,93 тис. дол. США, що на 12,5 % більше, ніж у 2005 р. [41]. Такі зміни стали наслідком зростання торговельного обігу на 23,44 %.

У 90-их роках у країні відбулися докорінні зміни в структурі промисловості, зумовлені перебудовчими процесами постсоціалістичного періоду. Залежна від «соціалістичного табору» і зорієнтована на радянський ринок енерго- та капіталомістка промисловість виявилась неконкурентоспроможною на європейському ринку. Це викликало необхідність перебудови провідних галузей промисловості країни – машинобудування та транспортних засобів, текстильної промисловості, зросла роль паливно-енергетичної і харчової промисловості, чорної та кольорової металургії, коксохімічного та цементного виробництва.

Порівнюючи структуру експорту перед вступом в ЄС і після нього, у 2000–2007 рр., бачимо значне збільшення обсягу експорту електричного обладнання та приладів (рис.2.6; 2.7). Також помітно зріс експорт мінеральної, неметалевої продукції – із 1,7 % в 2000 р. до 5,9 % в 2007 р., і

продуктивність галузі – із 8 813,7 до 86 021,3 дол. США/осіб. У хімічній промисловості спостерігається зростання частки експорту із 8,2 до 11,2 % та продуктивності – із 34 064 до 47 950 дол. США/осіб у період з 2000 по 2007 р. (рис. 2.6; 2.7).

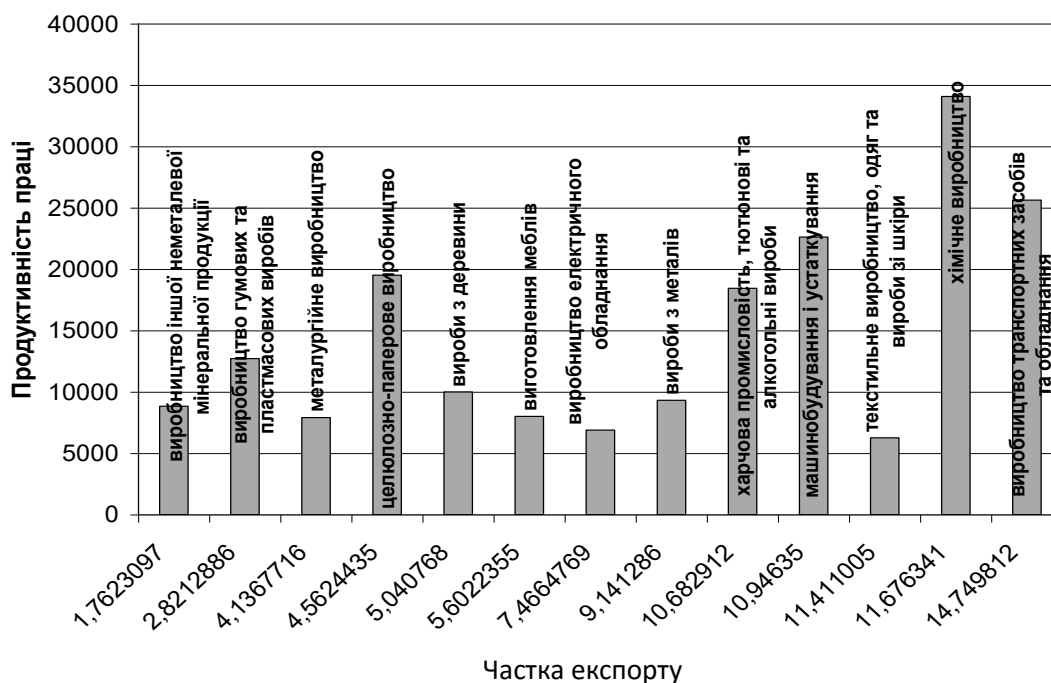


Рис. 2.6. Взаємозв'язок показників продуктивності праці та експорту товарів за видами діяльності Польщі, 2000 р.

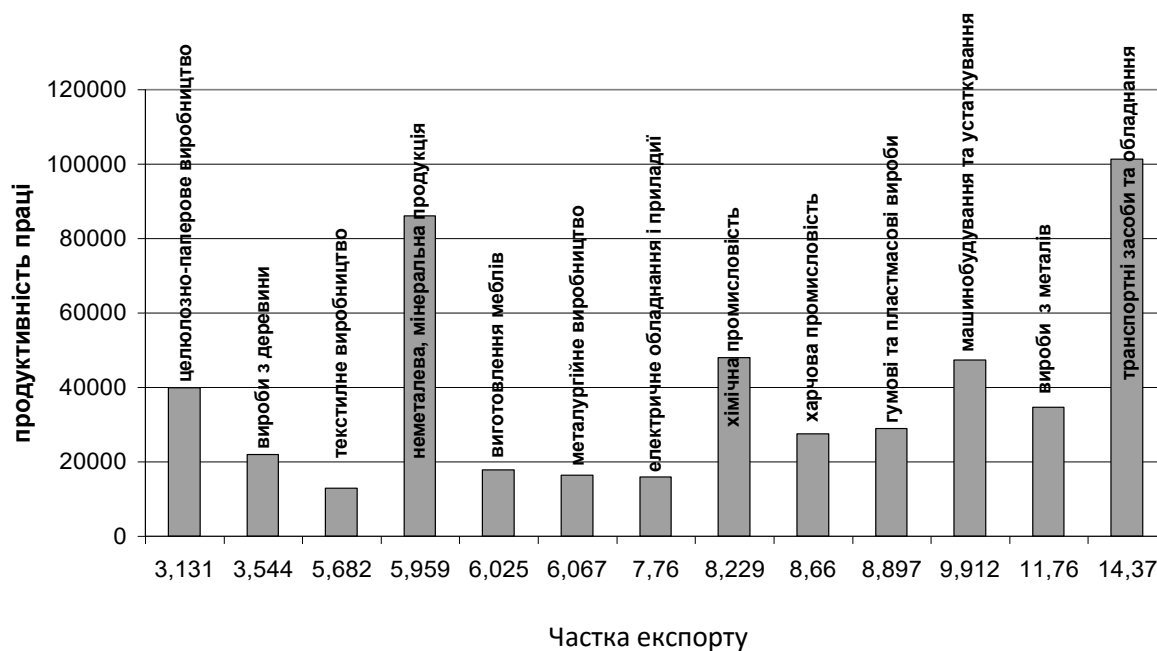


Рис. 2.7. Взаємозв'язок показників продуктивності праці та експорту товарів за видами діяльності Польщі, 2007 р.

Ключові експортні партнери Польщі: Німеччина (26 %), Велика Британія (7 %), Чехія (6,5 %), Франція (6 %), Італія (5 %), Росія (5 %), Нідерланди (4,6 %) (дод. 3). Ключові імпорتنі партнери: Німеччина (22,2 %), Росія (12,1 %), Китай (8,6 %), Італія (5,3 %), Франція (4,2 %), Чехія (3,7 %), Нідерланди (3,7 %). Україна посідає друге місце (після Росії) серед країн – колишніх республік Радянського Союзу.

Разом із Польщею 2004 р. в ЄС вступила Словаччина. Станом на квітень 2015 р. сальдо торговельного балансу Словаччини становило 352 млн євро. Порівняно з іншими країнами ЄС, Словаччина продовжує демонструвати помірне зростання. Тривала політика орієнтації експорту на певні групи країн, з одного боку, підвищила частку Словаччини в світовій торгівлі, – з іншого посилила її залежність від територіальної концентрації експорту. У 2013 р. понад 80 % експорту припадало на країни ЄС, з них 70 % – на ринки восьми сусідніх країн. При цьому на країни ОЕСР припадало 63,0 % загального обсягу імпорту і 85,9 % словацького експорту в загальній структурі експорту; на країни ЄС (ЄС-28) – 62,6 і 82,8 %; ЄАВТ (Європейська асоціація вільної торгівлі) – 0,8 і 1,9 %; Європу (включаючи Росію, Україну) – 64,7 і 90,5 %; Азію (включаючи Китай, Республіку Корея, Тайвань, Малайзію, Індію) – 22,5 і 5,9 %; Африку (включаючи ПАР, Марокко, Єгипет) – 0,4 і 0,6 %; Америку (включаючи Бразилію, Мексику, Ямаїку, Коста-Рику, Аргентину) – 1,5 і 2,6 %; Австралію (включаючи Австралію, Нову Зеландію) – 0,1 і 0,4 % [107].

За 2003–2012 рр. обсяг словацького експорту зріс більш ніж на 200%. Загальний обсяг товарообігу за 2013 р. становив 122 439 млн євро, з позитивним сальдо торгового балансу в 4 284 млн євро. Загальний обсяг експорту Словаччини 2013 р. становив 64 361 млн євро (зростання на 3,6 %), загальний обсяг імпорту – 60 077 млн євро (+2,5 %) [127].

Завдяки впровадженню «Національної стратегічної програми розвитку Словаччини» протягом 2007–2013 рр. реалізовано близько 20 проектів

розвитку підприємницького сектору на суму понад 800 млн євро та створено близько 13 000 нових робочих місць до кінця 2013 р.

Основними секторами економіки є машинобудування, електротехнічна промисловість, енергетика, транспорт, нафтопереробна продукція, хімічна промисловість, металургія та деревообробна промисловість (дод. 3).

Частка двох товарних груп: «Машини, електричні, обладнання, оптичні прилади, звукозаписувальна та звуковідтворювальна техніка», «Автомобілі, літаки, судна й транспортне обладнання» – становить більше половини експорту Словаччини. Світові автогіганти «Volkswagen» (Німеччина), «Kia Motors» (Республіка Корея), «Peugeot» (Франція) завдяки зростанню замовлень з країн Європи (включаючи Росію) і Азії запустили у 2011 р. нові інвестиційні проекти у Словаччині. Активізація в автомобільному секторі країни створила умови для появи на внутрішньому ринку нових глобальних постачальників автомобільних компонентів. Недоліками промислової політики уряду є максимальна концентрація на автомобільному виробництві та занепад інших важливих секторів, таких як будівництво, добувна промисловість та енергетика.

Подібною є економічна ситуація в Угорщині. Підготовчі заходи та реструктуризація економіки під впливом вступу країни до ЄС в 2004 р. сприяли зростанню угорської економіки завдяки значному зростанню експорту. Станом на 2014 р. експорт Угорщини становив 81 917,9 млн євро, а імпорт – 74 646,4 млн євро. У структурі угорського експорту близько 53 % становлять машини, обладнання та транспортні засоби, 31 % - вироби обробної промисловості, приблизно 8 % – споживчі товари і сільськогосподарська продукція. В угорському імпорті частка машин і устаткування становить 49 %, виробів обробної промисловості – 33 %, енергоносіїв – 13 %. У структурі угорської торгівлі послугами переважають транспортні, державні та виробничі послуги.

У регіональній структурі зовнішньої торгівлі Угорщини товарами впродовж 2008–2012 рр. знижувалася частка країн ЄС, тоді як частка інших

країн зростала. При цьому в межах торгівлі з державами ЄС випереджальними темпами зростав товарообіг з країнами Центральної та Східної Європи. Відповідно, частка ЄС у регіональній структурі угорського експорту знизилась із 78,3 % 2008 р. до 76,0 % 2012 р., а в структурі імпорту залишилась практично незмінною (близько 70 %). Зовнішня торгівля Угорщини послугами в 2012 р. зросла на 5,3 % і становила 6 трлн форинтів (за 2011 р. – збільшення на 7,7 %). Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами збільшилось на 33,3 %. Основними торговельними партнерами є Німеччина, Австрія, Словаччина, Італія, Польща, Румунія, Франція, Китай і Нідерланди (дод. 3).

Уряд Угорщини тримає курс на подальше активне залучення в країну ПІІ, насамперед у сучасні галузі промисловості, будівництво, транспорт, високотехнологічні послуги, освіту, наукові дослідження і дослідно-конструкторські розробки. Для цього проводяться модернізація та введення науково-технічної складової в основний капітал, який є основою експортних секторів промисловості.

Підсумовуючи, зазначимо, що стабільна макроекономічна ситуація, введення євро як національної валюти, підтримка з боку ЄС у впровадженні програм і проектів сприяло зростанню інвестиційних потоків в Словаччині, Угорщині та Польщі. Ці країни є доступними та відкритими для створення нових підприємств та вдосконалення існуючих.

Недоліком торговельної політики Словаччини є надлишкова концентрація на автомобільному секторі та електротоварах, що призводить до зростання товарної концентрації і зменшення диверсифікації експорту. Торговельна політика Угорщини, як і Словаччини функціонує в межах тих форм державної підтримки, які пройшли «апробацію» в ЄС і відповідають загально визнаній світовій практиці. Останнім часом Угорщина орієнтується на розвиток торгівлі з країнами, які не є членами ЄС. Інвестиційна політика країни орієнтована на збільшення капіталовкладень у сучасні сектори промисловості, будівництво, транспорт, високотехнологічні послуги, освіту,

НДДКР з метою створення передумов для економічного зростання та підвищення ефективності виробництва. Економічне зростання цих країн забезпечене їх приєднанням до ЄС, а тому зростанням інвестицій у розвиток провідних секторів економіки та реалізацію експортоорієнтованої внутрішньогалузевої торгівлі в межах ЄС.

Висновки до розділу 2

Результати дослідження структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії, Австралії, Маврикію та ЄС підтверджують їх економічний розвиток при реалізації експортоорієнтованої стратегії, спрямованої на розвиток конкурентоспроможних секторів, з урахуванням світового попиту і ресурсів держав. При цьому обраним країнам притаманні зниження зайнятості у сільському господарстві та зростання у промисловості й сфері послуг, що є ознакою формування нового типу економіки, характерного для етапу постіндустріального розвитку.

Порівняльний аналіз структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії дав змогу виокремити основні етапи їх торговельної політики: поступовий перехід від аграрного, трудомісткого, далі – до капіталомісткого виробництва і, врешті-решт до високотехнологічних секторів. При цьому відбувався перехід від запозичень, купівлі технологій, їх удосконалення до власних розробок. Незважаючи на малозабезпеченість ресурсами країнам вдалось створити конкурентні високотехнологічні сектори промисловості та перейти від політики імпортозаміщення і протекціонізму до експортоорієнтованої стратегії. При цьому унікальним чинником стратегії Китаю було створення та функціонування СЕЗ.

Особливістю стратегії Австралії є акцент на природні ресурси, як основу розвитку економіки. Сучасна Австралія активно впроваджує інноваційну складову та підвищує рівень технологічного розвитку. Сьогодні для країни характерні вдосконалення обробної та інноваційної економіки на основі розвитку ресурсної бази, а також диверсифікація експорту. При цьому

політика Австралії поступово переорієнтовується від імпортозаміщення до експортоорієнтованої стратегії.

Натомість стратегія острівної африканської держави Маврикію полягала у поступовому переході від експорту продукції аграрного сектору до вдосконалення промисловості, створення нових секторів економіки, розвитку сфери послуг, що дало змогу диверсифікувати експорт. За прикладом китайських СЕЗ у Маврикії створено ЗЕВ.

Упровадження експортоорієнтованої стратегії в латиноамериканських країнах не було успішним внаслідок впливу зовнішніх економічних чинників та неефективного державного управління, що призвело до витоку капіталу.

Основою експортоорієнтованої стратегії країн ЄС є внутрішньогалузева торгівля високотехнологічним експортом у межах регіону. Структурна перебудова економіки Великої Британії та Німеччини ґрунтувалась на модернізації основного капіталу та швидкому розвитку експортних секторів із високим науково-технологічним потенціалом.

Інші країни – члени ЄС наслідували таку економічну політику, зокрема це підтверджено аналізом трансформації економіки нових членів ЄС – Польщі, Словаччини та Угорщини. Інвестиції, які надходили від лідерів ЄС в експортні сектори нових членів зумовили ефективність і розвиток експортоорієнтованої внутрішньогалузевої торгівлі в межах ЄС та їх економічне зростання.

Основні положення цього розділу висвітлені у статтях та матеріалах конференцій: [48; 49; 66; 67; 69; 173; 174; 195].

РОЗДІЛ 3

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ КРАЇН СВІТУ

3.1. Економетричне оцінювання ефективності експортоорієнтованої стратегії країн світу

Експортоорієнтовану стратегію країни впроваджували за допомогою державних або ринкових методів з урахуванням макроекономічних та інституційних факторів. Економетричний аналіз, що ґрунтується на регресійних моделях, дає змогу виокремити основні макроекономічні фактори ефективності стратегії для кожної з країн. Для виявлення взаємозв'язку між інституційними та макроекономічними факторами доцільно застосувати тест Грейнджера. Згідно з методикою і результатами тесту, за високих значень показника F -статистики та низької імовірності похибки можна відкинути гіпотезу про не існування причинно-наслідкових зв'язків між показниками. Вихідні статистичні дані дослідження представлені в дод. Р, сформовані на основі бази даних Світового Банку, СОР, ВЕФ, The Global Economy і Heritage Foundation (дод. У). Далі для достовірності регресійного аналізу методом відбору «відкидались» ті макроекономічні фактори, які не впливають на залежну змінну і, таким чином, формувалась економетрична модель країни.

Зокрема, серед макроекономічних факторів аналізом охоплено такі показники: ВВП, ВВП на одну особу, експорт товарів і послуг, високотехнологічний експорт, індекс вартості одиниці експорту, частка промислової продукції в експорті товарів, частка валової доданої вартості сектору машинобудування та транспортного обладнання, валова додана вартість у промисловості, витрати на дослідження та розробки (% ВВП), валове нагромадження капіталу, ПП, обмінний курс, відсоткова ставка, інфляція та індекс умов торгівлі.

Інституційні фактори представлені показниками, розрахованими Світовим Банком. Серед них: контроль за корупцією, ефективність діяльності уряду, політична стабільність і відсутність насильства, якість регуляторного середовища, дотримання закону, продуктивність використання ресурсів, показник економічної свободи, показник відкритості торгівлі.

Результати економетричного аналізу представлені регресійними моделями для кожної з країн (дод. С) та згруповані в табл. 3.1. Вплив інституційних факторів на економічний розвиток та реалізацію торговельної політики представлено у вигляді результатів тесту Грейджера для кожної з країн в дод. Т.

Таблиця 3.1

**Моделювання впливу макроекономічних показників
на експорт товарів і послуг**

Країна	Період (кількість спостережень)	Скоре- гований R- square	Const	Незалежні змінні (коефіцієнти)				
				ER	IR	GFCF (FDI)	ME, %	НТЕ, %
Австралія	1975–2014 (39 obs.)	0,96	(-) 1,36	0,55***	(-)0,01**	1,05**	—	—
Японія	1963–2014 (51 obs.)	0,95	(-) 5,70	0,02**	—	1,51***	0,09***	0,03***
Південна Корея	1976–2014 (38 obs.)	0,93	12,60	0,0008*	(-) 0,49*	0,41***	0,09***	—
Німеччина	1970–2014 (44 obs.)	0,96	(-)17,90	0,31**	(-) 0,08***	1,81***	0,04***	—
Китай	1982–2014 (32 obs.)	0,98	19,20	(-) 0,05***	—	1,25***	—	—
Словаччина	1994–2014 (20 obs.)	0,97	(-) 2,45	(-) 0,27**	(-) 0,03***	1,15 (0,08)**	0,02*	0,08***
Угорщина	1992–2013 (21 obs.)	0,85	(-) 5,68	(-) 0,003*	—	3,55***	—	0,04**
Польща	1992–2014 (22 obs.)	0,96	3,61	(-) 0,17***	—	0,74***	0,04***	0,08***

Примітка: * – імовірність похибки 5–8%; ** – імовірність похибки 2–5%; *** – імовірність похибки до 2%.

Джерело: сформовано автором на основі додатка С.

Отримані результати дослідження економічних факторів Австралії, дають підстави стверджувати, що експорт та інвестиційні надходження, а також сприятливе регуляторне середовище і відсутність корупції сприяють

економічному зростанню. Серед факторів, що впливають на зміну показника експорту, за результатами тесту Грейнджера виявлено (табл. Т1 дод. Т):

- інституційні: відсутність корупції, ефективність діяльності уряду, політична стабільність та якість регуляторного середовища;
- макроекономічні: валове нагромадження капіталу, іноземні інвестиції, вартість експорту, умови торгівлі та валютна політика.

За результатами регресійного аналізу (40 спостережень) виявлено, що валютна політика (девальвація валютного курсу та зменшення відсоткової ставки), а також валове нагромадження капіталу є основними факторами зростання експорту Австралії (табл. 3.1; табл. С1 дод. С). Ці показники пояснюють зміну експорту на 96 %. Рівень *t*-статистики, відхилення і можливість похибки – в допустимих межах, що підтверджує достовірність отриманих результатів.

Досліджуючи експортоорієнтовану стратегію Японії, Південної Кореї та Німеччини за допомогою регресійного аналізу, отримано результати, які свідчать про подібність інструментів реалізації торговельної політики цими країнами (табл. 3.1; табл. С2 дод. С). Зокрема, підтверджено застосування валютної політики, а саме девальвацію національної валюти та зниження відсоткової ставки. Чималу роль відіграли поетапне вдосконалення структури експорту та розвиток промисловості.

Основним фактором експортної політики Японії та Німеччини у 1960–2014 рр. є нагромадження капіталу: зростання показника на 1 % має наслідком збільшення експорту на 1,5 % в Японії та 1,81 % в Німеччині. Найвагомий вплив на експорт товарів та послуг Південної Кореї спричинив показник іноземних інвестицій (зі зміною показника на 1 %, експорт зростає на 0,4 %) (табл. 3.1; табл. С2 дод. С).

Як свідчать результати тесту Грейнджера, на зміну ВВП Японії протягом 1990–2014 рр. вплинули іноземні інвестиції, розвиток експортних секторів промисловості із високою валовою доданою вартістю, зокрема, і сектору машинобудування та транспортних засобів (табл. Т2 дод. Т).

Експорт залежить від умов торгівлі, вартості одиниці експорту, економічної свободи, ефективності діяльності уряду, регуляторної діяльності. Витрати на НДКР залежать від рівня ВВП та іноземних інвестицій. На валютний курс впливає рівень політичної стабільності в державі.

Для підтвердження економічного розвитку Південної Кореї здебільшого на основі розвитку високотехнологічного експорту обчислимо темпи приросту основних факторів за моделлю Р. Солоу протягом 1990–2010 рр. (після періоду реформування). Отримані результати дають змогу стверджувати, що зростання економіки головно зумовлене зростанням капіталу та НТП (сукупної продуктивності факторів) (рис. 3.1).

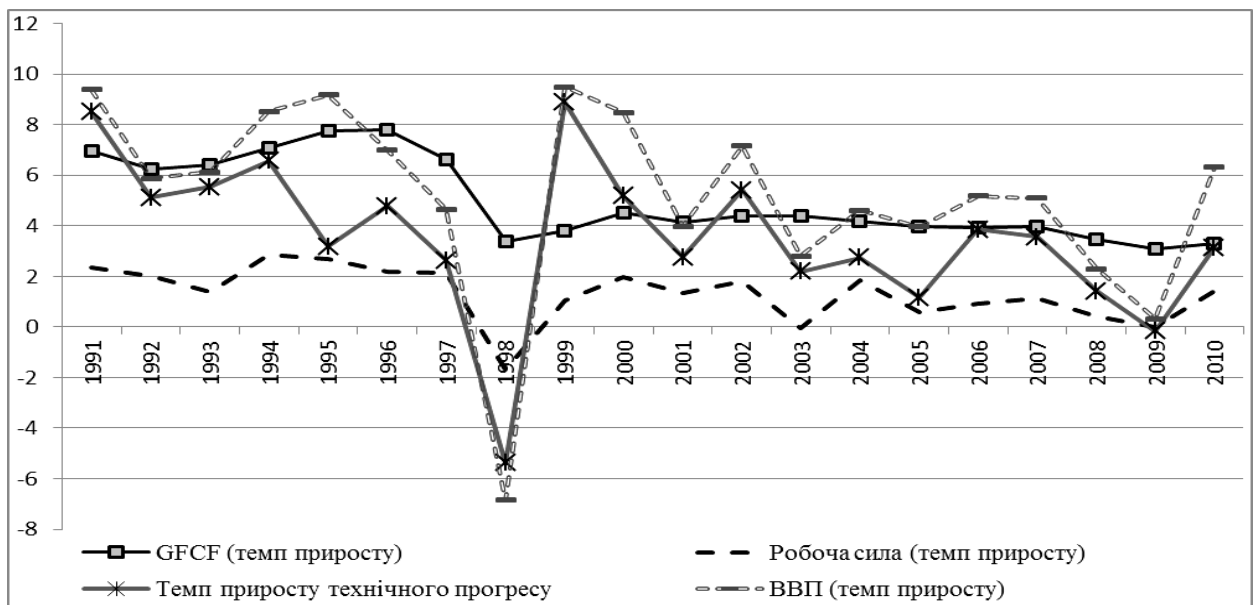


Рис. 3.1. Динаміка темпів проросту капіталу (GFCF), робочої сили, ВВП та технічного прогресу Південної Кореї, 1990–2010 рр. [191]

На підставі результатів економетричного аналізу можемо ствердити, що ВВП Південної Кореї, подібно Японії, змінювалось під впливом експорту, зокрема, сектору машинобудування та транспортних засобів (табл. Т3 дод. Т). Також на ВВП країни вплинули умови торгівлі та накопичений капітал. При цьому річна зміна експорту товарів і послуг протягом досліджуваного періоду (1960–2014) спричинена зміною показників інвестиційних надходжень, нагромадження капіталу, інфляції та відсоткової ставки. Основою експорту є продукція переробної

промисловості. Вартість експорту залежить від частки виробленої продукції з високою доданою вартістю та правового середовища. Серед інституційних чинників на зміну показника експорту вплинула якість регуляторного та правового середовища, ефективність діяльності уряду.

Згідно з результатами тесту Грейнджера, експорт товарів і послуг Німеччини впливає на зростання економічної свободи держави та ВВП (табл. Т4 дод. Т). Експорт формується за рахунок продукції переробної промисловості із високою доданою вартістю. При цьому на зміну показника експорту позитивно впливає його вартість і регуляторне середовище. Ефективність діяльності уряду впливає на продуктивність ресурсів і частку високотехнологічного експорту. Умови торгівлі впливають на продуктивність ресурсів і залежать від контролю над корупцією. Таким чином, інституційні чинники є вагомими та створюють підґрунтя для ефективної реалізації експортоорієнтованої стратегії держави.

Для визначення факторів економічного зростання Китаю також використаємо модель Р. Солоу, що включає аналіз капіталу, робочої сили і НТП. Таке дослідження є особливо актуальним для Китаю, зважаючи на поширену думку про те, що основою економічного зростання цієї держави є робоча сила.

У дод. Н подано розрахунки показників моделі. До 2003 р. середнє значення частки капіталу (α) і праці ($1-\alpha$) у створенні ВВП Китаю становили $\alpha = 0,42$, $(1-\alpha) = 0,58$ відповідно, з 2003 р. – середнє значення капіталу становило 0,53, а робочої сили: $(1-\alpha) = 0,47$.

Обсяг капіталу в середньому перевищує ВВП протягом 1985–2011 рр. (капітал/ВВП) в 3 рази, а середня частка праці (зайнятість/ВВП) становить 0,03 % ВВП. Середня продуктивність капіталу становить 77 %, вона постійно стабільно зростала: з 30 % в 1985 р. до 100 % в 2007 р.

Рис. 3.2 ілюструє прямолінійну залежність між показниками валового нагромадження капіталу (К) та ВВП. Значне зростання капіталу в 1990–1993

пр. супроводжувалось стрімким зростання ВВП. Така тенденція спостерігалась і в 2004–2007 рр.

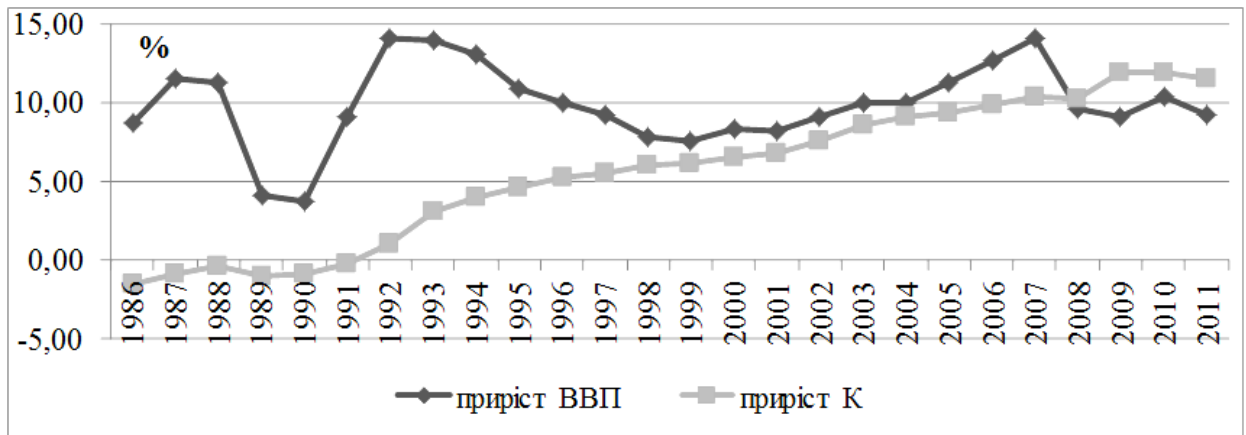


Рис. 3.2. Динаміка зміни приростів ВВП і валового нагромадження капіталу Китаю, 1985–2011 рр. [191]

Як видно з рис. 3.3, між капіталом і зайнятістю існує обернена залежність. Відповідно, обчисливши темпи приросту капіталу і праці та темпи приросту випуску продукції упродовж 1985–2011 рр., доходимо висновку, що зростання ВВП в економіці Китаю головно зумовлене зростанням капіталу.

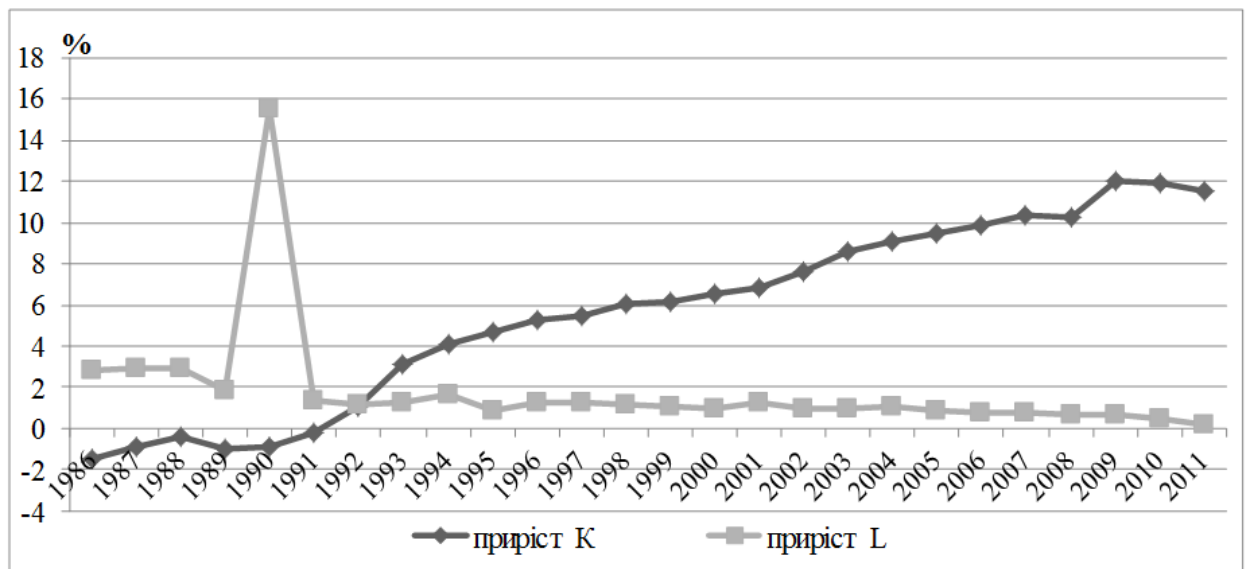


Рис. 3.3. Динаміка зміни приросту валового нагромадження капіталу (К) та зайнятості (L) Китаю, 1985–2012 рр. [191]

Аналіз фактора НТП (рис. 3.4), показує, що економічне зростання зумовлене здебільшого інвестиціями і накопиченим капіталом, і меншою

мірою НТП, що заперечує традиційне уявлення про те, що китайська економічна система досягла зростання головню за рахунок робочої сили. Економіка характеризується низькою продуктивністю: продуктивність китайської робочої сили становить лише 12 % аналогічного показника американських працівників.

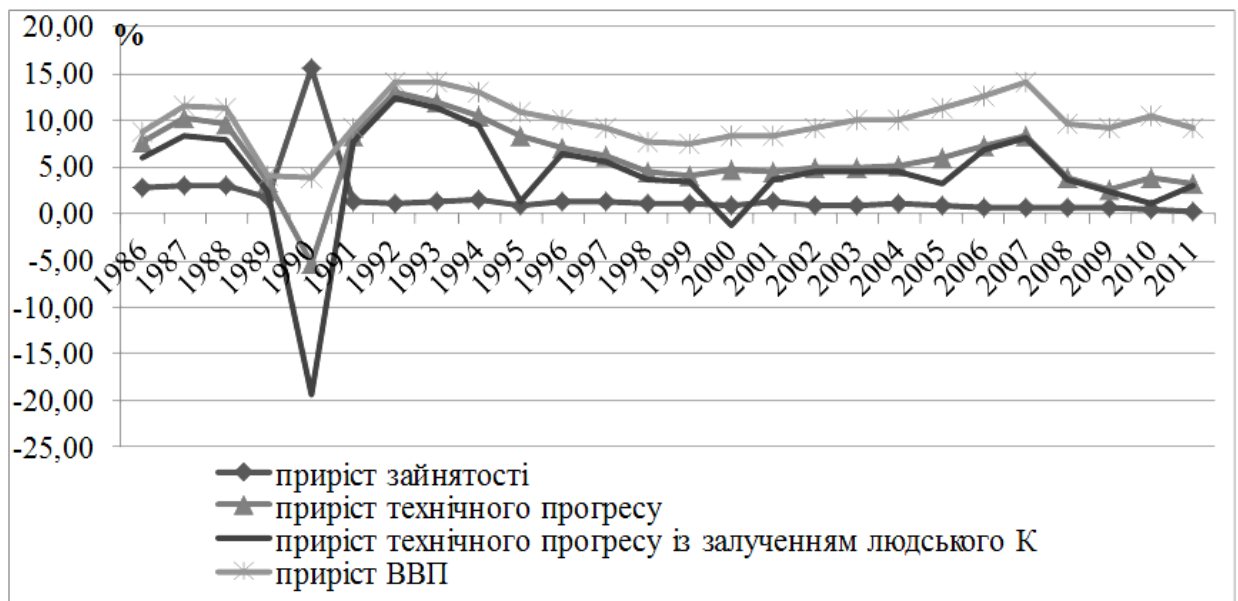


Рис. 3.4. Динаміка приросту ВВП, зайнятості населення, капіталу (К), технічного прогресу та технічного прогресу із залученням людського капіталу Китаю, 1985–2012 рр. [191]

Аналогічно до отриманих результатів за моделлю Р. Солоу, економетричний аналіз макроекономічних показників Китаю протягом 1982–2014 рр. (33 дослідження), дає підстави стверджувати, що валове нагромадження капіталу є основою формування експортоорієнтованої стратегії. У табл. С3 дод. С окремо подано модель впливу ПІІ на експорт товарів і послуг. Частка інвестицій в капіталі Китаю є вагомою, що формує підґрунтя експортної стратегії держави. Наслідком значного нагромадження капіталу є ревальвація національної валюти.

Результати тесту Грейнджера виявили, що причиною зміни показника експорту Китаю є вартість одиниці експорту, частка високотехнологічного експорту, інвестиційні надходження (табл. Т5 дод. Т). Експорт і, зокрема, його кількість, а також інвестиційні надходження є причиною зміни валового

нагромадження капіталу. Рівень інфляції впливає на умови торгівлі, що своєю чергою впливають на частку експорту готових товарів. Зростання валової доданої вартості та ВВП залежить від частки високотехнологічного експорту. Частка експорту готових товарів, а також умови торгівлі впливають на ефективність діяльності уряду. Інші інституційні чинники не корелюють із макроекономічними показниками, що свідчить про низьку ефективність інституційного середовища.

Результати регресійного аналізу нових країн ЄС – Словаччини, Угорщини та Польщі підтвердили значний вплив капіталу на формування експортоорієнтованої стратегії, зокрема, іноземних інвестицій (табл. 3.1; табл. С4 дод. С). Внаслідок входження в ЄС відбулась ревальвація національної валюти, а також розвиток секторів промисловості із високою валовою доданою вартістю і високотехнологічного експорту.

На підставі результатів тесту Грейнджера Польщі можна твердити про взаємозалежність макроекономічних та інституційних показників (табл. Т8 дод. Т). На економічне зростання країни впливає рівень економічної свободи. Експорт формується під впливом валютного курсу. В структурі експорту переважає високотехнологічна продукція промисловості та із високою часткою доданої вартості. На показник експорту впливають такі інституційні чинники, як ефективність діяльності уряду, якість правового середовища, регуляторної діяльності та відсутність корупції. Експортні надходження є причиною зміни капіталу, а вартість експорту – ефективності діяльності уряду, що підтверджує експортоорієнтовану стратегію.

Продуктивність ресурсів і умови торгівлі впливають на показник ВВП Словаччини (табл. Т6 дод. Т). Також від показника умов торгівлі залежать рівень економічної свободи та експорт продукції з високою валовою доданою вартістю. Експорт формується головню високотехнологічною продукцією та, зокрема, сектором машинобудування і транспортних засобів. Вартість експорту залежить від частки продукції машинобудування та готових виробів у сукупному експорті, а також від продуктивності ресурсів, ефективності

діяльності уряду і правового середовища. Якість правового середовища впливає також на продуктивність ресурсів, свободу та умови торгівлі. Рівень економічної свободи здійснює вплив на ефективність діяльності уряду, валове нагромадження капіталу, торговельну свободу, правове та регуляторне середовища держави. Контроль над корупцією впливає на показник умов торгівлі, експорт і додану вартість у промисловості.

На ВВП Угорщини впливають вартість експорту та умови торгівлі. Зростання експорту залежить, за результатами тесту Грейнджера, від таких показників, як капітал, вартість експорту та валютна політика (табл. Т7 дод. Т). Показник експорту формується за рахунок високотехнологічного експорту та продукції з високою доданою вартістю. Серед інституційних показників на зміну експорту товарів і послуг, зокрема, високотехнологічного експорту, впливають ефективність діяльності уряду, якість правових інститутів, контроль за корупцією, політична стабільність, рівень економічної свободи. Ефективність діяльності уряду впливає також на продуктивність ресурсів та рівень економічної свободи.

Результати дослідження підсумовано в табл. 3.2, де представлено основні фактори ефективності експортоорієнтованої стратегії за досліджуваними країнами. Аналізом тесту Грейнджера підтверджено вагому роль експорту у економічному зростанні країн і важливість інституційних чинників у формуванні торговельної політики.

Отож, усі розглянуті країни досягли економічного зростання завдяки реалізації експортоорієнтованої торговельної політики. Основними макроекономічними факторами її ефективності була валютна політика, умови торгівлі, розвиток секторів промисловості з високою валовою доданою вартістю, капітал та іноземні інвестиції. Важливу роль при цьому відіграли інституційні чинники, такі як контроль за корупцією, ефективність діяльності уряду, політична стабільність, якість регуляторного та правового середовища, а також рівень економічної свободи.

Таблиця 3.2

Основні макроекономічні та інституційні фактори експортоорієнтованої стратегії (за результатами тесту Грейнджера)

Показник	Австралія	Японія	Південна Корея	Китай	Німеччина	Польща	Словаччина	Угорщина
Макроекономічні фактори								
Вартість експорту	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Обмінний курс	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Відсоткова ставка	✓		✓		✓		✓	
Рівень інфляції			✓	✓				
Умови торгівлі	✓	✓		✓		✓	✓	✓
Продуктивність ресурсів	N/A	N/A	N/A	N/A	✓	N/A	✓	
Зростання частки товарів із високою доданою вартістю		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Зростання частки високотехнологічного експорту		✓		✓	✓	✓	✓	✓
Валове нагромадження капіталу	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Іноземні інвестиції	✓	✓	✓	✓			✓	✓
Інституційні фактори								
Рівень економічної свободи		✓			✓	✓	✓	✓
Рівень лібералізації торгівлі						✓	✓	✓
Контроль за корупцією	✓				✓	✓		✓
Ефективність діяльності уряду	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Політична стабільність	✓	✓						✓
Якість регуляторної діяльності	✓	✓	✓		✓	✓	✓	
Якість правового середовища			✓			✓	✓	✓

Джерело: сформовано на основі власних розрахунків додатка Т.

3.2. Оцінювання ефективності експортоорієнтованої торговельної політики країн Південно-Східної Азії

Стрімке економічне зростання країн Південно-Східної Азії проявляється в особливостях економічних стратегій, що дали змогу поєднати потреби ефективного включення до світової економічної системи та збереження своєрідності національних суспільно-економічних систем. Ці спільні особливості проявляються у валютній, торговельній та фінансовій політиці.

Дослідники виокремлюють чотири «хвилі» економічного зростання Азії. Першу «хвилю» представляє Японія, другу – чотири «тигри» – Гонконг, Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, третю – Індонезія, Малайзія та Таїланд. До четвертої «хвилі» можна віднести «економічне диво» Китаю та В'єтнаму.

Сучасний етап розвитку Японії характеризується найтіснішою взаємодією між її економічним і науково-технічним потенціалом. Японська економіка сьогодні – це типова «економіка, заснована на знаннях» (knowledge – based economy). Успіхи в сфері досліджень і розробок, а також досягнення світової науки і техніки, що активно впроваджуються у промисловість, створюють широку і міцну основу для забезпечення найвищих стандартів якості як у промисловості, так і в інших секторах економіки.

Шлях розвитку Японії розпочато із заснованої 1949 р. The Industrial Rationalization Council, що розробила три п'ятирічні плани розвитку базових секторів економіки, а також рекомендації для національних підприємств з підвищення ефективності виробництва [133]. Близько 60 % державних інвестицій спрямовувались на розвиток промислової інфраструктури.

Жорстка протекціоністська урядова політика та заходи щодо заохочення впровадження нових технологій обмежили доступ іноземних товарів на внутрішній ринок. При цьому національні виробники активно розширюючи товарну номенклатуру, задовольняли внутрішній попит.

Також розроблено і послідовно впроваджено заходи щодо комплексного стимулювання експортного виробництва, включаючи створення спеціальних організацій для надання кредитів і страхування зовнішньоторговельних операцій. Здійснення цієї політики зміцнило зовнішньоторговельні позиції країни й уможливило в подальшому лібералізацію ЗЕД.

Режим зовнішньої торгівлі було лібералізовано в 1963 р. Це рішення ухвалено, в тому числі, під тиском інших країн - членів ГАТТ (Японія є країною - членом з 1955 р.). У 1964 р. Японія приєдналась до ОЕСД.

Важливою ознакою японської моделі було довгострокове індикативне планування. Усвідомлюючи, що не можливо одночасно забезпечити зростання всіх секторів, уряд інформував про ті з них, в які передбачено спрямування державної підтримки. При цьому час надання такої допомоги було обмежено, що додатково стимулювало виробників на звернення за відповідною допомогою. Ці заходи допомогли домогтися стабільного і при цьому дуже значного (25–30 % за п'ятирічні періоди) зростання частки японського експорту [131].

Сформований завдяки дієвим заходам міцний промисловий потенціал дав змогу японському керівництву здійснювати цілеспрямовану експортоорієнтовану політику щодо виходу національних виробників на зовнішні ринки, використовуючи великий інструментарій стимулювання і підтримки: фінансування, страхування та гарантування експортних кредитів, а також пільгове оподаткування та інші заходи.

Експансії японського експорту в 1960-ті роки сприяла також державна політика заниження валютного курсу єни. Уряду Японії до 1971 р., вдавалося уникнути подорожчання національної валюти, що стимулювало експорт. З 1970 р. економічне зростання сповільнюється, також відбувається зростання курсу єни і припиняється використання протекціоністських методів як основного принципу ЗЕД. Крім того значне зниження темпів розвитку торгівлі частково спровокувала нафтова криза 70-х років.

Відповідно, японська економіка змінила пріоритети, розпочато адміністративно-фінансове реформування [137]:

- частка витрат на НДДКР зросла до 3 % ВВП (аналогічний показник на цей час у США і Німеччини);
- підвищення ролі наукомістких галузей;
- експорт капіталу (до країн Південно-Східної Азії, Європи і в США) почав превалювати над експортом товарів.

Забезпечення швидких темпів економічного зростання вимагало значних обсягів капіталу, що майже повністю забезпечувалось внутрішніми

заощадженнями. У зв'язку з цим реальні ставки були нижчі, ніж в інших країнах, що створювало умови для стимулювання інвестицій. Для японської економіки характерний високий ступінь капіталовкладень, які зростали протягом тривалого часу і становили 39 % у першій половині 70-х років (1985 р. – 28,5 %, 1995 р. – 28,7 %). Основні капіталовкладення спрямовувались в активні елементи основного капіталу. Їх норма в 1,5–2 рази перевершувала відповідний рівень інших провідних індустріальних країн, становлячи 16–19,4 % ВВП.

У 1995 р. парламент Японії прийняв Закон про науково-технологічний розвиток для забезпечення механізмів сприяння розвитку інновацій. Законом передбачено обов'язкову розробку та підтримку з боку Ради з питань політики у сфері науки і техніки при Кабінеті міністрів Японії так званих базових планів розвитку науки і технологій державної політики розвитку основних науково-дослідних розробок та їх застосування у суспільстві і економіці країни [139].

Результатом заходів, таких як переобладнання, підтримка високотехнологічних виробництв, стало стрімке зростання частки японського експорту, також пов'язане із тим, що в 1981 р. адміністрація Рейгана почала піднімати курс долара і провадити політику високих відсоткових ставок з метою залучення інвестицій, що надало японській продукції, в тому числі автомобілебудування, серйозних конкурентних переваг при виході на американський ринок.

Кінцевою метою реформування став перехід від адміністративних до ринкових методів управління. Крім того, відбувся перехід економіки Японії до моделі постіндустріального розвитку. Враховуючи паритет купівельної спроможності валюти, Японія в 2010 р. стала третьою за економічною силою в світі після США і Китаю, який перевершив Японію у 2001 р.

Подібно до Японії, на початку 60-х років уряд Південної Кореї втілював у життя послідовну стратегію побудови ринкової інфраструктури за допомогою регулювання інвестицій, адміністративного втручання в

діяльність компаній, жорсткого протекціонізму. В електронній, машинобудівній, металургійній промисловості значна частка акцій традиційно належала державі. У 1961–1980 рр. вона повністю контролювала кредитну систему країни. Протягом 1963–1972 рр. кількість державних підприємств зросла з 52 до 108. Частка державного сектору у 60-х роках у видобувній промисловості становила 62,2 %, у сфері виробничих послуг – 70–100 %. У середині 80-х років 30–50 % доданої вартості вироблялося у державному секторі.

В 1982–1986 рр. поетапно здійснювалась лібералізація південнокорейської економіки – реалізовано перехід на «плаваючий» валютний курс, лібералізовано зовнішньоекономічну діяльність, посилено кредитно-фінансові обмеження. Впроваджуючи шостий і сьомий плани (1987–1996), уряд реалізовував збільшення експортного потенціалу, структурні зміни, розвиток наукомістких галузей, технополісів, збільшення відкритості національної економіки.

У Південній Кореї після впровадження демократичних реформ витрати виробництва зросли вдвічі, що призвело до зменшення його конкурентоспроможності й викликало потребу в активізації внутрішніх інвестицій на реконструкцію виробництв, диверсифікацію і поліпшення якості експорту.

Наприкінці 1993 р. уряд Кореї схвалив довготерміновий план «Стратегія інтернаціоналізації для нової економіки», яким передбачали розширення експорту та інвестування за кордон, відкриття внутрішніх ринків і фінансового сектору для залучення іноземних товарів і капіталів, надання більшої свободи підприємницькій діяльності, заохочення розвитку сільського господарства.

Протягом повоєнної доби НІК різних «хвиль» упроваджували ідеї та стратегії національної розбудови, тому дослідники назвали цей процес «ефектом перелітних гусей». Наступна «хвиля» наслідувала інститути, політику, технології попередньої, одночасно адаптуючи їх до власних умов.

Якщо для країн першої та другої «хвиль» характерною була висока роль держави в індустріалізації, то для країн третьої «хвилі» – лібералізація і розвиток приватного сектора. Це пояснюється тим, що зростання у них фактично спричинене ззовні – значними ПІ, переважно від інших НІК. Як показали майже чотири десятиліття, ці країни зробили гігантський стрибок у розвитку: середньорічні темпи економічного зростання становили 5,5 % – це втричі більше, ніж у Латинській Америці, і в 5 разів – ніж в Африці. Крім того, висока динаміка економічного зростання послужила для НІК підставою включення МВФ у 1997 р. цих країн до групи держав з розвинутою економікою.

В основу азійської концепції стимулювання експорту НІК покладені активна взаємодія національних економік з іноземним капіталом і всебічне використання переваг міжнародного поділу праці. Країни Південно-Східного регіону отримували значні ресурси від міжнародних фінансових організацій, а також з США, Японії та ЄС. Етап залучення державних коштів з-за кордону закономірно змінився зростанням іноземних інвестицій.

Прагнучи створити сприятливі для іноземного інвестування умови, уряди НІК Південно-Східної Азії упроваджували податкові та спеціальні пільги з амортизації, вживали стимулятивних заходів з підвищення корпоративних заощаджень і прибутку, здійснювали селективний протекціонізм, контролювали ставку відсотка і розміщення кредитів. Країни - реципієнти оновили законодавчі акти, що регулюють діяльність іноземного капіталу і ТНК. Підприємствам, орієнтованим на зовнішні ринки, надавалися податкові, митні, фінансові та інші пільги.

Роль іноземної допомоги у становленні НІК другої «хвилі» була незначною. Так, протягом 1951–1965 рр. обсяги допомоги США Тайваню становили близько 100 млн дол. США на рік, або по 10 дол. США на одного жителя країни. Південна Корея та Тайвань обмежували надходження ПІ, орієнтуючись переважно на імпорту ліцензій, технологій і знань [76]. Країни

третьої «хвилі» приділяли значно менше уваги імпорту знань, зосереджуючись саме на залученні ПІІ.

Як правило, великі за обсягом кредити та іноземні капіталовкладення починали надходити до НІК вже на етапі швидкого зростання. Так, Корея отримала значні позики лише на початку 70-х років. Незважаючи на те, що станом на 1985 р. її зовнішній борг перевищував 50 % ВВП, завдяки значній частці експорту у ВВП вона користувалася довірою кредиторів. Технологічна реконструкція дала змогу незабаром зменшити борг, і у 1990 р. він становив усього 15 % ВВП.

У 90-х роках, завдяки стабільним темпам економічного зростання, сприятливим фінансовим показникам і розширенню сфер впливу японського та південнокорейського капіталів, НІК відчували суттєвий приплив капіталу. За 1990–1994 рр. ПІІ у Південно-Східній Азії зросли більше, ніж учетверо. У середині 90-х років до країн регіону надійшло понад 55 % обсягу інвестицій, спрямованих у країни, що розвиваються.

Якщо НІК другої «хвилі» виступали реципієнтами іноземних інвестицій з Японії, країни третьої «хвилі» вже отримували прямі інвестиції з Гонконгу, Тайваню, Сінгапуру та Південної Кореї. У 1994 р. понад половину зарубіжних інвестицій азійських країн було здійснено в межах регіону. Так, 47 % філій японських ТНК у Гонконзі та 43 % – у Сінгапурі вже заснували власні відділення в НІК третьої «хвилі». Загалом у 1995 р. до держав Південної, Східної та Південно-Східної Азії надійшло 65 млрд дол. ПІІ.

Проте, через невисокий рівень розвитку внутрішніх ринків, особливо у НІК третьої і четвертої «хвиль», головною метою інвестицій є розвиток експортного виробництва. З одного боку, таке їх спрямування є джерелом розвитку технологій, сприяє підвищенню ефективності виробництва, збільшенню доходів і ВВП, надає можливість виходу на світові ринки та зменшує фінансовий ризик, з іншого – інвестиції знижують гнучкість експорту, перешкоджають його диверсифікації, призводять до розривів у технологічних ланцюгах, можуть витіснити компанії з національним

капіталом, загрожують платіжному балансу країн-реципієнтів. Тому вже на початку 90-х років фахівці попереджали про можливий дестабілізуючий вплив такого інвестиційного буму на молоді економіки НІК третьої «хвилі».

До четвертої «хвилі» економічного зростання відносять «економічне диво» Китаю. Завдяки виваженій політиці, яка чітко враховує національні інтереси, його економічний потенціал і, водночас, тенденції світового розвитку, цій країні вже десять років поспіль вдається утримувати темпи економічного зростання на високому рівні, близько 10 %. Досягнення подібних за динамікою позитивних економічних результатів вже траплялося у світовій історії, проте унікальність Китаю полягає у тому, що такі високі показники були забезпечені протягом тривалого часу.

У країні сформувався комплекс сучасних галузей промисловості, будівництва, транспорту, зв'язку і торгівлі, а за економічним потенціалом Китай увійшов до п'ятірки держав світу з найбільшим ВВП. З 1980 р. держава поступово переходить від прямого адміністративного управління до ринкового контролю зовнішньогосподарських зв'язків. Зовнішня торгівля поступово інтегрується з виробництвом.

Економічне зростання Китаю забезпечене трьома потужними хвилями вітчизняних та іноземних інвестицій. Перша – інвестиції держави і виробничих комплексів, які стартували в 1978 р., одночасно з аграрною реформою і початком індустріалізації села. Найбільшим інвестором в основні засоби є держава. За допомогою бюджетних і позабюджетних фондів інвестуються близько 20 % ВВП на ці цілі. Заходи для залучення іноземного капіталу, до яких уряд вдавався у період з середини 90-х років до середини 2000-х років, забезпечували Китаю надходження до 20 % усіх ПІІ в країні, що розвиваються. Також у цей період в Китай активно інвестували промислові потужності з країн, що пройшли індустріалізацію.

Іншими джерелами інвестицій (друга хвиля) були Тайвань, Гонконг і Макао (країни – сусіди Китаю). Третя хвиля почалась після азійської кризи 1997–1998 рр., внаслідок якої відбулася переорієнтація глобальних

інвестиційних потоків у напрямку Китаю. Саме цей період започаткував спалах інвестиційного буму з боку США, Японії, Англії, Франції, Німеччини на користь Китаю. Поштовхом до поживлення іноземного інвестування був вступ КНР до складу СОТ, що дало інвесторам впевненості у стабільності розвитку економіки.

Важливим аспектом китайського економічного дива та освоєння зовнішніх ринків стала вдала валютна політика – прив'язка національної валюти, юаня, до долара США і нагромадження найбільших золотовалютних резервів і валютних інтервенцій. Владі КНР вдавалося втримати курс на необхідному рівні для забезпечення конкурентоспроможності китайських виробників.

На підставі здійсненого дослідження у табл. 3.3 схематизовано основні критерії фінансування розвитку економіки Японії, Південної Кореї та Китаю та тип валютної політики цих країн, що демонструє джерела структурної перебудови країн та їх торговельної політики.

Концепцію азійських країн наслідували і латиноамериканські країни. Їх розвиток на шляху форсування експорту супроводжувався значним залученням зовнішнього фінансування в різних формах – від державного до вельми обтяжливого за своїми наслідками приватного. На відміну від успішного досвіду країн Азії, в результаті неефективної економічної політики латиноамериканських держав наростаючими темпами збільшилася заборгованість цих країн – як зовнішня, так і внутрішня, що унеможливило економічне зростання.

Обвальне збільшення зовнішньої заборгованості латиноамериканських країн пояснюється низкою причин. Зокрема, внаслідок краху Бреттон-Вудської валютної системи відбулись девальвація долара; занепад системи фіксованих валютних паритетів, її заміна плаваючими валютними курсами; в зв'язку з безпрецедентним зростанням цін на нафту виникла енергетична криза, що поглибила і загострила валютну кризу; недостатній попит на позикові кошти в розвинених країнах за умов їх відносного надлишку в

другій половині 70-х років викликав зацікавленість основних продавців цих коштів – комерційних банків у розміщенні їх у країнах, що розвиваються.

Таблиця 3.3

Результати порівняльного аналізу політики фінансування експортоорієнтованої стратегії Японії, Південної Кореї та Китаю

Країна	Фінансові механізми		ефективність
	джерело	спрямування	
Китай	<ul style="list-style-type: none"> – державні і виробничі інвестиції; – закордонні інвестиції держав – сусідів (Тайвань, Гонконг, Макао); – інвестиційний бум внаслідок вступу в СОТ (США, Японія, Велика Британія, Франція, Німеччина) 	<ul style="list-style-type: none"> – підтримка експортних секторів СЕЗ; – субсидування тарифів на енергетику; – кредитування металургійних виробництв 	<ul style="list-style-type: none"> – частка готової продукції протягом 1980–2008 рр. зросла вдвічі з 46,6 до 93,2%; – 2011 р. інвестиції в основний капітал – 50% ВВП, що призвело до надлишку виробничих потужностей і виплат за кредитами
Японія	<ul style="list-style-type: none"> – кредити урядових фінансових інститутів, податкові пільги; – спеціальні організації для надання кредитів і страхування зовнішньоторговельних операцій; – емісія грошей для субсидування промисловості 	<ul style="list-style-type: none"> – раціоналізація виробництва; – розвиток промисловості; – витрати НДДКР 	<ul style="list-style-type: none"> – зростання промислового потенціалу; – розвиток НДДКР та високотехнологічного експорту
Південна Корея	<ul style="list-style-type: none"> – націоналізація банків; – створення фінансових інституцій для кредитування експортних секторів; – залучення іноземних інвестицій 	<ul style="list-style-type: none"> – пряме і непряме субсидування експортних секторів 	<ul style="list-style-type: none"> – розвиток високотехнологічного експорту
Тип валютної політики			Результат
Китай	<ul style="list-style-type: none"> – прив'язка національної валюти до долара; – цілеспрямоване заниження вартості національної валюти 		<ul style="list-style-type: none"> – нагромадження золотовалютних резервів; – зміцнення конкурентоспроможності експорту
Японія			
Південна Корея			

Джерело: розроблено автором

Ці фактори, а також децентралізація механізму укладення угод про коротко- і середньострокові позики призвели до того, що зовнішній борг регіону зростав хаотично. Усе це призвело до підриву платоспроможності боржників та прострочення зобов'язань зі сплати заборгованості. Таким

чином, стратегія форсування експорту спрацювала тільки в обмеженому колі країн. У більшості випадків зовнішні та внутрішні чинники економічної політики не призвели до виходу із групи «країн-позичальників» в системі міжнародного зовнішнього фінансування.

Повертаючись до країн Азії, варто також звернути увагу на чинники інституційного середовища, які позитивно вплинули на реалізацію стратегії, зокрема, на важливість політичної волі диктаторського типу і високопрофесійної демократії при проведенні економічних реформ. Так, у Південній Кореї військовий режим був встановлений у 1961 р., на Тайвані завжди існувала однопартійна система, в Таїланді та Індонезії – диктатура. Тому в Азії на всіх стадіях реалізації концепції «перелітних гусей» політика уряду була визначальною. Саме уряд змінював пріоритети і трансформував економічну політику, шукав оптимальні варіанти швидшого досягнення мети. На попередній стадії за допомогою субсидій і податкових пільг уряд стимулював місцевих та іноземних підприємців; на стадії імпортозаміщеної індустріалізації уряд підтримував вітчизняне виробництво; на стадії форсування експорту – сприяв створенню повністю експортних секторів (наприклад, виробництво телевізорів у Південній Кореї або холодильників і кондиціонерів на Тайвані).

Успіх стратегії значною мірою залежить від сприятливого економічного клімату. Завдяки інституційним реформам (демонополізація, конверсія військових виробництв, земельна реформа, реформа системи взаємовідносин роботодавців з працівниками) з'явилися суб'єкти господарювання, спроможні до ринкової конкурентної боротьби.

Оскільки механізми координації виявилися недостатньо дієвими, створено інституційні основи економіки узгоджень – ради з вирішення завдань економічних стратегії і тактики, зорієнтовані на національні інтереси, налагоджено широкий обмін інформацією між державою та приватним сектором. У межах формальних і неформальних консультативних рад фірми - конкуренти обмінюються інформацією, знижуючи непродуктивні

конкурентні витрати. Попри те, що з удосконаленням ринкового середовища такі ради змінюють свої функції на дорадчі, вони дотепер відіграють роль представників інтересів бізнесу в урядових структурах. Діє мережа спільних інститутів держави і приватного капіталу з вироблення стратегічних планів розвитку. Відбуваються постійні консультації державних органів з приватним сектором, а також надається широкий спектр інформаційних послуг.

Для забезпечення суб'єктів потенціалом економічного зростання та реальними коштами для ведення конкурентної боротьби створено мережу інститутів зростання – банків розвитку, фінансових корпорацій, органів з стимулювання МСБ і великих промислово-торговельних груп.

Реалізуючи описані заходи, уряди НК у короткий термін виробили раціональні стратегії приватних суб'єктів господарювання. Завдяки цьому головними орієнтирами в діяльності стало не отримання поточних надприбутків, а стратегічний розвиток та оволодіння ринками.

У цьому напрямі, показовим є приклад корейських великих промислових концернів – «чеболів», які історично формувались та контролювалися однією сім'єю. На відміну від японських ТНК, ці структури характеризуються бюрократизацією та корупцією. У 70–80-ті роки особливо активно здійснювалася стратегія сприяння злиттям, укрупненням і розширенням промислово-фінансових груп. За 1975–1990-ті роки їх кількість збільшилася з 20 до 100, а кількість фірм, що входять до них, у 80-х роках – з 400 до 850. Наприкінці 80-х років на частку 30 найбільших «чеболів» припадало близько 10 % ВВП, 25 % імпорту та 50 % експортного виробництва, а в середині 2000 р. на чотири найбільші «чеболи» – близько 25 % усього зовнішньоторговельного обігу. Сьогодні «чеболи» відіграють у розвитку внутрішнього конкурентного середовища та МСБ роль стримуючого фактора.

Отож, успішна політика країн Південно-Східної Азії, що характеризується ефективним використанням фінансових ресурсів, валютних

механізмів і національних особливостей, сприяла формуванню держав із вільною та конкурентоспроможною економікою (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Результати порівняльного аналізу особливостей економічної політики
Китаю, Японії та Південної Кореї
при реалізації експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку**

Характерні ознаки	Японія	Південна Корея	Китай
Політико-культурні чинники	– колективізм; – авторитаризм, – ієрархічна форма правління	– колективізм; – авторитаризм; – ієрархічна форма правління; – війна	– колективізм; – авторитаризм; – військова диктатура
Особливості	– «економіка, заснована на знаннях»	– розвиток автомобільної промисловості; низька вартість продукції	– чинник «масштабності»; – дешева робоча сила; – СЕЗ
Методи реалізації стратегії	– відновлення повоєнної промисловості; – створення капіталомісткого виробництва; – реформування промисловості; – НТП; – координація із бізнесом	– оптимізація виробництва; – реформування промисловості; – розвиток автомобільної промисловості; – НТП	– низька заробітна плата; дешева продукція; – створення виробничої бази готових промислових товарів; – приватизація металургійних активів; – промислове шпигунство; – реінжиніринг
Тип торговельної політики	– жорстка протекціоністська політика; – стимулювання високотехнологічного експорту; – імпорт сировини	– протекціонізм і стимулювання експорту	– державно-адміністративний протекціонізм експортних секторів; – стимулювання експорту
Ефективність	– задоволення внутрішнього попиту національним виробником; – високотехнологічний експорт; – найбільший у світі експортер капіталу; – друга промислова держава	– економічне зростання внаслідок розвитку експортного автомобільного сектору та високотехнологічних товарів	– випереджальні темпи зростання експорту готових промислових товарів і роль «світового конвеєра»

Джерело: розроблено автором

Крім економічних і політичних чинників, не останню роль у розвитку НІК відіграли і соціокультурні фактори. Урядам цих країн вдалося поєднати у своїй економічній стратегії раціоналізм і прагматизм західної цивілізації з

традиційними колективістськими світоглядними позиціями конфуціанської етики. Зокрема, в НІК простежується високий рівень витрат на освіту, система якої зорієнтована на прискорене подолання неграмотності населення, підвищення кваліфікації робітників та поліпшення дитячої освіти. Заохочувалися та субсидувалися освітні програми на підприємствах. Значна увага приділялася вивченню і запозиченню зарубіжного досвіду.

Втілення у життя цієї стратегії сприяло розвитку національних традицій підприємництва та ділової культури, заснованих на самодисципліні, довірі та відповідальності, розподілі результатів зростання між усіма членами суспільства, на підвищенні освітнього рівня та зміцненні технологічної й інженерної культури. На зміцнення національної консолідації також вплинули «довічний найм», запозичений деякими НІК з досвіду Японії, та система оплати праці, за якої заробітна платна робітників безпосередньо залежала від успіхів, досягнутих фірмою в минулий період. Це сформувало специфічну мотиваційну систему, що стала основою азійської моделі «економічного дива».

Це підтверджують і дослідження ВЕФ та Heritage Foundation. У табл. ЖЗ дод. Ж подано показники рівня конкурентоспроможності, за результатами дослідження ВЕФ для Японії, Південної Кореї та Китаю.

Сучасна Японія займає високу позицію у світовому рейтингу за рівнем конкурентоспроможності (рис. К3 дод. К): серед 140 країн вона посідає шосте місце станом на 2015 рік. Найкращими (максимальними) є показники рівня здоров'я (6,7), якості інфраструктури (6,2), розміру ринку (6,1), якості провадження бізнесу (5,8), інновацій (5,5) і НТП (5,7). Найнижчий – показник макроекономічного середовища (3,7), хоча порівняно з минулими роками ситуація поліпшилась завдяки поверненню до помірної інфляції і зростанню податку на споживання. За якістю провадження бізнесу країна займає друге місце в світі, а за унікальністю продуктів та процесу виробництва – перше, головню завдяки суворому контролю за міжнародною дистрибуцією та найкращим світовим постачальником (1-ше місце). Високоякісні

дослідницькі центри (7-ме місце) і обсяги витрат компаній на наукові розробки (2-ге місце) разом із науковим та інженерним потенціалом (3 місце) сприяють високому рівню інновацій (3-тє місце). Проте Японія значно відстає від розвинених держав за рівнем людського капіталу (21-ше місце). Це явище спричинене еластичністю ринку праці (легкістю і швидкістю зміни робітника) та малою часткою жінок у робочій силі.

Натомість Китай за загальним показником конкурентоспроможності посідає 28-ме місце з 140 (рис. К1 дод. К). Достатньо високими є такі показники, як масштаб ринку (1-ше місце), макроекономічне середовище (8-ме місце), здоров'я і початкова освіта (44-те місце). Рівень інституційного середовища низький – 51-ше місце в рейтингу. Технологічно Китай також не досягає рівня розвинених держав – 74-те місце. Решта показників сягають середнього рівня.

Показник конкурентоспроможності Південної Кореї – 23 (рис. К2 дод. К). Дослідженням підтверджено, що найнижчим є показник інституційного середовища. Політична нестабільність залишається проблемою для бізнесу. Також низьким є людський потенціал країни: якість освіти (35-те місце) є найнижчою порівняно з іншими розвиненими економіками, а ринок праці вкрай негнучким (121-ше місце), що перешкоджає підвищенню продуктивності виробництва. Ці фактори також негативно впливають на якість провадження бізнесу та ефективність ринку.

Важливим фактором оцінки ефективності експортоорієнтованої стратегії є рівень економічної свободи держави. В табл. Ж1 і Ж2 дод. Ж наведено результати дослідження Heritage Foundation, згідно з якими лідером серед країн світу за рівнем економічної свободи є Гонконг [124]. Експерти відзначаються такі чинники його успіху: уряд країни забезпечує необхідні умови для розвитку ринку, ефективного розподілу ресурсів, що сприяє розвитку економіки відповідно до економічної політики. Основний зміст економічної політики гонконгівського уряду можна визначити як «політику урядового невтручання». Її сутність полягає в дотриманні філософії

економічного лібералізму, активній підтримці свободи підприємництва і низки інших економічних свобод. Згідно з вимогами законодавства, уряд не втручається безпосередньо у виробничу діяльність промислових підприємств, не бере участі у ціноутворенні, не вживає заходів для охорони інвестицій, не надає жодних пільг. Підприємства самостійно вирішують питання, пов'язані з виробництвом, постачанням, збутом, персоналом, майном. Ринок – єдиний чинник, який визначає напрями розвитку промисловості. Завдання уряду – забезпечувати систему свободи функціонування бізнесу. За винятком випадків, передбачених законодавством, уряд не вдається до жодних заохочувальних або обмежувальних заходів стосовно жодного промислового підприємства, однаковий підхід застосовується до місцевого й іноземного інвесторів.

За допомогою законодавчих актів уряд забезпечує створення сприятливого інвестиційного клімату, що стимулює конкуренцію, зміцнення ринкових механізмів, сприяє розвитку міжнародної економічної діяльності, протидіє корупції в усіх сферах економіки. За кілька років поступово створено комплекс завершених моделей економічної політики: експортоорієнтована політика, промислова політика, фінансова політика, земельна політика та політика оподаткування.

Високий рівень економічної свободи притаманний й іншим східноазійським країнам (табл. Ж2 дод. Ж). Найвищими показниками економічної свободи після Гонконгу (87,4) характеризується Сінгапур. Японія посідає 22-ге місце з показником 73,3 та входить до групи країн із високим рівнем економічної свободи [124]. Проте низькими є показники урядових витрат і фінансової свободи. Південна Корея також належить до держав із високим рівнем економічної свободи (71,5). Поліпшення спостерігаються у провадженні бізнесу, торгівлі, фінансовому та інвестиційному середовищах. Проте негативні тенденції окреслюються у боротьбі з корупцією, правом власності та урядовими витратами. Малайзії, як

і Кореї, властиві високий ступінь корупції і низький рівень інвестиційної свободи.

За показником економічної свободи (52,7), Китай посідає 139-те місце і входить до групи країн з низьким рівнем економічної свободи [124]. Найнижчими є показники країни за правом власності, інвестиційною привабливістю та корупцією. Такі результати дослідження підтверджують значний ступінь непрозорості системи адміністративного та фінансового управління. Через це, щоб досягти ділового успіху в Китаї, треба мати зв'язки з партійними чиновниками. Збереженню централізації як методу управління національною економікою Китаю значною мірою сприяє низький рівень корпоративного менеджменту. Уряд безпосередньо контролює чотири головні банки, в яких розміщено 80 % приватних депозитів, обирає компанії, які можуть емітувати акції (майже всі вони є державними підприємствами) та надає низьковідсоткові позики корпораціям для підтримки національних «чемпіонів».

Отож, країнам Південно-Східної Азії притаманно колективізм та авторитаризм, що зумовлено національними особливостями. Експортоорієнтовану стратегію вони реалізують здебільшого державними методами. Основні експортні сектори належать великим промисловим групам («чеболи»; ТНК) або функціонують у межах СЕЗ. Експортні сектори формувалися і розвивалися за рахунок внутрішніх (Японія, Південна Корея) і зовнішніх (країни третьої і четвертої «хвиль») інвестицій. Більшості сучасних НІК притаманні достатньо висока якість інституційного середовища, високий ступінь конкурентоспроможності та економічної свободи.

3.3. Оцінювання ефективності експортоорієнтованої торговельної політики країн Європи

Європейська експортоорієнтована стратегія розвитку охоплює принципи, методи та інструменти економічної політики, запроваджені Німеччиною, а сьогодні притаманні країнам - членам ЄС.

Європейський Союз – це унікальне об'єднання європейських демократичних держав, створене з метою політичної, економічної та правової співпраці. Передумовами його створення були потреба миру та безпеки в Європі, поліпшення економічного становища населення держав - членів ЄС, а головною економічною метою – становлення єдиного європейського внутрішнього ринку для забезпечення вільного руху товарів, послуг, капіталу і людей.

В офіційному документі Європейської Комісії виокремлено десять основних переваг торговельної співпраці ЄС [106]:

1. Відкритий ринок сприяє економічному зростанню та дає змогу уникнути кризових явищ. ЄС – масштабний торговельний блок країн, для яких зовнішня торгівля та інвестиції є ключовими елементами економічного зростання.

2. Торгівля сприяє зростанню зайнятості населення. Понад 30 млн робочих місць у Європі залежать від торговельного партнерства.

3. Розвиток торгівлі забезпечує більший вибір товарів і послуг на ринку та нижчі ціни для споживачів. Середньорічна економічна вигода для споживача становить 600 євро.

4. Торгівля протистоїть бідності. Дослідження Світового Банку, здійснене на основі показників 80-ти країн світу за 40 років, свідчать про те, що вільна торгівля сприяє економічному зростанню. Країни, які відкривають свої ринки для торгівлі, розвиваються набагато швидше, ніж «закриті» держави.

5. Спеціалізація та ефект порівняльної переваги в торговельних відносинах дає змогу споживачам держави отримувати найкращі товари, а країні – заощаджувати кошти від виробництва низькопродуктивних товарів і послуг.

6. Конкуренція, торгівля та інвестиції спонукають до розвитку нових ідей і технологій, удосконалення товарів і послуг.

7. Міжнародна торгівля єднає світ і сприяє політичній стабільності. Створення ЄС в торговельних цілях вплинуло на встановлення миру в Європі.

8. Торгівля стимулює конкуренцію. Європейське бізнес-середовище дає можливість отримати вищі доходи за низького рівня цін, отже, конкурувати як на європейському, так і на світовому ринках.

9. Торговельні угоди полегшують провадження бізнесу, зокрема, запровадження міжнародних стандартів у виробництво зменшує витратність бізнесу та полегшує економічну співпрацю.

10. Міжнародна співпраця сприяє обміну інноваціями та технологіями. Інтелектуальна власність захищена міжнародними стандартами, а технології можуть імпортуватись в інші держави.

Основними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності Європи є МСБ, що охоплює 66,9 % зайнятості населення та 58,4 % валової доданої вартості. При чому частка МСБ в Європі – 99,8 % усього ринку підприємств (табл. Е4 дод. Е). МСБ стимулює розвиток конкуренції, впровадження компаніями нових технологій та зростання ефективності виробництва (табл. Е3 дод. Д). Для підвищення ефективності економіки в межах ЄС впроваджено політику підтримки МСБ (рис. Е3 дод. Е), головною метою якої є збалансування інтересів держави і бізнесу, забезпечення оптимальних умов для підприємницької діяльності, підвищення конкурентоспроможності МСБ.

Основними завданнями регулювання і підтримки розвитку МСБ в ЄС є зміцнення єдиного внутрішнього ринку ЄС, усунення адміністративних бар'єрів, уніфікація законодавчої бази, посилення взаємодії країн ЄС.

Система нетарифного регулювання ЄС відображає прагнення європейських країн забезпечити конкурентоспроможність і зміцнення позицій своїх компаній на світових ринках, економічну і продовольчу безпеку, а також захистити європейські компанії у «чутливих» секторах економіки (для прикладу, в сільському господарстві), які мають важливе політичне значення і перебувають під пильним контролем держав.

Використання нетарифного регулювання дає змогу провадити гнучку і цілеспрямовану політику як відносно окремих країн чи угруповань, так і щодо окремих видів товарів. Сьогодні активно використовується весь спектр дозволених СОТ нетарифних інструментів [129]. Найбільшим захистом у ЄС користуються готові вироби, зокрема одяг і текстиль, а також залізо і сталь. Найчастіше застосовуються технічні бар'єри, якими регулюються майже 2/3 міжнародної торгівлі. Контроль за цінами та кількісні обмеження застосовуються до 20 % світової торгівлі.

Ініціативою створення ЄЕС в 1957 р. було підписання Римських Договорів ФРН, що стали фундаментом ЄС. Внаслідок ефективної економічної політики Німеччина швидкими темпами відновила своє господарство після війни та стала основною рушійною силою ЄС. Особливості менталітету німецького народу (висока працездатність, схильність до дисципліни, порядку, готовність після руйнівної війни на будь-які жертви для відбудови країни і досягнення власного добробуту) відіграли важливу роль у економічному зростанні держави.

У 1948 р. за безпосередньої участі архітектора політики економічного відродження Західної Німеччини, економіста і державного діяча (спочатку міністра економіки, а потім – канцлера ФРН) Л. Ерхарда проведено грошово-економічну реформу, що дало змогу зупинити інфляцію, ліквідувати «чорний ринок», створити умови для відновлення економіки.

Динамічному розвитку економіки ФРН сприяла низка чинників, насамперед – оновлення основного капіталу на новій технічній основі. В цьому процесі активну участь брав уряд, спрямовуючи на реконструкцію і технічне переозброєння значні кошти з державного бюджету. Такі видатки з державного бюджету стали можливими завдяки зменшенню витрат на військові цілі, оскільки, відповідно до Потсдамської угоди (1945), Німеччині було заборонено озброюватися, і на військові витрати тепер спрямовувалось лише 5-6% державного бюджету. Державні кошти вкладалися в наукові дослідження, технічне і технологічне переоснащення секторів промисловості.

Бюджетна політика передбачала також обмеження чисельності державного апарату.

Згідно з планом Маршалла, США надали Західній Німеччині 3,9 млрд дол. США «стартової допомоги». Ці кошти, а також надходження з федерального бюджету (30-32 % усіх вкладів в економіку) були витрачені на заміну застарілого обладнання, оновлення виробництва, створення нових секторів економіки (нафтохімії, електроніки тощо). Відбувався процес прискореної індустріалізації порівняно відсталих регіонів.

Для стимулювання інвестиційної активності використовувались фіскальні інструменти. Зменшення оподаткування інвестицій дало змогу знизити рівень податкових платежів корпорацій до 50 %, а одночасне введення прискореної амортизації розширило можливості приватного інвестування для оновлення і розвитку виробництва.

У 70-80-х роках, за умов нестійкості світової капіталістичної економіки, зростання інфляції, безробіття, валютних проблем, а також проблем у міжнародній торгівлі ВВП Німеччини скоротився на 5 %, промислове виробництво – на 12,3 %, внутрішні інвестиції в основний капітал – на 18,6 %. Циклічний спад виробництва також був зумовлений світовою енергетичною кризою. Така ситуація сприяла необхідності реіндустріалізації і переходу до наукомістких технологій: інформаційних, ресурсощадних, біотехнології, генної інженерії та ін.

Також у цей час у країні зростає роль МСБ. Починаючи з 1975 р. держава почала активніше надавати йому фінансову підтримку, кредитні та податкові пільги.

З об'єднанням ФРН і НДР в єдину німецьку державу в 1990 р. територія країни збільшилась на 1/3, населення – з 64 до 80 млн осіб. У п'яти землях почались ринкові перетворення, що вимагали значних капіталовкладень з державного бюджету. Це призвело до зростання бюджетного дефіциту, державного боргу і безробіття.

Перейти від командно-адміністративної економіки до ринкового господарства вдалось досить швидко завдяки інтегрованості у високорозвинену ринкову економіку, наявності правової бази, державних інститутів і валютно-фінансової системи. Законодавчо була утверджена приватна власність і проведена денаціоналізація державних підприємств.

Сьогодні Німеччина є стійкою та конкурентоспроможною економікою Європи. Її основою є ініціативи МСБ (майже 70 % зайнятості забезпечують МСБ) та ефективна комерціалізація НТП. Економіці притаманна організована і структурована приватно-державна співпраця, учасники якої зацікавлені в економічному зростанні й добробуті громадян країни.

Щорічно німецькі підприємства витрачають на НДДКР у середньому 40-45 млрд євро. Загалом рівень поточних витрат на НДДКР та інновації в Німеччині становить 2,8 % ВВП (цільовий орієнтир Федерального уряду – 3 % ВВП). Посідаючи за цим показником перше місце в Європі, у світі Німеччина поступається лише США, Японії та Китаю.

Держави Єврозони закликають Німеччину вжити заходів для стимулювання внутрішнього попиту через, наприклад, зниження податків, або підвищення зарплат, що дало б змогу збільшити обсяг імпорту в країну. Проте дотепер ці заклики не знаходять підтримки німецьких політиків. Тим часом, уряд відстоює експортоорієнтовану модель економіки і заявляє, що не має наміру жертвувати конкурентоспроможністю своїх компаній, що випускають товари з високою доданою вартістю – автомобілі, машинобудівне обладнання, хімічну продукцію та інші товари, заради підтримки «відсталих економік».

За усіма трьома критеріями оцінки (наявність інтелектуального капіталу; здатність упроваджувати на практиці одержані технологічні знання; наявність розвиненої інфраструктури національних науково-дослідних установ) Німеччині вдалося зберегти свої конкурентні позиції. Серед негативних реалій, що потребують корегування – порівняно низький рівень

оплати праці науковців, а також недостатнє фінансування науково-дослідних установ.

Німеччина – не лише один з провідних експортерів у світі, а й лідер у сфері інвестицій. Обсяг щорічних прямих німецьких інвестицій в останні роки перевищує 1 трлн євро, приблизно половина суми припадає на закордонні ринки. Одночасно Німеччина активно залучає зарубіжні інвестиції. Європейські інвестори (насамперед, з Нідерландів) інвестують у Німеччину, зважаючи на розвинену інфраструктуру та високий освітній рівень, інтерес китайських інвесторів пов'язаний з know-how, а для японських концернів інвестування в Німеччину привабливе з точки зору високого курсу єни.

Основним завданням правового регулювання у сфері промисловості та послуг проголошено принцип свободи конкуренції, що передбачає створення для всіх учасників ринку єдиних правил конкурентної боротьби. Реалізація цього принципу забезпечується досить складною системою правового регулювання, яка спрямована, з одного боку, проти обмежень в суперництві конкурентів, а, з іншого, – проти недобросовісної конкуренції, що суперечить «добрим звичаям».

Реалізація зовнішньоекономічної стратегії ФРН за умов високої залежності економіки країни від зовнішніх ринків і жорсткої конкурентної боротьби потребує надання підтримки експортерам. З цією метою ефективно діє національна система підтримки зовнішньоекономічної діяльності, насамперед, експортерів та інвесторів на ринках країн, що розвиваються.

Її основними інструментами є такі:

а) заходи фінансового характеру: страхування експортних кредитів від економічних і політичних ризиків; страхування капіталовкладень німецьких фірм за кордоном; звільнення експортерів від сплати податку на додану вартість; субсидування (пряме і приховане) деяких галузей промисловості; фінансова підтримка експортоорієнтованих НДДКР;

б) інформаційно-консультаційне забезпечення ЗЕД;

в) сприяння у провадження виставково-ярмаркової діяльності за кордоном та ін.

Визначальну роль при цьому відіграє Федеральний уряд Німеччини, а відповідальним виконавцем є Міністерство економіки та енергетики. Характерною ознакою системи є щільна взаємодія федеральних, земельних і підприємницьких структур. Рішення стосовно фінансування експорту та страхування експортних кредитів ухвалює Федеральний уряд Німеччини (оперативний орган – міжміністерський комітет), делегуючи їх виконання комерційним компаніям, підконтрольним державі.

Непрямою формою державної підтримки є фінансування МСБ, суднобудування, авіації та космонавтики, вугільної промисловості. Крім того, у щорічних держбюджетах передбачаються такі статті витрат на цілі підтримки експорту: участь у зарубіжних виставках і ярмарках, пов'язаних з реальним сектором економіки; участь у всесвітніх універсальних виставках; сприяння підвищенню збуту/експорту продукції з нових федеральних земель; підтримка експорту технологій для відновлюваних джерел енергії та енергозбереження; підготовчі заходи щодо реалізації проектів за кордоном; підтримка зовнішньоекономічних відносин з іноземними державами (витрати на утримання представництв німецької економіки і зарубіжних торгово-промислових палат).

Отже, основними інструментами експортоорієнтованої стратегії Німеччини є зовнішнє та внутрішнє інвестування структурної перебудови економіки, зокрема експортних секторів; модернізація основного капіталу; впровадження новітніх технологій і розвиток НДДКР (табл. 3.5). Важливим критерієм цього процесу було якісне інституційне середовище, що сприяло функціонуванню та розвитку МСБ.

Успішно здійснивши структурні трансформації в 1960-1990 рр., Німеччина сьогодні є однією з найбільш конкурентних держав світу та рушійною силою ЄС. Економічну політику держави, що опирається на

принципи, методи та інструменти економічного розвитку, наслідують нові країни - члени ЄС, зокрема, Польща, Словаччина та Угорщина.

Таблиця 3.5

Особливості експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку Німеччини

<i>Складові</i>	<i>Особливості</i>
Передумови розвитку економіки	<ul style="list-style-type: none"> - поразка у війні; - залежність від країн-переможниць (США); - зруйноване господарство; - одна із засновниць ЄС; - стартові інвестиції США на відродження
Політичні особливості	<ul style="list-style-type: none"> - перехід від командно-адміністративної до ринкової економіки; - компетентне керівництво реформами; - гнучка податкова і кредитна політика
Культурні особливості	<ul style="list-style-type: none"> - висока працездатність; - схильність до дисципліни та порядку; - готовність після руйнівної війни на будь-які жертви для відбудови країни і досягнення власного добробуту
Основні інструменти експортоорієнтованої стратегії	<ul style="list-style-type: none"> - стартові можливості; - відновлення промисловості, модернізація основного капіталу на новій технологічній основі, модернізація вугільно-металургійного сектору, підвищення рентабельності завдяки реорганізації чи ліквідації збиткових підприємств, концентрація виробництва з утворенням великих підприємств; - значні інвестиції; - довгострокові кредити; - жорстка експлуатація робочої сили; - упровадження новітніх технологій; - розвиток експортних секторів економіки
Сучасний етап розвитку економіки	<ul style="list-style-type: none"> - розвиток НДДКР; - підтримка МСБ та його ефективна співпраця із державою; - фінансування експорту та страхування експортних кредитів; - принцип свободи конкуренції; - регіональна політика в інтересах національної промисловості; - найбільші торговельні обороти серед країн членів ЄС (22%)
Перспективи економічного розвитку та інструменти	<ul style="list-style-type: none"> - інтелектуальне, стале та стійке зростання шляхом забезпечення кращих торговельних умов і можливостей для підприємців, робітників і споживачів; - збільшення фінансування науково-дослідних установ і рівня оплати праці науковців.

Джерело: розроблено автором

На зламі 80-90-х років постсоціалістичні країни Східної Європи та країни – колишні республіки Радянського Союзу розпочали реформування економічної та політичної систем. Незважаючи на подібні стартові умови, Польща, яка першою стала на шлях радикальних суспільно-економічних трансформацій, досягла за останні десять років більших успіхів ніж її східні сусіди, зокрема, Україна.

За відносно невеликий період польським реформаторам вдалося підвищити валовий національний продукт, конкурентоспроможність національної продукції на світовому ринку, домогтися значного припливу іноземних інвестицій. Реформи в країні здійснювались методом «шокової терапії», що полягав в одночасному запровадженні вільної торгівлі і скасуванні контролю над цінами [11]. Початково це спричинило зростання цін, різке зниження життєвого рівня, скорочення обсягів виробництва, інфляції. Обсяг промислового виробництва зменшився на 23 %, майже 40 % промислових підприємств опинились на межі банкрутства, кількість офіційно зареєстрованих безробітних на кінець 1990 р. зросла до 1,2 млн осіб [11]. Поступово завдяки запровадженню ринкових механізмів економіки та початку приватизації державного сектору і стимулювання розвитку приватного підприємництва, виробництво зростало, а життєвий рівень підвищувався.

Успішності реформ сприяли порівняно невеликі масштаби держави і усвідомлення важливості змін населенням країни. При цьому суспільство позитивно ставилось до приватної власності та розвитку МСБ. Протягом першої половини 90-х років понад 2 млн поляків започаткували власний бізнес. Новостворені приватні підприємства забезпечували зайнятість третини працездатного населення Польщі, виготовляли 50 % продукції, що експортувалась за межі країни. У 1994 р. інфляція знизилась до 30 %, а промислове виробництво зросло на 8 %; ВВП збільшився на 4,4 %, частка приватного сектору у виробництві сягнула 55 % [11].

Головним вектором зовнішньої політики Польщі після повалення комуністичного режиму став західний: налагодження союзницьких відносин з США, інтеграція до євроатлантичних структур. На цьому шляху Польща досягла значних успіхів: 1999 р. стала членом НАТО, а 2004 р. – членом ЄС.

Підтримка підприємств за рахунок державних коштів тривалий час була невід'ємним елементом планової економіки Польщі. На початку системної трансформації держава активно надавала пільги окремим підприємствам і широкомасштабну підтримку нерентабельним виробництвам.

У період підготовки Польщі до вступу в ЄС у Співтоваристві діяли спеціальні принципи державної допомоги у низці промислових секторів, а саме: у вугільній, сталеплавильній, суднобудівній, автомобільній, текстильній галузях, у виробництві синтетичних волокон та одягу. Ці принципи передбачали більш жорсткий контроль за наданням країнами-членами державної допомоги для забезпечення умов чесної конкуренції у чутливих висококонкурентних секторах, де концентрується значна частка внутрішнього товарообігу ЄС, а також для відновлення конкурентоспроможності тих галузей, які перебували у скрутному становищі. Такими у Польщі були вугільна та сталеплавильна промисловості.

Заходи з адаптації державної допомоги фактично визначали напрям реформ політики субсидування та стимулювали прискорення загальних структурних перетворень. У 2002 р. вугільна промисловість одержала допомогу на суму 1712,9 млн злотих, або 93 % загальної суми галузевої допомоги та 16,7 % загальної суми державної допомоги. Лише на податковій субсидії у 2002 р. було спрямовано приблизно 25 % суми державної допомоги, наданої вугледобувній промисловості.

На початку трансформаційного періоду чорна металургія в Польщі характеризувалася надмірними виробничими потужностями, надмірною зайнятістю, застарілими виробничими фондами з високою енерго- і матеріалоемністю, а також непристосованими до сучасної структури попиту асортиментом і якістю продукції. Зниження внутрішнього попиту, структурні

зміни економіки та відкриття польського ринку для імпорту сталі з ЄС на початку 90-х років зумовили необхідність докорінної реструктуризації та значного скорочення виробництва у сталеплавильній галузі. Крім того, очевидною стала необхідність підвищення конкурентоспроможності металургії та її адаптація до умов спільного ринку ЄС. Скорочення потужностей супроводжувалося їх реструктуризацією та ліквідацією найменш продуктивних мартенівських печей. У підсумку польська сталеливарна промисловість була модернізована та підвищила свою конкурентоспроможність.

Пожвавлення промислового виробництва, яке розпочалося у середині 90-х років польські економісти пов'язують, як правило, з приходом потужних інвесторів. Станом на кінець 1997 р. в країну було інвестовано близько 20 млрд дол. США (у 1990 р. – 89 млн дол. США, а вже 2000 р. загальний обсяг ПІІ перевищив 50 млрд дол. США). Першими на ринок країни прийшли такі відомі ТНК, як «Fiat», «Daewoo», «ABB», «THOMPSON», «Pepsi Co», «Coca-Cola», «Fillip Morris», «BP» та ін. Станом на кінець 1997 р. найбільшими інвесторами виявилися італійській Fiat (1 141,9 млн дол. США) та південно-корейська «Daewoo» (1 011,3 млн дол. США). Суттєво нарощував свою присутність у Польщі капітал Європейського банку реконструкцій та розвитку, який посів третє місце (616,5 млн дол. США) серед усіх інвестицій. У цей час активно відбувався процес створення нових робочих місць передусім в автомобілебудуванні [36, с. 46].

У світових технологічних рейтингах Польщу, як правило, відносять до групи потенційних лідерів. Згідно з індексом технологічних досягнень, станом на 2000 р. країна посідала 29-те місце, а за часткою експорту технологічних товарів (36,2 % загального експорту товарів, 1999 р.) ненабагато поступалася провідним європейським країнам.

Особливості експортоорієнтованої стратегії Польщі на шляху економічного розвитку представлено в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Особливості експортоорієнтованої стратегії
економічного розвитку Польщі**

<i>Складові</i>	<i>Особливості</i>
Передумови розвитку економіки	- постсоціалістична країна Східної Європи
Політичні особливості	- перехід від соціалістичною до ринкової економіки; - компетентне керівництво радикальними реформами методом «шокової терапії»
Культурні особливості	- згуртованість суспільства в напрямі реформ
Основні інструменти експортоорієнтованої стратегії	- повалення комуністичного режиму; - зовнішні інвестиції з Німеччини та польської діаспори; - зниження податків для МСБ та його субсидування; - вихід на світовий ринок; - скасування контролю за цінами; - приватизація державного сектору; - підтримка чутливих конкурентних секторів (вугільна та сталеплавильна промисловості); - експансія провідних ТНК у сектори економіки
Перспективи економічного розвитку та інструменти	- модернізація та оптимізація виробничих потужностей хімічної та харчової промисловості; автомобілів, меблів та текстилю; - реформування гірничодобувної промисловості, сільського господарства та енергетики; - зниження вартості технологічних розробок; - поліпшення демографічних показників шляхом поліпшення умов праці та імміграційної політики; - співпраця приватного бізнесу та державних структур.

Джерело: розроблено автором

Незважаючи на стартові труднощі, кінцевий результат свідчить про незаперечний успіх ринкових реформ. Після вступу Польщі до ЄС в національній економіці відбулись структурні зрушення:

1. Зростання цін, зумовлене інфляційними процесами внаслідок підвищення цін на паливо, збільшення ставок непрямих податків, підвищеного попиту на польські продовольчі товари за кордоном.
2. Значна регіональна диференціація приватних підприємств.
3. Суттєве зростання конкурентоспроможності польських товарів на ринках ЄС, що пов'язують передусім зі збільшенням продуктивності праці та асортиментною диверсифікацією виробництва.

4. Зростання макроекономічних показників зумовлене отриманням країною інтеграційних переваг внаслідок вступу в ЄС.

5. Консолідація державних фінансів, що є запорукою подальшої конвергенції Польщі з ЄС.

Аналізуючи стан економічного розвитку Польщі варто зазначити, що радикальні реформи в національній економіці допомогли країні не лише вийти з глибокої економічної кризи, в яку вона потрапила після розпаду соціалістичної системи, а й стати повноправним членом європейської співдружності з перспективою розвитку до рівня лідерів Європи.

Словацька Республіка, як і Польща, належить до групи постсоціалістичних країн, що досягли успіхів у системній суспільно-політичній трансформації перехідного постсоціалістичного періоду 90-х – початку 2000-х років. Зі складової частини колишньої Чехословаччини в межах радянського блоку Словаччина перетворилась у незалежну країну – члена ЄС та НАТО. Опинившись у новій геополітичній і внутрішній суспільній реальності, країна шукала і знаходила свої шляхи розвитку держави й суспільства. Зокрема, це проявилось у формуванні демократичних політичних інститутів і відповідних органів системи влади; переході від «соціалістичної» до ринкової економіки; подоланні диспропорцій у соціальному й економічному розвитку регіонів через нову політику регіоналізації з децентралізацією та деконцентрацією владних повноважень і ресурсів; створенні передумов та інституцій громадського суспільства; політичну й економічну інтеграцію до спільнот демократично розвинених країн.

Основою економічної політики уряду держави є заходи спрямовані на реалізацію вимог ЄС, передусім, в частині поліпшення макроекономічних показників та підприємницького середовища, стабільного зростання економіки, глибокої інтеграції в західноєвропейські економічні структури на базі розвитку національної конкурентоспроможності.

З моменту вступу держави до ЄС 2004 р. словацьке керівництво активно підтримує його діяльність. Братислава серед перших ратифікувала Лісабонський договір 2008 р., демонструючи свою прихильність до інтеграційних процесів в ЄС. Це яскраво підтверджується її позицією щодо європейської політики розширення за рахунок країн Західних Балкан та Туреччини. Активна участь країни у роботі ЄС створила сприятливі передумови для економічного розвитку країни як за рахунок залучення європейських інвестицій, так і внаслідок входження Словаччини до Шенгенської зони і торговельної лібералізації.

Період 2007–2013 рр. став першим повним програмним терміном використання фондів ЄС на реалізацію «Національної стратегічної програми розвитку Словаччини». Відповідно до програми, Словаччині надано 11,4 млрд євро з фонду ЄС для фінансування 11 загальнонаціональних цільових програм. У межах цієї програми діяльність уряду спрямована на: стимулювання розвитку регіонів Словаччини; підтримку науково-дослідницької діяльності, інновацій та ефективного виробництва; проведення системних змін з метою підвищення конкурентоспроможності держави; підтримку МСБ, збільшення обсягів виробництва та поліпшення якості продукції національного виробника; участь словацьких підприємств у програмах, що фінансуються із структурних фондів ЄС; реформування податкової системи; провадження ефективної цінової політики [155].

У 2013 р. уряд Словаччини завершив реалізацію програми «Конкурентоспроможність і економічне зростання», затвердженої відповідно до вимог ЄС. Програмою передбачалися розвиток і модернізація промисловості в державі. Координатором впровадження програми було Міністерство економіки Словаччини. Державне регулювання промисловості та сфери послуг поширювалось також на інвестиційну сферу (незалежно від національності інвесторів), створення робочих місць і навчання персоналу. Державна підтримка діяла в межах таких програм: «Промисловість і послуги»; «Конкурентоспроможність і економічне зростання»; «Підтримка

бізнесу»; «Державна допомога підприємствам вугільної промисловості»; «Державна підтримка великих підприємств».

МСБ також отримував підтримку на ринку ЄС, що проявлялась в інформуванні та консультаціях стосовно діяльності на внутрішньому ринку ЄС і за його межами. У 2012 р. в Словаччині вже функціонувало понад 20 тисяч нових фірм. Цей показник був найвищим за останні шість років. Загальний капітал нових зареєстрованих фірм перевищив 441 млн євро.

На початку 2013 р. завершився другий етап упровадження прийнятої в 2011 р. Концепції поліпшення бізнес-клімату в Словаччині. Як наслідок адміністративні бар'єри зменшились на 25 %; з 94 прийнятих реформ в законодавстві країни, успішно працюють 53, скасовано 8, а решта діють задовільно. Реформи здебільшого стосувались законодавства, що регулює діяльність підприємств. Також вагомими є зміни, прийняті з 2014 р., згідно з якими новостворені підприємства можуть не сплачувати податку протягом року від часу заснування.

Відповідно до чинного закону щодо залучення інвестицій існує можливість отримати такі види субсидування: інвестиційні субсидії; звільнення від сплати податку на доходи корпорацій; субсидії на створення нових робочих місць; купівля нерухомості за цінами, нижчими ринкових.

Система державних прямих дотацій регіонам об'єднує такі напрями регіонального розвитку: залучення підприємств сільськогосподарської продукції до участі у регіональних і міжнародних виставках; ліквідація вторинної сільськогосподарської продукції; купівля, встановлення та використання технологічних систем; поліпшення якості продукції; розширення виробництва; відшкодування витрат на подолання наслідків природних катастроф, впливу кліматичних факторів; страхування сільського господарства; розвиток бджільництва; розвиток та охорона лісів.

Захист інтересів національних виробників у зовнішньоекономічній сфері здійснюється відповідно до програми уряду Словаччини «Політика підтримки експорту на період 2007–2013 рр.». Зовнішньоторговельна

політика уряду спрямована на розвиток національного експорту, забезпечення конкурентоспроможності словацьких компаній шляхом застосування конкретних заходів підтримки експорту в області: спрощення умов торгівлі; визначення територіальних пріоритетів; забезпечення єдиної рекламної політики Словаччини; збільшення іноземних інвестицій; удосконалення якості інституційної структури; розширення фінансових інструментів сприяння словацькому експорту; розвиток програм, що сприяють збільшенню експорту товарів і послуг.

Згідно з розробленою урядом новою стратегією розвитку торгово-економічних зв'язків Словаччини на 2014–2020 рр., економічна політика країни зосереджена на оптимізації національної системи стимулювання експорту, виконанні середньострокових планів і задоволенні інтересів бізнесу. Національна система підтримки експорту орієнтована на вирішенні проблем експортерів, з одного боку, та МСБ, – з іншого. Недоліком промислової політики уряду є занепад таких секторів, як будівництво, добувна промисловість та енергетика.

При аналізі цілей і засобів зовнішньоекономічної політики Словаччини доцільно враховувати обмеження, яких вимагає членство в ЄС, СОТ, ОЕСР та ООН. Лібералізація торговельних потоків (єдиний ринок ЄС) і потоків капіталу (автономії приватного сектору при ухваленні рішень щодо ПШ) обмежує простір для маневрування. При цьому Міністерство економіки – відомство, компетентне у сфері загальної торговельної політики, сприяє захисту національних інтересів, активно підтримує всі заходи держави щодо зміцнення конкурентоспроможності виробників в експортних секторах, а також захищає внутрішній ринок, відповідно до правил СОТ.

Разом із Словаччиною 2004 р. членом ЄС стала Угорщина. На початку 90-х років країна вийшла з комуністичної системи і створила основи для чинної парламентської демократії та економіки. Зміна політичної системи спричинила зміни в демократичних цінностях. У 1990 р. Угорщина почала перехід до вільної ринкової економіки. Певні економічні заходи було

впроваджено ще на початку 90-х років, однак головні реформи почалися 1995 р. Підготовчі заходи та реструктуризація економіки під впливом вступу країни до ЄС 2004 р. спряли зростанню угорської економіки та зменшенню інфляції. На це вплинуло прийняття загальних зовнішньоторгових тарифів ЄС та посилення конкуренції між товаровиробниками в країні.

Політика експорту Угорщини спрямована переважно на застосування тих форм державної підтримки, які пройшли «апробацію» в ЄС і світовій практиці. Так, на державну підтримку національної індустрії і, опосередковано, промислового експорту спрямовується близько 2 % ВВП країни (приблизно 6 % видаткової частини державного бюджету). Більше 60 % зазначених коштів виділяється на розвиток обробної промисловості. У перерахунку на одного зайнятого державна підтримка обробної промисловості Угорщини майже в 2 рази нижча ніж в ЄС. Крім того, приблизно 13 % державної підтримки розподіляється через програми розвитку МСБ, і лише 5 % – у межах галузевих програм [96]. Серед конкретних форм державної підтримки вагомою (до 80 %) є частка податкових пільг, і лише 17 % – безповоротна допомога, яка в кризовий період майже цілком припинилася.

З метою розвитку національних промислових компаній в Угорщині створено Цільовий фонд економічного розвитку під керівництвом Міністерства національного розвитку та економіки. Серед конкретних цілей державної підтримки фонду – стимулювання експорту. Кошти фонду розподіляються між аплікантами на конкурсній основі, причому основна частина коштів спрямовується в сектор машинобудування. Так, у межах підтримки МСБ здійснюється програма розвитку підприємств - субпостачальників деталей для великих іноземних компаній, що створили в Угорщині свої виробництва. Умовою підтримки є зобов'язання компанії - виробника збільшити локалізацію і, відповідно, частку угорських субпостачальників. Угорський банк розвитку кредитує МСБ, що беруть участь у програмі, на пільгових умовах. Крім того, згаданий фонд на

конкурсній основі надає угорським підприємствам на безповоротній основі кошти для участі в зарубіжних виставках, проведення маркетингових досліджень і рекламних акцій та впровадження систем контролю за якістю продукції, що випускається.

З 1 січня 2002 р. Угорщина повністю відмовилась від прямого субсидування експорту аграрної продукції, перейшовши на методи, що відповідають нормам ЄС. Значні кошти спрямовуються на інституційну підтримку експорту. Так, з 1993 до 2011 р. в країні діяло Угорське товариство з розвитку зовнішньої торгівлі та інвестицій (ITD Hungary) – некомерційна організація при Міністерстві національного розвитку та економіки Угорщини. Організація представлена розгалуженою мережею (56 представництв в 45 країнах світу і 7 регіональних бюро на території Угорщини) надавала на безоплатній основі інформаційно-консультаційні та посередницькі послуги угорським експортерам. За умов кризи фінансування ITD Hungary істотно збільшилось. Якщо 2007 р. на діяльність цієї організації в державному бюджеті було передбачено близько 4 млн дол., то в 2009–2010 рр. – 22,5 млн дол. США [96]. Серед конкретних завдань ITD Hungary було, зокрема, створення за кордоном «інкубаторів» для підтримки експорту малих і середніх угорських підприємств. Сьогодні функції ITD Hungary виконує створене 2011 р. Угорське агентство з торгівлі та інвестицій НІТА.

Також важливу роль у підтримці експорту відіграє система державного кредитування та страхування експортних поставок і угорських інвестицій за кордоном, яку впроваджують два банки, що перебувають у державній власності: «Угорський експортно-імпорتنний банк» («ЕКСІМБАНК») і «Угорський страховик експортних кредитів» («МЕХІБ»). Основні завдання «ЕКСІМБАНК» та «МЕХІБ»: стимулювання та сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, особливо експорту угорських товарів і послуг; підвищення конкурентоспроможності угорських експортерів на зовнішніх ринках; поділ фінансових ризиків при експорті, які не можуть бути застраховані традиційними ринковими способами; розвиток фінансової

інституційної системи, у тому числі системи фінансування експорту та страхування експортних кредитів, за допомогою ринкових методів, а також відповідно до міжнародних норм [96].

Інвестиційна політика країни в 2013 р. орієнтувалася на збільшення капіталовкладень з метою створення передумов для економічного зростання та підвищення ефективності виробництва. Основні методи реалізації: поліпшення підприємницького клімату, надання інвесторам пільг, дотацій і банківських гарантій, значне розширення можливостей кредитування для комерційних підприємств, активна підтримка МСБ, максимальне залучення грошових коштів та інвестицій з структурних фондів ЄС. З метою захисту до низки основних секторів економіки застосовувалась політика мінімізації та цілеспрямованого обмеження діяльності зарубіжних інвесторів. Це стосувалося, зокрема, сільського господарства, банківської сфери, енергетики, окремих сегментів роздрібної торгівлі. У цих секторах до інвесторів застосовувалися із зазначеною метою нормативно-правові або адміністративні обмеження, а також заходи фіскального характеру. Така політика призвела до погіршення інвестиційного клімату в країні і до зростання відпливу капіталу.

Отож, результати аналізу торговельної політики Угорщини, як і Словаччини, свідчать про чіткий євроінтеграційний розвиток держави та можливості зростання в напрямі розвинених країн. До того ж Європейський Союз проводить збалансовану і послідовну інвестиційну політику, яка являє собою багаторівневу і структуровану систему, в якій комплексно поєднуються наддержавна, державна і регіональна інвестиційна політика. Дослідження динаміки і структури державних інвестицій ЄС, ученими М. Мальським і Ю. Біленком, свідчить про те, що попри тимчасові фінансові проблеми Спільнота не припиняє фінансування пріоритетних інвестиційних програм і продовжує політику приєднання нових країн-членів [37, с. 20].

Порівнянням цих країн, виокремлено основні аспекти економічної політики, проблеми та перспективи зростання (табл.3.7).

Таблиця 3.7

Особливості експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку Словаччини та Угорщини

<i>Складові</i>	<i>Особливості</i>	
	Словаччина	Угорщина
Передумови розвитку економіки	<ul style="list-style-type: none"> – країна – колишня частина Чехословаччини; – вступ до ЄС (2004) 	<ul style="list-style-type: none"> – вступ до ЄС (2004)
Політичні особливості	<ul style="list-style-type: none"> – перехід від соціалістичною до ринкової економіки 	<ul style="list-style-type: none"> – перехід від соціалістичної до ринкової економіки
Основні інструменти та критерії експортоорієнтованої стратегії	<ul style="list-style-type: none"> – зростання інвестиційних потоків; – стабільна макроекономічна ситуація; – введення євро як національної валюти; – підтримка ЄС у впровадженні програм і проектів; – розвиток і модернізація промисловості; – розвиток високотехнологічного експорту 	<ul style="list-style-type: none"> – гармонізація із законами ЄС; – неформальні обмеження імпорту; – підтримка національних експортерів; – територіальна диверсифікація експорту; – зниження митного оподаткування; – залучення іноземних інвестицій; – розвиток промисловості; – розвиток високотехнологічного експорту
Сучасний етап розвитку економіки	<ul style="list-style-type: none"> – стимулювання розвитку регіонів; – науково-дослідна діяльність; – реформування законодавства; – зосередження на автомобільному секторі та електротоварах, що спричиняє зростання товарної концентрації 	<ul style="list-style-type: none"> – орієнтація на розвиток торгівлі із країнами – не членами ЄС; – інвестиційна політика (внутрішня і зовнішня) орієнтована на збільшення капіталовкладень у сучасні сектори промисловості; – розвиток обробної промисловості
Проблемні аспекти економічного розвитку	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень інституційного та бізнес- середовища; – низький рівень свободи за показником урядових витрат, прав власності, ринку праці; – низька конкурентоспроможність за показниками інновацій, інфраструктури та вищої освіти; – низька диверсифікація експорту; – високий рівень корупції 	<ul style="list-style-type: none"> – низький рівень інституційного середовища та бізнес- середовища; – низький рівень свободи за показником урядових витрат, прав власності, ринку праці; – середній рівень конкурентоспроможності; – низька диверсифікація експорту; – високий рівень корупції
Перспективи економічного розвитку та інструменти	<ul style="list-style-type: none"> – диверсифікація експортних секторів промисловості; – розвиток будівництва, добувної промисловості та енергетики; – розвиток МСБ та його лібералізація; – встановлення прозорого бізнес- середовища; – боротьба з корупцією 	<ul style="list-style-type: none"> – ПП в сучасні галузі промисловості; – підвищення рівня конкурентоспроможності; – створення сприятливого та якісного бізнес-середовища; – рівність умов провадження бізнесу для національного та іноземного виробника; – боротьба з корупцією

Джерело: розроблено автором

Окрім країн ЄС, ознаки європейської моделі розвитку також притаманні Австралії. Експортоорієнтована стратегія формувалася в ній за етапами розвитку країн Азії (від імпортозаміщення до експортоорієнтованої стратегії), проте політична та економічна система країни тяжіє до західного типу. Зокрема, політика країни з початку реформування характеризувалась більшим рівнем економічної свободи, аніж в Японії, Південній Кореї чи Китаї, де режими були жорсткішим. Австралія використовує англосаксонське право та індивідуалістську модель управління й організації економіки. В азійських країнах держава відігравала більш важливішу роль у формуванні промисловості та її експортного сектора, тоді як влада Австралії зосереджувалась на формуванні ефективного інституційного економічного середовища на ринкових засадах.

Різняться і підходи до підготовки кадрів та розробки технологій. Так, Австралія розвиває сектор освітніх послуг з тісними міжнародними зв'язками. Це дає змогу здійснювати підготовку своїх фахівців і обмінюватися досвідом із зарубіжними колегами, а також залучати висококваліфіковані зарубіжні кадри. Австралійці беруть участь у міжнародних дослідницьких програмах, здійснюючи, таким чином, двосторонній трансфер знань і технологій. На відміну від них, азійські країни на перших етапах реформ прагнули або придбати, або скопіювати технології. При цьому також активно використовували промислове шпигунство і крадіжку технологій (особливо це характерно для Китаю). Таким чином, Австралію можемо віднести до країн європейського менталітету.

На першому етапі реформування (60–70-ті роки ХХ ст.) в Австралії активно розвивалися обробні сектори промисловості, відбувалися імпортозаміщення та захист національних виробників. Другий етап – це розвиток експорту природних ресурсів та експортного потенціалу сільського господарства (середина 80-х років ХХ ст.). З метою підвищення ефективності управління виробничими активами, що перебували у державній власності, уряд здійснив приватизацію.

Стимулом до економічного зростання було запровадження принципів конкуренції, а точніше, обмежень на використання адміністративних заходів, що стримують вільну конкуренцію. Ці принципи закріплені в Національній політиці конкуренції (National Competition Policy) [162]. Для ефективності функціонування вільної конкуренції і дотримання національної політики створено державний та незалежний органи з контролю за виконанням закону про конкуренцію: Національна рада з питань конкуренції (National Competition Council) і Австралійська комісія з питань конкуренції і споживачів (Australian Competition and Consumer Commission). Також у країні здійснюється постійний моніторинг відповідності чинного законодавства щодо обмеження конкуренції та реалізованих напрямів економічної та соціальної політики. При виникненні конфліктів законодавчі норми змінювались, переважно лібералізувались. Наявність таких органів дала змогу гнучко реагувати на кон'юнктуру ринку, запити суб'єктів економіки і тактично коригувати політику та відповідно закони.

Важливим аспектом реформування була диверсифікацію експорту на основі розвитку виробничого сектору економіки. Реформи, конкурентний і прозорий ринок дали поштовх розвитку несировинних секторів промисловості. Усі реформи мали комплексний характер і впливали на експортоорієнтовану ЗЕД Австралії. Тому, у 90-ті роки ХХ ст. частка зовнішньої торгівлі у ВВП країни зросла на 30 %.

Метою третього етапу реформ (початок 2000-х років – дотепер) є стимулювання розвитку інноваційної економіки. При цьому комплексність підходу до планування та реалізації реформування була збережена. На етапі розробки і підготовки цього блоку реформ Міністерство з інновацій, промисловості, науки та досліджень запропонувало стратегію розвитку національної економіки, засновану на активному впровадженні та використанні нових знань і розробок у всіх сферах життєдіяльності австралійського суспільства [148].

Найпотужнішою та однією з найбільш вдалих реформ стала реформа у сфері освіти. Розвиток науки ґрунтується не лише на внутрішніх можливостях країни, але й на міжнародній співпраці. Партнерські відносини у цій галузі налагоджено з США, Японією та низкою інших держав. Це дало змогу підвищити позиції країни у світових рейтингах, створити конкурентоспроможний сектор послуг, удосконалити структуру зовнішньої торгівлі країни та підвищити якість інвестицій в людський капітал. Відповідно сферу послуг сьогодні можна віднести до міжнародної спеціалізації Австралії.

Також країна створила максимально привабливий інвестиційний клімат, що дало змогу забезпечити потік іноземних вкладень, у тому числі з країн – основних контрагентів: США, держав ЄС, Японії та Китаю. Налагодивши економічні зв'язки зі своїми основними партнерами, Австралія створила умови для вливання ПІІ, технологій і людських ресурсів у різні проекти, у тому числі у програми взаємодії на базі навчальних і наукових установ. ПІІ, як і спільні підприємства, є формами трансферу технологій, поряд із контактами та обміном інформацією, підвищення технологічного рівня австралійських підприємств.

Одним з інструментів, що стимулюють активне впровадження нових технологічних розробок, є податкова політика. Уряд Австралії досить широко використовує податкові заходи для коригування напрямів інвестиційної діяльності економічних агентів, заохочення МСБ до участі в інноваційному розвитку. Також австралійський уряд надає їм низку послуг, щоб полегшити їх вихід на ринок: консультаційні послуги, інформаційна підтримка та ін.

Ефективний перерозподіл ресурсів в економіці, у тому числі фінансових, активне інвестування в нові технологічні виробництва та послуги створили умови, за яких, попри збереження сировинного характеру економіки, Австралію можна віднести до розвинених держав.

Ефективність торговельної політики держав тісно пов'язана з станом інституційного середовища, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність країни та відкритість економіки.

Згідно з результатами дослідження Heritage Foundation 2015 р. різниця між показниками в Австралії, Польщі, Угорщині, Словаччині та Німеччині була незначною, що свідчить про відкритість економік досліджуваних країн [124]. Найвищим був середній показник Австралії – 81,4. Загальний рівень економічної свободи в Угорщині становив 66,8; у Словаччині – 67,2; Польщі – 68,6; а в Німеччині – 73,8 (табл. Ж2 дод. Ж). При цьому в Угорщині найвищими були показники торгівлі (88), монетарної політики (79,2) та інвестиційного середовища (75), попри те що, країні все ще притаманні високий рівень корупції (54) і низький рівень права (55). Подібні результати у Словаччині: найнижчими є свобода від корупції (47), урядові витрати (55,1), свобода праці (56,5) та права власності (50); найвищий показник характеризує свободу торгівлі (88) та інвестицій (80). У Польщі найнижчий показник урядових витрат (47,1). Решта показників країни коливаються в межах 60 – 80. Усі показники Німеччини є високими. Дещо нижчі урядові витрати (40,1) та свобода праці (51,2).

Дослідження ВЕФ демонструють високий рівень показників конкурентоспроможності Німеччини (5-те місце) (табл. Ж3 дод. Ж). При цьому рівень конкурентоспроможності залишався стабільним протягом останніх десяти років. У державі високий рівень якості провадження бізнесу (3-тє місце) та постійно впроваджуються нові технології у процес виробництва (3-тє місце). Інноваційне середовище (6-те місце) характеризується високим рівнем витрат компаній на наукові і дослідницькі розробки (6-те місце); взаємодією бізнесу з університетами (10-те місце) та наявністю потужних науково-дослідних інституцій (9-те місце). Нижчі показники характерні для інституційного середовища, ринку праці, ефективності ринку та фінансового розвитку. За участю жінок у робочій силі Німеччина посідає 43-тє місце. Також економіка може підвищити рівень

конкуреноспроможності через зростання еластичності ринку праці (106-те місце).

Високий рівень конкуреноспроможності притаманний Австралії (22-ге місце), зокрема за показниками макроекономічного середовища, рівня вищої освіти, технологічного прогресу та інституційного середовища. Середніми значеннями показників оцінені інновації, ефективність робочої сили та ринку (рис. К5 дод. К).

Словаччина посідає у цьому рейтингу 78-ме, а Угорщина – 63-тє місце зі 140 в 2015 р. (рис. К8, К9 дод. К). Ці показники мало різняться від показника конкуреноспроможності української економіки (84-те місце) (рис. К10 дод. К), а от Польща, яка увійшла в ЄС разом з цими державами піднялась значно вище – на 41-ше місце. При цьому спостерігається тенденція до суттєвого зниження конкуреноспроможності цих держав протягом останніх десяти років: із 36-го (Словаччина) і 38-го місця (Угорщина) до 78-го і 63-го місця. Усі показники обох країн утримуються на середньому рівні, що свідчить про деякі успіхи внутрішніх реформ щодо інституційного та бізнес- середовищ, ефективність робочої сили та ринку.

Польща має вищі показники за рівнем початкової освіти та охорони здоров'я, макроекономічного становища, обсягу ринку та технологічних нововведень (рис. К9 дод. К). Решта індикаторів, зокрема якість інституцій, утримується на середньому рівні.

Отже, приєднання Польщі, Угорщини та Словаччини до ЄС сприяло лібералізації торгівлі та залученню іноземних інвестицій. Характерна для країн товарна та територіальна концентрація експорту робить їх залежними від ринку ЄС, тому доцільно здійснювати як товарну, так і територіальну диверсифікацію, зокрема, в напрямі країн Східної Європи та Азії.

Після входження до ЄС, Словаччина та Угорщина не стали конкуреноспроможнішими: їх показники помітно знизилися за останніх 10 років. Причини цього криються у високому рівні корупції і низькому рівні інституційного середовища, зокрема, правової складової.

Отже, важливими завданнями для цих країн є удосконалення інституційного середовища, підвищення ефективності робочої сили та поліпшення якості провадження бізнесу, що неодмінно допоможе зміцнити їх конкурентоспроможність на світовому рівні.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі оцінено ефективність експортоорієнтованої торговельної політики країн Південно-Східної Азії, Австралії та Європи на шляху економічного розвитку.

Результати економетричного оцінювання підтверджують, що країни досягли економічного розвитку, впроваджуючи експортоорієнтовану стратегію. Виокремлено основні макроекономічні фактори ефективності стратегії, а саме: валютна політика, умови торгівлі, вартість експорту, розвиток високотехнологічного експорту, внутрішні та іноземні інвестиції. Підтверджено залежність економічного розвитку держав від таких інституційних факторів, як контроль за корупцією, ефективність діяльності уряду, політична стабільність, якість регуляторного та правового середовища, а також рівень економічної свободи. Результати дослідження економіки Китаю за моделлю Р. Солоу послужили підставою для заперечення традиційного уявлення про економічне зростання країни завдяки робочій силі. З'ясовано, що основою зростання Китаю є нагромадження капіталу за рахунок іноземних інвестицій.

Виокремлено особливості методів та інструментів торговельної політики «чотирьох хвиль» економічного розвитку країн Південно-Східної Азії і підтверджено їх результатами оцінювання ефективності стратегії. Країнам притаманні: протекціоністська політика, значний ступінь державних методів регулювання економіки, зокрема валютної політики, централізація влади, авторитарна політична система, концентрація капіталу у великих промислових структурах, що виступають суб'єктами реалізації

експортоорієнтованої політики. Джерелом фінансування стратегії для Японії та Південної Кореї – є здебільшого внутрішні інвестиції; країн третьої та четвертої «хвиль» – іноземні інвестиції.

Поступово реалізуючи експортоорієнтовану стратегію більшість країн Південно-Східної Азії створили якісне інституційне середовище для розвитку міжнародної торгівлі, про що свідчать рейтинги економічної свободи та конкурентоспроможності. Водночас Китай характеризується низьким рівнем конкурентоспроможності, що зумовлене бюрократизацією, непрозорістю правової системи, складними умовами провадження бізнесу та значним рівнем корупції. В довгостроковій перспективі уряду Китаю доцільно удосконалити інституції, підвищити кваліфікаційний рівень працівників, посилити механізми ринкового саморегулювання, розвивати внутрішній попит.

Торговельна політика країн ЄС є ефективна завдяки ринковим методам регулювання економіки, демократичній системі, децентралізації влади, підтримці та розвитку МСБ, що слугує підґрунтям для лібералізаційних та інтеграційних процесів з дотриманням принципів конкуренції. Ініціатором створення та каталізатором розвитку ЄС є Німеччина, яка зуміла сформувати ефективну та конкурентну національну економіку. Державі притаманно високий рівень інституційного та бізнес- середовища, інновацій та НТП. Країни ЄС, що досягли економічного зростання та реалізують експортоорієнтовану внутрішньогалузеву торговельну стратегію здебільшого в межах регіону, сприяють економічному розвитку нових членів ЄС, як рекомендаційно так і фінансово, формуючи європейський економіко-політичний простір.

Політика «шокової терапії» Польщі і членство в ЄС сприяли створенню ринкової економіки на основі конкурентних високотехнологічних секторів промисловості, розвитку МСБ і загалом швидкому економічному розвитку. Країні доцільно приділити увагу зниженню вартості технологічних розробок,

продовжити реформуванню та модернізацію виробничих потужностей і удосконалення інституцій.

Проаналізовані програми ЄС з розвитку словацької та угорської економік допомагають державам зміцнювати свою конкурентоспроможність. Натомість результати аналізу поточного рівня конкурентоспроможності цих держав свідчать не про зростання, а про спад за останні 10 років та наближення до рівня України головню через високий рівень корупції та недосконалість правової системи. Отже, маємо підстави стверджувати, що економічного зростання ці держави досягли завдяки входженню в ЄС, зокрема завдяки значним іноземним інвестиціям у розвиток автомобільного сектору та виробництво електротоварів і високому рівню експортоорієнтованої торгівлі в межах ЄС. Державам доцільно удосконалити інституційне середовище, в тому числі ринок праці та бізнес-середовище. Також доцільно диверсифікувати експорт, як товарно, так і територіально, щоб забезпечити економічну незалежність.

Оцінювання ефективності австралійської торговельної політики свідчить про те, що країна розвивається завдяки реалізації експортоорієнтованої стратегії, що ґрунтується на високому рівні економічної свободи та конкурентоспроможності. У державі достатньо структуроване інституційне середовище, МСБ функціонує за принципом конкуренції, застосовуються індивідуалізм та ринкові методи в управлінні економікою, що характерно для країн Європи.

Основні положення цього розділу висвітлені у статтях та матеріалах конференцій: [50; 52; 68; 70; 72; 171; 175; 196].

РОЗДІЛ 4

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

ЗА ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЮ СТРАТЕГІЄЮ

4.1. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України

Сучасне політичне та економічне становище України є складним, зважаючи на зовнішні та внутрішні чинники, зокрема на такі, як геополітична ситуація, погіршення кон'юнктури на традиційних для українських товарів зовнішніх ринках, пасивна позиція влади щодо вироблення стратегії розвитку конкурентоспроможного експортоорієнтованого національного виробництва тощо.

За 25 років незалежності державі все ще не вдалось досягти економічного зростання. Економіка України на момент виходу зі складу СРСР, – характеризувалась монополізмом, екстенсивним шляхом розвитку та диспропорційністю. Внаслідок економічної кризи протягом 1990–1994 р. ВВП країни значно знизився. За умов гіперінфляції відбувалась масова бартеризація внутрішньої та зовнішньої торгівлі, розширення «тіньової економіки», згортання виробничої і комерційної діяльності, посилення корупції в державному апараті та відплив капіталу за кордон.

Оскільки економіка держави була тісно пов'язана із загальносоюзним господарським комплексом, а основна частина її товарної продукції орієнтувалась на продовження виробничого процесу в інших республіках, розрив усталених економічних зв'язків негативно вплинув на макроекономічну ситуацію. Негайних реформ потребувало і сільське господарство. Обсяг виробленої сільськогосподарської продукції скорочувався і 2000 р. становив 70 % рівня 1991 р. Через неефективність політики сільське господарство стало одним з головних чинників «розкручування» інфляційної спіралі. Поглибилася диспропорція між цінами на сільськогосподарську й промислову продукцію: з 1990 р. розрив на

користь останньої збільшився у п'ять разів. Науково-технічна й технологічна відсталість і низька конкурентоспроможність гальмували інтеграцію в міжнародний поділ праці. Отож, за роки незалежності економічний потенціал України скоротився майже вдвічі. Лише в другій половині 90-х років ХХ ст. темпи падіння показників промислового виробництва уповільнились: в 1995 р. – 11,5 %, в 1996 р. – 5,1 %, а вже у 1999 р. спостерігалась поступова стабілізація [20].

Як показав аналіз основних макроекономічних показників у перші роки незалежності (1990–1998) та в 2009, 2014 роках спостерігався спад ВВП (рис. 4.1). У період 1999–2008 рр. і у 2010–2011 рр. був приріст ВВП. Частка експорту протягом досліджуваного періоду становила близько 50 % ВВП, що підтверджує значну залежність економіки від експорту, а частка капіталу у ВВП держави – близько 25 % (рис. 4.1).

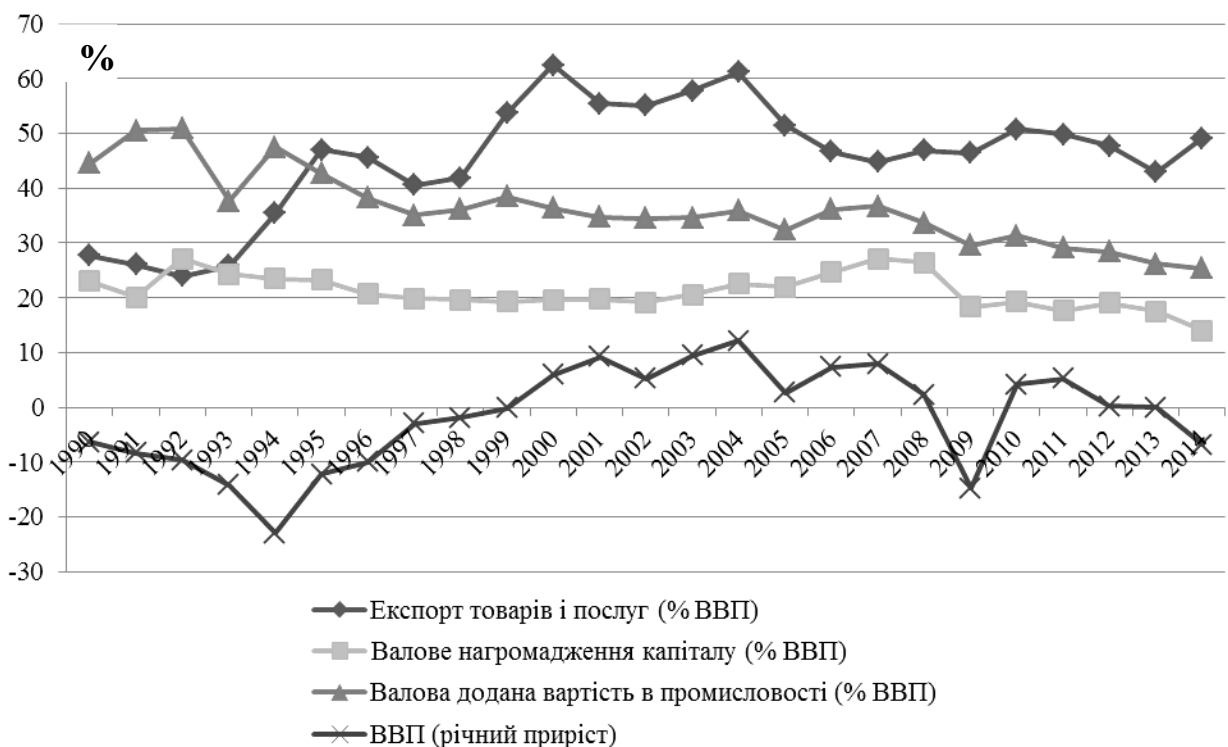


Рис. 4.1. Динаміка макроекономічних показників України, 1990–2014 рр. [20]

Починаючи з 2000 р. помітно зросла зайнятість населення у сфері послуг, а за 1990–2010 рр. – більше ніж удвічі (рис. 4.2). Згідно зі статистичними даними, протягом 1988–2000 рр. цей показник становив

близько 15 %, а вже із 2002 р. – 55 %. Натомість зайнятість у сільському господарстві знизилась несуттєво, а у промисловості – зросла. Бурхливий розвиток сфери послуг пов'язаний з переходом до нової економічної системи постіндустріального типу, яка вимагала розвитку інфраструктурних галузей (торгівлі, фінансів, комунальної сфери, ділових послуг, транспорту та ін.). Проте галузева структура сфери послуг характеризується надмірною зайнятістю у сфері торгівлі – до 38,5 %, а не в галузях, які забезпечують інноваційний розвиток.

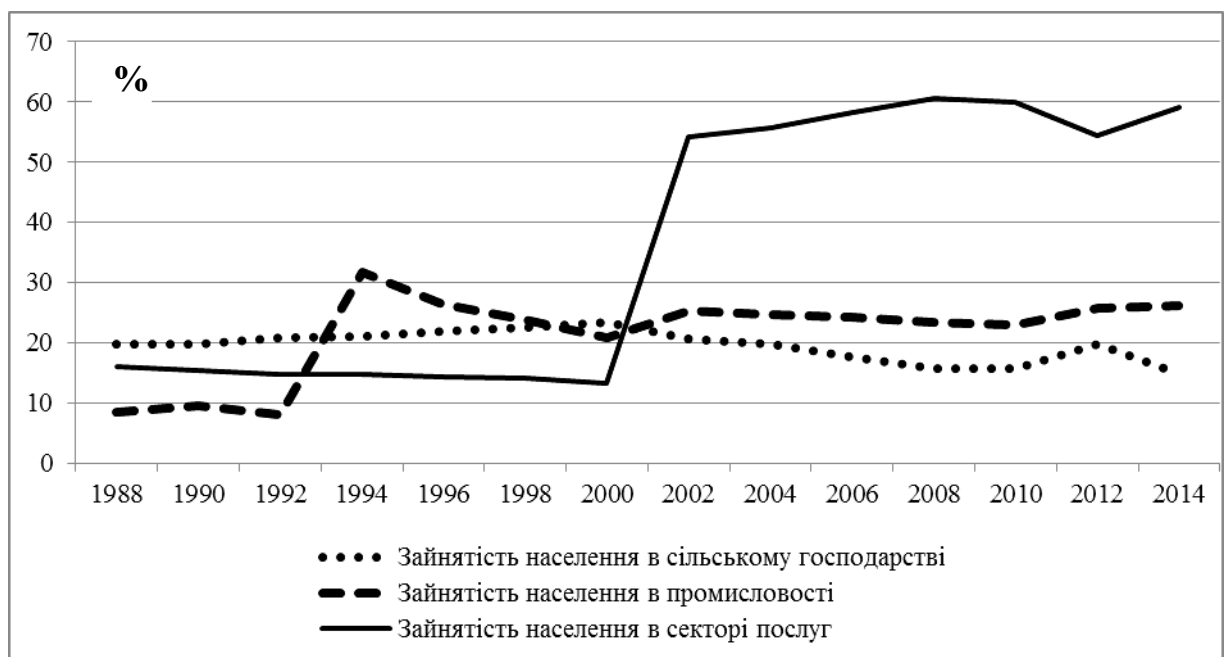


Рис. 4.2. Динаміка зайнятості населення України (частка секторів у загальній структурі зайнятості населення), 1988–2014 рр. [191]

Застосовуючи економетричний аналіз, на основі статистичних показників можемо виявити основні фактори формування української економіки. Результати аналізу причинно-наслідкових зв'язків між основними макроекономічними та інституційними показниками України за допомогою тесту Грейнджера (табл. Т8 дод. Т) підтверджують, що експорт є домінантним фактором формування ВВП країни. При цьому валютна, промислова політика, а також фактори інституційного середовища впливають на показник експорту.

У табл. С5 дод. С подано результати регресійного аналізу макроекономічних показників 1991–2014 рр. на основі табл. У9 дод. У.

Результати моделі 1 представимо у формі регресійного рівняння:

$$\begin{aligned} \text{Log} (\text{Export} (\text{const } 2005)) = & 1,06 + 0,04 * \text{Exchange rate} + \\ & + 0,21 * \text{Log} (\text{GFCF} (\text{const } 2005)) + 0,03 * \text{Manufactures export} (\%), \end{aligned} \quad (4.1)$$

де *Export (const 2005)* – експорт товарів і послуг, в постійних цінах 2005 р., дол. США; *Exchange rate* – обмінний курс; *GFCF (const 2005)* – валове нагромадження капіталу у постійних цінах 2005 р., дол. США; *Manufactures export (%)* – частка промислової продукції в експорті товарів.

Згідно з результатами дослідження, валютна політика, капітал та експорт промислової продукції позитивно впливають на експорт товарів і послуг. Модель пояснює зміну показника експорту на 75 %. При цьому коефіцієнт Стюдента в межах норми, що свідчить про достовірність результатів.

У моделі 2 представлено результати залежності вартості експорту від обмінного курсу, що підтверджують значний вплив валютної політики (девальвації національної валюти) на експорт України.

Рівняння регресії:

$$\text{Export value index} = 34,5 + 36,3 * \text{Exchange rate} , \quad (4.2)$$

де *Export value index* – індекс вартості експорту відповідно до базового 2000 р.; *Exchange rate* – валютний курс.

Отже, вартість експорту здебільшого зростає внаслідок девальвації валюти, а не збільшення виробництва продукції із високою валовою доданою вартістю.

Серед основних зовнішніх факторів, які впливають на економічну ситуацію останніх років, значущими є зниження цін на нафту, газ та інші енергетичні й сировинні товари на міжнародних ринках, несприятлива кон'юнктура світових цін на товари, що становлять основу українського експорту: руду (–50 % за 12 міс.), метали (–40 %), соняшникову олію (–37,8 %), зернові (–9 %).

На експортну структуру значно вплинула політична ситуація в країні. За даними Державної служби статистики України через війсьні дії на сході держави, за січень – вересень 2015 р. сукупна вартість експорту товарів з Донецької області порівняно з аналогічним періодом 2014 р. скоротилася на 60,1 %, а з Луганської – на 92,3 % [20], тобто експорт товарів з підприємств Донеччини сьогодні становить близько 1/3 обсягу експорту 2013 р., а експортна діяльність підприємств Луганщини майже повністю зведена нанівець. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, за 2015 р. сукупна вартість експорту українських товарів і послуг порівняно з 2014 р. скоротилася на 30,6 %, у тому числі сукупна вартість експорту українських товарів зменшилася на 32,7 %, а експорту послуг – на 21,1 %.

Структура експорту протягом років незалежності залишається сталою (табл.4.1).

Таблиця 4.1

**Динаміка структури експорту та економічного зростання України
протягом 1990–2015 рр.**

Рік	ВВП на одну особу, річний приріст, %	Е, % ВВП	МЕ, %	НТЕ, %	ОМЕ, %	АЕ, %
1990	-6,56	27,64
1992	-9,96	23,98
1994	-22,55	35,39
1996	-9,20	45,65	67,79	3,89	6,79	1
1998	-1,02	41,89	70,62	5,1	11,06	1,09
2000	6,97	62,44	69,44	5,23	11,96	1,69
2002	6,25	55,09	67,33	4,86	7,67	1,81
2004	12,95	61,21	71,04	6,3	5,59	1,55
2006	8,03	46,62	73,11	3,4	6,05	1,36
2008	2,86	46,92	70,49	3,29	6,16	0,86
2010	4,61	50,75	64,64	4,34	7,42	1,13
2012	0,45	47,72	60,65	6,3	6,84	0,98
2014	-1,19	49,15	54,88	6,51	8,99	1,75
2015	-9,57	52,77

Джерело: сформовано на основі даних [191].

Близько 60 % становить промислова продукція, з якої 4–6 % – високотехнологічний експорт. Частка добувної промисловості – від 6 % до 9 % протягом визначеного періоду. Частка сільськогосподарської

продукції низька – близько 2 %. При цьому частка експорту у ВВП країни зросла із 27,6 % в 1990 р. до 52,7 % в 2015 р.

Отож, станом на 2014 р. структура експорту представлена такими частками товарних груп: недорогоцінні метали та вироби з них – 26,6 %, продукти рослинного походження – 19,8 %, механічні та електричні машини – 10,1 % (а продукція машинобудування загалом – 11,8 %), мінеральні продукти – 8,6 %, жири та олії тваринного або рослинного походження – 8,0 %, готові харчові продукти – 6,3 % та продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 5,9 %.

У 2015 р. сукупна продукція сільського господарства та харчової промисловості посіла перше місце у вітчизняному експорті (34,1 %), тоді як гірничо-металургійний комплекс із виробництва чорних металів, який раніше очолював вітчизняний експорт, перемістився на друге місце (31,4 %). Відповідно, в 2015 р. порівняно із 2014 р. зросли частки продукції АПК та харчової промисловості (на 7,4 в. п.), деревини, паперової маси і виробів із цієї сировини (на 0,3 в. п.), а також продукції легкої промисловості (на 0,2 в. п.) [27]. Водночас, у вітчизняному експорті зменшилася частка мінеральних продуктів (на 3,5 в. п.), недорогоцінних металів та виробів з них (на 2,6 в. п.) і продукції машинобудування загалом (на 2,3 в. п.), у тому числі машин, обладнання та механізмів разом з електротехнічним обладнанням (на 0,5 в. п.) [27]. Тобто, порівняно з 2014 р. український експорт, загалом, зберіг свою переважно сировинну та напівсировинну орієнтацію. При цьому навіть у межах цієї спеціалізації українського експорту сталися зміни, які, з точки зору інтересів розвитку національної економіки, можна розглядати як негативні.

Суттєвих змін останнім часом зазнала географічна структура українського експорту. Так, за підсумками 2015 р. порівняно з 2014 р. частка Росії у сукупній вартості експорту українських товарів зменшилася на 6,7 в. п. (з 19,5 до 12,8 %)[40], водночас збільшилася частка ЄС (на 1,3 в. п.), у тому числі Німеччини (на 0,5 в. п.), Італії (на 0,3 в. п.), Польщі (на 0,2 в. п.).

Крім того, на 2,5 в. п. зросла частка Китаю в сукупній вартості експорту українських товарів. Також дещо зросли в сукупній вартості експорту українських товарів частки таких країн, як Туреччина (на 0,8 в. п.), Єгипет (на 0,6 в. п.) та Індія (на 0,4 в. п.) [40].

Оцінюючи продуктивність української промисловості, варто зазначити, що усі сектори потребують реструктуризації та технологічних інновацій. Основні види продукції української металургії – залізорудний концентрат, агломерат, кокс, вогнетриви, чавун, сталь, прокат чорних металів, труби й феросплави. У структурі готових виробів сектору лєвова частка припадає на виробництво чавуну, сталі, феросплавів – 72,6 %, а на виробництво готових металевих виробів з більшою доданою вартістю – лише 9,7 %. Така структура сектору металургії в Україні свідчить про її низький технологічний розвиток.

Харчова промисловість посідає одне з чільних місць за обсягом іноземних інвестицій, сума яких становить майже третину загальних капіталовкладень в економіку України. Більшість підприємств харчової промисловості потребують докорінного оновлення матеріально-технічної бази, оскільки умови конкурентної боротьби вимагають упровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Досягнення стабільного виробництва, високої конкурентоспроможності та економічної ефективності харчової промисловості потребує постійного оновлення основних засобів, що вимагає від підприємств активного пошуку джерел фінансування, а від держави – створення умов для інвестування.

У науковому секторі, що позбавлений державної підтримки, щорічно чисельність науково-технічних працівників скорочується приблизно на 15 %, погіршилася вікова структура науковців: середній вік дослідників становить 48 років.

Ступінь розвитку сектору машинобудування в країні традиційно є одним із критеріїв, що характеризує її матеріально-технічну базу та

технологічний прогрес, без яких неможливо забезпечити високий рівень економічного розвитку. Хоча важливість цього сектору для України є меншою, порівняно із розвиненими країнами, але із 1990 р. машинобудування було і залишається важливою галуззю економіки країни. Недостатність сучасного обладнання гальмує розвиток сектору. Ступінь зносу основних засобів становить у середньому 68,4 % [20]. Повільно вирішуються проблеми відновлення виробничого потенціалу галузі, заміни структури товарного виробництва та розвитку наукомісткого машинобудування, забезпечення конкурентоспроможності кінцевої продукції.

Значна сировинна база та стабільний попит на продукцію зумовили становлення хімічної промисловості як потужної складової економіки держави. Тому хімічна промисловість, як і все господарство держави, потребує значних коштів на модернізацію. Особливо гостро постало питання забруднення навколишнього середовища підприємствами галузі. Проте за умови комплексного вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням продуктивності виробництв і конкурентоспроможності продукції, запровадження безвідходних і маловідходних технологій, зменшення енергомісткості виробництва через впровадження досягнень науково-технічного прогресу хімічна промисловість може стати однією з найприбутковіших складових господарства [40].

Українська фармацевтична промисловість за технічною осначеністю поступається зарубіжним підприємствам, а тому національне виробництво задовільняє потреби ринку ліків лише на 1/4, через що Україна перебуває в критичній залежності від імпорту лікарських препаратів [40]. Тому на українському ринку діє безліч зарубіжних фірм.

Підприємства галузі легкої промисловості значно поступаються за якістю і кількістю продукції підприємствам розвинених країн, чому причинами низька продуктивність праці (більш ніж удвічі нижча порівняно з Польщею); вищі, порівняно зі світовим рівнем, витрати на виробництво

продукції. У 2007 р. 9,4 % усього експорту становила продукція легкої промисловості із зайнятістю галузі 10 000 працівників, тобто з продуктивністю 5680 дол. США/осіб.

Отож, негайної реструктуризації та модернізації потребують усі сектори промисловості України. Без цього країні не вийти на конкурентний світовий ринок. Оцінка можливостей для експортоорієнтованого шляху розвитку України з урахуванням доступу на пріоритетні експортні ринки, частки приватного сектору економіки у ВВП, політичної, економічної і фінансової ситуації в країні, рівня відтворення населення і його частки, зайнятої в аграрному секторі, технічної оснащеності виробництв і доступності до імпорту технологій свідчить про те, що Україна досі не має достатніх умов для розвитку експорту, хоча має необхідний для цього потенціал [10].

Н. Грущинська на підставі ґрунтовного аналізу слушно констатує, що структура промислового виробництва в Україні залишається деформованою і не створює стимулів для інноваційного і технологічного розвитку економіки. Україні притаманний безсистемний державний підхід до технологічної модернізації, внаслідок чого фактично призупинено інноваційний розвиток, натомість продовжують панувати третій і четвертий технологічні уклади, в той час як у розвинених країнах відбувається активний перехід економіки на п'ятий і шостий технологічні уклади [17].

Іринчина І. Б., ґрунтуючись на дослідженні національного економічного потенціалу України, вважає, що стратегічними пріоритетами зовнішньоторговельної діяльності мають стати: 1) у структурі імпорту – енергетична сфера, 2) у структурі експорту – АПК й 3) інноваційний розвиток енергетичної сфери та АПК [30].

Д. Завтур констатує, що стратегічною метою розвитку зовнішнього сектору економіки України є відновлення внутрішнього економічного зростання. Вагомим напрямом у здійсненні такої мети є ефективне проведення експортоорієнтованої політики підприємств, що передбачає

оптимізацію структури експорту, розширення асортименту товарів і послуг, підвищення частки високотехнологічної продукції в її загальному обсязі, пошук нових ринків збуту тощо, яка базувалась би на застосуванні основних засад стратегічного управління [25, с. 114].

Проаналізовані показники галузей переробної промисловості України на базі побудованої самоорганізуючої нейтронної мережі Кохонена, З. Бойко, дали змогу виявити значний дисбаланс галузевої структури за країнами світу, відсутність стійкої тенденції до чіткого домінування певних галузей на певних ринках, що свідчить про непослідовність, хаотичність і одновекторність зовнішньоторговельної політики України [9].

Останніми роками в Україні розглядається стратегія зростання вітчизняного експорту та економічного розвитку через інтеграцію в ринок ЄС. 1 січня 2016 р. набула чинності Угода щодо зони вільної торгівлі з ЄС. Проте така стратегія вимагає від української сторони не простого поліпшення економічних показників, а переведення економіки на якісно новий рівень, структурної трансформації промисловості та створення якісного інституційного середовища, сприятливого для інвестиційної та підприємницької діяльності.

Науковець І. Грабинський досліджуючи питання впливу утворення Зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС доводить амбівалентний вплив ЗВТ на окремі галузі і виокремлює можливі ризики в цьому процесі [13].

На думку Н. Грущинської особливе значення в інтеграційному контексті для України має інноваційний та технологічний розвиток, оптимізація відповідної системи макроекономічного регулювання [16]. Тому пріоритетним завданням є подолання негативних тенденцій технологічної деградації ряду провідних галузей економіки України, вихід на провідні позиції в конкурентній боротьбі за тими напрямками наукомісткого виробництва, за якими вона має переваги. Учена вважає, що цього можна досягти за умов налагодження широких програм співробітництва, виробничої

кооперації, що сприятиме зростанню обсягів субрегіональної торгівлі, збільшенню експорту, розвитку конкурентного середовища [16].

Ринок ЄС характеризується внутрішньогалузевою торгівлею високотехнологічним експортом, натомість Україні притаманна міжгалузева торгівля. Показник внутрішньогалузевої торгівлі України, розрахований нами за методикою Грубеля–Ллойда, у 2007 р. становив 15,5 %. Такий рівень свідчить про те, що Україна суттєво відстає у технологічному та економічному розвитку від своїх основних торговельних партнерів, насамперед від Польщі, показник внутрішньогалузевої торгівлі якої високий: в 1996–2000 р. – 62,6 %, а в 2007 – 78,6 %.

Ю. Біленко констатує, що міжнародна торгівля України з часів незалежності будувалась з врахуванням не власного факторного забезпечення, а кон'юнктурної можливості проникнення на світові ринки [7]. Результати аналізу вченого підтверджують, що український експорт формується із капіталомістких товарів з низьким технологічним рівнем та з використанням дефіцитних факторів виробництва: капіталу та енергетичних ресурсів. На думку науковця, така ситуація веде до ще більшого подорожчання цих факторів і зростання диференціації у цінах з торговими партнерами, що підтверджує другу теорему П. Самуельсона та свідчить про неефективність для суспільства загалом такого експорту. Проаналізувавши показники продуктивності праці та обмінних валютних курсів для Польщі, Словаччини, Угорщини, Чехії, вчений констатує ефект Балаша–Самуельсона в економіці аналізованих країн та його відсутність в економіці України [5]. Загалом, якщо економіка розвивається згідно з основними припущеннями теорії Балаша–Самуельсона, то за допомогою підвищення продуктивності країна має змогу підтримувати конкурентоспроможність своїх вітчизняних товарів на міжнародному ринку. Проте економіці України не властиве зростання продуктивності праці в експортоорієнтованих галузях за умов ревальвації національної валюти, тобто конкурентоспроможність українських товарів підтримується штучно, шляхом фіксації курсу гривні.

Згадаймо, що такі результати також отримані на основі економетричного аналізу дисертаційного дослідження.

Експортні можливості двох сусідніх країн, України і Польщі, на початку ліберальних реформ 90-х років були подібними і становили 13-14 млрд дол. США, але в наступні п'ятнадцять років відбулась значна дивергенція у темпах приросту експорту країн: у Польщі вони становили 80 % щорічно, а в Україні – всього 30 %, відповідно, різниця в обсягах експорту товарів у 2008 р. більше 110 млрд дол. США, після економічної кризи – обсяги експорту в обох країнах значно зменшилися, а різниця залишилась такою ж [185]. Зважаючи на однакові стартові умови країн у 90-х роках, стратегічний напрям розвитку взаємної торгівлі та радикальні реформи проведені в Польщі зі реструктуризації промисловості, порівняємо структуру торгівлі між державами.

Для порівняльного аналізу структури українського та польського експорту використаємо доктрину продуктивності А. Сміта, а не порівняльних витрат, яка більш статична і пов'язана з ефективною локацією факторів виробництва, тобто в межах кривої виробничих можливостей. Доктрина продуктивності ґрунтується на смітіанівській концепції міжнародної торгівлі «vent-for-surplus», що дослівно означає: торгівля – це канал, отвір для отримання додаткового прибутку.

Згідно з результатами статистичного аналізу, у структурі українського експорту до Польщі прискореними темпами зростали частки експорту продукції металургійної промисловості: у 2005 р. експорт руд, шлаків і золи становив 11 %, а вже у 2010 р. – 21,4 %; експорт чорних металів знизився: у 2005 р. він становив 23,6 %, у 2010 р. – 20,5 %. Більш ніж удвічі за 2005–2011 р. зменшився експорт енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки – з 13,8 до 5,1 %. Експорт зменшення з 10,5 до 1,9 % з України в Польщу органічних хімічних сполук. Водночас зріс експорт електричних машин і устаткування – із 1,2 до 10,1 %, що підтверджує розвиток цього сектору промисловості [27].

Аналізуючи показники за 2005–2010 рр., спостерігаємо зростання експорту Польщі в Україну енергетичних матеріалів; нафти та продуктів її перегонки – з 0,7 до 6,2 %; полімерних матеріалів та пластмаси, а також електричних машин і устаткування – з 3 до 6,2 % [27]. Вагомою є частка експорту наземних транспортних засобів, окрім залізничних; у 2005 р. – 15,1 %, у 2007 р. – 20,4 %, а у 2010 р. – 3,3 %.

Отримані результати аналізу засвідчують формування у країнах-партнерах якісно різної структури промислового виробництва з домінуванням у Польщі обробних галузей і виробництва готової продукції, а в Україні – паливної промисловості, енергетики та металургії.

Оцінимо ефективність торгівлі України та Польщі, скориставшись офіційними відомостями Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [40], Державної служби статистики України [20], Міністерства фінансів Польщі [41] та United Nations Industrial Development Organization [187] (дод. Л). Серед інших, застосуємо показники продуктивності праці за доданою вартістю (ППДВ) 2007 р. для більш точного та об'єктивного аналізу, що виключає волатильність показників внаслідок економічної кризи (2008) та війни (2014), а також середній показник експорту за 2008–2013 рр., для подальшого використання результатів аналізу за цей період.

За результатами дослідження виявлено (рис. 4.3), що продуктивність металургійної промисловості України вища аніж у Польщі. Всі інші сектори промисловості є продуктивніші у Польщі, тобто абсолютну перевагу Україна має у металургійному виробництві, а Польща – у всіх інших секторах промисловості.

Експорт Польщі в Україну приблизно удвічі більший від імпорту за такими секторами промисловості, як хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування та устаткування, целюлозно-паперове виробництво. Приблизно утричі більший за такими секторами, як гумові та пластикові вироби, продукти харчової промисловості та у 6,2 разу – за сектором транспортні засоби і обладнання.

За моделлю порівняльних переваг, в Україну доцільно імпортувати в найбільшому обсязі продукцію таких секторів промисловості Польщі: добувної (мінеральна продукція), машинобудування та устаткування і транспортних засобів.

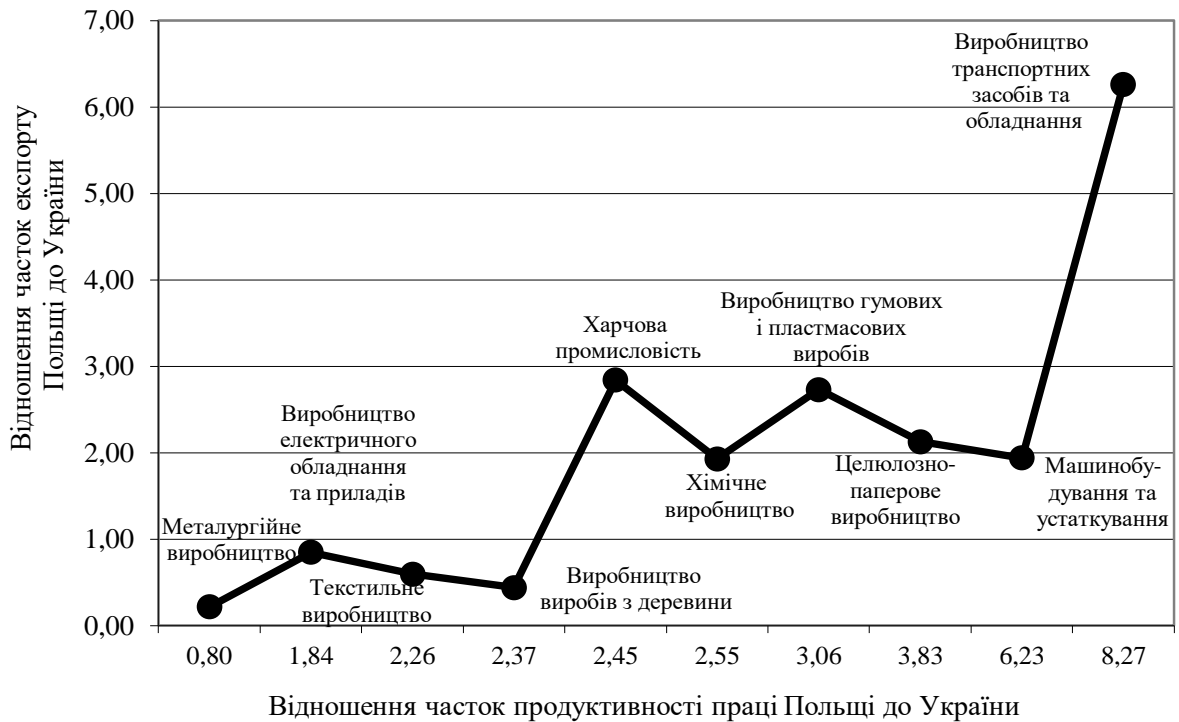


Рис. 4.3. Динаміка зміни відношення часток ППДВ Польщі до України (2007) та відношення часток експорту Польщі до України (2008–2013)

Аналіз поточного стану торгівлі свідчить про її неефективність, зумовлену головно тим, що Україна експортує мінеральну продукцію, замість того, щоб її імпортувати, адже виробництво такого сектору в Польщі у 6,5 разу продуктивніше ніж в Україні. Також експорт Польщі в секторі машинобудування та устаткування лише удвічі більший за імпорт, а продуктивність – у 6,5 разу більша від України, що свідчить про потребу максимальної орієнтації на збільшення частки експорту цього сектору промисловості в Україну.

Відповідно, експорт за секторами промисловості Польщі в Україну повністю відповідає доктрині продуктивності А. Сміта, здійснюється за принципом абсолютної переваги, достатньо диверсифікований, сприяє

ефективному використанню і формуванню надлишкових факторів виробництва в польській економіці.

Українська промисловість значно відстає за продуктивністю майже у всіх секторах промисловості, крім металургії. Утримати порівняльну перевагу в деяких секторах України вдається лише завдяки низькому рівню заробітної плати. Отже, Україні доцільно експортувати в Польщу продукцію секторів промисловості, які володіють порівняльною перевагою, зокрема: металургії, електричного та електронного устаткування, текстильного виробництва, виробів з деревини, та, частково, харчової промисловості (рис. 4.4.). Продуктивність перелічених секторів промисловості Польщі вища лише у 2–2,5 разу. Імпортувати з Польщі доцільно транспортні засоби та устаткування, мінеральну, неметалеву продукцію, машини і устаткування, продукцію целюлозно-паперового виробництва, гумові та пластикові вироби, продукцію хімічної та нафтопереробної промисловості.

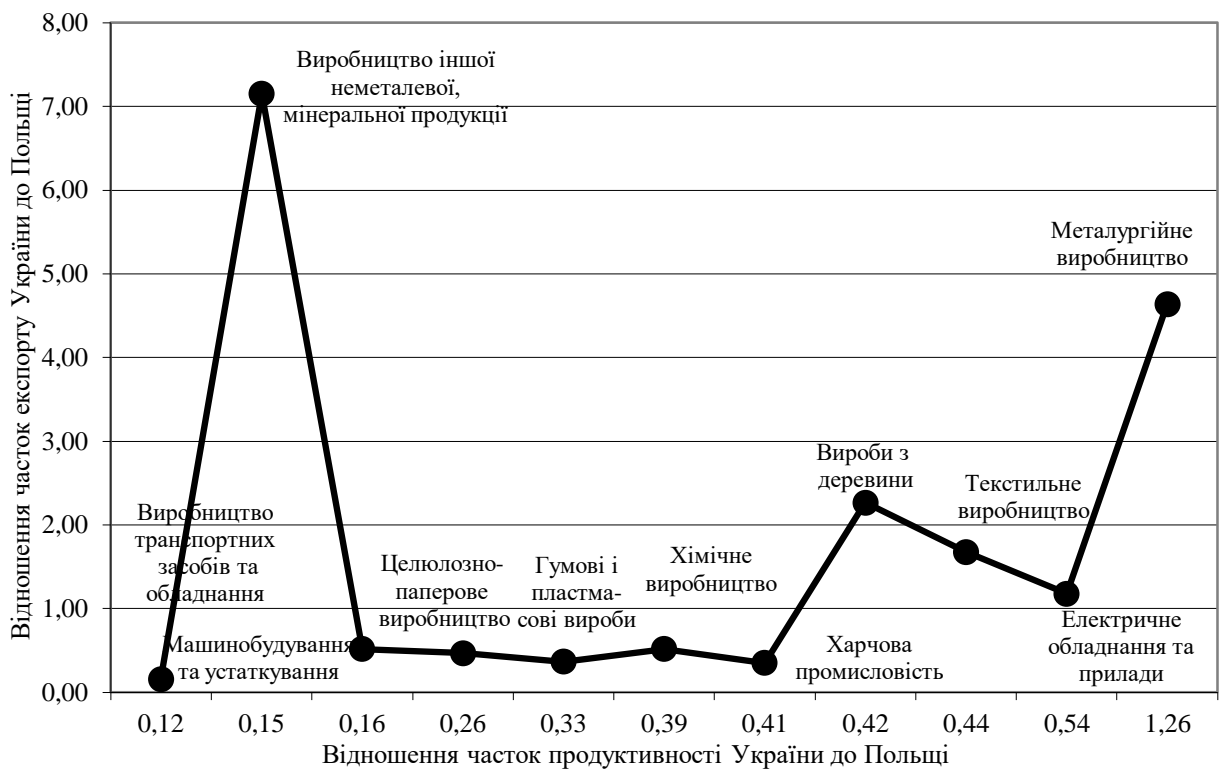


Рис. 4.4. Динаміка зміни відношення часток ППДВ України до Польщі (2007) та відношення часток експорту України до Польщі (2008–2013)

Комплексний аналіз українсько-польського партнерства в сфері зовнішньої торгівлі підтвердив неефективність структури експортно-імпортних операцій між державами. Польща є одним із найбільших українських торговельних партнерів, проте Україна виступає переважно як експортер продукції чорної металургії та інших товарів з невисоким рівнем доданої вартості і є малопомітною на ринках високотехнологічних товарів Польщі. Польський експорт має динамічний характер і розвивається на основі доктрини продуктивності А. Сміта, український експорт більше відповідає рікардіанській теорії порівняльних витрат, тобто сприяє ефективнішому використанню ресурсів.

Слушною є думка науковця Ю. Присяжнюка, який твердить, що підвищення ефективності міжрегіональної взаємодії національних господарських систем країн ЦСЄ та України, формування виробничих взаємовідносин між регіонами України і країн ЦСЄ забезпечить прискорення входження України в європейський економічний простір, ефективну участь її регіонів у міжрегіональній співпраці [45].

На підставі результатів дослідження доцільно окреслити перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України:

- розроблення чіткої стратегії реструктуризації та модернізації основних конкурентних секторів промисловості, зокрема металургії, машинобудування, електронного устаткування, фармацевтичної, легкої та харчової промисловості, що дасть змогу підвищити їх продуктивність і конкурентоспроможність;
- фінансування та стимулювання науково-технологічних розробок;
- оптимізація структури експортно-імпортних операцій з урахуванням продуктивності секторів промисловості, попиту й пропозиції стратегічних партнерів зовнішньоекономічної діяльності.

4.2. Проблемні аспекти та перспективи торговельної політики України

Після розпаду СРСР та проголошення незалежності перед Україною постала низка проблем і суперечностей, що вплинули на особливості формування концепції та моделі соціально-економічної орієнтації держави, визначення основних цілей, напрямів та інструментів якісної зміни її економічної, господарської та соціальної систем. Серед цих проблем, зокрема, були відсутність власної національної валюти, банківської системи, митних кордонів, ринкової інфраструктури, недостатність правової бази. Відповідно, соціально-економічна ситуація в країні вимагала докорінних економічних реформ і розроблення доктрини економічного розвитку держави.

Результати дослідження світового досвіду економічних трансформацій підтверджують, що інституції є основою формування процесів господарювання в економічній системі будь-якої держави. Взаємодія бізнесу з ефективними державними інститутами та вироблення чіткої експортоорієнтованої стратегії сприяють зміцненню конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та економічному зростанню.

Специфіка розвитку України полягає в одночасному проходженні ринкової трансформації та утвердженні державності й принципів демократії. Інститути, що є основою конкурентоспроможності європейських країн, США, Японії та інших розвинених країн, в Україні недостатньо розвинені. Як свідчать результати оцінювання впровадження експортоорієнтованих стратегій, країни Південно-Східної Азії та Європи досягли економічного зростання завдяки використанню державних та/або ринкових методів і врахуванню особливостей менталітету нації. При чому ефективне інституційне середовище та правильний вибір стратегічних експортних секторів для обох регіонів були вирішальними. Уряд держави забезпечував

розвиток промисловості, підтримуючи великі підприємства в Азії і МСБ в Європі.

Натомість українська держава з централізованою формою правління надає підтримку тим секторам промисловості, які належать олігархічним групам, що в конкретному часі формують правлячу еліту. Державна політика проявляється в підтримці макроекономічної ситуації за допомогою експорту сировинної та напівсировинної продукції, що забезпечує ВВП держави, зокрема, використовуючи знецінення національної валюти. Населення держави прагне створювати та розвивати МСБ для забезпечення внутрішнього попиту та зовнішньоекономічної діяльності, проте заходи, до яких вдається держава не спрощують, а ускладнюють умови провадження бізнесу і збільшують податкове навантаження на нього. Як наслідок в Україні високим є рівень тіньової економіки, а інвестиційний клімат – несприятливий. При цьому менталітет українців – це поєднання, більшою мірою, ознак індивідуалізму (на заході країни) та колективізму (на сході), що також впливає на неоднорідність стратегічного бачення політики держави та ефективності її реалізації.

На важливості ефективного інституційного механізму для України наголошує А. Тіффін, зазначаючи, що Україна має потенціал, достатній для того, щоб бути економічно розвиненою країною, адже її робоча сила відносно освічена, умови для ведення сільського господарства є одними з найсприятливіших у світі, інфраструктура також відносно розвинена [181]. У своїх дослідженнях, учений пояснює неефективність економіки України тим, що на відміну від інших держав Центрально-Східної Європи інституції в Україні після проголошення незалежності не були трансформовані, адже замість того, щоб рухатися до більш ринковоорієнтованої системи, інституційний механізм в Україні опинився у «вакуумі», тобто середовище було закритим для інноваційної та виробничої діяльності. Згідно з моделлю А. Тіффіна, ефективність в Україні зросла із 22 % у 2000 р. до 30 % у 2005 р. Він вважає, що поліпшити якість життя в Україні можна шляхом підвищення

ефективності, а не акумуляції факторів, що, своєю чергою, залежить від здатності влади створити ринковоорієнтовані інституції з метою імплементації реформ. Також А. Тіффін наголошує на зовнішніх факторах, які допомагають удосконалити інституційне середовище, а для країн з перехідною економікою цим фактором є перспектива вступу до ЄС. Учений вважає, що Україна має шанс стати «економічним дивом» з щорічним зростанням у 8,5 % ВВП та подвоєнням ВВП на одну особу впродовж десяти років за умови, що інституційна ринковоорієнтована реформа буде здійснена правильно.

В. Філіпчук прогнозуючи майбутнє України, зазначає, що українська економічна модель – це яскравий приклад закритих інституцій [55]. З історичної точки зору, Україна увійшла в ХХІ ст. зі зруйнованими закритими радянськими політичними та економічними інституціями. У 90-х роках в Україні відбулася лише «фасадна» трансформація інституцій, за цей час її західні сусіди – Польща та країни Прибалтики – пройшли період євроінтеграції та узгодили свої інституції з європейськими зразками.

Події, що відбулися в Україні 2004 р., автор називає класичним прикладом того, про що пишуть Д. Ацемоглу, С. Джонсон та Дж. Робінсон: з одного боку, перемога прореформаторських сил, а з іншого – їх неспроможність створити відкриті інституції, наслідком чого стає «закляте коло бідності» – закритість політичних інституцій, концентрація економічних ресурсів у руках вузького кола осіб, економічний занепад більшості населення [73]. Відповідно, брак стимулів до економічної діяльності і «тіньовий» сектор або еміграція, як спосіб реалізації. В. Філіпчук зазначає, що сьогодні євроінтеграція – це чітка та сформульована ідеологія запровадження в Україні сприятливих політичних та економічних інституцій, адже ЄС – це спільнота з ефективними інституціями [55].

Водночас за стартовими умовами входження в ЄС Україна суттєво відрізняється від своїх найближчих сусідів – Польщі та країн Прибалтики, у яких процес євроінтеграції зайняв приблизно півтора десятиліття.

Насамперед, в Україні існує проблема внутрішньої дезінтегрованості, що проявляється і в зовнішньоекономічному стратегічному векторі. Частина населення, експертів і політиків вважають доцільним вибір східного напрямку розвитку – міцні торговельні зв'язки з Росією та членами Митного союзу. Проте, ні економічна ситуація, ні торговельна структура цих країн не свідчить про економічне зростання чи ефективність їх промисловості. Враховуючи економічні і політичні реалії 2014 р., більшість населення України бажає приєднатися до ЄС. Україна обрала стратегічний напрям економічного розвитку держави на основі конкурентного, сприятливого бізнес- та інвестиційного середовища, розвитку експортних секторів промисловості, зокрема, високотехнологічного експорту та внутрішньогалузевої торгівлі.

Проте здійснений аналіз конкурентних моделей експорту Ю. Солодковським дав змогу дійти висновку, що несистемність, автономність та ситуативність розвитку торговельної політики України суперечать науковим принципам її формування і обумовили становлення пасивно-протекціоністської (1990–1994) та пасивно-лібералізаційної (1994–2004), тобто неконкурентних моделей розвитку експорту [47].

Аналіз зовнішньоторговельної діяльності України свідчить, що в останні роки спостерігалась чітка тенденція скорочення обсягів експорту українських товарів на світовий ринок, що спричинено, зокрема, низькою конкурентоспроможністю українських товарів і непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей. Відсутність належного ресурсного забезпечення, велике технологічне відставання від розвинених країн та низький рівень доходу держави призводить до того, що конкурентні переваги забезпечують лише дешева робоча сила та девальвація гривні, що позбавляє країну перспектив у довгостроковому періоді. Незадовільною є структура експорту з чітким домінуванням сировинних матеріалів і напівфабрикатів та структура ринків експорту України, що характеризується високим ступенем залежності від економічного стану та торговельної політики країн СНД,

зокрема, Росії. Механізми зовнішньоекономічного регулювання, які застосовуються в Україні, позбавляють підприємства стимулів до експортоорієнтованої діяльності. Серед них доцільно назвати: нераціональну експортну політику держави; конфіскаційну податкову систему; жорстколімітовану грошово-кредитну політику, що залишає підприємства без обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для розвитку виробництва; невиважену зовнішньоторговельну політику.

Загалом несприятливою є макроекономічна ситуація в економіці України. Незважаючи на певне пожвавлення в економіці, спостерігаються висока інфляція, значний дефіцит бюджету, зростання негативного сальдо торгового балансу, ускладнення доступу до кредитних ресурсів, невизначеність економічного курсу уряду. Інвестори обґрунтовано вбачають у цих проблемах ризики для відновлення.

Результати дослідження Н. Кузенко і Я. Притули підтверджують, що диспропорційність структури виробництва посилює нерівність між регіонами, а здійснення структурних реформ є необхідним кроком на шляху довгострокового економічного зростання та конвергенції між регіонами [35]. Автори дійшли висновку, що збільшення нерівності пояснюється тим, що, по-перше, відбувалось нагромадження структурних диспропорцій; по-друге, структурні зміни та реформи погіршують загальну макроекономічну рівновагу у початковому періоді, але згодом економіка країни переходить на якісно новий рівень розвитку; по-третє, зміни носили в основному кон'юнктурний характер, що заохочувало розвивати ті сектори, де отримання прибутків є негайним; по-четверте, незважаючи на сприятливу економічну кон'юнктуру, зміни у структурі економіки, на жаль, не стали поштовхом для масштабних структурних реформ [35].

Українська економіка слабка, формування інституційно-правового середовища для провадження бізнесу ще незавершене [59]. Без гарантованого права власності, без міцного інституту договірної права не буде, ні розвитку бізнесу, ні припливу інвестицій. Натомість зростатиме ступінь тінізації

економіки. На думку А. Мокія такий стан зумовлений недостатньою ефективністю регулювання підприємницького середовища, суперечливістю та дублюванням законодавчої та нормативно-розпорядчої бази, недовістю організаційно-інституційних механізмів антимонопольного законодавства [42]. Вчений аргументує необхідність конкретних кроків у напрямі реформування інституційного середовища у контексті детінізації економіки, таких як удосконалення антикорупційного та податкового законодавства, нормативної бази, дотримання прав підприємців при реалізації принципу «єдиного вікна», розробка державної концепції запобігання контрабандним потокам і зловживанням у митній сфері, створення умов для конкуренції та ефективної діяльності антимонопольного органу. Завдання поживлення конкуренції, як чинника ефективності економіки є одним із пріоритетних.

Складна ситуація і в банківській системі, яка кредитує споживчий попит, але вкрай неохоче інвестує у виробництво. Кредити надаються за високою ставкою в 17–25 %, що дає можливість його отримання лише компаніями з високою дохідністю.

Ці та інші проблеми української економіки значною мірою є наслідком низької якості діалогу між владою та суспільством. Враховуючи світовий досвід взаємодії влади з органами місцевого самоврядування, в Україні доцільно налагодити співпрацю територіальних громад із владними інституціями, що дасть змогу суттєво підвищити ефективність управління на локальному рівні [72]. Шляхи вирішення цієї проблеми описано у статті «Дуалізм держави та громади: аналіз ефективності взаємодії органів влади та територіальних громад» [63], де територіальна громада трактується, як власник-інноватор. Ці та окреслені А. Олів'єром [157] напрями реформування послужать ефективним механізмом трансформації неефективної системи взаємодії держави та громад, синергії ресурсів, що підтверджено європейським досвідом.

На підставі результатів дослідження рівня економічної свободи України, експерти організації Heritage Foundation дійшли висновку, що «основи економічної свободи в Україні крихкі і нерівномірно розподілені по всій країні. Поганий захист прав власності і високий рівень корупції перешкоджають підприємницькій діяльності, серйозно підривають перспективи довгострокового економічного зростання. Верховенство права є слабким, а судова система надалі сприйнятлива до істотного політичного втручання. [...] Після декількох років бурхливого зростання, стан економіки України погіршився, частково через глобальний економічний спад, а також через повільні темпи вдосконалення ефективності регулювання і недостатню відкритість ринків для міжнародних інвестицій. Фінансовий сектор також розвинений недостатньо, щоб забезпечити необхідний для приватного сектору обсяг кредитів, а регуляторне середовище залишається непрозорим і обтяжливим» [124].

Відповідно, спостерігається незначне зростання загального рівня економічної свободи: від 39,9 в 1995 р. до 46,8 в 2016 р. Проте це найнижчий серед європейських держав рівень економічної свободи.

Україна посідає 162-гу позицію та є у групі країн із репресованою економікою. Водночас достатньо високими є показники торговельної (85,8) та фіскальної свободи (78,7), а низькими – показники свободи від корупції (25), регулювання прав власності (20), урядові витрати (28), інвестиційний клімат (15), фінансова свобода (30) (табл. Ж2 дод. Ж).

Порівнюючи основні показники економіки України із показниками вільних економік світу та зі середньосвітовим показником (у період стабільності економіки – 2013 р.) побачимо, що значення більшості показників не досягають навіть середньосвітового рівня (рис.4.5).

Найближчими «сусідами» України того року виявилися Лесото (161-ше місце), Соломонові острови (162-ге місце), Узбекистан (164-те місце), Комори (165 місце). До групи «репресивних економік», разом із Україною, потрапила і Білорусь (153-тє місце), а Росія та Молдова – в групі

«переважно невеликих економік» (124-те і 144-те місця відповідно), Польща і Румунія – в групі «помірно вільних» (62-ге і 64-те місця).

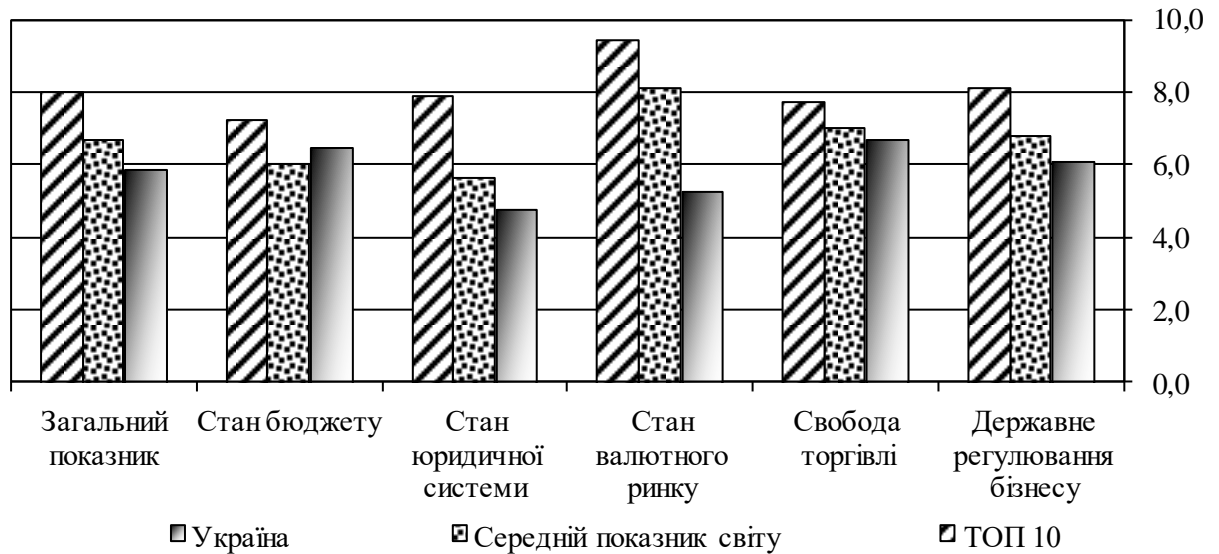


Рис. 4.5. Порівняльна динаміка стану основних показників економіки України, 10 країн світу із найвищим рівнем економічної свободи та середньо-світового показника за десятибальною шкалою, 2013 р.

Беручи до уваги дослідження Світового Банку, «Doing business», а також враховуючи те, що основу зовнішньоекономічної діяльності Європи становить МСБ, порівнюємо показники бізнес-середовища України з показниками розвинених економік і середньосвітовим. За шістьма субіндексами з десяти у 2013 р. Україна зміцнила свої позиції, насамперед завдяки зростанню за субіндексами «Започаткування бізнесу» (на 66 позицій), «Реєстрація власності» (на 19 позицій) та «Сплата податків» (на 18 позицій) [98]. Водночас дещо погіршилися позиції країни за субіндексами «Захист прав інвесторів» (на 3 позиції), «Зовнішня торгівля» (на 1 позицію) та «Дозвільна система у будівництві» (на 1 позицію).

Проте, як показує порівняння (рис. 4.6), показники функціонування бізнесу України значно нижчі за середньосвітові, а тим більше за показники країн – лідерів за рівнем економічної свободи. Рівня світових лідерів Україні вдалося досягти лише за показником умов для створення бізнесу, які визнані сприятливими.

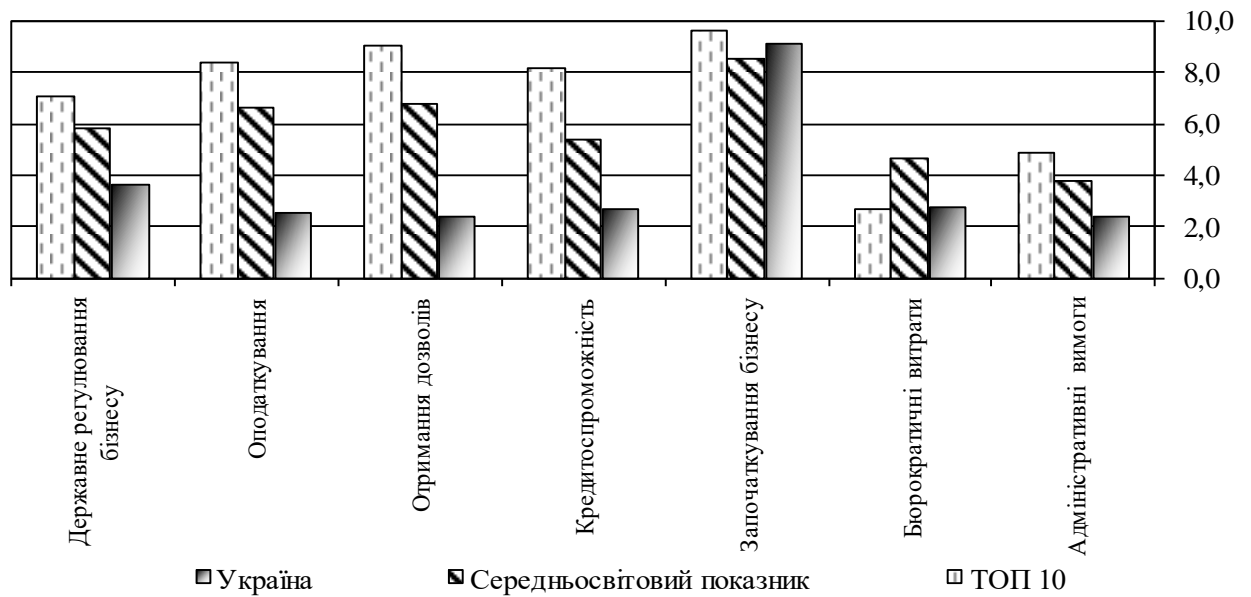


Рис. 4.6. Порівняльна динаміка показників бізнес-середовища України, середньосвітового показника та показників 10 країн із найвищим рівнем економічної свободи, 2013 р.

Низькі оцінки бізнес-середовища України зумовлені такими проблемами:

1. Обтяжливе регуляторне середовище. Формалізм, складні бюрократичні процедури, надмірне регулювання чинять суттєві перешкоди для бізнесу. Згідно із опитуванням керівників бізнесу, проведеним Фондом «Ефективне управління» у 2012 р., 61,1 % керівників назвали адміністративне регулювання бізнесу з боку органів влади (отримання будь-яких дозволів, створення необхідної звітності) вкрай обтяжливим. З одного боку, складні регуляторні процедури, часті зміни правил і порядку їх застосування суттєво ускладнюють провадження бізнесу. З іншого боку, значна концентрація повноважень у чиновників сприяє корупції.

2. «Роздутий» і малоефективний апарат державних чиновників. Чинна адміністративна система за структурою суттєво не відрізняється від тієї, що працювала за радянських часів. Процедура найму, винагороди, відсутність мотивації, непрозоре отримання посад, відсутність адекватної системи

оцінювання ефективності роботи чиновників загалом сприяють свавіллю й підвищують важливість особистих політичних зв'язків.

3. Непрозорість і низький рівень підзвітності. Центральна й місцева влада не підзвітні громадянам. Механізми зворотного зв'язку, як і дієві важелі впливу громадян, важливі для підтримки ефективності системи стримування й протипаг, не працюють.

У тому, що з неефективністю уряду і корупцією в Україні пов'язано чимало проблем, можна пересвідчитись, ознайомившись із опитуваннями керівників бізнесу, які щорічно проводить Фонд «Ефективне управління» [55]. Так, відповідно до результатів опитування за 2012 р., 12,2 % керівників назвали корупцію одним з трьох найпроблемніших для бізнесу факторів в Україні. У п'ятірці основних проблем для бізнесу переважають фактори інституційного характеру: неефективність роботи чиновників, нестабільність державної політики, податкова політика, нестабільність місцевої і державної влади.

Іринчина І. Б. вважає, що основою оптимізації міжнародних торговельних економічних відносин України є встановлення прямих контактів між підприємствами, безпосередня участь у транснаціоналізації, розширення прав безпосередніх учасників міжнародної торгівлі. При цьому реалізація національної зовнішньоторговельної стратегії залежить від дієвості механізму взаємодії між бізнесом і державою [29].

Відповідно до методології ВЕФ, інституції – це комплексний показник, який складається з двох компонент, з різною часткою: державні інституції – 0,75 % і приватні інституції – 0,25 %. Частка першої компоненти значно вища, тому що вона, своєю чергою, складається з п'яти комплексних показників, які характеризують якість взаємодії держави та інших учасників ринку (право власності, етика і корупція, зловживання впливом, ефективність діяльності уряду, безпека). Друга компонента – приватні інституції – складається з двох комплексних показників: корпоративна етика і звітність.

На рис. 4.7 проілюстровано показники рівня інституційного середовища станом на 2013 р. (період стабільності) України, країн СНД, Центрально-Східної Європи (ЦСЄ) та розвинених економік. Отже, згідно з порівняльним дослідженням, усі показники України є нижчі від аналогічних показників, зокрема, країн СНД. Станом на 2015 р. ці показники майже не змінилися: рівень корупції – 2,8, ефективність діяльності уряду – 2,9 і рівень безпеки (очевидно, через нестабільну політичну, воєнну та економічну ситуацію), зменшився – 3,1 [110].

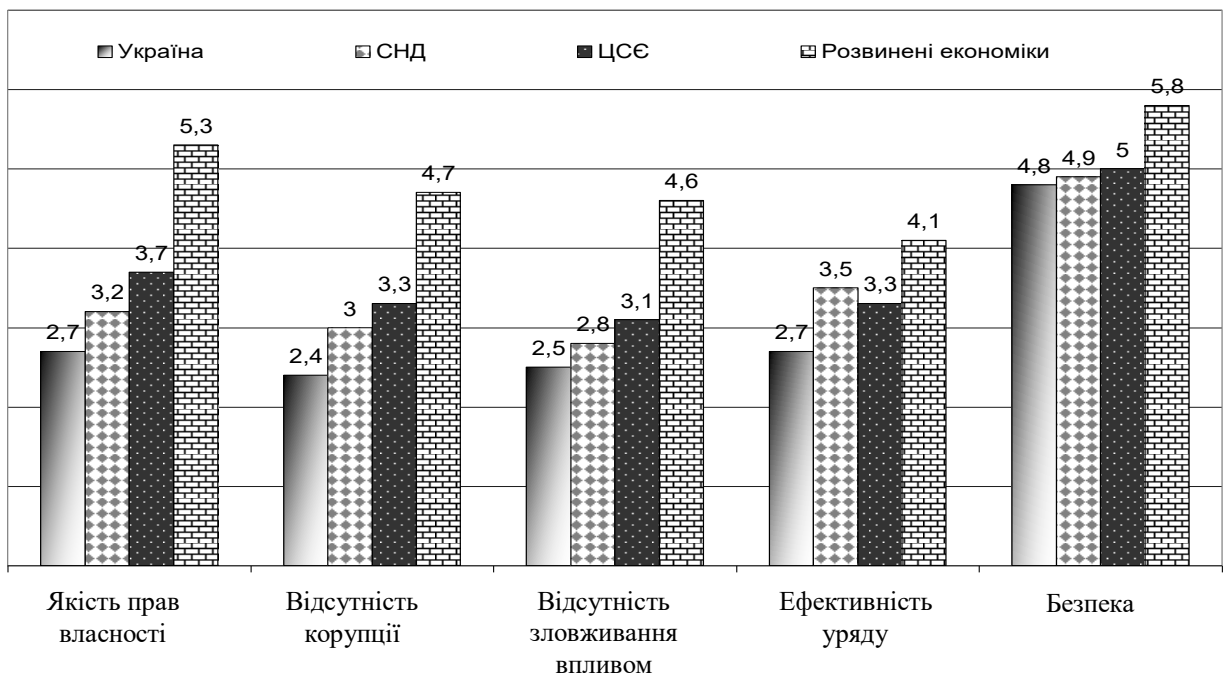


Рис. 4.7. Оцінка державних інституцій України та світу, 2013 р.

Результати роботи уряду за 2015 р. відображають і вітчизняні експерти, розраховуючи індекс моніторингу реформ (iMoPe) VoxUkraine [28]. Метою VoxUkraine є підтримка економічних реформ у країні через відображення аналізу економічної політики, незалежне оцінювання економічних перетворень, моніторинг та інтеграцію України в глобальну мережу економістів і політичних лідерів.

Відповідно, за результатами дослідження (дод. Л), на початку 2015 р. темп реформ в державі були прийнятними, проте до середини 2016 р.

показники опустилися нижче допустимого рівня (згідно з дослідженням VoxUkraine, допустимий рівень індексу – 2 і вище).

За результатами дослідження ВЕФ (рис. К10 дод. К), Україна посідає 79-те місце в рейтингу 140 держав світу із середнім показником рівня конкурентоспроможності – 4 бали (із 7 можливих) [110]. Найвищими є показники здоров'я і рівня освіти (6 і 5 балів). У звіті ВЕФ за 2012–2013 рр. «The Global Competitiveness Report 2012–2013» узагальнено результати опитування, проведеного серед мешканців країн. В ході опитування респондентам необхідно було назвати п'ять найбільш проблемних факторів – перешкод на шляху їхньої країни до конкурентоспроможності. Порівняймо отримані результати із аналогічними для Сінгапуру, як країни з найбільш сприятливим конкурентоспроможним середовищем (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Результати порівняльного аналізу рейтингу проблемних факторів на шляху конкурентоспроможності Сінгапуру та України

Сінгапур			Україна		
№ з/п	Фактор	%	№ з/п	Фактор	%
1	Інфляція	24,7	1	Доступ до фінансів	15,3
2	Жорстке регулювання праці	20,2	2	Корупція	14
3	Недостатня відкритість до інновацій	14,3	3	Податкове регулювання	13,6
4	Недостатній рівень освіти робочої сили	11,2	4	Податкові ставки	10,5
5	Доступ до фінансів	5,5	5	Неефективний урядовий апарат	7,9
6	Недостатній розвиток інфраструктури	5,1	6	Жорстке регулювання праці	7,9
7	Низький етичний рівень робочої сили	4,4	7	Інфляція	6,6
8	Валютне регулювання	3,8	8	Політична нестабільність	6,2
9	Податкові ставки	3,3	9	Злочинність	3,6
10	Недієвий урядовий апарат	2,5	10	Перевороти	3,4
11	Податкове регулювання	2,0	11	Недостатній розвиток інфраструктури	3
12	Політична нестабільність	1,5	12	Низький рівень етики в трудовій діяльності	1,9
13	Політичні перевороти	0,7	13	Валютне регулювання	1,8
14	Низький рівень здоров'я нації	0,5	14	Недостатня відкритість до інновацій	1,6
15	Корупція	0,3	15	Недостатній рівень освіти робочої сили	1,4
16	Злочинність	0,1	16	Недостатній рівень здоров'я населення	1,3

Джерело: сформовано на основі [110].

На перше місце серед проблем у Сінгапурі респонденти поставили макроекономічний фактор – інфляцію, а в Україні – доступ до фінансування, тобто необхідність спрощення процедури кредитування. На другому місці в Сінгапурі – жорстке регулювання праці, а в Україні – корупція.

Найбільшими економічними проблемами у Сінгапурі після інфляції та трудового законодавства виявились низький рівень інновацій, інфраструктури та освіти, тобто наступними кроками на шляху економічного розвитку повинні стати технології, підвищення кваліфікації, моральність і сфера обслуговування. Водночас Україні передусім доцільно створити інституційне середовище, сприятливе для розвитку бізнесу: нівелювати корупцію, підвищити ефективність урядового апарату і зменшити податкове навантаження.

ВЕФ, що відбувся в квітні 2014 р., опублікував документ «Сценарії для України: реформування інституцій та відновлення економіки після кризи», в якому зосереджено увагу на трьох стратегічних викликах, які можуть визначити ступінь реалізації Україною свого потенціалу за умов глобалізованого міжнародного економічного середовища:

1. Адаптація до змін попиту на світовому ринку. Враховуючи те, що попит на деякі традиційні сегменти українського експорту падає, Україна повинна переглянути свою експортно-імпортну політику і пристосувати економіку до нових вимог.

2. Сприяння вищому рівню продуктивності української економіки. Інвестиції потрібні у всіх секторах української економіки для підвищення продуктивності та впровадження технологій, що своєю чергою, потребує ефективних інституцій і конкурентного ринкового середовища.

3. Зниження енергоємності та забезпечення надійного доступу до ринку енергоресурсів. Оскільки українська економіка є однією з найбільш енергоємних у світі і залежна від імпорту енергоносіїв, країні потрібно зосередитися на надійності інвестиційного клімату, особливо зважаючи на реформування цін на енергоносії.

Міжнародний досвід свідчить про те, що завдання удосконалення інституцій є складним, але посильним. Успішним і найбільш наближеним до України є досвід Польщі. Запорукою успіху такої реформи є сильна політична воля і зацікавленість суспільства у позитивних змінах. Однак сама політична воля є волатильною, оскільки після кожних виборів може змінюватися. Тому реформування інституційного середовища є успішним лише за умови активної зацікавленості і взаємодії усіх сторін (уряду, громадянського суспільства, бізнесу, ЗМІ).

Основні зусилля варто спрямовувати не на написання «правильних» законопроектів, а на їх реалізацію. В українських реаліях багато «правильних» законів так і залишаються формальністю, започатковані реформи не завершуються, а недолугі інституції іноді взагалі не виконують своїх функцій.

Головною метою формування ефективного інституційного середовища є не удосконалені інституції як такі, а ті позитивні економічні явища, що стануть наслідками функціонування міцних і прозорих інституцій (підвищення довіри інвесторів до країни, сприятливий інвестиційний клімат, зростання конкурентоспроможності і валового прибутку). Лише за умов сприятливого інституційного середовища можна ефективно реалізувати експортоорієнтовану стратегію і, в підсумку, досягти економічного розвитку держави.

4.3. Формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни

Аналіз теоретичних напрацювань науковців та експертів – фахівців з проблематики економічного розвитку, засвідчив відсутність чіткої методики формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку придатної для усіх країн. Залежно від економічних і політичних передумов, менталітету нації, політики уряду, стану економіки країни, етапу її розвитку, загальної економічної і політичної ситуації в світі використовуються різні

методи, інструменти та засоби реалізації торговельної політики, що в підсумку складають механізм експортоорієнтованої стратегії.

Доцільність розвитку експортних секторів економіки обґрунтована такими причинами:

а) на макрорівні експорт сприяє, по-перше, зростанню валютних резервів; по-друге, експортний виторг відіграє важливу роль у фінансуванні торговельних процесів; по-третє, вузькість внутрішнього ринку багатьох країн, що розвиваються, зумовлює необхідність виходу на зовнішні ринки; по-четверте, експорт сприяє зростанню зайнятості та економічному розвитку країни;

б) на мікрорівні у зв'язку зі світовою конкуренцією експортоорієнтовані компанії продуктивніші, ефективніші та конкурентоспроможніші, що сприяє припливу нових технологій і зростанню економіки.

Регулювання експорту на національному рівні відбувається у межах методів, форм та інструментів торговельної політики. Відповідно до таких її ознак, як рівень і кількість обмежень, характер взаємодії з торговельними політиками інших держав, ідентифіковано моделі регулювання експорту: активно-лібералізаційна, активно-протекціоністська, пасивно-лібералізаційна і пасивно-протекціоністська (рис.4.8).



Рис. 4.8. Моделі регулювання експорту

На основі проведеного дослідження світового досвіду розроблено схему застосування експортоорієнтованої стратегії державами на кожному етапі економічного розвитку в контексті системи світової торговельної політики (рис.4.9). Відповідно, країни, які щойно стали на шлях економічного розвитку (перехідні), перебувають на етапі активного протекціонізму національного виробника та закритості економіки. Розвиваючи національне виробництво за рахунок власних та іноземних інвестицій, вони переходять до створення високотехнологічних секторів промисловості.

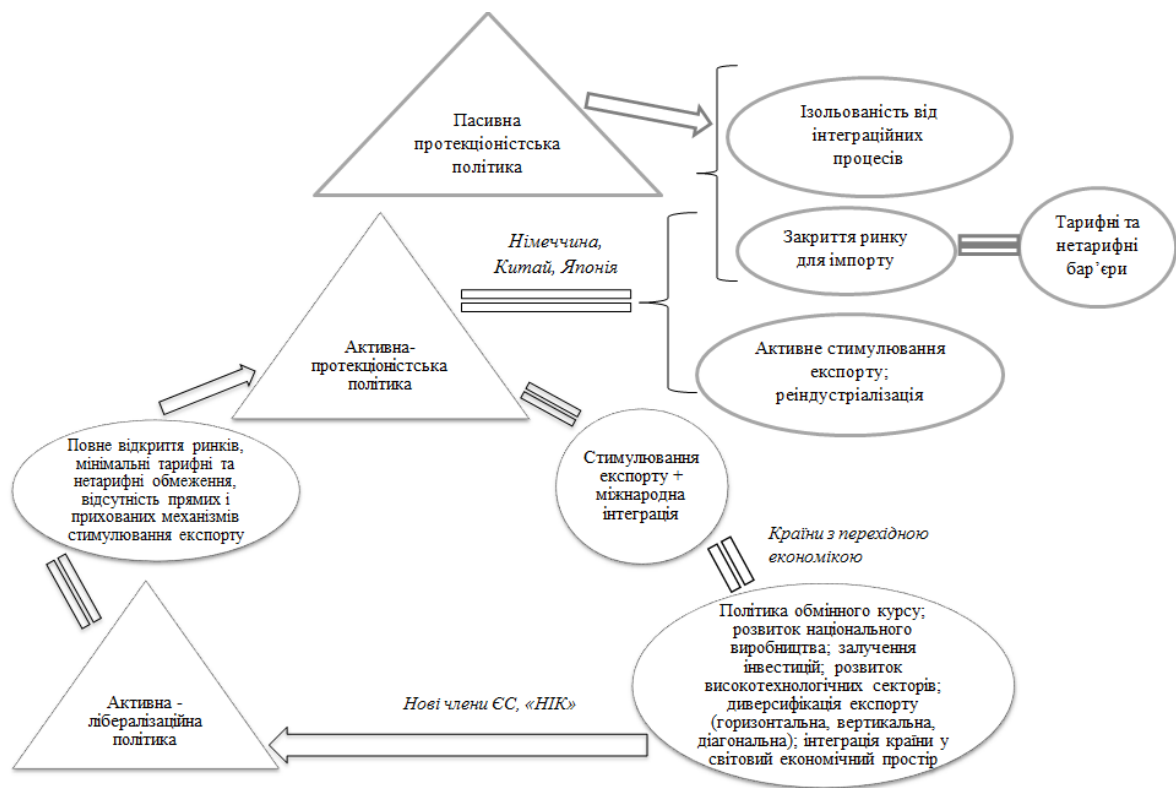


Рис. 4.9. Візуалізація етапів експортоорієнтованої політики з урахуванням позицій країн у сучасній світовій торговельній системі

Створені конкурентні сектори стають основою експортної політики держави. При цьому уряд часто застосовує політику обмінного курсу, субсидіювання та пільг, обмеження імпорту. Диверсифікуючи свій експорт, країна інтегрується в міжнародний простір і переходить на стадію активно-лібералізаційної політики. Країни-члени ЄС перейшли до цього типу політики достатньо швидкими темпами, натомість економіка країн Південно-

Східної Азії формувалась поетапно (від сільського господарства, трудомісткого виробництва, капіталомісткого, і врешті-решт до високотехнологічного експорту). Німеччина, Японія, Китай – самодостатні економіки, які чинять вплив на світову торговельну систему, стимулюють експорт, проте водночас застосовують активно-протекціоністську політику для захисту національного виробника.

Таким чином, можемо спостерігати циклічність торговельної політики, де в залежності від конкурентоспроможності економіки країна перебуває на певному етапі та проходить цикл: від моделі протекціонізму (захист національного виробника) до лібералізаційної моделі (відкриття ринків, як експорту, так і імпорту) і врешті-решт до активно-протекціоністської моделі (стимулювання експорту та обмеження імпорту) (рис. 4.9). Проте на усіх цих стадіях застосовується експортоорієнтована стратегія. На схемі також зображено політику пасивного протекціонізму. Країна, яка вдається до застосування політики такого типу автоматично ізолюється від світових торговельних відносин, гальмує економічний розвиток. Активно-протекціоністська експортоорієнтована модель передбачає спрямованість внутрішньорегуляторної і зовнішньої політики на закриття ринків різноманітними бар'єрами за одночасного активного стимулювання експорту. Серед інституційних бар'єрів низка інструментів використання, яких урядами країн призводить до формування нової економічної категорії – прихованого протекціонізму, особливо популярного серед розвинених держав.

Прихований протекціонізм – це застосування країною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі без формального порушення міжнародних зобов'язань щодо інших країн з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів. У дод. II наведено торговельні бар'єри окремих країн у міжнародній торгівлі.

Серед країн, які використовують найбільшу кількість інституційних бар'єрів та активно сприяють політиці прихованого протекціонізму,

найбільш розвинені експортоорієнтовані країни світу, які мають чималі за розмірами внутрішні ринки: ЄС, США, Китай, Росія та ін. Торговельні бар'єри створені найрозвиненішими економіками світу суттєво впливають на світову торгівлю, уповільнюючи її зростання та скорочуючи експорт товарів і послуг. Пропагуючи вільну торгівлю, стимулюючи експорт і вимагаючи вільний доступ на ринки інших країн, ці держави водночас активно перешкоджають доступу іноземних товарів на власні ринки. Отже, сучасний світовий ринок характеризується активною експортоорієнтованою стратегією з паралельною реалізацією прихованого протекціонізму та відстоюванням власних економічних інтересів провідними країнами світу.

На підставі аналізу результатів попередніх досліджень, з урахуванням національних особливостей з'ясовано, що експортоорієнтована торговельна політика країн, які зазнають економічної трансформації, має спільні ознаки (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Характерні ознаки методики реалізації
експортоорієнтованої торговельної політики в регіонах світу**

<i>Критерії</i>	<i>Південно-Східної Азії</i>	<i>ЄС, Австралія</i>
Менталітет	колективізм	індивідуалізм
Політична система	авторитаризм	демократія
Принцип правління	централізація влади; директивне планування	децентралізація влади
Зовнішньоторго- вельна політика	протекціоністська	лібералізаційна
Методи зовнішньо- торговельної політики	політика імпортозаміщення; контроль і стимулювання експорту	інтеграція у світовий економічний простір; використання стандартизованих ринкових продуктів підтримки експортерів
НТП	придбання технологій, політика запозичень і удосконалення (реінженіринг)	власні науково-технологічні розробки
Фінансування	державна підтримка національних виробників (субсидування; валютний контроль)	розвиток бізнесу на основі конкуренції; доступне кредитування приватного сектору
Основні гравці ринку	великі торгові структури (ТНК, «чеболи», СЕЗ)	МСБ

Джерело: розроблено автором

Отже, проаналізувавши основні етапи державної торговельної політики на шляху економічного розвитку та виявивши характерні ознаки методики реалізації експортоорієнтованої стратегії регіонами світу, маємо підстави обґрунтувати механізм формування успішної експортоорієнтованої стратегії на шляху економічного розвитку країни (рис. 4.10).

Деякі країни досягли зростання експорту завдяки впровадженню державою промислової політики, яка орієнтувалась на попередньо визначені перспективні сектори промисловості. Особливо ефективною така політика була там, де йшлося про розвиток нетрадиційного експорту або експорту сучасних технологічно складних виробів, що вимагають значних капіталовкладень для організації виробництва і просування на світові ринки. У таких випадках фінансова підтримка держави, мобілізація капіталу приватного сектору, створення інфраструктури мали вагомим значення і забезпечували розвиток експортної структури у відносно короткі терміни. Найбільш показовим прикладом успішного застосування такої політики є Південна Корея.

Хоча політика стимулювання окремих секторів промисловості є високо ризикованою, правильність визначення ризиків забезпечує ефективність розвитку експорту. Проте помилки в адмініструванні призвели деякі країни до значних втрат (невдачі з великими експортними проектами прослідковувались в Південній Кореї, Тайланді, Сінгапурі, Малайзії, Індонезії, Бразилії). Негативним аспектом такої політики може стати відставання внутрішнього ринку держави від зовнішнього. Для прикладу, Південна Корея вийшла на зовнішні ринки, виготовляючи кольорові телевізори раніше, аніж змогла забезпечити виробництво на внутрішньому ринку.

Важливим аспектом успішності промислової політики є експортна диверсифікація.

Експортна диверсифікація – переспеціалізація виробничої бази і технологічних процесів, виокремлення тих підрозділів, в яких необхідно

збільшити обсяги виробництва, розширити асортимент конкурентоспроможних на зарубіжних ринках, з метою забезпечення зростання обсягів експорту товарів і послуг [20]. У багатьох країнах, що розвиваються, експортна диверсифікація розглядається як перехід від експорту сировинної продукції до вивезення готових товарів. Забезпечуючи більш широку експортну базу, країна збільшує доходи, урізноманітнює продукцію, а також уможлиблює зміну контрагентів і вихід на більш конкурентний ринок.

Експортна диверсифікація має декілька форм: горизонтальна, вертикальна та діагональна.

Горизонтальна відбувається в межах одного сектора (первинного, вторинного або третинного), у формах зміни структури експорту, розширення асортименту з метою пом'якшення несприятливих економічних наслідків (цінових коливань на міжнародних ринках) і політичних ризиків.

Вертикальна диверсифікація проявляється в процесі виробництва товарів всередині країни, як перехід спеціалізації від первинного сектора до вторинного або третинного. Це вимагає вдосконалення продукції шляхом збільшення її доданої вартості (її подальшої обробки, розвитку маркетингу, а також інших послуг). Для прикладу, при застосуванні вертикальної експортної диверсифікації відбувається розширення ринку збуту сировини, яка переробляється на готову продукцію, що дає змогу підвищити її додану вартість та пожвавити попит на ринку.

Діагональна – проявляється у застосуванні імпорتنих інвестиційних товарів з метою виробництва продукції вторинного і третинного секторів, тобто обробної промисловості та сфери послуг.

Ще одним способом диверсифікації є розширення географічної структури експорту. Досвід сучасної глобальної фінансово-економічної кризи (2007-2009) свідчить про те, що географічна обмеженість імпорتنих ринків збуту призводить до узалежнення країни. За умов економічного спаду

це викликає в країні-імпортері зниження попиту на вироблену продукцію, а, відповідно, і зменшення можливих обсягів продажу в країні експортері.

Сьогодні не має єдиних механізмів, які б сприяли успішній диверсифікації експорту. Важливим для країни є впровадження комплексу заходів спрямованих на розвиток економіки і виробництва загалом. Вибір форми експортної диверсифікації (як горизонтальної, так і вертикальної) залежать від ступеня розвитку країни, технологічної бази виробництва, рівня капіталовкладень, системи менеджменту та маркетингу. Доведено, що зростання експорту в довгостроковому періоді вимагає як горизонтальної, так і вертикальної диверсифікації.

Згідно з теорією відносних переваг, країна, що спеціалізується на експорті сировини або сільськогосподарської продукції, повинна поглиблювати цю спеціалізацію в міжнародній торгівлі з метою досягнення більш ефективного розподілу ресурсів.

У контексті сучасних реалій слід констатувати, що з розвитком світу держави, обмінюючись певним видом продукції, вдосконалюють її і, відповідно, вартість такого товару зростає. Ресурсозабезпеченим країнам доцільно застосовувати усі види диверсифікації – вдосконалювати продукцію, переходячи з рівня сировини на рівень товару і шукати нові ринки збуту, відкриваючи свою економіку. Також варто збільшувати обсяги виробництва, залучаючи механізацію та новітні технології.

Одні країни вважають рушійною силою торговельної політики ринкові механізми, як макро-, так і мікроекономічного характеру (Тайвань, Таїланд, Малайзія практично не регулюють питання експорту). Інші, навпаки, одночасно зі створенням сприятливих макроекономічних умов для експортерів використовують спеціальні заходи по стимулюванню експорту.

Заходи зі стимулювання експорту приймаються як на державному рівні, так і в межах регіональних утворень. Держава виступає в ролі кредитора, гаранта, донора при стимулюванні експортного виробництва, використовуючи такі методи: податкові пільги; субсидії; гарантування

приватних вкладень; пільгові кредити; надання грантів; допомога у вирішенні інфраструктурних питань; стимулювання ПП. Організаційними формами державного стимулювання експорту є створення спеціальних державних фондів; мобілізація ресурсів приватних інститутів; створення спеціальних установ, центрів в країні та в інших державах з просування експорту.

У світовій практиці також використовуються такі методи стимулювання експорту:

1. Експортні премії (субсидії) – фінансові пільги, що надаються урядом або приватними інститутами фірмам-експортерам на вивезення певних товарів за кордон. У багатьох випадках субсидується не тільки експорт, а й виробництво товарів загалом, що означає створення прихованих протекціоністських бар'єрів.

2. Експортні кредити поширюються головню на готову продукцію, переважно на найбільш перспективні машинобудівні вироби. Включають як довгострокові, так і короткострокові кредити. Кредитування здійснюється шляхом виплат зі спеціальних фондів, рефінансування, субсидування або страхування. Реалізується через банки і міжурядові банківські організації, створенням спеціальних фондів кредитування.

3. Страхування експорту здійснюється через надання державних гарантій на експортні кредити. Гарантії видають банки, які надають експортні кредити. Страхування покриває не тільки традиційні комерційні, а й політичні ризики. Розповсюджується на широке коло товарів і країн, терміни страхування достатньо різні. Реалізується через спеціальні установи типу Експортно-імпортного банку (США), Департаменту гарантій експортних кредитів (Велика Британія) або через приватні страхові компанії, що володіють державними коштами на такі цілі (Німеччина, Бельгія).

4. Податкові та митні пільги надаються шляхом звільнення експортерів від сплати прямих або непрямих податків. Можливе зниження податку для фірм, що створюють закордонні філії, вилучення з оподаткування витрат на

дослідження, що спричиняє створення збиткових філій за кордоном, звільнення від податків на комплектуючі та матеріали, використані у виробництві експортних товарів, створення неоподатковуваних грошових фондів розвитку експорту, зниження і повернення митних зборів.

5. Валютний курс – важливий з точки зору розподілу ресурсів в економіці. Чилі, Колумбія, Мексика, Тайвань, Китай, Південна Корея, Індонезія успішно розвивають експорт, вдаючись до штучної підтримки заниженого курсу валют. З такою метою використовуються програми прогресивного знецінення національної валюти, іноді за допомогою «повзучої прив'язки» або різкої девальвації валюти. Зростання експорту при цьому є основним мірилом необхідного ступеня знецінення та одночасно ефективності такої політики. Проте використання реального або заниженого курсів національної валюти з метою стимулювання експорту, як правило, викликає опір різних соціально-економічних сил у країні. Це пов'язано з тим, що такі дії завдають шкоди виробникам, орієнтованим на внутрішній ринок, середньому класу та іншим учасникам економічного процесу. Також така політика не сприяє економічному розвитку в довготерміновій перспективі.

Описані заходи зі стимулювання експорту тією чи іншою мірою використовуються в світовій практиці. За сучасних умов набуло поширення страхування експортних кредитів, тоді як кілька десятиліть тому не менш популярним було кредитне субсидування експорту.

Деякі заходи зі стимулювання експорту втрачають популярність під впливом фіскального тиску та контрзаходів імпортерів (антидемпінгові і компенсаційні заходи). В цьому ж напрямі докладають зусиль СОТ і деякі інші міжнародні організації. Зокрема, Угода про застосування статті VI ГАТТ – Антидемпінговий Кодекс – спрямована проти експорту, що реалізується за вартістю, нижчою від собівартості, з ініціативи виробників тієї чи іншої країни з метою отримання конкурентних переваг, прориву на ринки інших країн. Водночас СОТ окреслює ступені свободи відносно використання певних заходів; вони повинні фіксуватися в момент вступу

країни до СОТ, наприклад, у торгівлі послугами в її специфічних зобов'язаннях.

МВФ і Світовий Банк негативно ставляться до створення спеціальних експортних зон, вільних економічних зон як методів залучення ПІІ, в тому числі з метою розвитку експорту. Вважається, що такі методи порушують нормальні умови конкуренції і водночас негативно впливають на бюджет країни. Не випадково в останні роки деякі країни СНД відмовилися від їх застосування у своїй політиці залучення ПІІ.

Отже, підсумуємо основні критерії вибору схеми стимулювання експорту:

— вибір стратегічного напрямку політики експорту (державне регулювання, ринкові сили, ринкові сили в поєднанні зі спеціальними заходами зі стимулювання експорту) на основі загальної макроекономічної політики країною;

– визначення внутрішніх обмежень на шляху розвитку експорту;

– виявлення зовнішніх бар'єрів для експорту;

– визначення секторів економіки, найбільш перспективних з точки зору експорту;

– визначення можливостей для стимулювання експорту загалом, а також окремих способів стимулювання експорту;

– порівняння переваг і витрат від стимулювання експорту в перспективі (залежно від фінансової спроможності країни);

– визначення країн, товарів, регіонів, щодо яких можуть застосовуватися конкретні схеми стимулювання експорту;

– окреслення конкретних заходів та інструментів стимулювання експорту.

На основі цих критеріїв виокремимо умови ефективності стратегії.

Доступ експортерів до торгівлі за світовими цінами є першою умовою ефективною політики стимулювання експорту, тому за великих обмежень або високих тарифів державі слід створити для експортерів особливі умови (на

кшталт спеціальних експортних зон, вилучень з тарифів, тощо). Оптимальною умовою є поєднання лібералізації зовнішньої торгівлі, залучення ПП та агресивної експортної політики. На практиці таке поєднання забезпечити достатньо важко, але можливо, як свідчить досвід деяких НІК.

Ще однією обов'язковою умовою успішної експортної політики є масштабне фінансування експорту. Джерела, способи і ступінь їх поєднання при цьому залежать від можливостей держави та вибору донорів фінансування. Просувати експортні сектори треба уважно і виважено, щоб не зашкодити іншим секторам промисловості, орієнтованим на внутрішній ринок. Можна використовувати бюджетні кошти в поєднанні з широкою мобілізацією приватних джерел фінансування. З метою стимулювання експорту також широко використовуються зовнішні джерела фінансування: позики, допомога, кредити та ін.

Допомога держави у проникненні на ринки була третьою умовою експортного «поштовху», і передбачалася усіма варіантами експортоорієнтованої політики, навіть найбільш крайніми, коли держава усувалася від рішення експортних проблем, залишаючи їх на розсуд ринку. Але і в цьому випадку успіх експорту забезпечувався створенням сприятливого інвестиційного та бізнес-середовищ для національних і зарубіжних інвесторів, виробників, експортерів, що було одним із найважливіших економічних завдань держави.

Гнучкість політики стимулювання експорту є четвертим фактором, що визначає її успішність. Зокрема, НІК неодноразово змінювали заходи зі стимулюванню експорту, відкидаючи невдалі і розширюючи застосування вдалих.

Описані критерії, інструменти та методи, а також практика їх застосування свідчать про значущість для країн, зокрема для України, експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку, основою якої є ефективна валютна політика, сприятливе інституційне середовище, конкурентоспроможна промисловість і ринок послуг.

Висновки до розділу 4

Результати економетричного аналізу макроекономічних показників підтверджують експортоорієнтовану стратегію торговельної політики України. При цьому структура експорту характеризується сировинною та напівсировинною спрямованістю, що свідчить про низьку продуктивність і неконкурентоспроможність на світовому ринку.

Комплексний аналіз українсько-польського торговельного партнерства підтверджує неефективність структури експортно-імпортних операцій між державами. Україна здебільшого екпортує продукцію чорної металургії та інших товарів з невисоким рівнем доданої вартості і є малопомітною на ринках високотехнологічних товарів Польщі. Польський експорт характеризується динамічністю та розвивається на основі доктрини продуктивності А. Сміта, тоді як український експорт ґрунтується на теорії порівняльних витрат, тобто сприяє ефективнішому використанню існуючих ресурсів.

За сучасної геополітичної ситуації, з урахуванням вибраного євроінтеграційного стратегічного напрямку, Україні доцільно, передусім, оптимізувати структуру експорту-імпорту на основі теорії порівняльних переваг, розвивати внутрішньогалузеву торгівлю, вдосконалювати високотехнічне виробництво для підвищення продуктивності секторів промисловості та конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку. Трансформаційні зміни в економіці України слід розглядати крізь призму перетворень базових і системостворчих інститутів, що слугують основою формування конкурентоспроможної економіки. Результати дослідження підтверджують неефективність інституцій, високий рівень корупції, тінізації економіки, функціонування несприятливого інвестиційного та бізнес- середовищ.

На основі досліджень, описаних у другому і третьому розділах оцінено сучасні конкурентні моделі державної торговельної політики – активно-лібералізаційна та активно-протекціоністська, проаналізовано їх основні

ознаки. Продемонстровано етапи експортоорієнтованої торговельної політики в контексті позицій країн у сучасній світовій торговельній системі. Відповідно, країни, що розвиваються від етапу активного протекціонізму національного виробника та закритості економіки, формуючи ефективне інституційне середовище та розвиваючи експортоорієнтовані сектори економіки, лібералізують свої ринки, стимулюють експорт і переходять до етапу активно-лібералізаційної експортоорієнтованої політики. Самодостатні економіки, які впливають на світову торговельну систему, стимулюють експорт, проте застосовують і активно-протекціоністську політику для захисту національного виробника.

Запропоновано і обґрунтовано механізм формування успішної експортоорієнтованої стратегії, що включає цілі, методи та інструменти реалізації на основі оцінки внутрішнього та зовнішнього середовищ і критеріїв конкурентоспроможності держави.

Результати дослідження дають підстави констатувати, що якісно розроблена експортоорієнтована стратегія торговельної політики держави, яка реалізується в сприятливому інституційному середовищі є фундаментом економічного розвитку країни. Країнам з перехідною економікою, а також тим, що розвиваються доцільно, насамперед, створити сприятливе та якісне інституційне середовище, визначити перспективні експортоорієнтовані сектори промисловості та максимально вдосконалювати, модернізувати їх, диверсифікувати експорт на усіх рівнях, відкрити свою економіку для припливу інвестицій та розширити можливості конкуренції. На певних етапах цього процесу допустимі механізми протекціонізму.

Основні положення цього розділу висвітлені у статтях і матеріалах конференцій: [51; 53; 63; 64; 71; 73; 172; 198].

ВИСНОВКИ

На підставі комплексного теоретико-методичного аналізу торговельної політики країн світу і виявлених факторах її ефективності обґрунтовано механізм формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни. Узагальнені результати послужили основою для таких висновків теоретичного та практичного характеру:

1. Систематизація теоретичних та емпіричних підходів до аналізу взаємозв'язку відкритості економіки із економічним розвитком, а також до трактування сутності основних понять роботи дали змогу запропонувати авторське трактування поняття «експортоорієнтована стратегія держави», що передбачає застосування системи ринкових і державних методів, інструментів стимулювання експорту конкурентоспроможних секторів економіки у сприятливому інституційному середовищі з метою прискорення економічного розвитку країни; а також виокремити критерії успішності стратегії за принципом «SMART»: ефективність реалізації стратегії, значущість для розвитку, адаптивність до змін середовища, актуальність за сучасних умов із урахуванням національних особливостей та впровадження на основі якісного інституційного середовища.

2. В основу формування експортоорієнтованої стратегії та конкурентоспроможності країни на світовому ринку покладено теорію внутрішньогалузевої торгівлі та інституційну теорію, що підтверджує аналіз наукових досліджень, присвячених торговельній політиці держави та результати оцінювання світового досвіду. Поглиблено методику дослідження експортоорієнтованих стратегій економічного розвитку у світовій економіці, що включає економетричне, статистичне та ретроспективне оцінювання ефективності торговельної політики країн світу з метою визначення комплексу макроекономічних, географічних, інституційних, національних елементів успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни.

3. Підтверджено, що торгівля країн Південно-Східної Азії та ЄС ґрунтується на внутрішньогалузевій спеціалізації завдяки формуванню конкурентних високотехнологічних секторів промисловості. Чинниками структурної перебудови економіки країн Південно-Східної Азії та Австралії за умов розширення експорту є поступовий перехід від сировинного експорту до високотехнологічних секторів, а також від політики імпортозаміщення та протекціонізму до реалізації експортоорієнтованої стратегії; Маврикію – диверсифікація низькотехнологічного експорту, продукції сільського господарства та високої частки експорту послуг; Великої Британії та Німеччини – модернізація основного капіталу та стрімкий розвиток експортних секторів із високим науково-технологічним потенціалом; країн нових - членів ЄС, Польщі, Словаччини та Угорщини, – інвестиції країн - лідерів ЄС в експортні конкурентні сектори економіки, їх модернізація та розвиток.

4. За допомогою економетричного оцінювання ефективності експортоорієнтованих стратегій країн світу встановлено макроекономічні фактори її реалізації. Основний фактор – капітал (Японія, Південна Корея, Німеччина, Австралія – здебільшого внутрішні; Китай, Словаччина, Угорщина, Польща – зовнішні інвестиції). Для Японії, Південної Кореї, Австралії та Німеччини характерні девальвація національної валюти і зниження відсоткової ставки. Вхідження Словаччини, Угорщини та Польщі в ЄС спричинило значний приплив капіталу, ревальвацію національної валюти, розвиток секторів промисловості з високою валовою доданою вартістю та високотехнологічного експорту. Підтверджено позитивну залежність економічного розвитку усіх досліджених країн, окрім Китаю, від інституційних факторів: контролю за корупцією, ефективності діяльності уряду, політичної стабільності, якості регуляторного та правового середовищ, а також рівня економічної свободи.

5. Дослідженням виявлено характерні ознаки експортоорієнтованої торговельної політики країн Південно-Східної Азії: переважання державних

методів регулювання економіки (застосування валютної політики і протекціоністської експортної політики), централізація влади, авторитарна політична система, концентрація капіталу у великих промислових структурах – суб'єктах реалізації експортоорієнтованої політики. Усі країни Південно-Східної Азії, окрім Китаю, характеризуються якісним інституційним середовищем, про що свідчать рейтинги економічної свободи та конкурентоспроможності.

6. Характерні ознаки ефективності торговельної політики країн ЄС та Австралії проявляються у ринкових методах регулювання економіки, демократичній політичній системі, децентралізації влади, підтримці та розвитку МСБ, що слугує підґрунтям для лібералізаційних та інтеграційних процесів з дотриманням принципів конкуренції. У Німеччині та Австралії рівень інституційного середовища високий, натомість у країнах нових - членах ЄС (Польщі, Словаччині, Угорщині) – середній.

7. Сировинна та напівсировинна спрямованість структури експорту України свідчить про низьку продуктивність і неконкурентоспроможність на світовому ринку. Комплексний аналіз українсько-польського торговельного партнерства підтверджує неефективність експортно-імпортних операцій між державами. Україні доцільно оптимізувати структуру експорту-імпорту з урахуванням світового попиту, розвивати внутрішньогалузеву торгівлю, вдосконалювати високотехнологічне виробництво, підвищувати продуктивність секторів промисловості та зміцнювати конкурентоспроможність української продукції.

8. Трансформаційні зміни в економіці України вимагають створення базових і системотворчих інститутів як основи формування конкурентоспроможної економіки. Результати дослідження підтверджують неефективність інституцій, високий рівень корупції, тінізації економіки, несприятливість інвестиційного та бізнес- середовищ, що перешкоджає економічному розвитку.

9. Продемонстровано етапи експортоорієнтованої політики в контексті позицій країн у сучасній світовій торговельній системі. Виявлено циклічність в етапах їх розвитку. Від політики протекціонізму, розвиваючи експортоорієнтовані сектори економіки та лібералізуючи свої ринки, країни переходять до етапу активно-лібералізаційної експортоорієнтованої політики. Самодостатні економіки стимулюють експорт і провадять активно-протекціоністську політику (політика прихованого протекціонізму).

На підставі результатів дисертаційного дослідження обґрунтовано механізм формування успішної експортоорієнтованої стратегії економічного розвитку країни з урахуванням факторів ефективної валютної політики, сприятливого інституційного, інвестиційного та бізнес- середовища, розвитку диверсифікованих конкурентоспроможних експортних секторів економіки з перспективою адаптації до національних, політичних і географічних особливостей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения : учебное пособие / Е. Ф. Авдокушин – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1997. – 196 с.
2. Азрилиян А. Н. Большой экономический словарь: 25000 терминов / А. Н. Азрилиян. – Москва : Ин-т новой экономики, 2010. – 1472 с.
3. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2005_1_Antoniuk_ukr.pdf
4. Бернар И. Толковый экономический и финансовый словарь / И. Бернар, Ж. Колли. – М. : Междунар. отношения, 1994. – 782 с.
5. Біленко Ю. І. Ефект Балаша – Самуельсона у зовнішній торгівлі країн Центрально - Східної Європи / Ю. І. Біленко, О. І. Білоган // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010 – №1. – Т. 2. – С. 277–282.
6. Біленко Ю. І. Класичні та сучасні парадигми міжнародного економічного аналізу / Ю. І. Біленко // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 30. – С. 265–280.
7. Біленко Ю. І. Теорії міжнародної торгівлі та українська економіка у глобальному поділі праці / Ю. І. Біленко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. КНУ ім. Т. Шевченка. – 2012. – Вип. 110 (Ч. 1). – С. 69–71.
8. Біленко Ю. І. Динамічні ефекти створення зони вільної торгівлі України з Європейським Союзом / Ю. І. Біленко // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. КНУ ім. Т. Шевченка. – 2012. – Вип. 111 (Ч. 2). – С. 30–39.
9. Бойко З. Напрями розширення внутрішньогалузевої торгівлі вітчизняною продукцією переробної промисловості / З. Бойко // Галицький економічний вісник. – 2009. – №1. – С. 73–81.

10. Бубенко І. В. Управління експортною діяльністю підприємств / І. В. Бубенко, В. П. Разінкова, С. П. Лук'янець // Економічний простір: зб. наук. пр. – 2007. – №8. – С. 129–134.
11. Бухарин Н. Польша: десять лет по пути реформ // Новая и новейшая история. – 2000. – №4. – С. 1–23.
12. Гацалов М. М. Современный экономический словарь-справочник / М. М. Гацалов. — Ухта: УГТУ, 2002. – 371 с.
13. Грабинський І. М. Зона Вільної Торгівлі з ЄС: можливості та загрози для українських підприємств / І. М. Грабинський – Вісник МСУ, 2011. – т. XIV. - №1. – С. 1-6.
14. Грант Р. М. Современный стратегический анализ / Р. М. Грант; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
15. Гребельний О. Розвиток економічних систем в Україні за умов міжнародного співробітництва / О. Гребельний // Вісник Хмельницьк. ун-ту. – 2009. – Вип. 1. – С. 163–170.
16. Грущинська Н. М. Геоелекономічні трансформації в Центрально-Східному регіоні Європи в контексті національних пріоритетів України : автореф. дис. канд. екон. наук / Н. М. Грущинська. – Київ, 2003. – 18 с.
17. Грущинська Н. М. Міжнародна спеціалізація економіки України в умовах глобальних технологічних трансформацій : автореф. дис. д-р. екон. наук / Н. М. Грущинська. – Київ, 2012. – 40 с.
18. Давидович О. І. Роль експорту в економічному зростанні країни / О. І. Давидович // Формування ринкової економіки. – К. : КНЕУ, 2005. – С. 181–189.
19. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>
20. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
21. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 1 / редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

22. Економічний аналіз Маврикію [Електронний ресурс]. / The Economist. – Режим доступу: <http://country.eiu.com/mauritius>
23. Європейська статистична комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
24. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика : [монографія] / Я. А. Жаліло. – К. : НІСД, 2003. – 368 с.
25. Завтур Д. О. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств / Д. О. Завтур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuiv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/36362/33-Zavtur.pdf?sequence=1>
26. Здрок В. В. Економетрія : підручник / В. В. Здрок, Т. Я. Лагоцький. – К. : Знання, 2010. – 541 с.
27. Зовнішня торгівля України: статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ10_u.htm
28. Індекс моніторингу реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://imorevox.in.ua/?page_id=577
29. Іринчина І. Б. Регулювання зовнішньоторговельних відносин України у процесі приєднання до СОТ : автореф. дис. канд. екон. наук / І. Б. Іринчина. – Київ. – 2003. – 20 с.
30. Іринчина І. Б. Пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі України / І. Б. Іринчина // Сталий розвиток економіки. – 2015. – № 2. – С. 50–56.
31. Кисельов О. Л. Досвід здійснення структурної політики у розвинених країнах / О. Л. Кисельов. – Бізнес-Навігатор. – 2014. – №1 (33). – С. 33–58.
32. Кремень О. І. Відкритість економіки та напрями її оцінки [Електронний ресурс]. / О. І. Кремень. – Режим доступу: http://www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/1PDF.pdf
33. Кузенко Н. В. Особливості структурних змін в економічному розвитку пострадянських держав : автореф. дис. канд. екон. наук / Н. В. Кузенко. – Київ, 2011. – 20 с.

34. Кузенко Н. В. Структурні реформи і регіональна конвергенція в Україні / Н. В. Кузенко, Я. Я. Притула // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 7–16.
35. Кузнец С. Современный экономический рост: результаты исследований и размышлений: нобелевская лекция / С. Кузнец // Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России / [под ред. Ю. В. Яковца]. – СПб. : Гуманистка, 2003.
36. Макроструктурні зміни в Польщі під час ринкової трансформації // Національна безпека і оборона. – 2003. – №4. – С. 42–64.
37. Мальський М. З., Біленко Ю. І. Інвестиційна політика в Європейському Союзі та перспективи для України / М. З. Мальський, Ю. І. Біленко // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2016. – Вип. 23. – Ч. 3. – С. 114–123.
38. Мельник В. Механізми трансформації моделі українсько-польських економічних відносин у контексті стратегічного партнерства : автореф. дис. канд. екон. наук / В. Мельник. – Тернопіль, 2001. – 20 с.
39. Минцберг Г. Стратегический процесс. Концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж. Куинн, С. Гошал. – СПб. : Питер, 2001. – 567 с.
40. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_ukr/pol/1783.html>
41. Міністерство фінансів Польщі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mf.gov.pl>
42. Мокій А. Підвищення ефективності інституційного середовища як чинник детінізації економіки [Електронний ресурс]. / А. Мокій, М. Флейчук. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/716/>
43. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт; пер. з англ. І. Дзюбенко. – К. – 2000. – С. 198.
44. Полунєєв Ю. В. Засади конкурентоспроможності в реаліях економіки знань / Ю. В. Полунєєв. – К. – 2007. – 256 с.

45. Присяжнюк Ю. І. Міжрегіональна структурна взаємодія економіки України з національними господарськими системами країн Центрально-Східної Європи: автореф. дис. д-ра екон. наук / Ю. І. Присяжнюк. – Львів. – 2013. – 40 с.
46. Пузанова Т. М. Статистичне дослідження товарообороту зовнішньої торгівлі України : автореф. дис. канд. екон. наук / Т. М. Пузанова. – Київ. – 2006. – 20 с.
47. Солодковський Ю. М. Конкурентні моделі розвитку експорту : автореф. дис. канд. екон. наук / Ю. М. Солодковський. – Київ. – 2005. – 20 с.
48. Струк О. Експортно-орієнтована стратегія економічного розвитку Австралії / Олександра Струк // Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право: зб. матер. V щоріч. міжн. наук. конф., 17.09.2015 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2015. – С. 393–399.
49. Струк О. Експортоорієнтована стратегія економічного розвитку Маврикію / Олександра Струк // Сучасні тенденції міжнародних відносин: політика, економіка, право: зб. матер. V щоріч. міжн. наук. конф., 18.02.2016 р. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2016. – С. 336–340.
50. Струк О. Експортоорієнтована стратегія економічного розвитку Німеччини / Олександра Струк // The Caucasus. Economic and Social Journal of Southern Caucasus [Tbilisi]. – 2016. – Vol. 11. – Is. 01. – P. 48–53.
51. Струк О. Продуктивність, експорт промислових галузей України та Польщі: відповідність теорії порівняльної переваги в міжнародній торгівлі / О. Струк, Ю. Біленко // Вісник ЛНУ ім. І. Франка. Сер. економічна. – 2012. – № 48. – С. 471–477.
52. Струк О. Взаємодія фінансового розвитку та економічного зростання Китаю / Олександра Струк, Юрій Біленко // Світ фінансів: вісник ТНЕУ. – 2013. – Вип. 2. – С. 190–195.
53. Струк О. І. Формування державної торговельної політики в контексті експортно-орієнтованих стратегій економічного розвитку / О. І. Струк //

- Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : зб. наук. пр. інст. регіон. досл. ім. М. І. Долішнього НАН України. – 2015. – Вип. 4(114). – С. 26–30.
54. Струк О. Інституційне середовище України в умовах ринкових трансформаційних процесів / О. Струк // Україна в умовах трансформації міжнародної системи безпеки: матер. міжн. наук.-практ. конф., 19.05.2016. – Львів, 2016. – С. 88-91.
55. Філіпчук В. Яке майбутнє чекає Україну [Електронний ресурс]. / Дзеркало тижня, 2013. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/internal/kakoe-budushee-zhdet-ukrainu-.html>
56. Фонд «ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/ua>
57. Хоменко Я. В. Інституційне середовище як основа сталого економічного зростання / Я. В. Хоменко // Наукові праці Дон НТУ. Серія: економічна. – 2006. – Вип. 31. – С. 164–168.
58. Черепніна О. І. Взаємозумовленість трансформаційних процесів і розвитку світового господарства / О. І. Черепніна // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №1(31). – С. 92–99.
59. Шемшученко О. Ю. Деякі аспекти економічної політики і правового регулювання у сфері малого бізнесу / О. Ю. Шемшученко // Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні: зб. матер. конф., УПСК. – 2006. – С. 74–78.
60. Щербата З. Порівняльний аналіз впливу світової фінансової кризи на динаміку зовнішньої торгівлі між Україною, Китаєм та Польщею / З. Щербата // зб. наук. пр. К.: НАУ. – 2010. – Вип. 27. – С. 132–134.
61. Яремчук О. І. Експортно-орієнтована політика держави: світовий досвід / О. І. Яремчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: політичні, економічні, правові аспекти: зб. матер. IV щоріч. міжнар. наук.-практ. конф., 23–24.10.2014 р. – Львів : DPI, 2014. – С. 484–486.

62. Яремчук О. Вплив інституційного середовища на економічне зростання держави / О. Яремчук, І. Гурняк // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. ЛНУ ім. І. Франка. – 2013. – Вип. 29. – Ч.1. – С. 117–120.
63. Яремчук О. І. Дуалізм держави та громади: аналіз ефективності взаємодії органів влади та територіальних громад / О. І. Яремчук, І. Л. Гурняк // Наукові праці МАУП. – 2015. – Вип. 45(2). – С. 16–22.
64. Яремчук О. Експортно-орієнтована економіка Росії під впливом світових економічних санкцій / Олександра Яремчук // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. ОРІДУ НАДУ. – 2014. – Вип. 3(59). – С. 148–151.
65. Яремчук О. І. Експортно-орієнтована політика держави: наслідки і перспективи / О. І. Яремчук // Модернізація національної економіки: зміни в умовах кризи: матер. міжн. наук.-практ. конф., 15-16 травня 2015 р. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 23–25.
66. Яремчук О. Експортно-орієнтована політика Південної Кореї / Олександра Яремчук // Сучасні тенденції міжнародних відносин: зб. матер. IV щоріч. міжнар. наук.-практ. конф., 15.02.2015 р. – Львів: DPI, 2015. – С. 339–344.
67. Яремчук О. І. Експортно-орієнтована стратегія економічного розвитку Японії / О. І. Яремчук // Розвиток національної економіки: теорія і практика: матер. міжнар. наук.-практ. конф., 3–4 квітня 2015 р. – Івано-Франківськ; Тернопіль: Крок, 2015. – Ч.1. – С. 223–224.
68. Яремчук О. І. Експортно-орієнтована стратегія економічного розвитку ЄС / О. І. Яремчук // Глобальні виклики на Євразійському просторі: перспективи України : V Конвент МАСПН (Україна), 14-15 травня 2015 р. : [матер. допов. та виступ.] / редкол. : В. Ф. Цвих [та ін.]. – К., 2015. – С. 253–255.
69. Яремчук О. І. Експортно-орієнтовані стратегії економічного розвитку нових індустріальних країн Азії / О. І. Яремчук // Сучасні тенденції

- міжнародних відносин: політика, економіка, право: зб. матер. III щоріч. міжн. наук.-практ. конф., 25.04.2014 р. – Львів: ДРІ, 2014. – С. 294–298.
70. Яремчук О. Експортно-орієнтовані стратегії нових індустріальних країн / Олександра Яремчук, Юрій Біленко // Вісник ЛНУ ім. І. Франка. Сер. Міжнародні відносини. – 2015. – Вип. 36. – Ч.1. – С. 23–34.
71. Яремчук О. Механізми впливу економічної свободи на експортні можливості держави / О. Яремчук // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. ЛНУ ім. І. Франка. – 2014. – Вип. 31. – Ч.2. – С. 422–427.
72. Яремчук О. І. Розвиток торгівельної політики ЄС в контексті «Європа-2020» / Яремчук Олександра Ігорівна // Міжнародні відносини в умовах ХХІ ст.: сучасна теорія і практика: зб. матер. III щоріч. міжн. наук.-практ. конф., 12.02.2014 р. – Львів: ДРІ, 2014. – С. 101–103.
73. Яремчук О. І. Системна потужність та громадянська ефективність як критерії оцінки функціонування територіальних громад / О. І. Яремчук, І. Л. Гурняк // Теорія та практика державного управління: зб.наук. пр. ХарПІ НАДУ «Магістр». – 2015. – Вип. 1(48). – С. 146–153.
74. Acemoglu D. Reversal of fortunes: geography and institutions in the making of the modern world income distribution / D. Acemoglu, S. Johnson, J. Robinson // MIT. – 2002. – No 1. – 83 p.
75. Ahearn R. J. US-EU trade and economic relations : key policy issues for the 112th Congress / R. J. Ahearn // Congressional Research Service, 2012. – 19 p.
76. Akamatsu K. A historical pattern of economic growth in developing countries / K. Akamatsu // The Developing Economies. – Tokyo : Preliminary, 1962. – No 1. – P. 3–25.
77. Akamatsu K. A theory of unbalanced growth in the world economy / K. Akamatsu. – Hamburg : Weltwirtschaftliches Archiv, 1961. – No 86. – P. 196–217.

78. Alessina A. The political economy of growth: a critical survey of recent literature / A. Alessina, R. Perotti // *World Bank Economic Review*. – 1994. – No 8. – P. 351–371.
79. Allinson G. D. Japan's postwar history / G. D. Allinson. – Ithaca : Cornell University Press, 2004.
80. Annual report of the Executive Board for the financial year [Электронный ресурс]. // IMF: Washington DC, 1997. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/97/pdf/file06.pdf>
81. Annual report on EU small and medium sized enterprises 2010/2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eubusiness.com/topics/sme/report-smes-11>
82. Armington P. S. A theory of demand for products distinguished by place of production / P. S. Armington // *IMF Staff Papers*. – 1969. – No 16. – P. 159–176.
83. Balassa B. An empirical demonstration of classical comparative cost theory / B. Balassa // *Review of Economics and Statistics*. – 1963. – Vol 4. – P. 231–238.
84. Balassa B. Intra-industry specialization in a multi-industry framework / B. Balassa // *Economic Journal*. – 1987. – No 97. – P. 923–939.
85. Balassa B. Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries / B. Balassa // *The American Economic Review*. – 1966. – Vol 106. – P. 466–473.
86. Balassa B. Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy / B. Balassa // *World Bank Staff Working Papers*. – 1979. – No 312. – 43 p.
87. Banerjee A. Poor economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty/ A. Banerjee, E. Duflo. – New York : Public Affairs, 2011. – 303 p.
88. Barro R. J. Determinants of economic growth: a cross- country empirical study / R. J. Barro // *NBER Working Paper*. – 1996. – No 5698. – P. 118.

89. Ben-David D. Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence / D. Ben-David // *Quarterly Journal of Economics*. — 1993. — No 108(3). — P. 653–679.
90. Berden K. The impact of free trade agreements in the OECD: the impact of an EU-US FTA, EU-Japan FTA and EU-Australia / K. Berden. — Rotterdam : Ecorys, 2009. — 130 p.
91. Boyes W. Economics / W. Boyes, M. Melvin // Houghton Mifflin Company. — 1990. — P. 973–974.
92. Brunetti A. Institutions in transition: reliability of rules and economic performance in former socialist countries / A. Brunetti, G. Kisunko, B. Weder // *World Bank Policy Research Working Paper*. — 1997. — No 1809.
93. Brunetti A. Political credibility and economic growth in less-developed countries / A. Brunetti, B. Weder // *Constitutional Political Economy*. — 1994. — No 5. — P. 23–43.
94. Chamberlin E. Monopolistic competition and Pareto optimality / E. Chamberlin [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.albany.edu/~gs149266/2871-11486-1-PB%20\(on%20Chamberlin\).pdf](http://www.albany.edu/~gs149266/2871-11486-1-PB%20(on%20Chamberlin).pdf)
95. Chandra R. Industrialization and development in the Third World / R. Chandra. — London : Routledge, 1992.
96. Country Report Hungary 2015 [Электронный ресурс]. // Commission staff working document — Режим доступа: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2015/cr2015_hungary_en.pdf
97. Dixit A. Monopolistic competition and optimum product diversity / A. Dixit, J. Stiglitz // *American Economic Review*. — 1977. — Vol. 67. — P. 297–308.
98. Doing Business [Электронный ресурс]. / World Bank Group. — Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data>
99. Dollar D. Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-85 / D. Dollar // *Economic Development and Cultural Change*. — 1992. — 544 p.

100. Dreze J. Quelques reflexions sereines sur L'adaption de L'industrie Beige an Marche Commun, Comptes Rendus des Travaux de la Societe / J. Dreze // Rouale d'Economic Politique de Belgique. –1960. – No 275. – P. 4–37.
101. Edwards S. Openness, productivity and growth: what do we really know? / S. Edwards // Economic Journal. – 1998. – No 108. – P. 383–398.
102. Edwards S. Openness, trade liberalization, and growth in developing countries / S. Edwards // Journal of Economic Literature. – 1993. – No 31 (3). – P. 1358–1393.
103. Erixon F. A Transatlantic zero agreement: estimating the gains from transatlantic free trade in goods / F. Erixon // ECIPE occasional Paper. – 2010. – No. 4. – 20 p.
104. Estrin S. Competition and corporate governance in transition / S.Estrin // The Journal of Economic Perspectives. – 2002. – Vol. 16. – P. 101–125.
105. European Commission. International Trade Statistic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
106. European Commission staff working document: trade as a driver of prosperity // Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Brussels. – 2010. – 78 p.
107. Foreign trade of the Slovak Republic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://slovak.statistics.sk/>
108. Fortune Global 500 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fortune.com/global500>
109. Francois J. Reducing transatlantic barriers to trade and investment: an economic assessment / J. Francois, M. Manchin, H. Norberg, O. Pindyuk, P. Tomberger. – London: Centre for Economic Policy Research, 2013. – 124 p.

110. Global Competitiveness Report 2012–2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2012-2013/>
111. Global Competitiveness Report 2015 [Электронный ресурс]. // Economies overview. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/>
112. Global Trade Alert [Электронный ресурс]. // Economies overview. – Режим доступа: <http://www.globaltradealert.org/>
113. Golub S. Classical Ricardian theory of comparative advantage revisited / S. Golub, H. Chang-Tai // Review of International Economics. – 2000. – Vol. 8(2). – P. 221–234.
114. Google Books Ngram Viewer [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://books.google.com/ngrams/graph>
115. Grubel H. G. Intra-industry trade. The theory and measurement of international trade in differentiated products / H. G. Grubel, P. J. Lloyd. – New York : Willey, 1975. – 205 p.
116. Guernier M. Tiers monde: quarts du mond / M. Guernier – Paris, 1980. – P. 36–37.
117. Hamilton D. S. The transatlantic economy 2011: annual survey of jobs, trade and investment between the United States and Europe / D. S. Hamilton. – Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, 2011. – 188 p.
118. Harrison A. Openness and growth: a time-series, cross-country analysis for developing countries / A. Harrison // World Bank. – 1991. – No WPS 809. – 39 p.
119. Hatemi J. A. Productivity performance and export performance: a time series perspective / J. A. Hatemi, M. Irandoust // Eastern Economic Journal. – 2001. – Vol. 27(2). – P. 149–164.
120. Havrylyshyn O. Institutions matter in transition, but so do policies / O. Havrylyshyn, Ron van Rooden // Comparative Economic Studies. – 2003. – Vol. 45. – P. 2–24.

121. Holden M. Stages of economic integration: from autarky to economic union / M. Holden // Parliamentary Research Branch, Library of Parliament. – Brussels, 2003. – 113 p.
122. Hotelling H. Stability in competition / H. Hotteling // Economic Journal. – 1929. – Vol. 39. – P. 41– 57.
123. Index Mundy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indexmundi.com/factbook/topics/economy>
124. Index of Economic Freedom [Электронный ресурс]. // Country Ranking: Heritage Foundation – Режим доступа: <http://www.heritage.org/index/ranking>
125. Innovation and growth: chasing a moving frontier // OECD. – 2009. – 266 p.
126. International trade and market access data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stat.wto.org>
127. International trade center, Slovakia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intracen.org/layouts/CountryTemplate.aspx?pageid=47244645034&id=47244654454>
128. International trade statistic [Электронный ресурс]. / European Commission. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database
129. International trade statistic [Электронный ресурс]. / WTO. – 2012. – Режим доступа: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf
130. Intra-industry and intra-firm trade and the internationalization of production // OECD Economic Outlook. – 2002. – No 71. – P. 159–170.
131. Japan statistical yearbook [Электронный ресурс]. / Ministry of International Affairs and Communications, Foreign Trade, Balance of Payments and International Cooperation. – Chapter 15. – Режим доступа: <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-15.htm>
132. Japanese trade and investment statistics [Электронный ресурс]. / Japan External Trade Organization. – Режим доступа: <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

133. Johnson Ch. METI and the Japanese Miracle / Ch. Johnson. – California: Stanford University Press, 1993. – 412 p.
134. Jones A. Dictionary of globalization / A. Jones. – Cambridge: Polity, 2006. – 264 p.
135. Kaldor N. Strategic factors in economic development / N. Kaldor. – Ithaca: New York State School of Industrial and Labor Relations, Cornell University, 1967. – P. 279–318.
136. Kindleberger C. P. Foreign trade and the national economy / C. P. Kindleberger. – New Heaven: Yale University Press, 1962. – 265 p.
137. Kingston J. Japan in transformation, 1952-2000 / J. Kingston – Harlow, Essex, UK : Pearson Education, 2001. – P. 43–68.
138. Kirkpatrick C. Industrial structure and policy in less developed countries / C. Kirkpatrick, N. Lee, F. Nixson. – London : George Allen and Unwin Ltd, 1984. – P. 198–200.
139. Kozo Ya. The political economy of Japan / Ya. Kozo, Ya. Yasukichi. – Stanford: Stanford University Press, 1987. – Vol. 1. – 666 p.
140. Krueger A. O. Why trade liberalization is good for growth / A. O. Krueger // The Economic Journal. – 1988. – No 88. – P. 1513–1522.
141. Krugman P. Scale economics, product differentiation and the pattern of trade / P. Krugman // American economic Review. – 1980. – Vol. 70. – P. 950–959.
142. Kunst R. M. On exports and productivity: a causal analysis / R. M. Kunst, D. Marin // Review of Economics and Statistics. – 1989. – Vol. 71(4). – P. 699–703.
143. Kuznets S. Economic growth of nations: total output and production structure / S. Kuznets. – Cambridge : Belknap Press of Harvard University Press, 1971. – 363 p.
144. Kvint V. The global emerging market: strategic management and economics / V. Kvint. – New York : Routledge, 2009. – 445 p.
145. Laslo E. Goals for mankind: A report to the club of Rome. – Hutchinson, 1977. – 406 p.

146. Linder S. B. An essay on trade and transformation / S. B. Linder [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ex.hhs.se/dissertations/221624-FULLTEXT01.pdf>
147. MacDougall G. D. A. British and american exports: A study suggested by the theory of comparative costs / G. D. A. MacDougall // *Economic Journal*. – 1951. – Vol 61. – No 244. – P. 697–724.
148. Minister and Parliamentary Secretary for the Department of Industry and Science [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minister.industry.gov.au/ministers/speeches>
149. Ministry of Economy, Trade and Industry [Электронный ресурс]. / *Statistic data* – Режим доступа: <http://www.meti.go.jp/english/statistics/>
150. Mintzberg H. Five Ps for strategy / H. Mintzberg, J. B. Quinn, S. Ghoshal. – London : Prentice-Hall, 1995. – P. 13–21.
151. Misala J. Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską. Teoria i praktyka / J. Misala, E. M. Plucinski. – Warszawa : Elipsa, 2000. – S. 77–113.
152. Misala J. Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej / J. Misala. – Warszawa : Państwowe Wydawnictwo Naukowe, 1991. – 169 s.
153. Molle W. The economics of european integration / W. Molle. – Aldershot : Dartmouth Publ. Comp., 1996. – 426 p.
154. Myint H. The classical theory of international trade and the underdeveloped countries / H. Myint // *Economic Journal*. – 1958. – Vol. 68. – No 270. – P. 317–337.
155. National Reform Program of the Slovak Republic [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/csr2014/nrp2014_slovakia_en.pdf
156. Nomi T. Determinants of trade orientation in less developed countries / T. Nomi // *Policy Studies Journal*. – 1997. – Vol. 25. – P. 27–38.
157. Observatory of economic complexity, Australia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/aus/>

158. Olivier A. A critical review of public participation in development planning within South African local governments / A. Olivier [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://oda.isoftnet.co.za/downloads/aCriticalReviewPublicParticipation.doc>
159. Palley T. I. The rise and fall of export-led growth / T. I. Palley // Levy Economics Institute of Board College. – 2011. – No 675. – P. 3.
160. Panos C. Maastricht convergence criteria and their benefits / C. Panos // The Brown Journal of World Affairs. – 2007. – Vol. 7. – P. 245–253.
161. Pugel W. International economics / W. Pugel // Trade Blocks and Trade Blocks. – McGraw Hill, 2003. – Ch. 11. – P. 26.
162. Review of export policies and programs key issues [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dfat.gov.au/trade/topics/review-of-export-policies-programs/Pages/review-of-export-policies-and-programs-key-issues.aspx>
163. Robyn G. Aspects of marginalization growth, industry and trade of the least developed countries / G. Robyn // Statistics and Information Networks Branch. – Vienna : UNIDO, 2001. – Discussion Paper No 1.
164. Rodrik D. Institutions Rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development / D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // NBER Working Paper. – 2002. – No 9305. – 47 p.
165. Romer P. Increasing returns and long-run growth / P. Romer // Journal of Political Economy. – 1986. – No 94. – P. 1002–1038.
166. Sachs J. Economic reform and the process of global integration / J. Sachs, A. Warner // Brookings Papers on Economic Activity. – 1995. – No 1. – 118 p.
167. Smarter regulation for small and medium-sized enterprises. Economy profile: Singapore [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/singapore/>
168. Solow R. A. Contribution to the theory of economic growth / R. A. Solow [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Courses/Readings/Solow.pdf>

169. Stiglitz J. E. Towards a new paradigm for development: strategies, policies, and processes / J. E. Stiglitz // Prebisch Lecture at UNCTAD. – 1998.
170. Struk O. Export-oriented trade policy reforms: theory and evidence / Oleksandra Struk // *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*. T. 3 / [red. R. Kordonski, O. Struk i in.]. – Lwów; Olsztyn: Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki, 2016. – S. 38–49.
171. Struk O. Japanese export-oriented strategy of economic growth / Oleksandra Struk. – *International Journal of Economics and Society*. – 2016. – Vol. 2. – Is. 5. – P. 55–62.
172. Struk O. Conceptual and methodical aspects of realization the export-oriented strategy of economic growth / Oleksandra Struk – *Handel wewnętrzny*. – 2016. – Nr 4(363). – S. 303–312.
173. Struk O. Міжнародна торгівля в контексті реалізації Цілей Тисячоліття ООН / Oleksandra Struk // *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania*. T. 2 / [red. R. Kordonski, O. Struk, Ja. Ruciński]. – Lwów; Olsztyn: Lwowski Uniwersytet Narodowy im. Iwana Franki, 2016. P. 64–72.
174. Struk O. Експортно-орієнтована стратегія економічного розвитку ЄС / Oleksandra Struk // *Quo vadis humanitas? Wyzwania i perspektywy rozwoju środowiska międzynarodowego w XXI wieku* / [red. R. Kordonski, O.Struk, K. Sygidus, Ja. Ruciński]. – Lwów; Olsztyn: Pais, 2015. – S. 167–192.
175. Struk O. Експортно-орієнтовані стратегії економічного розвитку Словаччини та Угорщини / Oleksandra Struk // *Rozwój społeczności międzynarodowej: przeszłość oraz nowe wyzwania* / [red. R. Kordonski, O.Struk, Ja. Ruciński]. – Lwów; Olsztyn: Pais, 2015. – S. 257–266.
176. Takafusa N. The Postwar Japanese Economy: Its development and structure / N. Takafusa. – Tokyo : University of Tokyo Press, 1981.
177. The Brandt report: A summary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sharing.org/information-centre/reports/brandt-report-summary>

178. The global economy, statistic data [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.theglobaleconomy.com>
179. The investment policy of Hungary and the attraction of foreign investments [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Vengriya/The_investmen_policy_of_Hungary_and_the_attraction_of_foreign_investments_\(as%20of%202013\).pdf](http://www.ved.gov.ru/files/images/kai/Vengriya/The_investmen_policy_of_Hungary_and_the_attraction_of_foreign_investments_(as%20of%202013).pdf)
180. Thompson A. A. Strategic management: concepts and cases / A. A. Thompson, A. J. Strickland, J. Thompson // McGraw-Hill Companies. – 1999. – No 11. – 1088 p.
181. Tiffin A. Ukraine: the cost of weak institutions / A. Tiffin // IMF Working Paper. – 2006. – No WP/06/167. – P. 1–29.
182. Tinbergen J. Reshaping the international order / J. Tinbergen // A report to the club of Rome. – New York, 1976. – 325 p.
183. Todaro M. P. Economic development / M. P. Todaro, S. C. Smith. – Upper Saddle River: Prentice Hall, 2011. – 832 p.
184. Trading economics, Australia [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/australia/exports>
185. Transition Report 2012 // EBRD. – London, 2012. – 178 p.
186. UNCTAD Handbook of statistics // United Nations. – Geneva. – 2012. – 522 p.
187. United Nations Industrial Development Organization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unido.org>
188. Verdoorn P. J. The intra-block trade of Benelux / P. J. Verdoorn // Economic Consequences of the Size of Nation. – London, 1960. – P. 291–329.
189. Wacziarg R. Measuring the dynamic gains from trade / R. Wacziarg // World Bank Economic Review. – 2001. – Vol. 15. – No 3. – P. 393–429.
190. Williamson J. A short history of the Washington Consensus / J. Williamson. – Barcelona : Institute for International Economics, 2004. – P. 1–14.
191. World development indicators. World data bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://databank.worldbank.org/data/>

192. World Investments Report // UNCTAD. – New York. – 2013. – 264 p.
193. World Trade Organization [Електронний ресурс]. / Statistics database. – Режим доступу: <http://stat.wto.org/>
194. WTO, Mauritius, Summary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s304_sum_e.pdf
195. Yaremchuk O. Export-oriented strategies of New Industrial Countries in catching up with Western Civilization / Oleksandra Yaremchuk, Yuriy Bilenko // *Ku zderzeniu cywilizacji? Paradygmaty stosunkow miedzynarodowych na przelomie XX i XXI wieku* / [red. K. Sygidus, O. Yaremchuk, R. Kordonskyy]. – Lwów: Lwowski Uniwersytet Narodomy im. Iwana Franki, 2015. – S. 25–36.
196. Yaremchuk O. Національна ідентичність в контексті інтеграційних трансформацій міжнародної системи / Oleksandra Yaremchuk, Roman Kordonskyy // *Przeobrażenia ponowoczesnego społeczeństwa* / [red. S. Terepyshchuj, O. Yaremchuk, R. Kordonskyy]. – Kijów: Państwowy Uniwersytet Pedagogiczny im. M. P. Dragomanowa, 2015. – С. 54–65.
197. Yaremchuk O. Foreign trade strategies in the modern world processes / Oleksandra Yaremchuk // *Contemporary trends in international relations: politics, economics, law: collect. of the materials of IV Annual International Scientific-Practical Conference (16-17.04.2015)*. – Lviv, 2015. – P. 287–290.
198. Yaremchuk O. The impact of trade protectionism / Oleksandra Yaremchuk // *United States of America in the modern world: politics, economics, law: collection of the materials of the International Scientific Conference, 04.04.2014*. – Lviv, 2014. – P. 40–43.

Додатки

Додаток А

Кількість цитувань термінів дисертаційного дослідження

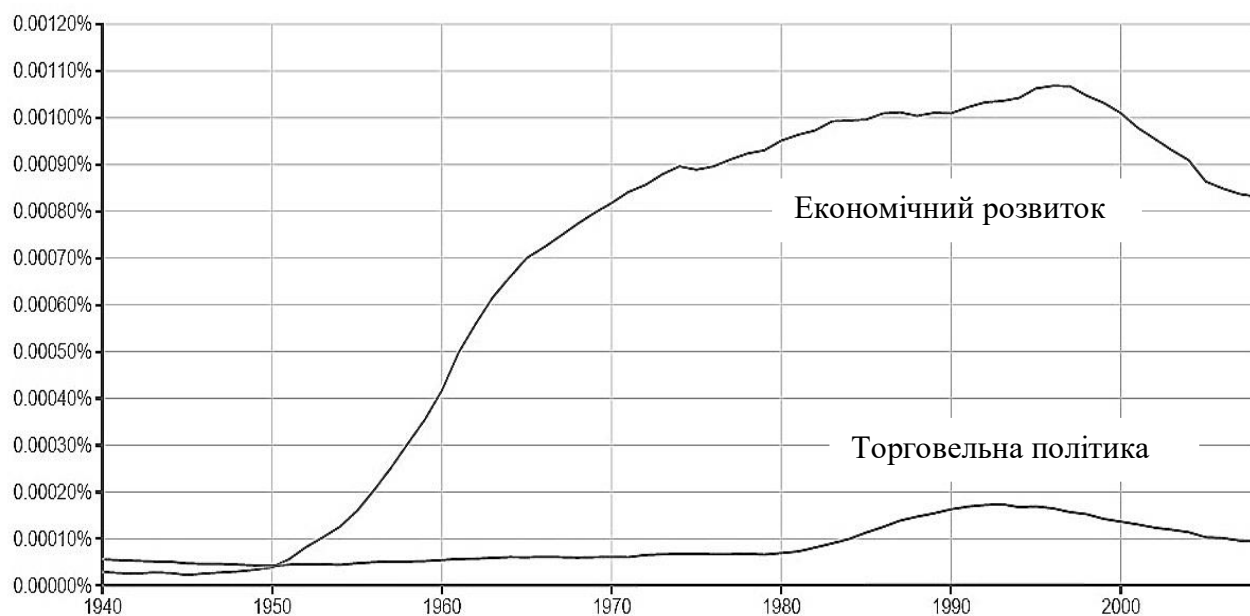


Рис. А1. Динаміка вживання термінів «економічний розвиток» (economic growth) і «торговельна політика» (trade policy) в світовій літературі, 1940–2008 рр. (% усіх наукових досліджень) [114].



Рис. А2. Динаміка вживання терміну «експортоорієнтована стратегія» (export-led growth) у світовій літературі, 1965–2008 рр. (% усіх наукових досліджень) [114].

Додаток Б

Етапи впровадження експортоорієнтованої стратегії НІК

Індонезія	Південна Корея	Малайзія	Тайвань, Китай	Тайланд
Націоналізм, державне регулювання розвитку 1948-1966 рр.	Війна та будівництво 1950-1960 рр.	Розвиток у напрямі ринку 1950-1970 рр.	Земельна реформа і реконструкція 1949-1952 рр.	Експорт природних ресурсів 1950-1970 рр.
			Індустріалізація на основі заміщення імпорту 1953-1957 рр.	
			Сприяння експорту 1958-1972 рр.	
	Нарощення експорту та розвиток промисловості 1961-1973 рр.			
Орієнтація нової влади на зовнішні ринки 1967-1973 рр.				
Нафтовий і товарний бум 1974-1981 рр.	Селективна інтервенція через розвиток металургії та хімічної промисловості 1973-1979 рр.	Стимулювання експорту та заміщення імпорту 1971-1985 рр.	Консолідація промисловості та нарощення експорту 1973-1980 рр.	Заохочення імпортозаміщення 1971-1980 рр.
	Функціональні заохочувальні заходи та лібералізація 1980-1990 рр.			
Пристосування до зовнішніх шоків 1982-1985 рр.				Реформування та стимулювання експорту 1980 р. – дотепер
Дерегуляція та орієнтація на зовнішні ринки 1986 р. – дотепер		Пристосування і лібералізація 1986-1990 рр.	Високі технології та модернізація 1981 р. – дотепер	
	Лібералізація фінансового сектору 1990 р. – дотепер			

Джерело: розроблено автором

Додаток В
Зовнішньоекономічна діяльність Японії

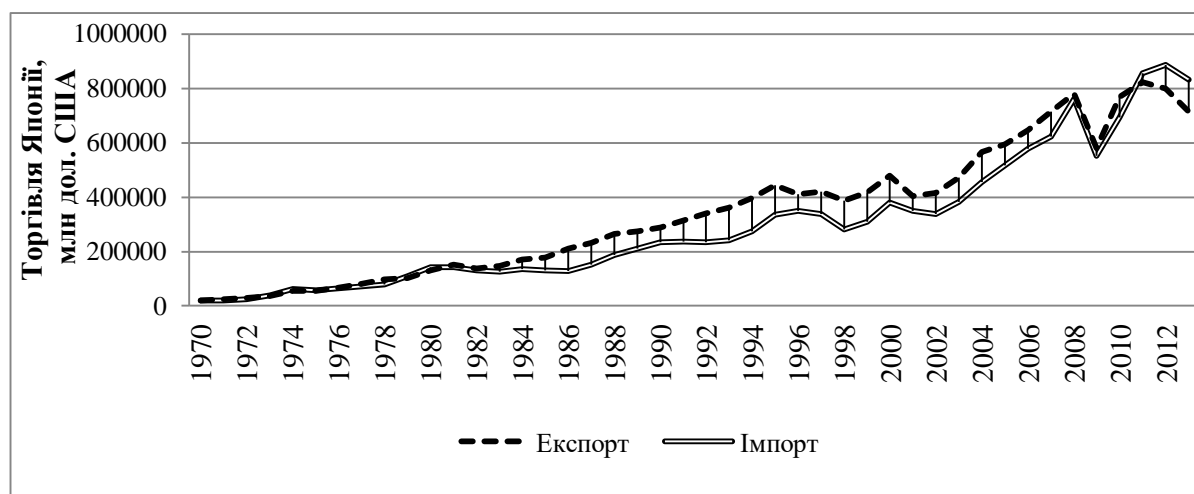


Рис. В1. Динаміка експортно-імпортних операцій Японії, 1970–2013 рр. [193].

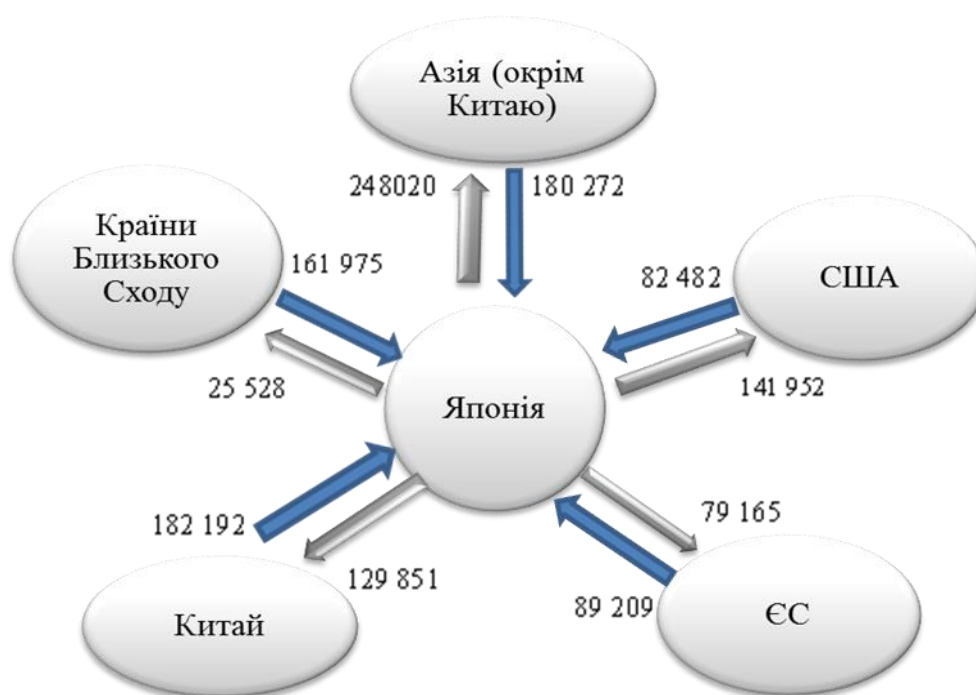


Рис. В2. Географічна структура експортно-імпортних операцій Японії, 2013 р., млн дол. США [132].

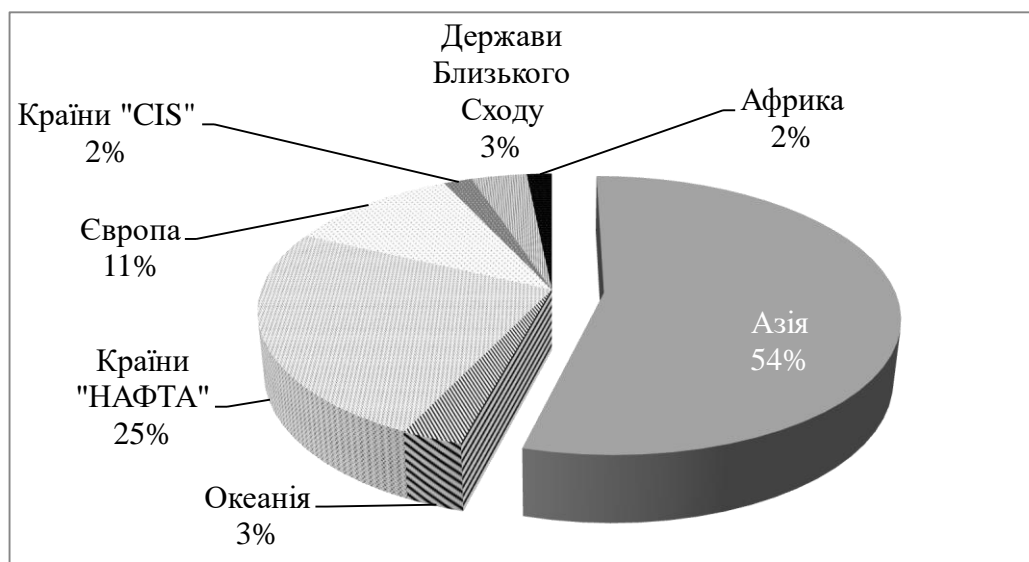


Рис. В3. Географічна структура експорту Японії, 2013 р. [132].

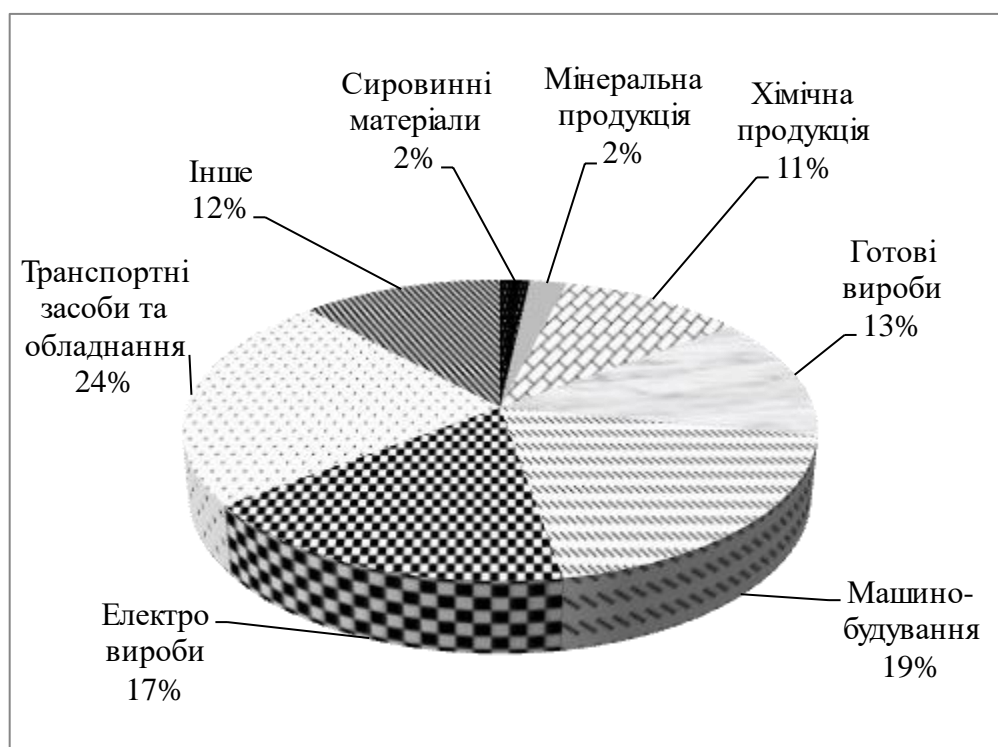


Рис. В4. Товарна структура експорту Японії, 2014 р. [132].

Додаток Г

Зовнішньоекономічна діяльність Південної Кореї

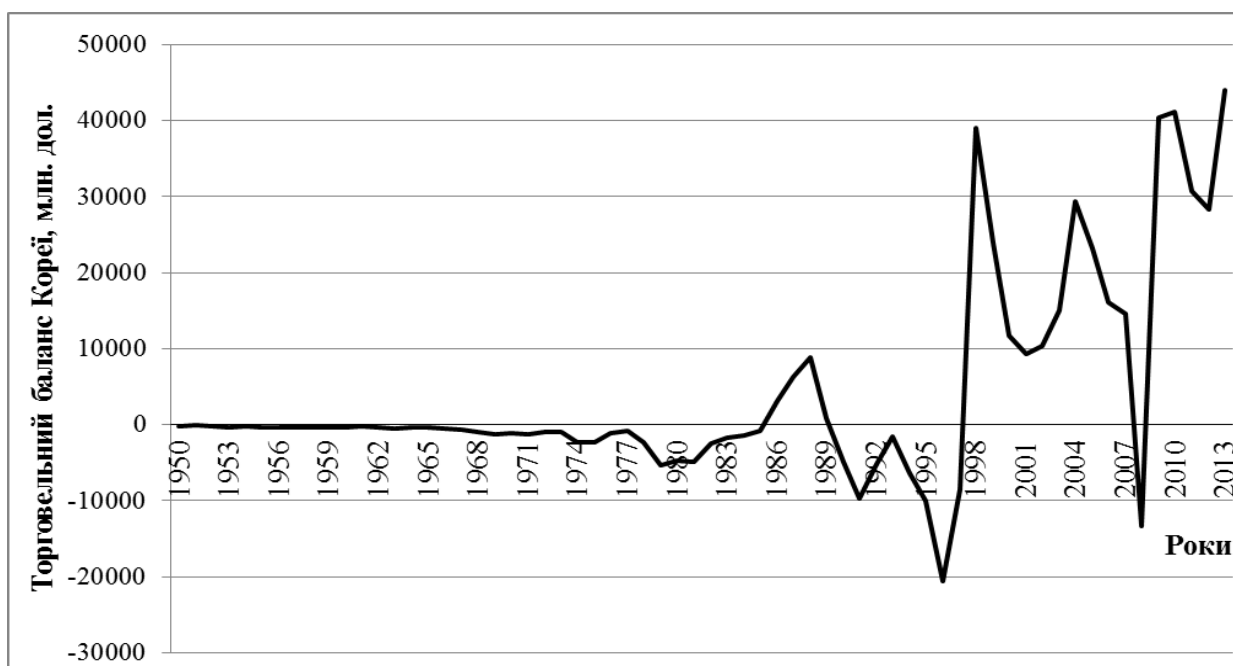


Рис. Г1. Динаміка торговельного балансу Південної Кореї, 1950–2013 рр., млн дол. США [193].

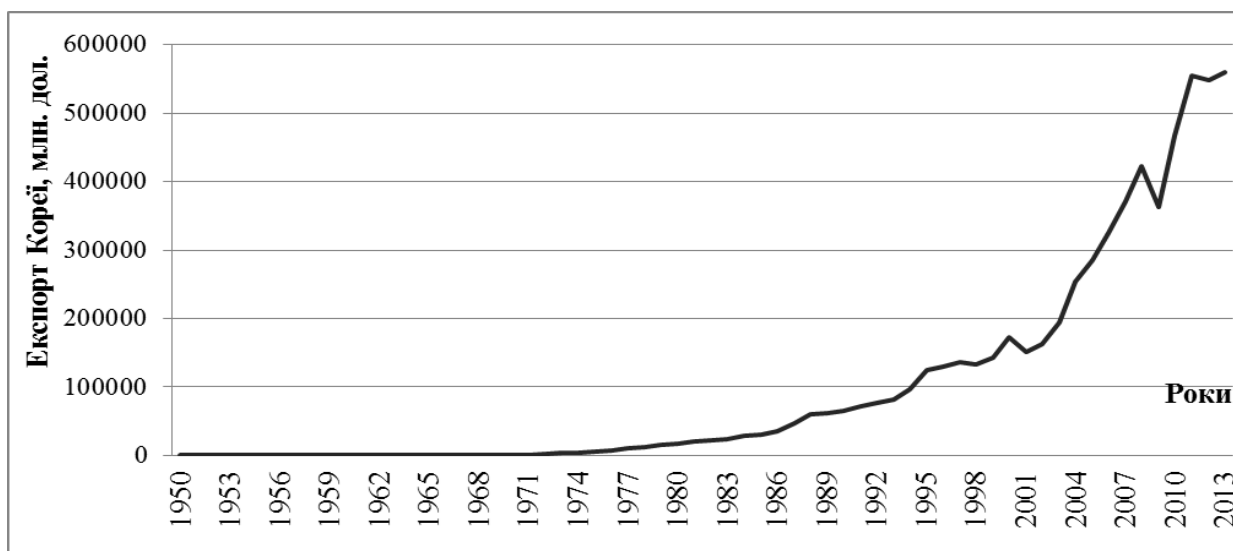


Рис. Г2. Динаміка експорту Південної Кореї, 1950–2013 рр., млн дол. США [193].

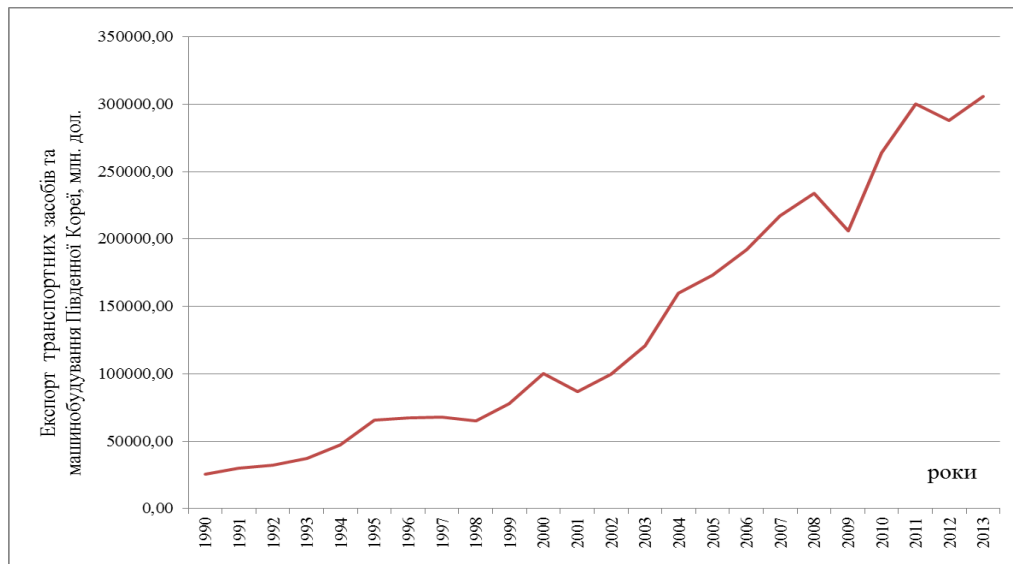


Рис. Г3. Динаміка експорту Південної Кореї за сектором машинобудування і транспортні засоби, 1990-2013 рр. [187].

Таблиця Г1

**Основні торговельні партнери та сектори промисловості
Південної Кореї у 2014 р.**

<i>Експорт</i>		<i>Імпорт</i>		<i>Експорт</i>		<i>Імпорт</i>	
Країни	Вартість, млн дол.США	Країни	Вартість, млн дол. США	Товарна структура	Вартість, млн дол. США	Товарна структура	Вартість, млн дол. США
Китай	134,322	Китай	80,782	Електро вироми	119,084	Мінеральна продукція	186,192
США	58,807	Японія	64,363	Транспортні засоби і обладнання	70,075	Електро вироми	66,864
Японія	38,796	США	43,652	Машинобудування	58,980	Машинобудування	46,424
Гонконг	32,605	Саудівська Аравія	39,707	Мінеральна продукція	57,493	Залізо і сталь	23,822
Сінгапур	22,888	Катар	25,505	Корабельна продукція	37,828	Руда	18,915
В'єтнам	15,946	Австралія	22,988	Вимірювальні прилади	37,612	Вимірювальні прилади	18,608
Індонезія	13,955	Кувейт	18,297	Пластик	28,381	Хімічна продукція	14,352
Індія	11,922	Німеччина	17,645	Залізо і сталь	25,375	Пластик	10,885
Росія	11,097	Індонезія	15,676	Хімічна продукція	23,285	Транспортні засоби і обладнання	9,347
Бразилія	10,286	ОАЕ	15,115	Вироми з металу	12,467	Вироми з металу	7,802

Джерело: сформовано за даними [193].

Додаток Д

Динаміка зміни часток держав у міжнародній торгівлі, 2001–2011 рр.

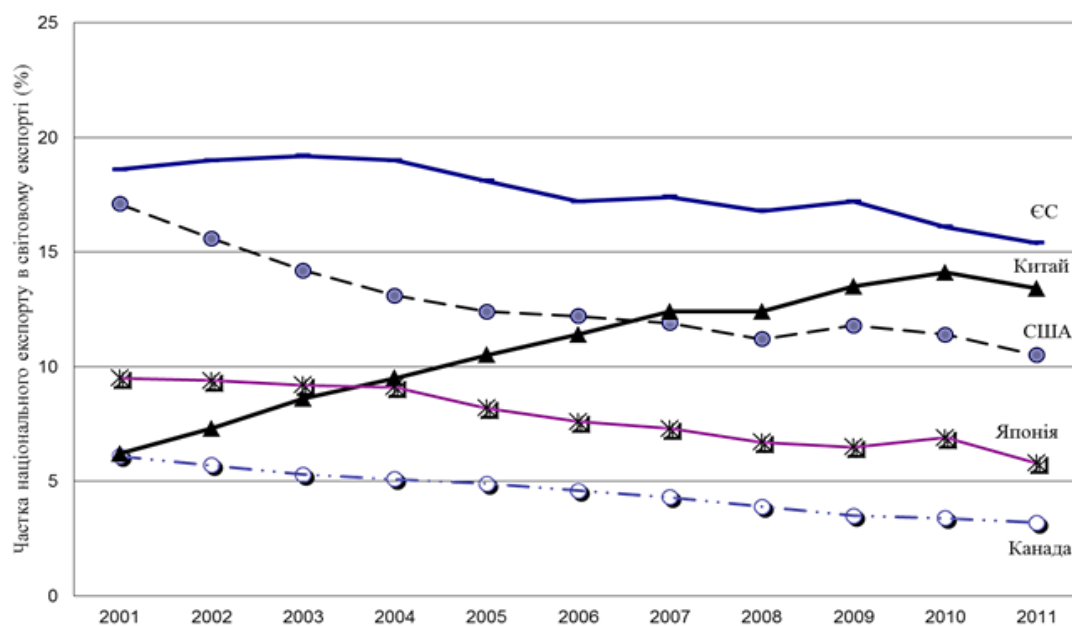


Рис. Д1. Динаміка зміни часток найбільших світових експортерів у на світовому ринку, 2001–2011 рр. [105].

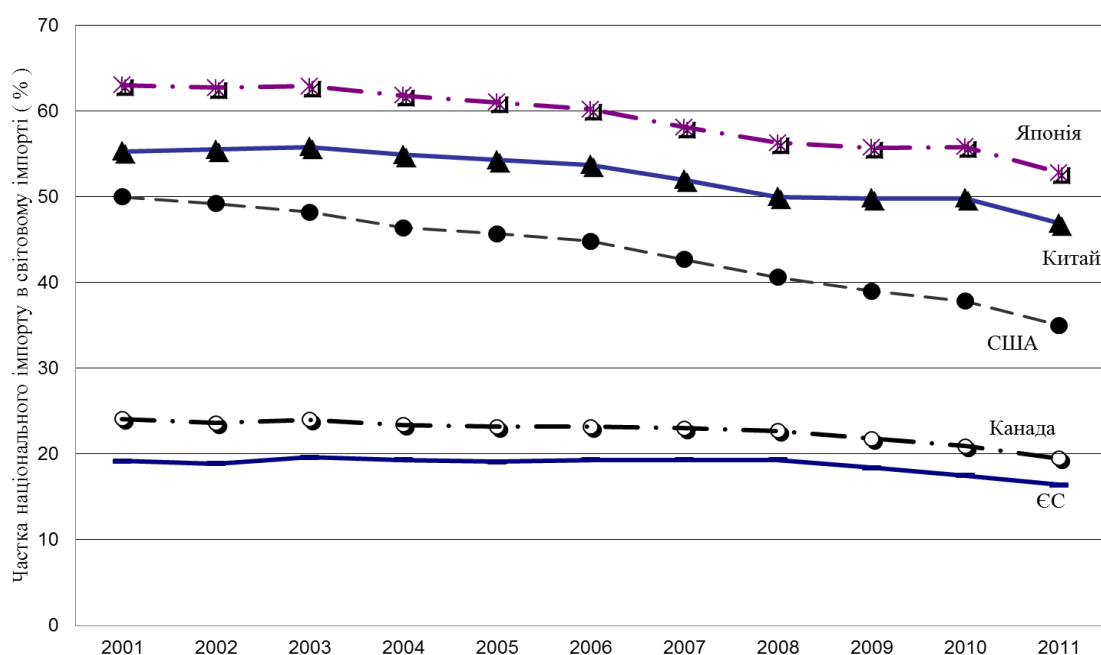


Рис. Д2. Динаміка зміни часток найбільших світових імпортерів на світовому ринку, 2001–2011 рр. [105].

Додаток Е

Зовнішньоекономічна діяльність ЄС

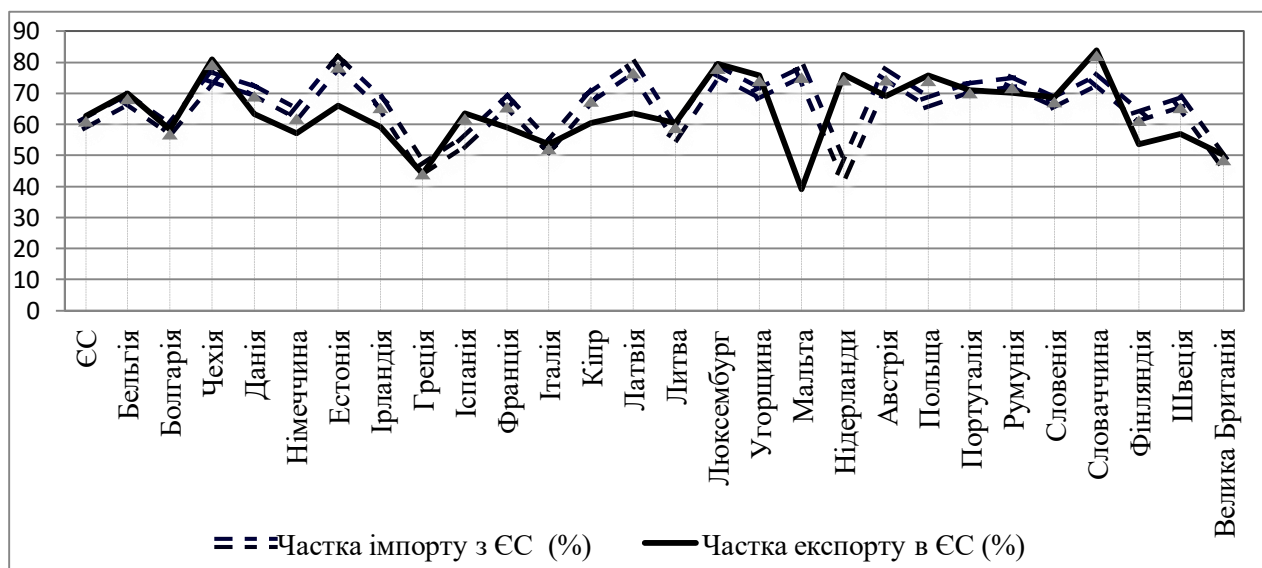


Рис. Е1. Динаміка зміни часток експорту товарів країн-членів до ЄС та імпорту з ЄС до країн-членів, 2014 р., % [105].

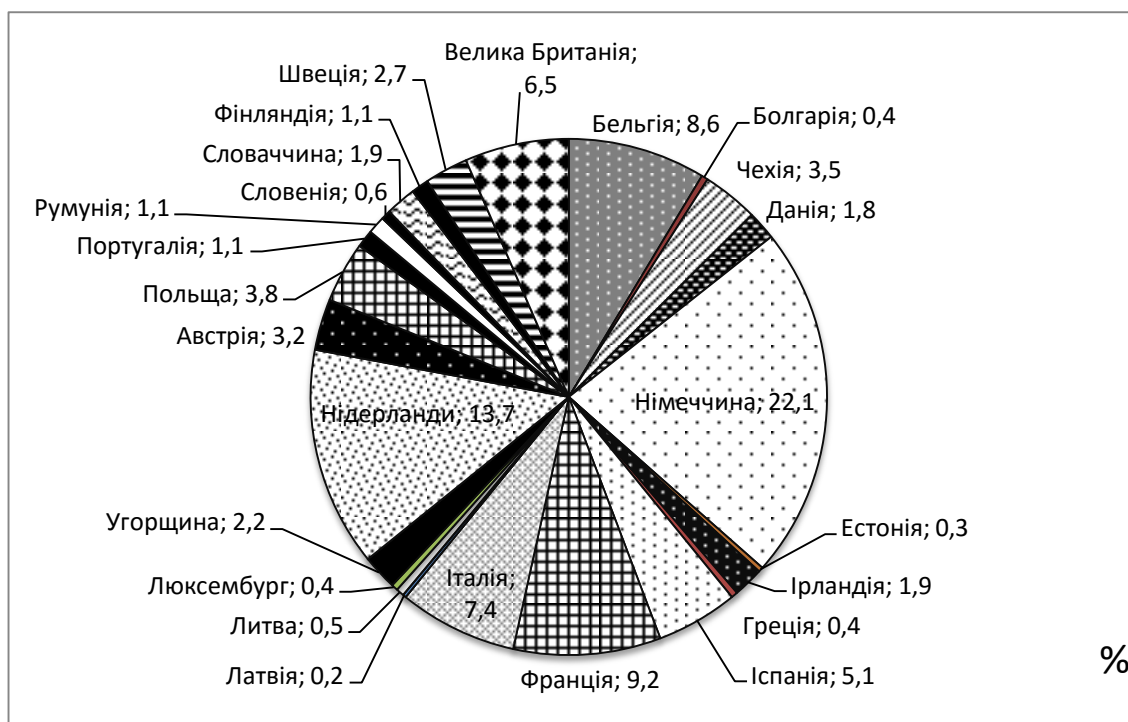


Рис. Е2. Географічна структура внутрішньогалузевої торгівлі товарами між членами ЄС, 2014 р., % [105].

Таблиця Е1

Десять найбільших торговельних партнерів ЄС у 2014 р.

10 найбільших держав - імпортерів				10 найбільших держав - експортерів		
Позиція	ЄС – експорт до:	млрд євро	% у світі	ЄС – імпорт до:	млрд євро	% у світі
1	США	292,5	17,3	Китай	291,1	16,2
2	Китай	143,9	8,5	Росія	214,2	11,9
3	Швейцарія	133,4	7,9	США	205,7	11,5
4	Росія	123,5	7,3	Швейцарія	104,9	5,8
5	Туреччина	75,3	4,5	Норвегія	100,8	5,6
6	Японія	55,5	3,3	Японія	64,5	3,6
7	Норвегія	49,9	3,0	Туреччина	48,1	2,7
8	Бразилія	39,6	2,4	Пд. Корея	37,9	2,1
9	Індія	38,5	2,3	Індія	37,5	2,1
10	Пд. Корея	37,8	2,2	Бразилія	37,4	2,1

Джерело: розроблено автором на основі [105].

Таблиця Е2

Структура торговельного балансу ЄС у 2014 р.

Показник	Торговельний баланс, млн євро	Експорт, млн. євро	Імпорт, млн. євро	Частка імпорту, %	Частка експорту, %
Загальний обсяг товарів	-105 323	168 6295	179 1618	100	100
Харчові продукти, напої, тютюн	6 809	99 600	92 791	5,2	5,9
Сировинні матеріали	-33 433	47 499	80 932	4,5	2,8
Мінеральні продукти	-421 398	123 653	545 051	30,4	7,3
Хімічна продукція	114 142	275 985	161 842	9	16,4
Машинобудування і транспортні засоби	256 130	707 056	450 925	25,2	41,9
Інші напівфабрикати	-5 177	382 069	387 247	21,6	22,7
Інші споживчі товари	-22 395	50 435	72 830	4,1	3

Джерело: розроблено автором на основі [105].

Таблиця Е3

**Групи країн ЄС в залежності від рівня зайнятості
в сфері високотехнологічних послуг**

Групи країн ЄС	Частка зайнятості в високотехнологічних послугах, %	Країни
Перша група	22 – 33	Румунія, Португалія, Польща, Чеська Республіка, Болгарія, Хорватія, Словаччина
Друга група	33 – 42	Данія, Німеччина, Естонія, Греція, Іспанія, Франція, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Австрія, Словенія, Угорщина, Мальта
Третя група	42 – 55	Бельгія, Ірландія, Люксембург, Фінляндія, Швеція, Велика Британія, Норвегія, Швейцарія, Ісландія, Нідерланди

Джерело: розроблено автором на основі [105].

Таблиця Е4

**Структура та основні показники діяльності приватних підприємств
країн Європейського Союзу**

Показники	Міні підприємства	Малі підприємства	Середні підприємства	Малі та середні підприємства	Великі підприємства
Кількість працівників, осіб	менше 10	від 10 до 49	від 50 до 249	від 1 до 249	більше 250
Річний товарообіг, млн євро	до 2	від 2 до 10	від 10 до 50	до 50	більше 50
Кількість підприємств, млн од.	19,19	1,37	0,22	20,79	0,04
Частка підприємств, %	92,1	6,6	1,1	99,8	0,2
Обсяг зайнятості, млн осіб	38,91	26,95	21,95	87,46	47,257
Частка зайнятості, %	29,8	20,4	16,8	66,9	33,0
Обсяг валової доданої вартості, трлн євро.	1,29	1,13	1,07	2,49	2,48
Частка валової доданої вартості, %	21,6	18,9	17,9	58,4	41,6

Джерело: розроблено автором на основі [105].

Таблиця Е5

**Прогнозовані ефекти від формування
зони вільної торгівлі між США та ЄС**

Автори	Прогнозовані ефекти
Д.Гамільтон [116], Ф. Еріксон [103]	Створення трансатлантичної зони вільної торгівлі зумовить: - щорічне зростання ВВП в ЄС – до 0,48%, в США – до 1,48%; - зростання доходів у розмірі до 89 млрд дол. США для країн ЄС і 87 млрд дол. для США; - приріст експорту з ЄС на 18%, а із США – на 17%
К.Берден [90]	Скасування тарифів на товари, зменшення правил і шкод для взаємних інвестицій зумовить підвищення показника ВВП в розрахунку на одну особу до 3,5% по обидва боки Атлантики.
Р. Егерн [74]	За умови взаємного скасування тарифів на торгівлю, експорт товарів з ЄС до США може зрости до 69 млрд. дол. у вартісному вимірнику (18 %), а експорт з США до ЄС може вирости до 53 млрд дол. (17 %). З точки зору зростання ВВП, економіка ЄС може отримати від 58 до 85 млрд. дол. і економіка США – від 59 до 82 млрд. дол.
М. Манчін, Х. Норберг, О. Піндюк, П. Томбергер, Дж. Франсуа [109]	5% зменшення торговельних бар'єрів між ЄС та США та 20% взаємних прямих зовнішніх ефектів для третіх країн, призведе до 1% зменшення (внаслідок прямих зовнішніх ефектів) витрат в експорті до ЄС і США з третіх країн та 0,5% зменшення (внаслідок непрямих зовнішніх ефектів) витрат при експортних операціях ЄС та США до третіх країн та між ними.

Джерело: розроблено автором

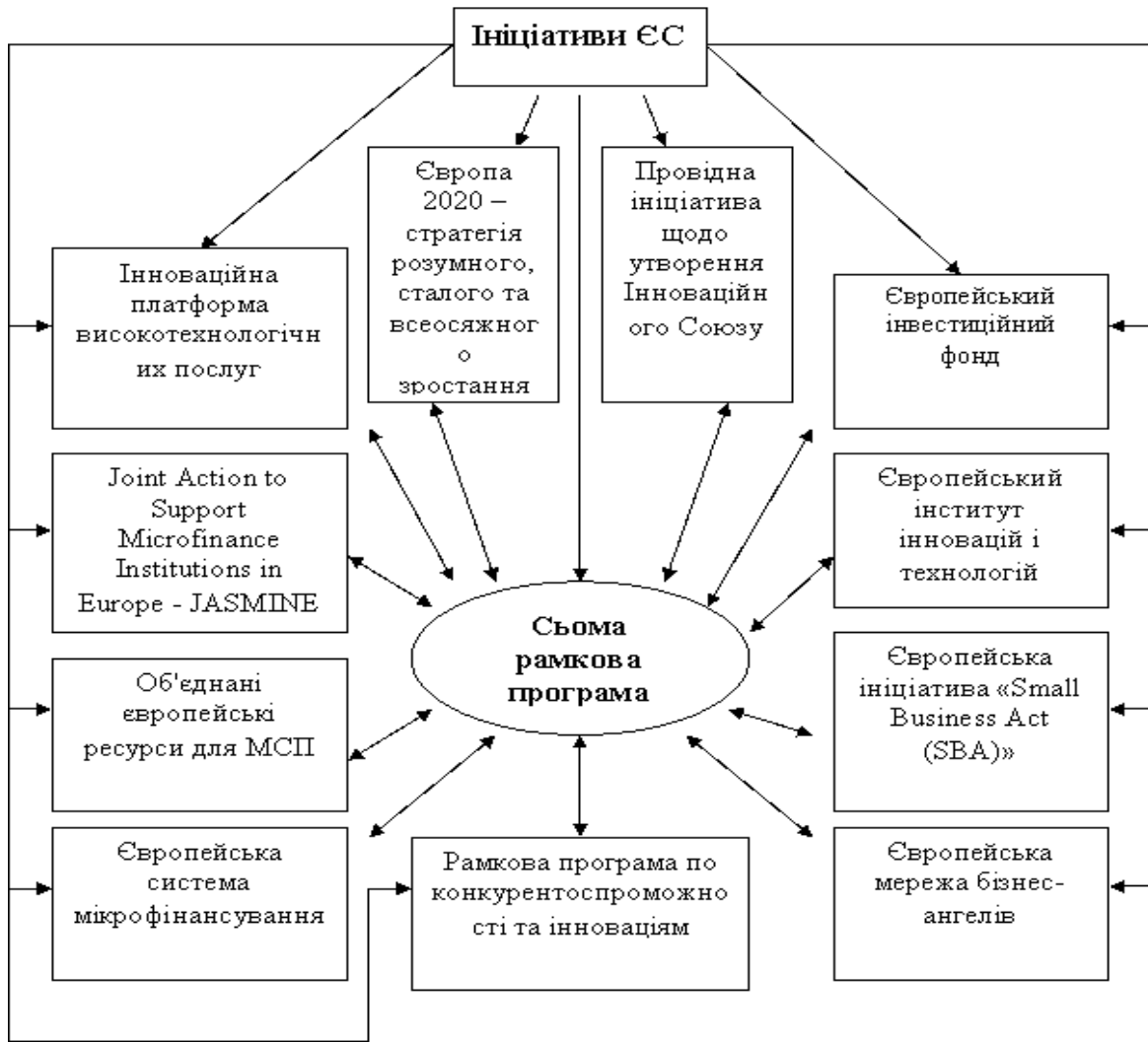


Рис. Е3. Сьома рамкова програма політики підтримки МСБ [106].

Додаток Ж

**Результати дослідження економічної свободи,
конкурентоспроможності та розвитку МСБ у світі**

Таблиця Ж1

Рейтинг країн за індексом економічної свободи станом на 2015 р.

Рейтинг	Країна	показник
1	Гонконг	89,6
2	Сінгапур	89,4
3	Нова Зеландія	82,1
4	Австралія	81,4
5	Швейцарія	80,5
6	Канада	79,1
7	Чилі	78,5
8	Естонія	76,8
9	Ірландія	76,6
10	Люксембург	73,2

Джерело: сформовано на основі [124].

Таблиця Ж2

Показники економічної свободи досліджуваних держав у 2015 р.

Країна	Загальний рівень	Право власності	Свобода від корупції	Фіскальна свобода	Урядові витрати	Свобода провадження бізнесу	Свобода праці	Монетарна свобода	Торговельна свобода	Інвестиційна свобода	Фінансова свобода	Рівень свободи
Гонконг	88.6	90.0	74.0	92.6	90.7	97.4	89.0	81.8	90.0	90.0	90.0	високий
Сінгапур	87.8	90.0	84.0	91.2	90.1	95.0	90.7	81.8	90.0	85.0	80.0	високий
Австралія	81.4	90.0	81.0	63.7	61.8	94.1	81.6	85.3	86.4	80.0	90.0	високий
Маврикій	76.4	65.0	52.0	91.9	87.4	78.0	68.2	77.6	88.4	85.0	70.0	високий
Німеччина	73.8	90.0	78.0	60.8	40.1	88.2	51.2	81.5	88.0	90.0	70.0	високий
Японія	73.3	80.0	74.0	68.7	47.1	84.1	90.2	86.7	82.6	70.0	50.0	високий
Південна Корея	71.5	75.0	55.0	72.5	67.9	89.7	51.1	81.6	72.6	70.0	80.0	високий
Малайзія	70.8	55.0	50.0	84.4	74.0	93.5	75.7	80.8	80.0	55.0	60.0	високий
Польща	68.6	60.0	60.0	82.1	47.1	67.3	60.4	81.3	88.0	70.0	70.0	середній
Словаччина	67.2	50.0	47.0	80.8	55.1	69.6	56.5	75.5	88.0	80.0	70.0	середній
Угорщина	66.8	55.0	54.0	78.7	25.0	74.5	67.7	79.2	88.0	75.0	70.0	середній
Китай	52.7	20.0	40.0	69.7	81.5	52.1	63.0	74.2	71.8	25.0	30.0	низький
Україна	46.9	20.0	25.0	78.7	28.0	59.3	48.2	78.6	85.8	15.0	30.0	низький

Джерело: сформовано на основі [124].

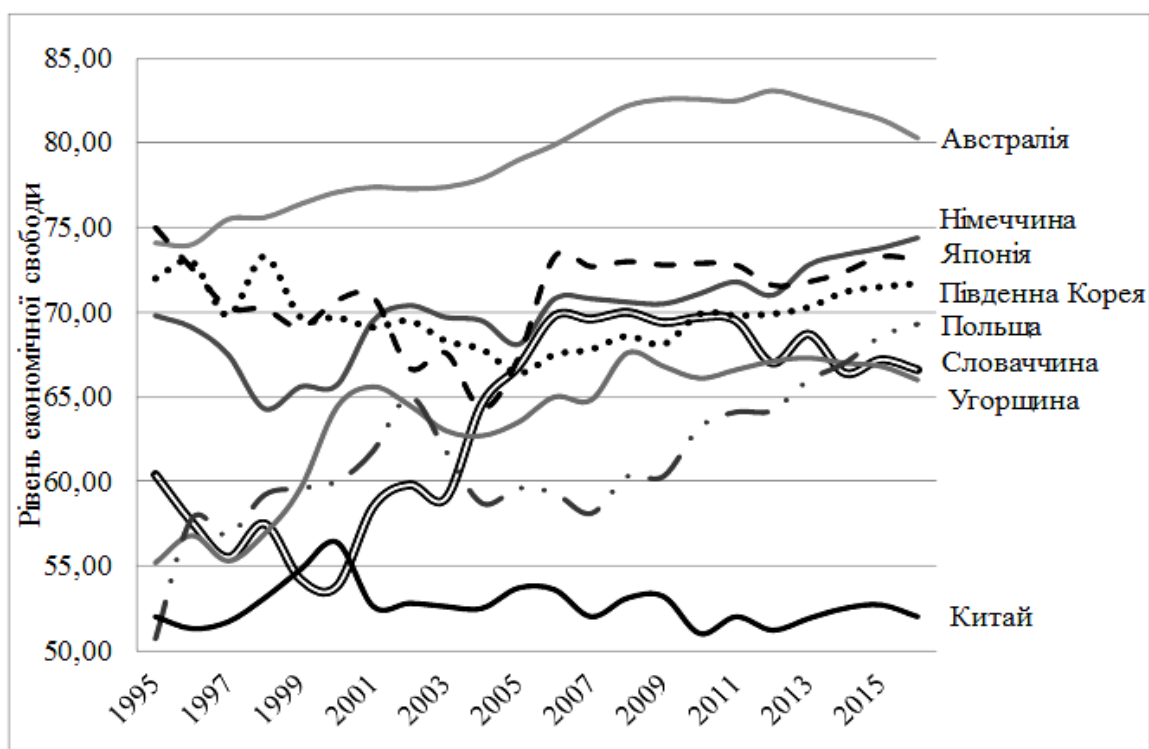


Рис. Ж1. Динаміка показника економічної свободи для досліджених країн, 1995–2016 рр. [191; 124].

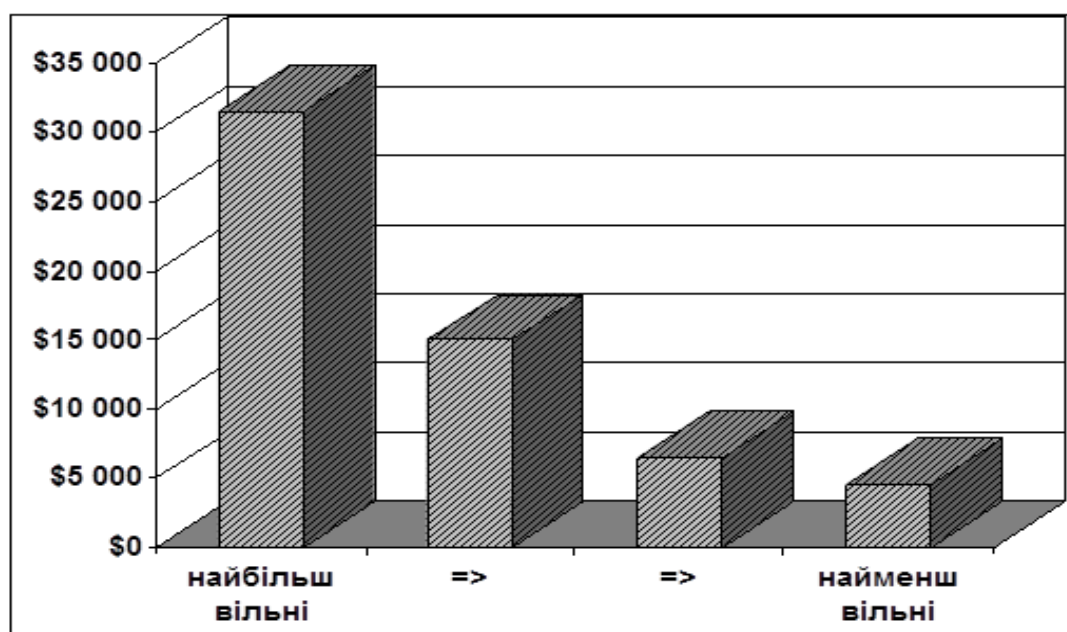


Рис. Ж2. Динаміка зміни ВВП на одну особу та показника економічної свободи, 2015 р. [191; 124].

Таблиця Ж3

Показники рівня конкурентоспроможності за досліджуваними країнами

Роки	Німеччина	Японія	Австралія	Південна Корея	Китай	Польща	Угорщина	Словаччина	Україна
2006	7	5	16	23	34	45	38	36	69
2007	5	8	19	11	34	51	47	41	73
2008	7	9	18	13	30	53	62	46	72
2009	7	8	15	19	29	46	58	47	82
2010	5	6	16	22	27	39	52	60	89
2011	6	9	20	24	26	41	48	69	82
2012	6	10	20	19	29	41	60	71	73
2013	4	9	21	25	29	42	63	78	84
2014	5	6	22	26	28	43	60	75	76

Джерело: сформовано за даними [110].

Таблиця Ж4

Фактори сприятливі для розвитку бізнесу

Фактор	Наслідок
Більш раціональне регулювання підприємницької діяльності	Сприяє економічному зростанню
Спрощення процедури реєстрації	Сприяє зростанню підприємництва та підвищенню якості виробництва
Зменшення вартості реєстрації	Розширює можливості забезпечення зайнятості у формальному секторі економіки
Ефективна система регулювання	Сприяє поживленню зовнішньоторговельної діяльності
Раціональна інфраструктура фінансового ринку (органи судочинства та законодавство, що стосується кредиторів і неплатоспроможності)	Спрощення доступу до кредитів

Джерело: розроблено автором на основі [124].

Показники регулювання підприємницької діяльності

Складність процедури, витрати часу та фінансових активів, пов'язані з виконанням процедур	
Створення підприємства	процедури, витрати часу і фінансових активів, норматив мінімального розміру капіталу
Отримання дозволу на будівництво	процедури, витрати часу і фінансових активів
Підключення до системи електроенергії	процедури, витрати часу і фінансових активів
Реєстрація власності	процедури, витрати часу і фінансових активів
Податкова система	платежі, витрати часу і сумарна податкова ставка
Міцність правових інститутів	
Отримання кредиту	законодавство забезпечення кредитування та системи кредитної інформації
Захист інвесторів	представлення інформації і відповідальність за договорами
Забезпечення виконання договорів	процедури, витрати часу і фінансових активів, пов'язані з урегулюванням комерційних суперечок
Вирішення проблем неплатоспроможності підприємств	час, витрати фінансових активів
Наймання працівників	еластичність регулювання питань найму працівників

Джерело: розроблено автором на основі [124].

Додаток 3

Структура торгівлі досліджуваних країн станом на 2014 рік

Країна	Експорт	Імпорт
Австралія	вугілля, залізна руда, золото, м'ясо, вовна, пшениця, машини і транспортне обладнання	машини та транспортне обладнання, комп'ютери та офісна техніка, телекомунікаційне обладнання та деталі, нафта і нафтопродукти
Китай	електричні та інші машини, в тому числі обладнання для обробки даних, одяг, радіо телефонні апарати, текстильні вироби, інтегральні схеми	електричні та інші машини, нафта і мінеральне паливо; ядерні реактори, котлове обладнання; оптичне та медичне обладнання, металеві руди, транспортні засоби; соєві боби
Японія	транспортні засоби; напівпровідники; заліза і сталі; автозапчастини; пластикові матеріали; енергогенеруючі обладнання	нафта, скраплений природний газ; одяг; напівпровідники; вугілля; аудіо і зорові апарати
Корея	напівпровідники, бездротове телекомунікаційне обладнання, транспортні засоби, автозапчастини, комп'ютери, дисплеї, побутова техніка, телекомунікаційне обладнання, сталь, кораблі, нафтохімічна продукція	техніка, електроніка та електронне обладнання, нафта, сталь, оптичні прилади, транспортне обладнання, органічні хімікати, пластмаси
Малайзія	напівпровідники та електронне обладнання, пальмова олія, нафта і зріджений природний газ, деревина та вироби з дерева, пальмова олія, каучук, текстиль, хімікати, сонячні панелі	електроніка, обладнання, нафтопродукти, пластмаси, транспортні засоби, залізо і сталь, хімікати
Сінгапур	техніка та обладнання (в тому числі електроніки і телекомунікацій), фармацевтичні препарати та інші хімічні речовини, нафтопродукти, продукти харчування та напої	машини та обладнання, мінеральне паливо, хімікати, продукти харчування, товари народного споживання
Тайвань	електроніка, плоскі панелі, обладнання, метали, текстиль, пластмаси, хімічні речовини, оптичні, фотографічні, вимірювальні і медичні інструменти	електроніка, машинобудування, сира нафта, точні інструменти, органічні хімікати, метали
Маврикій	одяг і текстильні вироби, цукор, зрізані квіти, патоки, риба, примати (для дослідження)	промислові товари, капітальне обладнання, продукти харчування, нафтопродукти, хімікати

Продовження дод. 3		
Країна	Експорт	Імпорт
ЄС	обладнання, транспортні засоби, фармацевтичні препарати та інші хімікати, паливо, літаки, пластмаси, залізо і сталь, деревина та целюлозно-паперові вироби, алкогольні напої, меблі	паливо і сира нафта, машини, транспортні засоби, фармацевтичні препарати та інші хімічні речовини, дорогоцінне каміння, текстиль, літаки, пластмаси, метали, кораблі
Німеччина	моторні транспортні засоби, обладнання, хімікати, комп'ютерні та електронні вироби, електрообладнання, фармацевтичні препарати, метали, транспортне обладнання, продукти харчування, текстиль, вироби з гуми і пластмасові вироби	машини, обладнання для обробки інформації, транспортні засоби, хімікати, нафта і газ, метали, електричне обладнання, фармацевтичні препарати, харчові продукти, сільськогосподарські продукти
Угорщина	техніка та обладнання, інша промислова продукція, харчові продукти, сировина, паливо та електроенергія	техніка та обладнання, інша промислова продукція, паливо та електроенергія, продукти харчування, сировина
Словаччина	машини та електрообладнання, транспортні засоби, кольорові метали, хімічні та мінеральні речовини, пластмаси	машини та транспортне обладнання, мінеральні продукти, транспортні засоби, кольорові метали, хімікати, пластмаси
Польща	машини та транспортне обладнання, промислові товари часткової готовності, інші промислові товари, продукти харчування і живі тварини	машини і транспортне обладнання, промислові товари часткової готовності, хімікати, мінерали, паливо, мастильні матеріали і супутні матеріали
Україна	чорні і кольорові метали, паливо і нафтопродукти, хімікати, машини і транспортне обладнання, продукти харчування	енергетика, техніка й обладнання, хімікати

Джерело: сформовано автором на основі [123].

Додаток И

**Експортні партнери та індекс внутрішньогалузевої торгівлі
досліджуваних країн**

Таблиця И1

Географічна структура експорту досліджуваних країн станом на 2014 р.

Країна	Частка експорту до країн-партнерів
Китай	Гонконг 17,4%, США 16,7%, Японія 6,8%, Південна Корея 4,1%
Японія	Китай 18,1%, США 17,8%, Південна Корея 7,7%, Тайланд 5,5%, Гонконг 5,1%
Південна Корея	Китай 24,5%, США 10,7%, Японія 7,1%, Гонконг 6%, Сінгапур 4,2%
Сінгапур	Малайзія 12,3%, Гонконг 10,9%, Китай 10,8%, Індонезія 10,6%, США 5,5%, Японія 4,6%, Австралія 4,2%, Південна Корея 4%
Тайвань	Китай 27,1%, Гонконг 13,2%, США 10,3%, Японія 6,4%, Сінгапур 4,4%
Малайзія	Сінгапур 13,6%, Китай 12,6%, Японія 11,8%, США 8,7%, Тайланд 5,4%, Гонконг 4,3%, Індія 4,2%, Австралія 4,1%
Австралія	Китай 29,5%, Японія 19,3%, Південна Корея 8%, Індія 4,9%
Словаччина	Німеччина 22,3%, Чехія 14,9%, Польща 8,8%, Угорщина 7,8%, Австрія 7%, Франція 5,6%, Італія 4,9%, Велика Британія 4,1%
Угорщина	Німеччина 25,6%, Румунії 6,2%, Словаччина 6,1%, Австрія 6%, Італія 4,8%, Франція 4,8%, Великобританія 4,2%
Польща	Німеччина 26%, у Великобританії 7%, Чехія 6,5%, Франція 6%, Росія 5,2%, Італія 5%, Нідерланди 4,6%
Німеччина	Франція 9,21%, США 7,85%, Велика Британія 6,53%, Нідерланди 6,33%, Китай 5,91%, Італія 5,05%, Австрія 5,03%, Швейцарія 4,3%, Бельгія 4,04%
Маврикій	Велика Британія 19,3%, Франція 16,4%, США 9,9%, ПАР 9,8%, Іспанія 7,5%, Італія 6,9%, Мадагаскар 6,8%

Джерело: сформовано автором на основі [123].

Таблиця И2

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі

Країна	1988-1991 рр.	1992-1995 рр.	1996-2000 рр.
	<i>Індекс внутрішньогалузевої торгівлі</i>		
Словаччина	-	69,8	76,0
Угорщина	54,9	64,3	72,1
Німеччина	67,1	72,0	72,0
США	63,5	65,3	68,5
Польща	56,4	61,7	62,6
Південна Корея	41,4	50,6	57,5
Японія	37,6	40,8	47,6
Китай	29,2	35,1	38,9
Австралія	28,6	29,8	29,8

Джерело: сформовано автором на основі [130].

Додаток К
Результати дослідження конкурентоспроможності
країн станом на 2015 р.

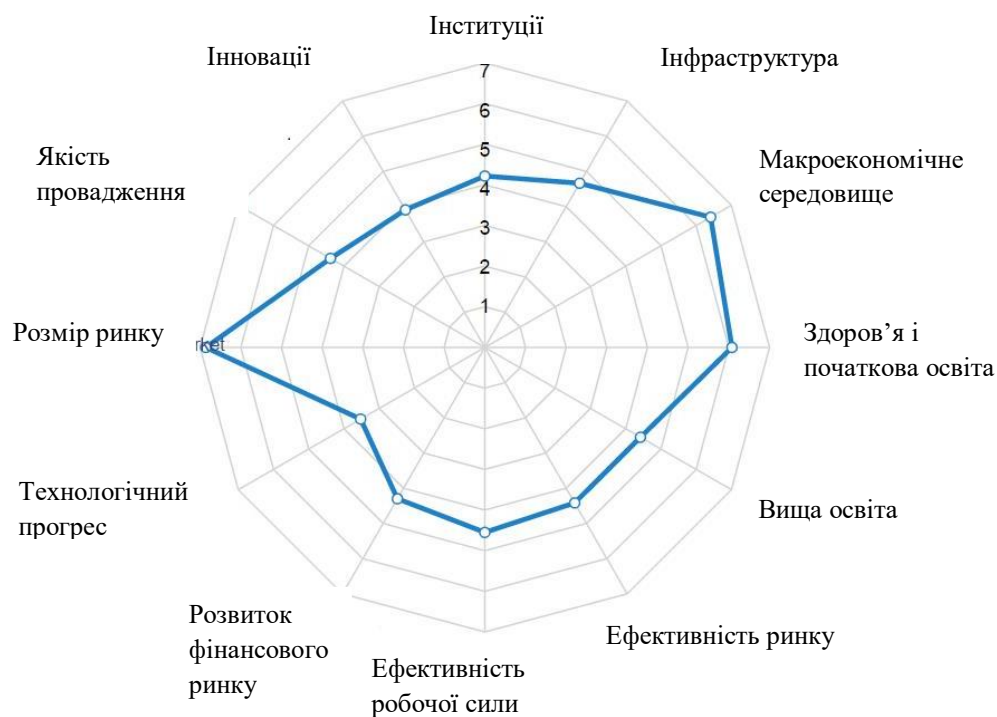


Рис. К1. Показники конкурентоспроможності Китаю [110].



Рис. К2. Показники конкурентоспроможності Південної Кореї [110].

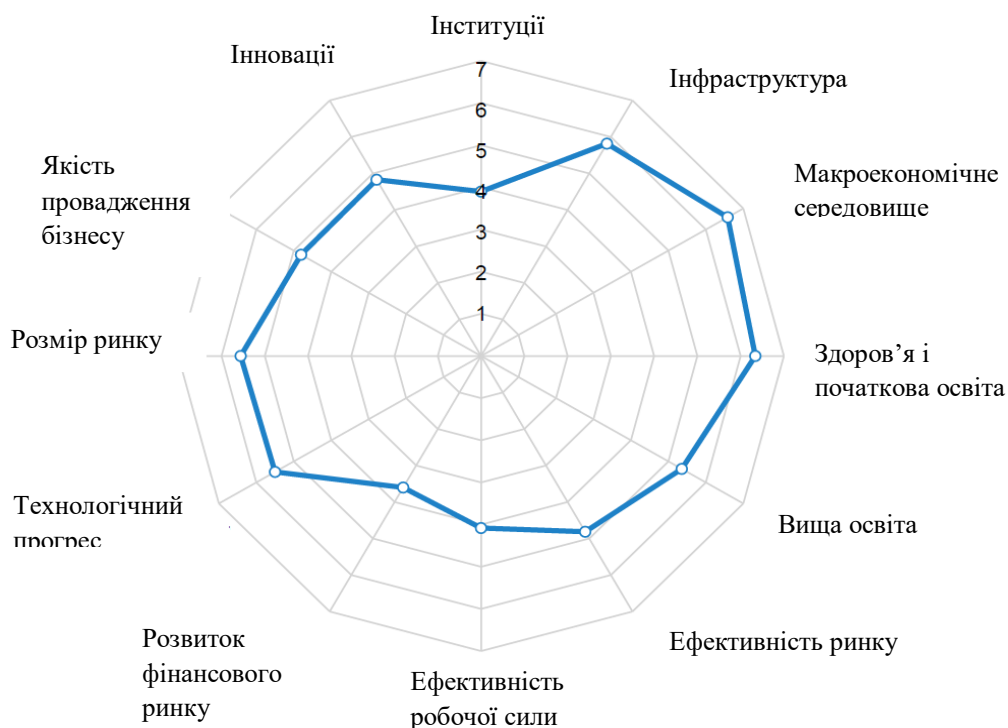


Рис. К3. Показники конкурентоспроможності Японії [110].



Рис К4. Показники конкурентоспроможності Маврикію [110].



Рис. К5. Показники конкурентоспроможності Австралії [110].



Рис. К6. Показники конкурентоспроможності Німеччини [110].



Рис. К7. Показники конкурентоспроможності Угорщини [110].



Рис. К8. Показники конкурентоспроможності Словаччини [110].



Рис. К9. Показники конкурентоспроможності Польщі [110].



Рис. К10. Показники конкурентоспроможності України [110].

Додаток Л

**Аналіз продуктивності праці за доданою вартістю (ППДВ) 2007 р.
та середнього обсягу експорту України та Польщі 2008-2011 рр.**

Вид промисловості	Відношення ППДВ України до Польщі 2007 р.	Відношення ППДВ Польщі до України 2007 р.	Частка експорту України до Польщі 2008-2011 рр., %	Частка експорту Польщі до України 2008-2011 рр., %	Відношення частки експорту України до Польщі, 2008-2011 рр., %	Відношення частки експорту Польщі до України, 2008-2011 рр., %
Виробництво виробів з деревини (окрім, меблів)	0,42	2,37	4,42	10,02	2,27	0,44
Виробництво гумових і пластмасових виробів	0,33	3,06	9,15	3,35	0,37	2,73
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	0,54	1,84	7,08	8,35	1,18	0,85
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	0,15	6,48	3,10	22,18	7,15	0,14
Виробництво транспортних засобів та устаткування	0,12	8,27	7,80	1,25	0,16	6,26
Машинобудування та устаткування	0,16	6,23	8,05	4,15	0,52	1,94
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1,26	0,80	5,90	27,37	4,64	0,22
Текстильне виробництво, одягу та виробів зі шкіри	0,44	2,26	5,10	8,55	1,68	0,60
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	0,41	2,45	14,20	5,01	0,35	2,84
Хімічна і нафтопереробна промисловість	0,39	2,55	11,83	6,12	0,52	1,93
Целюлозно-паперове виробництво	0,26	3,83	9,48	4,45	0,47	2,13

Джерело: власні розрахунки на основі [20; 40; 41; 187].

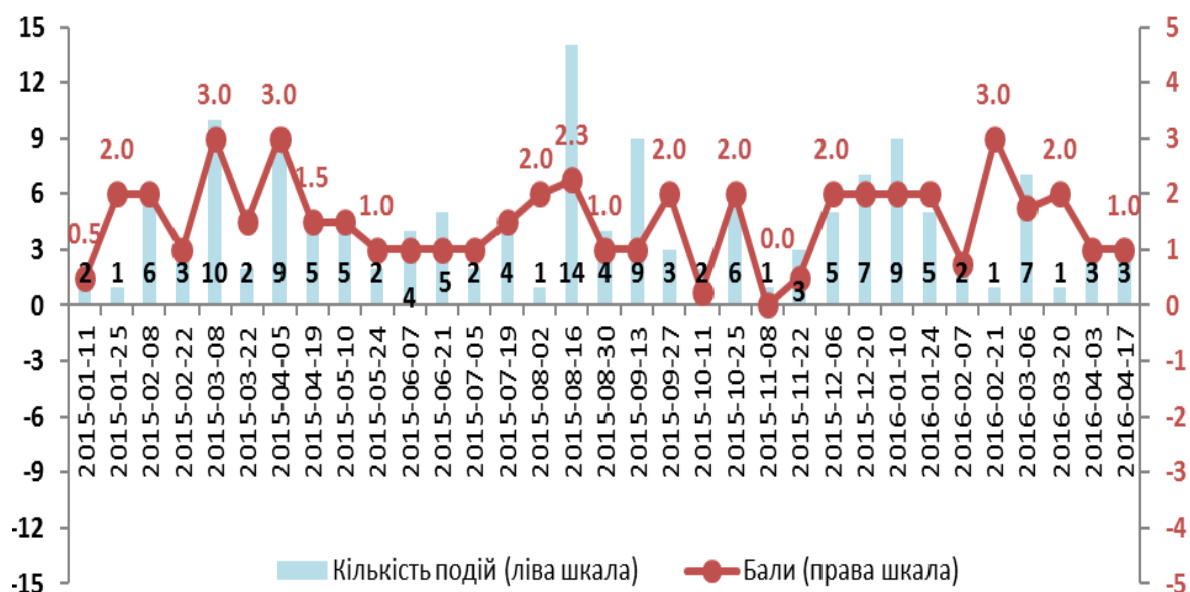


Рис. М3. Індекс реформування України в секторі державного управління та боротьби з корупцією [28].

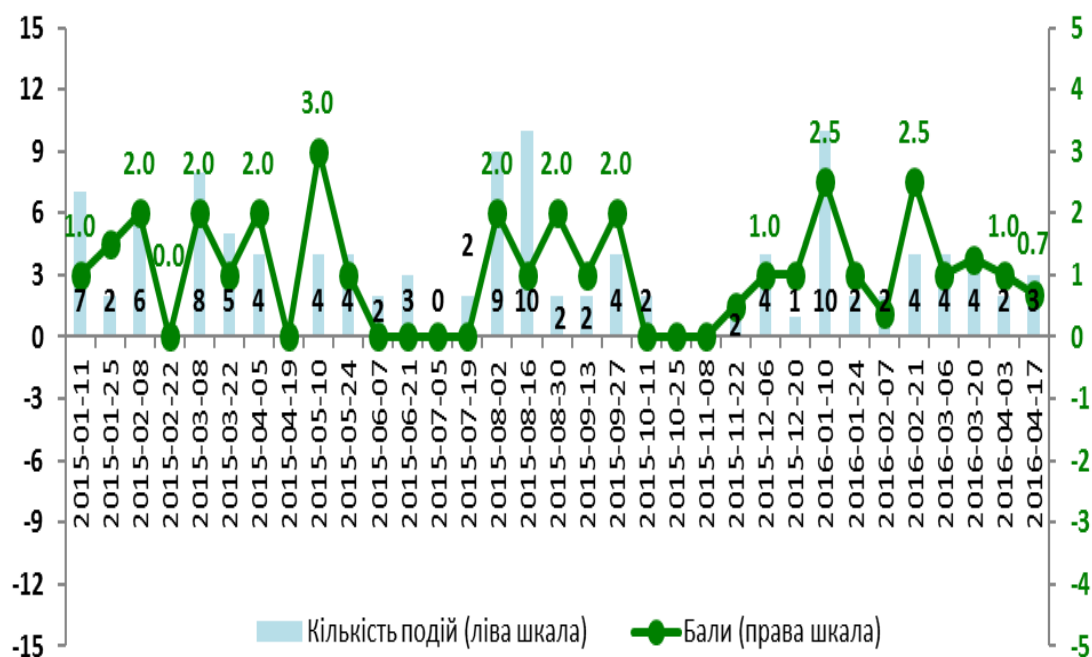


Рис. М4. Індекс реформування України в секторі державних фінансів та ринку праці [28].

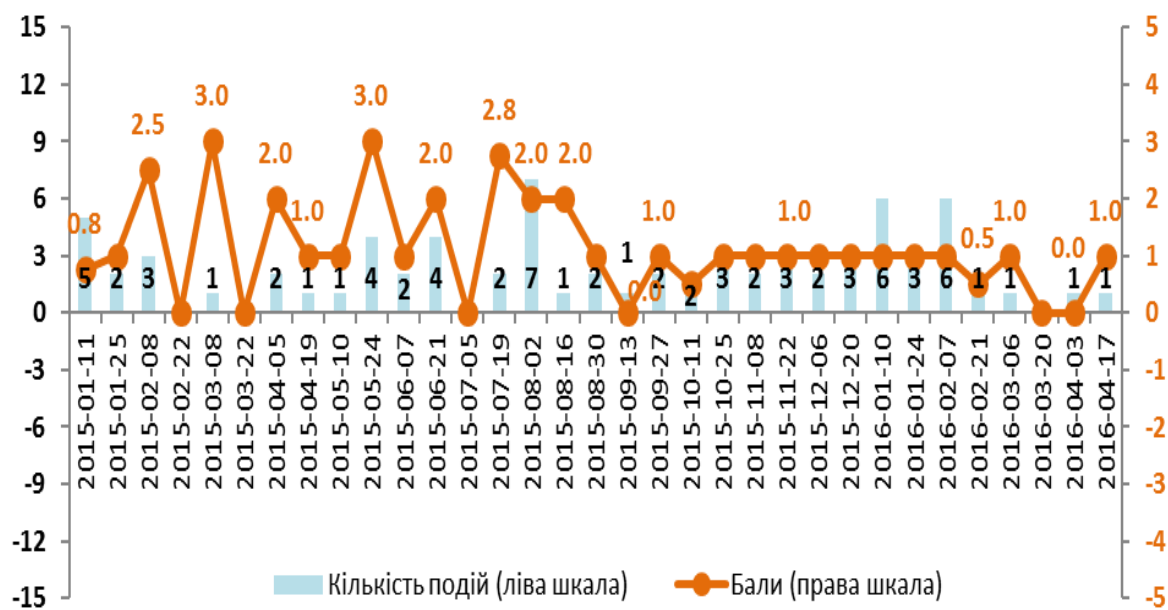


Рис. М5. Індекс реформування України в секторі монетарної політики та фінансових ринків [28].

Додаток Н

**Макроекономічні показники Китаю
для дослідження за моделлю Р. Солоу**

Рік	Приріст ВВП	Приріст зайнятості	Приріст капіталу	Приріст НТП	Приріст НТП (із залученням людського капіталу)	Частка капіталу (α)	Частка праці ($1-\alpha$)
1986	8,80	2,83	-1,45	7,69	5,99	0,40	0,60
1987	11,60	2,93	-0,85	10,19	8,43	0,40	0,60
1988	11,30	2,94	-0,41	9,70	7,94	0,40	0,60
1989	4,10	1,83	-1,02	3,40	2,30	0,40	0,60
1990	3,80	15,51	-0,86	-5,31	-19,30	0,39	0,61
1991	9,20	1,39	-0,20	8,44	7,61	0,40	0,60
1992	14,20	1,17	1,06	13,04	12,34	0,40	0,60
1993	14,00	1,25	3,07	11,97	11,26	0,43	0,59
1994	13,10	1,63	4,05	10,45	9,52	0,43	0,57
1995	10,90	0,90	4,69	8,40	1,28	0,42	0,57
1996	10,00	1,30	5,22	7,09	6,34	0,42	0,57
1997	9,30	1,26	5,51	6,28	5,54	0,41	0,57
1998	7,80	1,17	6,07	4,43	3,75	0,41	0,58
1999	7,60	1,07	6,14	4,09	3,50	0,44	0,58
2000	8,40	0,97	6,59	4,76	-1,33	0,47	0,55
2001	8,30	1,30	6,86	4,43	3,75	0,47	0,52
2002	9,10	0,98	7,57	5,00	4,48	0,46	0,52
2003	10,00	0,94	8,63	4,93	4,44	0,47	0,53
2004	10,10	1,03	9,07	5,09	4,60	0,53	0,52
2005	11,30	0,83	9,44	6,08	3,13	0,50	0,47
2006	12,70	0,76	9,87	7,19	6,82	0,51	0,51
2007	14,20	0,77	10,36	8,42	8,05	0,52	0,49
2008	9,60	0,64	10,25	3,96	3,66	0,52	0,47
2009	9,20	0,70	12,01	2,62	2,29	0,52	0,47
2010	10,40	0,51	11,92	3,94	1,12	0,52	0,48
2011	9,30	0,17	11,57	3,20	3,12	0,52	0,48

Джерело: власні розрахунки на основі: [191].

Додаток П
Інструменти прихованого протекціонізму
окремих експортоорієнтованих країн у міжнародній торгівлі

Інструмент прихованого протекціонізму	Дата запровадження	Країна, яка створює торговельний бар'єр	Товарна група	Примітка (цілі політики)
Експортні мита	14 червня 2013 р.	Білорусь	Необроблені шкури великої рогатої худоби	Стимулювання експорту
Експортні мита	7 червня 2010 р.	Марокко	Сільське господарство та рибальство	Підтримка галузі
Експортне мито	10 листопада 2011 р.	Уругвай	М'ясо, молоко, вовна	Стимулювання експорту
Фіскальна перешкода (невизнання країни походження продукту, необхідність додаткових підтверджень країни походження товару)	7 квітня 1997 р.	США	усі	Захист внутрішнього ринку, зменшення обсягів імпорту товарів з ЄС
Квотування	10 грудня 2008 р.	Венесуела	Цукор з тростини	Підтримка національних виробників
Квотування	11 червня 2012 р.	Еквадор	Мобільні телефони	Регулювання ринку
Фітосанітарний контроль	2006; 2013 р.	Росія	Риба та рибні продукти	Політичні цілі
Стандарти маркування, стандарти енергозбереження	5 серпня 2013 р.	США	Споживчі товари, промислове обладнання	Стимулювання імпорту якісних товарів, регулювання ринку
Експортні субсидії (повернення податку)	30 листопада 2009 р.	Уругвай	Обладнання для виробництва ортопедичних матраців	Стимулювання розвитку галузі
Експортні субсидії	11 вересня 2009 року	Колумбія	Банани, квіти, креветки	Підтримка експортерів
Вимоги держзакупівлі в національних виробників	10 квітня 2010 р.	В'єтнам	Споживчі товари та обладнання	Підтримка національних виробників
Девальвація національної валюти до 1,2 євро за франк	6 вересня 2011 р.	Швейцарія	Експортні товари	Стимулювання експорту
Девальвація національної валюти на 25 % до інших валют	Лютий 2009 р.	Казахстан	Експортні товари	Підтримка експортерів

Джерело: розроблено автором на основі [106; 111].

Додаток Р

Таблиця Р1

**Умовні позначення, використані в економетричному дослідженні
макроекономічних та інституційних факторів
формування експортоорієнтованої стратегії держави**

Макроекономічні фактори		
GDP	gross domestic product	ВВП
GDP per capita	gross domestic product per capita	ВВП на одну особу
E	exports of goods and services	експорт товарів і послуг
HTE	high-technology exports (% of manufactured export)	високотехнологічний експорт (частка експорту товарів)
EI	export value index (2000=100)	індекс вартості одиниці експорту
ME	manufactures export (% of merchandise export)	частка промислової продукції в експорті товарів
MVE	manufacturing, value added	валова додана вартість виробництва
M	machinery and transport equipment (% of value added in manufacturing)	частка валової доданої вартості сектору машинобудування та транспортного обладнання
VE	industry, value added	валова додана вартість у промисловості
RDE	research and development expenditure (%GDP)	витрати на дослідження та розробки, % ВВП
GFCF	gross fixed capital formation	валове нагромадження капіталу
FDI	foreign direct investment, net inflows	ППІ
ER	exchange rate	обмінний курс
IR	interest rate	відсоткова ставка
IN	inflation	інфляція
TT	net barter terms of trade index (2000 = 100)	індекс умов торгівлі
Інституційні фактори		
CC	control of corruption	контроль за корупцією
GE	government effectiveness	ефективність діяльності уряду
PS	political stability and absence of violence	політична стабільність і відсутність насильства
RQ	regulatory quality	якість регуляторного середовища
RL	rule of law	дотримання закону
RP	resource productivity	продуктивність ресурсів
EF	economic freedom	показник економічної свободи
TF	trade freedom	показник відкритості торгівлі

Джерело: розроблено автором.

Додаток С

**Моделювання впливу макроекономічних показників
на експорт країн за результатами регресійного аналізу**

Таблиця С1

**Модель впливу макроекономічних показників
на експорт товарів і послуг Австралії**

Dependent Variable: LOG (E (const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1975–2014

Included observations: 40 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	0.555317	0.088320	6.287547	0.0000
Interest rate	-0.011635	0.006446	-1.805087	0.0794
Log(GFCF(const 2005, \$))	1.053419	0.037513	28.08153	0.0000
C	-1.369778	0.178720	-7.664397	0.0000
R-squared	0.965434	Mean dependent var		4.248615
Adjusted R-squared	0.962554	S.D. dependent var		0.634825
S.E. of regression	0.122845	Akaike info criterion		-1.261148
Sum squared resid	0.543271	Schwarz criterion		-1.092261
Log likelihood	29.22297	Hannan-Quinn criter.		-1.200084
F-statistic	335.1662	Durbin-Watson stat		0.646959
Prob(F-statistic)	0.000000			

Джерело: власні розрахунки на основі додатка У.

**Моделі впливу макроекономічних показників на експорт товарів і
послуг Японії, Південної Кореї та Німеччини**

Модель 1. Японія

Dependent Variable: LOG(E (const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1963–2014

Included observations: 51 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	0.002089	0.000978	2.136291	0.0380
Log(GFCF(const 2005, \$))	1.509203	0.218067	6.920815	0.0000
Manufactures export (%)	0.088452	0.013851	6.386072	0.0000
High-tech export (%)	0.028630	0.008910	3.213376	0.0024
C	-5.704755	5.422465	-1.052059	0.2983
R-squared	0.957464	Mean dependent var		26.24061
Adjusted R-squared	0.953765	S.D. dependent var		0.899054
S.E. of regression	0.193317	Akaike info criterion		-0.356078
Sum squared resid	1.719084	Schwarz criterion		-0.166684
Log likelihood	14.08000	Hannan-Quinn criter.		-0.283705
F-statistic	258.8599	Durbin-Watson stat		0.521500
Prob(F-statistic)	0.000000			

Модель 2. Південна Корея

Dependent Variable: LOG(E (const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1976–2014

Included observations: 39 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	0.000811	0.000438	1.852626	0.0726
Interest rate	-0.049121	0.027194	-1.806291	0.0797
Log(FDI (current, \$))	0.419166	0.059030	7.100890	0.0000
Manufactures export (%)	0.095117	0.024152	3.938327	0.0004
C	12.62014	2.312959	5.456275	0.0000
R-squared	0.934791	Mean dependent var		4.565219
Adjusted R-squared	0.927120	S.D. dependent var		1.293159
S.E. of regression	0.349106	Akaike info criterion		0.852327
Sum squared resid	4.143752	Schwarz criterion		1.065604
Log likelihood	-11.62038	Hannan-Quinn criter.		0.928849
F-statistic	121.8505	Durbin-Watson stat		0.989626
Prob(F-statistic)	0.000000			

Модель 3. Німеччина

Dependent Variable: LOG (E(const 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1970–2014

Included observations: 45 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	0.306896	0.142643	2.151493	0.0375
Interest rate	-0.077671	0.012953	-5.996443	0.0000
LOG(GFCF(const 2005, \$))	1.812469	0.225150	8.050044	0.0000
Manufactures export(%)	0.043901	0.009819	4.471032	0.0001
C	-17.90130	6.095107	-2.936996	0.0055
R-squared	0.959155	Mean dependent var		26.93770
Adjusted R-squared	0.955071	S.D. dependent var		0.711560
S.E. of regression	0.150826	Akaike info criterion		-0.840942
Sum squared resid	0.909938	Schwarz criterion		-0.640202
Log likelihood	23.92119	Hannan-Quinn criter.		-0.766108
F-statistic	234.8292	Durbin-Watson stat		0.998809
Prob(F-statistic)	0.000000			

Джерело: власні розрахунки на основі додатка У.

Таблиця С3

Моделі впливу макроекономічних показників на експорт товарів і послуг Китаю

Модель 1.

Dependent Variable: LOG (E(const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1982–2014

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	-0.051820	0.019039	-2.721825	0.0107
Log(GFCF (const 2005, \$))	1.248661	0.036848	33.88656	0.0000
C	19.26442	0.166967	115.3785	0.0000
R-squared	0.984115	Mean dependent var		26.30978
Adjusted R-squared	0.983056	S.D. dependent var		1.340901
S.E. of regression	0.174542	Akaike info criterion		-0.566791
Sum squared resid	0.913951	Schwarz criterion		-0.430745
Log likelihood	12.35205	Hannan-Quinn criter.		-0.521016
F-statistic	929.3049	Durbin-Watson stat		0.441468
Prob(F-statistic)	0.000000			

Модель 2.

Dependent Variable: LOG (EC(const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1982–2014

Included observations: 33 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	-0.215744	0.046733	-4.616575	0.0001
Log(FDI (current, \$))	0.841405	0.052289	16.09147	0.0000
C	24.96256	0.199474	125.1417	0.0000
R-squared	0.935221	Mean dependent var		26.30978
Adjusted R-squared	0.930902	S.D. dependent var		1.340901
S.E. of regression	0.352475	Akaike info criterion		0.838833
Sum squared resid	3.727155	Schwarz criterion		0.974879
Log likelihood	-10.84074	Hannan-Quinn criter.		0.884608
F-statistic	216.5568	Durbin-Watson stat		0.520048
Prob(F-statistic)	0.000000			

Джерело: власні розрахунки на основі додатку У.

Таблиця С4

**Моделі впливу макроекономічних показників
на експорт товарів і послуг Словаччини, Угорщини та Польщі**

Модель 1. Словаччина

Dependent Variable: LOG (E (const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1994–2012

Included observations: 18 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	-0.274920	0.120190	-2.287374	0.0430
Interest rate	-0.031340	0.008595	-3.646416	0.0038
Log(GFCF(const 2005, \$))	1.152912	0.222282	5.186700	0.0003
Log(FDI(current, \$))	0.083643	0.033197	2.519613	0.0285
Manufactures export (%)	0.026743	0.014201	1.883222	0.0864
High-tech export (%)	0.087137	0.021236	4.103297	0.0017
C	-2.450847	1.017570	-2.408531	0.0347
R-squared	0.979996	Mean dependent var		3.540051
Adjusted R-squared	0.969084	S.D. dependent var		0.533722
S.E. of regression	0.093843	Akaike info criterion		-1.609077
Sum squared resid	0.096872	Schwarz criterion		-1.262822
Log likelihood	21.48170	Hannan-Quinn criter.		-1.561333
F-statistic	89.81424	Durbin-Watson stat		2.436359
Prob(F-statistic)	0.000000			

Модель 2. Угорщина

Dependent Variable: LOG (E (const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1992–2013

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	-0.003737	0.002284	-2.636242	0.0792
Log(GFCF(const 2005, \$))	3.550814	0.548333	6.475657	0.0000
High-tech export (%)	0.043573	0.019906	2.188938	0.0420
C	-5.678748	1.496038	-3.795858	0.0013
R-squared	0.874129	Mean dependent var		3.869273
Adjusted R-squared	0.853151	S.D. dependent var		0.738860
S.E. of regression	0.283138	Akaike info criterion		0.477201
Sum squared resid	1.443008	Schwarz criterion		0.675572
Log likelihood	-1.249209	Hannan-Quinn criter.		0.523931
F-statistic	41.66798	Durbin-Watson stat		0.719891
Prob(F-statistic)	0.000000			

Модель 3. Польща

Dependent Variable: LOG (E (const, 2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1992–2014

Included observations: 23 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	-0.177888	0.059183	-3.005757	0.0076
Log(GFCF(const 2005, \$))	0.739948	0.164086	4.509525	0.0003
High-tech export (%)	0.089855	0.024817	3.620749	0.0020
Manufactures export (%)	0.045266	0.011831	3.826147	0.0012
C	3.614451	3.352172	1.078241	0.2952
R-squared	0.969514	Mean dependent var		25.18045
Adjusted R-squared	0.962739	S.D. dependent var		0.585763
S.E. of regression	0.113071	Akaike info criterion		-1.331944
Sum squared resid	0.230130	Schwarz criterion		-1.085098
Log likelihood	20.31736	Hannan-Quinn criter.		-1.269863
F-statistic	143.1067	Durbin-Watson stat		0.906649
Prob(F-statistic)	0.000000			

Джерело: власні розрахунки на основі додатка У.

**Моделі впливу макроекономічних показників
на експорт товарів і послуг України 1990–2014 рр.**

Модель 1.

Dependent Variable: LOG (E (const,2005, \$))

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1993–2014

Included observations: 22 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	0.038496	0.008212	4.688084	0.0002
Log(GFCF(const 2005, \$))	0.215354	0.078877	2.730254	0.0137
Manufactures export (%)	0.025555	0.005043	5.067597	0.0001
C	1.063799	0.366039	2.906246	0.0094
R-squared	0.746234	Mean dependent var		3.536400
Adjusted R-squared	0.703940	S.D. dependent var		0.212273
S.E. of regression	0.115501	Akaike info criterion		-1.316112
Sum squared resid	0.240128	Schwarz criterion		-1.117741
Log likelihood	18.47723	Hannan-Quinn criter.		-1.269382
F-statistic	17.64383	Durbin-Watson stat		1.509004
Prob(F-statistic)	0.000014			

Модель 2.

Dependent Variable: EI

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1995–2014

Included observations: 20 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Exchange rate	36.33249	7.939096	4.576402	0.0002
C	34.51821	50.79977	0.679495	0.5055
R-squared	0.537791	Mean dependent var		242.2856
Adjusted R-squared	0.512113	S.D. dependent var		145.9287
S.E. of regression	101.9296	Akaike info criterion		12.18108
Sum squared resid	187013.4	Schwarz criterion		12.28065
Log likelihood	-119.8108	Hannan-Quinn criter.		12.20052
F-statistic	20.94345	Durbin-Watson stat		0.876607
Prob(F-statistic)	0.000234			

Джерело: власні розрахунки на основі додатка У.

Додаток Т

**Результати статистичного аналізу макроекономічних та
інституційних показників на основі тесту Грейнджера**

Таблиця Т1

Австралія

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1990–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
E (annual growth) does not Granger Cause GDP(annual growth)	23	3.37285	0.0570
RQ does not Granger Cause GDP(annual growth)	17	3.34541	0.0700
FDI (current,\$) does not Granger Cause GDP (annual growth)	23	4.95560	0.0193
CC does not Granger Cause GDP(annual growth)	17	4.68674	0.0313
GE does not Granger Cause ME	17	5.32273	0.0221
GE does not Granger Cause ME	17	4.30356	0.0390
RQ does not Granger Cause MVE (annual growth)	17	4.83428	0.0288
GFCF (const, 2005) does not Granger Cause ME	13	7.41255	0.0045
TT does not Granger Cause E (annual growth)	13	6.55199	0.0206
ER does not Granger Cause E (const, 2005)	23	3.49705	0.0521
ER does not Granger Cause MVE	23	4.11002	0.0339
EI does not Granger Cause E (const, 2005)	18	4.79353	0.0276
FDI (current, \$) does not Granger Cause MVE (annual growth)	23	3.94174	0.0380
E (const, 2005) does not Granger Cause ER	23	3.35875	0.0576
RQ does not Granger Cause ER	17	4.33399	0.0383
E (const, 2005) does not Granger Cause GFCF (const, 2005)	23	4.92412	0.0197
HTE does not Granger Cause GFCF (const, 2005)	23	3.91615	0.0399
EI does not Granger Cause FDI (const, 2005)	18	7.20125	0.0079
TT does not Granger Cause IN	13	26.3375	0.0003
RL does not Granger Cause GFCF (annual growth)	17	3.38976	0.0681
PS does not Granger Cause TT	17	4.66334	0.0454
PS does not Granger Cause EI	17	4.32148	0.0386
PS does not Granger Cause ME	17	5.25808	0.0229

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Японія

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1990–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
FDI (current,\$) does not Granger Cause GPD (annual growth)	23	4.38884	0.0280
M does not Granger Cause GPD per capita (annual growth)	19	3.60376	0.0546
M does not Granger Cause GPD (annual growth)	19	4.49863	0.0310
MVE (const,2005) does not Granger Cause GPD (annual growth)	22	3.40761	0.0570
FDI (current,\$) I3 does not Granger Cause GPD (annual growth)	23	4.56547	0.0249
E (const,2005) does not Granger Cause GPD (annual growth)	23	3.08354	0.0705
M does not Granger Cause E (annual growth)	19	6.43938	0.0104
TT does not Granger Cause E (annual growth)	12	4.62941	0.0524
M does not Granger Cause E (const, 2005)	19	8.64545	0.0036
M does not Granger Cause MVE (annual growth)	19	6.37568	0.0108
MVE (const, 2005) does not Granger Cause E (const, 2005)	22	2.75246	0.0921
MVE(const, 2005) does not Granger Cause ME	22	7.58097	0.0044
RQ does not Granger Cause E (const, 2005)	17	3.23736	0.0751
GF does not Granger Cause E (const, 2005)	17	3.36474	0.0692
GF does not Granger Cause HTE (% ME)	17	8.50878	0.0058
GF does not Granger Cause RDE	17	4.08700	0.0471
TT does not Granger Cause ME	12	9.62235	0.0098
TT does not Granger Cause M	9	4.44777	0.0962
EF does not Granger Cause FDI (current, \$)	19	3.49879	0.0609
EF does not Granger Cause M	19	3.03191	0.0985
M does not Granger Cause EI	14	7.88326	0.0105
EI does not Granger Cause ME	14	9.60169	0.0027
HE does not Granger Cause ER	22	4.69930	0.0237
PS does not Granger Cause ER	17	3.36335	0.0692
GPD (annual growth) does not Granger Cause RDE	16	8.02657	0.0071
GPD per capita (annual growth) does not Granger Cause RDE	17	8.95296	0.0049
FDI (current, \$) does not Granger Cause GFCF (annual growth)	23	5.50529	0.0143
FDI (current, \$) does not Granger Cause M	23	7.48311	0.0062
FDI (current, \$) does not Granger Cause RDE	17	3.87494	0.0532
M does not Granger Cause TT	12	11.8433	0.0209
M does not Granger Cause VE (annual growth)	23	3.49917	0.0586

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Південна Корея

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1960–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:		F-Statistic	Prob.
E (const,2005) does not Granger Cause GDP (annual growth)	53	8.50745	0.0007
M does not Granger Cause GDP per capita (annual growth)	23	8.32260	0.0010
VE (const,2005) does not Granger Cause GDP (annual growth)	52	7.94583	0.0013
TT does not Granger Cause GDP per capita (annual growth)	33	5.84464	0.0076
GFCF (const,2005) does not Granger Cause GDP (annual growth)	33	10.8420	0.0001
FDI (current,\$) does not Granger Cause E (annual growth)	23	4.19473	0.0320
IN does not Granger Cause E (annual growth)	52	4.50087	0.0163
IR does not Granger Cause E (annual growth)	23	2.79317	0.0878
ME does not Granger Cause E (annual growth)	51	5.85974	0.0054
MVE (const,2005) does not Granger Cause E (annual growth)	52	3.97853	0.0253
VE (const,2005) does not Granger Cause E (annual growth)	43	2.69961	0.0801
E (annual growth) does not Granger Cause GFCF (annual growth)	52	4.73712	0.0134
GFCF (const,2005) does not Granger Cause E (annual growth)	52	4.10842	0.0227
E (const,2005) does not Granger Cause RDE (% GDP)	17	12.0655	0.0017
MVE (const,2005) does not Granger Cause EI	33	4.19624	0.0255
ME does not Granger Cause EI	33	12.6267	0.0001
RQ does not Granger Cause E (annual growth)	17	3.83273	0.0516
RL does not Granger Cause E (const,2005)	17	13.0328	0.0010
RL does not Granger Cause EI	17	13.1628	0.0009
GE does not Granger Cause ME	17	3.84072	0.0514
GE does not Granger Cause VE (const,2005)	17	3.78989	0.0530
RQ does not Granger Cause FDI (current,\$)	17	7.28300	0.0085
IR does not Granger Cause MVE (const,2005)	23	3.76903	0.0429
IR does not Granger Cause VE (const,2005)	23	4.91486	0.0198
IR does not Granger Cause GFCF (const,2005)	23	12.8931	0.0003
GFCF (const,2005) does not Granger Cause MVE	52	5.41175	0.0077

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Таблиця Т4

Німеччина

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1970 -2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
E (const,2005) does not Granger Cause EF	19	6.25962	0.0106
E (const,2005) does not Granger Cause GDP (annual growth)	45	4.20783	0.0226
MVE (const,2005) does not Granger Cause E (const,2005)	22	5.76348	0.0123
EI does not Granger Cause ME	20	7.83948	0.0058
EI does not Granger Cause MVE (const,2005)	20	2.98049	0.0860
ME does not Granger Cause GDP (annual growth)	42	5.52095	0.0080
GE does not Granger Cause HTE	19	2.97823	0.0925
GE does not Granger Cause RP	19	3.17362	0.0967
RQ does not Granger Cause ME	17	9.75973	0.0030
TT does not Granger Cause RP	13	4.30068	0.0539
CC does not Granger Cause TT	19	3.98874	0.0629

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Таблиця Т5

Китай

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1980–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
HTE (%ME) does not Granger Cause GDP (annual growth)	20	8.42078	0.0035
HTE does not Granger Cause GDP (annual growth)	20	8.49372	0.0034
HTE (%ME) does not Granger Cause E (%GDP)	20	3.25192	0.0671
HTE (%ME) does not Granger Cause E (const, 2005)	20	3.19005	0.0701
EI does not Granger Cause E (const, 2005)	31	6.27222	0.0060
FDI (current,\$) does not Granger Cause E (const, 2005)	23	4.09644	0.0342
FDI (% GDP) does not Granger Cause HTE (% ME)	20	3.21299	0.0690
E (const, 2005) does not Granger Cause GFCF (const, 2005)	31	6.56900	0.0049
E (%GDP) does not Granger Cause GFCF (const, 2005)	31	7.28968	0.0028
HTE (% ME) does not Granger Cause VE (annual growth)	20	3.96169	0.0416
FDI (current,\$) does not Granger Cause GFCF (annual growth)	23	3.81600	0.0415
VE (annual growth) does not Granger Cause FDI (current,\$)	23	8.00465	0.0033
IN does not Granger Cause TT	33	5.49145	0.0097
TT does not Granger Cause ME	29	3.04428	0.0663
VE (annual growth) does not Granger Cause TT	33	4.55324	0.0194
ME does not Granger Cause GE	17	4.13749	0.0430
TT does not Granger Cause GE	17	3.37615	0.0687

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Словаччина

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1990–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
RP does not Granger Cause GDP (annual growth)	13	3.44376	0.0834
TT does not Granger Cause GDP (annual growth)	13	4.73521	0.0440
TT does not Granger Cause E (annual growth)	13	6.53710	0.0208
TT does not Granger Cause EF	13	3.87990	0.0664
TT does not Granger Cause HTE	12	5.98434	0.0305
TT does not Granger Cause MVE (% GDP)	12	10.2624	0.0062
HTE does not Granger Cause E (const,2005)	18	2.79197	0.0980
M does not Granger Cause E (const,2005)	17	3.07995	0.0833
M does not Granger Cause HTE	16	3.56936	0.0639
RP does not Granger Cause HTE	16	3.47127	0.0897
EI does not Granger Cause MVE (const,2005)	18	4.23196	0.0384
MVE (const,2005) does not Granger Cause EI	18	7.69708	0.0062
E (const,2005) does not Granger Cause TF	18	4.64822	0.0269
EF does not Granger Cause GE	18	5.94285	0.0161
EF does not Granger Cause RL	18	19.1963	0.0002
EF does not Granger Cause RQ	17	3.13950	0.0801
GE does not Granger Cause EI	17	8.48394	0.0051
HTE does not Granger Cause EI	17	3.75915	0.0540
RL does not Granger Cause EI	17	4.87410	0.0282
RP does not Granger Cause EI	13	4.52148	0.0485
GE does not Granger Cause TT	17	8.20841	0.0115
RL does not Granger Cause GFCF (const,2005)	17	10.9305	0.0020
TF does not Granger Cause GFCF (const,2005)	20	4.16940	0.0363
RL does not Granger Cause GFCF (const,2005)	17	5.96100	0.0159
RL does not Granger Cause RP	17	3.58865	0.0772
RL does not Granger Cause TF	17	7.85114	0.0066
RL does not Granger Cause TT	17	7.21744	0.0162
RQ does not Granger Cause TF	17	4.71515	0.0308
TF does not Granger Cause TT	17	8.00560	0.0123
CC does not Granger Cause TT	13	5.67933	0.0292
CC does not Granger Cause ME	17	4.00417	0.0465
CC does not Granger Cause VE (% GDP)	17	3.12080	0.0810

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Угорщина

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1991–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
EI does not Granger Cause GDP (annual growth)	18	5.36132	0.0200
TT does not Granger Cause GDP (annual growth)	13	5.53641	0.0310
EI does not Granger Cause E (annual growth)	18	3.67927	0.0542
GFCF (const,2005) does not Granger Cause E (annual growth)	21	3.21013	0.0673
GE does not Granger Cause E (annual growth)	17	3.19054	0.0774
CC does not Granger Cause E (annual growth)	17	4.36259	0.0377
EF does not Granger Cause E (annual growth)	18	3.97002	0.0451
TF does not Granger Cause E (annual growth)	18	6.20821	0.0128
EI does not Granger Cause HTE	16	3.63398	0.0584
ER does not Granger Cause HTE	16	3.47419	0.0576
RL does not Granger Cause HTE	16	3.58164	0.0634
GE does not Granger Cause HTE	16	4.08052	0.0472
CC does not Granger Cause HTE	16	4.15689	0.0452
EI does not Granger Cause MVE (annual growth)	17	5.13221	0.0245
GE does not Granger Cause MVE (annual growth)	17	3.17608	0.0782
PS does not Granger Cause MVE (annual growth)	17	3.34711	0.0700
CC does not Granger Cause MVE (annual growth)	17	5.01231	0.0262
ER does not Granger Cause ME	17	16.1813	0.0001
GFCF (const,2005) does not Granger Cause TT	17	3.60021	0.0767
HTE does not Granger Cause TT	17	5.45842	0.0373
ME does not Granger Cause TT	17	6.02451	0.0254
RP does not Granger Cause ER	11	12.0181	0.0080
RDE does not Granger Cause GE	17	6.37044	0.0145
GE does not Granger Cause RP	11	7.68533	0.0221
GE does not Granger Cause EF	17	19.2785	0.0002
PS does not Granger Cause RP	11	3.95228	0.0803
TT does not Granger Cause VE (annual growth)	13	3.59058	0.0771
CC does not Granger Cause VE (annual growth)	17	4.02943	0.0458

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Польща

Pairwise Granger Causality Tests			
Sample: 1990–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
EF does not Granger Cause GDP (annual growth)		4.33120	0.0362
ER does not Granger Cause E (%GDP)	23	3.28303	0.0609
GFCF (const 2005) does not Granger Cause E (annual growth)	22	3.00394	0.0764
VE (const 2005) does not Granger Cause E (annual growth)	17	2.95029	0.0908
EF does not Granger Cause E (%GDP)	18	3.29042	0.0698
TF does not Granger Cause E (annual growth)	18	2.82654	0.0957
RL does not Granger Cause E (%GDP)	18	3.54221	0.0592
GE does not Granger Cause E (annual growth)	18	2.89764	0.0911
RL does not Granger Cause E (annual growth)	18	3.40350	0.0648
MVE (const 2005) does not Granger Cause HTE	17	10.7163	0.0021
VE (const 2005) does not Granger Cause HTE	17	8.69598	0.0046
RL does not Granger Cause HTE	18	8.30063	0.0048
HTE does not Granger Cause TT	13	12.4775	0.0035
VE (const 2005) does not Granger Cause TT	13	5.19141	0.0359
MVE (const 2005) does not Granger Cause TT	13	3.84864	0.0675
CC does not Granger Cause TT	13	7.13203	0.0167
CC does not Granger Cause MVE (const 2005)	18	2.90960	0.0933
RL does not Granger Cause MVE (const 2005)	18	3.03576	0.0857
MVE (const 2005) does not Granger Cause VE (const 2005)	17	4.14600	0.0428
TT does not Granger Cause VE (const 2005)	17	3.69659	0.0730
E (const 2005) does not Granger Cause GFCF (const 2005)	17	4.31465	0.0295
MVE (const 2005) does not Granger Cause GFCF (const 2005)	17	4.67497	0.0315
RL does not Granger Cause GFCF (const 2005)	18	3.07883	0.0804
VE (const 2005) does not Granger Cause GFCF (const 2005)	17	3.48871	0.0639
RL does not Granger Cause EF	18	4.55396	0.0317
GFCF (const 2005) does not Granger Cause EF	18	6.63414	0.0103
EI does not Granger Cause GE	18	3.37066	0.0662
RQ does not Granger Cause GE	18	3.97106	0.0451
ER does not Granger Cause CC	18	4.18927	0.0394
GFCF (const 2005) does not Granger Cause CC	18	3.06402	0.0812
PS does not Granger Cause CC	18	5.07488	0.0235
E (%GDP) does not Granger Cause RQ	17	4.20521	0.0390
TT does not Granger Cause GE	13	12.9771	0.0031

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Україна

Painterest ratewise Granger Causality Tests			
Sample: 1990–2014			
Lags: 2			
Null Hypothesis:	Obs.	F-Statistic	Prob.
EI does not Granger Cause GDP (annual growth)		6.95763	0.0088
IN does not Granger Cause GDP (annual growth)	23	3.88857	0.0395
PS does not Granger Cause GDP (annual growth)	17	5.64409	0.0187
GFCF (const,2005) does not Granger Cause GDP (annual growth)	23	4.17207	0.0325
MVE (const,2005) does not Granger Cause GDP (annual growth)	23	7.34827	0.0046
MVE (annual growth) does not Granger Cause E (annual growth)	22	4.02699	0.0370
MVE (annual growth) does not Granger Cause EI	18	13.9951	0.0006
RL does not Granger Cause E (%GDP)	17	4.04688	0.0454
PS does not Granger Cause E (%GDP)	17	4.00350	0.0466
CC does not Granger Cause E (%GDP)	17	3.34773	0.0699
ER does not Granger Cause ME	13	4.53853	0.0288
PS does not Granger Cause ME	17	8.28845	0.0055
FDI (const,2005) does not Granger Cause ME	17	3.56232	0.0542
E (const,2005) does not Granger Cause FDI (%GDP)	17	7.46189	0.0051
TT does not Granger Cause FDI (%GDP)	13	3.11873	0.0997
CC does not Granger Cause FDI (%GDP)	17	5.19462	0.0237
E (const,2005) does not Granger Cause GFCF (const,2005)	23	4.33659	0.0290
CC does not Granger Cause GFCF (const,2005)	17	12.2238	0.0013
ER does not Granger Cause TT	13	4.57430	0.0474

Джерело: власні розрахунки на основі даних [191; 110; 178; 124].

Додаток У

Статистичні показники макроекономічних та інституційних чинників досліджуваних країн

Джерела: [191; 110; 178; 124].

Таблиця У1

Австралія

Рік	GDP, річний приріст	GDP per capita, річний приріст	E, % GDP	E, річний приріст	E, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	GFCF, % GDP	GFCF, річний приріст	GFCF, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	VE, % GDP	VE, річний приріст	FDI, % GDP	ME	ER	IR
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1975	1,34	0,10	14,29	9,78	25,07	25,93	-6,40	48,09	38,69	..	0,47	18,08	0,76	-4,27
1976	2,59	1,57	13,53	3,91	26,05	26,29	3,41	49,73	39,02	0,60	0,99	18,69	0,82	-3,08
1977	3,61	2,45	14,03	7,14	27,92	25,86	3,88	51,66	38,60	4,31	1,03	19,28	0,90	-0,91
1978	0,90	-0,27	13,64	2,25	28,54	26,39	3,82	53,63	37,94	-0,33	1,42	21,45	0,87	1,96
1979	4,05	2,93	14,32	7,10	30,57	26,75	9,77	58,87	37,47	3,61	1,11	20,30	0,89	1,26
1980	3,05	1,80	16,45	7,07	32,73	26,47	2,87	60,56	37,84	2,77	1,25	21,53	0,88	0,44
1981	3,36	1,73	14,92	-4,86	31,14	28,46	12,78	68,30	39,11	3,37	1,33	20,58	0,87	5,00
1982	3,32	1,61	13,55	2,36	31,88	29,02	7,27	73,27	37,83	2,35	1,22	18,14	0,99	4,61
1983	-2,23	-3,45	13,60	0,52	32,04	26,61	-9,48	66,32	36,71	-5,35	1,69	19,40	1,11	3,94
1984	4,63	3,45	13,58	7,63	34,49	26,09	5,09	69,70	36,76	2,89	0,19	16,93	1,14	5,45
1985	5,25	3,82	15,26	15,44	39,81	27,09	9,62	76,40	37,33	7,72	1,14	16,05	1,43	12,16
1986	4,10	2,41	15,01	3,78	41,32	28,22	5,93	80,93	37,05	4,04	2,93	17,15	1,50	11,37
1987	2,57	1,03	15,49	10,02	45,46	28,00	0,39	81,24	34,57	-0,38	2,78	19,15	1,43	8,29
1988	5,77	4,05	15,98	8,45	49,30	27,82	7,49	87,33	33,05	8,91	3,13	20,16	1,28	7,01
1989	3,88	2,14	15,14	1,04	49,81	28,75	10,71	96,68	31,36	6,37	2,42	21,98	1,26	9,36
1990	3,53	2,01	15,14	4,67	52,14	27,71	0,89	97,55	31,34	2,87	2,61	24,12	1,28	11,09

Закінчення табл. У1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1991	-0,38	-1,64	16,05	11,26	58,01	24,61	-9,44	88,34	30,24	-0,81	1,32	24,91	1,28	10,72
1992	0,40	-0,81	16,67	9,46	63,49	22,87	-4,03	84,78	29,48	-1,68	1,75	25,39	1,36	8,98
1993	4,06	3,05	17,55	7,41	68,20	23,51	6,69	90,45	29,17	2,51	1,38	27,57	1,47	8,46
1994	4,04	2,94	17,97	9,49	74,67	23,98	5,69	95,60	29,13	3,91	1,55	28,97	1,37	8,13
1995	3,88	2,63	17,88	4,41	77,96	25,13	10,94	106,05	28,98	4,15	3,27	30,32	1,35	8,28
1996	3,95	2,59	18,89	9,96	85,73	24,16	2,75	108,97	28,47	3,71	1,54	29,83	1,28	7,61
1997	3,95	2,79	19,13	10,88	95,06	24,06	6,64	116,20	27,64	1,51	1,75	29,39	1,35	7,57
1998	4,44	3,36	19,59	4,68	99,51	25,19	9,68	127,45	27,73	4,69	1,49	28,50	1,59	6,79
1999	5,01	3,81	18,36	1,92	101,42	25,47	4,56	133,26	26,86	3,07	0,85	30,39	1,55	7,62
2000	3,87	2,64	19,44	9,72	111,27	26,03	8,00	143,92	26,78	3,58	3,28	29,49	1,72	6,54
2001	1,93	0,56	22,15	8,30	120,51	23,28	-7,95	132,48	25,97	-0,20	2,18	28,51	1,93	3,77
2002	3,86	2,60	20,68	-0,81	119,54	24,37	8,97	144,36	25,79	3,56	4,31	28,83	1,84	5,15
2003	3,07	1,81	18,92	0,20	119,78	26,10	12,56	162,49	26,38	5,35	1,72	30,15	1,54	5,14
2004	4,15	2,95	17,01	1,21	121,23	26,61	8,53	176,35	26,20	1,63	6,01	27,82	1,36	5,39
2005	3,21	1,85	18,07	3,34	125,27	27,05	6,31	187,47	26,78	2,46	-3,62	25,33	1,31	5,16
2006	2,98	1,47	19,60	2,55	128,46	28,03	9,32	204,94	27,89	2,73	4,09	23,51	1,33	4,14
2007	3,76	3,11	19,90	3,89	133,46	27,77	5,05	215,29	27,90	4,75	5,21	24,45	1,20	3,07
2008	3,71	1,65	19,76	3,55	138,20	28,76	9,53	235,81	27,73	4,00	4,28	20,12	1,19	4,18
2009	1,82	-0,26	22,52	1,75	140,62	28,20	2,10	240,76	28,94	0,90	3,10	19,18	1,28	1,04
2010	2,02	0,44	19,44	5,14	147,85	27,74	2,10	245,82	27,11	2,59	3,08	16,60	1,09	6,21
2011	2,38	0,97	21,14	0,93	149,22	26,70	3,78	255,12	28,55	1,76	4,72	14,65	0,97	1,46
2012	3,63	1,86	21,28	5,00	156,69	28,02	11,06	283,33	28,28	5,43	3,75	15,57	0,97	4,82
2013	2,44	0,68	19,83	5,57	165,41	28,25	2,28	289,78	26,86	2,37	3,49	14,81	1,04	6,39
2014	2,50	0,91	20,90	5,83	175,05	27,34	-1,29	286,03	27,07	3,73	3,19	15,11	1,11	4,47

Таблиця У2

Австралія

Рік	EI	CC	GE	PS	RQ	RL	IN	TT	FDI, в поточ. тис.дол.США	MVE, річний приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1990	6,12	..	7904,39	-1,18
1991	3,05	..	4055,28	-2,20
1992	1,55	..	5479,38	-2,97
1993	0,88	..	4054,92	2,14
1994	1,02	..	4762,57	4,46
1995	83,15	2,24	..	11678,76	2,12
1996	94,41	1,75	1,70	1,11	1,44	1,75	2,69	..	5629,72	2,29
1997	98,50	1,89	1,66	1,33	1,23	1,67	1,22	..	7762,47	1,70
1998	87,51	1,77	1,60	1,01	1,43	1,75	1,27	..	5528,86	2,95
1999	87,80	1,89	1,66	1,33	1,23	1,67	0,34	..	1847,16	2,17
2000	100,00	1,77	1,60	1,01	1,43	1,75	2,56	100,00	14190,96	1,17
2001	99,24	1,96	1,77	1,26	1,60	1,70	4,71	104,08	7824,91	2,25
2002	101,82	1,75	1,70	1,11	1,44	1,75	2,86	105,85	14246,21	2,38
2003	110,19	1,94	1,81	0,85	1,58	1,84	3,12	105,92	6338,89	3,93
2004	135,53	2,10	2,04	0,92	1,74	1,81	3,28	116,18	39611,69	1,39
2005	166,11	1,97	1,77	0,88	1,60	1,71	3,71	131,08	-28293,89	-0,85
2006	193,26	1,99	1,76	0,92	1,62	1,75	5,07	145,52	26313,85	-0,35
2007	221,32	2,04	1,82	0,93	1,68	1,74	4,98	152,39	41479,58	2,03
2008	293,18	2,07	1,78	0,95	1,76	1,75	4,54	174,63	46896,44	3,90
2009	241,63	2,08	1,70	0,83	1,82	1,73	4,93	162,98	31666,91	-5,14
2010	332,92	2,04	1,77	0,87	1,69	1,76	1,01	178,90	36443,27	0,50
2011	425,44	2,08	1,70	0,93	1,85	1,74	6,19	200,43	57050,14	-0,15
2012	401,87	2,00	1,61	1,00	1,77	1,75	2,06	181,99	55802,39	0,66
2013	396,08	1,76	1,62	1,02	1,79	1,75	-0,20	176,99	54239,07	-3,36
2014	377,67	1,87	1,59	1,08	1,87	1,93	1,41	165,07	51854,22	-1,17

Таблиця У3

Японія

Рік	Е, % GDP	Е, дол. США в пост. цінах 2005 р.	ER	IR	ГФСФ, дол. США в пост. цінах 2005 р.	ГФСФ, % GDP	ГФСФ, річний приріст	VE, % GDP	VE, річний приріст	FDI, % GDP	НТЕ	МЕ	FDI, дол. США в поточних цінах
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1960	10,72	19 323 859 068,45	360,00		124 811 000 000,00	29,55
1961	9,28	20 338 879 755,48	360,00	0,20	153 970 000 000,00	32,54	23,36
1962	9,43	23 827 202 403,89	360,00	3,85	175 724 000 000,00	32,85	14,13	88,26	..
1963	9,04	25 491 054 357,19	360,00	2,16	196 709 000 000,00	32,21	11,94	89,97	..
1964	9,49	31 022 254 655,06	360,00	2,44	227 597 000 000,00	32,33	15,70	23,93	90,07	..
1965	10,52	38 371 494 429,08	360,00	2,53	238 110 000 000,00	30,36	4,62	24,56	90,57	..
1966	10,58	44 898 798 735,03	360,00	2,39	271 556 000 000,00	30,90	14,05	24,24	91,31	..
1967	9,65	47 917 751 807,24	360,00	1,72	320 751 000 000,00	32,58	18,12	24,25	92,44	..
1968	10,11	59 378 702 461,67	360,00	2,42	386 353 000 000,00	33,83	20,45	24,07	92,68	..
1969	10,56	71 725 919 800,91	360,00	2,85	459 261 000 000,00	35,15	18,87	24,59	92,46	..
1970	10,59	73 595 412 854,63	360,00	-12,23	468 027 000 000,00	35,49	1,91	43,67	25,55	92,49	..
1971	11,48	85 367 344 198,64	350,68	2,38	490 065 000 000,00	34,23	4,71	43,22	5,72	..	26,55	93,36	..
1972	10,38	88 884 547 574,21	303,17	1,36	539 477 000 000,00	34,10	10,08	42,35	8,21	..	26,15	93,83	..
1973	9,84	93 540 673 655,67	271,70	-4,90	601 867 000 000,00	36,37	11,56	42,70	9,53	..	26,41	93,64	..
1974	13,33	115 186 769 460,32	292,08	-9,68	550 665 000 000,00	34,77	-8,51	41,37	-4,05	..	26,15	92,37	..
1975	12,54	114 088 546 009,11	296,79	1,79	546 922 000 000,00	32,44	-0,68	39,41	0,48	..	26,65	94,39	..
1976	13,29	133 028 797 783,48	296,55	0,23	562 783 000 000,00	31,17	2,90	39,40	3,79	..	28,69	95,12	..
1977	12,84	148 634 992 828,88	268,51	0,76	578 820 000 000,00	30,14	2,85	38,65	1,42	0,00	26,60	95,48	20 000 000,00
1978	10,90	148 259 509 378,19	210,44	1,74	624 692 000 000,00	30,39	7,92	38,90	4,90	0,00	24,78	95,53	10 000 000,00
1979	11,34	154 641 415 167,81	219,14	3,52	661 524 000 000,00	31,66	5,90	38,65	7,23	0,02	24,43	95,08	240 000 000,00

Продовження табл. У3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1980	13,42	180 903 594 237,89	226,74	2,76	658 975 000 000,00	31,55	-0,39	39,06	2,21	0,03	24,10	94,70	280 000 000,00
1981	14,40	205 000 813 547,55	220,54	4,52	677 945 000 000,00	30,56	2,88	39,22	3,13	0,02	22,98	95,68	190 000 000,00
1982	14,20	207 936 560 688,14	249,08	5,67	677 632 000 000,00	29,36	-0,05	38,57	0,54	0,04	22,06	95,91	440 000 000,00
1983	13,63	218 275 030 710,23	237,51	6,16	668 441 000 000,00	27,75	-1,36	37,75	-1,69	0,03	18,41	95,78	410 000 000,00
1984	14,72	251 714 886 056,87	237,52	4,92	697 294 000 000,00	27,35	4,32	38,17	2,00	0,00	17,31	96,17	-10 000 000,00
1985	14,09	264 940 025 379,06	238,54	5,54	754 890 000 000,00	27,55	8,26	38,23	7,42	0,05	18,76	96,34	637 715 764,10
1986	11,10	251 374 910 476,16	168,52	4,17	796 903 000 000,00	27,51	5,57	37,78	1,08	0,01	17,97	96,56	226 234 806,56
1987	10,15	251 115 244 087,22	144,64	5,32	860 250 000 000,00	28,37	7,95	37,34	4,85	0,05	17,46	96,53	1 161 210 976,95
1988	9,76	267 929 311 981,17	128,15	4,69	974 790 000 000,00	29,97	13,31	37,63	8,76	-0,02	17,41	96,26	-481 740 894,88
1989	10,24	293 314 155 340,57	137,96	2,99	1 064 360 000 000,00	31,12	9,19	37,79	6,17	-0,03	23,93	96,09	-1 038 079 729,64
1990	10,29	314 381 933 452,73	144,79	4,50	1 147 980 000 000,00	31,96	7,86	38,05	8,04	0,06	24,56	95,90	1 777 361 196,11
1990	10,29	330 846 210 197,47	134,71	4,80	1 177 110 000 000,00	31,96	7,86	38,05	8,04	0,04	24,24	96,03	1 285 720 114,76
1991	9,87	345 336 665 460,18	126,65	4,49	1 150 870 000 000,00	31,58	2,54	37,69	3,05	0,07	24,25	95,98	2 759 977 744,10
1992	9,77	346 591 273 508,80	111,20	4,41	1 119 930 000 000,00	30,37	-2,23	36,53	-1,88	0,00	24,07	95,84	118 698 479,55
1993	9,06	360 042 170 894,40	102,21	4,01	1 103 190 000 000,00	29,20	-2,69	35,15	-2,16	0,02	24,59	95,55	911 689 479,40
1994	9,00	375 095 946 041,32	94,06	4,26	1 112 140 000 000,00	28,23	-1,49	33,63	-5,73	0,00	25,55	95,19	39 332 003,28
1995	9,05	397 146 750 718,50	108,78	3,23	1 163 000 000 000,00	27,75	0,81	33,06	-0,05	0,00	26,55	94,87	207 641 498,40
1996	9,70	441 156 723 662,56	120,99	1,84	1 161 410 000 000,00	28,14	4,57	32,88	2,75	0,07	26,15	94,56	3 200 076 742,37
1997	10,73	429 146 003 110,87	130,91	2,38	1 081 380 000 000,00	27,57	-0,14	32,69	1,31	0,08	26,41	94,24	3 268 105 339,10
1998	10,78	436 876 123 907,39	113,91	3,48	1 074 440 000 000,00	25,81	-6,89	31,84	-4,45	0,28	26,15	94,16	12 308 393 448,14
1999	10,17	491 713 709 714,06	107,77	3,36	1 081 700 000 000,00	25,49	-0,64	31,32	-0,19	0,17	26,65	93,88	8 227 199 673,98
2000	10,88	457 526 978 303,20	121,53	3,21	1 058 950 000 000,00	25,21	0,68	31,06	2,50	0,15	28,69	92,85	6 190 971 014,73
2001	10,45	493 648 961 787,25	125,39	3,47	1 007 040 000 000,00	24,30	-2,10	29,51	-3,14	0,23	26,60	93,03	9 087 241 612,05
2002	11,25	540 449 762 381,22	115,93	3,60	1 008 820 000 000,00	22,88	-4,90	28,67	-1,97	0,14	24,78	93,11	6 238 249 550,49
2003	11,87	615 945 460 913,16	108,19	3,16	1 012 810 000 000,00	22,50	0,18	28,59	2,12	0,17	24,43	92,77	7 806 977 011,04
2004	13,21	654 355 632 735,79	110,22	2,97	1 021 370 000 000,00	22,19	0,39	28,56	3,50	0,12	24,10	91,97	5 459 618 342,94
2005	14,31	719 360 323 431,29	116,30	2,82	1 036 780 000 000,00	22,34	0,85	28,13	1,80	-0,06	22,98	91,02	-2 396 909 736,31

Закінчення табл. У3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2006	16,17	781 939 824 820,87	117,75	2,84	1 040 040 000 000,00	22,68	1,51	28,11	3,68	0,50	22,06	90,09	21 631 204 435,68
2007	17,75	793 019 664 629,82	103,36	3,22	997 325 000 000,00	22,57	0,31	28,21	3,28	0,51	18,41	89,23	24 624 845 329,56
2008	17,71	601 143 005 420,37	93,57	2,23	891 699 000 000,00	22,44	-4,11	27,54	-0,46	0,24	17,31	88,03	12 226 471 578,74
2009	12,70	747 597 946 619,04	87,78	3,85	889 538 000 000,00	20,80	-10,59	26,04	-14,67	0,14	18,76	89,00	7 440 979 284,16
2010	15,17	744 943 212 646,30	79,81	3,42	901 839 000 000,00	19,99	-0,24	27,54	13,69	-0,01	17,97	89,09	-850 717 035,07
2011	15,13	743 597 699 835,80	79,79	2,36	932 580 000 000,00	20,60	1,38	26,14	-2,71	0,01	17,46	89,56	546 962 692,19
2012	14,68	754 967 872 819,68	97,60	1,86	962 073 000 000,00	21,05	3,41	26,03	0,45	0,15	17,41	88,19	7 412 010 906,04
2013	16,15	754 967 872 819,68	105,94	-10,73	962 073 000 000,00	21,73	3,16	26,21	1,00	0,20	16,78	88,24	9 069 845 068,93

Таблиця У4

Японія

Рік	IN	EI	ER	CC	GE	PS	RQ	RL	RDE	TT	EF	M	MVE, дол. США в пост. цінах 2005 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1990	2,26	..	60,79	24,91	797 201 908 526,45
1991	2,61	..	65,17	24,61	840 367 053 884,88
1992	1,59	..	69,24	23,97	824 141 670 076,01
1993	0,44	..	79,03	23,20	795 843 966 800,28
1994	0,12	..	85,84	30,89	737 187 687 695,24
1995	-0,73	92,45	93,71	75,00	32,09	770 045 237 537,32
1996	-0,56	85,73	80,59	1,23	1,19	1,13	0,81	1,29	2,77	..	72,60	33,25	799 830 699 466,36
1997	0,60	87,83	72,51	0,86	1,07	1,11	0,48	1,14	2,83	..	70,30	33,49	821 755 390 670,20
1998	-0,05	80,94	67,23	1,05	0,96	1,11	0,69	1,32	2,96	..	70,20	33,39	778 388 687 167,19
1999	-1,27	87,49	76,88	0,93	1,07	1,19	0,56	1,33	2,98	..	69,10	33,00	780 442 794 383,53
2000	-1,25	100,00	81,31	1,23	1,19	1,13	0,81	1,29	3,00	100,00	70,70	33,90	825 368 224 122,47
2001	-1,20	84,19	72,15	0,86	1,07	1,11	0,48	1,14	3,07	100,56	70,90	32,90	795 918 459 927,19

Закінчення табл. У4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
2002	-1,55	86,95	69,99	1,18	1,22	1,00	1,06	1,18	3,12	100,90	66,70	35,05	783 000 448 201,55
2003	-1,71	98,44	75,70	1,23	1,42	0,99	1,15	1,26	3,14	97,63	67,60	35,97	819 411 857 569,62
2004	-1,35	118,02	81,02	1,21	1,35	0,99	1,24	1,24	3,13	92,47	64,30	36,33	867 054 624 372,17
2005	-1,25	124,13	79,64	1,32	1,56	1,09	1,26	1,35	3,31	83,31	67,30	37,21	904 556 597 730,68
2006	-1,12	134,93	75,35	1,21	1,45	0,96	1,14	1,33	3,41	75,40	73,30	36,90	947 179 322 470,33
2007	-0,93	149,04	74,47	1,31	1,46	0,84	1,14	1,32	3,46	71,67	72,70	37,50	1 004 375 865 328,16
2008	-1,27	163,03	84,98	1,37	1,46	0,94	1,10	1,30	3,47	62,00	73,00	26,67	1 012 360 027 654,18
2009	-0,50	121,16	93,74	1,57	1,52	0,85	1,03	1,33	3,36	74,35	72,80	24,60	833 178 186 542,70
2010	-2,16	160,61	100,00	1,57	1,47	0,98	1,09	1,30	3,25	67,69	72,90	26,66	996 142 197 930,60
2011	-1,85	171,75	109,87	1,61	1,40	0,92	1,13	1,32	3,38	61,62	72,80	28,32	970 992 086 606,01
2012	-0,93	166,61	109,85	1,65	1,59	0,99	1,10	1,41	3,34	60,49	71,60	38,15	993 099 143 334,84
2013	-0,55	149,20	89,89	1,73	1,82	1,02	1,14	1,60	3,47	58,98	71,80	..	994 244 144 796,11
2014	1,64	142,68	82,91	1,73	1,82	1,02	1,14	1,60	72,40

Таблиця У5

Південна Корея

Рік	ГРСР, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	ГРСР, річний приріст	УЕ, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	УЕ, річний приріст	Е, річний приріст	Е, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	МЕ	МУЕ, річний приріст	ІН	М	МУЕ, дол. США в пост. цінах 2005 р.	ІР	ЕР	Е, % ГДР	ГРСР, % ГДР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1960	1,94	0,21	815867998,50	10,30	63,13	3,16	11,44
1961	2,46	26,31	38,48	0,30	..	4,00	14,10	..	848485021,40	10,10	124,79	5,28	12,03
1962	2,41	-1,96	13,07	0,34	18,20	11,69	18,45	..	947664625,03	10,40	130,00	4,89	14,29
1963	5,01	108,06	8,94	0,37	45,07	16,09	28,46	5,54	1100122921,90	10,50	130,00	4,63	14,09

Продовження табл. У5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1964	3,77	-24,73	23,61	0,45	46,65	9,94	32,92	4,72	1209487472,15	10,50	213,85	5,67	11,74
1965	3,89	3,14	35,84	0,61	59,31	20,51	6,42	6,10	1457524019,25	27,00	266,40	8,30	15,42
1966	6,81	75,10	42,31	0,87	60,55	17,27	13,99	8,14	1709204263,14	28,00	271,34	10,02	21,19
1967	7,75	13,80	32,70	1,16	66,64	21,64	16,10	6,66	2079104614,94	27,00	270,52	11,02	22,53
1968	10,55	36,10	39,50	1,62	73,93	27,19	15,94	6,63	2644424009,99	23,00	276,64	12,27	26,19
1969	11,00	4,30	36,20	2,20	75,98	21,64	14,59	7,97	3216793779,05	22,00	288,16	12,93	26,90
1970	10,81	-1,77	12,98	..	19,60	2,63	76,53	71,90	20,19	6,83	5529786422,46	21,00	310,56	12,89	24,18
1971	12,11	12,04	13,94	7,44	21,71	3,20	81,65	17,76	12,06	5,45	6511885128,81	18,00	347,15	14,16	21,73
1972	11,49	-5,12	14,90	6,83	37,15	4,39	83,58	15,84	15,94	5,36	7543452347,45	13,00	392,89	18,31	20,04
1973	15,02	30,73	19,12	28,35	56,03	6,85	83,98	32,22	12,96	6,67	9974130119,45	11,00	398,32	27,01	22,77
1974	19,53	29,99	21,78	13,91	-1,93	6,72	84,64	17,02	30,43	6,88	11672034894,25	11,00	404,47	25,17	25,48
1975	18,73	-4,09	24,22	11,21	18,70	7,98	81,38	13,38	24,42	6,28	13233212667,29	11,00	484,00	25,31	25,29
1976	22,37	19,43	28,31	16,89	39,46	11,13	87,41	25,13	21,22	7,89	16558730656,08	14,00	484,00	28,29	24,07
1977	28,60	27,85	33,55	18,50	21,58	13,53	84,80	14,42	14,82	11,18	18945889358,15	15,00	484,00	28,61	26,82
1978	37,25	30,27	41,06	22,39	14,20	15,45	88,23	21,14	22,24	10,70	22950525186,91	15,00	484,00	26,77	30,80
1979	43,56	16,93	43,84	6,76	1,97	15,75	88,83	9,61	18,54	10,32	25155564844,62	15,00	484,00	25,00	31,89
1980	35,37	-18,81	43,22	-1,41	8,15	17,04	89,55	-1,18	24,38	9,34	24857982546,45	18,00	607,43	30,19	30,33
1981	35,71	0,98	45,25	4,69	15,97	19,76	90,00	10,76	17,38	10,34	27531595885,75	16,00	681,03	32,12	26,35
1982	38,80	8,65	49,05	8,42	8,19	21,38	91,16	6,44	6,15	11,56	29304860265,24	6,00	731,08	31,02	26,70
1983	44,59	14,92	57,55	17,31	14,29	24,43	90,90	15,68	4,88	12,48	33900253695,95	5,00	775,75	30,78	27,56
1984	51,25	14,94	64,93	12,83	8,20	26,44	91,22	17,19	4,46	13,01	39727181717,07	5,31	805,98	31,11	27,19
1985	53,48	4,34	68,80	5,97	4,16	27,53	91,31	6,55	4,21	13,81	42327749123,85	5,56	870,02	29,78	26,80
1986	59,00	10,32	78,82	14,56	26,82	34,92	91,92	20,26	4,23	13,82	50902217815,70	5,54	881,45	33,12	26,42
1987	69,70	18,14	91,48	16,06	21,78	42,52	92,35	19,15	4,79	14,33	60651370870,08	7,00	822,57	35,49	27,24
1988	81,26	16,59	101,35	10,79	11,66	47,48	93,08	11,91	6,71	14,41	67876528045,54	8,00	731,47	33,75	27,66
1989	94,70	16,54	107,61	6,18	-3,97	45,60	92,93	3,43	5,74	15,19	70202649874,97	7,00	671,46	28,53	29,81
1990	113,46	19,81	122,01	13,39	4,45	47,63	93,52	9,11	10,39	30,15	76599402274,51	7,00	707,76	25,89	34,35

Закінчення табл. У5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1991	131,82	16,18	134,49	10,22	11,07	52,90	92,83	9,07	10,22	29,89	83544605129,51	7,00	733,35	24,42	36,06
1992	132,26	0,34	137,99	2,60	12,21	59,36	92,83	4,13	7,85	29,02	86991756164,33	7,00	780,65	24,63	34,17
1993	138,11	4,42	147,08	6,59	12,15	66,57	93,14	5,14	6,43	30,06	91465736898,71	5,00	802,67	24,51	33,57
1994	160,38	16,13	161,06	9,50	16,28	77,41	93,34	11,42	7,69	32,75	101910754371,84	5,00	803,45	24,59	33,62
1995	176,60	10,11	176,90	9,84	24,39	96,29	93,32	11,65	7,46	36,09	113787824681,46	5,00	771,27	26,65	34,50
1996	195,16	10,51	189,72	7,25	12,17	108,00	92,38	6,44	4,98	36,50	121110486608,60	5,00	804,45	25,75	34,64
1997	184,86	-5,28	198,18	4,46	21,63	131,36	90,98	4,87	3,85	37,03	127003299196,24	5,00	951,29	29,84	32,81
1998	128,31	-30,59	182,02	-8,16	12,65	147,98	91,33	-7,90	4,95	35,16	116975954619,26	3,00	1401,44	42,36	27,84
1999	159,28	24,14	204,18	12,18	14,62	169,62	91,46	21,77	-1,04	38,94	142442432920,18	3,00	1188,82	35,78	27,23
2000	237,74	49,26	228,09	11,71	19,14	202,09	90,75	16,98	0,95	41,30	166631764238,37	3,00	1130,96	35,01	31,62
2001	240,61	1,20	236,59	3,72	-2,29	197,47	90,71	3,26	3,65	41,10	172056749858,62	2,50	1290,99	32,73	30,67
2002	258,17	7,30	255,16	7,85	13,03	223,20	92,16	9,28	3,06	42,27	188020756106,95	2,50	1251,09	30,83	30,39
2003	271,62	5,21	269,24	5,52	13,89	254,21	92,68	4,96	3,40	43,02	197348560266,77	2,75	1191,61	32,70	31,25
2004	282,05	3,84	290,32	7,83	20,62	306,63	92,18	9,72	2,98	44,36	216521526840,52	2,40	1145,32	38,30	31,20
2005	288,87	2,42	303,92	4,68	7,82	330,60	90,92	5,84	1,03	43,97	229169976429,44	2,00	1024,12	36,81	30,86
2006	303,31	5,00	322,96	6,27	12,08	370,55	89,46	7,74	-0,14	46,29	246909784754,14	2,20	954,79	37,17	30,74
2007	317,06	4,53	345,96	7,12	12,66	417,45	89,21	8,44	2,40	75,13	267760795459,77	2,70	929,26	39,18	30,51
2008	313,99	-0,97	355,24	2,68	7,50	448,74	86,91	3,71	2,96	74,31	277700144751,72	3,20	1102,05	49,96	31,38
2009	282,14	-10,14	356,05	0,23	-0,33	447,28	89,59	-0,50	3,54	75,42	276315374453,26	1,20	1276,93	47,55	31,32
2010	332,48	17,84	393,04	10,39	12,70	504,08	88,97	13,66	3,16	..	314049137532,00	1,20	1156,06	49,42	30,50
2011	344,04	3,48	410,84	4,53	15,13	580,36	85,93	6,54	1,58	49,26	334592947244,99	1,50	1108,29	55,75	30,24
2012	336,13	-2,30	418,83	1,95	5,09	609,88	85,08	2,37	1,04	48,33	342539016512,85	1,00	1126,47	56,34	29,57
2013	335,73	-0,12	432,69	3,31	4,26	635,86	86,24	3,58	0,85	..	354808665226,50	1,00	1094,85	53,88	29,26
2014	352,61	5,03	447,63	3,45	2,78	653,54	86,80	3,96	0,56	..	368864382832,61	1,00	1052,96	50,64	29,11

Таблиця У6

Південна Корея

Рік	CC	GE	PS	RQ	RL	RDE	EI	FDI, млн дол. США в поточ. цінах	ТТ	FDI, % GDP
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1976	0,08	..	0,26
1977	0,09	..	0,23
1978	0,09	..	0,16
1979	0,04	..	0,05
1980	10,17	0,01	114,29	0,01
1981	12,35	0,10	111,86	0,13
1982	12,69	0,07	117,43	0,08
1983	14,19	0,07	118,27	0,08
1984	16,98	0,11	119,81	0,11
1985	17,58	0,23	120,79	0,23
1986	20,15	0,46	131,58	0,38
1987	27,45	0,62	134,31	0,41
1988	35,23	1,01	138,05	0,50
1989	36,21	1,12	138,26	0,45
1990	37,74	0,79	133,33	0,28
1991	41,72	1,18	134,19	0,36
1992	44,48	0,73	134,21	0,20
1993	47,74	0,59	132,43	0,15
1994	55,74	0,81	137,27	0,18
1995	72,60	1,78	138,46	0,32
1996	-1,75	-1,91	-0,51	-2,38	-0,89	2,24	75,30	2,33	125,89	0,39
1997	-1,76	-2,04	-0,45	-2,22	-0,89	2,29	79,04	2,84	121,90	0,51
1998	-1,80	-1,92	0,03	-2,22	-0,86	2,15	76,81	5,41	117,24	1,44

Закінчення табл. У6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1999	-1,75	-1,91	-0,51	-2,38	-0,89	2,06	83,41	9,33	114,94	1,92
2000	-1,76	-2,04	-0,45	-2,22	-0,89	2,18	100,00	9,28	100,00	1,65
2001	-1,80	-1,92	0,03	-2,22	-0,86	2,34	87,33	3,53	92,91	0,66
2002	-1,17	-1,92	0,20	-1,93	-1,14	2,27	94,31	2,39	92,07	0,39
2003	-1,73	-1,91	0,21	-2,10	-0,98	2,35	112,51	3,53	88,51	0,52
2004	-1,50	-1,73	0,16	-2,27	-1,17	2,53	147,35	9,25	85,31	1,21
2005	-1,39	-1,75	-0,04	-2,25	-1,00	2,63	165,10	13,64	77,46	1,52
2006	-1,57	-1,76	-0,08	-2,27	-1,28	2,83	188,93	9,16	70,41	0,91
2007	-1,81	-2,23	0,50	-2,28	-1,08	3,00	215,65	8,83	65,94	0,79
2008	-1,83	-2,26	0,54	-2,31	-1,06	3,12	244,97	11,19	58,81	1,12
2009	-1,37	-1,81	-0,03	-2,40	-1,25	3,29	211,03	9,02	61,31	1,00
2010	-1,34	-1,88	-0,38	-2,45	-1,30	3,47	270,73	9,50	56,82	0,87
2011	-1,37	-1,87	-0,32	-2,46	-1,32	3,74	322,30	9,77	51,05	0,81
2012	-1,37	-1,93	-0,11	-2,53	-1,25	4,03	318,03	9,50	50,19	0,78
2013	-1,36	-1,93	-0,54	-2,52	-1,29	4,15	324,86	12,77	51,86	0,98
2014	-1,34	-1,65	-1,09	-2,20	-1,54	..	332,43	9,90	52,73	0,70

Таблиця У7

Китай

Рік	ГФСФ, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	ГФСФ, % GDP	E, % GDP	E, річний приріст	GDP, річний приріст	GDP per capita, річний приріст	ГФСФ, річний приріст	VE, % GDP	VE, % GDP	RDE	HTE
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1980	..	29,05	5,96	..	7,81	6,46	13,42	47,91	13,59
1981	48,63	27,34	7,50	..	5,17	3,83	-1,28	45,81	1,87
1982	55,16	28,19	7,76	..	9,02	7,42	10,56	44,45	5,51
1983	54,45	28,84	7,33	3,06	10,75	9,16	16,17	44,06	10,45
1984	60,20	29,71	8,03	15,26	15,21	13,71	22,53	42,76	14,46
1985	69,93	29,56	8,95	11,96	13,55	12,02	22,74	42,55	18,56
1986	85,69	30,46	10,50	1,36	8,93	7,32	8,70	43,36	10,20
1987	105,17	31,39	12,15	9,95	11,72	9,94	15,02	43,18	13,70
1988	114,32	31,14	11,70	11,15	11,30	9,52	9,64	43,40	14,51
1989	131,49	25,86	11,45	9,25	4,21	2,63	-13,69	42,37	3,73
1990	144,16	25,71	15,90	-3,18	3,93	2,42	2,83	40,90	3,19
1991	124,42	27,72	17,48	25,14	9,27	7,79	15,02	41,36	13,84
1992	127,95	31,45	17,28	20,65	14,28	12,88	26,06	43,00	21,14	..	6,44
1993	147,17	37,47	14,88	2,11	13,94	12,64	34,31	46,09	19,89	..	7,09
1994	185,53	35,73	21,51	26,77	13,08	11,81	15,54	46,09	18,24	..	8,29
1995	249,19	34,17	20,37	10,85	10,99	9,79	11,25	46,68	13,88	..	10,43
1996	287,91	33,60	17,57	2,11	9,92	8,78	10,47	47,04	12,11	0,57	12,42
1997	320,31	32,69	19,09	32,32	9,23	8,11	8,14	47,03	10,47	0,64	13,12
1998	353,85	33,66	17,93	14,57	7,85	6,82	11,13	45,72	8,91	0,65	15,36
1999	382,66	33,85	17,92	10,69	7,62	6,69	6,47	45,27	8,16	0,75	17,20

Закінчення табл. У7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2000	425,23	33,92	20,68	22,55	8,43	7,58	10,35	45,43	9,40	0,90	18,98
2001	452,73	34,24	19,97	10,89	8,30	7,51	9,25	44,67	8,45	0,95	20,96
2002	499,61	36,06	22,27	21,16	9,09	8,36	13,15	44,32	9,83	1,06	23,67
2003	545,83	39,17	26,57	20,09	10,02	9,34	16,77	45,49	12,67	1,13	27,38
2004	617,62	40,52	30,55	18,40	10,08	9,42	12,04	45,75	11,10	1,22	30,06
2005	721,18	39,93	33,70	25,13	11,35	10,70	12,11	46,87	12,07	1,32	30,84
2006	808,04	40,41	35,65	35,08	12,69	12,06	12,71	47,40	13,41	1,38	30,51
2007	905,91	38,78	34,93	22,23	14,19	13,60	13,55	46,69	15,01	1,38	26,66
2008	1 021,04	40,44	31,70	9,49	9,62	9,06	9,67	46,76	9,80	1,46	25,57
2009	1 159,37	45,33	23,73	-10,24	9,23	8,69	22,78	45,67	10,07	1,68	27,53
2010	1 271,53	44,90	26,17	27,73	10,63	10,10	11,56	46,17	12,68	1,73	27,51
2011	1 561,12	44,55	25,46	10,33	9,48	8,96	9,14	46,14	10,58	1,79	25,81
2012	1 741,65	45,26	24,22	7,02	7,75	7,23	9,16	44,97	8,19	1,93	26,27
2013	1 900,85	45,76	23,32	8,67	7,68	7,15	9,39	43,67	7,88	2,01	26,97
2014	2 074,98	44,27	22,62	3,96	7,27	6,73	7,18	42,72	7,30

Таблиця У8

Китай

Рік	FDI, % GDP	FDI, млн дол. США в поточ. цінах	СС	GE	PS	RQ	RL	EI	IN	E, дол. США в пост. цінах 2005 р.	ME	TT	IR	ER
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1980	7,26	3,79	117,44	..	1,50
1981	8,83	2,32	120,24	..	1,70
1982	0,21	0,43	8,96	-0,13	40 341 999 315,01	..	117,28	..	1,89
1983	0,28	0,64	8,92	1,17	41 575 477 984,21	..	100,00	..	1,98
1984	0,49	1,26	10,49	4,97	47 918 210 670,65	47,65	96,59	..	2,32
1985	0,54	1,66	10,97	10,17	53 648 247 254,71	26,43	92,55	..	2,94
1986	0,63	1,88	12,42	4,69	54 377 274 752,67	28,85	85,11	..	3,45
1987	0,85	2,31	15,83	5,08	59 789 247 811,40	58,25	94,51	..	3,72
1988	1,03	3,19	19,07	12,11	66 457 546 851,62	63,41	90,72	..	3,72
1989	0,98	3,39	21,08	8,60	72 603 728 975,59	69,44	102,17	..	3,77
1990	0,97	3,49	24,92	5,70	70 294 206 111,72	71,58	102,11	11,50	4,78
1991	1,14	4,37	28,86	6,73	87 966 185 734,75	75,72	101,03	4,63	5,32
1992	2,63	11,16	34,08	8,18	106 134 300 041,69	78,73	103,09	3,81	5,51
1993	6,21	27,52	36,81	15,19	108 378 075 930,37	80,61	101,04	4,00	5,76
1994	6,01	33,79	48,56	20,64	137 387 452 283,96	82,31	102,04	5,44	8,62
1995	4,90	35,85	59,70	13,65	152 291 021 482,16	84,13	101,94	6,00	8,35
1996	4,67	40,18	-0,24	-0,09	-0,27	-0,33	-0,48	60,61	6,51	155 506 631 264,57	84,36	105,94	5,13	8,31
1997	4,62	44,24	-0,65	-0,05	-0,36	-0,53	-0,41	73,35	1,60	205 770 717 202,62	85,36	110,20	4,50	8,29
1998	4,27	43,75	-0,41	-0,04	-0,57	-0,34	-0,47	73,72	-0,91	235 761 171 468,41	87,29	110,64	5,50	8,28
1999	3,56	38,75	-0,25	-0,25	-0,17	-0,14	-0,43	78,22	-1,27	260 973 466 276,52	88,28	104,12	5,75	8,28

Закінчення табл. У8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2000	3,19	38,40	-0,25	-0,10	-0,44	-0,26	-0,35	100,00	2,03	319 815 657 724,11	88,22	100,00	7,13	8,28
2001	3,32	44,24	-0,24	-0,09	-0,27	-0,33	-0,48	106,78	2,05	354 659 237 239,60	88,60	97,40	2,69	8,28
2002	3,37	49,31	-0,65	-0,05	-0,36	-0,53	-0,41	130,65	0,59	429 711 325 565,72	89,84	92,07	1,50	8,28
2003	3,00	49,46	-0,41	-0,04	-0,57	-0,34	-0,47	175,85	2,58	516 033 800 822,98	90,57	92,89	0,07	8,28
2004	3,20	62,11	-0,56	0,00	-0,36	-0,28	-0,43	238,09	6,91	610 999 562 458,52	91,38	90,73	0,13	8,28
2005	4,59	104,11	-0,64	-0,09	-0,48	-0,13	-0,49	305,76	3,88	764 532 662 948,64	91,88	88,40	4,25	8,19
2006	4,88	133,27	-0,51	0,08	-0,54	-0,18	-0,55	388,83	3,90	1 032 765 562 213,97	92,38	89,43	3,94	7,97
2007	4,44	156,25	-0,59	0,19	-0,49	-0,15	-0,45	489,74	7,83	1 262 308 036 057,97	93,08	88,51	1,88	7,61
2008	3,76	171,53	-0,54	0,15	-0,48	-0,13	-0,34	574,11	7,81	1 382 063 199 437,82	92,99	83,78	0,23	6,95
2009	2,59	131,06	-0,54	0,11	-0,43	-0,20	-0,32	482,18	-0,11	1 240 567 569 090,40	93,57	91,06	0,13	6,83
2010	4,04	243,70	-0,60	0,10	-0,66	-0,22	-0,33	633,12	6,94	1 584 638 984 366,84	93,55	82,01	0,13	6,77
2011	3,74	280,07	-0,56	0,10	-0,61	-0,21	-0,39	761,78	8,14	1 748 395 577 015,04	93,30	79,01	0,13	6,46
2012	2,85	241,21	-0,48	0,01	-0,55	-0,25	-0,49	822,11	2,39	1 871 115 462 571,30	93,93	79,72	0,06	6,31
2013	3,07	290,93	-0,36	-0,03	-0,55	-0,30	-0,46	886,43	2,23	2 033 416 017 794,41	94,02	81,76	0,06	6,20
2014	2,79	289,10	-0,33	0,34	-0,46	-0,27	-0,33	939,92	0,85	2 114 021 077 245,16	93,99	83,96	0,13	6,14

Таблиця У9

Німеччина

Рік	ГФСФ, % GDP	E, % GDP	E, річний приріст	GDP, річний приріст	GDP per capita, річний приріст	ГФСФ, річний приріст	E, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	FDI, % GDP	ME	IN	IR	FDI, млн дол. США в потоц. цінах	ER	ГФСФ, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1960	6,30	..	0,47	..
1961	5,80	..	0,49	..
1962	87,12	..	6,00	..	0,49	..
1963	87,13	..	6,00	..	0,49	..
1964	87,69	..	6,20	..	0,49	..
1965	86,53	..	6,80	..	0,49	..
1966	86,91	..	7,90	..	0,49	..
1967	88,08	..	6,90	..	0,49	..
1968	86,33	..	6,50	..	0,49	..
1969	87,26	..	6,60	..	0,53	..
1970	29,27	15,17	160,04	..	86,78	..	8,40	..	0,54	345,99
1971	29,97	14,60	2,35	3,13	2,94	5,97	163,81	0,44	96,79	7,62	8,00	1,10	0,60	366,66
1972	29,31	14,59	6,18	4,30	3,80	2,68	173,94	0,64	88,61	4,53	7,50	1,90	0,61	376,51
1973	27,71	15,40	10,72	4,78	4,45	0,45	192,58	0,53	88,02	6,30	8,10	2,10	0,72	378,22
1974	24,94	18,29	11,79	0,89	0,85	-8,64	215,28	0,49	85,42	7,28	9,60	2,18	0,81	345,53
1975	23,65	17,16	-6,14	-0,87	-0,50	-4,50	202,07	0,14	86,23	5,67	8,50	0,69	0,75	329,98
1976	23,47	18,12	10,29	4,95	5,40	3,50	222,87	0,26	86,50	3,31	8,10	1,32	0,83	341,54
1977	23,76	18,03	4,00	3,35	3,58	4,49	231,77	0,16	85,93	3,10	7,00	0,95	0,93	356,87
1978	24,30	17,69	2,77	3,01	3,10	4,83	238,18	0,22	86,35	3,55	6,00	1,60	1,07	374,13

Продовження табл. У9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1979	25,21	17,87	4,97	4,15	4,10	6,20	250,02	0,20	85,65	4,28	7,90	1,73	1,13	397,34
1980	25,91	18,67	5,46	1,41	1,20	2,26	263,67	0,04	84,18	5,45	8,30	0,34	1,00	406,30
1981	24,75	20,19	7,22	0,53	0,38	-4,67	282,70	0,04	83,69	4,18	10,20	0,32	0,87	387,34
1982	23,35	20,93	3,70	-0,39	-0,30	-4,56	293,17	0,10	84,66	4,58	9,10	0,76	0,82	369,67
1983	23,58	20,35	-0,50	1,57	1,84	3,00	291,71	0,22	84,22	2,81	7,90	1,72	0,72	380,76
1984	23,12	21,79	8,86	2,82	3,18	0,15	317,54	0,07	84,30	1,99	8,30	0,53	0,62	381,33
1985	22,61	23,00	7,46	2,33	2,56	0,68	341,22	0,11	85,86	2,12	7,90	0,82	0,79	383,92
1986	22,49	21,35	-1,19	2,29	2,24	3,18	337,16	0,22	87,50	3,00	6,70	2,24	1,01	396,15
1987	22,65	20,74	0,74	1,40	1,25	2,08	339,66	0,16	88,03	1,28	6,00	2,12	1,24	404,38
1988	22,90	21,15	5,66	3,71	3,30	5,05	358,88	0,08	88,74	1,69	6,40	1,06	1,10	424,80
1989	23,58	22,36	10,28	3,90	3,10	7,23	395,78	0,50	88,66	2,88	7,00	7,01	1,15	455,52
1990	24,39	22,90	11,35	5,26	4,35	8,00	440,69	0,17	88,98	3,40	8,00	3,00	1,31	491,94
1991	24,86	23,73	11,02	5,11	4,35	5,32	160,04	0,26	88,22	3,09	9,10	4,75	1,29	345,99
1992	25,06	22,26	-0,35	1,92	1,15	4,12	163,81	-0,10	88,35	5,29	7,92	-2,12	1,21	366,66
1993	23,94	20,35	-5,93	-0,96	-1,61	-4,20	173,94	0,02	83,63	4,14	8,84	0,40	1,13	376,51
1994	23,99	21,14	7,84	2,46	2,10	3,64	192,58	0,33	85,18	2,16	9,42	7,29	1,26	378,22
1995	23,36	22,01	6,57	1,74	1,44	-0,03	215,28	0,46	87,04	1,98	7,49	11,99	1,36	345,53
1996	22,83	22,91	5,86	0,82	0,53	-0,49	202,07	0,26	84,63	0,62	5,35	6,43	1,26	329,98
1997	22,49	25,39	12,27	1,85	1,70	0,78	222,87	0,58	85,48	0,26	4,50	12,80	1,09	341,54
1998	22,62	26,45	7,69	1,98	1,96	3,89	231,77	1,05	86,91	0,61	3,27	23,64	1,17	356,87
1999	22,90	27,04	5,35	1,99	1,92	4,64	238,18	2,54	86,34	0,32	3,18	55,91	1,00	374,13
2000	22,99	30,83	13,83	2,96	2,82	2,34	250,02	10,77	83,66	-0,45	3,41	210,09	0,93	397,34
2001	21,68	31,87	5,71	1,70	1,52	-2,53	263,67	1,34	86,63	1,28	2,73	26,17	0,88	406,30
2002	20,04	32,57	4,25	0,00	-0,17	-5,78	282,70	2,58	87,15	1,35	4,11	53,61	1,05	387,34
2003	19,51	32,59	1,90	-0,71	-0,76	-1,33	293,17	1,23	84,03	1,21	4,37	30,93	1,26	369,67
2004	19,16	35,45	11,45	1,17	1,19	0,04	291,71	-0,35	83,59	1,09	3,28	-9,80	1,36	380,76
2005	19,07	37,74	6,66	0,71	0,76	0,75	317,54	2,09	86,06	0,62	2,32	59,86	1,18	381,33

Закінчення табл. У9

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2006	19,82	41,19	12,29	3,70	3,82	7,51	341,22	2,91	84,97	0,30	2,05	87,44	1,32	383,92
2007	20,12	43,01	9,31	3,26	3,40	4,06	337,16	1,48	82,59	1,70	2,09	50,84	1,47	396,15
2008	20,33	43,46	1,93	1,08	1,27	1,53	339,66	0,82	82,10	0,84	2,84	30,93	1,39	404,38
2009	19,16	37,80	-14,27	-5,62	-5,38	-10,08	358,88	1,66	81,54	1,76	3,86	56,67	1,44	424,80
2010	19,44	42,25	14,53	4,08	4,24	5,39	395,78	2,52	82,22	0,76	3,82	86,05	1,34	455,52
2011	20,27	44,82	8,28	3,66	3,63	7,17	440,69	2,59	83,23	1,07	0,63	97,48	1,29	491,94
2012	20,18	45,99	2,75	0,41	2,12	-0,43	160,04	1,54	83,58	1,50	0,38	54,66	1,32	345,99
2013	19,76	45,49	1,58	0,30	0,02	-1,34	163,81	1,58	83,49	2,09	0,81	59,01	1,38	366,66
2014	20,07	45,73	4,04	1,60	1,29	3,49	173,94	0,22	83,62	1,73	0,26	8,39	1,21	376,51

Таблиця У10

Німеччина

Рік	ЕІ	МВЕ, річний приріст	МВЕ, дол. США в пост. цінах 2005 р.	НТЕ	ТТ	СС	GE	PS	RQ	RL	RP	EF
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1988	11,75
1989	12,38
1990	12,00
1991	538 188 768 696,65	13,10
1992	..	-2,78	523 211 690 744,69	12,66
1993	..	-7,67	483 087 908 987,39	13,43	69,80
1994	..	3,09	498 003 349 870,46	13,64	69,10
1995	95,10	-0,33	496 339 232 756,63	13,71	67,50
1996	95,18	-2,74	482 718 098 537,81	13,77	..	1,94	1,40	0,55	1,51	1,62	..	64,30
1997	93,18	4,02	502 132 830 102,47	14,65	..	2,16	1,93	1,17	1,22	1,61	..	65,60
1998	98,69	1,08	507 556 628 962,45	15,18	..	1,90	1,91	1,32	1,47	1,59	..	65,70

Закінчення табл. У10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1999	98,84	1,11	513 165 339 029,07	16,49	..	1,99	1,84	1,21	1,38	1,57	..	69,50
2000	100,00	7,27	550 453 947 218,61	18,63	100,00	2,16	1,93	1,17	1,22	1,61	1,62	70,40
2001	103,85	1,35	557 911 673 642,01	18,32	100,02	1,90	1,91	1,32	1,47	1,59	1,74	69,70
2002	111,88	-2,08	546 324 466 986,61	17,45	101,69	2,01	1,72	1,02	1,54	1,61	1,78	69,50
2003	136,54	0,95	551 501 729 534,77	16,90	102,26	1,94	1,40	0,55	1,51	1,62	1,79	68,10
2004	165,30	3,73	572 087 517 553,35	17,82	100,66	1,86	1,53	0,63	1,49	1,63	1,79	70,80
2005	176,39	1,61	581 270 986 195,75	17,42	97,72	1,86	1,54	0,87	1,50	1,66	1,86	70,80
2006	201,31	8,41	630 146 813 004,41	17,14	95,39	1,79	1,62	1,00	1,57	1,76	1,88	70,60
2007	240,03	4,37	657 697 242 859,04	13,99	95,51	1,70	1,63	0,99	1,62	1,75	1,94	70,50
2008	262,73	-2,04	644 261 019 846,86	13,30	93,25	1,73	1,52	0,93	1,49	1,72	1,97	71,10
2009	203,48	-19,21	520 499 791 314,70	15,26	98,86	1,72	1,59	0,83	1,52	1,64	1,95	71,80
2010	228,71	18,41	616 340 779 542,65	15,25	96,41	1,74	1,57	0,78	1,58	1,62	2,03	71,00
2011	267,78	8,52	668 853 013 959,69	14,96	93,30	1,71	1,55	0,84	1,55	1,61	1,95	72,80
2012	255,26	-1,54	658 560 125 932,25	15,80	92,41	1,78	1,57	0,77	1,53	1,64	2,02	73,40
2013	263,75	0,86	664 230 461 104,05	16,08	94,25	1,78	1,52	0,93	1,55	1,62	2,04	73,80
2014	273,89	2,31	679 577 349 505,59	..	96,67	1,83	1,73	0,93	1,70	1,85	2,10	74,40

Таблиця У11

Словаччина

Рік	ГФСФ, % GDP	E, % GDP	E, річний приріст	GDP, річний приріст	GDP per capita, річний приріст	ГФСФ, річний приріст	VE, % GDP	VE, річний приріст	E, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	FDI, % GDP	ГФСФ, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	RDE	НТЕ	M	MVE, дол. США в пост. цінах 2005 р.	ME	MVE, річний приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1990	31,67	25,03
1991	28,62	43,71
1992	33,38	66,47	15,78	..	11,22
1993	31,99	55,14	-0,25	1,90	1,51	-3,23	15,74	1,21	10,86	16,35
1994	28,37	58,15	14,76	6,21	5,79	-2,51	18,07	1,34	10,58	..	4,06	14,84	..	81,78	..
1995	26,69	56,68	4,55	5,84	5,53	0,62	36,82	..	18,89	0,92	10,65	..	3,12	15,67	5 910 815 603,44	81,59	..
1996	33,46	52,29	-1,39	6,76	6,53	27,43	37,67	18,87	18,63	1,26	13,57	0,89	3,17	16,39	6 110 596 642,56	79,74	3,38
1997	35,44	55,07	9,99	6,07	5,87	13,50	34,63	-1,35	20,49	0,63	15,40	1,05	3,61	18,49	6 322 405 149,79	83,37	3,47
1998	37,09	46,66	-2,61	4,01	3,87	8,06	34,76	7,54	19,95	1,88	16,64	0,77	3,56	20,94	7 042 482 462,50	86,13	11,39
1999	30,86	47,48	10,11	-0,21	-0,31	-15,25	34,15	-7,33	21,97	1,16	14,11	0,65	4,28	21,43	6 447 220 093,25	84,94	-8,45
2000	27,27	54,07	7,49	1,21	1,35	-8,84	36,07	6,24	23,62	7,05	12,86	0,64	3,63	20,18	7 296 103 805,20	83,71	13,17
2001	30,16	57,79	10,64	3,32	3,51	12,93	34,82	1,48	26,13	8,12	14,52	0,63	3,86	21,30	8 402 816 871,78	83,84	15,17
2002	28,89	57,48	7,04	4,52	4,56	0,00	34,12	9,63	27,97	11,70	14,52	0,56	3,21	23,06	8 572 961 759,60	85,28	2,02
2003	25,81	62,19	18,39	5,42	5,49	-3,21	35,18	8,54	33,11	1,20	14,05	0,56	3,80	26,12	10 006 753 194,64	87,73	16,72
2004	24,98	68,71	20,86	5,26	5,28	4,71	36,22	12,96	40,02	5,31	14,72	0,50	5,48	23,02	11 829 411 208,33	85,36	18,21
2005	27,43	72,28	12,88	6,40	6,39	16,50	36,12	5,71	45,17	4,80	17,14	0,49	7,44	22,65	13 107 331 177,71	83,34	10,80
2006	27,34	81,27	22,92	8,49	8,48	9,08	38,62	18,47	55,52	5,78	18,70	0,48	6,72	26,64	14 834 320 329,77	82,59	13,18
2007	26,87	83,50	14,60	10,83	10,80	8,87	37,87	11,65	63,63	4,52	20,36	0,45	5,35	30,40	16 616 839 813,18	85,81	12,02

Закінчення табл. У10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
2008	25,61	80,24	3,02	5,65	5,56	1,59	37,97	7,84	65,55	4,07	20,68	0,46	5,26	28,46	17 668 326 616,94	85,79	6,33
2009	21,82	67,83	-16,76	-5,49	-5,62	-18,68	33,91	-13,65	54,56	1,81	16,82	0,47	5,70	35,93	14 940 997 955,75	86,98	-15,44
2010	22,13	76,55	15,73	5,08	4,98	7,24	35,20	11,87	63,15	2,37	18,04	0,62	6,77	37,59	18 940 932 061,58	86,51	26,77
2011	24,06	85,27	12,01	2,84	2,71	12,65	35,58	4,45	70,73	3,74	20,32	0,67	7,10	34,94	19 697 537 646,91	84,70	3,99
2012	21,27	91,79	9,31	1,52	1,35	-9,24	35,29	1,30	77,31	1,64	18,44	0,81	9,21	..	19 811 459 520,40	84,27	0,58
2013	20,71	93,84	6,21	1,43	1,32	-1,13	32,96	-4,38	82,11	1,02	18,23	0,83	10,31	..	19 785 681 924,68	86,33	-0,13
2014	20,87	91,85	3,63	2,52	2,43	3,49	33,62	8,03	85,10	0,08	18,87	22 033 706 607,69	87,92	11,36

Таблиця У11

Словаччина

Рік	CC	GE	PS	RQ	RL	IN	EI	FDI млн дол. США в поточ. цінах	TT	RP	EF	TF	ER	IR
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1990	93,67
1991	81,00
1992	100,00
1993	15,58	..	179,14	60,40	75,00	1,02	-1,01
1994	13,45	..	255,17	57,60	75,00	1,06	0,98
1995	9,89	72,52	2587,15	55,50	73,00	0,99	6,33
1996	0,36	0,57	0,81	0,52	0,15	4,45	74,63	369,74	57,50	73,00	1,02	9,06
1997	0,25	0,54	1,08	0,44	0,18	4,86	81,43	230,60	54,20	73,00	1,12	13,15
1998	0,15	0,57	0,57	0,54	0,29	5,00	90,61	926,76	53,80	71,20	1,17	15,40
1999	0,36	0,57	0,81	0,52	0,15	7,28	86,30	626,80	58,50	80,20	1,37	12,85
2000	0,25	0,54	1,08	0,44	0,18	9,37	100,00	2720,38	100,00	0,77	59,80	79,80	1,53	5,04
2001	0,15	0,57	0,57	0,54	0,29	5,09	106,45	2274,84	97,32	0,75	59,00	72,80	1,61	5,85
2002	-0,10	0,57	0,85	0,94	0,24	3,95	121,75	5864,88	98,35	0,75	64,60	72,80	1,50	6,06

Закінчення табл. У11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2003	0,31	0,68	0,91	0,96	0,33	5,35	184,56	2975,67	100,60	0,81	66,80	72,80	1,22	2,95
2004	0,39	0,91	0,54	1,16	0,50	5,78	234,49	4028,99	102,67	0,71	69,80	82,40	1,07	3,11
2005	0,49	0,94	0,85	1,17	0,52	2,45	269,52	3109,64	102,98	0,71	69,60	86,60	1,03	4,13
2006	0,40	0,92	0,76	1,14	0,52	2,92	353,80	5803,09	100,01	0,77	70,00	86,00	0,99	4,62
2007	0,30	0,74	1,01	1,03	0,45	1,12	494,56	4017,25	98,50	0,89	69,40	85,80	0,82	6,79
2008	0,30	0,87	1,07	1,12	0,57	2,83	601,27	4868,02	94,93	0,82	69,70	87,50	0,71	2,85
2009	0,23	0,86	0,88	1,06	0,50	-1,16	473,99	-6,08	97,61	0,87	69,50	87,60	0,72	3,40
2010	0,24	0,83	1,02	1,00	0,53	0,49	546,52	1769,76	93,64	0,94	67,00	87,10	0,76	4,50
2011	0,24	0,83	0,96	1,00	0,57	1,65	674,71	3491,29	92,93	0,93	68,70	86,80	0,72	3,20
2012	0,07	0,83	1,07	1,03	0,46	1,26	681,31	2981,69	91,30	1,09	66,40	87,80	0,78	4,40
2013	0,06	0,78	1,10	0,91	0,45	0,52	724,74	591,01	91,01	1,15	67,20	88,00	0,75	4,20
2014	0,12	0,87	1,02	0,90	0,47	-0,18	731,58	478,75	93,91	1,07	66,60	88,00	0,75	

Таблиця У12

Угорщина

Рік	ГФСФ, %ГДР	Е, %ГДР	Е, річний приріст	ГДР, річний приріст	ГДР per capita, річний приріст	ГФСФ, річний приріст	VE, %ГДР	VE, річний приріст	РДЕ	НТЕ	FDI, %ГДР	ГФСФ, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	Е, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	ЕІ	МЕ	МЕ, річний приріст
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1991	22,82	28,76	4,23	13,91	14,01
1992	21,66	27,61	2,10	-3,06	-3,03	-2,64	4,15	3,84	13,54	14,31	..	66,95	..
1993	20,58	23,19	-10,14	-0,58	-0,46	2,03	5,65	5,88	13,81	12,86	..	68,34	..
1994	21,94	25,40	13,72	2,95	3,09	12,47	5,18	2,66	15,54	14,62	..	62,86	..
1995	21,85	39,18	36,41	1,49	1,63	-4,31	30,55	6,93	10,40	14,87	19,94	45,63	68,47	..

Закінчення табл. У12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1996	22,93	41,90	9,50	0,04	0,22	4,61	29,94	2,23	0,63	5,79	7,08	15,55	21,84	55,71	70,46	5,19
1997	23,30	47,94	22,92	3,43	3,63	8,72	32,37	10,51	0,70	18,10	8,82	16,91	26,84	67,75	76,64	13,12
1998	24,32	52,93	15,58	4,21	4,45	12,04	32,75	7,26	0,66	20,64	6,88	18,94	31,02	81,60	81,56	9,36
1999	25,24	55,60	11,87	3,24	3,54	7,98	32,37	5,58	0,67	22,67	6,75	20,46	34,71	88,79	85,36	6,21
2000	25,47	66,81	24,98	4,23	4,50	5,17	31,77	3,94	0,79	26,53	5,87	21,51	43,38	100,00	86,28	3,57
2001	24,84	64,87	8,85	3,85	4,09	2,68	31,46	3,88	0,92	24,23	7,35	22,09	47,21	107,96	85,25	4,56
2002	24,71	58,10	5,76	4,48	4,78	7,80	30,84	7,09	0,99	24,93	4,46	23,81	49,93	122,43	86,46	7,10
2003	23,70	56,42	6,28	3,84	4,14	1,26	30,55	3,89	0,92	25,76	2,56	24,11	53,07	152,86	87,16	7,81
2004	24,07	59,74	17,95	4,94	5,17	7,62	31,17	4,60	0,87	29,05	4,13	25,95	62,60	197,10	88,29	5,41
2005	23,88	62,79	12,88	4,35	4,56	3,57	31,45	5,04	0,93	25,83	7,56	26,88	70,66	223,24	85,16	5,86
2006	23,59	74,31	19,54	3,81	3,97	0,70	31,35	4,20	0,99	24,12	16,28	27,07	84,47	266,93	83,96	6,50
2007	23,68	78,33	16,11	0,43	0,58	4,23	31,18	4,81	0,97	23,79	50,78	28,21	98,08	338,39	81,19	7,75
2008	23,29	79,69	6,90	0,84	1,02	1,01	30,22	-5,31	0,99	23,30	47,75	28,50	104,85	384,87	80,33	-3,37
2009	22,85	74,82	-11,41	-6,56	-6,41	-8,25	29,75	-12,29	1,14	24,94	-2,29	26,14	92,89	294,43	82,19	-17,46
2010	20,37	82,30	11,32	0,74	0,97	-9,48	30,17	4,94	1,15	24,07	-16,09	23,67	103,41	338,68	82,56	10,55
2011	19,79	87,23	6,56	1,76	2,05	-1,33	30,12	0,64	1,20	22,73	7,51	23,35	110,20	398,37	81,76	0,87
2012	19,38	86,82	-1,79	-1,69	-1,18	-4,40	30,27	-2,81	1,27	18,09	8,35	22,32	108,22	367,37	79,99	-1,49
2013	20,49	87,96	6,39	1,89	2,17	7,29	30,11	-1,43	1,41	16,34	-2,86	23,95	115,14	381,32	82,30	-2,12
2014	21,66	89,25	7,57	3,67	4,00	11,23	31,17	7,56	8,96	26,64	123,86	392,99	83,85	7,03

Таблиця У13

Угорщина

Рік	CC	GE	PS	RQ	RL	FDI	ER	RP	TF	EF	TT	TO	IR
						млн дол. США в поточ. цінах							
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1991	1 470,42	277,65	58,42	
1992	1 477,00	262,47	55,50	9,50
1993	2 442,95	226,15	53,62	3,42
1994	1 143,37	197,22	56,52	6,62
1995	5 103,49	165,71	..	61,00	55,20	..	78,44	4,64
1996	0,58	0,84	0,91	0,88	0,83	3 299,58	135,96	..	59,00	56,80	..	83,37	4,25
1997	0,65	0,94	1,12	1,01	0,79	4 167,32	111,31	..	59,00	55,30	..	94,93	1,51
1998	0,69	0,96	0,82	1,07	0,85	3 334,86	96,69	..	61,00	56,90	..	107,40	4,98
1999	0,58	0,84	0,91	0,88	0,83	3 311,94	87,51	0,65	63,20	59,60	..	113,93	7,67
2000	0,65	0,94	1,12	1,01	0,79	2 764,06	73,72	0,60	76,60	64,40	100,00	137,29	2,53
2001	0,69	0,96	0,82	1,07	0,85	3 936,05	72,36	0,62	77,80	65,60	98,83	130,99	0,82
2002	0,52	1,02	1,18	1,31	0,93	2 993,57	80,65	0,65	80,00	64,50	98,75	118,22	1,63
2003	0,60	0,96	1,11	1,12	0,89	2 137,40	92,44	0,66	76,00	63,00	99,32	116,81	3,93
2004	0,65	0,90	0,81	1,18	0,89	4 265,73	102,37	0,57	76,00	62,70	98,34	123,43	7,42
2005	0,62	0,80	0,98	1,11	0,83	7 708,96	104,04	0,52	70,00	63,50	96,87	127,86	5,97
2006	0,61	0,88	0,96	1,21	0,96	6 817,54	98,61	0,67	82,40	65,00	93,48	149,72	4,39
2007	0,56	0,72	0,72	1,19	0,92	3 950,84	112,99	0,85	86,60	64,80	93,22	155,98	3,55
2008	0,38	0,71	0,72	1,19	0,89	6 327,19	121,62	0,76	86,00	67,60	92,55	159,04	4,94
2009	0,34	0,68	0,52	1,08	0,76	1 995,32	103,22	0,89	85,80	66,80	95,24	145,60	6,83
2010	0,25	0,67	0,67	1,02	0,75	2 192,81	100,00	0,98	87,50	66,10	97,18	159,27	5,21
2011	0,32	0,68	0,73	1,04	0,74	6 300,12	103,69	1,01	87,60	66,60	97,74	168,32	5,98
2012	0,28	0,62	0,67	0,97	0,60	14 374,98	92,12	1,13	87,10	67,10	97,27	166,92	5,31
2013	0,29	0,64	0,78	0,88	0,56	3 097,26	92,66	1,01	86,80	67,30	99,42	168,62	3,14
2014	0,13	0,53	0,70	0,77	0,50	4 039,38	89,24	0,89	87,80	67,00	99,83	171,24	1,16

Таблиця У14

Польща

Рік	ЕІ	GDP per capita, річний приріст	ER	ТТ	Е, дол. США в пост. цінах 2005 р.	Е, річний приріст	Е, %GDP	FDI, %GDP	FDI, дол. США в поточ. цінах	GDP, річний приріст	НТЕ
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1991	..	-7,02	1,06	..	27 317 259 434,40	-1,72	21,60	0,35	291 000 000,00	-7,02	..
1992	..	2,51	1,36	..	30 265 745 356,20	10,79	21,76	0,73	678 000 000,00	2,51	3,48
1993	..	3,74	1,81	..	31 219 693 370,42	3,15	21,06	1,82	1 715 000 000,00	3,74	2,77
1994	..	5,29	2,27	..	35 295 632 916,09	13,06	21,71	1,73	1 875 000 000,00	5,29	2,44
1995	72,12	6,95	2,42	..	43 360 703 755,22	22,85	23,30	2,62	3 659 000 000,00	6,95	2,58
1996	76,98	6,24	2,70	..	48 542 882 583,84	11,95	22,40	2,86	4 498 000 000,00	6,24	2,92
1997	81,11	7,09	3,28	..	54 487 697 450,16	12,25	23,51	3,12	4 908 000 000,00	7,09	2,62
1998	88,92	4,98	3,48	..	62 351 407 634,06	14,43	26,09	3,67	6 365 000 000,00	4,98	2,95
1999	86,18	4,52	3,97	..	60 783 456 745,48	-2,51	24,30	4,32	7 270 000 000,00	4,52	2,65
2000	100,00	4,26	4,35	100,00	74 891 152 124,86	23,21	27,21	5,44	9 343 000 000,00	4,26	3,36
2001	113,39	1,21	4,09	102,41	77 226 075 969,71	3,12	27,23	3,00	5 714 000 000,00	1,21	3,17
2002	129,56	1,44	4,08	104,33	80 951 559 789,83	4,82	28,76	2,08	4 131 000 000,00	1,44	2,88
2003	169,34	3,56	3,89	103,21	92 365 757 657,24	14,10	33,39	2,11	4 589 000 000,00	3,56	3,07
2004	236,39	5,14	3,66	105,56	96 885 733 642,40	4,89	34,64	5,02	12 716 000 000,00	5,14	3,34
2005	281,72	3,55	3,24	103,31	106 313 398 238,29	9,73	34,92	3,63	11 041 000 000,00	3,55	3,79
2006	348,94	6,19	3,10	102,23	122 929 098 964,61	15,63	38,20	6,26	21 473 000 000,00	6,19	3,74
2007	441,44	7,20	2,77	102,65	135 451 633 256,07	10,19	38,82	5,84	25 031 000 000,00	7,20	3,04
2008	536,92	3,92	2,41	100,77	144 951 203 554,32	7,01	38,32	2,75	14 574 000 000,00	3,92	4,32
2009	429,97	2,63	3,12	104,12	135 844 411 868,34	-6,28	37,58	3,21	14 025 000 000,00	2,63	6,10
2010	503,11	3,70	3,02	101,78	153 319 083 851,03	12,86	40,03	3,84	18 395 000 000,00	3,70	6,69
2011	594,37	5,01	2,96	99,32	165 370 919 919,64	7,86	42,54	3,50	18 485 000 000,00	5,01	5,87
2012	583,91	1,56	3,26	97,69	172 948 472 415,39	4,58	44,42	1,47	7 358 000 000,00	1,56	6,95
2013	645,67	1,26	3,16	98,47	183 476 900 015,45	6,09	46,30	0,15	795 000 000,00	1,26	7,81
2014	682,38	3,33	3,15	98,64	195 202 480 729,41	6,39	47,45	3,17	17 275 000 000,00	3,33	8,70

Таблиця У15

Польща

Рік	VE, %ГДР	VE, річний приріст	MVE, річний приріст	ME	M	PK	RDE	ГФСФ, дол. США в пост. цінах 2005 р.	ГФСФ, річний приріст	ГФСФ, %ГДР	EF	TF	CC	GE	PS	RQ	RL
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1991	55,28	16,05	9,35	..	23 374 003 090,71	-4,48	18,26
1992	58,45	13,85	8,10	..	23 937 996 909,29	2,41	15,72
1993	66,09	14,49	11,04	..	24 627 310 523,88	2,88	14,87
1994	67,96	18,01	3,45	..	26 883 231 092,57	9,16	16,79
1995	37,41	..	21,23	71,15	16,70	4,28	..	31 332 466 944,83	16,55	17,44	50,70	57,00	0,58	0,72	0,80	0,65	0,67
1996	35,99	..	20,08	74,23	18,16	6,92	0,65	37 511 682 398,39	19,72	19,50	57,80	57,00	0,67	0,67	0,74	0,68	0,76
1997	35,86	8,19	20,17	72,94	16,74	9,90	0,65	45 706 042 899,09	21,84	22,06	56,80	49,60	0,55	0,60	0,22	0,73	0,65
1998	35,55	3,82	19,80	77,20	16,22	12,08	0,66	52 117 134 816,88	14,03	23,70	59,20	73,00	0,54	0,78	0,72	0,65	0,67
1999	34,52	2,22	19,09	76,87	17,71	10,33	0,69	55 571 892 999,54	6,63	24,03	59,60	73,00	0,67	0,67	0,74	0,68	0,76
2000	32,81	3,90	18,07	80,19	14,93	11,77	0,64	57 099 916 519,86	2,75	23,35	60,00	74,80	0,55	0,60	0,22	0,73	0,65
2001	31,12	-0,89	16,55	80,81	..	14,73	0,62	51 546 260 763,41	-9,73	20,41	61,80	77,60	0,33	0,49	0,65	0,75	0,63
2002	30,30	-2,07	16,29	82,06	14,70	9,35	0,56	48 309 218 111,57	-6,28	18,44	65,00	78,80	0,38	0,55	0,54	0,72	0,51
2003	31,24	5,85	17,67	82,44	14,56	6,49	0,54	48 889 735 805,90	1,20	18,17	61,80	70,20	0,11	0,49	0,11	0,82	0,40
2004	32,40	8,56	19,09	80,80	15,54	3,16	0,56	52 166 796 692,94	6,70	18,09	58,70	70,40	0,22	0,48	0,34	0,82	0,42
2005	32,08	3,23	18,36	78,11	16,42	4,15	0,57	56 707 773 141,71	8,70	18,63	59,60	79,20	0,17	0,42	0,33	0,72	0,35
2006	32,76	10,84	18,96	78,70	19,74	3,57	0,55	64 259 545 170,76	13,32	19,76	59,30	82,40	0,19	0,40	0,64	0,77	0,37
2007	32,84	9,09	18,78	79,99	18,92	..	0,56	76 616 713 490,96	19,23	21,92	58,10	86,60	0,35	0,48	0,86	0,82	0,51
2008	32,93	4,24	18,56	79,64	20,95	..	0,60	83 014 404 203,37	8,35	22,56	60,30	86,00	0,37	0,52	0,90	0,95	0,60
2009	33,13	2,47	18,33	79,51	24,19	..	0,67	81 471 107 680,42	-1,86	21,12	60,30	85,80	0,41	0,64	0,99	0,98	0,66
2010	32,95	7,97	17,49	79,11	24,31	..	0,72	81 156 081 440,27	-0,39	20,29	63,20	87,50	0,49	0,62	1,06	0,93	0,75
2011	33,73	9,11	18,08	78,04	24,23	..	0,75	88 271 578 055,94	8,77	20,69	64,10	87,60	0,58	0,66	1,03	0,95	0,74
2012	32,85	0,67	17,95	76,84	0,89	86 702 260 052,54	-1,78	19,79	64,20	87,10	0,55	0,71	0,96	1,04	0,79
2013	32,32	1,05	18,01	76,85	0,87	85 776 282 120,23	-1,07	18,82	66,00	86,80	0,59	0,82	0,87	1,06	0,82
2014	32,59	4,24	18,39	77,75	94 196 452 573,02	9,82	19,63	67,00	87,80	0,58	0,84	0,90	1,76	0,89

Таблиця У16

Україна

Рік	ГФС, %ГДР	E, %ГДР	E, річний приріст	ГДР, річний приріст	ГДР per capita, %ГДР	ГФС, річний приріст	VE, %ГДР	VE, річний приріст	RDE	НТЕ	E, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	FDI, %ГДР	млн дол. США в пост. цінах 2005 р.	ГФС, млн дол. США в пост. цінах 2005 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
1991	20,04	26,12	-17,20	-8,41	-8,60	-17,16	50,49	-10,02	48,94	..	46,93	
1992	27,14	23,98	-47,30	-9,70	-9,96	-13,03	50,91	-16,99	25,79	0,27	40,81	
1993	24,29	25,88	-10,80	-14,23	-14,27	-34,63	37,69	-22,26	23,00	0,30	26,68	
1994	23,53	35,39	10,40	-22,93	-22,55	-50,26	47,52	-34,79	25,40	0,30	13,27	
1995	23,28	47,07	1,10	-12,20	-11,50	-9,96	42,68	-14,83	25,68	0,55	11,95	
1996	20,72	45,65	16,90	-10,00	-9,20	-20,03	38,20	-9,50	..	3,89	30,01	1,17	9,56	
1997	19,83	40,59	-5,40	-3,00	-2,11	3,63	35,10	-4,24	1,19	4,37	28,39	1,24	9,90	
1998	19,59	41,89	1,20	-1,90	-1,02	4,32	36,13	-0,07	1,07	5,10	28,73	1,77	10,33	
1999	19,27	53,70	-2,20	-0,20	0,75	0,72	38,51	4,01	0,97	4,38	28,10	1,57	10,40	
2000	19,65	62,44	21,50	5,90	6,97	12,65	36,32	11,32	0,96	5,23	34,14	1,90	11,72	
2001	19,69	55,46	2,90	9,20	10,30	6,19	34,70	14,20	1,02	4,66	35,13	2,08	12,44	
2002	19,17	55,09	9,10	5,20	6,25	4,87	34,53	7,00	1,00	4,86	38,33	1,63	13,05	
2003	20,60	57,75	7,40	9,40	10,29	15,80	34,59	3,29	1,11	6,92	41,17	2,84	15,11	
2004	22,55	61,21	21,30	12,10	12,95	20,50	35,88	11,25	1,08	6,30	49,94	2,64	18,21	
2005	21,97	51,48	-11,20	2,70	3,46	3,90	32,35	0,31	1,17	3,72	44,34	9,06	18,92	
2006	24,60	46,62	-5,60	7,30	8,03	18,50	36,12	7,20	0,95	3,40	41,86	5,20	22,42	
2007	27,08	44,84	3,20	7,90	8,55	24,80	36,73	10,50	0,85	3,65	43,20	7,14	27,98	
2008	26,39	46,92	5,70	2,30	2,86	-1,20	33,62	-5,70	0,85	3,29	45,66	5,94	27,65	
2009	18,35	46,38	-22,00	-14,80	-14,42	-50,50	29,62	-19,47	0,86	5,55	35,62	4,07	13,68	
2010	19,24	50,75	4,50	4,20	4,61	4,90	31,34	9,59	0,83	4,34	37,22	4,73	14,36	
2011	17,65	49,82	2,70	5,20	5,58	8,50	29,08	15,23	0,74	4,39	38,22	4,42	15,58	
2012	18,99	47,72	-5,60	0,20	0,45	5,00	28,42	0,24	0,75	6,30	36,08	4,65	16,35	
2013	17,51	42,96	-8,10	0,00	0,23	-8,40	26,23	-3,82	0,76	5,89	33,16	2,46	14,98	
2014	14,00	49,15	-14,50	-6,80	-0,85	-23,00	25,40	-14,59	..	5,75	28,35	0,64	11,54	

Таблиця У17

Україна

Рік	CC	GFE	PS	RQ	RL	LN	МВЕ, дол. США в пост. цінах 2005 р.	EI	ME	МВЕ, річний приріст	PR	ГТ	FDI, млн дол. США	ER
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1991	95,62	20 760 197 534,28	..	59,67	-10,83	200,00	0,00
1992	1 761,24	18 300 584 037,69	..	62,34	-11,85	200,00	0,00
1993	3 334,80	14 252 042 501,65	..	60,79	-22,12	200,00	0,02
1994	953,46	8 905 180 602,06	..	55,79	-37,52	159,00	0,22
1995	415,81	7 907 762 035,07	90,09	65,79	-11,20	267,00	1,12
1996	-1,03	-0,71	-0,27	-0,32	-0,93	66,15	7 589 526 186,59	98,82	67,79	-4,02	33,86	..	521,00	1,83
1997	-1,15	-0,92	-0,25	-0,74	-1,12	18,07	7 363 342 166,44	97,66	71,00	-2,98	22,05	..	623,00	1,86
1998	-1,07	-0,75	-0,50	-0,52	-1,14	12,01	7 363 342 166,44	86,72	70,62	0,00	40,41	..	743,00	2,45
1999	-1,03	-0,71	-0,27	-0,32	-0,93	27,40	7 768 326 482,95	79,48	65,53	5,50	44,98	..	496,00	4,13
2000	-1,15	-0,92	-0,25	-0,74	-1,12	23,12	8 762 672 047,36	100,00	69,44	12,80	18,34	100,00	595,00	5,44
2001	-1,07	-0,75	-0,50	-0,52	-1,14	9,95	9 789 657 207,98	111,61	69,44	11,72	16,57	97,68	792,00	5,37
2002	-1,02	-0,66	-0,38	-0,59	-0,87	5,12	10 660 936 701,15	123,23	67,33	8,90	5,50	104,66	693,00	5,33
2003	-0,86	-0,58	-0,40	-0,56	-0,84	8,22	12 601 227 188,25	158,29	67,80	18,20	7,90	104,38	1 424,00	5,33
2004	-0,89	-0,54	-0,48	-0,39	-0,75	15,16	14 441 006 337,30	224,16	71,04	14,60	6,34	111,20	1 715,00	5,32
2005	-0,69	-0,58	-0,27	-0,50	-0,79	24,55	14 874 236 540,68	234,88	69,43	3,00	4,16	107,21	7 808,00	5,12
2006	-0,68	-0,54	-0,03	-0,51	-0,81	14,88	16 242 666 307,41	263,29	73,11	9,20	3,58	104,02	5 604,00	5,05
2007	-0,74	-0,67	0,15	-0,42	-0,74	22,75	18 321 727 587,69	338,28	74,51	12,80	2,27	111,33	9 891,00	5,05
2008	-0,79	-0,71	0,03	-0,52	-0,69	28,58	17 423 962 924,71	459,46	70,49	-4,90	13,71	111,51	10 913,00	5,27
2009	-1,01	-0,80	-0,31	-0,57	-0,77	13,07	13 782 354 678,78	272,99	62,89	-20,90	12,64	96,03	4 816,00	7,79
2010	-0,98	-0,75	-0,02	-0,52	-0,81	13,75	15 780 796 107,85	353,25	64,64	14,50	3,42	102,45	6 495,00	7,94
2011	-1,00	-0,81	-0,08	-0,61	-0,83	14,15	16 238 439 203,68	469,79	63,55	2,90	7,11	106,70	7 207,00	7,97
2012	-1,03	-0,58	-0,10	-0,61	-0,79	7,84	15 913 670 414,41	470,27	60,65	-2,00	12,15	94,99	8 401,00	8,00
2013	-1,09	-0,65	-0,76	-0,64	-0,83	4,31	14 433 699 057,35	441,50	58,71	-9,30	4,50	94,70	4 499,00	12,00
2014	-1,00	-0,38	-1,93	-0,63	-0,79	14,73	12 990 329 156,81	371,93	54,88	-10,00	12,81	91,33	410,00	12,00