

А. І. КУДРЯЧЕНКО, д-р іст. наук, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

Н. І. БІЛОГРУД, викл.

(Київський національний університет ім. Тараса Шевченка)

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 5, с. 92–101

На рубежі століть світ загалом зазнав суттєвих змін. Залишилось позаду воєнно-політичне протистояння між Сходом та Заходом, скінчилася так звана холодна війна, подолано розкол Німеччини, заявили про себе новостворені держави на теренах колишнього СРСР.

Початок ХХ ст. для Європи, за баченням деяких дослідників, уявлявся як початок економічного і політичного занепаду Старого світу. Справді, упродовж століття в Європі відгомоніли дві страшні за наслідками світові війни. У глобальних вимірах домінували США, проте в останні десятиліття ХХ ст. економічного піднесення зазнали найрозвиненіші держави Європи та окремі країни Азіатського регіону. Прискіпливий аналіз надбань об'єднаної Європи останніх десятиліть дає підстави європейцям для оптимістичного погляду в майбутнє. Європа вже нині спроможна досить переконливо і позитивно реагувати на глобальні зрушення, а в майбутньому ще більш рельєфно демонструвати непохитність економічних і соціальних засад та орієнтацій свого розвитку.

Зазначимо, що досить важливим кроком для європейського континенту було переосмислення в 50-х роках більшістю відомих політичних діячів західноєвропейських країн національних цінностей і цілей розвитку. Розуміючи безперспективність воєнних дій, вони все більше схилились до об'єднання зусиль і будівництва спільного європейського дому. Наголошення на спільності європейської культури, історичної долі та необхідності поєднання зусиль заради досягнення економічних зрушень стали поряд із завданнями протистояння комуністичному Сходу досить дієвими спонуками формування та розвитку того

об'єднання, яке нині називається Європейським Союзом (ЄС).

Майже за півстоліття успішного розвитку інтеграції ЄС перетворився в один із основних і досить потужних економічних центрів сучасного світу. Європейський Союз нині переважає за сукупним валовим продуктом й обсягом зовнішньої торгівлі такі провідні світові держави, як США і Японію. На 1 січня 2000 р. чисельність населення 15 країн – членів ЄС складала близько 380 млн. Частка ЄС у світовому валовому продукті перевищує 20 %, на нього припадає майже чверть світової торгівлі. Європейський Союз відіграє провідну роль у наданні технічної допомоги країнам, що розвиваються. Тим самим практика сходження ЄС є магістральним напрямком розвитку континенту, а досвід і досягнення країн ЄС мають світове значення.

Аналіз свідчить, що вже перші роки ХХІ ст., здобутки сучасної Європи, де локомотивом прогресу виступають країни ЄС, ставлять під сумнів укорінені погляди щодо економічного, політичного і культурного домінування США у світі. Об'єднання європейських країн у ЄС фактично перетворило Європу в могутню наддержаву якісно нового типу.

Аналізуючи економічні, соціальні, геополітичні і культурні тенденції розвитку сучасної Європи, визначимо джерела її прогресу там, де дослідники тривалий час бачили лише передумови відставання й занепаду. Саме через становлення постіндустріальної господарської системи і сучасного суспільства Європа має досить потужний економічний потенціал для свого подальшого розвитку.

Необхідно також зважати на те, що в ЄС відпрацьована практика постійного узгодження інтересів держав — учасниць інтеграції. У ході попереднього нелінійного розвитку, подолання непростих ситуацій вироблена й культура діалогу та знаходження компромісів між країнами-партнерами.

Під час будівництва об'єднаної Європи було сформовано унікальну інституціональну систему, яка не має аналогів в історії. Ця система має враховувати та узгоджувати у процесі розробки і прийняття рішень інтереси не лише окремих держав — членів ЄС, а й регіонів, а також відповідних соціальних груп. Особливість, що відрізняє інституціональну систему ЄС від інших об'єднань інтеграційного типу, створених у різних регіонах світу, полягає в тому, що вона має певною мірою наднаціональний, а частково міждержавний характер.

На всіх етапах розвитку євроінтеграції зазначена система характеризувалася високим рівнем правового регулювання. Європейське право поставало водночас продуктом та інструментом інтеграції, який забезпечує функціонування і подальший розвиток ЄС. Практика європейського будівництва також продемонструвала вагомість мобілізації суспільної підтримки на всіх етапах євроінтеграції. Як наслідок, Європа завершила ХХ ст. як міцна економіко-господарська система, як лідер у галузі зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій, як міцний союз країн і народів, які своєю неповторністю збільшують загальне багатство європейської культури.

Яким чином це стало можливим? Що дало змогу європейцям вистояти в економічному суперництві зі США і домогтися виразної переваги над Японією? Які міфи і донині заважають визнати масштаб європейських економічно-політичних успіхів?

Аналіз засвідчує, що у 80–90-ті роки в літературі була популярною теза про стійке відставання європейських країн від США та Японії за темпами економічного зростання. Звичайно, що для такої точки зору були підстави. Адже у 50–60-ті роки Японія демонструвала щорічний приріст валового національного продукту (ВНП) у середньому на 9,4 %, тоді як у Західній Німеччині цей показник не перевищував 6,3, в Італії — 5,6, а у Франції — 5 %. У 90-ті роки першість перейшла до США, де темпи зростання ВНП протягом 1992–1999 рр. становили в середньому 3,9 % на рік, а загалом у ЄС — 2,2 %.

Свого часу Японія забезпечила своє прискорене промислове зростання на основі імпорто-

ваних технологій і нарощування обсягів застосування праці і капіталу. Розвиток США був забезпечений радикальною зміною структури економіки за рахунок швидкого розширення інформаційного і комунікаційного секторів (з 3,4 до 6,8 % ВНП), підвищення внутрішнього попиту (у середньому на 5,3 % щорічно), що випереджав динаміку ВНП, і гігантського припливу інвестицій, що переважно було зумовлено спекулятивними операціями на фондовому ринку.

Отже, в Японії та у США фактори швидкого економічного зростання мали дещо штучний характер. Водночас для Європи найважливішим чинником був внутрішній попит на кінцеву продукцію. Європейські країни нарощували торгові операції у середині Союзу, що дало змогу ЄС у 2001 р. вперше обійти за темпами економічного зростання США та Японію. У чому ж криється загадка європейського успіху?

Відповідь на це питання, за баченням окремих дослідників, в тому числі московських науковців В. Іноземцева та Є. Кузнецової, необхідно шукати в особливостях власне європейського економічного зростання в історичному контексті [3; 4]. Зазначимо, що Європа, яка впродовж століть була центром господарських і політико-соціальних інновацій, міцно посідала місце економічного лідера відносно недовго, насамперед коли скористалася можливостями промислової революції ХVІІІ–ХІХ ст. Ще в середині ХVІІІ ст., поступаючись по ремісничому і промислового виробництва Китаю і навіть Індії, лише напередодні ХХ ст. вона стала світовим господарським лідером (табл. 1).

Таблиця 1

Частка країн і регіонів у світовому промисловому виробництві [10, с. 190], %

Країна	1750 р.	1830 р.	1900 р.
Велика Британія	1,9	9,5	18,5
Австро-Угорщина	2,9	3,2	4,7
Франція	4,0	5,2	6,8
Німеччина	2,9	3,5	13,2
Італія	2,4	2,3	2,5
Європа разом	23,2	34,2	62,0
Китай	32,8	29,8	6,2
Індія	24,5	17,6	1,7
Японія	3,8	2,8	2,4
США	0,1	2,4	23,6

Як світовий економіко-господарський лідер Європа мала відповідно і політичну гегемонію. Так, якщо в 1800 р. під контролем європейських

країн було 35 % території політичних формувань, тобто країн світу, то в 1878 р. вона контролювала вже 67 %, а в 1914 р. — 84 %. Отже, періодом європейського економічного домінування був лише історичний відрізок, обмежений чвертю століття до Першої світової війни. У цей час економічні системи європейських країн розвивалися на власній основі, вони не копіювали чужий досвід і не мали сучасних джерел зовнішніх інвестицій.

Економічне зростання США у першій половині XX ст. відбувалося не тільки завдяки власним успіхам, а й внаслідок нерівномірного соціально-економічного розвитку європейських країн.

По-перше, наприкінці XIX і в першій половині XX ст. Європа зазнала демографічних втрат, що не мали прецедентів у світовій історії. Тільки з 1846 по 1939 р. у пошуках кращої долі її покинули понад 60 млн людей працездатного віку. Така величезна кількість відповідає чисельності населення сучасної Франції. У 1914–1919 рр. в результаті Першої світової війни Франція і Німеччина втратили по 10 % людських ресурсів, Росія — 8, Італія — 6, а Великобританія — 5 %. У роки Другої світової війни військові втрати європейських країн становили 17 млн людей, а втрати цивільного населення перевищили 20 млн. Таким чином, приблизно впродовж ста років демографічні втрати Європи склали майже 100 млн людей, що відповідало третині чисельності її населення за станом на 1850 р.

По-друге, скорочення ВВП на 15–30 % у роки Першої світової війни не було компенсовано навіть швидким зростанням у 20-ті роки. А наступна світова економічна криза спричинила до 1933 р. скорочення промислового виробництва в основних європейських країнах на 40–50 %. Друга світова війна мала також досить відчутні економічні наслідки: більшість європейських країн були відкинуті за обсягами ВВП щонайменше на півстоліття назад. Частка ж США у світовому валовому продукті досягла 45 %, до того ж США мали величезну перевагу в технологічній сфері.

По-третє, Європа вийшла з Другої світової війни у стані морального шоку. Найрозвиненіша в економічному плані Німеччина як агресор була зруйнована і звинувачена у злочинах проти людства. В Іспанії, Португалії та Греції збереглися напівфашистські режими, Франція надовго запламувала себе співробітництвом з нацистами. З огляду на те, що Європа позбавилась загрози нацизму лише за допомогою СРСР і

США, вона стала розмінною монетою у всесвітній грі нових великих держав. Старий світ був відчутно ослабленим в господарському відношенні, дезорієнтованим політично, навіть кращі європейські науковці опинилися за океаном. Упродовж сорока років континент був розділений “залізною завісою”.

За таких досить складних умов було важко припустити, що навіть у тривалій перспективі Європа знову стане світовим лідером за рівнем продуктивності праці, торгівлі, інвестицій, за політичними і соціальними технологіями. Проте вже в перше післявоєнне десятиліття, досягши довоєнного рівня господарського розвитку в 1949–1951 рр., європейські країни випередили США за темпами економічного зростання. Протягом 50–60-х років середньорічні темпи приросту ВВП склали (%): у Західній Німеччині — 6,3; Італії — 5,6; Франції — 5; у США ці темпи приросту не піднімалися вище 3,5 %.

Наприкінці 70-х років Німеччина, чий ВВП зріс з 32 млрд дол. у 1952 р. до понад 600 млрд, обійшла США за розміром середньодушового національного доходу: 10,8 тис. дол. проти 9,6 тис. При цьому з 1950 по 1973 р. продуктивність праці у Західній Європі зростала щорічно в середньому на 4,7 %, тоді як у США — лише на 2,9 %. Якщо в 1950 р. середній рівень продуктивності складав в Італії 34 % американської, у Німеччині — 35, а у Франції — 45 %, то на початку 90-х років — 85, 95 і 102 % відповідно. Найважливішим джерелом швидкого розвитку європейських економік стала їх висока відкритість: з 1950 по 1987 р. частка експорту у ВВП серед провідних західноєвропейських країн зросла у 3–5 разів, а у США вона збільшилася за цей період приблизно вдвічі.

Господарські системи європейських країн швидко набували рис постіндустріалізму. Одразу після закінчення Другої світової війни близько 50 % населення Європи проживало в сільській місцевості, а частка аграрного сектора у ВВП сягала 30 %. Частка обробної промисловості і будівництва тут забезпечувала майже 43 % ВВП. Протягом кількох останніх десятиліть ЄС випередив США за показниками стиснення частки промислового сектора у ВВП. Якщо в сільському господарстві ЄС до середини 90-х років було зайнято близько 5 % активного населення, а в США — 2,7 %, то добувна промисловість нівелиювала цю відмінність: тут у США було зайнято близько 2 % робочої сили, у Німеччині — 1,1, у Франції — 0,8 %. При цьому в 1995 р. додана вартість в аграрному секторі ЄС перевищила

американський показник на 36, а в енергетиці — на 71 %.

У 60–80-ті роки Європа зберігала низькі темпи приросту населення і була майже закрита для іммігрантів, а США постійно залучали нову робочу силу. Порівняння країн ЄС і США за темпами зростання ВВП на душу населення переконливо демонструє перевагу європейських господарських систем над американською системою (табл. 2), однак тільки кількісні показники нині вже не забезпечують світового економічного лідерства.

Таблиця 2

Зростання ВВП у розрахунку на душу населення щорічно [11], %

Країна	1950–1973 рр.	1973–1989 рр.
Велика Британія	2,5	1,8
Німеччина	4,9	2,1
Франція	4,0	1,8
Італія	5,0	2,6
США	2,2	1,6

Важливими чинниками для ЄС у глобальному суперництві нині є нарощування технологічних досягнень та застосування інновацій для розвитку суспільства. Так, в умовах становлення постіндустріальної економіки найважливішим джерелом господарського прогресу стають технологічні досягнення. Саме завдяки їм США домоглися в 70–80-ті роки успіхів, що зумовили їх перемогу над японськими конкурентами і залишили далеко позаду країни Європи.

Однак зазначимо, що у 60–80-ті роки для європейських країн основною характерною проблемою була слабка сприйнятливність господарських систем до новітніх досягнень науково-технічного прогресу. Тому країни ЄС стали шукати вихід в об'єднанні зусиль та в активній державній політиці, спрямованій на прискорення технологічного розвитку. Перші результати швидко з'явилися насамперед у ядерній енергетиці, авіабудуванні і космічних дослідженнях, у розвитку мережі високошвидкісних залізничних магістралей, уніфікації телекомунікаційного ринку і т. ін. При цьому частка державного фінансування в подібних проектах нерідко досягала 35–40 %.

Протягом 70–90-х років у загальній чисельності робочої сили ЄС частка науково-дослідницького персоналу зростала в 3–6 разів вище, ніж у США. Наприклад, у середині 90-х років на 10 тис. зайнятих у народному господарстві США припадало 74 дослідники, Іспанії — 30,

Великобританії — 51, Німеччини — 58, Франції — 59, Швеції — 68.

Потужні зміни відбулися також у фінансуванні науково-дослідних робіт: якщо в 1996 р. обсяг венчурного капіталу в ЄС досяг американського показника шестирічної давнини, то за 1998–1999 рр. він збільшився в 3 рази, а в 2000 р. виріс на 89 % до рівня 1999 р. — до 48 млрд євро. За підсумками 2001 р., європейські вкладення у венчурні проекти вперше стали сумірними з американськими за абсолютними даними. Крім цього, в 90-ті роки європейці пішли на серйозне дерегулювання технологічного сектора, передавши його переважно приватним фірмам.

За визначенням провідних політиків і науковців, використання високих технологій у найближчій перспективі стане вирішальним чинником економічного піднесення Європи. Як відомо, наприкінці ХХ ст. Японія, США і ЄС обрали принципово різні підходи до використання досягнень науково-технічного прогресу. У Японії віддано перевагу широкому впровадженню технологічних досягнень, запозичених насамперед у США. У США зосередилися на виробництві інформаційних технологій і капітальної продукції, що почасти також експортувалися та певною мірою задовольняли внутрішній попит в інвестиційному секторі. Об'єднана Європа використовувала свої технологічні досягнення насамперед для виробництва якісної продукції споживчого призначення, віддаючи перевагу, скоріше, швидкому задоволенню попиту, аніж формуванню його штучним шляхом.

Такі різні підходи привели відповідно до різних наслідків. Так, Японія набрала шалених обертів в експортній діяльності, але скорочення на Заході попиту на масові індустріальні товари призвело її до закономірного економічного спаду. У США рецесія повинна була йти за зниженням інвестиційного попиту, неминучим наслідком розсіювання райдужних надій, пов'язаних з Інтернет-економікою. Надвисокі темпи розвитку американської економіки в 90-ті роки стали для неї свого роду пасткою. Щорічне зростання складало 3,9 %; в економіці було створено 22 млн нових робочих місць. Рушієм прогресу стало зростання обсягів інвестицій і придбання інформаційних технологій. При цьому норма заощаджень стала в 1999 р. нижчою за нульову оцінку, а нові інвестиції здебільшого надходили за рахунок кредитів чи доходів, отриманих від зростання курсової вартості акцій. Турбуленції вартості цінних паперів високотехнологічних компаній мали наслідком

втечу від акцій. Останнє обернулося для інвесторів протягом 2000–2001 рр. втратами в 7–8 трлн дол. Економічне зростання у США загальмувалося.

Країни ЄС, навпаки, у 90-ті роки утримали, а почасти навіть зміцнили позиції у сфері виробництва більшості високотехнологічних продуктів, призначених для кінцевого споживання. Якщо на світовому ринку наукомісткої продукції частка ЄС складала близько 18 %, то на ринку продукції, виготовлення якої потребує особливої майстерності, — понад 31 %. При цьому із 200 найбільших промислових компаній світу європейськими були 69, американськими — 64, а японськими — 53.

Досить показово, що наприкінці 80-х років ЄС обігнав США за обсягом виробництва в хімічній промисловості, а на початку 90-х забезпечив лідерство у фармацевтиці. У середині 90-х років у країнах ЄС вироблялося щорічно понад 13,5 млн легкових автомобілів, а у США — 6,3 млн. Продовольчих товарів і одягу в ЄС випускалося майже стільки, скільки у США і Японії разом.

Зазначимо, що структура виробництва у країнах ЄС дещо консервативніша, аніж у США. Відповідно у ЄС вище попит на висококваліфіковану працю. Останнє забезпечує зростання доходів представників середнього класу. Так, середня заробітна плата у промисловості країн ЄС складає 22,3 євро на годину, а у США — лише 17,5 євро.

Наголосимо, що особливістю розвитку країн ЄС є боротьба проти засилля дешевої робочої сили на ринку праці. Адже висока мінімальна платня у країнах — членах ЄС (вона сягає тут до 50 %, а у Франції — 60 % середнього її рівня) слугує таким привабливим чинником, що посилює приплив працівників зі Східної Європи. До того ж у ЄС майже вдвічі вищі доходи в аграрному секторі, а сферою послуг все більше опікуються малі приватні підприємства. Як наслідок, у ЄС середній клас перебуває загалом у стабільному стані. Мало того, нерівність для європейців є проблемою, яку вони спроможні розв'язати. Це забезпечується як економічним зростанням, так і державним регулюванням процесів розподілу в суспільстві національних багатств. Результатом є подолання європейськими країнами майнової нерівності.

Однак поступальний розвиток країн ЄС спостерігається і в інших галузях. Нині європейські компанії тіснять американські всюди, де виробляються складні товари споживчого призначення. Встановлення в ЄС єдиних стандартів у га-

лузі зв'язку забезпечило відчутне зростання в цій сфері: якщо в 1994 р. серед десяти найбільших компаній, що виробляють телекомунікаційне устаткування, було всього три європейських, а обсяг продажів їх продукції був на 10 % нижче, ніж у американських фірм, то в 2000 р. цю продукцію виробляли вже п'ять європейських компаній, які в 1,8 раза перевищували за обсягами реалізації продукції своїх американських конкурентів.

Нині ЄС упевнено випереджає США за поширеністю засобів мобільного зв'язку. Так, у Європі ними користуються 72,1 % населення, а у США — 42,7 %. Три європейські фірми — "Nokia", "Siemens" і "Ericsson" — контролюють 49,3 % світового ринку мобільних телефонів, американська "Motorola" — 13,2, а японські "Panasonic", "NEC" і "Mitsubishi" — лише 11,1 %.

Підкреслимо, що на рубежі століть європейські країни стали конкурувати зі США і в тих сферах, де раніше американська перевага була незаперечною. Прикладом може слугувати виробництво озброєнь і літакобудування. Так, за підсумками 2001 року європейський оборонний консорціум EADS випередив американську "Lockheed Martin" і став другим у світі виробником аерокосмічної техніки, поступаючись лише концерну "Boeing". В останні два роки в найбільших конкурсах на поставку військової техніки бере участь більше європейських оборонних компаній, ніж американських. Концерн "Airbus Industrie", створений у 1970 р., коли європейські авіабудівники контролювали лише 4 % світового (і 15 % європейського) ринку цивільної авіації, нині впевнено тіснить "Boeing". Так, якщо в 2000 р. авіакомпанії розмістили 611 замовлень на продукцію "Boeing" і 520 — на літаки "Airbus", то за першу половину 2001 р. — 121 і 299 відповідно. З огляду на це стає більш зрозумілим, чому європейський проект щодо широкого виробництва для НАТО українського військово-транспортного літака АН-70 зусиллями концерну "Airbus Industrie" та політичними діями відповідних держав було відхилено.

Слід зважати на те, що відносна традиційність структури господарських систем Європи, яка оптимальним чином використовує нові технології, дає ЄС шанс обійти США за темпами зростання виробництва. За оцінкою фахівців, для цього існують як мінімум три передумови. По-перше, економічне зростання в ЄС спирається на стабільний платоспроможний попит і високі норми заощадження. На інвестиційні потреби спрямовується до 22 % ВВП. Менш розвинена по-

рівняно зі США сфера послуг здатна поглинути значну частину надлишкової робочої сили. Досить показово, що з 1997 р. країни ЄС вперше з початку 70-х років створюють більше робочих місць, ніж США, — за останні три роки близько 6 млн робочих місць в Європі проти 4,8 млн у США.

По-друге, ЄС становить собою більш самодостатню економічну систему, аніж США: внутрішньоевропейська торгівля, що складала в 1958 р. лише 36 % усього товарообігу, сьогодні досягає 62 %. Це свідчить про її певну незалежність від зовнішніх глобальних чинників. Скажімо, фінансово-економічна криза 1998 року в Росії та наступна азіатська криза мали незначний вплив на соціально-економічне становище у країнах ЄС.

По-третє, ЄС має можливість враховувати досвід американського високотехнологічного сектора. Господарські системи Європи менш залежні від стану справ у цій сфері. Так, скорочення вдвічі виробництва в інформаційних і комунікаційних галузях здатне знизити американський ВВП на 4,5–5,5 %, тоді як європейський — приблизно на 1,5 %. Досвід США дає змогу тверезо оцінити значущість різних сегментів високотехнологічних галузей для європейської економіки й уникнути невинуватених витрат.

Однак, крім розглянутих чинників зростання економіки існує багато інших показників, що визначають вплив того чи іншого регіону на розвиток економіки загалом у ЄС. До них належать міжнародна торгівля та стабільна діяльність на ринках відповідних регіонів світу.

Відомо, що протягом усього післявоєнного періоду обсяги міжнародної торгівлі зростали швидше за обсяги світового валового продукту: з 1950 р. обсяги торгівлі зросли у 18 разів, а валового продукту — лише в 5,5 раза. Менш відомо, що динаміка торгових показників США і ЄС майже завжди була різноспрямованою. Тільки в роки воєн і депресій США домагалися певного, а точніше, умовного лідерства; у 1948 р. вони забезпечували 22 % загального обсягу світової торгівлі. У мирний час позиції європейських країн були швидко відновлені: вже в 1953 р. сумарний обсяг експорту 12 країн, що нині входять у ЄС, перевищив обсяг американського експорту. До 2000 р. з 20 найбільших світових експортерів дев'ять країн (Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Нідерланди, Бельгія, Іспанія, Швеція і Швейцарія) представляли Західну Європу, а їх сумарна частка у світовому експорті досягала 32,2 % порівняно з часткою США в 12,3 %. У торгівлі послугами картина ще більш вражаюча: з 20 найбільших

світових експортерів 12 представляють ЄС і забезпечують 50,2 % світового експорту проти 15,7 % у США. Наголосимо, що в Німеччині і Франції частка експорту у ВВП складає 25 %, у країнах Бенілюксу — 50, в Ірландії — 75, а у США — близько 13 %, причому у США більше половини товарообігу припадає на Канаду і Мексику.

Міжнародна торгівля є одним з основних факторів економічного прогресу європейських країн, а тенденції розвитку торгової діяльності свідчать про оптимальний характер функціонування їх господарських систем. Причому на відміну від інших країн та регіонів у європейській торгівлі представлені переважно різновиди продукції подібних галузей. За таких умов торгові операції заохочують конкуренцію в усіх галузях, а не розвивають гіпертрофованим чином один сектор господарства на шкоду іншому. Цим пояснюється, зокрема, той факт, що близько 85 % експорту і 77 % імпорту ЄС припадає на промислові товари. Навіть така важлива стаття імпорту, як енергоресурси, нині посідає досить незначне місце: 7,5 % загального імпорту ЄС проти 27,9 % у 1975 р. Таким чином, всіяко розвиваючи торгові відносини, країни ЄС підтримують свою промисловість і сільське господарство, імпортуючи насамперед ті товари, що у недостатній кількості виробляються у межах ЄС або взагалі не виробляються в Європі.

Природним наслідком такої торгової політики є різке зменшення залежності економік ЄС від експорту в країни, що розвиваються, та імпорту з них. Якщо в 1958 р. внутрішньорегіональна торгівля забезпечувала лише 36 % товарообігу європейських країн, то сьогодні її частка перевищує 62 %. Обсяг торгівлі з найближчими сусідами, що не входять у ЄС (Швейцарія, Норвегія, Росія, Польща, Туреччина, Чехія, Угорщина і Словенія), понад 2,7 раза перевищує обсяг торгівлі зі США. Тим самим європейські економіки піднімають поріг чутливості до нестійкості ринків, що розвиваються: у середині 90-х років на торгівлю з країнами Південно-Східної Азії і Японію припадало лише близько 13 % зовнішньоторгового обороту держав ЄС, із країнами Середземноморського басейну — близько 6 %, з найменш розвиненими країнами Африки і басейну Тихого океану, відомими як учасники Ломейських конвенцій, — 2,8 %, а з Латинською Америкою — 2,5 %. Загалом на торгівлю із країнами, що розвиваються, наприкінці 90-х років припадало 36,7 % торгового обороту США, Німеччини — 17,9, Великобританії — 14,7, а Франції — 10,3 %.

Таким чином, європейські країни забезпечують оптимальне розсосередження своїх торгових потоків, не потрапляючи в залежність від господарської кон'юнктури в США, Азії чи Латинській Америці. Жодна з країн ЄС не направляє в будь-яку іншу країну Союзу більше п'ятої частини свого загального експорту (11,3 % ВВП) і не одержує з жодної країни більше 19 % свого сумарного імпорту (10,4 % ВВП). Це вигідно відрізняє Європу від США, найближчі сусіди яких — Канада і Мексика — направляють у США більше двох третин свого експорту і одержують звідти дві третини всіх своїх імпорتنних надходжень.

В останнє десятиліття ХХ ст. лідерство ЄС як основного торгового союзу в сучасному світі ні в кого не викликає сумнівів. Якщо США, Канада і Мексика, об'єднані в рамках НАФТА, контролювали в 1996 р. частку світової торгівлі, що значно поступалась їх частці у світовому валовому продукті (17,8 проти 28,2 %), у випадку з ЄС ми бачимо зворотну ситуацію (37,2 проти 24,6 %). З огляду на роль міжнародної торгівлі в забезпеченні стабільного економічного зростання можна стверджувати, що зовнішньоторгова політика країн Європи забезпечує їм вагоміші результати порівняно зі США, а європейська економічна інтеграція має під собою незрівнянно міцніші підстави, ніж штучно створювана під егідою

США конструкція, що називається Всеамериканською зоною вільної торгівлі.

Зазначимо, що темпи зростання обсягів міжнародної торгівлі протягом другої половини ХХ ст. втричі перевищували темпи приросту світового валового продукту. У свою чергу, темпи зростання міжнародних інвестиційних потоків в 4 рази перевищували обсяги зростання міжнародної торгівлі. Як і в міжнародній торгівлі, у русі капіталів проявлялася закритість Західного світу: у 1990 р. розвинені індустріальні країни направляли до країн того ж рівня розвитку 76 % експорту товарів, тоді як п'ять найбільших економік світу — США, Великобританія, Японія, Франція і Німеччина — забезпечували понад 75 % як експорту, так і імпорту прямих іноземних інвестицій.

Однак найбільш вражаючі зміни спостерігалися в 1996–1997 рр. Нині ЄС став єдиним інвестиційним центром сучасного світу. США вперше з 1913 р. поступилися першістю за експортом капіталу вже не європейському регіону загалом, а одній з європейських країн (табл. 3), що істотно змінило всю картину інвестиційної активності в 90-ті роки, протягом яких п'ять найбільших європейських інвесторів — Німеччина, Великобританія, Франція, Нідерланди і Швейцарія — забезпечили майже 80 % усього нетто-експорту іноземних капіталовкладень.

Таблиця 3

Найбільші експортери капіталу світу [12]

1997 р.			1999 р.		
Місце	Країна	Обсяг експорту, млрд дол.	Місце	Країна	Обсяг експорту, млрд дол.
1	США	109,2	1	Велика Британія	199,3
2	Велика Британія	61,6	2	США	152,2
3	Німеччина	40,7	3	Німеччина	98,9
4	Франція	35,6	4	Франція	88,3
5	Нідерланди	29,2	5	Нідерланди	45,5
6	Японія	26,0	6	Іспанія	35,4
7	Канада	22,1	7	Бельгія	24,9
8	Швейцарія	17,7	8	Японія	20,7
9	Швеція	12,6	9	Швеція	18,9
10	Іспанія	12,5	10	Ірландія	18,3

Повніше уявлення про масштаби європейської інвестиційної експансії можна скласти, оцінивши успіхи європейців у сфері поглинання іноземних, насамперед американських, конкурентів. Активізація міжнародних злиттів і погли-

нань зобов'язана величезною мірою європейським інвесторам: обсяг ініційованих ними угод зріс у 1993–1995 рр. у 4 рази, а в 1995–1999 рр. — ще в 7 разів. Основними цілями були компанії, що розташовувалися у США: у 1996–1999 рр.

кількість придбаних іноземцями американських фірм збільшилась з 73 до 566, а вартість угод — з 2,9 до 282 млрд дол., тобто в 100 разів за чотири роки. Наголосимо, що 84 % цієї суми становлять частку європейців.

Достатньо назвати найгучніші такі угоди. Так, навесні 1998 р. німецька "Daimler-Benz" за 41 млрд дол. встановила контроль над компанією "Chrysler". Влітку того ж року найбільший німецький "Deutsche Bank" придбав за 9,2 млрд дол. нью-йоркський інвестиційний банк "Bankers Trust". Наприкінці 1998 р. англійська "British Petroleum" придбала американську нафтову корпорацію "Атосо". На початку 1999 р. британська "Vodafone Group" поглинула "Airtouch Communications", а в серпні 2000 р. додала до своєї компанії і "Verizon Wireless". У 2000 р. швейцарські банки "Credit Suisse" і "UBS" купили американські фінансові компанії "Donald-son, Lufkin & Jenrette" та "Paine Webber" відповідно за 12,8 і 12 млрд дол. Влітку 2000 р. "Deutsche Telekom" придбав компанію "Voice Stream Wireless", а французька "Vivendi" купила канадську фірму "Seagram", яка, у свою чергу, володіла компанією "Universal Pictures". І цей перелік не остаточний. Зазначимо, що при цьому американські фірми практично нічого не змогли протиставити європейському вторгненню: з 50 найбільших злиттів і поглинань 2000 року і першої половини 2001 року 12 були здійснені європейськими фірмами щодо компаній США і Канади і лише одна була пов'язана з придбанням американськими інвесторами європейської корпорації.

Сформувавши економічний та політичний союз, ЄС з 1999 року ввів на фінансові ринки та у своїх розрахунках (паралельну) нову грошову одиницю — євро. Остання вже з 1-го січня 2002 року замінила в усіх 12 країнах ЄС всі готівкові та безготівкові розрахунки. Звичайно, ще потрібен час для того, щоб 300 млн громадян у таких країнах, як Бельгія, Німеччина, Фінляндія, Франція, Греція, Ірландія, Італія, Люксембург, Голландія, Австрія, Португалія та Іспанія, звикли до нової грошової одиниці та нових цін. Та, власне, до євро мають ще звикати й поза межами ЄС.

Зазначимо, що був час, коли деякі політики поза меж Європи висловлювалися проти євро. За словами колишнього канцлера Німеччини Гельмута Шмідта, "деякі розумні американці вже давно знали, що нова валюта має велике майбутнє, саме тому вони були проти євро." Справді, міне ще кілька років і євро стане ще однією світовою валютою, а також ще однією світовою резервною

валютою. Якщо ЄС та відповідні фінансові інститути скористаються своїми майбутніми шансами, то вони впораються з домінуючим становищем американських фінансових інституцій. Загальний ринок ЄС перетвориться у велике народне господарство. Тим самим у європейців є добра нагода вірити в майбутнє нової загальноєвропейської валюти.

Наголосимо, що віднині євро — не лише символ, а й одночасно потужний двигун подальшої європейської інтеграції. Успішне введення готівкових євро стало вже історією, воно є шедевром системи європейських центрального та відповідних національних банків. Величезна грошова реформа в історії континенту пройшла без ускладнень. У довготривалій перспективі відповідна політика, яку здійснюватиме Європейський центральний банк, що розташований у Франкфурті-на-Майні, відчутно впливатиме на подальше зростання ЄС, зміцнення його економічних позицій.

Тим самим нова валюта кидає виклик американському долару. Звичайно, що віднині важливою проблемою постає протистояння долара і євро як нової світової валюти. Відомо, що частка долара у світових товарних трансакціях, що знизилася у 80-ті роки з 64 до 47,6 %, у 90-ті знову зросла до 59 % (частка п'яти валют країн ЄС в розрахунках коливалася в ці роки в інтервалі 28–33 %). Однак це зростання зумовлене не успіхами США, а активізацією експорту нових індустриальних країн, що здійснювали (як і Японія) розрахунки у доларах. Водночас внутрішньоевропейська торгівля, номінована в еку в 1982 р. лише на 9 %, сьогодні номінована в євро понад 67 %.

Також наголосимо, що важливим індикатором ролі світових валют є їх частки на ринку міжнародних запозичень і в резервах центральних банків. У цих аспектах позиції європейських країн виглядають сильніше. В останні роки частка долара як валюти, у якій здійснювалися державні і корпоративні запозичення, значно зменшилася. Водночас Європа має набагато більше вільних фінансових ресурсів, ніж США. Так, у 1998 р. у країнах ЄС і Швейцарії були зосереджені практично 40 % усіх світових банківських депозитів, тоді як на США припадало лише 14,4 %. Подібна динаміка спостерігається й у відношенні валютних резервів: частка долара в них зменшилася, а частка валют країн ЄС зросла.

Таким чином, розглянувши окремі чисто економічні проблеми, з якими зіштовхуються країни ЄС і США на сучасному етапі, зазначимо, що

протягом другої половини ХХ ст. економіко-господарські системи успішно розвивалися, але з різною динамікою. Досить показово, що Європа, зокрема ЄС, домоглася вражаючих успіхів, поставши з руїн найжахливішої в історії людства Другої світової війни. Європейський Союз своїм найважливішим досягненням може вважати те, що він сформував новий світовий економічний центр.

Сучасний технологічний прогрес, що також зазвичай часто асоціюється переважно зі США, набув останнім часом нових форм. Нині ясно, що далеко не всі його результати можуть досить швидко бути затребувані ринком. Отже, далеко не всі і не завжди науково-технічні досягнення зумовлюють темпи економічного розвитку. Європейські економіко-господарські системи, як більш традиційні порівняно з американською, стійкіші до різного роду спонукальних потреб, що нав'язуються ринком. Саме тому економіки країн ЄС менш уразливі до криз, що супроводжують і супроводжуватимуть розвиток нових господарських секторів, особливо не орієнтованих безпосередньо на споживчий ринок. Водночас країни ЄС залишаються досить конкурентоспроможними практично за всіма основними товарними позиціями.

Показово, що Європа нині є світовим торговим, інвестиційним і фінансовим центром. Країни регіону генерують близько 40 % міжнародних торгових потоків і є найбільшими інвесторами. Проте це не свідчить, як прийнято іноді вважати, про інвестиційну непривабливість самих країн ЄС. Підтвердженням цієї тези є той факт, що середній рівень іноземних інвестицій на душу населення тут майже в десять разів перевищує аналогічний показник найпривабливіших в інвестиційному відношенні країн Південно-Східної Азії та Америки.

Досить ймовірним може бути вихід ЄС у найближчий час на провідні позиції за темпами економічного зростання серед усіх глобальних гравців сучасного світу. Мало того, адаптувавши введеному євро, ЄС спроможний буде ще більше зміцнити свої позиції як світова економіко-господарська наддержава.

Однак проблеми і досягнення тієї чи іншої країни не вичерпуються тільки економічними чинниками. Наголосимо, що ЄС нині підтримує дипломатичні стосунки з понад 130 країнами світу. Він має статус спостерігача в ООН і в її спеціалізованих організаціях, бере участь в роботі ОЕСР, яка об'єднує 30 економічно розвинених країн. У щорічних самітах "вісімки" беруть

участь найбільші держави — члени ЄС — Великобританія, Італія, ФРН та Франція, а також голова Комісії, який безпосередньо представляє ЄС. Від самого початку ЄС є активним учасником ОБСЄ. На рубежі століть Західна Європа вийшла на такий рівень інтеграції, коли вона відчуває себе і сприймається світом як єдиний механізм. Європейський Союз — це також ключовий компонент архітектури європейської безпеки, ядро системи європейських цінностей і стандартів.

Місце, яке посідає нині ЄС у сфері міжнародних відносин, його роль у світовій політиці, значні соціально-економічні досягнення і стандарти свідчать про ефективність обраної західними європейцями політичної філософії, а також стратегії, механізмів і методів інтеграції. Тим самим у соціальних, геополітичних і культурних відносинах успіхи європейських країн сприймаються як більш значущі, ніж їх економічні досягнення. Зазначимо, що на відміну від США Європа має тривалі і стійкі соціальні та культурні традиції; світобачення європейців, система мотивів їхньої діяльності істотно відрізняються від тих, що властиві американцям. Сучасна Європа спрямовує свої зусилля не стільки на підвищення рівня життя, скільки на поліпшення його якості.

Так, країни ЄС вже кілька десятиліть проводять активну соціальну політику, наполегливо розв'язують проблеми безробіття, домагаються значного скорочення тривалості робочого часу тощо. Активна соціальна політика країн ЄС є важливим інструментом збереження соціальної стабільності. Статистичні дані переконливо доводять, що країни — члени ЄС помітно переважають США не лише у розв'язанні проблем з бідністю, а й за якістю пропонованих соціальних послуг. Упродовж середнього терміну (8,5 місяців) безробітний отримує в ЄС відповідну допомогу, що становить 80 % його заробітної плати на останньому місці роботи. У США термін виплати допомоги у зв'язку з безробіттям досить рідко перевищує чотири місяці. Тривалість відпустки з утриманням в Європі сягає 32 днів проти 18 у США; тривалість відпустки по догляду за дитиною становить у Швеції 72 тижні, а водночас у США — не більше 12. Попередження щодо звільнення роблять в європейських країнах за 6–10 місяців, а у США — лише за 60 днів.

Протягом останніх десятиліть істотно змінилася структура зайнятості населення. У країнах ЄС вона відображає вищу, ніж у США, якість життя. Так, серед європейців в останню чверть

XX ст. частка економічно активного населення в загальній його чисельності зменшилася з 65 до 60 %, а у США цей показник зріс з 65 до 71 %. За останні 15 років у США відсоток працюючих жінок збільшився до 61 %, а у країнах ЄС цей показник складає 41 %. У США практично на порядок вища частка працюючих пенсіонерів чоловічої та жіночої статі.

Досить красномовним підтвердженням підвищення якості життя у країнах ЄС є скорочення тривалості робочого часу працюючих. За період 1960–1990 рр. цей показник тут знизився з 2150 до 1650 годин на рік. У США, навпаки, середня тривалість робочого часу в останні роки зростає, незважаючи на збільшення кількості безробітних.

У середині 90-х років середньостатистичний американець працював на 11 % довше за середньостатистичного англійця та француза і на 23 % довше за німця. За підсумками 1995 р. середньостатистичний німець працював 1542 години на рік, а датчанин — лише 1409 годин. Іншими словами, тут існує чотиритижнева відпустка, а робочий день при п'ятиденному робочому тижні становить 5 годин 52 хвилини. Ці показники для середньостатистичного американця значно вищі та й працює він 1945 годин на рік.

Виходячи з викладеного зазначимо, що Україні слід однозначно і без відхилень проводити державну політику, спрямовану на євроінтеграцію, на якомога тіснішу співпрацю вже сьогодні з країнами ЄС. Маючи багато спільного у світосприйнятті, культурі, традиціях та попередньої практики співробітництва з європейцями, Україні варто наполегливо наближати засади та критерії розвитку до стандартів ЄС. На цьому шляху досить важливою складовою діяльності України має бути широка структуризація відносин, формування належної громадської думки, адекватних уявлень про завдання та наслідки розв'язання пев-

них завдань щодо інтеграційних перспектив нашої держави. Такий підхід приведе до скорішого визнання нашої держави як реального претендента на членство у ЄС. Послідовна робота у напрямі євроінтеграції відповідає національним інтересам України.



Література

1. Білорус О. Імперативи стратегії розвитку України в умовах глобалізації // Економіка України. — 2001. — № 11.
2. Глобалізація і безпека розвитку: Кол. моногр. / За ред. О. Г. Білоруса. — К., 2001.
3. Иноземцев В. Восставшая из пепла: европейская экономика в XX веке // МЭиМО. — 2002. — № 1.
4. Иноземцев В., Кузнецова Е. Возвращение Европы. — М., 2002.
5. Кваша С., Патики Н. Напрями та проблеми інтеграції України у світовий економічний простір // Економіка України. — 2001. — № 9.
6. Копійка В., Шинкаренко Т. Європейський Союз: заснування і етапи становлення. — К., 2001.
7. Кудряченко А. Геополітичне сходження України // Президент. — 2002. — № 2.
8. Чухно А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України // Економіка України. — 2001. — № 12.
9. Ferguson N. The Cash Nexus. Money and Power in the Modern World 1700–2000. — L., 2001.
10. Kennedy P. The Rise and Fall of Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000. — L., 1988.
11. Maddison A. Dynamic Forces in Capitalist Development: A Long-Run Comparative View. — N. Y.: Oxford, 1991.
12. Statistical Abstract of the United States 2000. — Wash., 2000.
13. United Nations Development Programme, Human Development Report 2001. — N. Y., Oxford, 2001.