



Регіоналізація і глобалізація

Клаус-Фрідріх ЛААЗЕР,
Клаус ШРАДЕР

**ІНТЕГРАЦІЯ ПОЛЬЩІ
В АСПЕКТІ РОЗПОДІЛУ ПРАЦІ В ЄС:
ПРИКЛАД ДЛЯ УКРАЇНИ?**

Резюме

Увагу зосереджено на трансформаційних процесах Польщі, на структурному регулюванні її торгових моделей у процесі перетворень та інтеграції в Європейський Союз. Польська «дорога до Брюсселя» може слугувати для України зразком інституційних перетворень та економічного розвитку в процесі інтеграції в розподіл праці ЄС, навіть за умови стратегічних перспектив вступу. Щодо системних перетворень, Польща пройшла процес значних інституційних змін на шляху до створення діючої ринкової економіки. Статистичний аналіз і гравітаційна модель торговельних відносин Польщі показують, що країна успішно інтегрувалась у Спільний Ринок ЄС, хоча ступінь інтеграції з іншими членами ЄС суттєво відрізняється, особливо, в питаннях польського експорту. Секторний аналіз потоків польської торгівлі свідчить про суттєве поліпшення технологічних чинників, що підтверджує участь у мережах передового виробництва.

Ключові слова

Системні перетворення, моделі торгівлі Польщі, розширення на Схід, регіональна інтеграція, гравітаційна модель, зразки спеціалізації.

© Клаус-Фрідріх Лаазер, Клаус Шрадер, 2006.

Лазер Клаус-Фрідріх, д-р, старший економіст, Інститут світової економіки, м. Кіль, Німеччина.
Шрадер Клаус, д-р, начальник науково-дослідного відділу, Інститут світової економіки, м. Кіль, Німеччина.

Переклад Демченко Галини.

1. Дорога України до Брюсселя?

Розширення Європейського Союзу на Схід 1 травня 2004 р. докорінно змінило економічне середовище України: тепер Спільний Ринок ЄС опинився на відстані кинутого каменя для розміщення української продукції. Проте Україна все ще залишається поза Спільним Ринком і навіть не є членом невеличкої групи країн-кандидатів. Тим не менше, постає питання про адекватні відносини з ЄС. Відповідь можна отримати зі змісту *Договорів про Партнерство і Співпрацю (РСА)*, укладених Європейським Союзом зі своїми східними сусідами, які ввійшли в дію наприкінці 1990-х років. Крім цього, у 2003 р. був запущений механізм *Європейської Політики Сусідства (ENP)*, де враховано весь досвід процесу нещодавнього розширення. ENP повністю спирається на Договори про партнерство і співпрацю, але вдосконалює цей механізм шляхом проведення політичного діалогу з сусідніми країнами щодо необхідних кроків зі встановлення стійкої та дієвої демократії й ринкових економічних систем¹.

Хоч ЄС наголошує, що ENP – політика, підігнана під особливості найближчих сусідів розширеного ЄС і не розрахована на перспективи нових поповнень, але все-таки чітко проявляються офіційні паралелі збільшення партнерських відносин з попередніми кандидатами на вступ. *Європейська Політика Сусідства (ENP)* спрямована на підтримку політичних та економічних реформ і модернізацію сусідніх країн. Вона охоплює: а) політичні питання стосовно демократії, прав людини і верховенства закону; б) інституційні аспекти створення дієвих і конкурентоспроможних ринкових економік; в) регуляторних реформ у важливих галузях економіки і г) вибір співпраці у сферах спільних інтересів. Ця політика також охоплює рекомендації стосовно потенційного створення **спільної законодавчої бази ЄС, *acquis communautaire***². На противагу попередньо встановленому партнерству, рекомендації *Європейської Політики Сусідства (ENP)* стосовно реформ не обов'язкові. Але, згідно з інституційною конвергенцією, витрати на торговельні операції повинні суттєво скоротитися на Спільному Ринку.

Сусіднім країнам, таким як Україна, варто використати подібність ENP і процесу моніторингу, що застосовувався для колишніх країн-вступників, щоби проаналізувати, які кроки вони робили в напрямку до Спільного Ринку

¹ Європейська Комісія (2004а: 2–5). Спочатку планувалося що ENP буде проводитися з найближчими сусідами ЄС як у Середземноморському регіоні, так і на Сході, включаючи Білорусь, Молдову і Україну. У 2004 р. ця політика поширилась на Вірменію, Азербайджан і Грузію в Південно-Кавказькому регіоні, який має спільні морські, або сухопутні кордони з країнами-кандидатами на вступ (Болгарією, Румунією і Туреччиною). У даний час ENP не буде проводитися по відношенню до Білорусі (Європейська Комісія, 2006).

² Європейська Комісія (2004b; 2004c; 2004d) у своїх звітах про втілення Політики Сусідства по країнах відзначає, що в рамках ENP Україні запропоновано стратегічний план і спільний план дії.

і використати це як показник свого власного інституційного та економічного розвитку. Вісім країн Центральної та Східної Європи, нових членів ЄС-2004, повинні були змінити свої політичні, законодавчі та економічні структури, як це вимагають нині і від України. Проте «шлях до Брюсселя», який пройшли попередні країни-кандидати, може принести користь тим, на які розповсюджується Європейська Політика Сусідства (ENP). Навіть якщо ЄС чітко і не обумовлює перспективу повного вступу, доступ товарів і послуг на Спільний Ринок буде забезпечений, а економічний розвиток – поліпшений³.

Добрим прикладом пристосування до правил Спільного Ринку може Україні служити Польща, її найближчий західний сусід. Польща розпочала свій «шлях до Брюсселя» з договору про торгівлю і співпрацю кінця 1980-х. Так званий Європейський договір грудня 1991 р. вперше передбачав суттєві знижки торговельних бар'єрів на шляху до Спільного Ринку. В 1997 р. Польща опинилася серед перших країн-кандидатів Центральної і Східної Європи, які запросили на переговори про вступ. Надаючи повне членство з 1 травня 2004 р., ЄС засвідчила, що країна дотримуватиметься Копенгагенських політичних критеріїв, створивши діючу ринкову економіку і досягнувши значного успіху у приведенні до відповідності з *acquis communautaire* своєї законодавчої структури (Європейська Комісія 2000, 2003, Лаазер і Шредер 2003а).

Крім процесу інституційної інтеграції, ще однією проблемою для Польщі стало використання вільного доступу до ринків 15-ти країн-членів ЄС і виокремлення свого місця в європейському та міжнародному розподілі праці. Це означало переорієнтацію регіональної та галузевої торгівлі в рамках колишньої соціалістичної системи розподілу праці на ринкові торговельні відносини, які давали вигоди польським експортерам та імпортерам.

Отже, стаття побудована таким чином: по-перше, звертається увага на зусилля, яких доклала Польща, і успіхи, досягнуті у виконанні інституційних вимог до вступу в ЄС. По-друге, на фоні інституційної інтеграції проаналізовано регіональну структуру торгівлі в процесі інтеграції в ЄС, включаючи підсилення інтеграційних ефектів при запровадженні гравітаційної моделі. По-третє, секторальний аналіз уточнює моделі спеціалізації польської економіки та її порівняльні переваги на світовому та Європейському ринках. Отже, з одного боку, сформульовано висновки щодо рівня і ступеня участі Польщі у Спільному Ринку ЄС. З іншого боку, обговорюються перспективи участі Польщі у розподілі праці ЄС, які може використати Україна як потенційний кандидат на вступ.

³ Література доводить, що на сусідні країни ЄС велику стимулювальну силу має не лише Спільний Ринок. Таким же чином на розвиток демократичних систем країн перехідного періоду може мати вплив процес регулювання спільних базових норм та впровадження відповідних правил із метою подальшої інтеграції в систему (Емерсон і Нутчева 2004: 2).

2. Інституційні вимоги до Польщі при вступі в ЄС

Розглядаючи прогрес, якого досягла Польща в інституційних трансформаціях з 1991 р., варто звернути увагу на два аспекти. На першій стадії зусилля і дії були спрямовані на розробку ринкової економіки як такої, і на тому, щоби змусити її успішно працювати. На другій стадії, після того як був закладений фундамент ринкової економічної системи, трансформаційний процес переорієнтувався на приведення законодавчої бази країни у відповідність до правил ЄС, *acquis communautaire*.

Формування дієздатної функціональної ринкової економіки

У 1997 р. Комісія ЄС визнала значний прогрес Польщі щодо трансформаційних перетворень на шляху до ринкової економіки, і запросила її взяти участь у першому етапі переговорів про вступ для постсоціалістичних країн. З точки зору Комісії ЄС законодавчі та економічні реформи вважалися успішними тільки у випадку впровадження базових інституційних елементів ринкової економіки. Позитивна оцінка базувалася на прогресі, досягнутому в таких основних елементах реформи⁴:

1) *Законодавча база і верховенство закону*. У Польщі до кінця 1990-х років були введені в дію основні елементи добре відпрацьованого законодавчого порядку. Головним чином, були гарантовані основні права людини, свобода членів суспільства, захист від бюрократичної корупції, законодавчо визначений порядок поведінки на ринку, розгляд претензій сторін при реалізації комерційних угод. Залишилися застереження стосовно узгодження роботи законодавчої та політичної системи. Дискусії велись навколо розподілу повноважень між президентом, урядом і парламентом. Більше того, урядовим структурам бракувало досвіду та ефективності в роботі, особливо при наданні адміністративних і юридичних послуг громадянам суспільства. Зокрема, державна адміністрація і судова система виявились не надійними і здатними забезпечити виконання законних вимог громадян.

2) *Питання власності*. Для створення стійкої ринкової системи потрібно чітко визначити роль приватної власності. Приватна власність, особливо на засоби виробництва і нерухомість, є обов'язковою умовою ефективного розміщення ресурсів в економіці. Переважно, це питання стосується заохочення та контролю задіяних у цьому осіб.

⁴ Див. Шредер (1999).

Не дивно, що в Польщі, як і в інших перехідних економіках, саме приватизація найбільших державних підприємств становила одне з найбільш суворих випробувань для реформування політики. На перешкоді стояли базові галузеві міністерства, старі управлінські структури, профспілки і політика розподілу. Після жорстких дискусій програма масової приватизації в Польщі нарешті почалася в 1995 р. Хоч 95% державних підприємств були приватизовані в 1998 р., найважливіші приватизаційні об'єкти хімічної, енергетичної, сталеплавильної, телекомунікаційної і банківської галузей все ще чекали на завершення процесу до початку 1999 р. Навіть під час передвступного періоду приватизація «стратегічних» підприємств створила політичні проблеми і наміри приватизувати хоча б частину громадської інфраструктури, наприклад, порти чи залізницю, значною мірою обмежувались.

3) *Свобода ринку і правила конкуренції.* Механізм стимулювання і контролю прав приватної власності вимагає прийняття рішень про розміщення ресурсів за умови, що ціновий механізм є системою інформації та координації. Щоб ціновий механізм запрацював, його потрібно звільнити від державного та адміністративного втручання, гарантувати потенційним постачальникам вільний вхід на ринок, за допомогою регулювання банкрутства неконкурентоспроможних виробників гарантувати вихід з ринку, за допомогою інституційного контролю конкуренції не допускати перевантаження ринків і зловживання постачальниками економічною владою.

У Польщі ціни на товари і послуги були суттєво лібералізовані, залишився незначний контроль на ціни тільки в деяких галузях промисловості, таких як енергетична, транспортна, телекомунікаційна, житлова і комунальна, які були державними монополіями або підлягали особливому регулюванню при входженні на ринок. На ринку праці та капіталу ціни були вільні, за винятком мінімальних заробітних плат і регулювання діяльності державних підприємств. Політично незалежне керівництво, яке б відповідало тільки за політику ведення і захист конкуренції, не було створене, а картельні договори не заборонялись у будь-якому випадку. Ринкові бар'єри західних країн для товарів і послуг були порівняно невеликі. Але стосовно входження на ринок, Польща була єдиною країною реформ, де співпраця малих і середніх державних підприємств продемонструвала найуспішніші приватизаційні методи.

4) *Макроекономічна стабілізація.* З одного боку, макроекономічна стабілізація вимагає стабільного монетарного порядку, який можна встановити, ввівши обмеження на діяльність незалежного Центрального Банку і, таким чином, досягти стабільного рівня цін. З іншого боку, фіскальна стабільність вимагає міцної і надійної системи оподаткування та жорстких обмежень дефіциту витрат.

Хоч Польський Центральний Банк і не був політично незалежним, у 1990-і рр. було досягнуто монетарної стабілізації. Але монетарна політика значною мірою залежала від політичної волі, а це не може бути доброю гарантією для постійного процесу стабілізації. Стосовно фіскальної дисциплі-

ни, потрібен був тиск з боку МВФ, щоб припинити надмірні витрати дефіциту і зменшити дефіцит бюджету Польщі до рівня нижче «червоної лінії», тобто 3% ВВП. Серйозну загрозу фінансовій стабільності становили недоліки податкової адміністрації, якій важко вдавалося запровадження податкової системи західного зразка.

5) *Відкрита економіка*. Процес ринкових реформ і спрямованість країн інтегрувати свої економіки у міжнародний поділ праці визначаються рівнем відкритості національних економік іноземній конкуренції. До відкритості належить ступінь лібералізації зовнішньої торгівлі, конвертованість національної валюти і привабливість законодавчого середовища для прямих іноземних інвестицій.

Що стосується політики зовнішньої торгівлі Польщі, то були збережені ряд тарифів на імпорт, які працювали на захист різних галузей економіки. Завдяки високій стіні тарифів на імпорт, а в деяких випадках навіть квот, під особливий захист було поставлене сільське господарство. Відносно конвертованості, були зняті обмеження на операції з поточними рахунками, але контроль за трансакційними рахунками капіталу зберігався. На відміну від цього, система курсу обміну валют мала необхідний рівень гнучкості. Хоча гнучку систему курсу валют з періодичною фіксацією було спрямовано на стабілізацію злого стосовно кошика євро та американського долара, дозволені коливання злого в межах великого діапазону офіційного курсу наближалися до коливань польської валюти. Нарешті, законодавство про прямі зарубіжні інвестиції було подібним, як і в більшості інших країн із перехідною економікою Центральної і Східної Європи. Не існувало перешкод на дозволи, чи реєстрації, не обмежувалась репатріація доходів та прибутку, інвестиції захищались законом та міжнародними договорами і повністю дозволялась діяльність іноземних компаній.

Інші перешкоди і регулювання у відповідності до *Acquis Communautaire*

Підсумовуючи вищеперелічене, можна зробити висновок, що Польща впоралася зі своїм основним інституційним «домашнім завданням» до кінця 1990-х років, крім реформування згаданих слабких ланок. У процесі вступу у другу фазу інституційної інтеграції відбувається приведення внутрішніх норм у відповідність із комплексом норм і механізмів Європейського Союзу *acquis communautaire*. Оскільки Європейський Союз вирішив залучати до переговорів про членство країни перехідних економік (EITs) Центральної і Східної Європи, хід трансформаційного процесу Польщі був під постійним наглядом і керівництвом Європейської Комісії. Щорічно Комісія видавала звіти про інституційні зміни в усіх країнах із перехідними економіками. Більше того, так зване партнерство вступу звертало увагу на разючі недоліки і

пропонувало можливі рішення для реформування найбільш критичних елементів. У випадку Польщі звіт підтвердив, що, незважаючи на ще наявні недоліки, країна досягла значного прогресу у перебудові. Європейська Комісія засвідчила, що Польща в 2000 році (I) «...продовжує виконувати Копенгагенські політичні вимоги...» і (II) «...є країною з ринковою економікою, здатною в найближчий час справитися з тиском конкуренції і силами ринку в Союзі, якщо і надалі йтиме шляхом реформ» (Європейська Комісія 2000).

Проте, за оцінкою Комісії, Польща має ті ж проблеми, що й інші країни-кандидати. Перший крок прийняття норм і механізмів не обов'язково означає запровадження їх у дію, а також проводить професійну підготовку відповідних державних службовців. Хоч Комісія і прийняла правила, загалом вона піддала критиці очевидні недоліки їх впровадження в дію. Результати зусиль із створення сучасної, ефективної, добре підготовленої урядової адміністрації були недостатніми, адміністративна та юридична система все ще потерпала від браку професійного досвіду для забезпечення пріоритету нормативних актів і законів.

Підавались критиці питання фінансової стабільності та ефективності роботи фінансових адміністрацій, незадовільний стан яких ставить під загрозу макроекономічну стабільність. Недоліком також визнано занадто високий дефіцит поточних рахунків через постійну загрозу фіксації обмінного курсу. Більш того, у звітах Європейської Комісії 2001 р. критикувались питання відсутності гнучкості ринку праці, режим низької ефективності регіональної політики і затримки у процесі приватизації, зокрема, у металургійній та інших галузях, де значна кількість підприємств у власності держави.

Коротше кажучи, Європейська Комісія і надалі виявляє ряд недоліків стосовно перебудовного процесу. Але свою критику Комісія зосереджує на застосуванні та запровадженні в дію норм, а також на приведенні цих норм у відповідність із директивами *acquis communautaire*. У цьому контексті варто звернути увагу на два обов'язкові аспекти.

1) *Acquis communautaire* охоплює значну кількість норм і механізмів, які не відповідають реальній ринковій економіці. Відповідним прикладом цього може бути спільна політика сільського господарства (САР). Комісія розкритикувала процеси, які застосовували всі країни-кандидати щодо приведення у відповідність із САР норми і механізми, а також структурні реформи у сільському господарстві, хоча з точки зору економістів – експертів ринку – ресурсовитратний режим САР взагалі має бути заборонений. Більш того, «поглиблення» і централізація управління переходить від країн-членів до ЄС, що призводить до підриву *acquis communautaire*.

2) Питання, чи «поглиблення» виправдовує себе в кожній окремій галузі економічної політики, стало причиною дискусій серед економістів. З упевненістю можна сказати одне – принцип субсидіарності не є головною директивою Комісії, за допомогою якої та хоче гармонізувати політику країн-членів. До певної міри, прогрес приведення у відповідність із правилами і політикою ЄС не обов'язково є прогресом у побудові ринкової економіки.

Тим не менше, від Польщі вимагалось при вступі прийняти всі правила *acquis communautaire*.

3. Регіональні центри інтеграції Польщі в аспекті торгівлі

На початку 1990-х рр. економічний розвиток Польщі зазнав великого впливу структурної кризи, що виникла в процесі трансформації, і це поклало край соціалістичному розподілу праці. Але вже в першій половині 1990-х років ринкові реформи і макроекономічна стабілізація дали початок процесам відродження. Внутрішній продукт на душу населення зріс у 1992 р. з 33% середнього рівня ВВП у ЄС-15, до 40% у 1997 р. Наприкінці 1990-х процес наближення уповільнився, і в 2004 р., році вступу, дохід на душу населення Польщі порівняно з ЄС-15 становив 42% (OECD 2005, EUROSTAT 2005).

На відміну від такого інертного розвитку, торгівля Польщі, починаючи з 1992 р., почала зростати. Якщо обсяг світового експорту до 2004 р. зріс майже на 150%, експорт Польщі збільшився більше, ніж вчетверо (плюс 460%) за той же період (WTO 2006, GUS, різні випуски), тим самим засвідчуючи успішну реінтеграцію в міжнародний поділ праці. Зростання конкурентоспроможності польської продукції і вільний доступ до Спільного Ринку ЄС явно посилили цей процес. Поряд з таким розвитком, квота польського експорту поступово зросла до 30% – яскравий результат, якщо порівняти його, наприклад, з обсягом в 31% такої експорто-інтенсивної країни, як Німеччина. Відповідно, значний відсоток швидкого зростання Польщі з 2002 р. відбувся завдяки експорту. (EIU 2006:5, OECD 2004a: 23–29).

Основним поясненням динаміки розвитку польської торгівлі є те, що торговельні стосунки Польщі на шляху до Спільного Ринку почалися ще до Європейського Договору 1991 р. Навіть до 1991 р. обсяг торгівлі з країнами ЄС наближався до 50% , хоч це і не було результатом мінімізації торговельної діяльності через розвал соціалістичного поділу праці (Шредер 1999: 202–205). Впродовж 1990-х років цей процес тривав і Польща зробила значний прогрес у напрямку інтеграції у західноєвропейський розподіл праці. Цей прогрес позначився на частці ЄС-15, яка на дві третини складалася з польського експорту та частки імпорту ЄС-15, яка за останні роки становила 60% (табл. 1) Однак торгівля Польщі з ЄС-15 не розподілялась рівномірно. Регіоном концентрації діяльності під час усього періоду перебудови і вступу була Німеччина, на торгівлю з якою припадає одна третина експорту й одна четверта імпорту. Водночас, найближчі торгові партнери, такі як Франція, Італія, Нідерланди і Великобританія, залишились далеко позаду.

Таблиця 1.

Географічна структура зовнішньої торгівлі Польщі (1992–2003 рр.)^a

| | 1992 | 1994 | 1996 | 1998 | 2000 | 2002 | 2004 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|
| Експорт | | | | | | | |
| ЄС-15 | 65,5 | 69,2 | 65,8 | 68,3 | 70,0 | 68,7 | 67,3 |
| Німеччина | 31,3 | 35,7 | 34,4 | 36,3 | 34,9 | 32,3 | 30,0 |
| Франція | 3,6 | 4,0 | 4,4 | 4,7 | 5,2 | 6,0 | 6,0 |
| Італія | 5,5 | 5,0 | 5,3 | 5,9 | 6,3 | 5,5 | 6,1 |
| Нові члени ЄС ^b | 5,9 | 6,9 | 7,9 | 9,9 | 10,5 | 11,5 | 11,8 |
| В4 ^c | 5,1 | 4,8 | 5,9 | 6,5 | 7,2 | 7,7 | 8,7 |
| Центральна і Східна Європа ^d | 15,0 | 13,5 | 18,8 | 18,3 | 15,0 | 16,0 | 18,4 |
| СНД ^e | 9,0 | 8,2 | 12,2 | 11,0 | 6,6 | 6,7 | 7,8 |
| Росія | 5,5 | 5,4 | 6,8 | 5,7 | 2,7 | 3,2 | 3,9 |
| Україна | 1,4 | 1,6 | 4,0 | 3,8 | 2,5 | 2,9 | 3,7 |
| Прибалтійські країни | 45,3 | 50,0 | 49,9 | 50,5 | 46,9 | 46,6 | 44,8 |
| Західні ^f | 39,5 | 43,8 | 41,9 | 43,1 | 42,1 | 40,8 | 38,3 |
| Східні ^g | 5,8 | 6,2 | 7,9 | 7,4 | 4,8 | 5,8 | 6,5 |
| Імпорт | | | | | | | |
| ЄС-15 | 61,9 | 65,3 | 63,9 | 65,9 | 61,2 | 61,7 | 59,6 |
| Німеччина | 23,9 | 27,5 | 24,7 | 26,4 | 23,9 | 24,3 | 24,4 |
| Франція | 4,4 | 4,5 | 5,5 | 6,4 | 6,4 | 7,0 | 6,7 |
| Італія | 6,9 | 8,4 | 9,9 | 9,4 | 8,3 | 8,4 | 7,9 |
| Нові члени ЄС ^b | 4,6 | 5,1 | 6,2 | 6,5 | 7,5 | 7,6 | 8,6 |
| В4 ^c | 4,1 | 4,3 | 5,4 | 5,6 | 6,2 | 6,4 | 7,2 |
| Центральна і Східна Європа ^d | 15,7 | 13,5 | 14,9 | 12,8 | 17,9 | 16,7 | 17,6 |
| СНД ^e | 11,3 | 9,3 | 9,1 | 6,5 | 11,0 | 9,6 | 10,0 |
| Росія | 8,5 | 6,7 | 6,8 | 5,0 | 9,4 | 8,0 | 7,2 |
| Україна | 1,0 | 0,9 | 1,1 | 0,8 | 1,0 | 0,9 | 1,2 |
| Прибалтійські країни | 41,4 | 44,0 | 39,4 | 39,2 | 41,1 | 39,9 | 39,5 |
| Західні ^f | 32,5 | 36,8 | 32,2 | 33,8 | 31,0 | 31,5 | 31,4 |
| Східні ^g | 8,9 | 7,1 | 7,2 | 5,4 | 10,1 | 8,4 | 8,1 |

Примітки:

^a Частка відносно загального експорту чи імпорту у відсотках;

^b Країни, які стали членами ЄС 01.05.2004: Естонія, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Чехія, Угорщина, Кіпр;

^c Країни Вишеградської четвірки: Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина;

^d Албанія, Білорусь, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Чехія, Хорватія, Угорщина, Македонія, Молдова, Польща, Румунія, Росія, Сербія і Чорногорія, Словаччина, Словенія, Україна;

^e Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизія, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Україна, Узбекистан;

^f Данія, Німеччина, Фінляндія, Норвегія, Швеція;

^g Естонія, Латвія, Литва, Польща, Росія.

Джерело: GUS (seq. vol.); власні впорядкування і підрахунки.

Торгівля Польщі з ЄС отримує додаткові переваги, якщо врахувати торгівлю з новими країнами-членами. У даному випадку 80% експорту і 70% імпорту ЄС свідчать про важливу роль Спільного Ринку для торговельної діяльності Польщі. Більше того, торгівля Польщі з новими членами ЄС регіонально зосереджена на інших країнах-учасниках Вишеградської Декларації. Половина польсько-вишеградської торгівлі припадає на Чеську Республіку, дружні стосунки з якою розвинулися впродовж 1990-х років.⁵ Стосовно інших країн Центральної і Східної Європи, певну вагу зберігали ринки Росії та України. На ці країни припадало більше чотирьох п'ятих експорту Польща – СНД, у той час як імпорт переважно був виключно з Росії. Але порівняно висока частка російського імпорту, що становила понад 7%, була за рахунок сировинної продукції, що і було лівовою часткою від загального імпорту Польщі з Росії. І, нарешті, морська торгівля Польсько-Балтійського регіону відтворює її загальний розподіл: у країнах Західно-Балтійського узбережжя – найбільше з Німеччиною, а на Східно-Балтійському узбережжі – головним чином, з Росією.

Інтенсивність і просторова структура інтеграції Польщі в міжнародний поділ праці та в Спільний Ринок ЄС буде розглянуто пізніше за допомогою гравітаційної моделі⁶. Гравітаційний аналіз польської зовнішньої торгівлі за період 1992–2003 рр. свідчить, що Польща інтегрувала свою економіку в міжнародний поділ праці завдяки добре налагодженому експорту з початку 1990-х років. Польща значною мірою експортує на великі і добре забезпечені ринки з високими показниками ВВП, тоді як коефіцієнт змінної величини відстані є постійним для радіусу, що піддавався гравітаційному аналізу. Що стосується Європейського сусідства, загалом спостерігається чітка скерованість експортних потоків у напрямку до ЄС, але з концентрацією експортних відносин на певних партнерах у межах ЄС. Торговельні відносини з іншими новими членами ЄС у контексті гравітаційної моделі виявилися також міцними. Серед 15 членів ЄС стосунки Польщі з Німеччиною виявилися особливими навіть після контролінгу великого ринкового потенціалу цієї країни та її найближчих сусідів. Не такими значними, але набагато вищими від середнього рівня є потоки експорту до Скандинавії і інших країн Західної Європи. Незважаючи на загальну орієнтацію на ЄС, контакти із країнами СНД є доволі значними на фоні сучасного ринкового потенціалу цих країн. З іншого боку, польський імпорт, на відміну від експорту, не зосереджений на певних партнерах, але розподілений більш рівномірно (див. Лаазер і Шрадер 2005). Можна зробити висновок, що польська економіка добре скористалась усіма вигодами інтеграційних опціонів – чи то тих, що пропонують

⁵ 15 лютого 1991 р. Польща, колишня Чехословаччина та Угорщина підписали Вишеградську Декларацію з метою розвитку вільної торгівлі та підтримки фактора вільного руху, що було частиною програми встановлення економічної та політичної співпраці (Visegradgroup 2005).

⁶ Цей тип моделі, що бере початок від Ліндера (1961), Тінбергена (1962) і Ліннемана (1966), часто застосовувався в емпіричних міжнародних економічних науках для оцінки сил, які формують потоки зовнішньої торгівлі.

світові ринки на загал, чи тих, що дає пряме і непряме сусідство. Оскільки інтеграція польського імпорту справді глобальна, інтеграцію експорту буде доречно назвати «просторово сконцентрованою», оскільки Польща зосереджує свій експорт на певних партнерах.

4. Зміна ролі Польщі у міжнародному поділі праці

Змістивши фокус аналізу з регіональних моделей торгівлі до секторних, спостереження показало, що, починаючи з 1990-х рр., роль економіки Польщі у міжнародному розподілі праці докорінно змінилася. Зростання експорту та імпорту, а також регіональне переорієнтування співпало із суттєвими зміщеннями в структурі торгових потоків Польщі. Все разом – зміна зовнішньоторговельних моделей Польщі в 1990-х рр. створює враження, що зникла зосередженість на первинній продукції, а натомість поглибився середній рівень вертикальної інтеграції виробництва. Щодо продукуючих товарів явно відчутним став нахил до більш складної в технологічному плані продукції.

Щоб побачити цей розвиток з середини, скористались факторомісткою класифікацією торгових потоків Польщі. Схема відповідної класифікації походить з гіпотез Вернона (1966) та Герша (1974) про життєвий цикл товару. Згідно з гіпотезою, високо розвинуті країни мають порівняльні переваги у виробництві наукомістких товарів (так званих, «Schumpeter-goods»), в той час як слаборозвинуті – спеціалізуються на виробництві сировинних і матеріаломістких (так званих, «Ricardo-goods»), а також на праце- і капіталомістких («Heckscher-Ohlin-goods»). Schumpeter-goods можуть поділятися на *мобільні* і *немобільні* товари, критерій відбору яких полягає у доцільності просторового відокремлення наукових від виробничих. Для мобільних товарів цей вид відокремлення підходить, тому що взаємодоповнювальні стосунки між наукою та виробництвом обмежені. Просторове відокремлення не становить перешкоди для передачі знань, необхідних для виробництва мобільних товарів. За таких обставин мобільні товари легше імітувати, ніж немобільні (Klodt 1987:29-37; Heitger et al. 1992: 43–45).

Аналіз факторомісткості секторних торгових моделей Польщі підтверджує, що відбулися зміщення в бік високотехнологічних товарів (табл. 2).

Таблиця 2.

**Структура зовнішньої торгівлі та міжнародна конкурентоспроможність
 Польщі з урахуванням відмінностей у факторомісткості продукції
 (1993–2004 рр.).**

| | 1993 | 1994 | 1995 | ... | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------|-------|-------|-------|-----|-------|-------|-------|
| Світ | | | | | | | |
| RIG | | | | | | | |
| Експорт | 25,5 | 24,1 | 22,5 | | 13,9 | 13,7 | 15,1 |
| Імпорт | 26,6 | 24,0 | 22,1 | | 16,9 | 16,6 | 17,1 |
| RCA | -0,04 | 0,01 | 0,02 | | -0,20 | -0,19 | -0,12 |
| LIG | | | | | | | |
| Експорт | 31,6 | 33,9 | 35,7 | | 34,4 | 34,4 | 29,9 |
| Імпорт | 23,8 | 25,3 | 25,2 | | 24,4 | 24,1 | 20,9 |
| RCA | 0,29 | 0,29 | 0,35 | | 0,34 | 0,36 | 0,36 |
| CIG | | | | | | | |
| Експорт | 20,7 | 20,7 | 18,7 | | 15,3 | 14,3 | 14,3 |
| Імпорт | 7,6 | 8,0 | 8,7 | | 11,0 | 11,3 | 10,2 |
| RCA | 1,00 | 0,95 | 0,74 | | 0,33 | 0,24 | 0,34 |
| MSI | | | | | | | |
| Експорт | 8,7 | 8,7 | 9,9 | | 14,6 | 14,6 | 14,1 |
| Імпорт | 18,1 | 18,7 | 19,8 | | 21,0 | 20,7 | 21,0 |
| RCA | -0,74 | -0,77 | -0,70 | | -0,36 | -0,35 | -0,40 |
| ISI | | | | | | | |
| Експорт | 13,5 | 12,6 | 13,2 | | 21,9 | 23,1 | 26,6 |
| Імпорт | 23,5 | 23,6 | 23,7 | | 26,8 | 27,4 | 30,8 |
| RCA | -0,55 | -0,63 | -0,58 | | -0,20 | -0,17 | -0,15 |

Примітки:

RIG – сировинні товари; LIG – працемісткі товари; CIG – капіталомісткі товари; MSI – продукція мобільних «галузей Шумпетера»; ISI – продукція немобільних «галузей Шумпетера»;

^a У відсотках до загального експорту чи імпорту;

^b Формула RCA для товарної групи *i* має вигляд:

$$RCA_i = \ln [(Export_i/Import_i) : (\sum Export_i/\sum Import_i)].$$

Джерело: EUROSTAT (2005), Schrader (1999:208-213); власні впорядкування і підрахунки.

З одного боку, торгівля матеріаломісткими товарами скоротилася, а імпорт до 2004 р. зменшився до рівня 15%, оцінка за RCA – негативна⁷. З іншого боку, експорт наукомістких товарів зріс з 20% до більш ніж 40%, що є дивним, оскільки «immobile Schumpeter-goods» – сфера найрозвинутіших країн. Імпорт обох типів «Schumpeter-goods» також зріс, але прибуток зовсім не такий явний. Ці тенденції відтворюють явний прогрес конкурентоспроможності Польщі у виробництві високотехнологічних товарів – RCA все ще залишається від’ємним, але на значно нижчому рівні. Тепер експорт «mobile» та «immobile Schumpeter-goods» навіть перевищує експорт великої групи працемістких товарів. Тим не менше, працемісткі товари все ще становлять близько 30% польського експорту і є традиційною сферою Польщі (з великою позитивною оцінкою RCA). На противагу цьому, за досліджуванний період капіталомісткі товари загалом втратили свою важливість і конкурентоспроможність.

Навіть сам факт, що аналіз зосереджений на торгівлі з високорозвиненими країнами ЄС-25, як головними торговими партнерами, підкреслює, що Польщі відведена нова роль у міжнародному поділі праці (табл. 3). Як і передбачалося, за період 1999–2004 рр. матеріаловитратні товари відігравали незначну роль, у той час як експорт Польщі з ЄС «humpeter-goods» набув такої ж ваги, як і світовий, і «immobile Schumpeter-goods» знову зайняли тут центральне місце. Проте, не дивно, що імпорт Польщі високих технологій, у порівнянні з імпортом групи передових індустріальних країн, розвивався динамічніше, ніж відповідний світовий імпорт. Отже, недоліки Польщі в порівнянні з країнами ЄС-25 у виробництві цих товарів є достатньо відчутними. Тим не менше, негативна оцінка RCA за рахунок «immobile Schumpeter-goods» за досліджуваний період значно знизилася. І, нарешті, польський експорт традиційних працемістких товарів все ще має порівняно велику вагу у торгівлі з країнами ЄС-25, позитивний RCA свідчить про значні переваги, хоч ця торгівля не є одностороннім рухом.

⁷ Концепція, що походить від Баласса (1965), опирається на типову точку зору, що країна спеціалізується на виробництві таких товарів, від яких вона має більші вигоди, порівняно з вкладеними факторами. Країна виявить такі порівняльні переваги, якщо вона реалізує або більше, ніж суто пропорційний експорт по відношенню до загального обсягу торгівлі – у випадку від’ємного балансу загальної торгівлі, – або менше, ніж суто пропорційний імпорт у тій групі товарів. Це якраз той випадок, коли обсяг $RCA > 0$ у групі товарів, а обсяги $RCA < 0$ показують не вигідну ситуацію.

Таблиця 3.

**Міжнародна конкурентоспроможність Польщі
 з урахуванням факторомісткості продукції
 порівняно з країнами ЄС-25 (1999–2004 рр.)**

| | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ЄС-25 | | | | | | |
| RIG | | | | | | |
| Експорт | 14,0 | 13,8 | 14,0 | 13,0 | 12,8 | 15,2 |
| Імпорт | 8,5 | 9,5 | 9,2 | 8,5 | 7,9 | 9,2 |
| RCA | 0,50 | 0,38 | 0,42 | 0,42 | 0,48 | 0,50 |
| LIG | | | | | | |
| Експорт | 40,4 | 36,5 | 35,4 | 35,1 | 35,4 | 31,1 |
| Імпорт | 28,7 | 27,5 | 27,3 | 26,9 | 26,8 | 22,7 |
| RCA | 0,34 | 0,28 | 0,26 | 0,27 | 0,28 | 0,31 |
| CIG | | | | | | |
| Експорт | 13,6 | 12,7 | 13,5 | 13,4 | 12,1 | 11,9 |
| Імпорт | 9,6 | 9,9 | 10,6 | 11,6 | 11,5 | 10,0 |
| RCA | 0,35 | 0,24 | 0,24 | 0,14 | 0,05 | 0,17 |
| MSI | | | | | | |
| Експорт | 14,3 | 14,2 | 14,3 | 15,1 | 15,2 | 14,4 |
| Імпорт | 21,3 | 22,1 | 21,1 | 20,4 | 19,8 | 22,1 |
| RCA | -0,40 | -0,44 | -0,39 | -0,30 | -0,27 | -0,43 |
| ISI | | | | | | |
| Експорт | 17,8 | 22,9 | 22,9 | 23,4 | 24,6 | 27,6 |
| Імпорт | 32,0 | 31,1 | 31,8 | 32,6 | 34,0 | 36,0 |
| RCA | -0,59 | -0,31 | -0,33 | -0,33 | -0,32 | -0,27 |

Джерело: EUROSTAT (2005); власні впорядкування і підрахунки.

5. Польща – зразок інтеграції в ЄС?

Вступ Польщі в ЄС, що відбувався крок за кроком, її відповідні трансформаційні процеси можуть служити зразком для таких країн, як Україна, які все ще мають перспективу тіснішого співробітництва з ЄС. Навіть якщо вступ країн СНД і не стоїть на порядку денному Брюсселя, моніторинг інституційного та економічного прогресу України можна розглядати як запрошення стати на шлях «ніби» країни-кандидата. Зусилля України задовольнити критерії вступу до ЄС матимуть два позитивних аспекти: з одного боку, процес реформ і, відповідно, економічний розвиток країни набудуть нового імпульсу; з іншого боку, ЄС втратить сильні аргументи для відхилення майбутньої позитивно оціненої перспективи вступу України. Звичайно,

польський шлях створення функціонального ринкового порядку і приведення у відповідність з *acquis communautaire* – зовсім не ідеальна схема для України. Але вона виявляє, які перешкоди можуть виникнути в процесі, і як їх подолати. Такий досвід сусідів може також слугувати педагогічним засобом для пошуку правильної політики в Україні. Не може бути, щоби бар'єри вступу до ЄС були нижчими, ніж у випадку з Польщею. А тому бенчмаркінг означає амбітнішу політику реформ.

Крім інституційної інтеграції, інтеграція Польщі в міжнародний і європейський розподіл праці окреслює вікно, яке відкривається для української ринкової економіки. Успішну інтеграцію в міжнародний розподіл праці можна розглядати як передумову наздоганяючого розвитку нових членів ЄС. У цьому відношенні Польща стала на правильний шлях. Вона впродовж 1990-х рр. провела стратегічні пристосування своїх регіональних і секторних торговельних моделей, перш ніж з'явитися на Спільному Ринку ЄС.

Що стосується розвитку регіональних торговельних моделей, слід відзначити, що регіональна структура експорту Польщі є доволі несиметричною: під інтеграцією з країнами ЄС-15, переважно, потрібно розуміти переважаючий експорт до Німеччини – «пробивної» країни-партнера. Також високим рівнем розвитку характеризуються експортні відносини з іншими новими членами ЄС. Участь Польщі у Вишеградському Договорі і Центрально-Східній Асоціації Вільної Торгівлі (СЕФТА) сприяли цьому. Все ще доволі інтенсивним є експорт Польщі до країн СНД, що позиціонує її як своєрідний місток на Схід. Імпортна ж структура зовнішньої торгівлі є значно симетричнішою: Польща тісно пов'язана зі світовим ринком, і водночас вона розвиває тісні стосунки зі своїми європейськими сусідами. Специфічну природу мають взаємини Польщі і СНД. Тут в імпорті домінують сировинні матеріали та енергія. Погляд на експорт та імпорт країни справляє враження, що саме участь польської економіки в багатонаціональному виробництві визначає регіональну модель міжнародної торгівлі.

Аналіз секторної торгівлі підсилює це враження. Аналіз експорту та імпорту, як і очікувалося, підтверджує значні структурні зміни в польській торгівлі, що свідчить про технологічне переозброєння економіки. Але ніхто не сподівався, що ці зміни відбудуться так швидко і будуть такими яскравими. Особливо вражає зростання експорту товарів, які вимагають вертикальної інтеграції фірм чи залучення високих технологій. До сьогодні виробництво цих товарів вважалось виключною прерогативою найбільш розвинутих країн, таких як Німеччина. Рушійною силою цього процесу стало залучення з другої половини 1990-х років країни в європейські і міжнародні виробничі мережі. Наслідки цієї інтеграції стають дедалі помітнішими в регіональній та секторній торгівлі країн – нових членів ЄС. У випадку Польщі це не означає, що інтеграція відбувається лише у працевістких, низькотехнологічних галузях виробництва, а й у складних виробничих галузях із передовою високою технологією. Від того, наскільки Україна перейме позитивний досвід Польщі на шляху до Спільного Ринку, значною мірою залежить успішне виконання поставлених перед нею вимог «домашнього завдання».

Сюди входить: створення дієвого ринкового порядку в умовах стійкої демографії, приведення у відповідність із законодавчими стандартами *acquis communautaire*. Це полегшить доступ до Спільного Ринку і допоможе уникнути невідповідності зі стандартами ЄС. Спільний ринок як надає шанси, так і породжує ризики, але можливість скористатися шансами й уникнути ризиків міжнародної торгівлі починається вдома.

Додатки

Результати гравітаційної моделі стосовно експорту Польщі (1992–2003)

$$\begin{aligned} \ln XPL = & -13.94^{***} + 0.86 \ln GDP_j^{***} + 0.47 \ln GDPPL^{***} - 0.01 \ln PCI_j - 1.15 \ln DISTPL_j^{***} + \\ & (-4.47) \quad (24.96) \quad (3.89) \quad (-0.37) \quad (-22.05) \\ & 0.35 SCAND^{**} + 1.29 DE^{***} - 0.02 AU + 0.26 WEST^* + 0.16 MEDITERRAN + \\ & (2.43) \quad (6.62) \quad (-0.13) \quad (1.79) \quad (1.14) \\ & 1.19 BALT^{***} + 0.92 CZSKHUNSLO^{***} + 1.37 CYMT^{***} + \\ & (6.74) \quad (4.68) \quad (6.15) \\ & 0.99 RUS^{***} + 1.32 BELUKR^{***} + 1.31 RESTCIS^{***} \\ & (6.75) \quad (7.32) \quad (9.49) \end{aligned}$$

де $n = 1307$, $R^2 = 0.76$ і $F\text{-value} = 283.48^{***}$.

Змінні:

XPL , $GDPPL$ – польський експорт та ВВП; GDP_j та PCI_j – валовий внутрішній продукт та дохід на душу населення торгових партнерів Польщі; $DISTPL_j$ – відстань між Варшавою і столицею торговельного партнера; якісні змінні $SCAND$ для Скандинавії, DE для Німеччини, AU для Австрії, $WEST$ для Західної Європи (крім Німеччини), $MEDITERRAN$ для Середземноморських країн-членів ЄС-15 (крім Франції), $BALT$ для Прибалтійських країн, $CZSKHUNSLO$ для інших нових членів ЄС із Центральної та Східної Європи, $CYMT$ для Кіпру та Мальти, RUS для Росії, $BELUKR$ для Білорусі та України, $RESTCIS$ для інших більш віддалених країн СНД.

T – змінні в дужках; *** – коефіцієнт на рівні 1%, ** – 5%, * – 10%.

Джерела: GUS (var. iss.); World Bank (2004); Indo.com (2004); власні підрахунки.

**Розподіл товарів по групах за факторомісткістю
згідно зі Стандартною міжнародною торгівельною класифікацією
(SITC)^a**

| Товарна група | Номери товарної номенклатури згідно SITC rev. 2 |
|--|--|
| Сировинномісткі товари (RIG) | 0, 2 (крім 26), 3 (крім 35), 4, 56, 57 |
| Працемісткі товари (LIG) | 26, 6 (крім 62, 67, 68), 8 (крім 87) |
| Капіталомісткі товари (CIG) | 1, 35, 53, 55, 62, 67, 68, 793 |
| Продукція мобільних «галузей Шумпетера» (MSI) | 51, 52, 58, 59, 75, 76, 77 |
| Продукція немобільних «галузей Шумпетера» (ISI) | 54, 71, 72, 73, 74, 78, 791, 792, 87 |

^a Схема спершу базувалась на SITC rev.2 і була перетворена на SITC rev.3

Джерело: Klodt (1987), Heitger et al. (1992: 43 ff.), Schrader (1999: 251); власні упорядкування.

Література

1. Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and „Revealed” Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies* 30 (2): 99–123.
2. EIU (Economist Intelligence Unit) (2006). Country Report Poland, April 2006. London.
3. Emerson, M., and G. Noutcheva (2004). Europeanisation as a Gravity Model of Democratisation. Centre for European Policy Studies, CEPS Working Document No. 214. Brussels, November 2004.
4. European Commission (2000). 2000 Regular Report From The Commission On Poland's Progress Towards Accession. Brussels.
5. European Commission (2001). 2001 Regular Report From The Commission On Poland's Progress Towards Accession. Brussels.
6. European Commission (2003). 2003 Regular Report From The Commission On Poland's Progress Towards Accession. Brussels.
7. European Commission (2004a). Communication from the Commission: European Neighbourhood Policy. Strategy Paper. COM(2004) 373 final. Brussels, 12.05.2004. Available via Internet <http://europa.eu.int/comm/world/enp/pdf/strategy/strategy_paper_en.pdf>.

8. European Commission (2004b). European Neighbourhood Policy Country Report, Ukraine. Commission Staff Working Paper, SEC(2004) 566. Brussels, 12.05.2004. Available via Internet <http://europa.eu.int/comm/world/enp/pdf/country/ukraine_enp_country_report_2004_en.pdf>.
9. European Commission (2004c). Proposal for a COUNCIL DECISION on the position to be adopted by the Communities and its Member States within the Cooperation Council established by the Partnership and Cooperation Agreement establishing a partnership between the European Communities and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part, with regard to the adoption of a Recommendation on the implementation of the EU-Ukraine Action Plan. COM(2004) 791 final. Brussels, 09.12.2004. Available via Internet <http://europa.eu.int/comm/world/enp/pdf/action_plans/ukraine_com_proposal_enp_ap_2004_en.pdf>.
10. European Commission (2004d). ENP Action Plan (Final) for Ukraine. Available via Internet <http://europa.eu.int/comm/world/enp/pdf/action_plans/ukraine_enp_ap_final_en.pdf>.
11. European Commission (2006). The Policy: What is the European Neighbourhood Policy? ENP Internet Site <http://europa.eu.int/comm/world/enp/policy_en.htm>.
12. EUROSTAT (2005). BIP pro Kopf in Kaufkraftstandards. Via Internet <http://europa.eu.int/comm/eurostat/newcronos/reference/display.do?screen=detailref&language=de&product=EU_strind&root=EU_strind/strind/ecobac/eb011>, accessed on February 10.
13. GUS (Główny Urząd Statystyczny/Central statistical office of Poland) (various issues). Yearbook of Foreign Trade Statistics. Warsaw.
14. Heitger, B., K. Schrader and E. Bode (1992). *Die mittel- und osteuropäischen Länder als Unternehmensstandort*. Kieler Studien, 250, Tübingen: J.C.B. Mohr.
15. Hirsch, S. (1974). Hypotheses Regarding Trade between Developing and Industrial Countries. In H. Giersch (ed.), *The International Division of Labour: Problems and Perspectives*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
16. Indo.com Distance Calculator (2004). How far is it? Via Internet <<http://www.indo.com/distance/index.html>>, accessed on August, 24.
17. Klodt, H. (1987). *Wettlauf um die Zukunft: Technologiepolitik im internationalen Vergleich*. Kieler Studien, 206, Tübingen: J.C.B. Mohr.
18. Laaser, C.-F., and K. Schrader (2003a). Knocking on the Door: The Baltic Rim Transition Countries Ready for Europe? In L. Hedegaard and B. Lindström (eds.), *The NEBI Yearbook 2003 – North European and Baltic Sea Integration*. Berlin/Heidelberg: Springer.
19. Laaser, C.-F., und K. Schrader (2005). Handelspartner Polen: In der EU angekommen? *Die Weltwirtschaft* (2): 197–221.

20. Linder, S. (1961). *An Essay on Trade and Transformation*. Uppsala: Alquist & Wiksell.
21. Linnemann, H. (1966). *An Econometric Study of International Trade Flows*. Amsterdam: North-Holland Publ. Co.
22. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) (2004a). *OECD Economic Surveys: Poland*. Paris.
23. OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) (2005). *Main Economic Indicators on-line*. Via Internet <www.oecd.org>, accessed February.
24. Schrader, K. (1999). *Ordnungspolitische Weichenstellungen für eine marktwirtschaftliche Entwicklung in mittel- und osteuropäischen Reformländern*. Kieler Studien 297, Tübingen: J.C.B. Mohr.
25. Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: The Twentieth Century Fund.
26. Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics* 80 (2): 190–207.
27. Visegradgroup (2005). Declaration on Cooperation between the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary in Striving for European Integration. Via Internet www.visegradgroup.org/, accessed March 17.
28. World Bank (2004). *World Development Indicators 2003*. CD-ROM. Washington, D.C.
29. WTO (World Trade Organisation) (2006). *International Trade Statistics 2005*. Geneva.

Стаття надійшла до редакції 17 травня 2006 р.