

**Київський національний торговельно-економічний
університет**

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ:
XXI СТОЛІТТЯ**

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора А.А. Мазаракі

Київ 2016

Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ заборонено

УДК 339.92:33 (477)

ББК У43

3-78

Автори:

А.А. Мазаракі, д-р екон. наук., проф. (передмова, загальна редакція), Т.М. Мельник, д-р екон. наук, проф. (пп. 1.3, 1.4, 7.1, 7.2), Н.О. Іксарова, канд. екон. наук, доц. (розд. 4, п. 6.1), В.М. Костюченко, д-р екон. наук, доц. (п. 10.1), Л.П. Кудирко, канд. екон. наук, доц. (пп. 1.1, 9.2), Н.А. Гринюк, канд. екон. наук, доц. (пп. 11.4, 11.6), О.В. Кам'янецька, канд. екон. наук, доц. (пп. 8.2, 11.2), А.В. Бохан, канд. екон. наук, доц. (пп. 6.3, 8.3), Г.В. Дугінець, канд. екон. наук, доц. (пп. 5.3, 9.1), Ю.І. Головня, канд. екон. наук, доц. (п. 11.3), Ю.О. Олейніков, канд. екон. наук, доц. (п. 3.3), В.В. Юхименко, д-р екон. наук, проф. (п. 11.1), К.І. Ладиченко, канд. екон. наук, доц. (пп. 1.2, 8.1), В.В. Тронько, канд. екон. наук, доц. (п. 5.2), О.В. Дьяченко, канд. екон. наук, доц. (розд. 2, пп. 3.2, 10.4), О.В. Зубко, канд. екон. наук, ст. викл. (пп. 1.2, 3.1, 3.2, 5.1, 10.3), Т.Л. Вишинська, канд. екон. наук, ст. викл. (пп. 3.1, 6.2, 10.2), О.В. Генералов, канд. екон. наук, ст. викл. (п. 11.5); І.М. Севрук, асист. (пп. 3.1, 9.2), О.С. Головачова, асист. (п. 7.1), К.С. Пугачевська, аспірант (пп. 1.4, 7.2)

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора А.А. Мазаракі

Рецензенти:

Д.Г. Лук'яненко, перший проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, завідувач кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», д-р екон. наук, проф.;

З.О. Луцишин, проф. кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин ІМВ Київського національного університету імені Тараса Шевченка, д-р екон. наук, проф.;

В.Д. Лагутін, д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

Рекомендовано до друку вченою радою Київського національного торговельно-економічного університету (протокол № 8 від 8 червня 2015 р.)

Зовнішня торгівля України: XXI століття [Текст] :
3-78 монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 600 с.

ISBN 978-966-629-778-8

DOI: 10.31617/m.knute.2016-687

У монографії висвітлено результати комплексного аналізу умов та тенденцій розвитку зовнішньоторговельних відносин сучасної України. Розкрито вплив екзогенних та ендогенних детермінант на динаміку та структуру зовнішньої торгівлі. Проаналізовано секторальну та геопросторову компоненти зовнішньоторговельних зв'язків за участі України. Науково обґрунтовано концептуальні засади і механізми структурних змін у системі зовнішньоторговельних відносин України. Надано рекомендації щодо удосконалення системи управління у зовнішньоторговельній сфері з огляду на захист національних інтересів в умовах глобальних та внутрішніх дисбалансів.

Розраховано на науковців, викладачів, студентів, практичних працівників.

УДК 339.92:33 (477)

ББК У 43

ISBN 978-966-629-778-8

- © Мазаракі А.А., Мельник Т.М., Іксарова Н.О., Костюченко В.М., Кудирко Л.П., Гринюк Н.А., Кам'янецька О.В., Бохан А.В., Дугінець Г.В., Головня Ю.І., Олейніков Ю.О., Юхименко В.В., Ладиченко К.І., Тронько В.В., Дьяченко О.В., Зубко О.В., Вишинська Т.Л., Генералов О.В., Севрук І.М., Головачова О.С., Пугачевська К.С., 2016
- © Київський національний торговельно-економічний університет, 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	7
------------------------	---

Частина I ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ

Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	9
1.1. Концептуальні підходи до вибору моделей зовнішньої торгівлі	9
1.2. Класифікація країн за критерієм зовнішньо- торговельної відкритості	28
1.3. Ендогенні детермінанти розвитку експортного потенціалу країни	42
1.4. Вплив імпорту на проміжне та кінцеве споживання в економіках відкритого типу	63
Розділ 2. МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	79
2.1. Наднаціональна компонента в системі регулювання зовнішньої торгівлі України	79
2.2. Регулювання експортно-імпортних операцій в умовах відкритості внутрішнього ринку України	90
Розділ 3. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ	102
3.1. Товарна структура експорту й імпорту товарів України	102
3.2. Геопросторова структура експорту й імпорту товарів України	117
3.3. Зовнішня торгівля регіонів України	136
Розділ 4. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ПОСЛУГАМИ	151
4.1. Секторальна структура експорту й імпорту послуг	151
4.2. Регіональна структура зовнішньої торгівлі послугами	163

Розділ 5. ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	177
5.1. Індикатори розвитку зовнішньої торгівлі інноваційною продукцією.....	177
5.2. Зовнішня торгівля інформаційно-комунікаційними послугами	189
5.3. Розвиток електронної комерції.....	199
Розділ 6. РИЗИКИ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ І ШЛЯХИ ЇХ НІВЕЛЮВАННЯ	215
6.1. Вплив глобальних детермінант та територіальних конфліктів на зовнішню торгівлю	215
6.2. Протидія іллегалізації у сфері зовнішньої торгівлі.....	228
6.3. Енергетична компонента зовнішньоторговельних ризиків для України	240
Частина II	
РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВОМУ ПЕРІОДІ	
Розділ 7. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	259
7.1. Стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу продукції АПК	259
7.2. Селективне імпортозаміщення як стратегічний вектор поліпшення зовнішньоторговельного балансу....	277
Розділ 8. АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЗОВНІШНЬОЇ	296
8.1. Посилення позицій України на міжнародних ринках креативних товарів	296
8.2. Розвиток експортного потенціалу вітчизняного ОПК	316
8.3. Інформаційна підтримка підвищення еколого- економічної ефективності зовнішньої торгівлі України	324

Розділ 9. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ	337
9.1. Інтеграція національного бізнесу в міжнародні виробничі мережі.....	337
9.2. Особливості взаємовідносин вітчизняних підприємств з міжнародними збутовими компаніями.....	353
Розділ 10. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	374
10.1. Ефективність фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту	374
10.2. Інституціонально-організаційний механізм протидії іллегалізації зовнішньої торгівлі в Україні	397
10.3. Механізм стимулювання інноваційної діяльності в експортоорієнтованих виробництвах	413
10.4. Гармонізація вітчизняної практики здійснення митних процедур з міжнародними нормами	436
Розділ 11. ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ	448
11.1. Особливості торговельної взаємодії між Україною та ЄС в умовах дії УЗВТ	448
11.2. Перспективи торговельно-економічних відносин України з країнами СНД.....	462
11.3. Активізація транскордонного співробітництва у сфері зовнішньої торгівлі	481
11.4. Латиноамериканський та близькосхідний вектори розвитку зовнішньої торгівлі України	494
11.5. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України з КНР	505
11.6. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України з країнами Близького та Середнього Сходу.....	521
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	537
ДОДАТКИ	578

ПЕРЕДМОВА

Динамізм української економіки значною мірою визначається глобальними та регіональними економічними тенденціями, а також пріоритетами зовнішньоекономічної та інтеграційної політики. Реалізація потенціалу членства в СОТ, підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом та її ратифікація створюють потенційні можливості для досягнення цілей новітнього економічного розвитку держави. Разом з тим, лишається невирішеною ключова проблема – національна господарська система України залишилася надзвичайно вразливою до зовнішньоекономічних чинників, насамперед, пов'язаних з її міжнародними торговельно-економічними зв'язками. Це зумовлює необхідність аналізу стану, тенденцій та проблем розвитку зовнішньої торгівлі сучасної України в умовах посилення інтеграційних та глобалізаційних процесів, все більш активної експансії на її внутрішній ринок товарів та послуг нерезидентів.

Дослідження проблеми зовнішньої торгівлі як передумови національного економічного розвитку відображені в працях вчених-класиків світової економічної думки, зокрема А. Сміта, Д. Рікардо, У. Стаффорда, Т. Манна, Дж. Стюарта, Д. Нортона, Д. Юма, Дж. С. Мілля, Е. Хекшера, Б. Оліна, В. Леонтєва, П. Самуельсона, П. Кругмана, С. Ліндєрта та ін.

Досить вагомий внесок в аналіз проблем структурних деформацій зовнішнього сектору в контексті сталого економічного розвитку перехідної економіки національної економічної безпеки здійснено представниками вітчизняної та російської економічних шкіл, а саме: Л. Антонюк, І. Бураковського, В. Будкіна, А. Гальчинського, В. Гейця, І. Дюмулена, А. Ілларіонова, Б. Кваснюка, А. Кіреєва, І. Крючкової, І. Лукінова, А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Новицького, М. Пєбро, В. Рокочої, О. Рогача, Є. Савельєва, С. Соколенка, І. Фамінського, А. Філіпенка, Б. Фоміна, В. Фомічова, Л. Федулової, Т. Циганкової, А. Холопова, Ю. Шишкова, О. Шніркова та ін.

Передмова

Наукові розробки вчених і спеціалістів, присвячені впливу глобалізації світогосподарських зв'язків на економічний розвиток національних економік через канали зовнішньої торгівлі, міжнародного інвестування, міжнародних валютно-фінансових відносин, зокрема праці О. Білоруса, Д. Брока, І. Валлерстайна, О. Гаврилюка, М. Делягіна, Д. Джереффі, С. Долгова, В. Іноземцева, М. Кастельса, М. Кіма, В. Кузнєцова, Д. Лук'яненка, Дж. Несбіта, А. Обухова, В. Овчиннікова, А. Поручника, В. Сіденка, В. Соколова, Дж. Стігліца сприяли більш предметному усвідомленню сучасних закономірностей розвитку глобального світового господарства та специфіки функціонування в ньому національних економік та взаємозв'язків між ними.

Необхідність подальшого наукового аналізу економічних наслідків впливу міжнародних торговельно-економічних зв'язків на економічний розвиток України значною мірою обумовлена тим, що успадкована Україною структура її зовнішньої торгівлі в умовах високого рівня відкритості продовжує продукувати ризики та загрози сталому економічному розвитку держави. Тому узагальнення теоретико-методологічного і науково-практичного досвіду щодо перебігу, розвитку та оптимізації її зовнішньоторговельних зв'язків є важливим підґрунтям розробки сучасної зовнішньоекономічної політики України.

Все це обумовлює актуальність наукової теми, визначає її мету та завдання, формує методику дослідження. На підставі узагальнення теоретичних засад та сучасних поглядів на вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на стан зовнішньої торгівлі країни нагальною є розробка теоретико-методологічних та практичних підходів щодо формування та реалізації регуляторної зовнішньоторговельної політики України в умовах глобальних викликів.

Метою дослідження є поглиблений аналіз теоретичних та практичних аспектів розвитку зовнішньої торгівлі України, визначення зовнішніх та внутрішніх детермінант її трансформації та обґрунтування пріоритетних напрямів її розвитку в контексті завдань інноваційного та збалансованого економічного зростання.

Підготовлена колективом авторів монографія є складовою комплексного дослідження механізмів функціонування сфери товарообміну України з проблематики розвитку її внутрішньої та зовнішньої торгівлі.

Для досягнення мети були поставлені і вирішені такі завдання:

- розкриття теоретичних засад аналізу ролі зовнішньої торгівлі в економіках відкритого типу;
 - виявлення механізму регулювання зовнішньої торгівлі України;
 - аналіз стану та тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України товарами та виявлення особливостей розвитку зовнішньої торгівлі України послугами;
 - ідентифікація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України;
 - розкриття ключових проблем розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобальних ризиків;
 - визначення стратегічних пріоритетів трансформації зовнішньої торгівлі України в контексті збалансованості її розвитку з внутрішнім ринком;
 - обґрунтування засад інвестиційного забезпечення, інституціонально-організаційного та фінансового механізму розвитку зовнішньої торгівлі України;
 - розкриття інтеграційних та регіональних пріоритетів зовнішньоторговельних відносин України.
- Дослідження базувалося на загальнонаукових та емпіричних методичних прийомах економічної науки, зокрема:
- загальнонаукових методах та прийомах (аналіз, синтез, індукція, дедукція);
 - економіко-статистичних методах (порівняльного аналізу, групування, факторного аналізу);
 - економіко-математичних методах (моделювання).

Частина I

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ

Розділ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Концептуальні підходи до вибору моделей зовнішньої торгівлі

Розвиток світової торгівлі на рубежі ХХ–ХХІ ст. характеризується зміною пріоритетів у концептуальних підходах до обрання моделей зовнішньої торгівлі. Це обумовлюється низкою причин, зокрема, деструктивним впливом світової фінансово-економічної кризи на умови відтворення в економіках відкритого типу та ускладненням інституціональних форм глобальної виробничо-збутової кооперації. Вплив цих чинників є вагомим за певним спектром напрямів та проявів.

По-перше, якщо в докризовий період у регуляторній системі міжнародного товарного обміну, особливо на національному рівні, спостерігалось певне згортання практики митно-тарифного протекціонізму, зумовлене скороченням числа автономних локальних ринків, збільшенням товарної пропозиції на міжнародних ринках масової стандартизованої продукції в нижньому ціновому сегменті, то в умовах кризи та посткризовий період навіть країни із незаперечними традиціями лібералізму у сфері зовнішньої торгівлі не нехтували інструментами обмеження доступу на власні ринки нерезидентів та підтримки національного виробника, нехай і менш прозорими заходами у сфері нетарифного регулювання [1].

По-друге, конкурентність країн на світових ринках товарів та послуг у сучасних умовах визначається не стільки обсягами експорту готової продукції, скільки перевагами по певних видах діяльності, які відображають участь країни у глобальних ланцюгах створення вартості. Це впливає на рівень доходу та зайнятості в країні. Все очевиднішим

стає розуміння в контексті формування глобального простору виробничих та збутових мереж необхідності зміни концепції та моделі регулювання зовнішньої торгівлі на рівні окремих національних економік.

По-третє, тривалий історичний період теоретичні положення щодо переваг лібералізації у сфері торгівлі з огляду на її вплив на добробут й економічне зростання у країнах-адапторах цієї моделі знаходили беззаперечне підтвердження у численних емпіричних дослідженнях окремих дослідників та міжнародних інститутів. Сьогодні висновки тих самих експертів міжнародних організацій є більш виважені та обережні. За образним висловлюванням фахівців з МВФ та Світового банку, «дослідження співвідношення між світовою торгівлею і доходами нагадує аналіз поведінки п'яниці і його цуценяти: ні той, ні інший не йдуть по прямій, але, тим не менш, очікується, що вони будуть залишатися на досить близькій відстані один від одного» [2, с. 28–32].

Таким чином, розуміння впливу регуляторних моделей на національний економічний розвиток трансформується, що і стало об'єктом дослідження.

До початку XXI ст. будь-яка економічна система зі сформованою структурою внутрішнього ринку та зовнішнього сектору вочевидь була детермінована їх розвитком як на короткострокову, так і довгострокову перспективу. Водночас наявні структурні пропорції не можна розглядати як константу. Саме прогресивні структурні зрушення у системі регулювання зовнішньоторговельних зв'язків визначаються багатьма дослідниками як вагомий ресурс економічного зростання [3], водночас, нехтування ними може призвести до того, що навіть успішні країни поповнять ряди аутсайдерів. Зміна концептуальних підходів до моделей розвитку зовнішнього сектору та зовнішньої торгівлі як його складової зумовлює зміну міжнародної спеціалізації країни, рівня диверсифікованості виробництва та зовнішньої торгівлі, а отже, і зміну місця країни в міжнародному поділі праці, на світових ринках товарів та послуг [4, с. 263–282].

Дослідження впливу зовнішньої торгівлі, її динаміки та структури на макроекономічний розвиток та добробут національних економік висвітлено в низці класичних та сучасних економічних праць, зокрема в роботах А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. Ст. Мілля, Е. Хекшера, Б. Оліна, В. Столпера, Т. Рибчинського, Р. Джонсона, А. Бруннера, Е. Хелпмена, Т. Хітіріса, Я. Бхагваті, Д. Родріка, Т. Крістіанса, А. Сірлвала, П. Кругмана, Х. Янікайя та багатьох інших.

Починаючи з 90-х років ХХ ст. теорія міжнародної торгівлі отримала новий імпульс у зв'язку з розвитком нової хвилі глобалізації та формування розгалуженого простору виробничих та збутових мереж міжнародних компаній. Для визначення нової якості міжнародної торгівлі Дж. Гроссман вводить термін «торгівля завданнями» (послугами виробничого характеру), на відміну від традиційної «торгівлі товарами» [5], акцентуючи увагу на тому, що левову частку міжнародного товарообміну становлять не стільки трансакції готовою продукцією, скільки комплектуючими, напівфабрикатами.

Сучасна світова економічна думка розширює дослідницьке поле макроекономічних рішень щодо вибору моделі зовнішньої торгівлі як чинника, що здатний вплинути на рівень розвитку продуктивних сил, науки та технологій, посилити ступінь зрілості ринкових відносин, інноваційності та інших параметрів, які характеризують становище країни в міжнародній системі координат.

Дослідження наукових розробок щодо впливу моделі зовнішньої компоненти на економічний розвиток засвідчує, що як і кілька століть тому, все ще домінує теза, що ліберальна модель зовнішньої торгівлі в цілому має більші можливості забезпечити позитивну економічну динаміку, ніж протекціонізм. Дискусійними є питання щодо ступеня комбінування ліберальних та протекціоністських важелів задля захисту національних інтересів країни та дотримання нею зобов'язань перед світовою спільнотою щодо відкриття внутрішнього ринку. При цьому варто зазначити, що дискусії щодо макроекономічних ефектів лібералізації торгівлі є частиною проблеми, що полягає у суперечливому впливі на економічне зростання вільного транскордонного руху товарів, капіталу та праці [6].

Перші спроби визначення залежності між доходами країни на мікро- та макрорівнях і обсягами та лібералізацією зовнішньої торгівлі відображені як в класичних, так і в посткласичних та альтернативних теоріях міжнародної торгівлі. Класики англійської політекономії А. Сміт, Д. Рікардо та Дж. Ст. Мілль виявили позитивний ефект зміни багатства країни від зовнішньої торгівлі, яка здійснюється на засадах відкритості та конкурентності. Згідно з концепцією абсолютних переваг А. Сміта, яка була в подальшому доповнена концепцією відносних переваг Д. Рікардо, лібералізація зовнішньої торгівлі сприяє зростанню національного багатства завдяки міжнародному поділу праці через приріст споживання. Дж. Ст. Мілль виявив, своєю чергою, що позитивний ефект зміни багатства

від зовнішньої торгівлі отримує країна, на товари якої формується попит на зовнішніх ринках, та яка меншою мірою орієнтується на імпорتنі закупівлі.

Представники неокласичного напрямку Е. Хекшер та Б. Олін у двохфакторній теорії зовнішньої торгівлі виявили нові аспекти впливу лібералізації зовнішньої торгівлі на економічне зростання. Вони довели, що зовнішня торгівля зумовлює збільшення споживання власників відносно надлишкових факторів виробництва й експорту, що власне, і породжує економічне зростання. Проліберальна традиція відображається і в положеннях П. Самуельсона, який зазначав, що усунення будь-яких обмежень у зовнішній торгівлі сприятиме у довгостроковому періоді максимізації національного доходу відкритої економіки.

Вже в неокласичних теоріях розподілу доходів від зовнішньої торгівлі (В. Столпер, Т. Рибчинський та Р. Джонсон) відсутня єдина думка щодо безперечно позитивного впливу лібералізації зовнішньої торгівлі на економічний розвиток. В. Столпер зазначав, що зовнішня торгівля товарами, світові ціни на які зростають, збільшує доходи власників факторів виробництва, які інтенсивно використовуються у виробництві цих товарів. Т. Рибчинський стверджував, що зовнішня торгівля через розширення експорту, у виробництві якого використовується відносно надлишковий фактор виробництва, призводить до зниження виробництва в інших галузях, для яких цей фактор не є відносно надлишковим, що буде стримувати економічне зростання і призводити до структурних дисбалансів та викривлень. Р. Джонсон зазначав, що в результаті розвитку зовнішньої торгівлі фактори, які є специфічними для експортного сектора в кожній із країн будуть розвиватися, а фактори, що є специфічними для сектора, який конкурує з імпортом, скорочуватимуться. Відповідно до цього будуть змінюватися доходи власників факторів виробництва: в експортних галузях ці доходи будуть зростати, а в галузях, які конкурують з імпортом, скорочуватимуться, що може як прискорювати економічне зростання, так і стримувати його.

Варто зазначити, що поглиблені дослідження щодо обґрунтування прямого взаємозв'язку між лібералізацією зовнішньоторговельного режиму країн та економічним зростанням економіки здійснювалися та виконуються експертами провідних глобальних фінансових та торговельних інституцій, зокрема, економістами Міжнародного валютного фонду. Так, колектив авторів на чолі з А.Д. Бруннером оприлюднив результати досліджень, що проводилися на основі показників еконо-

мічного розвитку 125 країн світу протягом 33 років з використанням додаткових географічних показників, що впливають на кінцевий результат лише опосередковано через торговельні потоки. Підсумком дослідження став висновок: зміна частки зовнішньої торгівлі щодо ВВП країни на 1% зумовлюють зміни ВВП на особу у розмірі від 0,7% до 1,2%. Водночас зміни у напрямку лібералізації торгівлі значно не вплинули на темпи зростання сукупного доходу країни [7].

Апелюючи до результатів емпіричних досліджень, які здійснювалися експертами МВФ, можна погодитися з тим, що вони в цілому підтверджують класичні та неокласичні положення світової економічної думки щодо позитивного впливу лібералізації зовнішньої торгівлі на економічний розвиток. Водночас варто також звернути увагу на таку особливість: більшість сучасних економістів у цілому погоджуються, що зі зростанням масштабів зовнішньої торгівлі спостерігається підвищення рівня середнього доходу лише у разі, коли ресурси країни розподілені ефективно [8]. Тобто спостерігається підтвердження класичної традиції для умов досконалої конкуренції та ринкового ціноутворення.

Емпіричні дослідження, що здійснювалися науковцями чи експертами міжнародних фінансових організацій та фондів щодо впливу лібералізації торгівлі на економічний розвиток країн світового співтовариства ставили на меті пошук відповіді на запитання: чи розвиваються відкриті економіки швидше, ніж автаркії? У цілому у висновках до досліджень ключовою є теза про підтвердження такої тенденції [9].

Впевнений висновок щодо позитивних наслідків торговельної лібералізації аргументовано численними емпіричними дослідженнями: у зовнішньоорієнтованих країнах показники темпів економічного зростання більші, ніж в автарктичних. Частково ці висновки ґрунтуються і на негативному досвіді країн, що впроваджували імпортоорієнтовані стратегії у 80-х роках минулого сторіччя, а відтак своїм пріоритетом висували політику обмеженої автаркії, та тих, що недооцінили позитив торговельної лібералізації. Найповніше цю позицію обґрунтували науковці Гарвардської школи Кеннеді: «Нині, як у минулому сторіччі, перебільшують переваги імпортозамінної торговельної стратегії, наразі в аналітичних виданнях Світового банку та Міжнародного валютного фонду країни активно агітуються до використання вигод відкриття кордонів» [10].

Особливо відчутний вплив лібералізації на підвищення продуктивності у сфері послуг на рівні окремих підприємств підтверджують

результати низки емпіричних досліджень [11]. Аналіз здійснювався на основі панельних даних десяти тисяч фірм у переробній промисловості Чеської Республіки (1998–2003 рр.), підприємств переробних галузей Чилі (2012 р.), вибірки з більш ніж 1000 фірм у десяти країнах на південь від Сахари (2005 р.) У результаті було виявлено статистично значущий позитивний зв'язок між лібералізацією доступу ПП і продуктивністю трьох галузей сфери послуг. Відкритість галузей виробництва або посередницьких послуг сприяє посиленню експортної конкурентоспроможності та продуктивності високотехнологічних галузей, для яких послуги найчастіше є важливим елементом сукупних витрат.

Дискусії щодо переваг ліберальної моделі зовнішньої торгівлі досягли піку розвитку в докризовий період (до 2008 р.), особливо після масштабних антиглобалістських протестів в Сіетлі, Вашингтоні, Брюсселі, Генуї. Анна Крюгер у своїх наукових роботах та виступах [12] здійснила ретроспективний аналіз економічних та політичних реформ у країнах, що розвиваються та визначила вплив політики експортоорієнтованості та імпортозаміщення на економічні здобутки країн Латинської Америки, Індії, Пакистану, азійських «тигрів». Зокрема, автором виявлено, що в 50–60-х роках ХХ ст. широко поширеною моделлю економічного зростання для країн, що розвиваються розглядалася концепція імпортозамінної торговельної політики.

Втім на досвіді Пакистану, А. Крюгер демонструє провал цієї стратегії водночас з висвітленням так званого «східноазійського дива». Адже Корея, Тайвань, Сінгапур, Гонконг впроваджували експортоорієнтовані стратегії. У розробках угорського вченого Ласло Конья також сформульовані висновки щодо пріоритетів у зовнішньоторговельній стратегії нових індустріальних країн Азії: перехід від статичних (внутрішньоорієнтованих) до динамічних (зовнішньоорієнтованих) стратегій у торговельних режимах [13].

Вищезгадані статичні та динамічні стратегії в торговельній політиці висвітлюються у працях Дж. Гроссмана, Е. Хелпмена та П. Кругмана [14]. Зокрема, науковці зазначають, що статичні стратегії, обґрунтовані ще в працях А. Сміта та Д. Рікардо, передбачають досягнення економічного зростання від перерозподілу ресурсів з однієї галузі економіки в іншу та поглиблення спеціалізації, що базується на порівняльних перевагах. Динамічні стратегії передбачають набуття порівняльних переваг внаслідок отримання ресурсів з-за кордону, а саме: прямих іноземних інвестицій, дешевої робочої сили та новітніх технологій.

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Згідно з сучасною торговельною теорією (Е. Хелпмен та П. Кругман) та «новою» теорією зростання (Дж. Гроссман) динамічні вигоди від торгівлі є проміжною ланкою між торгівлею та зростанням [15].

Поляризація економічного розвитку країн, що інтегруються в глобальний економічний та торговельний простір породжує цілу хвилю альтернативних класичному та неокласичному мейнстріму поглядів, які акцентують увагу, зокрема, на такій проблемі, як макроекономічні ефекти участі країн, що розвиваються від участі в міжнародній торгівлі, в тому числі з огляду на її вплив на економічне зростання та соціально-економічний розвиток. Теоретичні погляди, що критикують традиційну теорію зовнішньої торгівлі [16] з позицій країн, що розвиваються представлені розробками ліворадикального напрямку А. Еммануеля, С. Аміна, І. Валлерстайна. На їх переконання, ліберальна модель зовнішньої торгівлі є особливим механізмом перерозподілу доходів від центра до периферії, що, своєю чергою, прискорює економічне зростання розвинутих країн та гальмує – у країнах, що розвиваються [17].

Для пояснення наслідків лібералізації торгівлі для світової економіки та окремих її учасників найбільш визнаною є концепція розвитку світу у вигляді моделі Центр – Периферія. Її формування і розвиток відбувалися у рамках політичної економії та інших наук на заході, починаючи з кінця XIX ст. і особливо активно після другої світової війни. Наприкінці 40-х і в 50-х років XX ст. у західній історіографії переважала точка зору про незалежний розвиток заходу. Ця ідея з'явилася спочатку в антропології, а від неї, разом із затвердженням неоеволюційних ідей у США та у Великій Британії, перейшла в археологію. Вона викликала серйозні заперечення у низки вчених, таких як Андре Гундер Френк, Іммануїл Валлерстайн, Джейн Шнейдер, Ерік Волф. Дискусія про особливості розвитку була розпочата роботами А. Френка (1967 р.), який стверджував, що слабкий розвиток країн третього світу (периферія) був результатом їх експлуатації країнами зростаючого капіталізму (зона центру). Це здійснювалося через міжнародний поділ праці, міжнародний товарообмін, вилучення доданої вартості і створення ринку для розповсюдження продуктів технологічно розвинутих країн. Саме в цьому контексті у науковому обігу сформувалися поняття «центр» і «периферія». При цьому наголошувалося, що слабкий розвиток периферійних суспільств не є результатом їх архаїчної структури господарства, а обумовлений сформованими історично

торговельно-економічними та виробничими зв'язками з високорозвинутими центрами [18].

Відповідно за такою моделлю розвитку світової економіки вважається, що розвинуті країни – це центр сучасного економічного розвитку, а країни, що розвиваються – його периферія. Ці дві групи країн – центр і периферія – взаємопов'язані, взаємозалежні, між ними встановлюються як прямі, так і непрямі зв'язки.

Країни периферії задовольняють потреби постіндустріальних країн у сировинних ресурсах. Вони постачають на світовий ринок 90–100% потреб світової економіки в бокситах, 80–95% – в олові, 60–90% – у хромі, 85–99% – у залізній руді, 50–60% – у нікелі, 50–70% – у цинку і алюмінії.

Периферійні країни, як правило, є постачальниками дешевої сировини, дешевої робочої сили, споживачами машинотехнічної продукції. Панує переконання, що без широких інтеграційних процесів країнам периферії увійти в короткі терміни до числа індустріально розвинутих країн не вдасться, тому вони свідомо йдуть на підлегле становище у світовому господарстві з тим, щоб вибратися з цієї ситуації [19].

Результати аналізу розвитку процесів інтернаціоналізації та інтеграції у світовій економіці свідчать, що система світової економіки на межі XX–XXI ст. трансформувалася в систему глобальної економіки: модель «центр-периферія» еволюціонувала в модель «центр – напівпериферія – периферія» [20]. Це виявляється у тому, що прискорення глобалізаційних процесів призвело до появи країн, які лібералізували доступ для нерезидентів до власного ринку, є активними учасниками міжнародного товарообміну, але разом з тим не досягають рівня розвинутих країн, а відтак не можуть бути ідентифіковані як «центр», проте мають достатній рівень розвитку і тому можна говорити про виникнення групи країн «напівпериферії».

Дослідники пропонують широкий спектр індикаторів, який дозволяє диференціювати групи країн. Зазвичай для градації країн на три групи «центр – напівпериферія – периферія» використовують такі показники: індекс розвитку людського потенціалу (HDI); високотехнологічний експорт (Hitech Ex); витрати на охорону здоров'я (% від ВВП); споживання електроенергії (кВт/год на душу населення); валовий внутрішній продукт на душу населення; валовий внутрішній продукт; роялті та ліцензійні платежі.

Одним із показових та комплексних можна назвати дослідження російських економістів, яке проводилося за вибіркою 133 країн [21]. Після проведеної класифікації вибірка була поділена на три кластери: країни «центру», «напівпериферії» і країни «периферії», які характеризуються достатньо чіткими ознаками.

Для країн «центру» виявилися характерними наукоємні виробництва, висока концентрація капіталу, потужна бюрократія, високорозвинуті освіта і наука, урбанізація. Це підтверджується високими показниками HDI, ВВП на душу населення, витратами на охорону здоров'я і под. Відповідно до проведеного аналізу до цієї групи належать 19 країн: Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, Данія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Ірландія, Італія, Японія, Нідерланди, Нова Зеландія, Норвегія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Сполучене Королівство, Сполучені Штати.

Для країн «периферії» характерні ненаукоємні виробництва, низька концентрація капіталу, слабка бюрократія, поширення релігії та забобонів, переважання сільського способу життя. Це країни, що залишаються, насамперед, постачальниками сировини для країн центру. Периферійні держави існували й існують для обслуговування економіки країн центру. До цієї групи належать країни з низьким ВВП на душу населення, низьким ІРЛП, а також низькими обсягами експорту високотехнологічної продукції або навіть її відсутністю. До цієї групи належать 79 країн, зокрема такі країни: Албанія, Алжир, Ангола, Вірменія, Азербайджан, Бангладеш, Білорусь, Болівія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Буркіна-Фасо, Камбоджа, Камерун, Колумбія, Кот-д'Івуар, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипетська Арабська Республіка, Сальвадор, Еритрея, Ефіопія, Габон, Гамбія, Гана, Гренада, Гватемала, Гайана, Гаїті, Гондурас, Індія, Індонезія, Ірак, Йорданія, Казахстан, Кенія, Киргизька Республіка, Ліван, Македонія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Маврикій, Молдова, Монголія, Марокко, Мозамбік, Намібія, Нікарагуа, Нігер, Нігерія, Оман, Пакистан, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Парагвай, Філіппіни, Самоа, Сан-Томе і Принсіпі, Сенегал, Південна Африка, Шрі-Ланка, Сент-Вінсент і Гренадіни, Судан, Свазіленд, Сирійська Арабська Республіка, Таджикистан, Танзанія, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Туніс, Туркменістан, Туреччина, Україна, Уругвай, Узбекистан, В'єтнам, Замбія, Зімбабве.

До третьої групи належать країни, які не можна віднести до країн «периферії», оскільки у них вищі показники ІРЛП і ВВП на душу населення, ніж в останніх. Однак рівня центру вони все ж не досягають.

Країни «напівпериферії» займають проміжне положення між центром і периферією. До цієї групи російські дослідники віднесли 35 країн: Аргентина, Бразилія, Болгарія, Чилі, Китай, Коста-Ріка, Хорватія, Кіпр, Чехія, Естонія, Грузія, Греція, Угорщина, Ісландія, Ізраїль, Корея, Латвія, Литва, Люксембург, Малайзія, Мальта, Мексика, Палау, Перу, Польща, Португалія, Румунія, Росія, Саудівська Аравія, Сербія, Сінгапур, Словаччина, Словенія, Об'єднані Арабські Емірати, Венесуела.

Таким чином, на прикладі диференціації груп країн на країни «центру», «периферії» та «напівпериферії» чітко можна простежити, що теза про беззаперечний прямий зв'язок між лібералізацією, ліберальною моделлю зовнішньої торгівлі та добробутом і конкурентоспроможністю вочевидь не підтверджується по всій сукупності країн, більше того, чисельно група країн-аутсайдерів та напіваутсайдерів є переконливішою.

Активна діяльність міжнародних інституцій, зокрема СОТ щодо лібералізації торговельних відносин між країнами привела до використання у більшості країн режиму вільного доступу нерезидентів до внутрішніх ринків. Відтак пов'язувати позитивну результативність участі країн у міжнародній торгівлі лише із застосуванням ліберальної моделі їх зовнішньої торгівлі було б щонайменше необ'єктивно з огляду на різочу диференціацію цих результатів. Це підтверджує сучасна міжнародна статистика у цілій низці сучасних теорій міжнародної торгівлі, зокрема теорії глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ) Г. Джереффі, концепції глобальних виробничих ланцюгів Н. Коу, концепції нової торговельної революції Г. Хемілтона.

Реальні масштаби сучасної економіки і відповідно зовнішньоекономічної діяльності визначаються не стільки режимом лібералізації, розміром експорту й імпорту, скільки обсягом доданої вартості в глобальних виробничих ланцюжках. Вихідний термін «ланцюжка створення вартості» (виробничо-збутові ланцюжки) був сформульований і введений в обіг М. Портером у 1985 р. у книзі «Конкурентна перевага». Він описує ланцюжок створення вартості (далі – ЛСВ) як сукупність різних видів діяльності компанії, спрямованих на розробку, виробництво, маркетинг, доставку та обслуговування своїх продуктів [22]. Теорія ЛСС отримала розвиток у працях Г. Джереффі, який розробив теоретичні основи класифікації та оцінки ЛСВ [23].

Виникнення поняття ЛСВ наприкінці ХХ ст. американський економіст Р. Болдуїн пов'язує з розгортанням другої хвилі глобалізації, яка характеризувалася технологічним прогресом і зниженням вартості

комунікацій [24]. Після приєднання до ЛСВ так званої «фабричної» Азії, вони стали називатися глобальними. Крім товарів, компанії стали вдаватися до офшорингу послуг, збільшувалася кількість ланок у ГЛСВ. Для визначення характеру нового типу торгівлі Дж. Гроссман і Е. Россі-Хансберг замість терміна «торгівля товарами» запропонували термін «торгівля завданнями». У міру ускладнення відносин контрагентів з'явилася потреба в розширенні поняття ГЛСВ. Так, Н. Коу запропонував термін «глобальні виробничі мережі», які відрізняються від ГЦСВ своїм нелінійним характером, а також тим, що крім компаній до них входять й інші учасники [25]. У подальшому в науковій літературі ці терміни вживалися як синоніми. Згідно з підрахунками експертів UNCTAD 80% світової торгівлі відбувається в рамках ГЛСВ і пов'язана вона з міжнародними виробничими мережами, сформованими ТНК, а 60% – це безпосередньо торгівля проміжними товарами і послугами, що використовуються у подальшому на різних стадіях виробничого процесу [26].

Виникає питання щодо можливостей використання класичних та неокласичних теорій міжнародної торгівлі в умовах суттєвих трансформацій міжнародного товарообігу та диверсифікованості об'єктів торгівлі.

Г. Менк'ю, А. ван Аше, Дж. Гроссман, акцентуючи увагу на тому, що на місце торгівлі готовими товарами прийшла торгівля частинами та компонентами, вже ж не заперечують логіку міжнародного поділу праці теорією порівняльних переваг Д. Рікардо та послідовників, адже емпіричні дані підтверджують, що трудомісткі «завдання» були переміщені в країни, що володіють надлишковими трудовими ресурсами, тоді як наукомістка «робота» все ще значно сконцентрована в розвинутих економіках [24].

Р. Болдуїн, А. Бліндер вводять поняття «тіньова міграція» – ситуація, за якої національні компанії використовують зарубіжні ресурси, щоб виготовити товари на основі національних технологій. У таких умовах процес аналогічний міграції іноземних факторів до країни, але при цьому витрати на оплату праці несе іноземна держава.

У ХХІ ст. розробка зовнішньоекономічної стратегії держави має передбачати такі ланцюжки, підвищити частку доданої вартості, створеної національними компаніями, і конкурентоспроможність продукції, у тому числі за рахунок розміщення виробництв у «дешевих» країнах і використання імпортованих комплектуючих. Необхідно переосмислити цілі і механізми зовнішньоекономічної політики як фактора економічного зростання відкритих економік.

Все очевиднішим стає розуміння формування глобальних виробничих та збутових мереж, необхідність зміни концепції та моделі регулювання зовнішньої торгівлі на рівні окремих національних економік, у тому числі з врахуванням ролі імпорту. Стратегії експортоорієнтованого зростання і захисту від імпорту є все більш несумісними. В обох випадках ключовим питанням є міжнародна конкурентоспроможність продукції.

Використання у сучасній торговельній статистиці валових показників експорту й імпорту країн, які є вихідними даними для оцінки рівня конкурентоспроможності країн на світових ринках товарів та послуг все меншою мірою є об'єктивним. Так, виробництво продукції Apple наочно ілюструє дану проблему. Кожен експортований з Китаю Irod, який продається в роздрібній торгівлі в США за 299 дол., збільшує від'ємне торговельне сальдо на 150 дол. При цьому в Китаї здійснюється тільки складання, складова до 10% його вартості [27]. Навіть якщо компанія Apple перенесе остаточне складання своєї продукції на територію США, від'ємне сальдо США зменшиться лише на 10% від вартості продукції компанії. Частина, що залишилася, перерозподілиться між Японією, Кореєю, Тайванем, які є основними постачальниками деталей для пристроїв. У сучасній статистиці імпорт не поділяється на складові, а визначається лише за останньою країною, що і призводить до таких невідповідностей. Дійсно, традиційно зважаючи на статус країн-учасниць світової торгівлі позиції експортерів визнаються вагомішими. Разом з тим, важливим все таки є зосередження на території країни максимально можливого обсягу операцій з високим рівнем доданої вартості, адже саме вони забезпечують найбільший дохід у ЛСВ.

Регуляторні органи не завжди усвідомлюють, який вплив здійснюють окремі інструменти на інвестиційні стимули й операції. Досі в торговельних угодах і відповідних їм формах міжнародного співробітництва не враховується торгівля по ланцюгах поставок. Саме такий напрям регулювання, який безпосередньо впливатиме на вартість внутрішніх потоків товарів, послуг, знань і спеціалістів – усіх основних елементів торгівлі по ланцюжку поставок – набуватиме все більшого значення. Це правила безпеки і санітарної гігієни продукції, вимоги щодо ліцензування та процедури оцінювання. У сфері політики регулювання складно налагодити міжнародне співробітництво, оскільки органи регулювання стурбовані тим, що подібна діяльність перешкоджатиме досягненню цілей традиційного регулювання.

У торгівлі по ланцюжку поставок міжнародні торговельні переговори виявляються менш ефективним засобом сприяння торгівлі, ніж це могло б бути, оскільки вони розглядають конкретні аспекти політики, наприклад, стандарти продукції, процедури митної оцінки та ліцензування імпорту відокремлено. Але для функціонування ланцюжка поставок важлива саме політика регулювання у цілому, яка впливає на весь ланцюжок. Погоджуємося з думкою сучасних експертів, що відокремлений підхід без концептуальної цілісності може залишити поза увагою деякі важливі аспекти політики без розгляду, а це означає, що при формуванні міжнародних торговельних угод необхідно ретельніше «пропрацювати ланцюжок поставок» [28].

В умовах формування у світовій економіці розгалужених міжнародних виробничих та збутових мереж має змінюватися саме розуміння протекціонізму. На зміну захисту вітчизняного виробника, що знаходиться на території країни, приходять необхідність захисту вітчизняних транснаціональних виробників, забезпечення їх інтересів на всіх стадіях глобального ланцюжка доданої вартості. Це означає, що прикордонні і внутрішні бар'єри, контроль за технологіями й охорона інтелектуальної власності [29, с. 18–21], конкуренція і доступ на ринки інших країн, що входять до цих глобальних ланцюжків, стають важливими інструментами просування і підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній. Національний протекціонізм має трансформуватися у протекціонізм своїх глобальних ланцюжків створення вартості.

Сформовані транснаціональним бізнесом ланцюжки створення доданої вартості фактично закріплюють конфігурацію глобальних товаропотоків, що є похідною від результатів стратегічного аналізу ефективності тієї чи іншої географічної локалізації їх ланок. Потенціал трансформації сформованих мереж та спроби вийти на нові конфігурації міжнародної торговельної архітектури є достатньо проблематичними. Зазначимо низку факторів, які свідчать про відсутність перспективи їх трансформації у коротко- та середньостроковому періодах.

По-перше, в умовах млявої посткризової динаміки в країнах центру, у своїх макроекономічних стратегіях вони активніше закликають до активізації процесу рещорингу (повернення) виробництв [30, с. 134–139], щоб забезпечити зайнятість безробітних у країні походження. Безумовно, реалізація такої стратегії на практиці видається вкрай складною через те, що закріплений десятиліттями, а, можливо, і століттями міжнародний поділ праці був орієнтованим не тільки і не стільки на

територіальний та операційний поділ на виробничо-збутові ланцюжки, скільки на радикальну перебудову всієї системи суспільних відносин.

З урахуванням реалій нинішньої структури економіки країн постіндустріальної доби оновлення індустріальної страти в західному суспільстві стає ускладненим. На тлі звуження фіскального і кредитного стимулювання приватного попиту, падіння рівня життя населення масове повернення інвестицій у виробництва країн центру не видається можливим. Цей процес може відбуватися фрагментарно, в основному на рівні суперсучасних технологій, із залученням вельми незначної частки робочої сили. Радикальна перебудова сформованих ланцюгів поставок існуватиме тільки в тому разі, коли виробництво в альтернативних країнах буде просто неможливе. Певні надії в країнах центру пов'язують із новою реіндустріалізацією, що є не стільки поверненням традиційних виробництв до розвинутих країн, скільки формуванням нових галузей промисловості, характерною ознакою яких стає відносно зниження частки праці у витратах і зростання значущості таких факторів, як близькість дослідної бази (у зв'язку з підвищенням частки R & D) і основного споживчого попиту. Про підстави таких сподівань свідчить подорожчання праці в провідних країнах, що розвиваються, особливо в Південно-Східній Азії [31].

Важливим фактором реіндустріалізації може стати серйозна трансформація на ринку енергоресурсів. Здешевлення енергії пов'язане як з новітніми технологічними рішеннями з вилучення нетрадиційних видів газу та нафти, так і з істотним розширенням можливостей їх транспортування. Не менш важливим є фактор близькості ринку збуту. Коли товар стає індивідуально орієнтованішим, близькість його споживача перетворюється на важливий чинник конкурентоспроможності. В умовах динамічного оновлення економіки важлива близькість розробників нових технологій і продуктів, які знаходяться переважно в розвинутих країнах.

Допоки тенденція до реіндустріалізації не простежується статистично, хоча можна спостерігати конкретні приклади відродження виробництв на давно закритих промислових підприємствах (наприклад, у США). Зрозуміло, це виробництва з радикально оновленими технологіями (прикладом може слугувати відродження трубно-промисловості сланцевої нафти і газу, що видобуваються в США).

По-друге, фактором протидії руйнування сформованих міжнародних виробничих та збутових мереж є активні процеси реінтеграції економік, що розвиваються Південно-Східної Азії, що зумовлює форму-

вання нового вектора руху товарних потоків по осі «Південь-Південь» і «Південь-Північ» [32, с. 22–24]. У регіоні формуються серйозні передумови для трансформації ланцюжків створення доданої вартості, в яких поступово змінюється спеціалізація країн АСЕАН та Китаю. Перехід останнього виробництва дешевих товарів до розвитку галузей з вищим рівнем доданої вартості (машинобудування, інформаційні технології, телекомунікації) відкриває нові можливості для Індонезії та В'єтнаму. Експерти очікують подальшу зміну ролі цієї країни в міжнародному виробництві. Міжнародні ланцюжки поставок Китаю могли остаточно сформуватися на початку 2000-х років, що стало причиною нижчої чутливості зовнішньої торгівлі Китаю до ВВП [33, с. 103–113]. Така динаміка відображається в падінні частки китайського імпорту деталей і компонентів у сукупному експорті, що знизилася зі свого максимального значення 60% в середині 1990-х років до поточного показника частки на рівні приблизно 35 % [34].

Усі ці зміни не означають, що Китай відмовляється від глобалізації. Нижча частка імпортованих деталей і компонентів у сукупному експорті фактично свідчить про заміну в китайських компаніях іноземних ресурсів на вітчизняні – такий висновок підтверджується даними про зростаючу частку внутрішньої доданої вартості китайських компаній. При цьому зростаюча внутрішня доступність виробничих ресурсів була пов'язана з прямими іноземними інвестиціями.

Висока частка працездатного населення і низька вартість праці в країнах АСЕАН створюють умови для низьковитратного масового виробництва, яке може повторити траєкторію розвитку китайського економічного буму кінця ХХ ст. Таким чином формується новий ланцюжок внутрішньорегіонального поділу праці. В'єтнам лідирує у виробництві взуття, Філіппіни спеціалізуються на аутсорсингу, Індонезія і Малайзія – на продовольчих товарах і добування сировини.

У цих умовах нового змісту може набути модель зовнішньоторговельної політики, яку не можна відокремити від всієї системи макрорегулювання та яка має враховувати як специфіку сформованого у глобальній економіці поділу праці, так і особливості посткризового оновлення економічної динаміки. Йдеться про створення інституціональних умов, сприятливих для розвитку нових та перспективних як з позицій внутрішнього, так і зовнішнього попиту галузей та секторів економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних компаній через включення останніх у глобальні ланцюжки створення вартості,

заохочення до нарощування обсягів доданої вартості на економічній території країни.

Питання створення сприятливого інституціонального середовища безпосередньо визначає конкурентні позиції країни та її національних товаровиробників у світовій економіці загалом та на окремих ринках товарів та послуг.

Щодо комплексу регуляторних підходів та заходів, які впроваджені та впроваджуються у різних групах країн світової спільноти, важливо виділити такі їх аспекти.

По-перше, ці заходи невід’ємні від намірів пом’якшити наслідки фінансово-економічної кризи 2007–2010 рр., а відтак є скоріше тактичними, ніж концептуально стратегічними, які здатні вирішувати структурні проблеми, що викликали її. Це стосується і проблем зовнішньоторговельних дисбалансів між США та КНР, асиметрії розподілу боргових навантажень між ключовими гравцями міжнародної економіки тощо.

По-друге, незважаючи на рекомендації МВФ, запроваджувати підходи «нетрадиційного характеру» [35] у сфері макроекономічної політики, класичні принципи макрорегулювання (підтримання низької інфляції і бюджетного дефіциту, лібералізація торгівлі, дерегулювання) залишаються актуальними як умови стійкого зростання в довгостроковій перспективі. У цьому сенсі «Вашингтонський консенсус» не скасовується, але повинен бути модифікований. Олів’є Бланшар – економічний радник МВФ і керівник Дослідницького департаменту МВФ прямо вказує на необхідність адаптації регуляторних заходів до нової епохи: «... нам слід доопрацювати наші базові моделі, тобто так звані динамічні стохастичні моделі загальної рівноваги, що застосовуються, наприклад, у МВФ для аналізу альтернативних сценаріїв і кількісної оцінки наслідків тих чи інших політичних рішень» [36, с. 28–32].

По-третє, важливою умовою посилення привабливості країни як учасника міжнародних виробничих та збутових мереж є питання щодо меж валютного контролю. Активно дискутується питання про межі лібералізації грошової політики, включаючи можливість введення за певних обставин валютного контролю (особливо рахунка капітальних операцій) [37]. В останні десятиліття політика регулювання транскордонних фінансових потоків еволюціонувала в напрямі більшої лібералізації, причому в країнах, що розвиваються цей тренд був більш вираженим. Однак події останніх років свідчать, що лібералізація ринку капіталу створює істотні ризики, які не можна ігнорувати.

Основна проблема полягає не в масштабах транскордонного руху капіталу, а у високій волатильності його потоків. Ця проблема має ще один аспект, пов'язаний з реофшоризацією. З наявністю офшорних зон все менше готові миритися як розвинуті країни, так і країни, що розвиваються. Адже навіть залучення на економічну територію іноземного чи національного інвестора та здійснення на ній цілої низки виробничих операцій не гарантує національній економіці отримання очікуваних обсягів доданої вартості, зважаючи на механізм офшоризації доходів. Однак у боротьбі з офшорами попит на їхні послуги різнобічний: з одного боку, фіскальний, як спосіб мінімізації податків, що стягуються в національних юрисдикціях, а з іншого, – пов'язаний з мінімізацією ризиків ведення бізнесу, бажанням замаскувати кінцевого бенефіціара з міркувань особистої та підприємницької безпеки.

Перша проблема універсальна, загальна як для розвинутих країн, так і для країн, що розвиваються, і її можна розв'язувати або посиленням контролю, або зниженням податків. Друга стосується переважно країн, що розвиваються з нестійкими політичними режимами чи несприятливим підприємницьким кліматом. Тут можливі й репресивні заходи, але більш ефективним є поліпшення якості бізнес-середовища. Без цього скоординовані зусилля країн за деофшоризацію приведуть скоріше до переходу компаній з офшорів під юрисдикцію розвинутих країн, ніж до повернення в національні юрисдикції. Хоча, зрозуміло, у кінцевому підсумку рішення буде залежати від оцінки співвідношення ризиків і доходів (*risk-profit ratio*) у кожному індивідуальному випадку.

По-четверте, конкуренція країн за інституціональні поліпшення підприємницького клімату здатна ослабити роль міжнародного товарообміну між ними [38]. Держава у своїй макроекономічній стратегії все більше уваги приділяє не стільки підтримці експорту (він, звичайно, важливий і навіть може зростати), скільки поліпшенню умов для підприємницької діяльності безвідносно до того, на які ринки вона спрямована. Більше того, зі зростанням добробуту країн, що розвиваються їх внутрішній ринок стає більш важливим для їх зростання, ніж ринки розвинутих країн. Таким чином, зростання витрат у країнах, що розвиваються (насамперед, на працю), з одного боку, і зростання їх внутрішнього попиту, – з іншого, за оцінкою аналітиків можуть стати фактором уповільнення темпів зростання світової торгівлі або навіть деякого скорочення світового товарообороту. Статистика певною мірою підтверджує цю тезу: у 2012 і 2013 рр. світова торгівля зросла не більше ніж на 3 %, тоді як докризові середні темпи

становили 7,1% (у 1987–2007 рр.). Вперше за чотири десятиліття торгівля зростала повільніше, ніж світова економіка. Економісти задаються питанням, чи можна вважати таке уповільнення світової торгівлі циклічним явищем, яке з часом скоректується само собою, або воно пов'язане з більш глибокими і більш постійними (тобто структурними) визначальними факторами [2].

На наш погляд, варто звернути увагу ще на один напрям досліджень проблем, пов'язаних із реалізацією моделей зовнішньоторговельного регулювання. Йдеться про започатковані ще наприкінці 50-х років ХХ ст. і достатньо активно поновлені після кризи 2008–2009 рр. дослідження аналітиків, які певною мірою є опозицією неоліберальним розробкам зазначеного спрямування. Ці дослідження виявляють взаємозв'язок між нестримною лібералізацією зовнішньої торгівлі, економічним зростанням та добробутом в економіках, що інтегруються в глобальний економічний простір та здійснюються наразі щонайменше за кількома напрямками, які не завжди пов'язані між собою. Це, насамперед:

1. Політика лібералізації торгівлі (*laissez-faire*) не виправдовує себе для країн, для яких характерна недосконалість ринків. Можна виділити чотири типи ринків, для яких застосування абсолютної лібералізації зовнішньої та внутрішньої торгівлі є руйнівним: 1 (а) недосконалість ринку факторів виробництва – при суттєвому диференціюванні рівнів заробітної плати між різними секторами економіки; 2 (б) недосконалість ринку продуктів – зовнішній ефект виробництва; 3 (с) недосконалість ринку споживання – зовнішній ефект споживання; 4 (д) недосконалість торгівлі – наявність монопольної влади в торгівлі.

2. Економічне зростання від інтеграції країн у зовнішньоторговельні зв'язки зумовлює руйнацію [39]. Економічні дослідження такого спрямування були здійснені наприкінці 50-х років ХХ ст. Дж. Бхагваті та Х. Джонсоном. На думку Дж. Бхагваті, закрита економіка, що почне впроваджувати динамічні зовнішньоторговельні стратегії, отримає вигоду від них лише в короткостроковому періоді впродовж обмеженого терміну [40]. Надалі відбуватиметься поступове зменшення впливу на зростання реального доходу та споживання. Такі ефекти отримали назву ефекту впливу та ефекту акумуляції капіталу. Ефект впливу дає тимчасові результати з огляду на економічний розвиток країни і не закладає бази для довгострокового економічного зростання. Ефект акумуляції капіталу, що не є очевидним, веде до зростання обсягів інвестицій в основний капітал і виробничих результатів на оновлення матеріальної бази та впровадження

інноваційної моделі розвитку виробництва. У міру того, як вичерпується потенціал технологічної модернізації (у сфері пропозиції факторів виробництва та/або технологічного ноу-хау) відбувається зниження добробуту. Це явище отримало назву «зростання, що викликає збідніння».

3. Розробка поліваріантних механізмів державного впливу у вигляді альтернативних стратегій для країн із наявністю недосконалих ринків та суттєвими структурними викривленнями в розвитку секторів, спрямованих на зовнішньоекономічні зв'язки, та галузей економіки, зорієнтованих на внутрішній ринок. Так, при недосконалості ринку факторів виробництва, зокрема, при суттєвому диференціюванні рівнів заробітної плати між зазначеними секторами економіки було обґрунтовано доцільність застосування податків на фактори виробництва. Оптимальною стратегією втручання при зовнішніх ефектах виробництва дослідники Бхагваті та Рамасвами [41, с. 309–310] назвали запровадження податку на виробництво з врахуванням субсидії. При недосконалості ринку споживання, зокрема при зовнішньому ефекті споживання, науковці рекомендують застосовувати фіскальні заходи у вигляді податку на споживання з врахуванням субсидії. І нарешті, у разі високого рівня монополізованості ринків оптимальною стратегією є активне застосування з боку держави тарифів. Дослідження цього спрямування були окреслені Дж. Міллем та знайшли своє теоретико-методологічне і практичне удосконалення у розробках Граафа та Джонсона.

4. Ранжирування вільної торгівлі та автаркії. Можна виділити низку досліджень порівняльного аналізу економічної системи в умовах вільної торгівлі та автаркії за умов існування таких особливостей національного розвитку, як недосконалість ринків. Йдеться про варіанти функціонування економік за суттєвої різниці в заробітній платі та при зовнішніх ефектах виробництва. Результатом цих досліджень стали висновки: модель відкритої економіки з високим ступенем орієнтованості на зовнішні ринки не має однозначно беззаперечних переваг перед моделлю самозабезпечення. Науковці Мелвін та Кемп [42, с. 1249–1268] провели відповідне порівняння переваг і недоліків вільної торгівлі й автаркії на прикладі оподаткування товарів і формування фінансових ресурсів країни як джерел для економічного зростання й отримали також відповідні результати.

Антиліберальні настрої кількох останніх років на тлі антикризових програм формують «попит» на протекціоністську політику та ідеологію в системі регулювання зовнішньої торгівлі. Разом з тим, це здійснюється не тільки у вигляді торгових заборон і високих мит, що суперечать вимогам

СОТ. Подібні заходи, введені в кризовий період, охоплюють не більше 5% обсягу світової торгівлі. Однак набагато більшу роль починають відігравати так звані «дозволені» бар'єри в торгівлі – нетарифні [43], пов'язані з якісними обмеженнями (фітосанітарні, екологічні тощо).

Безумовно, свій вплив на трансформацію регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі посилюватиме глобалізаційна компонента, зокрема конкуренція країн через відповідні інституціональні важелі за умов включення в міжнародні ланцюги створення вартості та зосередження на своїй економічній території видів діяльності із високим рівнем доданої вартості.

1.2. Класифікація країн за критерієм зовнішньоторговельної відкритості

В умовах зростання інтеграції світового господарства, взаємодія країн в усіх сферах міжнародних економічних відносин набуває все більшого значення. Першою сферою, на яку поширюється лібералізація зовнішньоекономічних відносин, стає торгівля – спочатку товарами, а згодом й послугами. Чим більші обсяги й динаміка зростання торгівлі країни, тим відкритішою вона стає. Основними факторами, що впливають на ступінь відкритості економіки, масштаби та інтенсивність економічних зв'язків національних господарств, є: природно-географічні та соціально-економічні умови країн, фактори НТП, тип регуляторної системи зовнішньоекономічних зв'язків, розвиток процесів регіональної економічної інтеграції тощо.

Проте надмірна відкритість економіки може стати джерелом загроз національній економіці. Зокрема, через сферу зовнішньої торгівлі проявами загроз економічній безпеці країни можуть бути такі:

- високий рівень залежності відтворювальних процесів за умов надмірної відкритості внутрішнього ринку від зовнішніх джерел,
- деформація структури експорту та виробництва, явище «голландської хвороби»,
- деіндустріалізація національних економік під впливом зовнішніх шоків,
- високий рівень залежності від імпорту,
- банкрутство місцевого бізнесу [44, с. 15–20].

Дослідження підходів науковців до поняття «відкрита економіка» свідчить, що, у першу чергу, вона пов'язана із зовнішньоторговельною відкритістю. Так, на думку О. Даниленка, під відкритою економікою розуміють таке національне господарство, напрям розвитку якого визначається тенденціями, що діють у світовому господарстві, а зовнішньоекономічні зв'язки посилюються, при цьому зовнішньоторговельний обіг досягає такого рівня, коли він починає стимулювати загальне економічне зростання [45]. На думку Г. Аніловської та Н. Охлопкової, поняття відкритої економіки визначається як сукупність усієї господарської взаємодії із зарубіжжям, а саме: міграцією капіталів, науково-технічним обміном, пересуванням робочої сили, валютними зв'язками і товарообміном [46, с. 3; 47, с. 11]. Також Г. Аніловська виділяє дві основні ознаки відкритості економіки: господарська демократія, що визначає організацію виробничих відносин всередині країни, «відкриває» внутрішні ринки та лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, а також інтенсифікація міжнародних зв'язків, спрямованість на всебічне використання зовнішньої сфери з метою стимулювання економічного зростання та добробуту. Побірченко В.В. і Хачатурян Л. підтримують думку С. Носової та зазначають, що відкритість економіки є умовою, за якої будь-який економічний суб'єкт має право здійснювати зовнішньоторговельні операції, тобто іноземні юридичні та фізичні особи на рівних умовах з усіма виробниками діють на внутрішньому ринку згідно із законодавством країни та міжнародними нормами [48, с. 311]. Кремень О.І. визначає відкриту економіку як цілісний господарсько-економічний комплекс, який вільно взаємодіє із світовим ринком на підґрунті міжнародного поділу праці, є умовою успішного розвитку зовнішньоторговельної співпраці між країнами на основі поглиблення спільного підприємництва, організації зон вільної торгівлі, ефективного використання порівняльних переваг [49]. Згідно із баченням Г. Фейгіна, відкрита економіка є системою ринків, у якій представлено зарубіжний сектор [50, с. 23]. Білоруський економіст Л. Петровська вважає, що відкритість економіки проявляється на трьох рівнях: експорт товарів та послуг, приплив і відплив капіталу та рух валюти [51, с. 89].

Результати аналізу дають змогу дійти висновку, що відкритість економіки передбачає, насамперед, інтегрованість внутрішнього ринку до світового, тобто зовнішньоторговельну відкритість національної економіки.

Для оцінки відкритості економіки застосовують значну кількість методичних підходів, що базуються як на окремих показниках, так і на комплексних методиках. Найбільш використовуваними показниками є експортна та імпортна квоти, тобто частка експорту й імпорту у ВВП, а також зовнішньоторговельна квота, що вимірюється як частка середньої арифметичної суми експорту й імпорту у ВВП. Ці показники, на нашу думку, можуть дещо однобоко відображати обсяги зовнішньоторговельних операцій, оскільки їх значення можуть бути скориговані під дією відповідної політики уряду. Для прикладу, значення імпортної квоти під час проведення політики протекціонізму знижується, а значення експортної квоти, навпаки, зростає за значної конкурентоспроможності країни на світовому ринку, досягнутої за допомогою відповідної внутрішньої економічної політики [52, с. 161]. Кремень О. розглянуті показники зараховує до показників функціональної відкритості, тобто такої, яка пов'язана з участю країни у системі міжнародного поділу праці і відображає ступінь її залучення до міжнародного торговельного обороту [53]. Саніна О.Р та Кірієнко Ю.А. пропонують доповнити цей перелік показників розрахунком частки експорту у наявних ресурсах.

Граничне значення експортної квоти для визначення економіки як відкритої також є дискусійним питанням. Так, відомий дослідник Є.Ф. Авдокушин у 90-х роках ХХ ст. визначав прийнятною для відкритої економіки розмір експортної квоти на рівні 10% [54, с. 31]. Проте останнім часом дедалі поширеним стає підхід, відповідно до якого вчені наголошують, що значення цих показників на рівні 10% було адекватним для 50–70-х рр. минулого століття. Враховуючи особливості функціонування і розвитку сучасного світового господарства, граничних значень експортної й імпортної квот, які свідчать про відкритість економіки окремої країни, науковці пропонують встановити їх на рівні 45% [55, с. 56].

Проведені нами дослідження довели, що у 2013 р. жодна країна світу, що не має форс-мажорних обставин розвитку (війни, наслідки стихійних лих тощо), не мала експортної квоти нижче за 10%. Більш того, для країн, розвиток яких тісно пов'язаний із транзитом товарів чи великими обсягами торгівлі фінансовими послугами, експортна квота сягає 150% і більше. Наприклад, Гонконг має експортну квоту на рівні 221%, Сінгапур – 199%, Люксембург – 159%.

Більшість країн мають експортну квоту на рівні від 20 до 45% (табл. 1.2.1).

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.2.1

Поділ країн світу за розміром експортної квоти у 2013 р.

Розмір експортної квоти, %	Кількість країн, од.	Частка від загальної кількості країн, %	Приклад країн
11–35	57	41,0	Бразилія (12,5), США (13,4), Японія (16,9), Австралія (20,3), Індонезія (23,6), Туреччина (25,4), Китай (26,0)
35–55	47	33,8	Норвегія (38,0), Фінляндія (40,5), Румунія (43,0), Грузія (43,9), Україна (46,2), Польща (47,9), Саудівська Аравія (53,7)
55–80	18	12,9	Австрія (56,3), Болгарія (70,2), Чехія (79,3), Таїланд (69,6), Словенія (78,0), Білорусь (61,5)
80–105	12	8,6	Малайзія (82,4), Бельгія (86,2), Угорщина (96,1), ОАЕ (100,9), Мальта (95,0)
Понад 105	5	3,6	Люксембург (159), Сінгапур (199), Гонконг (221)

Джерело: розраховано авторами за даними ЮНКТАД

Відкритість економіки України з огляду на розмір експортної квоти із 2000 до 2013 рр. значно скоротилась. Її розмір зменшився із 62,8% до 46,2%. Однак це пов'язано не зі зменшенням відкритості, а із погіршенням кон'юнктури зовнішніх ринків та економічної ситуації в країні.

Зовнішньоторговельна квота майже в усіх аналізованих країнах до середини 2000-х років мала тенденцію до зростання. У 2008–2009 рр. цей показник знизився в результаті скорочення всіх торговельних операцій, зумовлених світовою фінансовою кризою. Зростання торговельної відкритості спостерігається з 2010 р.

Дискусія про доцільність застосування різноманітних показників для оцінки відкритості національної економіки знайшла своє відображення в документах міжнародних організацій, що оцінювали інтегрованість національних економік у світову та відповідно здійснювали їх класифікацію за ступенем відкритості.

Так, у звіті ОЕСР щодо оцінки розвитку науки, технологій та промисловості за основу оцінки відкритості економіки також прийнято зовнішньоторговельну квоту [56]. За оцінками ОЕСР, найбільш відкритими з країн організації є Ірландія, Угорщина, Словаччина та Бельгія, найменш –

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Японія, Індонезія та США, а також країни БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР). На думку фахівців організації, це пояснюється тим, що менші країни експортують вужчий перелік товарів та послуг та зацікавлені у задоволенні внутрішнього ринку більшою кількістю імпорту, що неможливо виробити всередині країни. Крім того, на зовнішньоторговельну відкритість впливає значущість внутрішньофірмової торгівлі, інтегрованість до міжнародних мереж постачання, а також частка послуг, у структурі економіки країни.

Часто використовується показник торговельної відкритості економіки, що розраховується як співвідношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП країни [57, с. 35]. У статистичній базі Світового банку представлено дані щодо динаміки даного показника по всіх країнах-членах організації (табл. 1.2.2).

Таблиця 1.2.2

Торговельна відкритість провідних груп країн світу

Група країн	1960 р.	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2006 р.	2010 р.	2013 р.
Світ у цілому	25,63	28,21	40,12	38,74	50,12	56,75	56,23	59,62
Країни з високими доходами на душу населення	25,58	28,69	40,65	39,10	49,47	54,80	55,65	59,55
Країни ОЕСР з високими доходами на душу населення	23,29	25,89	36,94	35,51	45,52	49,68	50,48	54,62
Країни з високими доходами на душу населення, що не входять до ОЕСР	104,53	118,75	137,69	139,29	145,12
Країни з середніми доходами на душу населення	37,19	53,22	65,64	59,02	59,97
Країни з низькими доходами на душу населення	31,39	30,32	38,95	34,05	43,83	55,99	55,58	59,61
Країни Центральної Європи та країни Балтії	55,51	87,06	108,32	110,09	122,03
Країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону	31,81	33,72	49,08	40,05	50,45	65,54	62,38	64,97
Країни Європи та Центральної Азії	39,05	39,60	51,45	51,85	69,06	73,78	74,43	80,07
Країни ЄС	38,78	39,79	50,88	51,67	68,35	74,07	74,82	80,52
Країни Північної Америки	11,11	13,03	22,57	22,04	29,35	29,97	30,57	32,40
Країни Латинської Америки та Карибського регіону	25,36	24,27	32,66	37,65	43,56	50,22	48,35	50,48
Країни Близького Сходу та Північної Африки	...	61,55	81,35	69,21	66,23	86,29	90,48	93,45

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Закінчення табл. 1.2.2

Група країн	1960 р.	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2006 р.	2010 р.	2013 р.
Маленькі країни								
Тихоокеанських островів	99,19	124,39	114,09	107,10	114,11	126,38
Країни Південної Азії	13,01	11,16	20,08	19,60	28,86	44,85	46,27	50,66
Країни Африки, південніші Сахари	48,17	44,91	63,19	50,16	64,33	68,16	61,73	64,02
Найменш розвинуті країни світу	...	31,78	44,37	37,26	56,36	64,46	60,85	62,92

Джерело: побудовано авторами на основі даних Світового банку [58].

У цілому з 1960 р. до 2013 р світова торговельна відкритість збільшилась більше, ніж удвічі. Найвищу торговельну відкритість мають країни з високим доходом на душу населення, що не входять до ОЕСР, країни Балтії та Центральної Європи, а також маленькі острівні країни Тихого океану.

При розрахунку квоти країни у МВФ також використовується показник відкритості економіки, що оцінюється як середньорічна сума поточних платежів та поточних надходжень (товари, послуги, доходи та трансферти) за п'ятирічний період, тобто середньорічний баланс рахунку поточних операцій [59].

Найрозгорнішу класифікацію країн за ступенем відкритості економіки надає Міжнародна торговельна палата (МТП) у своїх щорічних звітах, що присвячені відкритості ринків національних економік. В основу звіту покладено розрахунок індексу відкритості ринку, що включає зокрема й зовнішньоторговельну відкритість. Крім того, індекс відкритості ринку оцінює торговельну політику країни, відкритість для інвестицій та торговельну інфраструктуру.

Аналіз торговельної політики має першочергове значення для оцінювання відкритості економіки, що зумовлено зростанням протекціоністських тенденцій після кризи 2008–2009 рр. Так, у період з листопада 2008 р. по березень 2012 р., в усьому світі реалізовано понад 1000 заходів торговельної політики, що мали дискримінаційний характер, причому їх частка в загальному обсязі запроваджених заходів зросла з 60% у 2009 р. до 80% в 2012 р.

У доповіді лідерів G20, СОТ, ОЕСР і ЮНКТАД (2012 р.) зазначено, що країни G20 продовжують використовувати протекціоністські заходи й за оцінками, вони вже охоплюють близько 3% світового обсягу зовнішньої торгівлі товарами і близько 4% від торгівлі країн G20.

Таким чином, комплексний підхід до відкритості економіки дає змогу глибше оцінити вплив різних факторів на розмір зовнішньоторговельної квоти.

Для оцінки зовнішньоторговельної відкритості МТП використовує три кількісні показники: показник торговельної відкритості, обсяг імпорту товарів і послуг на душу населення та темп приросту реального імпорту товарів. Велика увагу оцінці імпорту приділяється тому, що саме відкритість ринку до імпорту визначає, на думку експертів організації, мінімізацію імпортних бар'єрів та відкритість ринку для іноземних постачальників.

Відповідно до індексу відкритості, країни поділяються на 5 великих груп: переважно відкриті, відкриті вище середнього, помірні (середня) відкритість, відкритість нижче середнього, дуже слабка відкритість ринку.

Дослідження охоплює 75 країн світу, що представляють 90% світового імпорту товарів та послуг.

За дослідженням МТП, країни за ступенем відкритості поділяються доволі нерівномірно (табл. 1.2.3).

Таблиця 1.2.3

Групи країн відповідно до індексу відкритості ринку за МТП

Групи	Кількість учасників	Країни
Переважно відкриті	2	Гонконг, Сінгапур
Відкриті вище середнього	27	Люксембург, Бельгія, ОАЕ, Норвегія, Швейцарія, Канада, Велика Британія, Австралія, Німеччина, Болгарія
Помірна (середня) відкритість	25	Малайзія, Польща, Франція, Україна, США, Японія, Таїланд, Мексика
Відкритість нижче середнього	18	Казахстан, Єгипет, Китай, Росія, Аргентина, Індія, Бразилія, Венесуела
Дуже слабка відкритість ринку	3	Бангладеш, Судан, Ефіопія

Джерело: побудовано авторами на основі [60].

Україна із показником 3,2 за рівнем торговельної відкритості займає в рейтингу 37 позицію між Францією та Румунією.

У рейтингу економічної свободи однією з чотирьох складових також є оцінка відкритості ринку, що включає торговельну, інвестиційну та фінансову свободу. Експерти рейтингу визначають торговельну свободу як відсутність тарифних та нетарифних обмежень у зовнішньоторговельній сфері. За рівнем торговельної свободи перші позиції у рейтингу 2015 р. займають Гонконг, Ліхтенштейн, Макау, Сінгапур та Швейцарія. Україна – 46 місце з показником 85,8 [61].

Враховуючи нетотожність інноваційного потенціалу економік, доходимо висновку, що в контексті неотехнологічного напрямку можна виокремити різні профілі зовнішньоторговельної спеціалізації країн щодо інновацій, яку також слід враховувати при оцінці зовнішньоторговельного профілю країни. Одні є продуцентами-експортерами інноваційних продуктів, необхідних для серійного виготовлення високотехнологічних товарів. Інші, купуючи такі технології, є експортерами готової продукції інноваційних товарів, що пояснюється наявністю порівняльних переваг у здійсненні НДДКР або виробництві кінцевої продукції. Для країн-інноваційних лідерів доцільність експорту технологій, одним з індикаторів якого є надходження від роялті та ліцензійних платежів від трансферу технологій, пояснюється порівняно більшими витратами всередині країни на фактори виробництва для виготовлення кінцевої продукції (кількісні або вартісні параметри). Тому вони здійснюють НДДКР не з метою впровадження їх результатів у виробництво, а для продажу патентів країнам з аналогічним рівнем технологічного розвитку або менш розвинутим. Їхній зовнішньоторговельний кошик можна охарактеризувати як переважання технологій для виробництва в експорті та кінцевої високотехнологічної продукції в імпорті. Для решти країн, які за методологією Європейського інноваційного табло (ЄІТ) поділяють на «послідовників», «помірних інноваторів» та «тих, що рухаються навздогін», більш рентабельним є імпорт високотехнологічних товарів (ВТТ) або безпосереднє їх виробництво на основі придбаних закордонних технологій, оскільки власні витрати на здійснення НДДКР для отримання аналогічних технологій є порівняно більшими та мають пролонгований ефект. Узагальнення особливостей економічного розвитку, що обумовлюють зовнішньоторговельну спеціалізацію країни в інноваціях, наведено у табл. 1.2.4.

Різновиди зовнішньоторговельного профілю країни в інноваційній сфері залежно від економічних передумов

Профіль зовнішньої торгівлі країни	Група країн за ЄІТ	Цілі розвитку економіки	Найважна конкурентна перевага країни	Ознаки розвитку економіки
Інноваційно-технологічна експортна експансія; інноваційно-технологічний імпорту	Країни – інноваційні лідери	Отримання стабільного прибутку в довгостроковій перспективі; пріоритетне фінансування НДДКР; високий рівень конкуренції; прискорена комерціалізація результатів НДДКР; створення нових організаційних структур	Світові винаходи у фундаментальній науці; висока кваліфікація спеціалістів; високий рівень оплати праці та продуктивності; передові техніки та обладнання	Стратегічне планування розвитку; вкладення у фундаментальні розробки нових галузей; купівля патентів за кордоном; розширення місткості ринку; залучення приватного капіталу; приватизація науково-дослідних інститутів
Інноваційно-товарний експорт; інноваційно-технологічний імпорту; переважає імпортозаміщення стандартизованих товарів	Країни – інноваційні послідовники	Отримання прибутків, що перевищують рівень витрат середньострокового періоду, розширення масштабів виробництва ВТТ; значні вкладення в НДДКР та підготовку персоналу; модернізація промисловості за рахунок вітчизняних, а не іноземних техніки та технологій; експорт ВТТ; імпорту стандартизованих товарів	Добре розвинута науково-технічна база; кваліфікований персонал; фундаментальні дослідження; концентрація виробництва; сильні підтримуючі галузі; дешевша робоча сила порівняно з країнами-інноваційними лідерами	Скоординоване і цілеспрямоване державне регулювання; модернізація техніки й технологій, у першу чергу, за рахунок імпорту; стимулювання внутрішнього попиту на ВТТ; прискорений темп зростання імпорту ВТТ, порівняно з експортом; державне регулювання НДДКР

Закінчення табл. 1.2.4

Профіль зовнішньої торгівлі країни	Група країн за ЄП	Цілі розвитку економіки	Найважливіша перевага країни	Ознаки розвитку економіки
Інноваційно-товарний експорт та імпорту, переважає орієнтація на імпорту ВТТ	Країни – «помірні інноватори» та «ті, що рухаються навіздогін»	Отримання прибутків, що покривають витрати; технічне переобладнання, підвищення продуктивності праці; нарощення експорту стандартизованих товарів; обмеження зростання імпорту; створення умов для внутрішньої конкуренції; часткова переорієнтація ресурсів на виробництво ВТТ	Багаті природні ресурси; дешева робоча сила; велика місткість внутрішнього ринку	Оновлення техніки й технологій незначними темпами за рахунок імпорту; становлення внутрішнього ринку ВТТ; зростання експорту й імпорту стандартизованих товарів; залежність науково-дослідних установ від бюджетного фінансування; фрагментарне державне втручання в НДДКР

Джерело: розроблено авторами.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Оскільки існують розбіжності в економічних передумовах та рекомбінаційному потенціалі країн, то в інноваційній сфері зовнішньоторговельний профіль країни може характеризуватися за класифікаційними ознаками інноваційно-товарної чи інноваційно-технологічної спеціалізації, критерієм ідентифікації якої є превалювання у торговельній структурі інноваційної продукції чи інноваційних продуктів (рис. 1.2.1).

Профіль		Експорт			
		Інноваційно-технологічний		Інноваційно-товарний	
Імпорт	Інноваційно-технологічний	Лідери	1	2	Послідовники
	Інноваційно-товарний	Помірні інноватори	3	4	«Рухаються навздогін»

Рис. 1.2.1. Матриця зовнішньоторговельних профілів країн щодо ступеня їх включення в інноваційний простір

Джерело: побудовано авторами.

За інноваційно-товарної спеціалізації переважає експорт інноваційних товарів та імпорт інноваційних продуктів (квадрант 2), що характерно для країн послідовників. Для менш розвинутих країн також вагомим є інноваційно-товарний імпорт (квадрант 4). За інноваційно-технологічної спеціалізації інноваційні лідери експортують та імпортують інноваційні продукти (квадрант 1). Для країн – помірних інноваторів притаманний імпорт кінцевих ВТТ та нижчий рівень експорту інноваційних продуктів (квадрант 3).

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Визначення зовнішньоторговельного профілю країни в інноваційній сфері необхідно здійснити на основі розрахунків за формулами:

$$Pe_{inj} = R_{rj} / E_{inj} \div R_{rw} / E_{inw} , \quad (1.2.1)$$

$$Pi_{inj} = R_{pj} / I_{inj} \div R_{pw} / I_{inw} , \quad (1.2.2)$$

де Pe_{inj} , Pi_{inj} – експортний та імпортний профіль країни j у сфері інновацій відповідно;

$\frac{R_{rj}}{E_{inj}}$, $\frac{R_{pj}}{I_{inj}}$ – частка роялті та ліцензійних надходжень / платежів країни j в експорті / імпорті інноваційних товарів країни j відповідно;

$\frac{R_{rw}}{E_{inw}}$, $\frac{R_{pw}}{I_{inw}}$ – частка роялті та ліцензійних надходжень / платежів у світі у глобальному експорті інноваційних товарів.

Співвідношення обсягів роялті та ліцензійних виплат порівнюється з обсягами торгівлі інноваційними товарами у країні та у світі. Якщо розраховане значення $Pe_{inj} > 1$ або $Pi_{inj} > 1$, це свідчить про наявність інноваційно-технологічного профілю в експорті або імпорті країни. В іншому разі, експортно-імпортні потоки мають інноваційно-товарний профіль.

Ідентифікація зовнішньоторговельного профілю в інноваційній сфері є передумовою визначення пріоритетів випереджального розвитку країни, оскільки надає перевагу зосередити обмежений ресурсний потенціал на галузях товарного або технологічного виробництва, які володіють відносними перевагами у глобальному світі.

Здійснивши розрахунки коефіцієнта участі у торгівлі інноваціями за формулами 1.2.1–1.2.2 для деяких економік (табл. 1.2.5, 1.2.6), виявлено, що зовнішньоторговельні профілі таких країн, як США, Японія та ЄС, визначаються інноваційно-технологічною спеціалізацією. Для Китаю, Німеччини та України характерним є інноваційно-товарний профіль.

Таблиця 1.2.5

Динаміка основних макропоказників господарської системи світу

Показник	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВВП світу, трлн дол.	29,8	30,4	30,3	30,2	31,3	32,3	32,1	33,4	37,6	42,3	45,7	49,5	55,8	61,2	57,9	63,1	72,14	73,51	75,59
Експорт товарів і послуг світу, трлн дол.	6,4	6,7	7,0	6,9	7,2	7,9	7,7	8,1	9,4	11,4	12,9	14,8	17,3	19,8	15,8	18,9	21,6	22,0	22,6
Витрати на НДДКР, % до ВВП		2,01	2,05	2,06	2,13	2,13	2,15	2,11	2,09	2,04	2,04	2,04	2,01	2,14	2,12	2,12	2,13	-	-
Частка експорту ВГТ у загальному експорті світу, %	19,9	20	21,3	22	23	24,4	23	22,2	21,1	21,1	20,7	20,7	17,5	1980	18,5	17,5	16,63	17,56	-
Надходження від роялті та ліцензійних платежів у світі, млрд дол. США	53,4	58,2	60,3	64,3	79,5	87,3	85,4	93,0	103,8	127,0	142,5	157,9	183,0	200,6	190,7	210,6	241,3	242,2	252,0
Витрати на роялті та ліцензійні платежі у світі, млрд дол. США	51,4	56,6	59,9	67,3	74,9	82,6	83,5	92,3	107,7	129,4	141,4	149,1	168,9	209,1	206,1	223,5	244,0	254,6	266,9

Джерело: розраховано авторами на основі даних TheWorldBankindicators / TheWorldBank. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org>

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.2.6

Дані для визначення зовнішньоторговельного профілю деяких країн світу

Країна	Експорт ВТТ, млрд дол. США				Імпорт ВТТ, млрд дол. США			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
ЄС	581,9	511,1	574,59	651,22	194,3	171,5	221,8	221,5
Китай	340,1	309,6	406,1	457,11	147	132,4	175,2	188,8
Німеччина	159,8	140	158,51	183,37	93,8	86,4	103,4	110
Польща	5,9	6,6	8,30	8,61	11,1	9,8	11,8	12,1
США	220,9	132,4	145,50	145,27	162,5	148,4	180,7	198,8
Україна	1,6	1,4	1,44	1,91	2,2	1,7	2,3	2,1
Японія	119,9	95,16	122,05	126,48	48,7	42,4	51,2	54,7
	Роялті та ліцензійні надходження, млрд дол. США				Роялті та ліцензійні платежі, млрд дол. США			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
ЄС	58,4	68,5	67,6	72,86	94	98,3	95,9	98,85
Китай	0,6	0,4	0,8	0,74	10,3	11,1	13	14,71
Німеччина	10,9	18	14,9	10,71	12,9	17,6	13,4	7,37
Польща	0,2	0,1	0,2	0,27	1,8	1,5	2,2	2,41
США	102,1	97,2	105,6	123,33	29,6	29,8	33,5	36,09
Україна	0,07	0,11	0,13	0,11	0,4	0,3	0,4	0,75
Японія	25,7	21,7	26,7	28,99	18,3	16,8	18,8	19,17
	Коефіцієнт участі в експорті інновацій				Коефіцієнт участі в імпорті інновацій			
ЄС	0,7	0,8	0,8	2,5	2,4	2,6	2,3	2,4
Китай	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,4	0,4	0,4
Німеччина	0,4	0,8	0,7	0,7	0,7	0,9	0,7	0,6
Польща	0,2	0,1	0,2	0,4	0,8	0,7	1,0	1,0
США	3,0	4,5	5,0	4,9	3,1	3,0	3,2	3,1
Україна	0,30	0,49	0,63	0,65	0,85	0,87	0,85	0,89
Японія	1,4	1,4	1,5	3,1	1,9	1,8	2,0	1,8

Джерело: розраховано авторами на основі даних *TheWorldBankindicators* / *TheWorldBank*. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org>.

Отже, залежно від інноваційної спеціалізації зовнішня торгівля країни може характеризуватись інноваційно-технологічним (патенти, ліцензії та ін.) або інноваційно-товарним профілем за критерієм участі країни у торгівлі інноваціями. Ідентифікація зовнішньоторговельного профілю в інноваційній сфері є передумовою визначення пріоритетів розвитку країни, оскільки надає можливість належного використання ресурсного потенціалу у галузях товарного або технологічного виробництва, які мають відносні переваги у глобальному світі.

1.3. Ендогенні детермінанти розвитку експортного потенціалу країни

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів [62, с. 192]. Однак, якщо вважати експорт вагомим чинником впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здатності забезпечувати досягнення поставленої мети та розв'язання певної проблеми суспільного розвитку.

Проблеми розвитку експортного потенціалу виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливої актуальності вони набули в країнах з трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнера.

Для України значення розвитку експортного потенціалу посилилось у роки перехідного періоду і тривалої економічної кризи, коли вкрай низький попит на внутрішньому ринку спричинив надходження дешевого імпорту, а експорт набув ознак основного чинника, який утримував економіку від подальшого поглиблення її спаду.

Експортний потенціал окремі автори визначають неоднозначно, але у кожному з їхніх визначень присутні спільні елементи. Так, група авторів на чолі з професором А. Азріляном під експортним потенціалом розуміють спроможність промисловості, всього сукупного виробництва даної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку [63, с. 478]. На думку М. Сейфуллаєвої та В. Капіцина, основою експортного потенціалу регіону є його ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують цьому регіону науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дає можливість досягти стійких темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з урахуванням наявних та прогнозованих ринкових умов [64, с. 6].

В. Михайловський зазначає, що експортний потенціал території є головним потенціальним ресурсом підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Він наголошує: експортний потенціал території слід описувати за допомогою системи кількісних та якісних показників, які характеризують регіон з позиції його закріплення на

світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі. У цілому зовнішньоекономічний потенціал визначається конкурентоспроможністю вироблених у регіоні товарів і послуг на світовому ринку та можливостями використання технологічних, трудових, інтелектуальних, природних та інших ресурсів території у структурі світових коопераційних зв'язків. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу регіону характеризується станом його експортного комплексу [65].

Дехто з російських авторів вважає експортний потенціал країни, регіону як їх потенційну можливість експортувати наявні у неї (нього) чи виробляти нею (ним) ресурси, продукти [66, с. 46]. Експортний потенціал підприємства вони визначають як динамічну складову економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на ринках далекого і близького зарубіжжя [67, с. 14].

Значна увага приділяється проблемам експортного потенціалу в роботах вітчизняних науковців, причому в них, як і в працях російських авторів, визначення цієї категорії пов'язується з різними за рівнями суб'єктами економіки – країною в цілому, регіоном, галуззю чи видом діяльності, окремим підприємством, а також з конкурентоспроможністю товарів чи конкурентними перевагами.

Стеченко Д. вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [68, с. 295].

Голікова Т. розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належить, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності [69, с. 126–127].

На думку В. Рогачова, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних порівняльних національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП [70, с. 54].

Скорнякова Т. визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон [71, с. 9].

Гордєєва Т. формулює визначення експортного потенціалу як максимальну спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку [72, с. 275].

Отже, з наведених визначень експортного потенціалу можна зробити принаймні два висновки:

– по-перше, експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон усередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, в першу чергу, промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств;

– по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства [73, с. 348], можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. Зв'язок між потенціалом економіки як можливістю виробляти товари, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки простежується у визначеннях категорії конкурентоспроможності багатьох авторів. Так, В. Новицький розглядає конкурентоспроможність національної економіки як інтегроване поняття, яке включає здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливість національної території для життєдіяльності людини, наявність висококваліфікованих фахівців [74, с. 507].

Гальчинський А., Геєць В., Кінах А. та Семиноженко В. трактують конкурентоспроможність як здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами,

виробленими в інтересах інших країн, при цьому результатом конкуренції має бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів [75, с. 109]. В економічному енциклопедичному словнику конкурентоспроможність країни визначено як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності національного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення.

Таким чином, поняття конкурентоспроможності співвідноситься із сучасним розумінням експортного потенціалу країни.

Узагальнюючи численні визначення експортного потенціалу та конкурентоспроможності, вважаємо за необхідне викласти власне розуміння цих категорій та їх взаємозв'язку. Отже, на нашу думку, експортний потенціал є складовою економічного потенціалу країни, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий простір шляхом реалізації конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на цільових зовнішніх ринках.

Визначаючи національну конкурентоспроможність як стійкий стан економіки країни або її підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, О. Шнипко наголошує на її обумовленості дією економічних, соціальних і політичних чинників. Тобто конкурентоспроможність країни оцінюється за сукупністю притаманних конкретній національній економіці чинників, які здатні забезпечити пропозицію товарів і послуг, що є прийнятними для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна-якість. Наслідком дії цієї сукупності чинників повинно бути зростання випуску продукції, зайнятості та факторних доходів, а також зміцнення позицій національної економіки на світовому ринку [76, с. 13–14].

Чинники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки, справляють дію і на формування та розвиток експортного потенціалу. З метою характеристики цих чинників слід виокремити серед них внутрішні і зовнішні. До внутрішніх чинників належать передусім виробничий потенціал, який охоплює ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва, кадрове забезпечення, науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники стосуються чинників ринкової дії – ємності та кон'юнктури ринку і умов конкуренції на ньому, інституціональний чинник у вигляді системи міжнародних інститутів з координації світових торгових потоків (рис. 1.3.1).

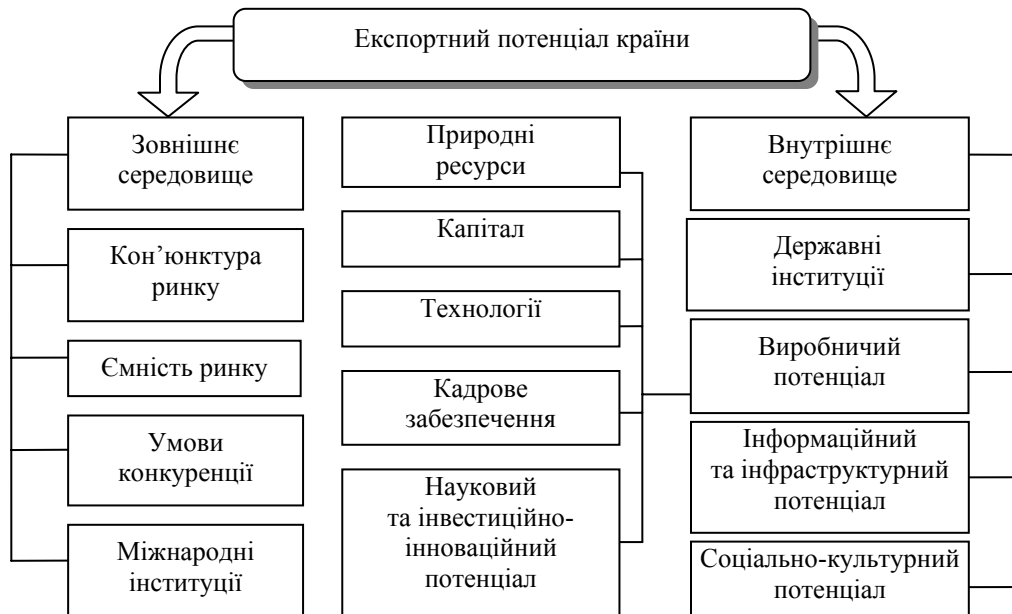


Рис. 1.3.1. Внутрішні і зовнішні чинники формування та реалізації експортного потенціалу (перший рівень агрегованості) [76]

Подальші рівні агрегованості чинників формування експортного потенціалу пов'язані з деталізацією кожної із вказаних складових за галузями, видами діяльності, рівнями розвитку та управління, територіальним розподілом (регіони) тощо, аж до найважливіших з погляду конкурентних переваг видів продукції.

Виробничий потенціал як чинник формування експортного потенціалу охоплює передусім потенціал обробної та добувної промисловості, а також продукування сировинних ресурсів для окремих видів промислової діяльності в рамках сільськогосподарського сектора. У виробничому потенціалі втілене ядро підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки поєднання інвестування в нові технології й обладнання, розвинутої наукової бази та реалізації наукових розробок безпосередньо у виробництво і відповідного рівня кваліфікації кадрів забезпечує можливості зростання випуску нової високотехнологічної наукомісткої продукції, модернізації «старої» традиційної продукції.

Державні інституції у своїй діяльності забезпечення законодавчого середовища для національних виробників та експортерів, а

також для імпортерів продукції, необхідної для виробництва. До їх компетенції належить розроблення цивільного, господарського, податкового, бюджетного, митного кодексів, законів і законодавчих актів з окремих питань економічної діяльності суб'єктів господарювання та внесення змін до них.

Інституціональний чинник є визначальним у розробленні та реалізації державної економічної політики, передусім промислової, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної. Цей чинник може сприяти, а в окремі періоди – гальмувати розвиток експортного потенціалу, зокрема, при його регулюванні засобами грошово-кредитної політики.

Інформаційний та інфраструктурний потенціали як частини внутрішнього середовища відіграють роль ланцюжка, який поєднує всі складові експортного потенціалу, включаючи етапи кінцевої реалізації товарів, прямі й зворотні зв'язки між усіма учасниками процесів виробництва та реалізації продукції. Інформаційна складова забезпечує можливість прогнозування розвитку експортного потенціалу та окремих ринків, обґрунтування довгострокових стратегій збалансування попиту і пропозиції, завоювання нових ніш на світовому ринку та утримання старих позицій.

До внутрішнього середовища формування експортного потенціалу вважаємо за доцільне включити соціально-культурний потенціал. На нашу думку, останній є середовищем формування людського капіталу, тобто фізичного здоров'я, високого культурного та освітнього рівня, професійних навичок працівників, які морально зорієнтовані на сумлінну працю та патріотизм. Цілком справедливим є твердження, що згуртоване з таких працівників соціальне суспільство в окремій країні створює її величезний людський капітал і впливає на утворення конкурентоспроможності.

Зовнішнє середовище, яке чинить вплив на експортний потенціал, представлено кон'юнктурою ринків, що є пріоритетними для країни-експортера, їх ємністю та умовами конкуренції.

Завершуючи розгляд сутності поняття експортного потенціалу та чинників, які впливають на його формування, слід зазначити, що він реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки.

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою

структурами, яким передусе аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано, на нашу думку, з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми, а тим більше – країни. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціали не мають відповідних аналогів у західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо [77, 78].

Окремі методичні підходи, висвітлені у наукових працях, стосуються теоретичних аспектів оцінки потенціалу діяльності бізнес-суб'єктів на зарубіжному ринку [79, с. 137–143]. Ці підходи ґрунтуються на твердженні, що внутрішню структуру потенціалу визначає склад і співвідношення різних структурних потенціалів.

До складових експортного потенціалу (*ЕхП*) належать:

- 1) потенціал внутрішніх ресурсів;
- 2) потенціал цільового зарубіжного ринку;
- 3) умови виходу на ринок.

Потенціал внутрішніх ресурсів (*ПВР*) визначається як функція від техніко-технологічної бази (*ТБ*), кваліфікації кадрів (*К*), методів управління (*М*), фінансів (*Ф*), тобто:

$$\text{ПВР} \rightarrow f(\text{ТБ}, \text{К}, \text{М}, \text{Ф}), \quad (1.3.1)$$

Крім внутрішніх ресурсів, оцінка експортного потенціалу доповнюється потенціалом цільового зарубіжного ринку, який має дорівнювати потенціалу внутрішніх ресурсів, інакше діяльність на цьому ринку буде недоцільною, тобто:

$$\text{ЕхП} \rightarrow \text{ПВР} = \text{ПЗР}, \quad (1.3.2)$$

де *ПЗР* – потенціал цільового зарубіжного ринку.

Умови виходу на ринок (*УВР*) охоплюють національні умови (*НУ*) (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні (*ЗУ*) (торговельний режим країни експортування):

$$\text{УВР} = \text{НУ} + \text{ЗУ}. \quad (1.3.3)$$

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Ознакою наявності експортного потенціалу бізнес-суб'єкта є відповідність потенціалу його внутрішніх ресурсів вимогам зарубіжного ринку та сприятливість умов виходу на цільовий зарубіжний ринок, тобто:

$$Ex\Pi = f(\text{ПВР}, \text{ПЗР}, \text{УВР}) \text{ за умов, що: } \text{ПВР} = \text{ПЗР} \text{ і } \text{УВР} \rightarrow \max, \quad (1.3.4)$$

де ПВР – потенціал внутрішніх ресурсів;

ПЗР – потенціал зарубіжного ринку.

Застереження при використанні цієї моделі стосуються такого:

- ✓ досліджувати потенціал внутрішніх ресурсів слід лише стосовно певного ринку та умов виходу на нього;
- ✓ визначати потенціал тільки за одним товаром чи номенклатурною групою;
- ✓ забезпечувати порівнюваність складових потенціалу за часом їх оцінки;
- ✓ досягати багатоваріантності зіставлень внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання та ринкових потенціалів.

Цю методологію не можна застосовувати до більш агрегованих рівнів, зокрема, до рівнів галузі чи країни в цілому.

Що стосується визначення експортного потенціалу окремих галузей, то вважається за можливе отримати його кількісну оцінку у тих видах діяльності, які базуються на кількісно обмежених ресурсах. Наприклад, експортний потенціал харчової промисловості на прогнозний період пропонується визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливають на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва. Модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу має такий вигляд [80, с. 10]:

$$Ex\Pi_t = \text{ПР}_0 \cdot \text{ПП}/t \cdot E_0 \cdot IEt \cdot a_0 \cdot Iat \cdot (1+R)/d \cdot S \cdot K_0 \cdot IKt, \quad (1.3.5)$$

де $Ex\Pi_t$ – експортний потенціал харчової промисловості в t -му періоді, млн дол. США;

ПР_0 – площа ріллі в базовому періоді, млн га;

$\text{ПП}/t$ – індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;

E_0 – ефективність використання ріллі в базовому періоді, грн/га;

- IE_t – індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;
 a_0 – частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка одиниці;
 I_{at} – індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;
 R – рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці;
 S – курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США/грн;
 K_0 – коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці;
 IK_t – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

Виходячи з цільових настанов прогнозу, показники ІПР, ІЕ, I_{at} та IK_t задаються як нормативи. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються.

Аналогічний підхід можна використовувати для оцінювання експортного потенціалу добувної промисловості, де основними чинниками його формування можуть бути запаси відповідних корисних копалин у базовому періоді та ефективність їхнього використання в перспективі.

Експортний потенціал на прогнозний рік можна оцінити також як суму випусків галузей промисловості та сільського господарства, зважених на частку експортоорієнтованого сектора в кожній галузі у передпрогнозованому (базовому році) з урахуванням індексів зміни випуску і частки експорту в ньому у прогнозному році.

$$Ex\Pi_t = \sum_{i=1}^n \left(B_{(t-1)ij} \cdot IB \cdot d_{(t-1)ij} Ex_{ij} \cdot Id_t \right) \quad (1.3.6)$$

де $B_{(t-1)ij}$ – випуск i -тах галузей за j -ми видами продукції у базовому році;

IB_t – індекс зміни випуску у t -му прогнозному році;

$d_{(t-1)ij} Ex_{ij}$ – частка експортоорієнтованого виробництва у $(t-1)$ базовому році i -ї галузі за j -ми видами продукції;

Idt – індекс зміни частки експортоорієнтованого виробництва у t -му прогнозному році.

Одним з методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу i -ї країни може бути співвідношення експортної квоти $Ex/ВВП$ та

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

чисельності населення (ЧН), що забезпечує можливість його порівняння з іншими країнами:

$$Ex\Pi_i = Ex_i / \text{ВВП}_i / \text{ЧН}_i. \quad (1.3.7)$$

За нашими розрахунками на основі даних Держкомстату України, експортний потенціал у розрахунку на одну особу складав у 2004 р. – 1,3%; у 2005 р. – 1,2%, у 2006 р. – 1,0%, у 2007 р. – 0,965%.

Для порівняння: у країнах з чисельністю населення 5–10 млн осіб $Ex\Pi$ знаходиться у межах 8,5–5,0%, у США – 0,1%, Франції, Великобританії, Кореї (із зіставною з Україною чисельністю населення) це співвідношення знаходиться в межах 0,5–0,6%. Виходячи з цього, стратегічним напрямом розвитку економіки України слід вважати підвищення її конкурентоспроможності, розвиток внутрішнього ринку, поступове заміщення приблизно половини експортної квоти виробництвом товарів для задоволення потреб населення і суспільства в цілому.

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни свідчить, що традиційно експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі яких обґрунтовується його оцінка. Це такі, як:

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;
- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення експорту певного виду продукції до світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;
- вартість експорту на душу населення країни.

На наш погляд, цей перелік дозволяє оцінити кількісний аспект експортного потенціалу, тому його доцільно доповнити такими показниками, які б характеризували його якісні ознаки. До них належать (1.3.8–1.3.10):

• коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці, який визначається за відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$K_{i,\text{МПП}} = \frac{Ex_i / Ex_c}{\text{ВВП}_i / \text{ВВП}_c}, \quad (1.3.8)$$

де $ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт i -ї країни;
 Ex_i – експорт i -ї країни;
 Ex_c – світовий експорт;
 $ВВП_c$ – світовий валовий внутрішній продукт.

Якщо $K_iМПП > 1$, тобто $Ex_i / Ex_c > ВВП_i / ВВП_c$, то це свідчить про активну участь країни у МПП. Однак значне перевищення Ex_i / Ex_c над $ВВП_i / ВВП_c$ може також характеризувати слабкість економіки та гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора [81, с. 233];

• коефіцієнт ефективності експорту i -ї країни розраховується за формулою:

$$EEx_i = \frac{Ex_i / ЧН_i \cdot Ex_c / ВВП_c \cdot 100}{Ex_c / ЧН_c \cdot Ex_i / ВВП_i}, \quad (1.3.9)$$

де EEx_i – ефективність експорту i -ї країни;
 $Ex_i / ЧН_i$ – експорт i -ї країни на душу населення;
 $Ex_c / ВВП_c$ – частка світового експорту у світовому ВВП;
 $Ex_c / ЧН_c$ – світовий експорт на душу населення;
 $Ex_i / ВВП_i$ – частка експорту i -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол. США).

Показник ефективності експорту i -ї країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%.

Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту розвинутих країн знаходиться в межах 450–550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт у 4,5–5,5 разу ефективніший від середньосвітового;

• показник виявленої відносної переваги (або компаративної переваги):

$$КП_{ij} = \ln [(Ex_{ij} / Im_{ij}) / (Ex_i / Im_j)], \quad (1.3.10)$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром;
 Ex_i, Im_i – експорт та імпорт i -ї країни;
 Ex_{ij}, Im_{ij} – експорт та імпорт j -го товару i -ї країни.

Якщо $KП_{ij} > 0$, то для j -го товару це означає, що i -та країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн.

При $KП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j -го товару [82, с. 253].

Протягом 2000–2013 рр. експорт України зріс майже у 4,4 разу, при цьому зросла і частка експорту у світовому експорті з 0,23% у 2000 р. до 0,34% у 2013 р. на фоні високого коефіцієнта участі України у міжнародному поділі праці (1,36 у 2013 р.). Впродовж 2000–2008 рр. зростав коефіцієнт ефективності експорту, однак у результаті розгортання світової фінансово-економічної кризи спостерігалось його падіння з 42,1% у 2008 р. до 29,4% у 2009 р. Впродовж 2010–2013 рр. тенденція до зростання ефективності експорту відновилась, однак ще не досягла докризового рівня (табл. 1.3.1). Позитивні зрушення у динаміці досліджуваного коефіцієнта частково зумовлені сприятливими умовами торгівлі основними позиціями українського експорту, зокрема на продукцію металургії та сільського господарства.

Однак внаслідок воєнних дій на Сході України та тимчасової окупації окремих територій Донецької та Луганської областей ефективність експорту у 2014 р. істотно зменшилася, однак за рахунок суттєвого внеску цих регіонів у структуру експорту України, зокрема продукцією металургії та машинобудування становила (15,6 та 3,5% відповідно).

Переважання в експорті традиційних для України видів економічної діяльності не можна однозначно оцінити негативно, адже свого часу вони були сформовані і розвинуті в Україні, враховуючи наявні порівняльні переваги. Основними проблемами є те, що:

- за тривалий період часу не забезпечено ефективність вітчизняної економіки через диверсифікованість пропонуваного на зовнішніх ринках товарів, яка зменшує її залежність від шоків попиту на обмежену групу товарів;

- за період реформування економіки України не відбулося необхідного оновлення та перебудови основних галузей – ключових експортерів, а рівень зносу основних засобів у добувній промисловості у 2013 р. становив 57,1%, переробній – 50,1%, в цілому по економіці – 77,3%. Разом з тим, виробництво на фізично та морально застарілому обладнанні нових високотехнологічних видів продукції є неможливим [83, с. 195–196].

Таблиця 1.3.1

Реалізація експортного потенціалу України у 2000–2013 рр.

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт, млн дол. США	14572,5	34228,4	38368	49248,1	66954,0	39782,0	68460,0	51478,0	68530,0	63312,0
Частка у світовому експорті, %	0,23	0,33	0,32	0,36	0,41	0,32	0,37	0,34	0,37	0,34
Експортна квота, %*	62,4	57,1	46,6	44,8	37,2	33,9	41,9	37,7	38,9	34,4
Експорт на душу населення, дол. США**	298,2	729,5	824,1	1065	1441,1	859,8	1494,7	1117,9	1505,2	1399,5
Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці**	2,3	1,71	1,45	1,37	1,43	1,59	1,63	1,59	1,54	1,36
Коефіцієнт ефективності експорту**	12,3	26,6	31	37,4	42,1	29,4	35,1	31,8	37,7	39,1
Експорт основних видів продукції до ВВП, %**										
Сільське господарство***	5,07	5,50	4,76	4,78	6,29	8,46	8,25	7,68	10,47	9,64
Неблагородні метали***	16,50	14,70	13,72	13,19	14,13	9,83	12,46	11,64	9,82	8,76
Хімічна продукція***	4,20	3,60	3,34	3,03	2,83	2,10	3,31	2,51	2,86	2,21
Машинобудування***	5,74	5,19	5,01	5,79	5,90	5,62	7,08	6,52	7,34	5,57
Частка української експортної продукції у світовому експорті, %										
Сільське господарство***	0,29	0,55	0,54	0,60	0,84	0,84	0,81	0,77	1,12	1,02
Неблагородні метали***	3,61	4,00	3,95	3,93	4,32	3,53	3,85	3,74	3,57	3,55
Хімічна продукція***	0,22	0,28	0,29	0,29	0,30	0,17	0,27	0,20	0,26	0,20
Машинобудування***	0,07	0,12	0,12	0,17	0,20	0,16	0,20	0,17	0,22	0,17

Джерело. Розраховано авторами за даними Національних рахунків України / Держ. служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua; UNCTAD Handbook of Statistics Online : статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/ReportFolders.aspx>; Time Series on International Trade / WTO Statistics Database : статистичні бази даних СОТ. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>

Примітки.

*Національні Рахунки України

** UNCTAD Statistics, www.unctad.org Handbook of Statistics Online

***WTO, www.stat.wto.org, Time Series on international trade

Відтак нинішня модель взаємодії України зі світовим ринком не відповідає її потенційним можливостям та довгостроковим економічним інтересам. Ключовою проблемою зовнішнього сектора української економіки є диспропорційний нераціональний розподіл ресурсів, спрямованих на короткострокове одержання доходу, і, як наслідок, неефективна міжнародна спеціалізація, що сформувала небезпечну залежність національної економіки від кон'юнктури світових товарних і фінансових ринків, спричинивши високу вразливість для макроекономічної стабільності [73].

Крім того, для виробництва експортної продукції Україна потребує значних обсягів товарів для проміжного споживання. Так, у 2012 р. 66,8% товарів для проміжного споживання постачалися на ринок з інших країн, що на фоні низького рівня вертикальної спеціалізації та фрагментації виробництва вказує на нерозвиненість та незалученість промисловості України до міжнародних інтегрованих структур. Для розвитку експортного виробництва доцільним є полегшення доступу до товарів проміжного споживання через усунення чи зниження імпорتنих тарифів, створення системи відшкодування імпортного мита тощо.

Нестабільність експорту України залежить, перш за все, від нестабільності попиту на зовнішніх ринках [84]. Країни, що залежать від виробництва відносно вузького кошика експортних товарів (або від вузького кола зовнішньоторговельних партнерів) стикаються з нестабільністю обсягів експорту і, як наслідок, низька диверсифікація експорту є важливими обмеженням економічного зростання. І навпаки, зростання диверсифікації експорту значно нівелює негативний ефект нестабільності, знижує волатильність умов торгівлі [85, с. 559–562], зокрема товарами для проміжного споживання, та стабілізує валютні надходження в довгостроковому періоді [86, с. 1–23].

Моделі «життєвого циклу продукту» [87], [88, с. 190–207] свідчать, що технологічно розвинуті країни диверсифікують свій експорт шляхом інновацій, а відсталі економіки – шляхом імітацій [89, с. 1–35]. При інтенсивному зростанні розширюється експорт нових товарів на нові географічні ринки, тоді як при екстенсивному – зростає експорт традиційних товарів на освоєних ринках [90, с. 704–723]. В Україні переважає екстенсивний шлях зростання експорту та імітаційна його диверсифікація.

Україна ще не змогла зайняти на світовому ринку власні надійні ніші реалізації саме готових товарів, а не сировини і низькотехнологічної продукції. Переважна частина її найбільших торговельних партнерів за показниками ВВП та експорту на одну особу знаходяться на значно вищому рівні (табл. 1.3.2).

Таблиця 1.3.2

ВВП, експорт на душу населення, показники відкритості економіки України та основних торговельних партнерів за 2007–2013 р.

Країна	ВВП на душу населення, дол. США		Експорт на душу населення, дол. США		Експортна квота, %		Коефіцієнт участі країн у міжнародному поділі праці			Коефіцієнт ефективності експорту					
	2007	2011	2013	2007	2011	2013	2007	2011	2013	2007	2011	2013			
США	44594	47709	52220	3753	4671	4878	8,4	13,9	9,3	0,33	0,37	0,37	548,0	336,0	501,3
Польща	10977	13424	13516	3620	4927	5287	32,9	44,9	39,1	1,29	1,4	1,55	134,9	109,7	129,8
Німеччина	39979	43484	43878	15951	17940	17560	39,9	50,5	40,0	1,57	1,57	1,59	491,4	355,1	421,3
Італія	35545	36025	33947	8292	8608	8489	23,3	28,8	25,0	0,92	0,91	0,99	436,9	298,6	325,9
Франція	40407	42613	41183	8651	9159	8711	21,4	27,2	21,2	0,84	0,82	0,84	496,6	336,5	395,4
Великобританія	45060	38611	39969	7129	8021	8545	15,8	53,9	21,4	0,62	0,79	0,85	551,8	149,0	383,7
Угорщина	13660	14037	13034	9371	11269	10855	68,0	92,1	83,3	2,69	3,06	3,30	167,9	122,5	125,1
Україна	3048	3697	4073	1065	1515	1400	34,9	53,9	34,4	1,37	1,56	1,36	37,4	28,1	39,1
Росія	9015	12890	15011	2494	3655	3664	27,7	31,3	24,4	1,09	1,08	0,97	110,8	116,9	144,1
Білорусь	4619	5715	7719	2512	4333	3979	54,0	84,9	51,5	2,13	2,89	2,04	56,8	51,1	74,1
Молдова	1096	1974	2133	353	625	688	32,0	45,0	32,2	1,27	1,21	1,28	13,4	13,9	20,5
Грузія	2345	3326	3783	285	506	670	12,0	36,4	17,7	0,47	0,58	0,70	28,8	13,9	36,3
Вірменія	2543	3307	3598	406	430	497	15,9	23,2	13,8	0,63	0,5	0,55	31,2	18,6	34,5
Азербайджан	3546	6815	7611	644	3707	3376	18,0	58,6	44,4	0,71	2,07	1,76	43,0	63,2	73,1
Казахстан	6069	11401	13415	3043	5405	5019	50,0	52,1	37,4	1,97	1,81	1,48	74,6	103,8	128,8
Туркменістан	1594	5740	7157	1523	2546	3435	85,0	95,0	48,0	3,75	1,69	1,90	19,6	26,8	68,7

Джерело: Розрахунки автора за даними Комісії ООН з торгівлі і розвитку – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Україна істотно відстає за зазначеними показниками не лише від розвинутих країн, але й від багатьох країн СНД – Росії, Білорусі, Казахстану, Азербайджану, Туркменістану, випереджаючи тільки Вірменію, Грузію та Молдову. При цьому Україна бере досить активну участь у міжнародному поділі праці завдяки вищій експортній квоті. Коефіцієнт міжнародного поділу праці, розрахований як відношення частки країни у світовому експорті до її частки у світовому ВВП, перевищує цей коефіцієнт інших країн СНД, крім Білорусі, Казахстану, Туркменістану та Азербайджану, які мають значно вищу експортну квоту. Однак ця активна участь не супроводжується відповідним рівнем ефективності експортної діяльності.

Про це свідчить низький показник ефективності експорту, який у розвинутих країнах у 5 разів перевищує середньосвітовий показник, Польщі – дещо вище середньосвітового, а серед країн СНД лише Росія за ефективністю експорту перевищує середній світовий рівень. Україна характеризується втричі нижчою від середньосвітової ефективністю експорту, що пов'язано, передусім, з його zdeформованою товарною структурою, недоліками інституціонального регулювання, занепадом науки та технології, невідповідністю методів організації та управління в усіх галузях вимогам сучасності.

Численні наукові розробки свідчать про необхідність розвитку сільського господарства в Україні як пріоритетного в експортному потенціалі. Зокрема, незважаючи на від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі у цілому, сальдо торгівлі агропродовольчими товарами залишається додатним та щорічно зростає. За останні 13 років експорт української сільськогосподарської продукції збільшився до 17,02 млрд дол. США. На фоні зростання додатного сальдо торгівлі традиційними сировинними товарами (зокрема продуктами рослинного походження, жирами та оліями тваринного або рослинного походження), збільшується частка від'ємного сальдо торгівлі промисловими товарами (табл. 1.3.3).

Таблиця 1.3.3

Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією АПК у 2007–2013 рр., млн дол. США

Розділ і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Експорт						
I. Живі тварини та продукти тваринного походження	747,2	783,4	596,0	771,4	936,6	961,3	1084,1
II. Продукти рослинного походження	1726,4	5577,4	5034,9	3976,3	5532,0	9213,9	8875,9

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 1.3.3

Розділ і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Експорт						
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1820,0	2048,3	1887,2	2741,4	3562,8	4211,5	3507,1
IV. Готові харчові продукти	2056,2	2518,2	2088,1	2571,1	2939,1	3493,9	3557,2
Валовий експорт	49248,1	66954,4	39702,9	51430,5	68394,2	68809,8	63312,0
Експорт продукції АПК	6349,8	10927,2	9606,1	10060,2	12970,5	17880,6	17024,3
Частка продукції АПК у валовому експорті, %	12,9	16,3	24,2	19,6	19,0	26,0	26,9
Частка готової продукції у валовому експорті, %	4,2	3,8	5,3	5,0	4,3	5,1	5,6
	Імпорт						
I. Живі тварини та продукти тваринного походження	782,3	1702,0	1267,6	1241,7	1035,4	1718,4	1892,1
II. Продукти рослинного походження	860,5	1462,5	1259,9	1563,7	1815,9	2429,7	2669,8
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	388,2	612,9	374,3	451,6	468,7	406,3	403,3
IV. Готові харчові продукти	2090,9	2679,2	2034,3	2504,9	3026,7	2965,4	3218,8
Валовий імпорт	60669,9	85535,4	45435,6	60740,0	82608,2	84658,1	76964,0
Імпорт продукції АПК	4121,9	6456,6	4936,1	5761,9	6346,7	7519,7	8184,0
Частка продукції АПК у валовому імпорті, %	6,8	7,5	10,9	9,5	7,7	8,9	10,6
Частка готової продукції у валовому імпорті, %	3,4	3,1	4,5	4,1	3,7	3,5	4,2

Джерело: Складено за даними [91]

Дані табл. 1.3.3 свідчать, що протягом досліджуваного періоду відбулося зростання обсягів як експорту, так і імпорту продукції АПК, при цьому за 2011–2013 рр. спостерігається збільшення її частки у структурі експортно-імпортних потоків. Певне пожвавлення спостерігалось у 2009 р., після вступу України до СОТ та в період світової економічної кризи, що пояснюється зростанням попиту на недорогу продукцію українського походження. Внаслідок низького врожаю та запровадження Україною експортних квот на зерно власного виробництва у 2010 р. спостерігалось значне зниження частки продукції АПК у валовому експорті (на 5%) порівняно з 2009 р.

Вагомими показниками є ефективність економічної діяльності, яка оцінюється виробництвом кінцевої продукції (ВВП) на одиницю затрат (проміжного споживання – ПС) (табл. 1.3.4).

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.3.4

Ефективність економічної діяльності України

Вид економічної діяльності	Показник	2000	2005	2010	2011	2012
Економічна діяльність загалом	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	60,95	60,97	60,05	61,32	59,68
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	45,49	44,34	45,33	44,97	48,45
	Ефективність (ВВП / ПС)	74,63	72,72	75,49	73,34	81,19
Сільське господарство	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	56,15	57,32	57,50	57,54	58,02
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	43,75	42,68	42,50	42,46	41,98
	Ефективність (ВВП / ПС)	77,91	74,46	73,93	73,79	72,35
Добувна промисловість	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	-	56,40	44,36	43,80	43,73
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	-	43,60	55,64	56,20	56,27
	Ефективність (ВВП / ПС)	-	77,29	125,45	128,33	128,69
Обробна промисловість	Затратомісткість (ПС*/ ВВ**)	74,04	78,23	80,48	82,98	81,17
	Результативність (ВВП***/ ВВ)	17,41	21,77	19,52	17,02	18,83
	Ефективність (ВВП / ПС)	23,52	27,83	24,25	20,51	23,20

* – проміжне споживання

** – валовий випуск;

*** – валовий внутрішній продукт.

Джерело: розраховано за даними [92].

Ефективність економічної діяльності в Україні з 2000 по 2012 рр. зросла, але не досягла рівня, за якого результативність перевищувала б затратомісткість. Через більш високі витрати ресурсів в Україні вироблялося 81,9 коп. кінцевої продукції на 1 грн проміжних витрат. У сільському господарстві цей показник зменшився майже на 8% порівняно з 2000 р., і є нижчим середнього по економічній діяльності та значно нижчим порівняно з показником ефективності добувної промисловості. Порівняно з середнім по економічній діяльності показником результативність сільського

господарства є нижчою на 13%, водночас як затратомісткість знаходиться приблизно на одному рівні. Крім того, ефективність сільського господарства, незважаючи на регіональну поширеність цього виду економічної діяльності, в 1,8 разу нижча за ефективність добувної промисловості, яка є більш сконцентрованою за регіонами. Результативність добувної промисловості на 34% перевищує результативність сільського господарства, а затратомісткість – на 33% менша. Це підтверджує те, що збільшення обсягів виробництва в промисловості зменшує витрати на виробництво одиниці продукту, тоді як у сільському господарстві навпаки: чим активніше виробництво, тим менша прибутковість.

За останні десятиріччя аграрний сектор зазнав значних трансформацій – нині спостерігається «реіндустріалізація» сільського господарства на основі масової інтеграції в аграрний сектор надвеликих підприємств і формування вертикально інтегрованих корпоративних структур – аграрних холдингів. Масштаби процесів концентрації занадто швидко збільшуються, що супроводжується нарощуванням виробництва та експорту сільськогосподарської продукції.

Зростання в аграрному секторі економіки, що відбувається завдяки процесам концентрації землі, інтенсифікації сільськогосподарського виробництва та нарощування його експортного потенціалу, трактують як безумовно позитивні тенденції, які забезпечать Україні місце лідера у світовому агропромисловому просторі. Зазначені процеси призвели до домінування аграрних холдингів на ринку практично всіх видів сільськогосподарської продукції, зробивши їх локомотивом зростання сектору АПК України. Зокрема, у 2014 р. великі аграрні холдинги забезпечили виробництво п'ятої частини всієї аграрної продукції України – 20,7%, або 53,3 млрд грн (табл. 1.3.5).

Разом з тим, наявність у країни природних переваг, таких як родючі ґрунти і сприятливий клімат, не завжди гарантує ефективний розвиток сільського господарства. Навпаки, такий стан провокує нещадну експлуатацію ресурсів з метою отримання легкого прибутку за рахунок експорту цих ресурсів, що зумовлює цілу низку економічних і соціальних проблем.

Чим менший відсоток займає сільське господарство у ВВП країни, тим менше загроз настання голоду. Результати дослідження експертів свідчать про скорочення частки сільського господарства в сукупному обсязі ВВП, особливо у розвинутих країнах. У країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою частка сільського господарства в економіці, як правило, є вищою, але має місце тенденція до її зниження [93].

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.3.5

Місце аграрних холдингів в експортному потенціалі України

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг експорту продукції АПК* аграрними холдингами, млн дол. США	2143,78	3198,7	3825,02	4312,7	4965,53
Частка аграрних холдингів в експорті продукції АПК, %	29,11	32,42	26,59	32,02	36,58
Частка аграрних холдингів у загальному обсязі експорту, %	4,17	4,68	5,56	6,81	9,21

*під продукцією АПК в даному випадку розуміють товари 1-15 кодів УКТЗЕД

Джерело. розраховано авторами за даними Державної служби статистики України за 2010-2014 р. та даних Статистичного збірника «Сільське господарство України». – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua; Рейтингових даних національного агропорталу України Латіфундист. – Режим доступу : <http://latifundist.com/rating/top100#85>; Даних незалежної української аудиторської компанії Baker Tilly. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/ru/news/id428>

Сільськогосподарське виробництво характеризується низькою продуктивністю. Технологічні інновації не здатні істотно змінити ситуацію, оскільки кількість ресурсів буде неминуче зменшуватися, а чисельність населення – зростати. Індустріалізація сприяє формуванню ефективного сільськогосподарського сектора. Фактично всі слаборозвинуті країни мають одну спільну ознаку – проблеми з постачанням харчових продуктів і погано розвинену промисловість [94].

Серйозною проблемою сільського господарства також є його залежність від природно-кліматичних умов та коливань кон'юнктури, адже рівень продуктивності постійно змінюється під впливом цих факторів. Наприклад, кінець 2007 р. і початок 2008 р. характеризувалися стрімким підвищенням (понад 60%) цін на продовольчі товари. Постраждали, насамперед, бідні країни, що розвиваються, в яких погіршилося продовольче забезпечення, що спричинило соціальні конфлікти. На початку 2011 р. за підрахунками експертів МВФ індекс цін на продукцію сільського господарства досяг нової рекордної позначки, підвищившись приблизно на 41% з 2010 р. Таке зростання цін на продовольчі товари пов'язане зі зниженням пропозиції, спричиненим несприятливими погодними умовами 2010 р., унаслідок чого зменшилися врожаї пшениці (Росія, Україна), рису, каучуку, бавовни й овочів місцевого виробництва (Південна і Південно-Східна Азія), кукурудзи (США) та цукру (Індія).

Сільське господарство першим відчуває спад в економіці і останнім долає негативні наслідки. Практичний досвід свідчить, що в сільському господарстві в основному задіяні низькокваліфіковані кадри, і пропозиція такої робочої сили в багатьох країнах дуже велика. Виробники сировини і виробники промислових товарів знаходяться в різних умовах. На відміну від промислового сектора, у сільському господарстві має місце значне коливання цін, поступове падіння продуктивності, а низька кваліфікація працівників не вимагає високих зарплат.

Навіть найефективніше сільське господарство США і країн ЄС, продуктивність якого за останні десятиліття постійно зростає, не може вижити без державних субсидій і заходів протекціонізму. У країнах, де площа родючих земель приблизно така сама, як в Україні (Нідерланди, Франція, Німеччина), продукції АПК виробляється в 2,5 рази більше, що зумовлено не тільки меншою ефективністю українського АПК, а й великими обсягами держпідтримки європейських фермерів і більш високою вартістю продукції, виробленої в ЄС.

Важливим елементом державної підтримки економічного розвитку аграрного виробництва у зарубіжних країнах є також пільгове сільськогосподарське кредитування. У країнах ЄС 40% господарств повністю залежать від залучення позичкових коштів і тільки 25 % фермерських господарств обходиться без банківських кредитів. В Україні за різними оцінками загальна потреба галузі у кредитуванні становить від 90 до 250 млрд грн, з них щорічна потреба в оборотних коштах – 7–8 млрд грн, решта – на оновлення основних фондів.

Результати дослідження дали змогу дійти висновку, що серед найвагоміших чинників, які впливатимуть на експортний потенціал у середньостроковій перспективі є переважно сировинна спрямованість українського експорту за одночасного імпорту товарів з високим ступенем обробки і, як наслідок, неефективна структура зовнішньої торгівлі; нестабільність попиту на основні позиції українського експорту; суттєве зменшення рівня ефективності експорту внаслідок тимчасової окупації окремих територій Донецької та Луганської областей; слабка інтегрованість у систему міжнародної технологічної кооперації; суттєва залежність експортного виробництва від імпорту товарів для проміжного споживання; низький рівень технологічності виробництва та високий ступінь зносу основних засобів.

Додатковим фактором, який безпосередньо впливатиме на експортну діяльність в Україні є коливання валютного курсу, а наслідком

майже стовідсоткової девальвації національної валюти стануть економічні втрати імпортерів та суттєве здорожчання імпорту. За таких умов розширюватиметься попит на товари внутрішнього виробництва за рахунок зростання їх цінової конкурентоспроможності та формуватимуться стимули до розширення експортної діяльності. Однак, слід зауважити, що можливості зростання цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції є також обмеженими у зв'язку з високою часткою імпорту товарів для проміжного споживання в реальному секторі економіки (зокрема в ряді експортоорієнтованих видах діяльності, таких як машинобудування та металургійне виробництво), вартість яких також зростатиме у результаті девальвації національної валюти.

Для розвитку експортного потенціалу України у найближчій перспективі необхідно: підвищити конкурентоспроможність українських виробників через активізацію структурного реформування економіки, передусім експортоорієнтованого сектора; здійснити якісні зміни спеціалізації України у світовому поділі праці на основі розробки та реалізації комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки в експорті інноваційної та традиційної української продукції з високим рівнем доданої вартості, збільшення надання високотехнологічних послуг; переорієнтувати імпорتنу стратегію в напрямі забезпечення комплексного вирішення проблем модернізації національної промисловості та активної політики імпортозаміщення (обмеження ввезення імпортних товарів при інтенсифікації аналогічного виробництва в Україні); вирішити проблему диспаритету закупівельних та імпортних цін на продукцію аграрного сектора; усунути чи зменшити імпортний тариф на продукцію проміжного споживання, необхідну для виробництва експортних товарів та інвестиційні товари.

1.4. Вплив імпорту на проміжне та кінцеве споживання в економіках відкритого типу

Теорія та світова практика свідчать про суперечливість поглядів щодо наслідків імпорту для національної економіки. Імпорт сприяє задоволенню потреб країни у товарах, які не виробляються у країні або виробляються в недостатніх обсягах, забезпечуючи тим самим активне

насичення внутрішнього ринку й економію суспільної праці, зростання зайнятості у торгівлі і суміжних сферах, підвищення стандартів виробничого й особистого споживання за рахунок придбання товарів і технологій, зростання надходжень до державного бюджету. Водночас на певному етапі розвитку економіки за умов низької конкурентоспроможності вітчизняного виробництва імпорт призводить до нераціонального збільшення частки іноземної продукції у внутрішньому споживанні, що супроводжується зменшенням зайнятості у сфері матеріального виробництва, погіршенням фінансового стану місцевих підприємств і навіть їх банкрутством.

Узагальнення широкого кола світових наукових надбань щодо досліджень переваг торговельного обміну доводить, що вони пройшли складний шлях трансформації і знайшли відображення у концепції порівняльних переваг. У вузькому сенсі її ідея полягає у тому, що найбільший сукупний виробничий результат (ВВП) може бути досягнутий, коли «кожний товар буде вироблятися тією країною, у якій нижчі витрати на його виробництво». Тому виробнича спеціалізація країн і відсутність бар'єрів у світовій торгівлі сприяють раціональному розміщенню виробничих сил у світовому економічному просторі й ефективному використанню ресурсів. Нині концепція порівняльних переваг є офіційною науковою доктриною, на основі якої обґрунтовуються докази на користь поглиблення спеціалізації, вільної торгівлі і відмови від протекціоністської політики країн. Але цю концепцію не слід розглядати як певну догму, адже вона не враховує впливу науково-технічного прогресу, який нерідко перетворює сьогоднішні переваги на майбутні обмеження для розвитку [95, с. 24].

Так, з точки зору концепції порівняльних переваг, Україні доцільно поглиблювати сформовану сировинну спеціалізацію, не розпорюючи ресурси на диверсифікацію виробництва і заміну експортно-сировинної моделі інноваційною. Але насправді Україна потребує масштабної науково-технічної й інноваційної модернізації для отримання нових, високотехнологічних переваг у міжнародному поділі праці.

Високі темпи нарощення зовнішньоторговельного обороту України традиційно вважаються важливим свідченням розширення її участі у світогосподарському товарообміні і міжнародному поділі праці. Дані Державної служби статистики України, Фіскальної служби та Національного банку України дають можливість оцінити реальну динаміку цього процесу, зокрема його якісну сторону (табл. 1.4.1).

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.4.1

**Динаміка і структура зовнішньоторговельного обороту України
за 2005–2014 рр.**

	Дані ПБ		Дані ДССУ		Дані МС		Приріст за період			Індекс вартості			ІФО
	млн дол. США												
	2005	2014	2005	2014	2005	2014	ПБ	ДССУ	МС	ПБ	ДССУ	МС	
Оборот	71183	116583	70365	108295	69914	106577	45400	37931	36664	1,64	1,54	1,52	-16,75
Експорт	35024	55259	34228	53913	34152	52533	20235	19685	18382	1,58	1,58	1,54	-7,90
Імпорт	36159	61324	36136	54382	35762	54044	25165	18245	18282	1,70	1,50	1,51	-25,60

**ПБ – Платіжний баланс*

ДССУ – Державна служба статистики України

МС – Митна статистика

ІФО – індекс фізичного обсягу

Джерело: складено авторами за даними Державної служби статистики України, Національного Банку України та Державної фіскальної служби України.

За досліджуваний період обсяги імпорту у вартісному виразі зросли у середньому в 1,57 разу, натомість експорту – в 1,4 разу. Водночас фізичні обсяги імпорту зменшилися на 25,6%, експорту – на 7,9%, що дає можливість стверджувати про переважне зростання цін на імпортовану продукцію порівняно з експортною. При інтенсивному зростанні імпортоспоживання сформувалася стійка тенденція нарощування від’ємного сальдо торговельного балансу.

У структурі товарного імпорту за досліджуваний період (табл. 1.4.2) спостерігається тенденція до зростання імпорту продовольчих товарів і сільськогосподарської сировини (на 3,7 в.п.), продукції хімічної промисловості (на 5,3 в.п.). Частка машин, транспортних засобів і устаткування у 2014 р. становила 20,9%. Здавалось би, при достатньо високій частці машин та устаткування проблем з технологічною модернізацією не має бути. Однак більше половини ввезених машин і устаткування становлять споживчі товари довготривалого користування (автомобілі, побутова електротехніка й електроніка), і значно менше – продукція інвестиційного призначення. Це означає, що оновлення технологічного потенціалу здійснювалось в основному за допомогою вітчизняного устаткування, яке важко назвати передовим.

Таблиця 1.4.2

Товарна структура імпорту України за 2005–2013 рр., %

	Найменування товарів	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1–24	Продовольчі товари і сільськогосподарська сировина	7,4	6,7	7,8	10,8	9,4	7,8	8,9	10,6	11,1
25–27	Мінеральні продукти	32	28,4	29,7	34,5	34,8	36,3	32,5	29,1	29,5
28–40	Продукція хімічної промисловості	13,9	14,5	13,2	17,4	16,6	15,2	15,7	16,9	19,2
41–43	Шкіряна сировина, хутро і вироби	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,4
44–49	Деревина і целюлозно-паперові вироби	3,3	3,2	2,8	3,6	3,3	2,7	2,5	3,0	2,9
50–67	Текстиль, текстильні вироби, взуття	4,7	2,8	3,1	3,7	4	2,8	3,9	4,2	4,3
72–83	Метали і вироби з них	6,8	8	7,7	6	6,9	6,9	6,2	6,5	6,1
84–90	Машини, транспортні засоби і устаткування	26,4	32,6	31,3	19,9	21	24,2	26,5	25,2	20,9
68–70, 71, 90–99	Інші товари	4,3	3,6	4,2	3,9	3,7	3,9	4,5	3,9	5,6

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

Вплив внутрішнього попиту на загальноекономічну динаміку країни значною мірою залежить від його схильності до імпорту. На рис. 1.4.1 відображено такі показники розвитку економіки, як динаміка внутрішнього попиту, вітчизняного виробництва та імпорту. Результати аналізу свідчать, що розвиток внутрішнього ринку суттєво підтримується імпортом, а не вітчизняним виробництвом.

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

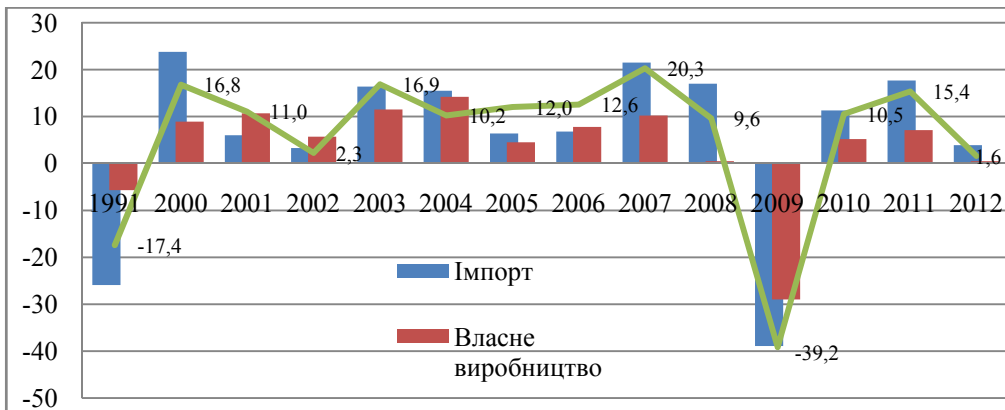


Рис. 1.4.1. Темпи приросту власного виробництва, імпорту та внутрішнього попиту у 1991–2012 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

Починаючи з 2003 р., динаміка імпорту перевищує темпи приросту виробництва вітчизняної продукції (за винятком 2006 р.). Найбільший розрив у зазначених показниках спостерігався в 2008 р., коли за умов поглиблення світової фінансово-економічної кризи приріст валового випуску скоротився до 0,5%, а темпи приросту імпорту збільшилися на 17%. У 2009 р. спостерігалася стрімке скорочення обсягів українського виробництва, що супроводжувалося потужнішим зростанням імпорту постачань, зумовленим спадом внутрішнього попиту. З розвитком економіки у 2010–2011 рр. відновилася тенденція випереджаючого зростання імпорту. Зокрема, у 2010 р. темпи приросту імпорту в 2,2 разу, в 2011 р. в 2,5 разу перевищували динаміку власного виробництва. Як наслідок, потужне нарощування імпорту призвело до поступового витіснення вітчизняних виробників з внутрішнього ринку власної країни [84, с. 349].

Як свідчать дані національних рахунків, переважна частина імпорту надходжень товарів (61,3–69,8%) припадає на проміжне споживання, частка імпорту в кінцевому споживанні коливається в межах 16,3–21%, а частка імпорту у валовому нагромадженні – 11,0–21,4% [91].

У структурі використання імпорту продукції проміжне споживання становило у 2012 р. 66,2, кінцеве споживання – 20,5, валове нагромадження – 13,3% (табл. 1.4.3).

Таблиця 1.4.3

**Структура використання імпортованої продукції
в економіці України**

Рік	Проміжне споживання		Кінцеве споживання		Валове нагромадження		Всього імпорт, млн грн
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
2003	100715	68,3	24303	16,5	22507	15,3	147525
2004	129443	69,8	30218	16,3	25657	13,8	185318
2005	139386	62,3	44705	20,0	39464	17,7	223555
2006	169990	63,1	51695	19,2	47515	17,7	269200
2007	223217	61,3	63153	17,3	78003	21,4	364373
2008	325990	62,6	94578	18,2	100020	19,2	520588
2009	271425	61,9	92365	21,0	75043	17,1	438860
2010	395418	68,1	121662	20,9	63864	11,0	580944
2011	530879	67,3	148306	18,8	109716	13,9	788901
2012	533125	66,2	164735	20,5	108144	13,3	806004

Джерело: розраховано за даними таблиць «Витрати-випуск» за відповідні роки.

Результати детального аналізу структури використання імпорту за видами економічної діяльності (табл. 1.4.4) засвідчили, що переважна його частина поділяється на проміжне і кінцеве споживання у різних співвідношеннях залежно від особливостей формування витрат і характеру продукції конкретного виду діяльності. Так, у сільському, лісовому та рибному господарстві у 2012 р. це співвідношення становило 47,0 і 49,5% відповідно, виробництві харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 25,3 і 74,0%, у текстильному виробництві – 15,0 і 86,9%. Обсяги валового нагромадження формуються як нагромадження основного капіталу та зміни запасів оборотних коштів. У таких видах діяльності, як рибальство, добування корисних копалин (крім паливно-енергетичних), легкій промисловості та виробництві харчових продуктів спостерігається зменшення запасів оборотних коштів, в інших – зростання запасів за рахунок імпорту, зокрема найбільше у машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості.

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.4.4

**Структура імпорту в Україну за видами економічної діяльності
у 2012 р., %**

Вид діяльності	Проміжне споживання	Кінцеве споживання		Валове нагромадження	
		Домашні господарства	Загальне державне управління	Валове нагромадження основного капіталу	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів
Сільське, лісове та рибне господарство	47,01	49,53	0,05	3,54	-0,13
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	96,30	4,46	0,42	0,00	-1,18
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	25,32	73,98	0,03	0,00	0,67
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	14,97	85,31	0,37	0,00	-0,64
Виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	89,47	11,69	0,03	0,00	-1,19
Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	89,80	10,14	0,01	0,00	0,05
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	96,41	2,14	0,01	0,00	1,45
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	58,07	39,18	0,23	0,00	2,52
Виробництво гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої мінеральної продукції	91,33	6,29	0,02	0,00	2,36

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 1.4.4

Вид діяльності	Проміжне споживання	Кінцеве споживання		Валове нагромадження	
		Домашні господарства	Загальне державне управління	Валове нагромадження основного капіталу	Зміна запасів матеріальних оборотних коштів
Виробництво металів та готових металевих виробів, крім машин і устаткування	98,60	0,53	0,00	0,92	-0,06
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	30,01	29,09	0,04	32,96	7,90
Виробництво електричного устаткування	36,20	24,87	0,05	37,64	1,24
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	35,25	0,00	0,01	64,65	0,09
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	24,01	13,08	0,00	62,91	-0,01

Джерело: розраховано за даними таблиць «Витрати-випуск» за відповідні роки

На високу імпортозалежність, на нашу думку, впливає слабкість вітчизняної сировинної бази. Оцінку впливу процесів екзогенізації на розвиток економіки України (табл. 1.4.5) визначено шляхом побудови індексів впливу зовнішніх факторів на економічну ситуацію на макrorівні на основі даних таблиць «витрати-випуск» за 2000–2012 рр. Зокрема визначено, що найвища імпортозалежність виробництва спостерігалась у 2012 р. у хімічній промисловості (56,0%), легкій промисловості (69,5%), сфері видобування (51,0%) та машинобудуванні (56,4%). При цьому індекс частки імпорту в спожитих ресурсах, розрахований до 2000 р., свідчать про зростання імпортозалежності практично за всіма видами економічної діяльності (за винятком виробництва деревини і виробів з дерева).

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Таблиця 1.4.5

Індекси впливу зовнішніх факторів економічного розвитку на промислове виробництво України у 2000–2012 рр., %

Вид діяльності	Імпортозалежність виробництва					Експортоорієнтованість виробництва					Ендогенорієнтованість виробництва				
	Частка імпорту в спожитих ресурсах			Індекс частки імпорту в спожитих ресурсах		Частка експорту в обсязі галузевого виробництва			Індекс частки експорту в обсязі галузевого виробництва		Частка вітчизняної продукції в спожитих ресурсах			Індекс частки вітчизняної продукції в спожитих ресурсах	
	2000	2010	2012	2010	2012	2000	2010	2012	2010	2012	2000	2010	2012	2010	2012
Видобування енергетичних матеріалів	66,9	67,1	51,0*	100,3	**	8,5	8,5	24,4	99,5	**	33,1	32,9	49,0	99,3	**
Видобування неенергетичних матеріалів	39,8	16,5		41,4		59,5	42,9		72,2		60,2	83,5		138,8	
Металургія і оброблення деревини	14,5	15,2	17,5	104,7	120,9	72,9	66,7	58,7	91,5	80,6	85,5	84,8	82,5	99,2	96,5
Машинобудування	49,1	44,2	56,4	90,0	114,9	42,2	66,0	69,6	156,5	165,0	50,9	55,8	43,6	109,7	85,6
Виробництво неметалевих мінеральних виробів (будматеріалів, скловиробів)	17,2	22,5	23,0	130,8	133,8	18,4	11,9	12,4	64,8	67,4	82,8	77,5	77,0	93,6	93,0
Легка промисловість	45,3	55,3	69,5	122,1	153,6	18,4	69,9	79,6	***	***	54,7	44,7	44,7	81,7	81,7
Харчова промисловість та перероблення	8,9	10,3	11,2	115,9	125,5	15,9	22,1	27,4	139,1	172,1	91,1	89,7	88,8	98,5	97,5
Хімічна та нафтохімічна промисловість	46,8	54,4	56,0	116,3	119,7	62,7	53,1	33,9	84,7	54,0	53,2	45,6	44,0	85,6	82,7
Виробництво деревини та виробів з дерева, целюлозно-паперова та видавнича діяльність	42,0	28,5	29,8	67,9	70,0	30,9	31,2	31,9	100,8	50,9	58,0	71,5	70,2	123,2	120,1

* у 2012 р. при публікації даних таблиць «витрати-випуск» було використано іншу класифікацію видів економічної діяльності, що призвело до необхідності групування окремих її видів

**індекси часток розраховані до 2000 р.

*** розрахунок індексу частки експорту в обсязі промислового виробництва в легкій промисловості є некоректним, оскільки у 2000 р. не було угод щодо давальницьких схем

Джерело: розраховано за даними таблиць «Витрати-випуск» за відповідні роки

Слід зазначити суттєве перевищення рівня експортної спрямованості металургії над відповідним показником машинобудування, що є переконливим свідченням активізації процесів перетворення економіки України на сировинний придаток економічно розвинутих країн, і тому потребує кардинальних змін у структурно-інвестиційній політиці з боку держави. Водночас існує і проблема надвисокої зовнішньої орієнтації легкої промисловості України через толлінгові схеми (із давальницькою сировиною). Індикатор експортоорієнтованості досліджуваної галузі залишався у 2010–2012 рр. на високому рівні, оскільки частка експорту в обсязі галузевого випуску становила 69,9 та 79,6% відповідно. Однак зменшення обсягу операцій з давальницькою сировиною у легкій промисловості пов'язане з погіршенням умов виробництва та можливостей випуску якісної продукції.

Проведене дослідження розподілу частки споживчих товарів, вироблених на території України у структурі роздрібного товарообороту торговельної мережі залежно від середньомісячної заробітної плати дозволило визначити досить високий коефіцієнт кореляції на рівні 0,83, тобто чим вищий рівень середньомісячної заробітної плати, тим вища частка споживання імпортних товарів у структурі роздрібного товарообороту, що пов'язано з бажанням населення зі зростанням доходу придбавати більш якісний товар, яким, як правило, є імпортний аналог (рис. 1.4.2).

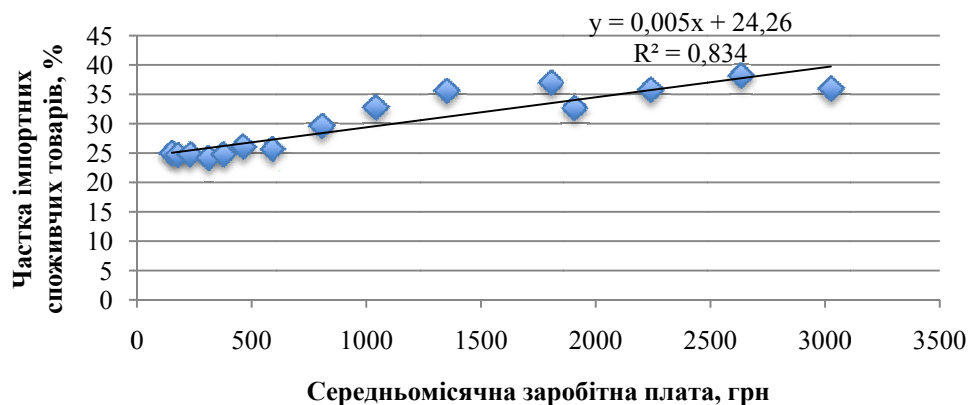


Рис. 1.4.2. Розподіл частки продажів імпортних споживчих товарів у структурі роздрібного товарообороту торговельної мережі залежно від рівня середньомісячної заробітної плати за 1998–2013 рр.

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Частка імпортованої продовольчої продукції збільшилася за 2005–2013 р. на 5,4 в.п. і в 2013 р. склала 14,5%, непродовольчих, відповідно на 18,6 в.п. та 61,0% (табл. 1.4.6, 1.4.7). На ринках продовольчої продукції спостерігається потужне посилення імпортової складової у таких товарах, як риба і морепродукти, частка яких на внутрішньому ринку України за 2005–2013 р. збільшилася на 19,2 в.п. та в 2013 р. досягла 38,6%, консервів та готових рибних продуктів (на 8,4 в. п. та 29,3% в 2013 р.), макаронних виробів (на 13,2 в.п. та 24,4% у 2013 р.), овочів (на 7,5 в.п. та 17,0% у 2013 р.), плодів, ягід, винограду, горіхів, кавунів та динь (на 14,1 в.п. та 47,5% у 2013 р.), горілки та виробів лікєро-горілочаних (на 12,7 в.п. та 18,7% у 2013 р.), вина (на 16,0 в.п. та 30,2% у 2013 р.). Отже, можна констатувати, що вітчизняна харчова промисловість загалом забезпечує зростаючий попит населення, і ситуація на ринку продовольчих товарів не викликає особливого занепокоєння. Проте зовсім інша ситуація складається на ринку непродовольчих товарів. У цьому сегменті споживчого ринку тенденція збільшення імпортованої продукції спостерігається за більшістю товарних позицій не тільки високотехнологічних, але й практично за всіма видами продукції легкої промисловості.

Таблиця 1.4.6

Частка імпортованих продовольчих товарів, проданих через торговельну мережу підприємств у 2005–2013 рр., %

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього	9,1	10,7	11,8	11,8	11,6	11,8	12,8	13,7	14,5
Жири тваринні харчові	5,6	3,3	4,5	1,8	4,4	4,5	5,2	4,2	23
Риба і морепродукти харчові	19,4	23,5	27,2	27	27,5	29,6	31,2	34	38,6
Консерви, готові продукти рибні	20,9	25,5	25	22,7	25,4	26,2	27,6	26,7	29,3
Вироби кондитерські	10	9,9	10	9,9	10,5	9,8	10,4	12,8	12,8
Вироби макаронні	11,2	11,7	15,1	17,3	18,3	20,2	20,7	24,5	24,4
Овочі	9,5	9,4	12,5	11,3	13	9,4	13,4	22,3	17
Плоди, ягоди, виноград, горіхи, кавуни та дині	33,4	38,2	35,3	37,9	41	39,2	42,5	51,2	47,5
Консерви овочеві	19,2	22,3	18,4	19,3	19,2	18,6	19,9	23	22,5
Консерви фруктово-ягідні	17,1	26,6	29,9	29	31,6	35,3	39,9	43,7	44,4
Напої алкогольні – усього	7,9	10,3	11,3	11,5	10,9	12,6	13,9	15,7	18,2
Горілка та вироби лікєро-горілочані	6	9	10,3	10,4	9,8	11,4	12,9	16,1	18,7
Вина	14,2	17,3	18,1	18,6	17,5	21,3	24,6	28	30,2

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 1.4.6

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Коньяк	15,3	17,9	20,1	18,6	16,9	17,7	17	17,1	19,4
Вина ігристі (шампанське)	6,8	8,9	8,2	8	8,2	10,8	11,9	12,7	19,2
Чай	35,7	33,9	37,7	36,3	34,1	32,8	30,9	30,9	31,1
Кава	41,9	46,3	49,1	44,8	48,1	50,7	54,3	54,4	55,6

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

Вітчизняне виробництво переважно не здатне випускати конкурентоспроможну за якістю продукцію, тобто наявна ситуація, коли за рахунок імпортованої продукції задовольняється 93,2% внутрішнього попиту в одязі та білизні з тканин, 95,7% – у головних уборах, 97,7% – у взутті. Водночас підвищення попиту населення на товари повсякденного вжитку є об'єктивним явищем і повинно спрацьовувати на розвиток власної країни.

Основним фактором незначного зростання попиту на вітчизняні споживчі товари у 2009–2010 рр. є зростання їхньої цінової конкурентоспроможності при девальвації гривні та відповідне підвищення цін на імпортні товари, але вже у 2011 р. частка продажів товарів національного виробництва знижувалась, оскільки нових національних товарів на споживчому ринку у посткризовий період не з'явилося [96, с. 78].

Таблиця 1.4.7

Частка імпортних непродовольчих товарів, проданих через торговельну мережу підприємств у 2005–2013 рр.,%

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Усього	42,4	44,8	47,1	48,8	45,3	50	52,8	58,1	61,0
Товари текстильні та галантерея	54,9	62,3	61,8	52,2	53,6	58,9	57,3	65,8	73,3
у тому числі товари текстильні для інтер'єру (гардини, штори, тюль та інші)	64	68,7	62,6	46,4	52,3	54,8	53,2	59,7	63,8
Одяг та білизна з тканин	76,5	80,2	81,3	83,4	84,6	89,3	89,2	92,3	93,2
Одяг зі шкіри, хутра та інші вироби з них	18,8	38,2	58,4	75,5	71,5	88	87,2	90,7	93,6
Головні убори (крім хутрових і трикотажних)	28,3	45,3	58	67,5	56,5	64,5	68,5	94,5	95,7

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

Закінчення табл. 1.4.7

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Трикотаж верхній та білизняний	83,1	84	88	90,2	87,4	89,6	92,7	90,7	95
Вироби панчішно-шкарпеткові	41,4	54,2	61,2	58,6	57	61,7	62,3	62,2	59,9
Взуття	90,7	93,1	95,6	95,4	93,6	95,8	96,4	97,2	97,7
Товари парфумерно-косметичні	69,5	71,1	74,5	72	72,3	74,2	74	77,3	79,1
Годинники	93,8	92,4	94,4	97,4	96,1	96,4	96,2	97,1	98,1
Приладдя канцелярське	51,8	51	49,4	48,2	49,6	51,8	52,2	53,5	54,7
Комп'ютерна та інша обчислювальна техніка	77,5	81,2	83,3	88,6	88,3	93,9	97	98,8	99,1
Аудіо- та відеообладнання, включаючи телекомунікаційне устаткування	96,4	96,5	96,7	97,3	97	95,2	97,5	95,3	96,4
Фотографічне обладнання	96,3	97,1	98,7	98,7	96,7	94,5	96,1	98,8	98,3
Ігри та іграшки	60	64,9	69,8	60,2	62,3	66,3	70	76,8	79,5
Інші товари культурного призначення	94,8	86,4	87,4	86,3	78,5	73,8	72,3	71,2	64,5
Мотоцикли, моторолери, мопеди	60	86,1	87,7	95,4	97	99,4	99,2	99,8	99,4
Автомобілі та автотовари	76,9	65,1	61,2	68,5	75,7	81,4	85,4	87,4	89,3
Товари спортивні, включаючи велосипеди	56,7	61,4	68,5	68,8	71,9	75,1	76,3	78,4	79,4
Меблі	26,2	28,1	30,9	36,4	37,9	43,3	45	45,8	50,1
Килими, покриття для підлоги та стін	90,1	71,3	55,4	55,6	48,3	52,5	51,9	53,9	54,4
Посуд та набори столові	57,4	63,2	66,3	66,6	64,1	67,2	69,6	75,4	75,2
Прилади електропобутові	91,9	91,2	91,1	89,5	85,2	88,6	89	89,3	88,5
Засоби для миття, чищення та догляду	45,4	51,5	53,1	49,8	52	56,6	58,9	61,5	62,7
Побутові товари неелектричні	38,7	49,2	57,5	62,5	60,7	71	72	70,8	69,3

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

Якщо на перших етапах ринкової трансформації економіки зростання імпорту можна було пояснити дефіцитом якісної продукції вітчизняного виробництва, то масштаби, яких набув імпорт упродовж останніх років, кардинально змінюють погляди на ситуацію у промисловості, оцінку її місії в економічному розвитку країни, стають підставою для розгляду імпортової експансії як украй небезпечної тенденції національного розвитку [97, с. 176]. Така тенденція потребує активізації державної політики не лише для її гальмування, а, передусім, для інноваційної перебудови виробничого апарата промисловості, стимулювання припливу іноземних інвестицій, застосування конкретних методів конвертації заощаджень населення у нагромадження.

Професори Стендфордського університету США Д. Гумель та ін. використали показник «імпортна складова експорту» для обґрунтування тенденцій зростання імпорту товарів для проміжного споживання у виробництві експортної продукції. Аналізуючи дані по країнах ОЕСР, вони констатували наявність тісного статистичного зв'язку між зростанням частки вертикальної спеціалізації у зовнішній торгівлі та зростанням частки зовнішньої торгівлі у ВВП. На їх думку, сучасні підприємства оперують виробничими підрозділами, філіалами щонайменше у декількох країнах, що дозволяє їм використовувати переваги просторової алокації, а їх об'єднання, своєю чергою, пов'язані міжнародною торгівлею. У своїй роботі автори стверджують, що зростання використання імпортних ресурсів – це своєрідна ланка між зростанням обсягів міжнародної торгівлі і міжнародним виробництвом. Закономірністю також стало, що більші за розміром країни ілюструють менший рівень вертикальної спеціалізації, ніж менші країни [98, с. 79–99]. Наявність широкого різноманіття вітчизняних джерел товарів проміжного споживання у великих країнах свідчить про їх меншу імпортозалежність від постачань сировини, частин та компонентів для виробництва експортно-орієнтованої продукції. Водночас, країни зі значними природними ресурсами (Австралія, Норвегія, Південна Африка та Росія) також мають нижчу частку імпортової складової в експорті. Розрахунки також засвідчили, що галузі, частка вертикальної спеціалізації яких була найвищою (хімічна промисловість, машинобудування), здійснили найбільший внесок у зростання показника зовнішньої торгівлі до ВВП. Зростання торгівлі в межах вертикальної спеціалізації за їх підрахунками зумовило близько 25% загального зростання зовнішньої торгівлі в 10 країнах ОЕСР.

Виділяють два основні канали, якими імпортні товари та послуги використовуються для виробництва вітчизняних товарів і послуг:

Розділ 1. Теоретичні засади дослідження зовнішньої торгівлі

а) прямий – у разі, коли вітчизняний виробник безпосередньо імпортує окремі складові для виробництва готової продукції (співвідношення вартості імпортованих складових до загального обсягу імпорту – це непрямий внесок імпорту);

б) непрямий – якщо виробник купує в інших вітчизняних виробників товари, для виробництва яких були використані імпортовані комплектуючі (такий імпорту має бути врахований у кінцевій продукції вітчизняного виробника у вигляді непрямого внеску імпорту).

Виходячи з логіки побудови таблиць «витрати-випуск», імпортована складова експорту може бути формалізована у вигляді:

$$\text{Частка імпорту в експорті} = \frac{uA_m(I - A_d)^{-1}Ex}{uEx}, \quad (1.4.1)$$

де A_m і A_d – матричні коефіцієнти виробництва імпортованих та вітчизняних товарів і послуг.

Ex – вектор експорту;

u (1 до n) – вектор з усіма елементами, що дорівнюють одиниці.

Проведений аналіз для України (табл. 1.4.8) свідчить, що імпортована складова українського експорту стрімко зросла з 57% у 2003 р. до 77% у 2012 р. Необхідно зазначити, що зростання частки імпорту відбулось в усіх секторах економіки, проте найдинамічнішими є вторинний сектор, у якому зростання досліджуваного індикатора з 65% у 2003 р. до 97% у 2012 р.

Таблиця 1.4.8

Імпортовані складові експорту по економіці України в цілому та секторах економіки та у 2003–2012 рр.

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
У цілому по економіці	0,57	0,56	0,48	0,46	0,47	0,46	0,46	0,60	0,73	0,77
Первинний сектор	0,23	0,19	0,19	0,19	0,18	0,19	0,22	0,27	0,30	0,34
Вторинний сектор	0,65	0,64	0,56	0,55	0,54	0,56	0,58	0,73	0,88	0,97
Третинний сектор	0,17	0,16	0,17	0,18	0,19	0,20	0,19	0,22	0,26	0,28

Джерело: розраховано авторами за даними таблиці «витрати-випуск» України за відповідні роки в основних цінах.

Майже стовідсоткова девальвація національної валюти у 2014 р. призвела до економічних втрат імпортерів та здорожчання імпорту, зменшення його обсягів, а відтак до згорання діяльності ряду імпортерів на території України. Причиною спаду курсу гривні, на нашу думку, є багаторічна незбалансованість економічної політики, яка не відповідає кон'юктурі зовнішніх ринків і структурі торговельного балансу. У такій ситуації за інших рівних умов розширюється попит на товари внутрішнього виробництва за рахунок зростання їх цінової конкурентоспроможності, тобто спостерігається пасивне імпортозаміщення (процес підвищення частки вітчизняних виробників на внутрішньому ринку в умовах звуження внутрішнього попиту та підвищення цінової конкурентоспроможності) [84, с. 559]. Однак такий варіант збільшення частки вітчизняних виробників на внутрішньому ринку є небажаним з огляду на макроекономічну стабільність. Водночас можливості зростання цінової конкурентоспроможності вітчизняної продукції є також обмеженими через високу частку імпорту товарів для проміжного споживання у реальному секторі економіки (зокрема в ряді експортоорієнтованих видів діяльності, таких як машинобудування та металургійне виробництво), вартість яких також зростає внаслідок девальвації національної валюти.

Проведене дослідження дозволяє сформулювати і виокремити такі тенденції впливу імпорту на структуру проміжного та кінцевого споживання: перевищення обсягів імпорту над власним виробництвом, яке за рівнем конкурентоспроможності поступається імпортним аналогам за ціною та якістю, тобто відбувається витіснення вітчизняних товаровиробників з внутрішнього ринку України. Зростаюча залежність промисловості України від імпортних комплектуючих, матеріалів та сировини, зокрема у таких видах діяльності, як видобування енергетичних матеріалів, легкій промисловості, машинобудуванні, хімічній та нафтохімічній промисловості; зменшення частки імпорту у валовому нагромадженні до 11–13,4% у 2010–2012 рр. свідчать про скорочення поставок новітнього та прогресивного устаткування й обладнання з-за кордону та оновлення технологічного потенціалу в основному за допомогою вітчизняного устаткування, яке не є передовим; на ринку непродовольчих товарів внутрішній попит на 61,0% задовольняється за рахунок імпорту, а за окремими товарними позиціями – на 90% і більше, що свідчить про неможливість вітчизняного виробника забезпечити задоволення споживчого попиту за якістю та рівнем технологічності виробництва. Суттєва залежність імпортних цін від обмінного курсу гривні, тотальне знецінення національної валюти 2014 р. призвело до економічних втрат імпортерів.

Розділ 2

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

2.1. Наднаціональна компонента в системі регулювання зовнішньої торгівлі України

Стрімкий розвиток світових економічних відносин та інтеграційних процесів зумовив необхідність управління ними на міжнародному рівні. Одним з найважливіших напрямів багатостороннього регулювання зовнішньої торгівлі є створення міжнародних організацій і об'єднань, що ставлять на меті уніфікацію та стандартизацію системи регулювання зовнішньоекономічних операцій.

Важливу роль у регулюванні зовнішньої торгівлі на сучасному етапі її розвитку відіграють Світова організація торгівлі СОТ (до 1995 р. ГАТТ – Генеральна угода з тарифів і торгівлі), Всесвітня митна організація (ВМО), Організація Об'єднаних Націй (ООН). Статути цих організацій, розроблені ними угоди рекомендовані до виконання всіма країнами, які є їх членами. Так, стаття XVI Угоди про заснування СОТ [99] вимагає, щоб країни-члени забезпечували відповідність своїх законів, нормативно-правових актів їх положенням, взятим на себе зобов'язанням під час вступу до СОТ.

Найважливішим напрямом інтегрування України до світового економічного простору є співробітництво з міжнародними організаціями у сфері регулювання зовнішньої торгівлі. Регулятором міжнародних економічних відносин на мегарівні є СОТ, до якої входять 160 країн світу станом на 2015 р. [100] Україна офіційно стала 152-м членом СОТ з 16 травня 2008 р.

Головна мета СОТ – лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, забезпечення вільного доступу до національних ринків та джерел сировини. Досягнення цієї мети забезпечить зміцнення міжнародної економіки, зростання інвестицій, розширення торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості і доходів у всьому світі.

Найважливішими принципами СОТ є: захист внутрішнього ринку країн-учасниць за допомогою тільки митних тарифів, рівень яких необхідно поступово знижувати; принцип найбільшого сприяння в торговельних відносинах; проведення переговорів у рамках Угоди з врахуванням взаємного зниження мита і зняття інших перешкод у сфері зовнішньої торгівлі, спрощення митних процедур. Відповідно до прийнятих документів СОТ митні тарифи є, по суті, єдиним визнаним легітимним засобом захисту національних ринків від імпорту. Тому результатом діяльності СОТ стала тенденція до зниження всіх імпорتنних тарифів та значного збільшення світового товарообігу. Зокрема, за останні 30 років щорічні темпи зростання торгівлі товарами склали 7,3%, а послугами – 8,2%.

Метою своєї діяльності СОТ проголосила сприяння зниженню торговельних перешкод на шляху обміну товарами та послугами між країнами. Політика, яку постійно проводить ця організація, спрямована на усунення нетарифних методів регулювання міжнародних економічних відносин та постійне зменшення імпорتنних тарифів. Проте СОТ дозволяє вживати захисних заходів у ситуаціях, коли конкуренція іноземної продукції завдає значних збитків певним виробництвам чи галузям вітчизняної економіки.

Спочатку СОТ була винятково митно-тарифною угодою, до якої з метою недопущення впливу на торгівлю нетарифних норм і правил було включено ряд положень, пов'язаних з іншими формами регулювання зовнішньої торгівлі. Наприклад, у статті XI Угоди про заснування СОТ [99] обумовлено, що жодна з країн-учасниць не має встановлювати на ввезення будь-якого товару з території іншої країни-учасниці або на ввезення, чи на продаж для експорту будь-якого товару, який призначається для території іншої країни-учасниці, ніяких обмежень чи заборон, у формі квот, експортних або імпорتنних ліцензій чи інших заходів, окрім митних зборів, податків або інших зборів.

Угода фіксує чітку домовленість щодо намірів країн, які підписали її, мінімізувати митні збори та інші обмеження у міжнародній торгівлі. Значне зменшення та скасування тарифів та інших бар'єрів у

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

торгівлі в рамках СОТ відбувається шляхом проведення дво- та багатосторонніх переговорів. Правила проведення переговорів про зниження митних зборів, а також процедура підготовки і зміни списків тарифних поступок визначаються статтями XXVII і XXVIII, якими передбачено, що країна, що вступає до СОТ, проводить з іншими державами переговори, висунувши зустрічні пропозиції про зниження ставок власного митного тарифу.

Зменшені тарифи зазначаються у Розкладах поступок кожної з країн-учасниць. Ставки, наведені у таких розкладах, відомі як «зв'язані» ставки. Потім такі тарифні поступки консолідуються у Переліку тарифних поступок, який стає частиною Генеральної угоди [101].

Варто зазначити, що Розклади поступок не є простою констатацією тарифних ставок. Це є певне зобов'язання країни не підвищувати тарифи понад фіксовані ставки – тобто їх «зв'язування». У високорозвинутих країнах «зв'язані» ставки – це тарифи, що фактично стягуються. У країнах, які розвиваються такі ставки трохи вищі від фактичних, тому «зв'язані» тарифи виконують роль верхніх граничних показників.

Згодом до Угоди було внесено ряд доповнень, зумовлених змінами ситуації у світі. Так, відповідно до статей XXXVI та XXXVII визначається право країн, що розвиваються підвищувати митні збори для захисту своєї економіки, а також фіксується зобов'язання розвинутих країн знижувати мито на товари з цих країн. Разом з тим, у разі порушення своїх зобов'язань, підвищивши митний тариф понад «зв'язаний» рівень, країна повинна провести переговори з найбільш зацікавленими партнерами, і в кінцевому підсумку відшкодувати їм завдані збитки.

Основними принципами, на яких базується діяльність СОТ, такі:

- недискримінація у відносинах між країнами;
- заборона використання кількісних обмежень на імпорт та експорт;
- зобов'язання щодо дотримання прийнятих тарифних поступок;
- надання особливого режиму сприяння країнам, які розвиваються.

Принципами СОТ регламентуються митні формальності, збори, внутрішні податки і збори, вимоги до зовнішньоторговельної документації. При цьому слід зазначити, що країни-учасниці СОТ мають звести до мінімуму експортні й імпорتنі формальності. У 1952 р. прийнятий Кодекс стандартних вимог до імпоротної документації. У рамках СОТ також широко використовується Конвенція про спрощення та уніфікацію митних процедур, у додатку до неї регламентуються всі аспекти

митних формальностей і наводяться моделі формулювань, які можуть використовуватися при підготовці нормативних актів. Заборонено стягувати великі штрафи за несуттєві порушення митних формальностей та заповнення митних документів і чітко визначено, що різноманітні збори не мають бути прихованим інструментом протекціонізму чи додатковим джерелом доходів держави, тобто прихованим податком або замаскованим митом. Щодо внутрішніх податків, зборів усіх видів, то стаття III, п.1 вимагає застосовувати національний режим.

Відповідними статтями СОТ чітко визначаються заборони вивезення і ввезення товарів. Відповідно до статті XI забороняється вивезення і ввезення товарів у разі недостатньої їх кількості на внутрішньому ринку, а також у зв'язку з використанням стандартів чи правил про класифікацію, сортування або реалізацію товарів у міжнародній торгівлі. Крім того, стаття XX дозволяє використовувати ряд засобів, у тому числі і заборону чи обмеження з міркувань суспільної моралі, охорони життя та здоров'я населення, тварин, рослин та ін. При цьому зазначається, що застосування цих обмежень і заборон не може мати форму прихованого обмеження міжнародної торгівлі чи прийматись необґрунтовано, а також дискримінаційним шляхом.

Усі країни-члени СОТ приймають зобов'язання щодо виконання основних угод і юридичних документів, об'єднаних терміном «багатосторонні торговельні угоди». Таким чином, з правової точки зору система СОТ – це своєрідний багатосторонній контракт (пакет угод), нормами і правилами якого регулюється приблизно 97% усієї світової торгівлі товарами та послугами.

Пакет угод Уругвайського раунду поєднує за сукупністю понад 50 багатосторонніх торговельних угод та інших правових документів, основними з яких є Угода про створення СОТ і додані до неї багатосторонні торговельні угоди.

У 2001 р. у рамках четвертої міністерської конференції СОТ у м. Доха (Катар) були ініційовані багатосторонні переговори, що отримали назву Доха-раунд. Метою є масштабна лібералізація міжнародної торгівлі шляхом зниження торговельних бар'єрів та перегляду поточних правил торгівлі. Напівофіційно цей раунд також відомий як Дохійський порядок денний розвитку, оскільки однією з основних його цілей є поліпшення перспектив для торгівлі країн, що розвиваються [102].

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

Зустріч у м. Доха у 2001 р. була першою в циклі. Наступні зустрічі на рівні міністрів проходили в Канкуні, Мексиці (2003 р.), в Гонконзі (2005 р.). Переговори з цього питання відбулися у Швейцарії (2004 р., 2006 р., 2008 р.); Франції (2005 р.); Німеччині (2007 р.). Новий раунд переговорів у липні 2008 р. провалився після невдалої спроби досягти компромісу про правила імпорту сільськогосподарської продукції. Суттєві протиріччя з питань модальностей у переговорах по сільському господарству виникли між розвинутими країнами на чолі з ЄС, США і Японією, а також країнами, що розвиваються: Індією, Бразилією, Китаєм і ПАР. Причиною цього є прагнення країн, що розвиваються отримати більше поступок від розвинутих країн.

Натомість за підсумками дев'ятої Міністерської конференції СОТ (Балі, грудень 2013) 159 членів цієї організації підписали «Балійський пакет», який складається з Балійської Міністерської декларації; 5 документів з поточної роботи СОТ; 10 документів за трьома найважливішими напрямками переговорів Доха-раунду: спрощення торгівлі, сільське господарство, торговельні проблеми країн. Таким чином, своїм рішенням учасники відновили Дохійський раунд переговорів, що стало одним з найважливіших результатів зустрічі на Балі.

«Балійський пакет» є найбільшим пакетом угод і домовленостей між членами СОТ після її утворення. Це перша за 20 років глобальна домовленість у сфері правил міжнародної торгівлі, яка визначає перспективи Доха-раунду.

З «Балійського пакета» найважливішим досягненням стало погодження тексту Угоди про сприяння торгівлі, підготовка якої тривала понад дев'ять років. Основною метою Угоди є впровадження дієвих механізмів спрощення митних процедур, поліпшення прозорості заходів контролю, сприяння підвищенню ефективності торгівлі в цілому та конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу, зокрема. Серед інших положень Угоди також необхідно виділити обов'язок держав – членів СОТ створювати умови для електронної сплати мит і зборів при здійсненні зовнішньоторговельних операцій, пришвидшену процедуру митного оформлення швидкопсувних товарів, обов'язок членів СОТ розробити єдині митні стандарти задля зменшення кількості документів, які можуть вимагатися під час митного оформлення товарів тощо [103].

Більшість інших документів пакета передбачають, зокрема, підвищення прозорості при застосуванні тарифних квот на імпорт продовольства, визначають конкретні кроки щодо скорочення заходів, що

порушують конкуренцію на продовольчих ринках, а також щодо пакета домовленостей, що підтримують країни, що розвиваються і найменш розвинуті країни. За оцінками СОТ, застосування цієї угоди сприятиме зростанню світової торгівлі на трильйон доларів за пакетом домовленостей у галузі сільського господарства.

У листопаді 2014 р. під час спеціального засідання Генеральної Ради СОТ членами було затверджено рішення щодо публічних резервів для цілей продовольчої безпеки, протоколу про включення проекту Угоди про сприяння торгівлі до Додатку 1А до Угоди про заснування СОТ, а також рішення щодо «роботи на період після Балі» – підготовки програми робіт стосовно імплементації рішень 9-ї Конференції міністрів СОТ та відновлення переговорів поточного раунду «Доха-Розвиток».

З набуттям повноправного членства у СОТ Україна приєдналася до системи міжнародних правил торгівлі, які регламентують використання тих чи інших інструментів з метою захисту внутрішнього ринку країнами-членами.

Після вступу до СОТ митно-тарифне регулювання України зазнало певних змін, привівши ставки ввізного мита до їх зв'язаних рівнів, встановлених у Розкладі тарифів для України. У цілому членство в СОТ зумовило порівняно незначну зміну середньоарифметичної ставки РНС, проте зниження середньозваженої ставки мита є досить значним, що пояснюється стрімким зниженням тарифних обмежень на товари з вищою часткою імпорту.

Україна приєдналася до низки секторальних «нульових» домовленостей про зниження ставок на такі групи товарів, як сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільсько-господарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти, цивільна авіація. Для значної кількості товарів Україна знизила ставки ввізного мита до рівня, який відповідає або навіть нижчий за рівень зв'язаних ставок, ще у 2005 р. Однак було збережено досить високі ставки для найчутливіших товарів, які становлять значну частку імпорту. При цьому варто зауважити, що зниження тарифного захисту відбувається не шляхом широкого запровадження нульових ставок ввізних мит, а за рахунок значного зменшення кількості «тарифних піків» [104].

З метою регулювання співпраці у сфері зовнішньої торгівлі держави та інші суб'єкти міжнародного митного права створили ряд міжнародних

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

митних організацій, які поділяються на міжнародні універсальні і міжнародні регіональні митні організації.

До універсальних міжнародних організацій належать ВМО, у сфері торгівлі та розвитку – ЮНКТАД. Серед регіональних митних організацій можна відзначити, наприклад, Раду керівників митних служб держав-учасниць СНД, у торговельній сфері – ОЧЕС.

Відповідно до ст. 563 Митного кодексу [105] Україна бере участь у міжнародному співробітництві з питань митної справи. У митній справі Україна дотримується загальноновизнаних у міжнародній практиці систем класифікації та кодування товарів, митної статистики, митних режимів, інших загальноприйнятих у світових митних відносинах норм та стандартів, а також забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань митної справи, укладених в установленому законом порядку.

Загальноновизнаними нормами в галузі митної справи є норми, прийняті ВМО, а також іншими не менш важливими міжнародними організаціями – ООН, СОТ у частині, що стосується діяльності митних органів. Такі норми закріплюються в міжнародних конвенціях. Головною метою залучення до міжнародних конвенцій у галузі митної справи є спрощення та гармонізація митних процедур, надання взаємної допомоги митними адміністраціями, прискорення митного контролю на кордоні.

У 1947 р. відповідно до запиту ГАТТ було створено робочу групу з митних питань за участю тринадцяти країн. У 1950 р. у Брюсселі підписано Конвенцію про створення Ради митного співробітництва [106]. У 1994 р. її було перейменовано на Всесвітню митну організацію.

ВМО є незалежним міжурядовим органом, місія якого полягає у підвищенні ефективності та дієвості митних адміністрацій країн шляхом обміну передовим досвідом з розробки та створення ефективних, дієвих і сучасних митних процедур і стандартів, міжнародного співробітництва для задоволення потреб урядів і суспільства. Як глобальний центр митної експертизи, ВМО є єдиною міжнародною організацією, компетентною у митних питаннях.

Основною метою ВМО є підвищення ефективності роботи митних служб країн-членів організації за допомогою заходів, що сприяють їх національному розвитку – збільшення надходження податків та ведення статистики зовнішньої торгівлі; сприяння спрощенню міжнародної торгівлі, в тому числі спрощення та гармонізація митних процедур; зміцнення національної безпеки. Членами ВМО є 179 країн, три четверті з яких – це

розвинуті країни, на які припадає понад 98% світової торгівлі [107]. Україна є членом ВМО з 1992 р.

Формою діалогу та обміну досвідом між національними митними адміністраціями ВМО пропонує своїм членам ряд конвенцій та інших міжнародних документів, а також допомогу та послуги з навчання.

Для досягнення своїх цілей ВМО розробила ряд інструментів:

1. Міжнародна конвенція з Гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС) [108] була прийнята в 1983 р. (в 1986 р. внесено зміни і доповнення) та набула чинності в 1988 р. Ця номенклатура використовується в різних цілях як основа для розрахунку митних тарифів та ведення міжнародної митної статистики. Система включає понад 5000 товарних позицій, кожна з яких має шестизначний код, який наданий згідно з чітко визначеними правилами, з метою досягнення єдиної класифікації товарів. ГС використовується також для розробки торговельної політики, моніторингу контрольованих товарів, розрахунку податків, розгляду правил походження товарів, тарифів на перевезення, контролю за квотами та цінами, а також для проведення економічних досліджень та аналізу. Україна приєдналася до Конвенції згідно з Указом Президента України від 17 травня 2002 року № 616/2002 [109].

2. Міжнародна конвенція зі спрощення та гармонізації митних процедур (оновлена Кіотська конвенція), яка була прийнята в 1974 р. і переглянута в 1999 р. Конвенція набула чинності в 2006 р., для України – в 2011 р. [110].

Основні принципи Конвенції – це спрощені процедури для уповноважених операторів; прозорість та передбачуваність операцій митного контролю; мінімально необхідний митний контроль при дотриманні митних правил; стандартизація та спрощення митних декларацій і супровідних документів; максимальне використання інформаційних технологій; застосування процедур митного контролю, заснованих на аналізі ризиків та аудиту; проведення спільних операцій за участю інших прикордонних служб; партнерство з приватним сектором. Конвенція також передбачає дійові заходи зі спрощення процедур торгівлі та ефективного контролю, а також містить нові обов'язкові вимоги щодо їх застосування.

3. У 1993 р. було прийнято Декларацію з професійної етики (Декларація Аруша) [111], до якої внесено зміни в 2003 р. Декларація містить ряд основних положень щодо просування принципів профе-

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

сійної етики та боротьби з корупцією в митній сфері і має рекомендаційний характер.

4. Система рамоквих стандартів із забезпечення безпеки та сприяння глобальній торгівлі (SAFE) [112] впроваджена в 2005 р. Цей рекомендаційний документ містить стандарти із забезпечення безпеки ланцюга постачань та спрощення процедур міжнародної торгівлі, що дозволяє реалізовувати інтегроване управління ланцюгом постачань для всіх видів транспорту, сприяє розвитку зв'язків між митними службами з метою виявлення ризикових товарів, а також сприяє співпраці митних органів та ділових кіл за допомогою введення концепції уповноваженого економічного оператора.

Підписання міжнародних конвенцій ВМО її країнами-учасниками є підтвердженням авторитету цієї організації на міжнародному рівні. Після вступу до ВМО Україна приєдналася до таких конвенцій:

- Конвенція про створення Ради митного співробітництва (приєднання відбулося згідно з Постановою Верховної Ради України від 19 червня 1992 р. № 2479-ХІІ);
- Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 23.05.2000 № 699/2000);
- Міжнародна конвенція про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах (приєднання відбулося згідно з Указом Президента України від 4 липня 2002 р. № 616/2002).

Спеціально уповноважений орган виконавчої влади у галузі митної справи вживає заходів з підготовки до приєднання до чинних конвенцій ВМО та інших міжнародних організацій, до координації яких належать митні питання, і забезпечує виконання міжнародних договорів України з питань митної справи, які набули чинності згідно з порядком, встановленим Законом України «Про міжнародні договори України» та «Положенням про порядок укладання, виконання та денонсації міжнародних договорів України міжвідомчого характеру».

У рамках співробітництва з ООН Україна приєдналася до митних конвенцій про безпечні контейнери 1972 р., яка набрала чинності з 1977 р. Україна є учасником Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), що була заснована у 1964 р. Це міжнародна міжурядова спеціалізована організація, в рамках якої країни-члени обговорюють питання, що пов'язані з розробкою та реалізацією національної та між-

народної політики у сфері торгівлі та розвитку. Членами ЮНКТАД є 193 країни. Основними цілями ЮНКТАД є:

– збільшення потенціалу країн, що розвиваються, найменш розвинутих країн та країн з перехідною економікою у сфері торгівлі, інвестицій та розвитку;

– сприяння інтеграції країн, що розвиваються, найменш розвинутих країн та країн з перехідною економікою до світової економіки.

У рамках співробітництва з ЮНКТАД Україна підписала такі документи:

– Конвенцію про карнет АТА та Конвенцію щодо тимчасового ввезення (Стамбульська конвенція). Обидві Конвенції є інструментами ВМО з тимчасового ввезення товарів. Система АТА, яка є частиною обох Конвенцій, дозволяє свободу пересування через кордони та тимчасове ввезення товарів на митну територію без сплати податків та мита. Товари супроводжуються одним документом – карнетом АТА. Функціонування системи АТА забезпечується за допомогою міжнародних гарантій. Приєднання України відбулося згідно з Законом України від 24 березня 2004 р. № 1661-IV.

– Митну конвенцію про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП) від 14.11.1975.

– Митну конвенцію про тимчасове ввезення приватних дорожніх перевізних засобів від 04.06.1954.

У 1992 р. було сформовано міждержавне об'єднання Чорноморське економічне співробітництво. Фактична його діяльність розпочалася з 1999 р. після підписання статуту Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Тим самим ОЧЕС трансформувалася з міжурядового механізму співробітництва у повноцінну міжурядову регіональну організацію.

Членами Організації є 12 країн: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Молдова, Росія, Румунія, Греція, Грузія, Сербія, Туреччина та Україна. Країни-члени співпрацюють за такими напрямками: торгівля та економічний розвиток, фінанси та банківська діяльність, зв'язок, енергетика, транспорт, сільське господарство, охорона здоров'я і фармацевтика, охорона навколишнього середовища, туризм, наука і технології, співробітництво у сфері культури, обмін статистичними даними та економічною інформацією, співробітництво між митними органами, гуманітарні контакти, боротьба з організованою злочинністю тощо.

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

Основними цілями діяльності ОЧЕС є:

- сприяти розвитку та диверсифікації двостороннього і багатостороннього співробітництва на основі принципів і норм міжнародного права;
- поліпшувати умови підприємницької діяльності, заохочувати особисту і колективну ініціативу підприємств та компаній, що безпосередньо беруть участь у процесі економічного співробітництва;
- зміцнювати взаємоповагу і довіру, діалог і співробітництво між державами-членами;
- розвивати економічну співпрацю, не порушуючи міжнародних зобов'язань держав-членів, у тому числі зобов'язання у міжнародних організаціях чи інституціях об'єднувального або іншого характеру і не перешкоджаючи розвитку їхніх відносин з третіми сторонами.

У рамках ОЧЕС була підписана низка документів про регіональне співробітництво, серед яких: Угода між урядами держав-учасниць про співробітництво у наданні надзвичайної допомоги і ліквідації надзвичайних ситуацій, що виникли внаслідок лих природного і техногенного характеру; Угода про співробітництво у боротьбі зі злочинністю, зокрема організованою; Меморандуми про взаєморозуміння у сприянні вантажним автоперевезенням у регіоні, з розвитку морських магістралей регіону ОЧЕС, про скоординований розвиток Чорноморського транспортного кільця швидкісних автомагістралей, про взаєморозуміння у співробітництві між дипломатичними академіями та інститутами при міністерствах закордонних справ країн-членів ОЧЕС. Підписані також Угода про спрощення візових процедур для підприємців та Угода про спрощення візового режиму для водіїв вантажного автотранспорту країн-членів ОЧЕС.

Однією з важливих передумов ефективної діяльності ОЧЕС на шляху досягнення її статутних цілей є забезпечення практичної реалізації планів і програм у галузевих сферах. Стратегічними завданнями співпраці у галузі транспорту є:

- досягнення компромісу щодо маршруту Чорноморської окружної автомагістралі;
- відпрацювання питання стосовно започаткування роботи з розробки регіонального багатостороннього документа щодо розвитку мультимодальних перевезень, що надасть можливість безпосереднього з'єднання портів за допомогою поромно-залізничного сполучення, спростить процес транспортування товарів, зменшить час затримки товарів

у портах (за рахунок спрощення митних процедур), збільшить товарообіг між країнами, матиме позитивний вплив на туристичний сектор.

Співробітництво в економічній сфері зосереджено на завданнях:

- посилення діалогу з ЄС та СОТ з надання ОЧЕС необхідної підтримки з метою створення Зони вільної торгівлі ЧЕС;
- підтвердження прихильності принципам лібералізації торгівлі та гармонізації режимів зовнішньої торгівлі з урахуванням норм та практики СОТ.

Отже, регулювання зовнішньої торгівлі має свою специфіку порівняно з регулюванням інших сфер національної економіки. Ця специфіка обумовлена необхідністю держави дотримуватися міжнародних норм і принципів світової торгівлі. Будь-яка держава при регулюванні зовнішньої торгівлі з метою свого розвитку, підвищення ефективності економіки, реалізації своїх національних інтересів не повинна порушувати інтереси інших країн і зобов'язана діяти в рамках тих правил, які вироблені міжнародними організаціями. Таким чином, межі державного регулювання зовнішньої торгівлі визначаються, з одного боку, потребою розширення національного експорту і розвитку форм міжнародної кооперації, а з іншого, – правилами міжнародних організацій, що відіграють досить важливу роль у розвитку регулювання зовнішньої торгівлі, сприяючи лібералізації міжнародної торгівлі й економічному піднесенню країн світу.

2.2. Регулювання експортно-імпортних операцій в умовах відкритості внутрішнього ринку України

В умовах відкритості внутрішнього ринку країни сукупність економічних функцій держави реалізується із застосуванням механізму державного регулювання, що включає комплекс переважно економічних заходів і важелів, за допомогою яких здійснюється втручання адміністративних органів у підприємницьку діяльність.

Державне регулювання посідає головне місце у моделі сучасного механізму ринку, що обумовлено необхідністю регламентації ринкової системи з метою усунення її дисфункцій, зокрема монополізму і всіх супутніх йому негативних явищ, насамперед, зниженню конкуренції.

Метою державного регулювання зовнішньої торгівлі на національному рівні є:

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

– захист національної економіки;
– захист економічних інтересів своїх експортерів за кордоном та економічних інтересів національних виробників і споживачів;
– створення через торговельно-політичне регулювання механізму, що поєднує економічні параметри національної економіки з тими економічними процесами, які відбуваються за межами національних кордонів, що демпфірує (пом'якшує) їх вплив на національну економіку, сприяючи оптимальному її розвитку, забезпечуючи економічну безпеку країни [113].

Основним принципом зовнішньоторговельної політики держави є адекватність у розробці та реалізації концепції зовнішньоторговельної діяльності. Цей принцип передбачає створення такої інституціональної системи регулювання експортно-імпортних зв'язків, за якої в рамках дотримання міжнародних вимог і зобов'язань та врахування глобалізаційних тенденцій можна було б відстояти пріоритет національних економічних інтересів. Адекватність – це спосіб внутрішньої інституціональної організації регулювання зовнішньої торгівлі, яка дозволяла б формально при повному виконанні міжнародних вимог сформулювати свою функціональну здатність через призму стратегічних цілей і завдань національного економічного розвитку.

Активність використання інструментів протекціонізму в різних країнах світу не є однаковою і обумовлена обраним типом стратегічної поведінки країн при регулюванні зовнішньоторговельних потоків. У табл. 2.2.1 наведено три типи такої стратегічної поведінки.

Таблиця 2.2.1

Характеристика типів стратегічної поведінки держави при регулюванні зовнішньоторговельних потоків [114]

Тип поведінки	Рівень тарифного захисту національних виробників	Рівень нетарифного захисту національних виробників	Рівень захисту від національного експорту
Пасивний	Знижується або залишається незмінним	Стабільно низький	Підвищується
Поміrkований	Знижується або залишається незмінним	Підвищується	Стабільний
Активний	Знижується або залишається незмінним	Підвищується	Знижується

За пасивного типу поведінки країна адекватно реагує на нові правила торгівлі, що формуються СОТ, та зміни в захисті країн-партнерів. Країна пасивно сприймає зміни рівня захисту від національного експорту з боку країн-партнерів, поступово знижує рівень тарифного захисту національної економіки та не використовує можливості нетарифного захисту на користь національної економіки. Здебільшого інструменти нетарифного регулювання при пасивному типі поведінки заважають не стільки імпортерам, скільки експортерам.

При поміркованому типі поведінки в країні прогноуються можливі зміни в регулюванні торгівлі країн-партнерів та плануються варіанти адаптації зовнішньоторговельної стратегії до нових умов за допомогою і в межах правил СОТ. У таких країнах проводиться робота щодо запобігання підвищенню рівня захисту від національного експорту, а також активно використовуються можливості тарифного та нетарифного захисту в межах, дозволених СОТ.

Використовуючи активний тип поведінки, країна бере активну участь у двосторонніх переговорах щодо поліпшення умов доступу національних виробників на зовнішні ринки, долучається до процесу створення правил торгівлі в СОТ і, таким чином, досягає врахування в них власних стратегічних інтересів. Країни з таким типом поведінки працюють над поступовим зниженням показника рівня захисту від національного експорту, зменшують рівень тарифного захисту національного виробництва, ефективно заміщуючи його нетарифним [114, с. 22–31].

Рівень тарифного регулювання має тенденцію до стабільності або зниження у країнах з будь-яким типом стратегічної поведінки і залежить від загальних домовленостей у рамках СОТ.

Регулятори експортно-імпортних зв'язків – це сукупність певних норм та правил, що упорядковують поведінку суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

В Україні експортно-імпортні зв'язки формуються під впливом різноманітних регуляторів, що впливають на встановлення зовнішньоторговельних зв'язків та спрямовують їх розвиток в єдину економічну систему, функціонування якої має на меті захист інтересів держави.

Митно-тарифне регулювання є одним з основних важелів державного регулювання ЗЕД, найпоширенішим і найдієвішим економічним інструментом регулювання зовнішньоекономічних відносин і захисту національної економіки від зовнішнього неконтрольованого

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

впливу. При цьому митно-тарифне регулювання включає не тільки звіт ввізних і вивізних мит, але й ряд інших важливих засобів регулювання торгівлі, включаючи весь складний комплекс питань, пов'язаних з митним адмініструванням. Доступ іноземних товарів на внутрішній ринок визначає ступінь деталізації товарних позицій митного тарифу та процедур митного очищення вантажів, методи оцінки вартості товару для митних цілей і правила визначення його походження, а також санкції за порушення встановленого режиму пропуску товарів через кордон [104].

Процеси світової інтеграції та глобалізації суттєво впливають на сферу господарських відносин та механізми їх державного регулювання, у тому числі на інструменти митно-тарифного регулювання, яке є вагомим чинником формування конкурентного середовища на внутрішньому ринку.

У міру подальшої лібералізації світової торгівлі, що супроводжується зниженням тарифних ставок, об'єктивно підвищується роль митного адміністрування як важливого чинника, що визначає рівень трансакційних витрат ведення міжнародного бізнесу. Сьогодні значна увага приділяється заходам щодо спрощення і гармонізації торгівлі на основі інформаційних технологій, впровадження прогресивних систем митного оформлення та оцінки ризиків.

Протягом останніх двох десятиліть у процесі лібералізації міжнародної торгівлі значно знизився загальний рівень митного обкладення і збільшилася частка безмитних позицій у національному тарифі, набула поширення нова універсальна зовнішньоторговельна товарна номенклатура і практика укладання регіональних угод з преференційним митно-тарифним режимом для їх учасників. Незважаючи на те, що все більш широко й ефективно застосовуються нетарифні заходи регулювання зовнішньої торгівлі, митно-тарифна політика, як і раніше, є ключовим фактором, який визначає національний торговельний режим і умови доступу іноземної продукції на внутрішній ринок.

З набуттям повноправного членства у СОТ Україна приєдналася до системи міжнародних правил торгівлі, які регламентують використання тих чи інших інструментів з метою захисту внутрішнього ринку країнами-членами, а митно-тарифне регулювання України зазнало певних змін, привівши ставки ввізного мита до їх зв'язаних рівнів, встановлених у Розкладі тарифів для України.

В умовах відкритості внутрішнього ринку України посилюється стимулююча функція митно-тарифної політики, спрямована на створення умов для перенесення високотехнологічних виробництв на територію України, розвиток виробничо-технологічної кооперації, розширення економічно ефективного доступу до нових технологій, машин, обладнання для великомасштабної модернізації виробничих потужностей. Адже основне завдання митно-тарифного регулювання – це не фіскальний збір коштів до бюджету, а стимулювання внутрішнього виробництва. З метою залучення іноземних інвестицій має забезпечуватися істотне зниження витрат, що виникають з причини обтяжливих митних та адміністративних процедур, при отриманні міжнародних інвестиційних товарних кредитів і прямих вкладень капіталу.

Розробка заходів митно-тарифної політики тісно пов'язана з галузевими програмами і стратегіями модернізації та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. У регулюванні імпорту ключовими критеріями для визначення напрямів і конкретних заходів митно-тарифної політики в різних галузях і секторах економіки є:

- рівень конкурентоспроможності продукції, що випускається;
- ринковий потенціал вітчизняної продукції, який стане привабливим для інвесторів;
- посилення структурної та стимулюючої функцій митно-тарифної політики та її узгодження з пріоритетами промислової політики.

Успішне впровадження змістовних інституціональних та організаційно-процедурних управлінських заходів щодо вдосконалення митно-тарифного регулювання дозволяє підвищити привабливість національного бізнес-середовища, конкурентоспроможність вітчизняного виробника, а також слугувати поштовхом для розвитку виробництва високотехнологічної продукції і формування інтегрованих міждержавних виробничих комплексів.

З урахуванням завдання прискорення переходу до інноваційної економіки має підвищитись роль митно-тарифних заходів у реалізації селективної промислової і структурної політики: достатній ступінь тарифного захисту конкретних ринків на початкових циклах виробництва інноваційної продукції, поступове відкриття ринків у міру їх становлення, сегментування і зростання конкурентоспроможності вітчизняних виробництв з метою збереження конкурентного середовища. Фундаментальне значення тут має наявність конкретних, підкріплених інвестиціями програм

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

галузевого розвитку, в рамках яких, за необхідності, заходи з коригування митних ставок стануть складовою галузевих стратегій. Одночасно налаштування митно-тарифного регулювання на стимулювання виробництва й експорту інноваційної високотехнологічної продукції потребує розвитку інститутів сприяння експорту, вдосконалення нормативно-правового регулювання у сфері митної справи, спрощення адміністративних процедур, використання всього інструментарію заходів щодо захисту ринку, які допускаються положеннями та нормами СОТ.

Головною метою модернізації митно-тарифної системи має бути забезпечення її відповідності завданням перспективного розвитку галузей і секторів економіки країни, перехід від переважно фіскальної функції до виконання ролі регулятора конкурентного середовища на внутрішньому ринку і захисту окремих сфер. Для досягнення цієї мети необхідно розробити низку заходів щодо:

- підвищення ефективності митного тарифу за рахунок його диференціації;
- розвитку та вдосконалення митної інфраструктури, що дозволить здійснювати ефективніше митне адміністрування;
- розробки і встановлення оптимального рівня імпорتنих мит з метою підвищення інвестиційної привабливості окремих галузей української промисловості і сільського господарства;
- збереження необхідного рівня тарифного захисту окремих галузей, що мають низьку конкурентоспроможність;
- лібералізації імпортного тарифу на товари, які в Україні не виробляються або виробляються в недостатній кількості, або незадовільної якості та які необхідні для зниження загальноекономічних витрат;
- вдосконалення автоматизованих систем митного контролю та митного оформлення вантажів, включаючи систему електронної обробки митних декларацій.

Відтак у період розвитку національної економіки акценти митно-тарифної політики мають бути зміщені від виконання традиційних регуляторної та фіскальної функцій у бік впровадження антикризових заходів для захисту економіки України, підтримки конкурентоспроможності вітчизняних виробників.

У коротко- та середньостроковій перспективі реалізація митно-тарифної політики має бути тісно пов'язана із вирішенням пріоритетних

завдань у сфері модернізації та диверсифікації економіки, підвищенням конкурентоспроможності й ефективності національних виробництв, що є запорукою успішного виходу на світові ринки.

Митно-тарифне регулювання у новітніх умовах має здійснюватись під впливом сукупності факторів інституціонального характеру, що забезпечують розвиток внутрішнього конкурентного середовища. Найвагомішими серед таких факторів є:

- підвищення транспарентності та передбачуваності митно-тарифної політики при загальній тенденції до зниження рівня тарифного захисту в процесі виконання зобов'язань у рамках СОТ;
- розробка заходів промислової й аграрної політики, погоджених із заходами митно-тарифного регулювання імпорту й експорту з метою підтримки галузевих пріоритетів.

Заходи митно-тарифної політики мають бути спрямовані на вирішення завдань модернізації та підвищення конкурентоспроможності українських галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва, які в перспективі могли б сформувати експортний потенціал національної економіки, а також слугувати цілям забезпечення економічної безпеки держави.

Важливість удосконалення митно-тарифного регулювання як складової системи державного управління, визначається необхідністю у створенні адекватного регулювання ЗЕД. Включаючись у вирішення внутрішніх і зовнішніх господарсько-політичних завдань, митно-тарифне регулювання бере участь у структурній перебудові економіки, в інтеграції країни в міжнародний поділ праці та у формуванні нових міжнародних відносин.

Митно-тарифні заходи є інструментом безпосереднього впливу на рівень витрат і цін на реалізовану на внутрішньому ринку імпортовану продукцію, що, у кінцевому підсумку, визначає ефективність споживання продукції та обсяги платоспроможного попиту на неї.

Важливе місце серед засобів регулювання зовнішньої торгівлі посідають нетарифні обмеження, до яких належить широкий спектр різноманітних заходів, які орієнтовані на реалізацію торговельної, фінансової, технічної політики, а також на забезпечення охорони довкілля, здоров'я людей, тварин і рослин. Використання їх створює бар'єри для зовнішньої торгівлі товарами і послугами.

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

В останні десятиліття нетарифні заходи активно використовуються більшістю країн світу, у тому числі різними за рівнем економічного розвитку.

Інструменти нетарифного регулювання, на відміну від тарифних методів, дають можливість державі здійснювати безпосереднє втручання у процес зовнішньоторговельного обміну. Крім того, навіть високий рівень ввізного мита не гарантує високої якості імпортованої продукції, тому держави намагаються ширше застосовувати нетарифні методи для регулювання зовнішньої торгівлі.

Прагнення України до диверсифікації ринків збуту товарів з урахуванням проблем вітчизняної економіки потребує заходів, спрямованих на захист внутрішнього ринку, і формування відповідної зовнішньоекономічної політики. Оскільки в Україні проблема розвитку економічної безпеки є особливо гострою з огляду на зростання обсягів імпортоспоживання, одним з невідкладних завдань є формування ефективної системи заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі [115, с. 15–28].

Система нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні перебуває на стадії становлення. Її формування відбувається під дією багатьох факторів, які мають суперечливий характер. Специфічні завдання державного регулювання економіки в сучасний період вимагають досить широкого застосування дієвих важелів впливу на зовнішньоторговельні відносини, якими є методи нетарифного регулювання.

Нетарифне регулювання в Україні характеризується відсутністю єдиного законодавчого акта. Крім того, окремі заходи нетарифного регулювання містяться в нормативно-правових актах різної юридичної сили, що не завжди дозволяє учасникам ЗЕД правильно застосовувати встановлені норми [104].

Нормативно-правове регулювання адміністративних нетарифних методів, до яких належать ліцензування та квотування, задекларовано в ст.16 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», в якій чітко встановлено основні засади та правила, а також випадки необхідності запровадження ліцензування експорту й імпорту товарів.

Україна має здійснювати свої процедури ліцензування імпорту відповідно до правил Угоди про ліцензування імпорту, які передбачають прозорість, спрощення та прискорення процедур та не мають чинити надто обмежувальний вплив на торгівлю.

До технічних методів нетарифного регулювання ЗЕД, які застосовуються в Україні, належать обов'язкова сертифікація, санітарний та інші види контролю на кордоні.

Щодо обов'язкової сертифікації імпортованої продукції, то в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі та Угоді про партнерство і співробітництво зазначено, що кожна держава має право вживати заходів, які є необхідними для забезпечення захисту життя або здоров'я людини, захисту навколишнього середовища або запобігання шахрайським діям на тому рівні, який вважатиме за потрібний.

Вітчизняна практика застосування технічних методів регулювання (спеціальних вимог) в цілому відповідає вимогам Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів. Уряди мають право застосовувати ці заходи з метою забезпечення безпечності продовольства і захисту життя й здоров'я тварин і рослин, але тільки в межах, необхідних для захисту і на недискримінаційній основі.

Функціонування дозвільної системи України здійснюється на двох рівнях: місцевому та територіальному. При реалізації дозвільної системи можуть використовуватися 35 документів, які видаються 16 державними органами та виробником для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, що переміщуються через митний кордон України.

Міжнародний досвід реформування системи технічного регулювання, апробований Польщею, Словаччиною, країнами Балтії та іншими (нині членами ЄС), свідчить, що найдоцільніше використовуються ресурси цієї системи, коли вона зосереджується на потенційно небезпечній для суспільства і довкілля продукції. З цією метою використовується модель управління ризиками.

За цією моделлю держава спрямовує ресурси контролю на високо-ризиковані сектори, продукція яких вимагає оцінювання відповідності третьою стороною. Водночас у секторах з низькими ризиками досить «фактичного» нагляду за добровільною декларацією відповідності виробника.

Для задіяння зазначеної моделі необхідно:

- скоротити перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації;
- скасувати вимоги щодо відповідності усіх товарів стандартам;

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

– впровадити практику добровільного підтвердження відповідності на основі технічних регламентів (17 цих регламентів уже прийнято в Україні).

Оскільки технічне регулювання слугує інтересам державного і приватного секторів, підприємства України також мають докласти значних зусиль, щоб бути спроможними виконувати свої зобов'язання в рамках реформованої системи технічного регулювання. У багатьох випадках підприємствам доведеться модернізувати виробничі процеси, більш активно брати участь у розробленні стандартів, що сприятиме істотному посиленню конкурентоспроможності підприємств.

Наступні кроки в реформуванні технічного регулювання в Україні пов'язані з впровадженням принципів ринкового нагляду, який передбачає інспекцію товарів на ринку поряд з інспекцією виробничого процесу.

В Україні здійснюється робота щодо зменшення переліку продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації. Так, за даними Держспоживстандарту, починаючи з 2005 р. з цього переліку було виключено 122 позиції продукції з низьким ступенем ризику. Спеціалісти вважають, що одномоментне скасування сертифікації харчових продуктів в Україні призведе до значного погіршення їх якості.

Реалізація моделі управління ризиками та необхідних для цього заходів дасть змогу:

– зменшити адміністративний тягар на підприємства через скорочення частки підприємств, що мають дотримуватися обов'язкових стандартів;

– підвищити конкурентоспроможність українських підприємств на внутрішньому і світовому ринках, передусім, за рахунок скорочення їх витрат на реєстрацію технічних умов;

– збільшити асортимент продукції для споживачів і знизити ціни/тарифи;

– створити умови для проведення активної інноваційної політики у масштабах держави.

Статтею 6 Угоди ТБТ рекомендується укладати угоди про взаємне визнання робіт з сертифікації, які розглядаються та укладаються з позиції взаємовигідних умов для двох країн з урахуванням їх імпортно-експортних можливостей. На сьогодні Україною з дотриманням таких вимог укладено 50 угод про співпрацю в галузі стандартизації, метрології та сертифікації з

35 країнами світу, в тому числі 11 міжурядових угод з країнами СНД про взаємне визнання робіт з сертифікації харчової продукції.

Зі скасуванням сертифікації харчових продуктів фактично нівелюються міждержавні угоди з країнами СНД, створюються умови для ввезення в Україну небезпечної, фальсифікованої, недоброякісної продукції невідомого походження за демпінговими цінами, що негативно вплине на економіку вітчизняних підприємств, які виробляють аналогічну продукцію, та призведе до скорочення робочих місць через недобросовісну конкуренцію.

В Україні необхідно створювати механізми контролю якості харчової продукції з урахуванням практики ЄС і стандартів Кодексу Аліментаріус.

Останніми роками відбулися позитивні зміни щодо відповідності законодавства України стосовно нетарифних обмежень міжнародним нормам. Насамперед, це скорочення переліку товарів, імпорт яких підлягає ліцензуванню, значне скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає квотуванню та ліцензуванню, відповідність правил сертифікації продукції вимогам ГАТТ/СОТ, відповідність вимогам Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів практики, яка існує в Україні, а також можливість застосовувати антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні (захисні) заходи, що повністю відповідає міжнародним вимогам.

Новим, але дуже перспективним елементом системи нетарифного регулювання ЗЕД в Україні є комплекс антидемпінгових, антисубсидійних та спеціальних заходів. З моменту створення в Україні в 1998 р. відповідної нормативної бази було порушено 68 розслідувань щодо імпорту з інших країн (35 антидемпінгових та 33 спеціальних) та застосовано 53 антидемпінгові заходи. Останніми роками постійно зростає вартість імпорту в Україну, щодо якого були застосовані заходи. У секторах основна кількість застосованих заходів стосується легкої промисловості, деревини і виробів з деревини, хімічної промисловості та виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції. У країнах світу застосування антидемпінгових заходів у цілому є пропорційним існуючій географічній структурі імпорту товарів в Україну. Необхідність застосування цих заходів частіше виникає щодо імпорту з тих країн, з яких здійснюється найбільший імпорт в Україну.

Що стосується аспектів якості застосування інструментів торговельного захисту, слід зазначити, що згідно з підписаними Україною

Розділ 2. Механізм регулювання зовнішньої торгівлі України

угодами при набутті членства в СОТ здійснюється повне оперативне розкриття деталізованої інформації щодо будь-яких дій у сфері використання інструментів торговельного захисту, включаючи інформацію про порушення розслідувань та застосовані за їх результатами заходи. Також здійснюється регулярне подання зведеної звітності. При цьому, за весь період членства у СОТ до України не висувалося претензій щодо порушення вимог при застосуванні інструментів торговельного захисту.

Заходи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі налічують сотні видів, проте в Україні вони недостатньо систематизовані, а отже доцільно оптимально впорядкувати інструменти наявних у державі заходів нетарифного регулювання шляхом їх формалізації в законодавчій площині, а також узагальнити та систематизувати на основі міжнародно-правових норм ГАТТ/СОТ та угод цієї організації у сфері нетарифного регулювання, дотримуючись загальноприйнятих підходів до групування таких заходів та не вдаючись до детального визначення кожного з нетарифних заходів у загальному переліку.

З метою дієвості системи заходів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні необхідно забезпечити її ефективне функціонування через гармонізацію економічної, інституціональної та законодавчої складових з урахуванням національних інтересів, з акцентом у бік національного товаровиробника та споживача, їх підтримки і захисту. Ефективна реалізація такої стратегії має бути забезпечена міцною виконавчою вертикаллю державних органів влади, які мають повноваження у цій сфері, та системою правових норм, які б визначали механізм нетарифного регулювання і забезпечували належне виконання своїх обов'язків зазначеними органами влади [116, с. 94–102].

При виборі системи нетарифних заходів регулювання зовнішньої торгівлі Україні необхідно зважено підходити до застосування таких заходів, керуючись при цьому національними інтересами держави, пов'язаними, насамперед, з захистом інтересів вітчизняних товаровиробників і споживачів шляхом створення сприятливих умов для розвитку національного господарства та інтеграції його в систему світогосподарських зв'язків.

Розділ 3

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ

3.1. Товарна структура експорту й імпорту товарів України

Зовнішня торгівля є однією з основних складових зовнішньо-економічних зв'язків держави. Згідно з визначенням Дж. Сакса, «економічний успіх будь-якої країни ґрунтується на зовнішній торгівлі. Ще не одній країні не вдалося створити ефективну економіку, ізолювавшись від світової економічної системи». Зовнішня торгівля посідає вагомe місце в розвитку економіки України.

В умовах активізації процесів глобалізації світового господарства посилюється роль зовнішньоторговельних відносин країни. Саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою врівноваженого економічного розвитку суспільства [117, с. 11–19], сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб. Враховуючи високий ступінь впливу екзогенних факторів на економіку України в сучасних умовах, зовнішньоекономічна діяльність зазнає негативних змін, що актуалізує необхідність дослідження її стану.

Зовнішня торгівля – це система економічних відносин між країнами, основна мета якої полягає у ввезенні та вивезенні товарів і послуг. Об'єктами зовнішньої торгівлі є товари: готова продукція, сировина, напівфабрикати; продукти інтелектуальної власності: патенти, ліцензії, фірмові знаки та ін.; послуги: міжнародний туризм, транспортні, страхові, посередницькі, будівельні операції тощо. Зовнішня торгівля дає країнам можливість спеціалізуватися на тих видах діяльності, в яких вони мають

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

порівняльні переваги, дисциплінує вітчизняних виробників, обумовлює вищу продуктивність праці [118, с. 9–12].

Процеси інтеграції національної економіки у світове господарство супроводжуються низкою ендогенних та екзогенних чинників, які справляють гальмівний вплив. Основними зовнішніми чинниками, що ускладнюють входження України у світове господарство як повноправного партнера такі [119, с. 250–256]:

- посилення міжнародної конкуренції на товарних ринках, низька конкурентоспроможність української продукції;
- нові вимоги споживачів до якості товарів, тобто цінові фактори стали вторинними, а фактори новітніх технологій та гарантії якості продукції – первинними;
- застосування країнами-конкурентами форм протекціонізму та дискримінація українських експортерів, зокрема, ускладнення процедури сертифікації продукції;
- складність входження в міжнародне співробітництво з причини невідповідності міжнародним стандартам захисту прав інтелектуальної власності.

Динаміку зовнішньої торгівлі України товарами упродовж 2002–2014 рр. представлено на рис. 3.1.1. Аналізуючи наведені нижче дані, необхідно зазначити, що, починаючи з 2005 р., спостерігається від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами.

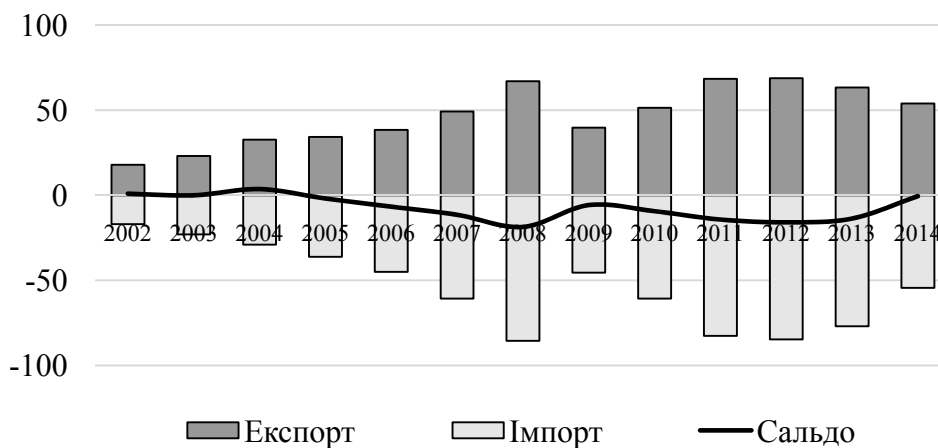


Рис. 3.1.1. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами, млрд дол. [120]

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Найбільше від'ємне значення торговельного балансу України було зафіксовано у 2008 р. та 2012 р. Така ситуація спричинена зростанням імпортозалежності економіки на тлі несуттєвого зменшення експортоорієнтованості виробництва (табл. 3.1.1).

Таблиця 3.1.1

Динаміка окремих макропоказників економічного розвитку України

Показник	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Випуск (в основних цінах), млрд грн	373,9	995,6	1182,2	1565,1	2072,2	1955,7	2388,3	2895,3	3150,7	3189,6
Експорт товарів і послуг, млрд грн	106,2	227,3	253,7	323,2	444,9	423,6	549,4	708,0	691,4	653,2
Імпорт товарів і послуг, млрд грн	97,6	223,6	269,2	364,4	520,6	438,9	580,9	788,9	806,0	778,1
Внутрішнє споживання, млрд грн	365,3	991,9	1197,7	1606,2	2147,9	1971,0	2419,9	2976,2	3265,3	3314,5
Експортоорієнтованість виробництва, %	28,4	22,8	21,5	20,7	21,5	21,7	23,0	24,5	21,9	20,5
Імпортозалежність споживання, %	26,7	22,5	22,5	22,7	24,2	22,3	24,0	26,5	24,7	23,5
ВВП (у ринкових цінах), млрд грн	170,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1459,1	1522,7
Експортна квота, %	62,4	51,5	46,6	44,8	46,9	46,4	50,7	54,4	47,4	42,9
Імпортна квота, %	57,4	50,6	49,5	50,6	54,9	48,0	53,7	60,6	55,2	51,1

Джерело: складено та розраховано на основі даних [121].

Біфуркаційною точкою як для експортної орієнтації, так і для імпоротної залежності внутрішнього споживання став 2011 р., після якого, за даними зведених національних рахунків, спостерігається спадна тенденція. З цього ж періоду торговельна відкритість України почала зменшуватись, у 2013 р. експортна квота становила 42,9%, що є найменшим рівнем, починаючи з 2000 р., імпортна – 51,1%, що майже відповідає рівню 2002 р.

Структура зовнішньої торгівлі України свідчить про визначальну частку торгівлі товарами. Згідно з даними СОТ у 2013 р. на Україну припадало 0,34% всього світового експорту товарів та 0,41% – імпорту [122]. За результатами 2013 р. у рейтингу світових експортерів товарів Україна посіла 53 місце, в рейтингу імпортерів – 40 місце [123], що

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

підтверджує високий рівень інтегрованості країни у світове господарство та її залежність від змін факторів зовнішнього середовища.

За даними Державної служби статистики України за 2014 р., експорт товарів становив 53913,5 млн дол. США, імпорт – 54381,8 млн дол. Порівняно із 2013 р. експорт скоротився на 13,5 % (на 8392,4 млн дол.), імпорт – на 28,3 % (на 21452,8 млн дол.). Від’ємне сальдо становило 468,3 млн дол. (за 2013 р. від’ємне – 13528,7 млн дол.) [120].

На формування від’ємного сальдо вплинула торгівля окремими товарними групами: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (13103,7 млн дол.), пластмаси, полімерні матеріали (2462,9 млн дол.), фармацевтична продукція (2217,1 млн дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (2157,8 млн дол.), механічні машини (1936,4 млн дол.), електричні машини (1124,2 млн дол.).

Основні індикатори розвитку зовнішньої торгівлі товарами в Україні за 2010–2014 рр. представлені у табл. 3.1.2. Їх аналіз дає змогу зробити висновки щодо сучасного стану та тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі України.

Таблиця 3.1.2

Динаміка розвитку зовнішньої торгівлі товарами в Україні за 2010–2014 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Обсяг експорту товарів, млн дол. США	51405,2	68394,2	68830,4	63320,7	53913,5
Темп приросту, % до попереднього року	–	33,0	0,6	-8,0	-13,5
Обсяг імпорту товарів, млн дол. США	60742,2	82608,2	84717,6	76986,8	54381,8
Темп приросту, % до попереднього року	–	36,0	2,6	-9,1	-28,3
Баланс зовнішньої торгівлі товарами, млн дол. США	-9337,0	-14214,0	-15887,2	-13666,1	-468,3
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,84	0,82	0,81	0,82	0,99

Джерело: розраховано авторами за даними [120].

Згідно з даними табл. 3.1.2 обсяги зовнішньої торгівлі товарами в Україні є динамічними, що відповідає загальносвітовій тенденції посилення взаємодії країн світу у сфері торгівлі та свідчить про залежність

Зовнішня торгівля України: XXI століття

зовнішньоекономічного сектора України від факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

У табл. 3.1.3 наведено динаміку топ-5 товарів зовнішньої торгівлі України.

Таблиця 3.1.3

Динаміка топ-5 товарів зовнішньої торгівлі України*

Групи товарів	Імпорт, тис. дол	Частка в імпорті, %	Групи товарів	Експорт, тис. дол.	Частка в експорті, %
2012 р.					
Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	25087600	30,15%	Чорні метали	15343767	22,32%
Реактори, котли, машини, обладнання	7257932	8,72%	Зернові культури	7008406	10,20%
Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура	5953170	7,15%	Жири та олії; готові харчові жири; воски	4211458	6,13%
Засоби наземного транспорту	5948624	7,15%	Залізничний та трамвайний рухомий склад	4107183	5,98%
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	3413971	4,10%	Реактори, котли, машини, обладнання	3795576	5,52%
Разом	47661297	57,27%	Разом	34466390	50,15%
2013 р.					
Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	21416713	27,86%	Чорні метали	14319273	22,63%
Реактори, котли, машини, обладнання	6909554	8,99%	Зернові культури	6371326	10,07%
Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура	5560487	7,23%	Руди, шлак і зола	3917686	6,19%
Засоби наземного транспорту	5443974	7,08%	Реактори, котли, машини, обладнання	3840923	6,07%
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	3552490	4,62%	Жири та олії; готові харчові жири; воски	3507132	5,54%
Разом	42883218	55,78%	Разом	31956340	50,50%
2014 р.					
Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	13415002	25,54%	Чорні метали	12929065	23,92%

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Закінчення табл. 3.1.3

Групи товарів	Імпорт, тис. дол	Частка в імпорті, %	Групи товарів	Експорт, тис. дол.	Частка в експорті, %
Реактори, котли, машини, обладнання	4924322	9,37%	Зернові культури	6558156	12,13%
Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура	3814419	7,26%	Жири та олії; готові харчові жири; воски	3830358	7,09%
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	2929299	5,58%	Руди, шлак і зола	3482187	6,44%
Фармацевтична продукція	2476418	4,71%	Реактори, котли, машини, обладнання	2986502	5,53%
Разом	27559460	52,46%	Разом	29786268	55,11%

Джерело: складено за даними [124].

Основними групами товарів імпорту до України є:

- палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні;
- реактори, котли, машини, обладнання;
- електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура;
- пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них;
- фармацевтична продукція.

Основними групами товарів експорту з України є сировина та напівфабрикати:

- чорні метали;
- зернові культури;
- жири та олії; готові харчові жири; воски;
- руди, шлак і зола;
- реактори, котли, машини, обладнання.

За оцінками Forbes Україна, у першому півріччі 2014 р. понад 40% експорту товарів з України генерували 25 українських компаній, які працюють у 6 галузях виробництва [125].

Основна експортна категорія України – чорні метали, яких за перше півріччя 2014 р. було вивезено на 7,3 млрд дол. Найбільший український експортер – металургійний гігант «АрселорМіттал Кривий Ріг» (табл. 3.1.4).

Таблиця 3.1.4

**Топ-25 українських експортерів за галузями виробництва
у I півріччі 2014 р.**

Компанія-експортер	Галузь	Експорт, млн дол.	Частка, %
АрселорМіттал Кривий Ріг, ММК ім. Ілліча, «Донецьксталь, ІСД, «Азовсталь, «Запоріжсталь, Алчевський металургійний комбінат, Полтавський ГЗК, Єнакієвський металургійний завод, Південний ГЗК, Північний ГЗК, «Луганськтепловоз, Центральний ГЗК, Євраз-ДМЗ ім.Петровського,	Металургія	8104,78	28,32
Каргілл, Кернел-Трейд, Нібулон, Креатив, Райз	АПК	2338,49	8,17
Мотор Січ	Машино-будування	389,16	1,36
Укрнафта	Нафтогаз	388,21	1,36
Кримський титан, Одеський припортовий завод	Хімія	433,87	1,52
ДТЕК Трейдінг	Енергетика	165,03	0,58
Разом експорт з України		28623,62	41,29

Джерело: складено та розраховано за даними рейтингу Forbes [125] та даних [120].

Друга і третя за обсягом експортні групи товарів – зерно та олійно-жирова продукція, яких було експортовано в першому півріччі 2014 р. на 2,96 млрд дол. і 2,06 млрд дол. відповідно. До топ-5 найбільших експортерів увійшла одна аграрна компанія «Кернел-Трейд».

Оскільки у структурі українського імпорту основне місце посідав нафтогазовий сектор, тому серед лідерів 12 компаній займаються ввезенням цієї продукції. З 1998 р. було прийнято рішення централізувати всі закупівлі та розподіл природного газу всередині України, для чого й було створено НАК «Нафтогаз України». Відтоді компанія і є найбільшим імпортером газу. Жодній приватній компанії досі не вдалося перевищити імпортні показники цієї держкомпанії.

За підсумками I півріччя 2014 р. 25 компаній, які працюють у 10 галузях виробництва, забезпечують 28% загального імпорту товарів в Україну (табл. 3.1.5).

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Таблиця 3.1.5

**Топ-25 українських імпортерів за галузями виробництва
у I півріччі 2014 р.**

Імпортер	Галузь	Імпорт, млн дол.	Частка, %
НАК Нафтогаз України, ВОГ Трейдинг, ОККО-Бізнес, БНК-Україна, Одеський НПЗ, Лукойл-Україна, Корнелія, Альянс Ойл Україна, Укртрансойл-2009, Західна Нафтогазова компанія, Паралель-М Лтд, Оленерго	Нафтогаз	5303,41	18,90
Авдіївський коксохімічний завод, Алчевський металургійний комбінат, АрселорМіттал Кривий Ріг	Металургія	863,16	3,08
Південно-Українська АЕС	Енергетика	300,07	1,07
БадМ	Фармацевтика	227,1	0,81
Самсунг Електронікс Україна Компані	Дистрибуція	206,78	0,74
Тойота-Україна, Мотор Січ	Машино-будування	325,42	1,16
Сингента	Хімія	173,09	0,62
Банк Південний	Фінанси	169,97	0,61
Порше Україна, Віннер Імпорте Україна	Авторітейл	262,82	0,94
В.А.Т.-Прилуки	Тютюн	131,1	0,47
Разом імпорт в Україну		28055,24	28,38

Джерело: розраховано за даними рейтингу Forbes [125] та даних [120].

Три металургійних і коксохімічних заводи посідають друге місце в рейтингу Forbes за імпортом коксівного вугілля.

Наявність таких потужних гравців на внутрішньому ринку України вагомо впливає на зовнішньоторговельний баланс.

У табл. 3.1.6 наведено топ-5 товарів з додатним та від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі України.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Таблиця 3.1.6

Динаміка топ-5 товарів з додатним та від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі України

2011 р.		2012 р.	
Групи товарів	Сальдо, млрд дол.	Групи товарів	Сальдо, млрд дол.
Чорні метали	15,7	Чорні метали	13
Зернові культури	3,4	Зернові культури	6,8
Залізничний та трамвайний рухомий склад	3,3	Жири та олії; готові харчові жири; воски	3,8
Руди, шлак і зола	2,9	Залізничний та трамвайний рухомий склад	3,1
Жири та олії; готові харчові жири; воски	2,9	Руди, шлак і зола	2,4
...		...	
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	-2,6	Електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура	-2,7
Фармацевтична продукція	-2,7	Фармацевтична продукція	-3,1
Реактори, котли, машини, обладнання	-3,6	Реактори, котли, машини, обладнання	-3,5
Засоби наземного транспорту	-4,7	Засоби наземного транспорту	-5,4
Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	-21,8	Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	-21,5
2013 р.		2014 р.	
Групи товарів	Сальдо, млрд дол.	Групи товарів	Сальдо, млрд дол.
Чорні метали	12,1	Чорні метали	11,6
Зернові культури	6,1	Зернові культури	6,2
Руди, шлак і зола	3,2	Жири та олії; готові харчові жири; воски	3,5
Жири та олії; готові харчові жири; воски	3,1	Руди, шлак і зола	2,8
Залізничний та трамвайний рухомий склад	2,1	Насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж	1,4
...		...	

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Закінчення табл.3.1.6

Групи товарів	Сальдо, млрд дол.	Групи товарів	Сальдо, млрд дол.
Фармацевтична продукція	-2,8	Реактори, котли, машини, обладнання	-1,9
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	-3	Засоби наземного транспорту	-2,2
Реактори, котли, машини, обладнання	-3,1	Фармацевтична продукція	-2,2
Засоби наземного транспорту	-5,1	Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	-2,5
Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	-18,6	Палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні	-11,4

Джерело: складено за даними [124].

До топ-5 товарів з додатним сальдо зовнішньої торгівлі у 2014 р. належали 4 з 5 основних груп товарів в експорті, крім реакторів, котлів, машин та обладнання. Їх замінила група таких товарів, як насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж.

До топ-5 товарів з від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі у 2014 р. належали основні групи товарів в імпорті, а також група засобів наземного транспорту.

У табл. 3.1.7 наведено індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами, упродовж 2010–2014 рр.

Таблиця 3.1.7

Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі у зовнішній торгівлі України товарами, %

Рік	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)		Індекс цін (Пааше)		Індекс умов торгівлі	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	кількісний	ціновий
2010	103,2	113,1	126	118,1	91,2	106,7
2011	106	112,8	125,6	120,6	94	104,1
2012	102,6	93,4	98,1	110,2	109,8	89
2013	92,2	89,6	101	101,3	102,9	99,8
2014*	92,1	74,4	94,8	98,3	123,8	96,4

Примітка: * – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

Джерело: складено за даними [120].

У 2014 р. позитивний вплив на розвиток експорту України відбувся за рахунок швидшого зростання цін на експорт, порівняно з імпортом для окремих груп товарів. Зокрема, серед агропромислових товарів слід відзначити такі групи, як інші продукти тваринного походження (ціновий індекс умов торгівлі +125%), живі дерева та інші рослини (+135,9%), їстівні плоди та горіхи (118,7%), різні харчові продукти (+113,2%), серед товарів легкої промисловості – взуття (+114,7%) та інші текстильні волокна (+109,5%), серед товарів машинобудівної промисловості – літальні апарати (+115,3%), судна (+114,0%) та прилади й апарати оптичні, фотографічні (+106,0%). Відтак на зовнішніх ринках Україна, хоча й залишається постачальником сировини, проте починає активізувати експорт готової продукції.

В імпорті для 64 груп товарів наявні невідповідні умови торгівлі, у тому числі для 5 груп товарів ціновий індекс не досягає 80%. Це такі групи, як іграшки, годинники, нитки синтетичні або штучні, фотографічні або кінематографічні товари, жири та олії тваринного або рослинного походження (розташовано у порядку зростання індексу). За кількісним індексом умов торгівлі українські товари мають значні переваги, що свідчить про більш високий ступінь переробки та якості імпортованих товарів.

У 2015 р. з метою реалізації тимчасових заходів зі стабілізації платіжного балансу України ввезення товарів обкладається додатковим збором на імпорт у розмірі 5–10% [126]. Виняток становлять життєво необхідні товари, такі як: природний газ, вугілля енергетичне, паливо для АЕС, нафта, нафтопродукти (бензин, дизпаливо), банкноти та банківські метали, гуманітарна допомога, товари, що звільнюються від сплати ввізного мита відповідно до міждержавних домовленостей, крім вільної торгівлі (наприклад, товари, що ввозяться як технічна допомога, для забезпечення діяльності Чорнобильського фонду «Укриття», у рамках співробітництва з НАТО, Глобальним фондом тощо).

Додатковий імпортний збір справлятиметься з товарів, які ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту (тобто для вільного обігу на митній території України), незалежно від країни їх походження за ставками:

- 10% для товарів, що класифікуються у 1–24 товарних групах згідно із УКТЗЕД;
- 5% для товарів, що класифікуються у 25–97 товарних групах згідно із УКТЗЕД;
- 10% для товарів, що підлягають оподаткуванню ввізним митом при ввезенні (пересиланні) громадянами на митну територію України відповідно до статті 374 Митного кодексу України.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Загальний розмір оподаткування товарів при ввезенні збільшиться на 12% для товарів 1–24 групи згідно з УКТЗЕД, на 6 % – для всіх інших товарів, при ввезенні товарів громадянами, у розмірах, що підлягають оподаткуванню, становитиме 44 % від частини їх сумарної фактурної вартості, обчисленої згідно з вимогами Митного кодексу України [127]. Відтак відбудеться зростання рівня тарифного захисту України: середньозважена ставка зросте з 3,0 до 7,3%, що зумовить зниження імпорту товарів на 5,5% до поточної динаміки.

Через вимушені заходи, які мають забезпечити додаткові 17,6 млрд грн бюджетних надходжень, експерти прогнозують зростання цін на імпортні товари, переорієнтацію на низькоякісні товари та падіння споживання [128]. Найбільший ризик запровадження імпортного збору – це зростання «чорного» ринку внаслідок переорієнтації товарних потоків на контрабандні канали.

Хоча запропонований додатковий імпортний збір формально відповідає положенням ГАТТ-1994, проте запропоновані ставки ввізного мита не дозволять досягнути профіциту торгівлі товарами та не матимуть значного позитивного впливу на стан золотовалютних резервів України [129]. Запропонований інструмент створює ризики погіршення відносин з ключовими партнерами і донорами України, зокрема з ЄС та МВФ, оскільки де-юре порушує зобов'язання України перед цими партнерами.

На окрему увагу заслуговує зовнішня торгівля України з офшорними юрисдикціями, оскільки саме офшорні юрисдикції є основними суб'єктами інвестування в економіку України.

Основними статтями експорту товарів з України до Кіпру є: нафта та нафтопродукти, вугілля кам'яне, руди та концентрати титанові, недорогоцінні метали та вироби з них, а також продукти рослинного походження, такі як кукурудза, ячмінь, насіння свиріпи або ріпаку. Основними статтями імпорту товарів з Кіпру до України є: цитрусові та лікарські засоби.

Основними статтями експорту товарів до Віргінських островів (Британія) є: мінеральні продукти, зокрема нафта та нафтопродукти; недорогоцінні метали та вироби з них; жири та олії тваринного чи рослинного походження, зокрема олія.

Необхідно особливо наголосити на тому, що у 2014 р. обсяг експорту товарів з України до Кіпру стрімко збільшився порівняно з 2013 р., а саме у 1,76 разу та склав 283,7 млн дол. США. Обсяги експорту до Белізу та Віргінських островів (Британія) у 2014 р. навпаки мали тенденцію до зменшення. Відтак до Белізу вони зменшилися у 484,9 разу, а до Віргінських островів (Британія) у 3,48 разу.

У XXI ст. детермінантою збалансування розвитку країни постає проактивна позиція включення в міжнародний інноваційний процес. Це забезпечує динамізм, модернізацію та прогрес виробництва, створюючи основу сталого економічного зростання, що веде до покращання добробуту населення. Ігнорування світових результатів НТП провокує регресивні явища у зовнішньоторговельному обігу країни (нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою часткою продукції з високою часткою доданої вартості) та поступово призводить до її маргіналізації. Отже, орієнтація на збільшення частки в торговельному обігу країни високотехнологічних товарів, порогово-критичне значення частки яких в експорті становить 10%, є адекватною реакцією на виклики глобалізації. Формування таких атракторів забезпечить досягнення поставлених пріоритетів національних інтересів щодо [130]:

- створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;

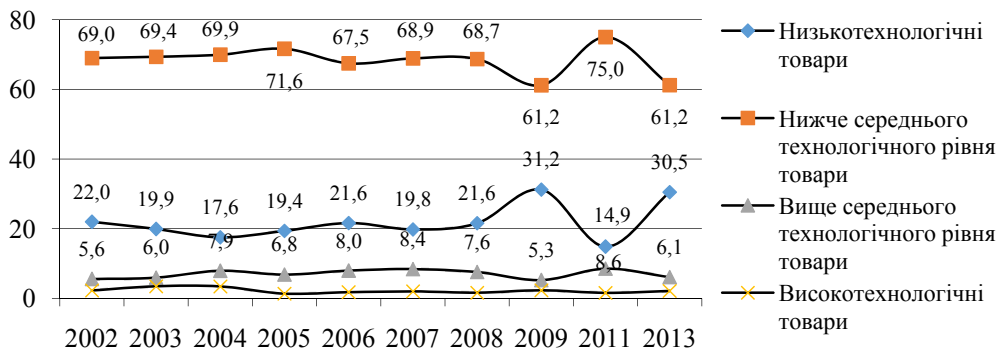
- збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу, утвердження інноваційної моделі розвитку тощо.

Щодо технологічної структури зовнішньої торгівлі України, то потрібно зазначити, що за даними митної статистики, у 2013 р. обсяг зовнішньої торгівлі України високотехнологічними товарами склав 3,1 млрд дол. США (4,43% у загальній структурі) [120]. Варто наголосити на тому, що наявна частка високотехнологічних товарів в обсязі зовнішньої торгівлі сформована, у першу чергу, за рахунок імпортих, а не експортих потоків. Через це виникає низка загрозливих тенденцій, проявом яких є такі тренди.

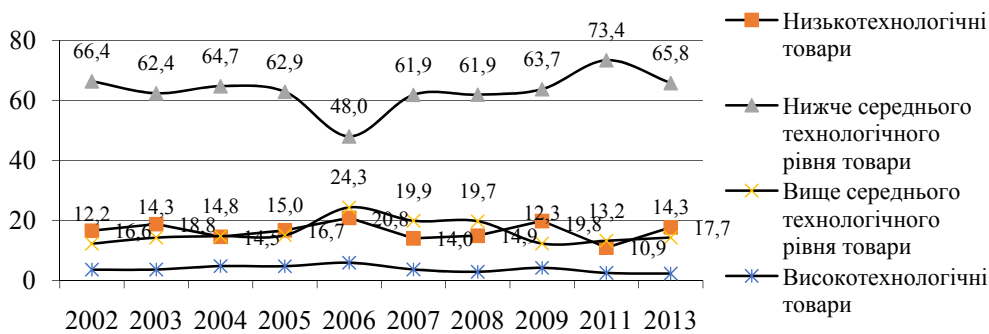
У зв'язку з недостатнім попитом промислових підприємств на інтелектуальні та науково-технічні продукти у виробничих процесах відбувається зменшення рівня інноваційності. Як наслідок, низький рівень інтелектуалізації експорту призводить до закріплення за Україною сировинної експортної орієнтації. Загальна структура товаропотоків за рівнями технологічної місткості наведена на рис. 3.1.2.

За даними рис. 3.1.2, можна зробити висновок про домінування товарів нижче середнього технологічного рівня, на частку яких у 2013 р. припадає 61,2% в експорті та 65,8% в імпорті України. До такого рівня зараховують гумові та пластмасові вироби, чорні та кольорові метали, готові металеві вироби, мінеральні продукти, продукти нафтопереробки, суднобудування.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України



а) динаміка технологічної структури експорту товарів з України



б) динаміка технологічної структури імпорту товарів в Україну

Рис. 3.1.2. Динаміка технологічної структури зовнішньої торгівлі товарами України у 2002–2013 рр.

Джерело: розраховано автором за методикою [131] за даними UN Comtrade [132].

Для експорту товарів характерним є стрімке зростання частки товарів низького технологічного рівня (продукти целюлозно-паперової, легкої, харчової, деревообробної та меблевої промисловості) та скорочення частки товарів вище середнього технологічного рівня (хімічні продукти, електричні машини і устаткування, неелектрична техніка, інші хімічні продукти, автомобілі, інші транспортні засоби). В імпорті існують тенденції до зростання часток як низькотехнологічних товарів, так і товарів вище середнього технологічного рівня.

Результати дослідження дали змогу зробити такі висновки:

1. На розвиток зовнішньої торгівлі України товарами здійснює гальмівний вплив низка чинників, серед яких найбільш вагомими є

загострення міжнародної конкуренції на товарних ринках за рахунок нецінових факторів та низька конкурентоспроможність української продукції; посилення протекціонізму у країнах-контрагентах, зокрема шляхом ускладнення процедури сертифікації вітчизняної продукції для виходу на їхні ринки; недосконалість механізмів захисту прав інтелектуальної власності українських виробників, що ускладнює, а подекуди, і унеможливорює входження в міжнародне співробітництво.

2. Основними групами товарів імпорту до України є: палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні; реактори, котли, машини, обладнання; електричні машини та обладнання; відео- та аудіоапаратура; пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них; фармацевтична продукція.

Основними групами товарів експорту з України є: чорні метали; зернові культури; жири та олії; готові харчові жири; воски; руди, шлак і зола; реактори, котли, машини, обладнання.

3. До топ-5 товарів з додатним сальдо зовнішньої торгівлі у 2014 р. належали: чорні метали; зернові культури; жири та олії; готові харчові жири; воски; руди, шлак і зола; насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж.

До топ-5 товарів з від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі у 2014 р. належали: палива мінеральні; нафта; бітумінозні речовини; воски мінеральні; пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них; фармацевтична продукція; засоби наземного транспорту; реактори, котли, машини, обладнання.

4. Введення додаткового імпортного збору як вимушеного заходу може призвести до зростання цін на імпортні товари, переорієнтацію на низькоякісні товари, падіння споживання та зростання «чорного» ринку. Запропоновані ставки додаткового імпортного збору не дозволять врівноважити торговельний баланс. Такий інструмент тарифного регулювання створює ризики погіршення відносин з ключовими партнерами і донорами України, зокрема з ЄС та МВФ, оскільки порушує зобов'язання України перед цими партнерами.

5. Здійснені оцінка та аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України за критерієм технологічної місткості свідчать, що найвагоміші експортні позиції зосереджено у традиційно індустріальних і сировинних галузях з низьким вмістом доданої вартості. Зростання обсягів торгівлі лише закріплює економіку України як сировинний придаток розвинутих країн світу та ринок збуту товарів нижче середнього та низького технологічного рівнів.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

3.2. Геопросторова структура експорту й імпорту товарів України

За даними Держстату у 2014 р. Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з товарами із 217 країнами світу на загальну суму 108,3 млрд дол. [133]. Це на 29,8 млрд дол. менше, ніж у 2013 р., коли зовнішньоторговельні операції здійснювалися з партнерами із 229 країн світу (табл. 3.2.1).

Таблиця 3.2.1

Зовнішньоторговельний баланс України¹ за групами країн [134]

Група країн	Експорт, млрд дол.					Імпорт, млрд дол.				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Усього (товари і послуги) ²	63,2	82,2	82,4	74,8	63,9	66,2	88,8	91,4	83,4	60
Країни СНД	24,4	32,4	31,3	27,4	18,9	27,6	38,4	35,7	29,2	18,4
Інші країни світу	38,8	49,8	51,1	47,5	45	38,6	50,5	55,7	54,1	41,6
у т.ч. країни ЄС (28)	16,2	21,6	20,9	20,2	20,3	22,1	29,1	29,9	31	24
Товари ³	51,4	68,4	68,8	62,3	53,9	60,7	82,6	84,7	75,8	54,4
Країни СНД	18,7	26,2	25,3	21,7	14,9	26,7	37,2	34,5	27,7	17,3
Інші країни світу	32,7	42,2	43,5	40,6	39	34,0	45,4	50,2	48,1	37,1
у т.ч. країни ЄС (28)	13,1	18,0	17,1	16,6	17	19,1	25,8	26,2	26,8	21,1
	Сальдо, млрд дол.					Коефіцієнт покриття, %				
	2010	2011	2012	2013	2014	2010	2011	2012	2013	2014
Усього (товари і послуги) ²	-3,0	-6,7	-9,0	-8,6	3,9	95,4	92,5	90,2	89,7	106,5
Країни СНД	-3,3	-6,0	-4,4	-1,8	0,5	88,1	84,5	87,8	93,8	102,7
Інші країни світу	0,3	-0,7	-4,6	-6,6	3,4	100,7	98,6	91,7	87,8	108,2
у т.ч. країни ЄС (28)	-5,9	-7,6	-8,9	-10,8	-3,7	73,4	74,0	70,1	65,2	84,6
Товари ³	-9,3	-14,2	-15,8	-13,5	-0,5	84,6	82,8	81,3	82,2	99,1
Країни СНД	-8,0	-11,0	-9,2	-6,0	-2,4	70,2	70,3	73,4	78,3	86,1
Інші країни світу	-1,4	-3,2	-6,7	-7,5	1,9	95,9	93,0	86,7	84,4	105,1
у т.ч. країни ЄС (28)	-6,0	-7,8	-9,1	-10,2	-4,1	68,3	69,8	65,3	61,9	80,6

Примітка: 1 – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя;

2 – для уникнення подвійного обліку загальні обсяги товарів та послуг розраховані за формулою: усього (товари і послуги) = товари + послуги – вартість послуг з переробки давальницької сировини, які за 2014 р. становили в експорті – 1296,3 млн дол. (за 2013 р. – 1706,8 млн дол.), в імпорті – 51,1 млн дол. (за 2013 р. – 11 млн дол.);

3 – зовнішня торгівля товарами враховує вартість давальницької сировини і готової продукції з неї, до якої включена вартість послуг з переробки.

Через скорочення імпорту товарів швидшими темпами порівняно з експортом, зовнішньоторговельний баланс України у 2014 р. становив

Зовнішня торгівля України: XXI століття

-468,2 млн дол., що є найоптимальнішим результатом після світової фінансової кризи.

На формування сальдо позитивно вплинуло переважання обсягів експорту над імпортом до країн Азії й Африки, а також значне скорочення імпорту з країн СНД, Європи та Америки (рис. 3.2.1).

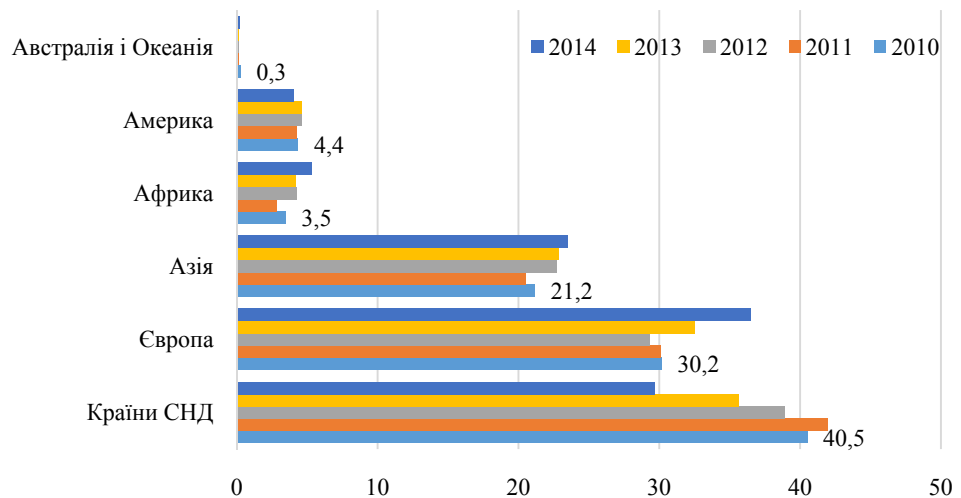


Рис. 3.2.1. Геопросторова структура зовнішньої торгівлі України товарами за регіонами світу, % [134]

Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 17,0 млрд дол., або 31,5% від загального обсягу експорту, та збільшився порівняно з 2013 р. на 0,43 млрд дол., або на 2,6%. Зокрема, зріс обсяг поставок жирів та олій тваринного або рослинного походження на 58,4%, деревини і виробів з деревини – на 21,8%, електричних машин – на 10,6%, механічних машин – на 5,5%, зернових культур – на 5%.

Найсуттєвіші експортні поставки серед країн ЄС здійснювались до Польщі – 4,9% від загального обсягу експорту (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італії – 4,6% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Німеччини – 3% (електричні машини, одяг та додаткові речі до одягу, текстильні, механічні машини) та Угорщини – 2,8% (електричні машини, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки). Серед інших країн найвагоміші поставки експорту були до Росії – 18,2% (механічні машини, чорні метали,

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

продукти неорганічної хімії), Туреччини – 6,6% (чорні метали, насіння і плоди олійних рослин, добрива), Єгипту – 5,3% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Китаю – 5% (руди, шлак і зола, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Індії – 3,4% (жири та олії тваринного або рослинного походження, чорні метали, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки) та Білорусі – 3% (чорні метали, залишки і відходи харчової промисловості, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки).

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту – на 5,2%, Італії – на 4,7%, Польщі – на 3,9% та Німеччини – на 2,5%. В абсолютному вимірі найбільше зростання у понад 100 млн дол. мав експорт до 8 країн, а саме: Саудівської Аравії (на 249,2 млн дол., або +31,9%), Іспанії (на 178,9 млн дол., або +18,1%), Пакистану (на 163,7 млн дол., або +69,9%), Єгипту (на 141,5 млн дол., або +5,2%), Кіпру (на 122,2 млн дол., або + 75,6%), Італії (на 110,7 млн дол., або 4,7%), Алжиру (на 107,2 млн дол., або +104,1%) та Республіки Корея (на 102,8 млн дол., або +25,2%). У понад 2 рази активізувався експорт товарів до 13 країн світу, переважно з Африки та Європи.

Одночасно експорт товарів скоротився до країн СНД на 32,5% (у тому числі до Росії на 35,0%, Казахстану – на 49,4%, Білорусі – на 18,5%), Азії – на 12,9% (у тому числі до Японії – на 54,3%, Індії – на 8,0%, Туреччини – на 6,4%) та Америки – на 36,6% (у тому числі до США – 24,8%), Австралії та Океанії – на 41,5%.

Імпорт товарів з країн Європейського Союзу становив 21,1 млрд дол., або 38,7% від загального обсягу, та зменшився проти 2013 р. на 5,7 млрд дол., або на 21,3%. Скоротилися поставки засобів наземного транспорту, крім залізничного, на 56,5%, паперу та картону – на 34,6%, механічних машин – на 32,0%, різноманітної хімічної продукції – на 28,9%, фармацевтичної продукції – на 21,1%, електричних машин – на 20,6%, пластмас, полімерних матеріалів – на 17,4%.

Найбільші надходження серед країн ЄС здійснювались із Німеччини – 9,9% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 5,6% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Італії – 2,8% (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали), Угорщини – 2,7% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали); серед інших країн із Росії – 23,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні

та електричні машини), Китаю – 9,9% (електричні та механічні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Білорусі – 7,3% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини) та США – 3,5% (механічні машини, палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного).

Порівняно з 2013 р. імпорт товарів збільшився з 47 країн. У геопросторовій орієнтації відбулося зростання абсолютних обсягів імпорту лише з Австралії й Океанії (+94,1%). Найбільше зростання в абсолютному вимірі відбулося з Білорусі (на 365,87 млн дол., або +10,7%), Норвегії (на 226,09 млн дол., або +62,5%), Австралії (на 88,5 млн дол., або +175,4%), Литви (на 65,5 млн дол., або +6,8%) та Угорщини (на 63,37 млн дол., або +4,5%). З решти найбільших країн-партнерів імпорт товарів зменшився: з Росії – на 10,6 млрд дол., або -45,4%, Китаю – на 2,5 млрд дол., або -31,5%, Італії – на 0,6 млрд дол., або -27,7%, Польщі – на 1 млрд дол., або -24,6%, США – на 0,8 млрд дол., або -30,2%, та Німеччини – на 1,1 млрд дол., або -20,8%. Серед імпортних операцій за регіональними потоками в абсолютному вимірі торгівля зменшилась на 38,2% з країнами СНД, на 30,5% з країнами Америки, на 21,7% з країнами Європи та на 9,4% з країнами Африки.

Експорт товарів до країн Азії у 2014 р. становив 14,6 млрд дол. США, імпорт – 10,8 млрд дол. США. Найбільші експортні поставки здійснювалися до Туреччини, Китаю, Індії, Саудівської Аравії та Ірану. Частка цих країн у загальному експорті України становила 18,2%, в експорті до Азії – 66,8%. Найбільші імпортні надходження здійснювалися з Китаю, Туреччини, Індії, Японії, Республіки Кореї. Торгівля з цими країнами забезпечила 15,5% загального імпорту України та 78,3% імпорту з країн Азії (табл. 3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Топ-5 країн-контрагентів у зовнішній торгівлі України товарами з Азією у 2014 р., млрд дол. США

Країна	Експорт	Країна	Імпорт
Туреччина	3,56	Китай	5,41
Китай	2,67	Туреччина	1,30
Індія	1,82	Індія	0,66
Саудівська Аравія	1,03	Японія	0,61
Іран	0,70	Корея, Республіка	0,48

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [120].

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Експорт до Туреччини у 2014 р. був представлений такими групами товарів, як чорні метали (14,2% від загального обсягу експорту до країн Азії), насіння і плоди олійних рослин (1,5%), добрива (1,4%). У структурі імпорту з Туреччини переважали їстівні плоди та горіхи (2% від загального імпорту з Азії).

Експорт до Китаю становили здебільшого руди, шлаки і зола (11% від загального експорту до країн Азії) зернові культури та жири та олії тваринного або рослинного походження (по 2,5% відповідно). Найбільші імпортні поставки з Китаю здійснювалися за такими групами товарів: електричні машини (10,3% від загального обсягу імпорту з країн Азії), реактори ядерні, котли, машини (7,3%), пластмаси, полімерні матеріали (3,5%), взуття (2,4%) та чорні метали (2,4%).

Взаємна торгівля України з Індією була представлена експортом до Індії жирів та олій тваринного або рослинного походження (9,3% від загального експорту до країн Азії) та імпортом з Індії фармацевтичної продукції (1,7% від загального імпорту з Азії).

Серед експортних поставок до Саудівської Аравії переважали зернові культури (53% від загального експорту до Азії), чорні метали (34,6%) та жири та олії тваринного або рослинного походження (6,3%).

До Ірану в 2014 р. Україна експортувала, в основному, зернові культури (2,0% від загального експорту до країн Азії), жири та олії тваринного або рослинного походження (1,6%).

Імпорт з Японії становили засоби наземного транспорту, крім залізничного (3,0%), з Кореї – електричні машини (1% від загального імпорту з Азії).

Експорт товарів з України до країн Африки у 2014 р. склав 5098,4 млн дол. США, імпорт – 679,0 млрд дол. США. Найбільші експортні поставки здійснювалися до Єгипту (56,1% від загального експорту до країн Африки), Тунісу (6,5%), Нігерії (6,2%), Марокко (5,8%) та Лівії (4,3%). Частка цих країн у загальному експорті України становила 7,5%, у експорті до Африки – 78,9%. Найбільші імпортні надходження здійснювалися з Південної Африки (19,3%), Гвінеї (15,6%), Гани (15,5%), Єгипту (13,4%), Кот-д'Івуару (12,5%). Торгівля з цими країнами забезпечила 15,5% загального імпорту України та 78,3% імпорту з країн Африки (табл. 3.2.3).

Таблиця 3.2.3

Топ-5 країн-контрагентів у зовнішній торгівлі України товарами з Африкою у 2014 р., млн дол. США

Країна	Експорт	Країна	Імпорт
Єгипет	2862,07	Південна Африка	131,40
Туніс	329,30	Гвінея	106,06
Нігерія	314,94	Гана	105,46
Марокко	294,77	Єгипет	91,09
Лівія	219,06	Кот-д'Івуар	84,68

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [120].

У структурі українського експорту до Єгипту переважали чорні метали (26,1% від загального обсягу експорту до країн Африки) та зернові культури (20,5%). До Тунісу, Лівії та Марокко Україна експортувала зернові культури (4,2, 3,9 та 2,5% відповідно); до Нігерії – чорні метали (4,3%).

Структуру імпорту з Єгипту до України становили їстівні плоди та горіхи (5,8% від загального імпорту з країн Африки) та пластмаси, полімерні матеріали (1,9%); з Гвінеї – руди, шлаки і зола (15,6%); з Південної Африки – руди, шлаки і зола (8,4%), палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (4,6%) та чорні метали (3,1%); з Гани – руди, шлаки і зола (8,9%) та какао і продукти з нього (6,5%); з Кот-д'Івуару – какао і продукти з нього (11,6%).

У 2014 р. експорт з України до Америки становив 1371,9 млн дол. США, імпорт з Америки до України – 3017,9 млн дол. США. Найбільші експортні поставки здійснювалися до США (48,7% від загального обсягу експорту до Америки), Мексики (11,1%), Віргінських Островів (8,1%), Бразилії (8,0%) та Куби (6,2%). Частка цих країн у загальному експорті України становила 2,1%, у експорті до Америки – 82,1%. Найбільші імпортні надходження здійснювалися з США (63,8% від загального імпорту з Америки), Бразилії (8,7%), Еквадору (7,0%), Канади (6,3%) та Мексики (3,2%). У загальному імпорті України торгівля з цими країнами становила 4,9%, у імпорті з країн Америки – 89,0% (табл. 3.2.4).

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Таблиця 3.2.4

Топ-5 країн-контрагентів у зовнішній торгівлі України товарами з Америкою у 2014 р., млн дол. США

Країна	Експорт	Країна	Імпорт
США	667,93	США	1926,55
Мексика	152,46	Бразилія	261,18
Віргінські Острови, Британські	110,71	Еквадор	211,83
Бразилія	110,19	Канада	191,19
Куба	84,80	Мексика	95,40

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [120].

Структуру експортних поставок до США становили чорні метали (23,8% від загального експорту до Америки), вироби з чорних металів (7,8%) та продукти неорганічної хімії (5,5%); до Мексики – чорні метали (7,8%) та добрива (2,0%); до Віргінських Островів – палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (7,8%); до Бразилії – добрива (3,1%); до Куби – літальні апарати (3,5%).

У структурі імпорتنих надходжень з США переважали реактори ядерні, котли, машини (11,4% від загального імпорту з Америки), палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (10,8%) та засоби наземного транспорту, крім залізничного (9,6%); з Бразилії – тютюн і промислові замінники тютюну (2,3%); з Мексики – електричні машини (1%); з Еквадору – їстівні плоди та горіхи (6,5%); з Канади – палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (2%).

Експорт України до Австралії й Океанії становив у 2014 р. 23,4 млн дол. США, імпорт – 181,9 млн дол. США.

Географічна структура експорту України до Австралії та Океанії у 2014 р. була представлена п'ятьма країнами – Австралією (77,9% від загального експорту до Австралії та Океанії), Маршалловими Островами (12,6%), Новою Зеландією (8,9%), Новою Каледонією (0,7%) та Папуа-Новою Гвінеєю (0,02%). Імпорт з Австралії та Океанії до України здійснювався з чотирьох країн – Австралії (76,4% від загального імпорту з Австралії та Океанії), Нової Зеландії (23,4%), Папуа-Нової Гвінеї (0,2%) та Маршаллових Островів (0,02%).

В експорті з України найбільшу частку становили добрива (27,3% від загального обсягу експорту до Австралії та Океанії), реактори ядерні (13,4%) та жири та олії тваринного або рослинного походження (10,1%) –

Зовнішня торгівля України: XXI століття

до Австралії; продукція борошномельно-круп'яної промисловості (10,1%) – до Маршаллових Островів.

Найбільші обсяги імпорту в Україну склали палива мінеральні; нафта і продукти її перегонки (68,5% від загального імпорту з Австралії та Океанії), руди, шлаки і зола (19%) – з Австралії; молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед (16,9%) та риба і ракоподібні (7,5%) – з Нової Зеландії.

У 2014 р. товарна структура експорту була сформована на 40% поставками до Росії, Туреччини, Єгипту, Китаю та Польщі, а національний ринок товарів України на 56,1% – імпортом з Росії, Китаю, Німеччини, Білорусі та Польщі (табл. 3.2.5).

Таблиця 3.2.5

Топ-5 країн-контрагентів у зовнішній торгівлі України товарами у 2014 р., млрд дол. США

Країна призначення	Експорт	Країна відправлення	Імпорт
Російська Федерація	9,80	Російська Федерація	12,68
Туреччина	3,56	Китай	5,41
Єгипет	2,86	Німеччина	5,36
Китай	2,67	Білорусь	3,97
Польща	2,65	Польща	3,07
Разом, %	39,96	Разом, %	56,06

Джерело: складено та розраховано авторами за даними [120].

У географічній структурі зовнішньої торгівлі України у 2014 р. до Росії експортовано 9,8 млрд дол, імпортовано – 12,7 млрд дол. В експорті Україна цілком (99–100% експорту товарної позиції) залежна від кон'юнктури російського ринку таких товарів, як хімічні радіоактивні елементи та ізотопи, реактори ядерні; паливні елементи для ядерних реакторів; обладнання та пристрої для розділення ізотопів, труби, трубки та фітинги для них нікелеві, вагони самохідні, гідриди, нітриди, азиди, силіциди та бориди, прутки, бруски, профілі та дріт нікелеві, какао-паста, допоміжне обладнання для використання з котлами товарної позиції 8402 або 8403; конденсатори для пароводяних або інших паросилових установок, абрикоси, вишні, черешні, персики, сливи, інші залізничні локомотиви; локомотивні тендери. Ще 85 товарних позицій експорту мають залежність на рівні 70,0–98,9% та 118 на рівні 50,0–69,9%. В умовах

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

напружених стосунків така орієнтація українських експортерів на російський ринок вказує на наявність проблем у пошуку нових ринків збуту. Імпортом з Росії повністю (99,9–100,0% імпорту товарної позиції) задовольняється потреба внутрішнього ринку у таких товарах, як залізо, яке має мінімальну чистоту за масою 99,9% у кусках, котунах або подібних формах, добрива мінеральні або хімічні, фосфорні, вуглецева сталь, лігніт, буре вугілля, транспортні засоби обслуговування залізничних або трамвайних колій, обладнання стартове для літальних апаратів; палубні гальмові пристрої; наземні тренажери для льотного складу; їх частини, аміак, руди і концентрати залізні, напівфабрикати з вуглецевої сталі, електроенергія, інші вироби нікелеві, вуглеводні ациклічні. Ще 60 товарних позицій імпорту формують залежність на рівні 70,0–98,9% та 38 – на рівні 50,0–69,9%. Це свідчить про більшу диверсифікованість імпорту товарів порівняно з експортом.

Найбільші вартісні обсяги зовнішньої торгівлі України з Росією забезпечили операції з товарами (табл. 3.2.6).

Таблиця 3.2.6

Топ-10 товарних позицій зовнішньої торгівлі України з Росією у 2014 р.

Назва товару	Експорт, тис. дол. США	Частка у загальному експорті, %	Назва товару	Імпорт, тис. дол. США	Частка у загальному імпорті, %
Двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни	581692	63,79	Гази нафтові	2639868	61,42
Корунд штучний; оксид алюмінію; гідроксид алюмінію	450776	95,41	Нафта або нафтопродукти	1222215	18,25
Кутики, фасонні та спеціальні профілі з вуглецевої сталі	347316	67,16	Вугілля кам'яне, антрацит	1138135	64,19
Інші прутки та бруски з вуглецевої сталі, без подальшого оброблення, кручені	310940	23,48	Реактори ядерні; паливні елементи для ядерних реакторів; обладнання та пристрої для розділення ізотопів	598106	91,65

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 3.2.6

Назва товару	Експорт, тис. дол. США	Частка у загальному експорті, %	Назва товару	Імпорт, тис. дол. США	Частка у загальному імпорті, %
Інші залізничні локомотиви; локомотивні тендери	284158	99,03	Добрива з 2–3 поживними елементами N, P, K; товари групи 31 в упаковках масою брутто не більш як 10 кг	285268	78,64
Хімічні радіоактивні елементи та ізотопи	259869	100,00	Приймальна апаратура телевізійна; відеомонітори та відеопроєктори	248974	69,07
Труби, трубки і профілі порожнисті, безшовні з чорних металів	246402	33,72	Руди і концентрати залізні	246053	99,96
Галька, гравій, щебінь	236421	92,17	Добрива мінеральні або хімічні, азотні	160301	91,21
Шпалери та настінні покриття; папір прозорий для вікон	219088	67,46	Нафта або нафтопродукти сирі	130998	89,40
Феросплави	211875	18,36	Кокс і напівкокс; вугілля ретортне	123253	34,79

Джерело: складено за даними [136].

За ступенем оброблення як експортовані, так і імпортовані товари в операціях з Росією належать переважно до сировини та напівфабрикатів, що свідчить про зберігання енергетичної залежності в імпорті та низькотехнологічної орієнтації в експорті.

В експорті до Туреччини найбільші вартісні обсяги мали операції з такими товарами, як напівфабрикати з вуглецевої сталі, прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаний, неплакований, без гальванічного чи іншого покриття, відходи та брухт чорних

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

металів; шихтові зливки, феросплави, добрива мінеральні або хімічні, азотні, соєві боби, чавун переробний та чавун дзеркальний у чушках, болванках або інших первинних формах, вугілля кам'яне, антрацит. З експортованих у 2014 р. 60 товарних позицій 9 мають залежність вище 50%, з яких найбільш вагомі: відходи та брухт чорних металів; шихтові зливки – 89,74%, висівки, кормове борошно – 78,9%, відходи і залишки від виробництва цукру, крохмалю; жом, багаса – 56,6%.

В експорті до Єгипту найбільші вартісні обсяги у 2014 р. забезпечила продукція металургії та сільськогосподарська сировина. Зокрема, – це такі товари, як напівфабрикати з вуглецевої сталі, пшениця, кукурудза, інші прутки та бруски з вуглецевої сталі, без подальшого оброблення, кручені, соєві боби (розташовано у порядку зменшення вартості експорту). З 19 товарних позицій в експорті до Єгипту лише 4 мають залежність від ринку на рівні 50,0–71,1%, а саме: обладнання для підготовки або обробки тютюну – 71,1% експорту товарної позиції, моторні транспортні засоби для перевезення вантажів – 55,7%, двигуни внутрішнього згоряння поршневі з компресійним запалюванням – 52,2%, інший тютюн та замітники тютюну промислового виробництва – 50,7%.

В експортних операціях з Китаєм найбільш вагомими є сировинні товари, зокрема руди і концентрати залізні, кукурудза, олії соняшникова, сафлорова або бавовняна. З 42 товарних позицій в експорті українські постачальники 7 товарних позицій мають залежність понад 50%, з яких найбільший вартісний обсяг утворюють такі товари, як інші судна, включаючи військові кораблі та рятувальні судна, крім гребних шлюпок – 99,5% експорту товарної позиції та руди і концентрати ніобієві, танталові, ванадієві, цирконієві – 55,9%. В імпортних операціях майже третину вартісного обсягу утворено за рахунок таких 7 товарів, як апарати електричні телефонні або телеграфні; відеотелефони, машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої, прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, плакований, з гальванічним або іншим покриттям, поліацеталі, поліетери, епоксидні, алкідні смоли; полікарбонати, поліестери, інше взуття з верхом з гуми, пластмаси, електронагрівальні прилади та апарати; праски електричні, інші іграшки; моделі зменшеного розміру; головоломки. З 542 товарних позицій Україна повністю залежна від імпорту з Китаю від 10 товарів та на 50,0–99,0% від 157 товарів, у тому числі 76 товарів – 70–99,0% та 81 товар – 50–69,9%.

Найбільші вартісні обсяги зовнішньої торгівлі України з Китаєм забезпечили операції з товарами (табл. 3.2.7).

Таблиця 3.2.7

Топ-10 товарних позицій зовнішньої торгівлі України з Китаєм у 2014 р.

Назва товару	Експорт, тис. дол.	Частка у загальному експорті, %	Назва товару	Імпорт, тис. дол.	Частка у загальному імпорті, %
Інші судна, включаючи військові кораблі та рятувальні судна, крім гребних шлюпок	52786	99,47	Апарати електричні телефонні або телеграфні; відеотелефони	424166	64,71
Волокно лляне, непрядене; пачоси та відходи льону	880	80,00	Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої	252572	69,36
Газогенератори або генератори водяного газу; газогенератори ацетиленові	12	57,14	Прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, плакований, з гальванічним або іншим покриттям	188802	39,28
Діоди, транзистори; фоточутливі напівпровідникові прилади; світловипромінювальні діоди; п'єзоелектричні кристали	3651	31,70	Поліацеталі, поліетери, епоксидні, алкідні смоли; полікарбонати, поліестери	136064	40,73

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Закінчення табл. 3.2.7

Назва товару	Експорт, тис. дол.	Частка у загальному експорті, %	Назва товару	Імпорт, тис. дол.	Частка у загальному імпорті, %
Електро-генераторні установки та обертові електричні перетворювачі	4215	10,75	Інше взуття з верхом з гуми, пластмаси	134794	92,22
Руди і концентрати ніобієві, танталові, ванадієві, цирконієві	16473	55,90	Електронагрівальні прилади та апарати; праски електричні	133842	50,61
Шкіра композиційна на основі натуральної, шкіряні відходи	3	50,00	Інші іграшки; моделі зменшеного розміру; головоломки	125320	82,79
Руди і концентрати залізні	1574904	47,36	Інсектициди, родентициди, фунгіциди, гербіциди, дезінфекційні засоби	90779	14,91
Плити, листи та стрічки алюмінієві, товщиною більше 0,2 мм	44	3,40	Частини та пристрої транспортних засобів товарних позицій 8701-8705	67538	22,42
Штейни кобальтові та інші проміжні продукти металургії кобальту; кобальт і вироби з кобальту, включаючи відходи та брухт	28	41,18	Інші вироби з каменю чи інших мінеральних речовин	66496	71,54

Джерело: складено за даними [136].

Зовнішня торгівля України: XXI століття

До Польщі у 2014 р. українські постачальники експортували товарів на суму 2,7 млрд дол., з яких руди і концентрати залізні склали 0,4 млрд дол., проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні – 0,3 млрд дол., прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаний, неплакований, без гальванічного чи іншого покриття – 0,3 млрд дол., макуха, тверді відходи від вилучення рослинних жирів і олій – 0,1 млрд дол, соки плодів чи овочеві, незброжені, без спирту – 0,1 млрд дол. З 191 товарної позиції експорту 30 мають залежність від польського ринку від 60% і вище, у тому числі 6 товарних позицій – 100%. Серед товарів з найбільшим вартісним обсягом 5 товарних позицій орієнтуються на польський ринок до 25% та 1 (соки плодів чи овочеві, незброжені, без спирту) – на 65%. Загальна сума імпорту з Польщі склала 2,1 млрд дол, з якої майже чверть сформована за рахунок 3 товарних позицій: кокс і напівкокс; вугілля ретортне; проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні; гігієнічні прокладки (підкладки) і тампони, дитячі пелюшки і підгузки та аналогічні вироби. В операціях з імпорту на внутрішній ринок України було поставлено 261 товарну позицію, з яких 29 мають понад 50% залежності від польських постачальників. Найбільші вартісні обсяги зовнішньої торгівлі України з Польщею забезпечили операції з товарами (табл. 3.2.8).

Таблиця 3.2.8

Топ-10 товарних позицій зовнішньої торгівлі України з Польщею у 2014 р.

Назва товару	Експорт, тис. дол.	Частка у загальному експорті, %	Назва товару	Імпорт, тис. дол.	Частка у загальному імпорті, %
Руди і концентрати залізні	363587	10,93	Кокс і напівкокс; вугілля ретортне	171033	48,28
Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні	297403	25,38	Проводи ізольовані, кабелі та інші ізольовані електричні провідники; кабелі волоконно-оптичні	167232	35,05
Прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, гарячекатаний, неплакований	288857	11,39	Гігієнічні прокладки (підкладки) і тампони, дитячі пелюшки і підгузки та аналогічні вироби	128284	50,05

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Закінчення табл. 3.2.8

Назва товару	Експорт, тис. дол.	Частка у загальному експорті, %	Назва товару	Імпорт, тис. дол.	Частка у загальному імпорті, %
Макуха, тверді відходи від вилучення рослинних жирів і олій, крім 2304, 2305	122733	13,21	Прокат плоский з вуглецевої сталі завширшки 600 мм або більше, плакований, з гальванічним або іншим покриттям	55611	11,57
Соки плодів чи овочеві, незброжені, без спирту	116009	64,92	Холодильники, морозильники, теплові насоси	53487	20,97
Інші матеріали рослинні	83985	99,48	Плити деревноволокнисті	45748	42,87
Меблі для сидіння, та їх частини	63432	29,73	Інші плити, листи, плівки, смуги, стрічки з пластмаси	36887	24,45
Плити деревностружкові та подібні	45916	46,49	Папір, картон, вата, полотна з покриттям, просочені, крім 4803, 4809, 4810	36803	22,19
Олія соєва	36430	38,05	Шкіра, оброблена після дублення, шкіра із шкур ВРХ* або конячих	35688	35,93
Масла і інші продукти з кам'яновугільних смол	35508	20,87	Продукти для годівлі тварин	34018	15,12

Джерело: складено за даними [136].

Імпортну пропозицію з Німеччини формують 455 товарних позицій, з яких 4 забезпечують майже третину. Це – гази нафтові, лікарські засоби дозовані, або фасовані для роздрібною торгівлі, автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей, моторні транспортні засоби для перевезення вантажів. Ще 21 товарна позиція імпорту має залежність понад 70–100% та 25 – 50–69,9%, які разом забезпечують третину імпорту з Німеччини.

Імпортні операції з Білоруссю відзначаються значною концентрацією на 1 товарній позиції – нафта або нафтопродукти, яка забезпечує майже 90% імпорту з країни. Залежність від такого імпорту вуглеводневих товарів з Білорусі становить 46,4% і з 2011 р. знаходилась у межах 35–49%.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

В умовах розширення можливостей доступу до мережі інтернет та постійного зростання його користувачів вітчизняні підприємства одержали потенціальні можливості для активної інтеграції в електронну торгівлю. За даними Інтернет-платформи Allbiz, в 2014 р. у геопросторовій структурі он-лайн замовлень дещо зменшилась частка російських компаній до 20 з 25% [137].

Найбільш численними були інтернет-замовлення на такі товари за країнами призначення та відправлення (табл. 3.2.9).

Таблиця 3.2.9

Топ-15 товарів онлайн торгівлі України за країнами-контрагентами у 2014 р.

Назва товару	Країна призначення	Назва товару	Країна відправлення
Біопаливо	Польща, Чехія, Латвія	Чай	Франція
Деревне вугілля, пелети, дрова, сировина	Росія, Греція, Франція, Польща, Румунія, Литва	Бобові культури та соя	Індія, Аргентина
Деревина, дошка, пиломатеріали	Грузія, Чехія, Канада, Росія, Туреччина, Молдова, Франція	Кам'яне і буре вугілля	Польща, Казахстан, Росія, Болгарія
Соняшникова олія, макуха і шпроти	Грузія, Угорщина, Польща, Латвія, Росія, Туреччина,	Сушені фрукти	Індія, Чилі, Еквадор, Узбекистан
Горіхи	Грузія, Німеччина, Туреччина, Греція, Болгарія	Дивани	США, Чехія
Кукурудза	Китай, Туреччина	Ювелірні вироби	Індія
Курятина і субпродукти	Росія	Горіхи	Туреччина
Тютюнова продукція	Росія	Серветки	Туреччина, Польща
Молоко і продукти його переробки	Італія, Росія	Підгузки	Туреччина, Польща
Мед	Польща, Німеччина	Запчастини до двигунів	Індія
Яйця	Росія	М'ясо та субпродукти	Польща
М'ясо (свинина, телятина)	Росія, Казахстан	Плити ДСП та ДВП	Польща
Цукор	Італія	Меблі для дому	Італія, Австрія, Чехія
М'ясо-молочні тварини	Росія	Велика побутова техніка	Болгарія
Яблука	Росія	Ягоди	Польща

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Проте Росія все одно посідає перше місце за кількістю замовлень з експорту товарів. За Росією йдуть Польща, Казахстан, Молдова, Білорусь, Туреччина, Болгарія і Китай. Кількість замовлень в імпорті з доставкою у Росію зменшилась, що перемістило цю країну призначення на третє місце (рис. 3.2.2).

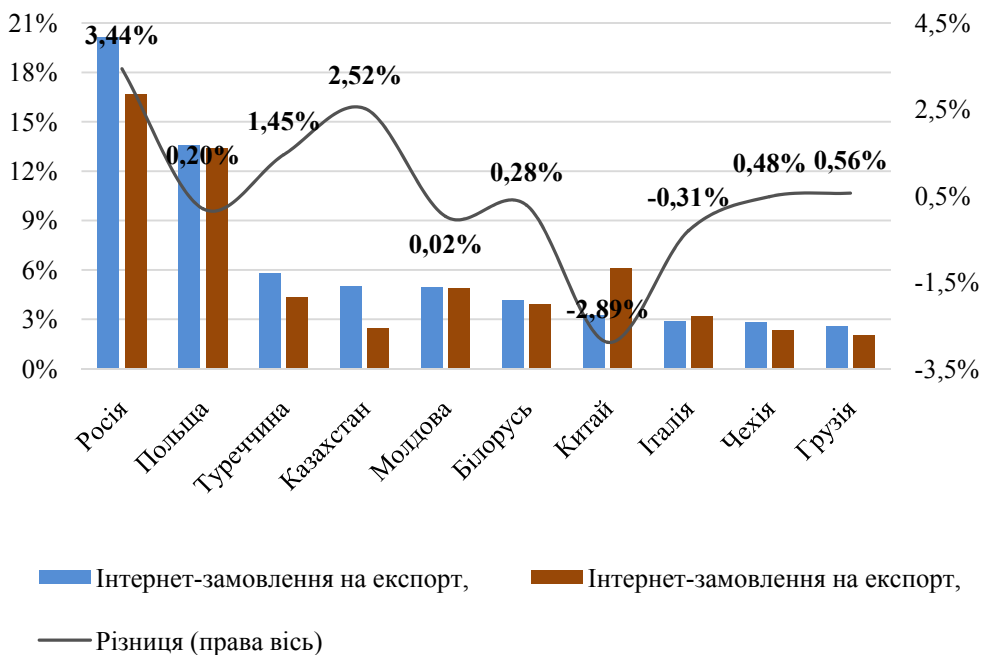


Рис. 3.2.2. Динаміка географічної структури експорту товарів з України через інтернет-торгівлю [137]

У географічній структурі експорту через інтернет-замовлення у 2014 р. спостерігається зростання запитів з Туреччини, Казахстану, Індії та США. При цьому, незважаючи на те, що основними товарами українського експорту залишається аграрна продукція, проте зростає інтерес до вітчизняного складного медичного, електротехнічного, енергетичного обладнання, а також обладнання для харчового, швейного та будівельного виробництва.

В електронній торгівлі у 2014 р. українські компанії найчастіше співпрацювали з Туреччиною, частка якої зросла на третину порівняно з 2013 р. (рис. 3.2.3).

Зовнішня торгівля України: XXI століття

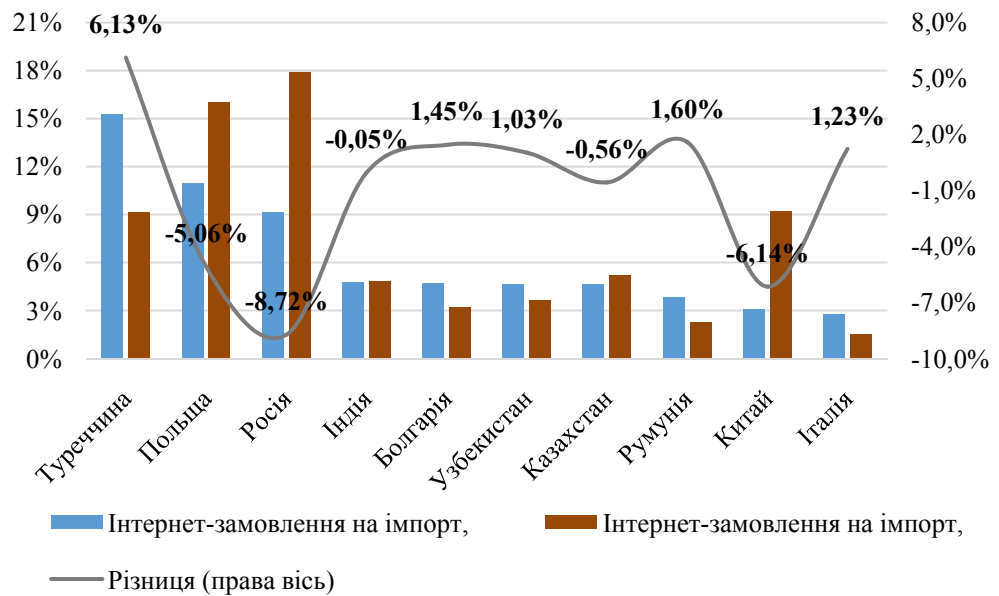


Рис. 3.2.3. Динаміка географічної структури імпорту товарів в Україну через інтернет-торгівлю [137]

В імпорті намітилось зменшення замовлень до Польщі на 30%, до Росії – на 50% та Китай – на 60% з одночасною переорієнтацією на центрально-східноєвропейські (Білорусь, Азербайджан, Болгарія, Узбекистан) та латиноамериканські країни (Бразилія).

Визначення перспектив геопросторового розвитку зовнішньої торгівлі ускладнене невирішеним конфліктом на сході України. Враховуючи значну девальвацію та її наслідки (зниження реальних доходів, скорочення споживання та зростання вартості імпортованих товарів), у середньостроковій перспективі можна прогнозувати скорочення обсягів імпорту з усіма країнами-контрагентами. Підвищення рівня енергоефективності в Україні поступово зменшуватиме залежність від імпорту енергетичних ресурсів, основним донором яких є Росія. Перспективними з точки зору налагодження коопераційних зв'язків є такі країни, як Казахстан та Китай, співпраця з якими сприятиме розвитку експорту продукції машинобудування. Разом з тим сальдо української зовнішньої торгівлі залишиться від'ємним, оскільки експорт товарів, хоча й зростатиме, проте темпи такого зростання не дозволять перевищити вартісні обсяги імпорту.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Отже, торговельні потоки України сьогодні досить диверсифіковані за країнами походження та призначенням. Протягом останніх років намітилась чітка тенденція щодо переорієнтації зовнішньої торгівлі України з країн СНД до інших регіонів (ЄС та Азії), що загалом є позитивним чинником. Географія зовнішньоторговельних зв'язків України розширилася і представлена більш ніж 200 країнами. Така регіональна диверсифікація може бути важливим стабілізуючим фактором у випадку виникнення регіональних економічних дисбалансів.

Диверсифікація експорту й імпорту значною мірою відбувається за рахунок розширення ринків збуту та постачання з третіх країн. Проте, враховуючи значну девальвацію та її наслідки, у середньостроковій перспективі можна прогнозувати скорочення обсягів імпорту з усіма країнами-контрагентами. Сальдо української зовнішньої торгівлі залишиться від'ємним, оскільки експорт товарів, хоча й зростатиме, проте темпи такого зростання не дозволять перевищити вартісні обсяги імпорту.

Але скорочення експорту до країн СНД не вдалося компенсувати нарощуванням експорту на нові ринки. Основним партнером у зовнішній торгівлі товарами залишається Російська Федерація.

Очевидно, що саме ціновий аспект структурних характеристик зовнішньої торгівлі України та країн СНД є визначальним у формуванні взаємної торговельної політики. Насамперед, це надмірна залежність України від енергетичного імпорту і цін на нього, а також висока частка енергоносіїв у собівартості основних експортних товарних груп, а саме: металів, хімічної продукції і, останнім часом, продукції сільського господарства. Втім, не менш важливими залишаються й інші фактори, вплив яких дає змогу уникнути кон'юнктурного підходу у формуванні та реалізації торговельної політики з країнами СНД та надати їй характеристик керованого процесу. Так, серед факторів, що залежать від фіскальної та монетарної політики України та країн СНД важливою є динаміка обмінного курсу, а також загальний рівень споживчих цін в Україні.

Значна різниця, що існує між обсягами експорту та імпорту товарів, призводить до формування негативного сальдо зовнішньоторговельних операцій з країнами ЄС. Це пов'язано, насамперед, з імпортом високотехнологічної продукції з країн Європи, яка в Україні фактично не виробляється, а також товарів, які використовуються для технічної та технологічної модернізації основних фондів.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Для успішного просування України на зовнішні ринки необхідно коригування зовнішньоторговельної політики держави за такими напрямками:

- дотримання стратегії експансії українських товарів з урахуванням тих ніш, які існують на зовнішніх ринках, шляхом створення на території країни спеціальних центрів розвитку;
- розвиток експортного потенціалу в державі в межах міжнародної спеціалізації, що поєднувалася б з вигідними для України напрямками структурних трансформацій в економіці;
- нарощування потенціалу у перспективних секторах світової економіки;
- створення конкурентоспроможних ТНК, освоєння стратегії глобального маркетингу, технологій реалізації великих міжнародних коопераційних проектів;
- диверсифікація географічної структури зовнішньої торгівлі, мінімізація імпортової залежності від окремих країн;
- забезпечення збалансованості товарного експорту та імпорту України.

3.3. Зовнішня торгівля регіонів України

Показником стану зовнішньої торгівлі регіонів України є зовнішньоторговельний оборот (ЗТО) регіону, який характеризує загальні обсяги зовнішньоторговельної діяльності регіону і визначається як сума вартості експорту й імпорту товарів та послуг регіону за певний період часу.

Динаміку розвитку ЗТО регіонів України за період з 2009 по 2014 рр. наведено у табл. 3.3.1 та 3.3.2.

Таблиця 3.3.1

Обсяг ЗТО регіонів України за період 2009–2014 рр., млн дол. США

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	У середньому за рік	Місце регіону
Україна	99 900,6	129 377,4	171 029,7	173 701,7	162 721,2	125 244,7	861975,7	143662,6	
АР Крим	836,75	1 202,23	2 501,53	2 790,16	2 547,01	0,00	9877,68	1646,3	13
області									
Вінницька	847,05	1 013,82	1 142,00	1 219,59	1 267,88	1 249,73	6740,07	1123,3	18
Волинська	787,93	1 063,24	1 763,88	1 705,68	1 817,78	1 531,02	8669,53	1444,9	15
Дніпропетровська	9 553,05	14213,98	17 945,39	17 487,08	16 188,72	14 123,75	89511,97	14918,7	3

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Закінчення табл. 3.3.1

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	У середньому за рік	Місце регіону
Донецька	12 037,0	17159,03	22 927,76	19 603,95	17 722,85	11 370,51	100821,1	16803,5	2
Житомирська	826,76	846,03	1 006,27	973,41	1 045,94	1 003,19	5701,6	950,3	20
Закарпатська	1 957,27	2 593,66	3 509,18	3 495,79	3 703,26	3 350,90	18610,06	3101,7	12
Запорізька	4 171,89	4 857,10	6 759,91	6 378,14	5 770,47	5 569,50	33507,01	5584,5	6
Івано-Франківська	629,24	1 256,65	2 162,35	1 914,85	1 152,85	1 058,15	8174,09	1362,3	16
Київська	3 658,65	4 871,32	6 682,44	7 562,59	7 495,71	6 191,09	36461,8	6077,0	5
Кіровоградська	424,40	548,87	693,16	944,24	1 168,62	1 081,26	4860,55	810,1	23
Луганська	2 753,39	4 647,04	8 669,25	6 431,43	5 718,70	3 267,45	31487,26	5247,9	7
Львівська	2 572,33	3 182,91	4 644,89	5 023,62	4 454,82	4 264,14	24142,71	4023,8	9
Миколаївська	2 533,06	2 729,23	2 987,78	3 583,06	3 801,13	2 986,92	18621,18	3103,5	11
Одеська	5 458,78	6 568,86	6 048,55	7 560,80	6 513,97	5 072,02	37222,98	6203,8	4
Полтавська	1 990,63	3 430,45	4 705,07	4 928,41	4 037,11	3 490,05	22581,72	3763,6	10
Рівненська	640,93	921,60	1 089,48	1 058,88	904,08	827,33	5442,3	907,1	21
Сумська	1 198,94	1 325,78	1 960,61	1 937,99	1 703,39	1 384,29	9511	1585,2	14
Тернопільська	317,10	355,19	582,63	600,41	785,73	726,76	3367,82	561,3	25
Харківська	3 339,18	3 782,60	4 660,95	5 284,50	4 792,20	4 120,25	25979,68	4329,9	8
Херсонська	540,43	559,47	622,38	577,69	689,99	585,62	3575,58	595,9	24
Хмельницька	551,10	780,83	996,97	1 076,89	1 030,11	891,10	5327	887,8	22
Черкаська	906,51	1 083,20	1 593,38	1 621,81	1 315,09	1 094,47	7614,46	1269,1	17
Чернівецька	235,05	224,91	307,32	311,87	302,81	257,20	1639,16	273,2	26
Чернігівська	641,87	731,51	1 028,82	1 121,55	1 192,76	1 277,60	5994,11	999,0	19
м. Київ	31 725,4	37868,58	37 523,77	45 062,31	46 165,99	37 444,05	235790,2	39298,4	1
м. Севастополь	253,98	272,56	354,02	418,75	294,49	0,00	1593,8	265,6	27

Джерело: складено за даними [120]

Таблиця 3.3.2

Частка регіонів у ЗТО України за період 2009–2014 рр., %

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період
Україна	100	100	100	100	100	100	100
АР Крим	0,84	0,93	1,46	1,61	1,57	0,00	1,15
області							
Вінницька	0,85	0,78	0,67	0,70	0,78	1,00	0,78
Волинська	0,79	0,82	1,03	0,98	1,12	1,22	1,01
Дніпропетровська	9,56	10,99	10,49	10,07	9,95	11,28	10,38
Донецька	12,05	13,26	13,41	11,29	10,89	9,08	11,70
Житомирська	0,83	0,65	0,59	0,56	0,64	0,80	0,66
Закарпатська	1,96	2,00	2,05	2,01	2,28	2,68	2,16
Запорізька	4,18	3,75	3,95	3,67	3,55	4,45	3,89
Івано-Франківська	0,63	0,97	1,26	1,10	0,71	0,84	0,95
Київська	3,66	3,77	3,91	4,35	4,61	4,94	4,23
Кіровоградська	0,42	0,42	0,41	0,54	0,72	0,86	0,56
Луганська	2,76	3,59	5,07	3,70	3,51	2,61	3,65
Львівська	2,57	2,46	2,72	2,89	2,74	3,40	2,80
Миколаївська	2,54	2,11	1,75	2,06	2,34	2,38	2,16
Одеська	5,46	5,08	3,54	4,35	4,00	4,05	4,32
Полтавська	1,99	2,65	2,75	2,84	2,48	2,79	2,62

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 3.3.2

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період
Рівненська	0,64	0,71	0,64	0,61	0,56	0,66	0,63
Сумська	1,20	1,02	1,15	1,12	1,05	1,11	1,10
Тернопільська	0,32	0,27	0,34	0,35	0,48	0,58	0,39
Харківська	3,34	2,92	2,73	3,04	2,95	3,29	3,01
Херсонська	0,54	0,43	0,36	0,33	0,42	0,47	0,41
Хмельницька	0,55	0,60	0,58	0,62	0,63	0,71	0,62
Черкаська	0,91	0,84	0,93	0,93	0,81	0,87	0,88
Чернівецька	0,24	0,17	0,18	0,18	0,19	0,21	0,19
Чернігівська	0,64	0,57	0,60	0,65	0,73	1,02	0,70
м. Київ	31,76	29,27	21,94	25,94	28,37	29,90	27,35
м. Севастополь	0,25	0,21	0,21	0,24	0,18	0,00	0,18

Джерело: складено за даними [120]

Перше місце за обсягами ЗТО посідає м. Київ. Його частка ЗТО у загальному обсязі ЗТО України за період 2009–2014 рр. становила 27,35%, або у грошовому еквіваленті – 235790,2 млн дол. США. Друге місце посідає Донецька область, частка якої в зовнішньоторговельному обороті, за відповідний період, становила 11,7%, або 100821,1 млн дол. США. На третьому місці за обсягами ЗТО – Дніпропетровська область – 89511,97 млн дол. США, що дорівнює 10,38% від загального обсягу ЗТО України.

Найменший обсяг ЗТО протягом 2009–2014 рр. мали серед регіонів України м. Севастополь – 1593,8 млн дол. США та Чернівецька область – 1639,16 млн дол. США, що відповідно становило 0,18% та 0,19% від загального обсягу ЗТО України. У цілому, більше половини регіонів України – 15 з 27, мали за останні шість років ЗТО не більше 1%. Частка ще 9 регіонів (33%) у ЗТО України коливалась у межах від 2 до 5%.

Отже, можна констатувати, що зовнішньоторговельна діяльність регіонів України протягом 2009–2014 рр. сконцентрована у трьох регіонах – Києві, Донецькій та Дніпропетровській областях, на які припадає понад ніж 50% від загального ЗТО України.

Результати аналізу інтенсивності ЗТО регіонів України за відповідний період свідчать, що в Києві інтенсивність ЗТО в 4,5 разу перевищує середній показник інтенсивності ЗТО по Україні і значно переважає за цим показником всі інші регіони України.

Друге місце з показником в 4484,4 дол. США на одну особу, що в 1,4 разу перевищує середній показник по Україні посідає Дніпропетровська область.

На третьому місці із значенням інтенсивності 3803,8 дол. США на одну особу наявного населення регіону знаходиться Донецька область.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

У межах середнього значення інтенсивності ЗТО за період 2009–2014 рр. знаходяться дві області – Запорізька (3110,3 дол. США/особа) та Київська (3528,7 дол. США/особа). У п'яти областях України (Закарпатській, Луганській, Миколаївській, Одеській та Полтавській) показник інтенсивності ЗТО на 20% нижчий від середнього та коливається в межах 2500 дол. США на особу.

У п'яти регіонах України значення інтенсивності ЗТО за період 2009–2014 рр. коливалось у межах 1000–2000 дол. США на особу (АР Крим, Волинська, Львівська, Сумська та Харківська області).

До аутсайдерів за значенням інтенсивності ЗТО регіонів України відносяться Чернівецька область (301,6 дол. США /особу), Тернопільська область (519,5 дол. США /особу) та Херсонська область (549,3 дол. США /особу). Крім них ще 9 регіонів України мають показник інтенсивності ЗТО за останні шість років нижчий за 1000 дол. США на особу населення – це Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області та м. Севастополь.

У цілому за рівнем інтенсивності ЗТО регіонів України 17 регіонів, або 63% від загальної кількості регіонів України, мали цей показник за період 2009–2014 рр. нижче середнього, що свідчить про низький рівень залучення регіонів України у зовнішню торгівлю.

Аналіз динаміки ЗТО регіонів України свідчить, що в цілому за період 2009–2014 рр. спостерігається по усіх регіонах позитивна динаміка зростання. Так, середній темп зростання за цей період за всіма регіонами становив 106,8%. Найбільший середній темп зростання ЗТО спостерігався в АР Крим – 138,6%, Івано-Франківській (122,5%) та Кіровоградській (121,6%) областях.

Темпи приросту ЗТО в дев'яти регіонах України становили від 10 до 18%: Волинській, Дніпропетровській, Закарпатській, Київській, Луганській, Львівській, Полтавській, Хмельницькій та Чернігівській областях. У 13 регіонах України темп приросту ЗТО становив 10% – Вінницькій, Донецькій, Житомирській, Запорозькій, Миколаївській, Рівненській, Сумській, Харківській, Херсонській, Черкаській, Чернівецькій областях, містах Києві та Севастополі. Найменший темп приросту ЗТО за період 2009–2014 рр. -0,3% в Одеській області.

У цілому слід зазначити, що понад 50% регіонів за період 2009–2014 рр. демонстрували темпи зростання вище середніх по країні. На показники динаміки негативно вплинуло зниження темпів зростання ЗТО у 2012 р. та скорочення ЗТО у 2013 та 2014 рр. У цілому темпи зростання ЗТО України скоротились у 2014 р. порівняно з 2013 р. 23%, а з

2012 р. зниження ЗТО регіонів України в середньому становило 30%. Найбільші темпи зниження ЗТО у 2014 р. порівняно з попереднім періодом спостерігалось в Луганській області (-43%), в Донецькій області (-35,8%).

Найменше скорочення ЗТО (до -5%) у 2014 р. спостерігалось у Вінницькій (-1,4%), Запорізькій (-3,5%), Житомирській (-4,1%) та Львівській (-4,5%) областях. Менш ніж 10% темп зниження ЗТО прослідковується також у Закарпатській (-9,5%), Івано-Франківській (-8,2%), Кіровоградській (-7,5%), Рівненській (-8,5 %), та Тернопільській (-7,5%) областях. Слід зауважити, що в Чернігівській області спостерігається зростання ЗТО у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 107,1%. У цілому дві третини регіонів України у 2014 р. скоротили ЗТО менш ніж на 20%.

Результати аналізу абсолютного приросту ЗТО регіонів України за 2009–2014 рр. свідчать, що за відповідний період ЗТО регіонів України зріс на 25344,1 млн дол. США. Середньорічний приріст становив 4224,02 млн дол. США. Найбільший обсяг приросту ЗТО протягом останніх шести років спостерігається в м. Києві -5718,65 млн дол. США, що дорівнює 953,11 млн. дол. США середньорічного значення. Друге місце з обсягом загального приросту ЗТО у 4570,7 млн дол. США та середньорічним показником у 761,78 млн дол. США посідає Дніпропетровська область. На третьому місці з показниками загального приросту ЗТО у 2532,44 млн дол. США та середньорічного приросту у 422,07 млн дол. США знаходиться Київська область.

У межах від 100 до 500 млн дол. США середньорічного приросту ЗТО за період 2009–2014 рр. знаходяться третина регіонів України – АР Крим, Волинська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Полтавська, Харківська, Чернігівська області. Понад 50% регіонів України мали середньорічний обсяг приросту ЗТО менш ніж 100 млн дол. США. (Вінницька, Житомирська, Івано-Франківська, Луганська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька області та м. Севастополь).

Від'ємне значення приросту ЗТО спостерігається протягом 2009–2014 рр. в двох регіонах України – Одеській області (-386,76 млн дол. США загалом за період) та Донецькій області, в яких аналогічний показник за відповідний період становив -666,49 млн дол. США.

Скорочення приросту ЗТО у двох регіонах спостерігається вже починаючи з 2011 р. В Одеській області воно становило -520,31 млн дол. США, в Києві – 344,81 млн дол. США. У 2012 р. скорочення ЗТО відбувалось уже в десяти регіонах України. У 2013 р. ЗТО скоротився в 17 регіонах. У 2014 р. скорочення ЗТО стосовно попереднього періоду спостерігається у 96% регіонів України.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

У восьми регіонах України скорочення ЗТО відбувалось три роки поспіль. У 2014 р., найбільше скорочення ЗТО, порівняно з попереднім періодом, відбувалось у м. Києві та склало -8721,94 млн дол. США. На другому місці за обсягами скорочення ЗТО у 2014 р. знаходиться Донецька область -6352,34 млн дол. США. Третє місце за обсягами скорочення ЗТО -2451,25 млн дол. США у 2014 р. посідає Луганська область. Найменше скорочення ЗТО спостерігається у Вінницькій області (-18,15 млн дол. США.). Приріст ЗТО у 84,84 млн дол. США у 2014 р. спостерігався лише в Чернігівській області.

Аналіз ЗТО регіонів України за товарами свідчить, що протягом 2009–2014 рр. зовнішня торгівля товарами сконцентрована у трьох регіонах України – м. Києві, Донецькій та Дніпропетровській областях. На них припадає 50% ЗТО товарами регіонів України. Найбільший обсяг товарного товарообороту припадає на м. Київ – 201779,6 млн дол. США, що в середньому становить 33629,9 млн дол. США за рік (табл. 3.3.3).

Таблиця 3.3.3

Обсяги ЗТО товарів за регіонами за 2009–2014 рр., млн дол. США

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	У середньому за рік	Місце
Україна	85128,8	112170,4	151002,4	153467,9	140276,0	108295,3	750340,8	125056,8	
АР Крим області	613	890	2142,048	2324,218	1949,3	0	7918,655	1319,8	15
Вінницька	742	911	1046,262	1150,765	1175,4	1170,3	6195,826	1032,6	18
Волинська	746,7	1006,3	1705,993	1620,939	1717,8	1450,837	8248,576	1374,8	14
Дніпропетровська	8786,4	13409,6	17080,36	16667,96	15141,	13376,86	84462,93	14077,2	3
Донецька	11268,6	16193,9	21820,39	18295,67	16462	10528,17	94568,73	15761,5	2
Житомирська	762,3	822,1	975,63	934,27	989,87	950,19	5434,37	905,7	20
Закарпатська	1887,9	2505,2	3395,532	3394,18	3362,4	3117,49	17662,7	2943,8	11
Запорізька	3863,4	4573,0	6422,2	6018,23	5438,3	5300,41	31615,68	5269,3	5
Івано-Франківська	592,2	1159,6	2010,281	1805,25	1049,9	969,61	7586,92	1264,5	16
Київська	3216,7	4320	5956,506	6776,23	6708,4	5609,26	32587,19	5431,2	4
Кіровоградська	399,4	524,3	670,2514	915,47	1099,9	1022,43	4631,76	772,0	23
Луганська	2624,7	4443,3	8248,249	6182,28	5393,9	2920,87	29813,33	4968,9	6
Львівська	2416,5	3002,7	4404,247	4716,97	3945,9	3777,55	22263,92	3710,7	9
Миколаївська	2319,9	2463,2	2695,882	3266,354	3101,9	2467,05	16314,34	2719,1	12
Одеська	4046	5204,7	4686,507	6089,18	5067,0	3858,74	28952,18	4825,4	7
Полтавська	1861,6	3285,9	4488,7	4727,1	3766,2	3224,22	21353,83	3559,0	10
Рівненська	580,8	834,7	974,07	962,15	810,65	756,03	4918,4	819,7	22
Сумська	1100,5	1216,4	1831,4	1800,9	1570,1	1291,78	8811,21	1468,5	13

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 3.3.3

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	У середньому за рік	Місце
Тернопільська	307,5	341,2	565,51	573,64	714,79	662,49	3165,15	527,5	25
Харківська	2758,1	3267,3	4123,0	4763,1	4265,7	3709,66	22887,03	3814,5	8
Херсонська	476,1	511,6	577,74	535,13	643,72	546,10	3290,40	548,4	24
Хмельницька	521,9	750,9	948,36	1025,2	973,25	853,24	5072,94	845,5	21
Черкаська	874,5	1051,1	1567,2	1584,5	1267,9	1040,58	7385,92	1231,0	17
Чернівецька	224,2	217,1	299,57	299,79	283,40	240,71	1564,78	260,8	26
Чернігівська	621,1	705,4	981,18	1087,1	1141,0	1228,07	5764,01	960,7	19
м. Київ	27349,2	33046,8	31837,1	38886,2	39014,3	31645,75	201779,6	33629,9	1
м. Севастополь	147,5	161,2	225,76	304,74	203,16	0	1042,36	173,7	27

Джерело: складено за даними [120].

Максимального значення ЗТО товарами м. Києва досягає у 2013 р. – 39014,38 млн дол. США. Друге місце серед регіонів України за обсягом ЗТО товарами у відповідному періоді посідає Донецька область – 94568,73 млн дол. США, або 15761,5 млн дол. США у середньому на рік. Найбільшого значення ЗТО товарами Донецької області набуло у 2011 р. та становить 21820,39 млн дол. США. На третьому місці за абсолютними обсягами ЗТО товарами знаходиться Дніпропетровська область, загальний обсяг ЗТО товарами якої за останні шість років становив 84462,93 млн дол. США, середньорічне значення у 14077,2 млн дол. США.

Найбільшого значення ЗТО товарами Дніпропетровської області набуло у 2011 р. та становить 17080,36 млн дол. США. Всі інші регіони України протягом останніх шести років за обсягами ЗТО товарами значно відстають від регіонів лідерів. Так, до групи регіонів, які дорівнюють або незначно перевищують чи є меншими за середній показник у 4631,73 млн дол. США, знаходяться чотири регіони України – Київська, Запорізька, Луганська, Одеська області. Їх частка у загальному ЗТО товарами протягом 2009–2014 р. становила 33 %.

Зазначимо, що ЗТО товарами більшості регіонів України – 20 регіонів, або 74% від загальної їх кількості мають значно нижчі за середні показники. Останні місця за обсягами ЗТО товарами посідають м. Севастополь та Чернівецька область, ЗТО товарами яких не перевищував 500 млн дол. на рік.

За структурою ЗТО регіонів товарами, протягом 2009–2014 рр., на м. Київ припадало майже 27% від ЗТО товарами. У 2009 р. у торгівлі товарами на м. Київ припадало 32,13 % від загальної торгівлі товарами. Стрімко частка м. Києва у торгівлі товарами знизилась у 2011 р. до 21,08%.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

На Донецьку та Дніпропетровську області протягом останніх шести років припадало відповідно 12,6 та 11,26% ЗТО товарами регіонів України. Найбільшого значення цей показник мав у Донецькій області у 2010 та 2011 роках – 14,5%, а для Дніпропетровської у 2014 р. – 12,35%. Найменше значення цього показника спостерігалось у 2014 р. у Донецькій області – 9,72%, у Дніпропетровській області у 2009 р. – 10,32%.

Одинадцять регіонів України, або 40% від загальної кількості мають ЗТО менш ніж 1%. Це – Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області. Найменшу частку в ЗТО товарами протягом 2009–2014 рр. займає м. Севастополь – 0,14%.

Торгівля товарами є головним видом зовнішньої торгівлі протягом 2009–2014 рр. для всіх регіонів України. Для більшості регіонів України (20 з 27, або 78%) частка торгівлі товарами є більшою за 90%. Частка зовнішньоторговельного обороту товарами в загальному товарообороті регіону є найбільшою для Черкаської області – 97%. Найменшою Севастополя – 65,4%.

Характеризуючи регіональну інтенсивність зовнішньоторговельного обороту товарами у 2009–2014 рр. слід зазначити, що в більшості регіонів України – 80% інтенсивність ЗТО товарами знаходиться нижче за середній рівень у 2757,46 дол. США/особа.

У 13 регіонах України, або в 48% регіонів (АР Крим, Вінницькій, Житомирській, Івано-Франківській, Рівненській, Кіровоградській, Тернопільській, Херсонській, Черкаській, Хмельницькій, Чернівецькій та Чернігівській областях та в м. Севастополі) ЗТО товарами є протягом 2009–2014 рр. менш ніж 1000 дол. США /особа на рік.

Найменшою інтенсивністю ЗТО товарами у 287,94 дол. США на особу характеризується Чернівецька область. Найвищий обсяг ЗТО товарами на душу населення спостерігається у Києві – 11,9 тис. дол. США/особа. Максимального значення цей показник досягав у 2012 р. та 2013 р. – більш ніж 13,7 тис. дол. США на особу. Мінімального у 2009 р. – 9,8 тис. дол./особа. Ще в чотирьох регіонах України ЗТО товарами на душу населення є більшим за середнє значення по Україні (Донецька, Дніпропетровська, Запорізька та Київська області).

Аналіз динаміки ЗТО товарами регіонів України свідчить, що у середньому темп зростання за період 2009–2013 рр. становив 107,32%. Найвищі темпи зростання ЗТО товарами у 134,62 % спостерігаються за період 2010–2011 рр. Починаючи з 2012 р., спостерігається зниження

темрів приросту до майже 1%, а з 2013 р. відбувається скорочення ЗТО товарами порівняно з 2012 р. – 8,6%, в 2014 р. 22,8%.

Найбільше середнє значення за темпами зростання ЗТО товарами протягом 2009–2013 рр. мають Івано-Франківська, Кіровоградська та Тернопільська області, середньорічний темп приросту яких був більшим за 20%. Ще в одинадцяти регіонах України середній темп приросту за період 2009–2014 рр. перевищував 10% (АР Крим, Волинська, Дніпропетровська, Закарпатська, Київська, Луганська, Львівська, Полтавська, Хмельницька та Чернігівська області). Найнижчі темпи приросту (до 3% на рік) у досліджуваному періоді спостерігався в Миколаївській, Одеській та Чернівецькій областях. У Севастополі в середньому за рік відбулося скорочення ЗТО товарами на 9,8% через стрімке падіння (33,3%) товарного обороту у 2013 р.

Абсолютний приріст ЗТО товарами у цілому за період 2009–2014 рр. спостерігається у 23 регіонах, або у 85% регіонів України. Найбільший абсолютний приріст ЗТО товарами мав місце в Дніпропетровській області – 4590,46 млн дол. США. На другому місці за показником абсолютного приросту знаходиться м. Київ – 4296,55 млн дол. США. Найнижчий розмір абсолютного приросту ЗТО товарами демонструє Чернівецька область – 2,75 млн дол. США.

За досліджуваній період ЗТО товарами скоротився в чотирьох регіонах – АР Крим, Донецькій, Одеській областях та м. Севастополі. Найбільше скорочення ЗТО товарами спостерігалось в Донецькій області (-740,43 млн дол. США). Найменше знизився ЗТО товарами у Севастополі (-147,5 млн дол. США).

Загальна тенденція до падіння ЗТО товарами в регіонах України почала спостерігатись у 2013 р., коли зовнішній товарний обіг скоротився порівняно з 2012 р. на -13191,9 млн дол. США.

У 2012 р. зовнішньоторговельна діяльність 19 регіонів (70% від загальної кількості регіонів) України скоротилася порівняно з минулим роком на -23326,95 млн дол. США. Але найбільше скорочення ЗТО товарами в регіонах України відбулось у 2014 р., в якому скоротили свою торговельну діяльність 96% регіонів України. Загальний обсяг скорочення ЗТО товарами в 2014 р. становив -29741,17 млн дол. США. Лише Чернігівська область демонструвала зростання ЗТО товарами на 87,07 млн дол. США.

Близько 60% від загального обсягу скорочення ЗТО товарами у 2014 р. припадає на чотири регіони – м. Київ, Донецьку, Луганську та Дніпропетровську області. Найбільше скоротився ЗТО товарами в 2014 р.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

у м. Києві (-7368,55 млн дол. США), або 25% від загального абсолютного скорочення ЗТО регіонів України. У Донецькій області ЗТО знизився на -5933,83 млн дол. США, або на 20% від загального обсягу ЗТО по країні. Значне скорочення ЗТО товарами у 2014 р. спостерігалось в Дніпропетровській (-1764,14 млн дол. США) та Луганській (-2473,03 млн дол. США) областях. Більш ніж на 1 млрд дол. США скоротився товарний обіг у 2014 р. порівняно з 2013 р. в Одеській (-1208,26 млн дол. США) та Київській (-1099,14 млн дол. США) областях. У Вінницькій області в 2014 р. відбулося мінімальне скорочення лише на (-5,1 млн дол. США).

Результати аналізу динаміки ЗТО товарами за показником середнього приросту протягом 2009–2014 рр. свідчать, що найбільший показник спостерігався у Дніпропетровській області (765,08 млн дол. США) та Києві (716,09 млн дол. США). Ще в шести регіонах середній темп приросту ЗТО товарами був вище середнього показника по Україні на 143 млн дол. США на рік (Київська, Полтавська, Запорізька, Львівська, Закарпатська, Харківська області).

Таким чином, тільки 30% регіонів України мали протягом 2009–2014 рр. показники середнього приросту ЗТО товарами вище середнього значення, тоді як 70% регіонів мали низькі або від’ємні показники середнього приросту ЗТО товарами. Найбільше скорочення ЗТО товарами протягом відповідного періоду демонструє Донецька область (-123,41 млн дол. США на рік) та АР Крим (-102,17 млн дол. США на рік). Скорочення приросту ЗТО товарами у середньому за період спостерігалось також в Одеській області (-31,21 млн дол. США на рік) та Севастополі (-24,58 млн дол. США на рік).

Щодо ЗТО регіонів за послугами, то у досліджуваному періоді він був найбільшим у Києві -34 010,61 млн дол. США, що в середньому становило 5 668,44 млн дол. США на рік (табл. 3.3.4).

Таблиця 3.3.4

Обсяги ЗТО послугами за регіонами за 2009–2014 рр., млн дол. США

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	У середньому за рік	Місце
Україна	14 771,83	17 207,09	20 027,39	20 233,85	22 445,28	16 949,41	111 634,85	18 605,81	
АР Крим	223,75	312,23	359,48	465,94	597,62	0,00	1 959,02	326,50	8
області	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Вінницька	105,05	102,82	95,74	68,82	92,47	79,34	544,24	90,71	17
Волинська	41,23	56,94	57,89	84,74	99,97	80,18	420,95	70,16	19
Дніпропетровська	766,65	804,38	865,03	819,12	1 046,97	746,89	5 049,04	841,51	4
Донецька	768,43	965,13	1 107,37	1 308,28	1 260,85	842,34	6 252,40	1 042,07	3

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 3.3.4

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	У середньому за рік	Місце
Житомирська	64,46	23,93	30,63	39,14	56,07	52,99	267,22	44,54	21
Закарпатська	69,37	88,46	113,65	101,60	340,81	233,41	947,30	157,88	13
Запорізька	308,49	284,10	337,66	359,91	332,08	269,09	1 891,33	315,22	9
Івано-Франківська	37,04	97,05	152,07	109,60	102,88	88,53	587,17	97,86	15
Київська	441,95	551,32	725,93	786,36	787,22	581,82	3 874,60	645,77	5
Кіровоградська	25,00	24,57	22,91	28,77	68,71	58,82	228,78	38,13	24
Луганська	128,69	203,74	421,00	249,14	324,79	346,57	1 673,93	278,99	11
Львівська	155,83	180,21	240,64	306,64	508,88	486,59	1 878,79	313,13	10
Миколаївська	213,16	266,03	291,90	316,71	699,19	519,86	2 306,85	384,48	7
Одеська	1 412,78	1 364,16	1 362,04	1 471,62	1 446,93	1 213,27	8 270,80	1 378,47	2
Полтавська	129,03	144,55	216,33	201,27	270,88	265,82	1 227,88	204,65	12
Рівненська	60,13	86,90	115,41	96,73	93,42	71,30	523,89	87,32	18
Сумська	98,44	109,38	129,12	137,07	133,27	92,51	699,79	116,63	14
Тернопільська	9,60	13,99	17,12	26,76	70,93	64,27	202,67	33,78	26
Харківська	581,08	515,30	537,88	521,36	526,44	410,58	3 092,64	515,44	6
Херсонська	64,33	47,87	44,64	42,55	46,27	39,52	285,18	47,53	20
Хмельницька	29,20	29,93	48,61	51,61	56,86	37,86	254,07	42,35	22
Черкаська	32,01	32,10	26,08	37,30	47,15	53,89	228,53	38,09	25
Чернівецька	10,85	7,81	7,75	12,08	19,41	16,48	74,38	12,40	27
Чернігівська	20,77	26,11	47,63	34,36	51,70	49,53	230,10	38,35	23
м. Київ	4 376,27	4 821,78	5 686,63	6 176,02	7 151,61	5 798,30	34 010,61	5 668,44	1
м. Севастополь	106,48	111,36	128,26	114,01	91,33	0,00	551,44	91,91	16

Джерело: складено за даними [120]

Друге місце за загальним обсягом ЗТО послугами протягом 2009–2014 рр. посідала Одеська область (-8270,80 млн дол. США). Третє та четверте місця за обсягами зовнішньоторговельного обороту у сфері послуг посідають Донецька та Дніпропетровська області – 6 252,40 млн дол. США та 5 049,04 млн дол. США відповідно. Наближаються до середнього значення регіонального обсягу ЗТО послугами у 4134,62 млн дол. США в цілому за період, або у 689,1 млн дол. США на рік ще два регіони України Київська область з показником загального ЗТО 3 874,60 млн дол. США та Харківська область, де цей показник становив 3 092,64 млн дол. США за відповідний період. Найменшу активність у торгівлі послугами демонструє Чернівецька область – 74,38 млн дол. США. У зовнішній торгівлі послугами України домінував м. Київ – 30,47% (табл. 3.3.5). У цілому високий рівень торгівлі послугами спостерігається в Одеській (7,41%), Донецькій (5,6%), Дніпропетровській (4,52%) та Київській (3,43%) областях. У решті регіонів України, або в 60% від загальної їх кількості є меншою за 1%. Найменшим цей показник був у Чернівецькій області. Її частка у загальному ЗТО послугами України протягом 2009–2014 рр. становила лише 0,07%.

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

Таблиця 3.3.5

Обсяги ЗТО за послугами регіонів України за період 2009–2014 рр., %

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Разом за період	Частка від ЗТО
Україна	100	100	100	100	100	100	100	12,95
АРКрим	1,51	1,81	1,79	2,30	2,66	0,00	1,75	19,83
області								
Винницька	0,71	0,60	0,48	0,34	0,41	0,47	0,49	8,07
Волинська	0,28	0,33	0,29	0,42	0,45	0,47	0,38	4,86
Дніпропетровська	5,19	4,67	4,32	4,05	4,66	4,41	4,52	5,64
Донецька	5,20	5,61	5,53	6,47	5,62	4,97	5,60	6,2
Житомирська	0,44	0,14	0,15	0,19	0,25	0,31	0,24	4,69
Закарпатська	0,47	0,51	0,57	0,50	1,52	1,38	0,85	5,09
Запорізька	0,47	0,51	0,57	0,50	1,52	1,38	0,85	5,64
Івано-Франківська	0,25	0,56	0,76	0,54	0,46	0,52	0,53	7,18
Київська	2,99	3,20	3,62	3,89	3,51	3,43	3,47	10,63
Кіровоградська	0,17	0,14	0,11	0,14	0,31	0,35	0,20	4,71
Луганська	0,87	1,18	2,10	1,23	1,45	2,04	1,50	5,32
Львівська	1,05	1,05	1,20	1,52	2,27	2,87	1,68	7,78
Миколаївська	1,44	1,55	1,46	1,57	3,12	3,07	2,07	12,39
Одеська	9,56	7,93	6,80	7,27	6,45	7,16	7,41	22,22
Полтавська	0,87	0,84	1,08	0,99	1,21	1,57	1,10	5,44
Рівненська	0,41	0,51	0,58	0,48	0,42	0,42	0,47	9,63
Сумська	0,67	0,64	0,64	0,68	0,59	0,55	0,63	7,36
Тернопільська	0,06	0,08	0,09	0,13	0,32	0,38	0,18	6,02
Харківська	3,93	2,99	2,69	2,58	2,35	2,42	2,77	11,9
Херсонська	0,44	0,28	0,22	0,21	0,21	0,23	0,26	7,98
Хмельницька	0,20	0,17	0,24	0,26	0,25	0,22	0,23	4,77
Черкаська	0,22	0,19	0,13	0,18	0,21	0,32	0,20	3
Чернівецька	0,07	0,05	0,04	0,06	0,09	0,10	0,07	4,54
Чернігівська	0,14	0,15	0,24	0,17	0,23	0,29	0,21	3,84
м. Київ	29,63	28,02	28,39	30,52	31,86	34,21	30,47	14,42
м. Севастополь	0,72	0,65	0,64	0,56	0,41	0,00	0,49	34,6

Джерело: складено за даними [120]

Результати дослідження значення зовнішньої торгівлі послугами в загальній зовнішній торгівлі регіонів України свідчать, що найбільше значення зовнішня торгівля послугами має м. Севастополь – 34,6% від загального ЗТО цього регіону. Друге місце за значенням у ЗТО регіону

посідає Одеська область – 22,22 % від ЗТО цього регіону. Майже 20% від загального ЗТО становить зовнішня торгівля послугами в АР Крим, що перевищує середньорегіональне значення на 13%, ЗТО послугами в Києві становить 14,42% в загальному обсязі ЗТО цього регіону. Для 20 регіонів України, що складає 80% від загального обсягу регіонів, зовнішня торгівля послугами є меншою за 10%.

У Черкаській області цей показник найменший – 3,0% від загального обсягу зовнішньої торгівлі цієї області.

Найбільш інтенсивною зовнішня торгівля послугами за період 2009–2014 рр. була у м. Києві – 2011,33 дол. США/особу, що у п'ять разів перевищує середній регіональний показник.

Лише в Одеській області показник середнього рівня інтенсивності ЗТО послугами у 2009–2014 рр. становив 576,31 дол. США/особу.

ЗТО послугами коливається в Київській та Миколаївській областях у межах від 300 до 400 дол. США/особу, 374,98 дол. США/особу та 326,48 дол. США/особу відповідно; в 11 регіонах – від 100 до 300 дол. США/особу. Менш за 100 дол. США/особу цей показник у 12 регіонів України. Найменш інтенсивною зовнішня торгівля послугами протягом 2009–2014 рр. була в Чернівецькій області – 13,68 дол. США/особу.

Максимального значення інтенсивність торгівлі послугами досягає в 2014 р. в м. Києві – 2513,75 дол. США/особу. Найменш інтенсивною зовнішня торгівля України послугами була в Чернівецькій області в 2010 р. та 2011 р. і складала відповідно 8,64 дол. США / особу та 8,57 дол. США / особу.

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі регіонів України за послугами протягом 2009–2014 рр. свідчить, що найдинамічніше розвивався ЗТО послугами в Тернопільській області – середній темп зростання становив 1,56, або 156%. На другому місці за темпами зростання зовнішньої торгівлі послугами знаходиться Закарпатська область – 150%. Більш ніж на третину в середньому за рік зростала зовнішня торгівля в Івано-Франківській та Луганській областях. У трьох областях (Кіровоградській, Львівській та Миколаївській) ЗТО послугами зростав щорічно на 28%. У цілому, в 60% регіонів середній темп приросту ЗТО послугами протягом 2009–2014 рр. перевищував середнє значення по Україні. Протягом зазначеного періоду, в семи регіонах спостерігалось щорічне скорочення ЗТО послугами (Вінницька, Запорізька, Одеська, Харківська, Херсонська області та м. Севастополь).

Протягом останніх шести років, найбільші темпи зростання ЗТО послугами спостерігались у Закарпатській області у 2013 р., які порівняно з

Розділ 3. Стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України

2012 р. зросли в 3,35 разу. У 2,6 разу зріс ЗТО послугами в Івано-Франківській області у 2010 р. порівняно з 2009 р. Аналогічно зріс ЗТО послугами в Тернопільській області у 2013 р. Більш ніж у два рази зростав ЗТО послугами в 2013 р. також у Кіровоградській та Миколаївській областях та в 2011 р. в Луганській області. Найбільше скорочення ЗТО послугами – понад 30% відбулося у 2014 р. у Донецькій, Закарпатській, Сумській та Хмельницькій областях.

Аналіз динаміки ЗТО послугами регіонів України протягом 2009–2014 рр. за показником абсолютного приросту свідчить, що середнє значення цього показника є найбільшим у м. Києві – 284,41 млн дол. США на рік. Майже в чотири рази збільшився приріст послуг в АР Крим, яка за цим показником знаходиться на другому місці – 74,77 млн дол. США. Щорічний приріст ЗТО послугами від 60 до 70 млн дол. США за даний період мали також Львівська та Миколаївська області.

П'яту сходинку за абсолютним приростом ЗТО послугами протягом 2009–2014 рр. посідає Луганська область – 43,58 млн дол. США на рік. У межах від 10 до 40 млн дол. США знаходиться ЗТО послугами в шести регіонах України (Тернопільська, Полтавська, Київська, Закарпатська, Донецька та Івано-Франківська області).

Дев'ять регіонів України, частка яких складає 33,3% від їх загальної кількості, мають протягом 2009–2014 рр. від'ємне значення приросту ЗТО послугами. Це – Вінницька, Дніпропетровська, Житомирська, Запорізька, Херсонська, Сумська, Одеська, Харківська області та м. Севастополь. Найбільше скорочується зовнішньоторговельний обіг послугами в Одеській та Харківській областях – на 39,90 та 34,10 млн дол. США на рік відповідно.

За такими показниками, як його інтенсивність та динаміка складено рейтинг регіонів (табл. 3.3.6)

Таблиця 3.3.6

Рейтингова оцінка ЗТО регіонів України за період 2009–2014 рр.

Регіони	Обсяг ЗТО	Інтенсивність ЗТО	Темп зростання ЗТО	Абсолютний приріст ЗТО	Загальна кількість балів	Рейтингове місце
АР Крим області	13	15	1	4	33	5–6
Вінницька	18	23	14	16	71	20
Волинська	15	13	5	10	43	10
Дніпропетровська	3	2	13	2	20	1
Донецька	2	3	24	27	56	14–15
Житомирська	20	22	23	22	87	23–24
Закарпатська	12	9	10	8	39	9
Запорізька	6	5	15	7	33	5–6

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 3.3.6.

Регіони	Обсяг ЗТО	Інтенсивність ЗТО	Темп зростання ЗТО	Абсолютний приріст ЗТО	Загальна кількість балів	Рейтингове місце
Івано-Франківська	16	17	2	15	50	12
Київська	5	4	9	3	21	2
Кіровоградська	23	20	3	11	57	16
Луганська	7	10	8	13	38	8
Львівська	9	11	11	5	36	7
Миколаївська	11	6	22	14	53	13
Одеська	4	7	27	26	64	17
Полтавська	10	8	6	6	30	4
Рівненська	21	21	16	20	78	25
Сумська	14	14	20	21	69	18–19
Тернопільська	25	26	4	17	72	21
Харківська	8	12	19	9	48	11
Херсонська	24	25	26	24	99	26
Хмельницька	22	24	12	18	76	22
Черкаська	17	16	17	19	69	18–19
Чернівецька	26	27	25	25	103	27
Чернігівська	19	18	7	12	56	14–15
м. Київ	1	1	21	1	24	3
м. Севастополь	27	19	18	23	87	23–24

Джерело: розроблено авторами.

На підставі проведеного дослідження ЗТО регіонів України у 2009–2014 рр. можна зробити такі висновки та обґрунтувати пропозиції:

1. Регіональні особливості ЗТО є дуже значними.
2. Структурні зрушення, що відбуваються в експорті та імпорті регіонів України внаслідок кризової ситуації в цілому в країні та зміни у зовнішньоекономічній політиці на підвищення ЗТО з країнами ЄС, знизять частку Східних та Північних регіонів України та будуть сприяти розвитку ЗТО Західних та Центральних регіонів.
3. Серед заходів підвищення інтенсивності ЗТО товарами регіонів України можна виокремити посилення міжрегіональної спеціалізації в межах прикордонного співробітництва для Чернівецької, Чернігівської та Вінницької областей.
4. Підвищенню інтенсивності ЗТО у сфері послуг сприятиме стимулювання експорту туристичних послуг у Чернівецькій області, рекреаційних послуг – в Тернопільській, Хмельницькій, Черкаській та Кіровоградській областях та транспортних послуг – в Херсонській області.

Розділ 4

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ ПОСЛУГАМИ

4.1. Секторальна структура експорту й імпорту послуг

Зовнішня торгівля послугами є одним із провідних напрямів зовнішньоекономічної діяльності України. Згідно з офіційними даними, обсяги зовнішньої торгівлі послугами досягли у 2014 р. 11273,3 млн дол США, і, незважаючи на скорочення обсягів надання послуг за кордон порівняно з 2013 р. на 21%, додатне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 5597,2 млн дол США [120].

Відповідно до офіційної статистики, протягом 2010–2013 рр. у сфері послуг сальдо зовнішньої торгівлі залишалося стабільно додатним. Проте наявні тенденції свідчать про неоптимальну структуру зовнішньої торгівлі товарами, ніж про ефективне використання зовнішнього потенціалу сфери послуг, оскільки темпи зростання додатного сальдо зовнішньої торгівлі послугами щорічно знижуються. Невтішною є і видова структура сальдо зовнішньої торгівлі послугами у 2010–2013 рр. [120]. Значне перевищення обсягів експорту над імпортом притаманне сферам транспорту та зв'язку, а також ремонтній сфері, послугам з переробки матеріальних ресурсів, тобто галузям, що в Україні функціонують без значного інвестування в їх інноваційний розвиток. Подібна ситуація також чинить негативний вплив на розвиток економіки України, оскільки для держави, обмеженість фінансових ресурсів якої не дозволяє їй інвестувати у розроблення власних інноваційних технологій, імпорт технологічних товарів та послуг можна розглядати як напрям інформатизації економіки (табл. 4.1.1).

Таблиця 4.1.1

**Коефіцієнт покриття імпорту експортом за галузями послуг
у 2005–2013 рр.**

Найменування послуги згідно з КЗЕП	2005	2010	2011	2012	2013
Разом	2,09	2,16	2,21	2,02	1,95
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	5,34	7,65	4,05	3,73	148,10
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	14,08	9,42	14,67	12,80	2,99
Транспортні послуги	7,12	6,65	5,68	4,94	4,84
Послуги, пов'язані з подорожами	1,35	1,10	0,98	0,97	0,77
Послуги з будівництва	1,00	1,32	1,35	0,85	0,89
Послуги зі страхування	0,41	0,62	0,92	0,72	0,52
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	0,14	0,44	0,33	0,26	0,35
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,05	0,10	0,11	0,13	0,11
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	1,07	2,25	2,27	2,48	2,14
Ділові послуги	0,78	1,10	1,17	1,26	1,10
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,24	0,15	0,17	0,28	1,12
Державні та урядові послуги	0,00	0,00	0,01	0,01	0,03

Джерело: розраховано за даними сайту Державної служби статистики України.

Стрімкий розвиток зовнішньої торгівлі послугами України пояснюється рядом об'єктивних факторів, серед яких пріоритетними варто вважати необхідність включення країни до процесів нецінового конкурсування у зовнішній торгівлі товарами. Сутністю останнього є надання поряд із товаром супутніх послуг (транспортування, монтаж, післяпродажне обслуговування).

Крім того, результатом лібералізації міжнародної торгівлі послугами стало залучення постачальників послуг із країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються на світові ринки. Важливим фактором є також привабливість сфери послуг як галузі, що не потребує значних вкладень в основні фонди при входженні на ринок, здатність послуг бути засобом реалізації креативних ідей та їх трансформації у грошовий еквівалент, та, врешті-решт, наявність в Україні низки природних конкурентних переваг у наданні певних видів послуг. Поряд із цим, бар'єром для закріплення України на світовому ринку послуг є відсутнє відставання її у сфері надання високотехнологічних послуг, що мають найбільшу частку у структурі світового попиту.

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

Дослідження експортних операцій України у сфері послуг виявило, що на сьогодні найбільшу частку в його видовій структурі становлять транспортні (55,98%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (11,61%), ділові послуги (10,61%) та послуги у сфері комунікацій (10,07%) (табл. 4.1.2).

На нашу думку, існуюча структура експорту послуг є нераціональною, оскільки базується здебільшого не на інноваційних конкурентних перевагах, а на використанні ресурсного потенціалу та транзитного положення України. Як свідчить досвід економічно розвинутих країн, провідними галузями сфери послуг повинні бути інфраструктурні послуги, зокрема, фінансові та страхові, частка яких в експорті України становить трохи більше 1%, тоді в економічно розвинутих країнах вона сягає 5–8%. Позитивним проте є зростання ролі інформаційних послуг в експорті України – сьогодні зазначена сфера є достатньо перспективною та може стати основним напрямом розвитку вітчизняної економіки на перспективу.

Попри достатньо вагому часту в експорті ділових послуг, їх рівень прогресивності є низьким. Навіть транспортна сфера, що посідає провідне місце у структурі українського експорту, утримує лідируючі позиції лише за рахунок транзитного положення України, а не через високий рівень розвитку транспортної галузі. Через відсутність належної транспортної інфраструктури Україна не має змоги повністю використовувати свій транзитний потенціал. Проблемою транспортної галузі України є її нинішній кризовий стан, високий ступінь зносу наявного обладнання, що зумовлює виникнення загроз не лише економічного характеру. Відсутність належної інфраструктури призводить до численної кількості аварій, що, крім збитків транспортним компаніям, завдає значної шкоди екологічній, демографічній та соціальній ситуації в країні.

Неоптимально використовується також потенціал туристичної галузі країни. Незважаючи на позитивні тенденції, що нині спостерігаються у розвитку туризму, відносини із країнами, що є світовими лідерами індустрії відпочинку, характеризуються постійними сплесками та спадами [138]. Так, більшість іноземних туристів, що відвідали Україну, є громадянами країн СНД (62%) та ЄС (33%) [138], що свідчить про низький рівень привабливості України як туристичного центру та вказує на необґрунтованість та низьку ефективність державної політики у зазначеній сфері. Сьогодні ситуація в туристичній сфері загострюється через територіальні конфлікти, що мають місце в Україні, таким чином можна констатувати зниження експортного потенціалу зазначеної сфери.

Таблиця 4.1.2

Видова структура експорту послуг України у 2005–2013 рр. [120]

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США						Структура %					
	2005	2010	2011	2012	2013		2005	2010	2011	2012	2013	
Разом	6134743	11759406	13792218	13599128	14836264		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	214041,5	484659,6	623340,2	601256,8	1722083,1		3,49	4,12	4,52	4,42	11,61	
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	339404,1	470753,2	662658,8	614893,5	373808,2		5,53	4,00	4,80	4,52	2,52	
Транспортні послуги	4486642,4	7835176,2	9051096,3	8531843	8305848,5		73,13	66,63	65,62	62,74	55,98	
Послуги, пов'язані з подорожами	207031,1	381111	455097,5	555104,6	538535,8		3,37	3,24	3,30	4,08	3,63	
Послуги з будівництва	158149,9	140866,7	208319	220956,7	236399,5		2,58	1,20	1,51	1,62	1,59	
Послуги зі страхування	24866	70453	113090,3	114173,9	87744,2		0,41	0,60	0,82	0,84	0,59	
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	35638,1	476903,2	312273,6	248311	349053,5		0,58	4,06	2,26	1,83	2,35	
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	9751,3	41514,3	46067,7	56416,2	97668		0,16	0,35	0,33	0,41	0,66	
Послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги	228304,4	677373,5	871497	1130117,7	1493661,9		3,72	5,76	6,32	8,31	10,07	
Ділові послуги	412864	1149706,7	1404936,8	1457192,7	1574471,7		6,73	9,78	10,19	10,72	10,61	
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	16075,5	28669,6	39686,8	63525,7	38415,3		0,26	0,24	0,29	0,47	0,26	
Державні та урядові послуги	1974,4	2218,7	4153,9	5336,3	18574,7		0,03	0,02	0,03	0,04	0,13	

Сьогодні достатньо привабливими для внутрішніх та іноземних туристів є західні регіони України, проте через незадовільний стан туристичної інфраструктури навіть за умови залучення силами органів регіонального управління значної кількості туристів, готельно-санаторні комплекси, які до сьогодні перебувають під контролем держави, є збитковими. За даними Державної служби туризму і курортів, із 3164 санаторно-курортних закладів 610 знаходяться в аварійному стані та непридатні для роботи [120]. До того ж, більшість із діючих закладів, які через відсутність належного державного фінансування не можуть задовольнити потреби іноземних туристів, працюють лише на внутрішній попит, що значно послаблює вітчизняні позиції на міжнародному ринку туристичних послуг.

На особливу увагу заслуговує, на нашу думку, факт збільшення обсягів експорту фінансових послуг. Нині до фінансових послуг законодавством України включено: операції з обміну валют, операції з переказу коштів, залучення фінансових активів фізичних та юридичних осіб, послуги факторингу, надання позик, надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів, надання порук, фінансовий лізинг та надання гарантій. Протягом останніх років вартісні обсяги за кожним із видів фінансових послуг зростали, що пояснюється поглибленням інтеграції України у систему світового господарства та збільшенням рівня відкритості національної економіки. Проте високий рівень корумпованості, нерозвинута економічна культура, низький рівень життя населення та низька конкурентоспроможність економіки продовжують гальмувати розвиток ринку фінансових послуг України, зумовлюючи значне переважання імпорту фінансових послуг над їх експортом.

Оцінюючи імпорт послуг до України, зауважимо, що його обсяги протягом останніх років зростали швидше за обсяги експорту, та становили у 2014 р. 5676,1 млн дол США [120]. Найбільшу частку в загальному обсязі українського імпорту послуг становили транспортні (22,56%), фінансові (13,29%), ділові (18,88%) (табл. 4.1.3).

Зростання обсягів імпорту послуг свідчить про неспроможність вітчизняної економіки задовольнити попит споживачів, насамперед, через відставання існуючих в Україні механізмів надання послуг від світових стандартів. Так, значна частка фінансових послуг у структурі імпорту свідчить про низький рівень розвитку банківської та страхової сфери. На сьогодні іноземні банки та страхові компанії створюють серйозну конкуренцію українським фінансовим установам, особливо за такими напрямками, як обслуговування міжнародних розрахунків за експортно-імпортними операціями у галузі торгівлі товарами та послугами, обслуговування іноземних фірм, традиційно пов'язаних із іноземними банками, залучення коштів світового ринку капіталів, банківські послуги для населення тощо. Зауважимо, що, на думку експертів, кількість подібних напрямів буде зростати у разі нормалізації правового клімату та економічної ситуації в Україні.

Таблиця 4.1.3

Видова структура імпорту послуг України у 2005–2013 рр. [120]

Найменування послуги згідно з КЗЕП	Експорт, тис. дол. США							Структура %				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013		
Разом	2934996	5447694,3	6235194,6	6736071,5	7608976,2	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00		
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	40078,7	63337,3	153935,2	161367,5	11627,5	1,37	1,16	2,47	2,40	0,15		
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	24100,4	49995,8	45179,6	48024,1	124842,7	0,82	0,92	0,72	0,71	1,64		
Транспортні послуги	629825,7	1178914,9	1592324,7	1727384,9	1716437,5	21,46	21,64	25,54	25,64	22,56		
Послуги, пов'язані з подорожами	153212,8	347223,5	462437,6	572170	695532,6	5,22	6,37	7,42	8,49	9,14		
Послуги з будівництва	158467,4	106584,3	154686,5	260027,3	264471,2	5,40	1,96	2,48	3,86	3,48		
Послуги зі страхування	60308,4	113234,6	122404,2	158864,4	167592,9	2,05	2,08	1,96	2,36	2,20		
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	255675,4	1085524,6	955264,5	951719,2	1011133,2	8,71	19,93	15,32	14,13	13,29		
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	209609,6	435327,9	411838,9	419815,5	854214	7,14	7,99	6,61	6,23	11,23		
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	213007,4	301156,6	383076,3	456522,2	698384,8	7,26	5,53	6,14	6,78	9,18		
Ділові послуги	531158,7	1042089,7	1204108,9	1154087	1436670,5	18,10	19,13	19,31	17,13	18,88		
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	67176,1	194660,2	238821,8	223424,1	34225	2,29	3,57	3,83	3,32	0,45		
Державні та урядові послуги	592375,5	529644,9	511116,5	602665,2	593844,4	20,18	9,72	8,20	8,95	7,80		

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

Зростання обсягів ділових, професійних та технічних послуг свідчить про відсутність в Україні достатньої кількості спеціалістів, спроможних надавати високоякісні послуги. Подібна ситуація висуває вимогу щодо необхідності розроблення міждержавних програм підготовки спеціалістів та створення комплексу заходів із формування інституту післядипломної освіти спеціалістів.

Проведений аналіз свідчить про неадекватність розвитку вітчизняної сфери послуг задекларованій політиці інтеграції вітчизняного ринку послуг до системи світогосподарських зв'язків. Темпи зростання імпорту послуг свідчать про щорічне зниження якості послуг, що надаються в Україні, порівняно зі світовими стандартами. Крім зазначеної проблеми, недоліком експортної політики у цій сфері є також спрямованість держави на надання послуг через їх транскордонне постачання, тоді як основним попитом на ринках розвинутих країн світу користуються послуги, надані представництвами іноземних компаній на їх території.

Перманентний процес реформування економіки України сприяв певній активізації розвитку традиційних галузей сфери послуг, а також інсталяції на вітчизняних теренах таких «нових» галузей, як консалтинг, аудит, аутсорсинг тощо. У цілому, на сьогодні не йдеться про існування в Україні повноцінної сфери послуг, оскільки більшість наявних на території України постачальників послуг є дочірніми або спільними підприємствами, представництвами та філіями іноземних компаній.

Передумовою активізації зовнішньої торгівлі послугами має стати, на нашу думку, розроблення стратегії розвитку, побудованої з урахуванням балансу інтересів іноземних і вітчизняних постачальників, регулювання невиробничого сектору економіки. Врівноваження потребує система захисту інтересів вітчизняних постачальників послуг та необхідність створення конкурентного середовища за участі іноземних компаній.

Посилення конкуренції з боку іноземних постачальників послуг сприятиме зростанню загальної ефективності економіки, диверсифікації та поглибленню асортименту послуг, що надаються українськими підприємствами, а також підвищенню їхньої якості. Створення інститутів для регулювання процесів інвестування в українську економіку та запровадження стабільних прозорих та передбачуваних правил сприятиме зростанню обсягу та покращанню структури інвестицій у традиційно найпривабливішу для них сферу. Зниження обсягів нелегального сектора зовнішньої торгівлі, своєю чергою, сприятиме зростанню обсягів надходжень до бюджету.

Підписання ГАТС привело не лише до змін інституціонального характеру, а й до лібералізації торгівлі послугами. Зобов'язання України перед СОТ стосуються 11 ключових секторів послуг та кількох додаткових. Відповідно до прийнятих зобов'язань країною було внесено відповідні зміни до існуючого законодавства. Проте за певними із зобов'язань, з метою захисту вітчизняного ринку та реалізації національних інтересів, було прийнято ряд обмежень. Так, у сфері обмеження національного режиму Україною було запроваджено обмеження щодо володіння землею: іноземці та особи без громадянства не мають права на володіння сільськогосподарськими угіддями, на безоплатне вилучення земель, що є власністю держави, на приватизацію земельних ділянок, попередньо наданих їм у користування. Крім того, обмеження щодо доступу до субсидій та інших форм державної підтримки, включно із доступом до фінансових та інших матеріальних ресурсів держави, розповсюджується лише на фізичних та юридичних осіб України.

У сфері обмеження доступу на ринок регламентуванню підлягають в'їзд та тимчасове перебування в Україні іноземних постачальників послуг, у зв'язку з чим було запроваджено та нормативно закріплено вимогу щодо обов'язкового отримання дозволу на тимчасове проживання та (або) дозволу на роботу.

Зазначені вище обмеження стосуються всіх галузей економіки України, тобто як виробничої, так і невиробничої сфер. Проте Україна з метою захисту власних економічних інтересів у межах переговорного процесу у рамках ГАТС відстояла право на низку обмежень діяльності іноземних контрагентів саме у сфері послуг.

Так, при регулюванні процесу надання на території України ділових послуг існують обмеження:

– лише громадяни України мають право надавати нотаріальні послуги;

– у галузі аудиторських послуг специфічним обмеженням є вимога підтвердження офіційного аудиторського звіту аудитором чи аудиторською фірмою України. Впровадження зазначених заходів дозволить підприємствам закріпити позиції на вітчизняному ринку та вистояти у конкурентній боротьбі із зарубіжними компаніями, попит на послуги яких на ринку країн, що розвиваються, у тому числі і України, є значно вищим.

Одним із визначальних елементів захисту національних інтересів України у галузі зв'язку є обмеження іноземного інвестування в агенції новин у межах 35%. Таке правило має невілювати можливий вплив

політичної пропаганди на населення. З аналогічною метою у сфері зв'язку існує також регламентація доступу іноземців до отримання субсидій на управління кінотеатрами та закладами культури і відпочинку. Обмеженнями дій іноземних постачальників послуг у галузі зв'язку є можливість запровадження системи ліцензування для поштових та кур'єрських послуг. Відносно захищеною є і сфера освіти України, оскільки згідно із підписаними Україною обмеженнями лише громадяни України можуть бути керівниками навчального закладу, незалежно від форми його власності. Застосування низки зазначених заходів дозволить Україні відстоювати власні економічні інтереси у стратегічно важливих для розвитку її економіки та культури сферах.

Після вступу до СОТ і підписання ГАТС в Україні розпочався досить проблемний період адаптації інституціонального середовища та законодавства до вимог ГАТС. Складність його полягає насамперед в обсягах змін, що мають бути внесені до регламентуючих документів. Це пояснюється значною лібералізацією ринку послуг України, а також необхідністю врахування у процесі здійснення таких реформ вимог економічної безпеки.

Світова економічна криза внесла відповідні корективи у розвиток світового господарства і відповідно господарства України. Нині значно спростилися вимоги до механізму передання фінансових ресурсів між філіями ТНК та материнською компанією, що зумовлює необхідність врахування цього фактору у розробленні інституціональних засад діяльності транснаціональних корпорацій приймаючій країні.

На ринку України найбільша кількість іноземних компаній функціонує саме у сфері послуг (фінансові, страхові, телекомунікаційні, торговельні), впровадження відповідних заходів із метою уникнення тінізації цього сектора є, на нашу думку, обґрунтованим. Саме з метою нівелювання загроз економічній безпеці було прийнято зобов'язання щодо внесення змін до законів України у галузі регулювання діяльності банків (для більш детальної регламентації процедури повідомлення про реальну структуру власності і власників фінансових установ) та розроблено напрями підвищення ефективного корпоративного управління у банках (у рамках Закону України «Про банки та банківську діяльність»). У галузі регламентування діяльності страхових та інших фінансових компаній Україна взяла на себе зобов'язання внести зміни до Закону України про страхування, а також укласти в особі Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг договори про обмін фінансовою інформацією із відповідними регуляторами інших країн.

Впровадження у практику регулювання діяльності фінансових установ є однією із базових засад зміни інституціонально-правового забезпечення сфери послуг України після підписання нею ГАТС.

З метою підвищення використання телекомунікаційної інфраструктури Україна взяла зобов'язання щодо забезпечення доступу споживачів до телекомунікаційних та поштових послуг, зокрема у сільських населених пунктах, населених пунктах, яким надано статус гірських, а також доступу до інформаційних ресурсів малозабезпечених сімей, пенсіонерів та інвалідів. Запровадження таких заходів є проявом реалізації вимог соціальної та демографічної безпеки України і може вважатися позитивним наслідком приєднання країни до глобальної торговельної системи. Для створення інфраструктурних передумов передання інформації та реалізації певних видів послуг засобами електронного зв'язку в Україні мають бути створені пункти колективного доступу до інтернет із застосуванням радіотехнологій та технологій рухомого (мобільного) зв'язку, зокрема для забезпечення доступу до інтернет у сільській місцевості. Такий крок, на нашу думку, є стратегічно вагомим, оскільки у майбутньому дозволить приєднати сільські райони до глобальної мережі оплати соціальних послуг.

Інституціональні зміни економічного розвитку України у рамках ГАТС багато у чому визначаються стратегією переорієнтації економіки. Так, нині одним із провідних напрямів розвитку держави визнається підвищення престижу науки і освіти, реалізації чого сприяє також зобов'язання України щодо щорічного передбачення у державному бюджеті коштів для підтримання науково-дослідних установ у сфері інформаційних технологій.

Таким чином, лібералізація торгівлі послугами мала з одного боку, такі безперечно позитивні наслідки, як поліпшення характеристик конкурентного середовища, активізацію його, у зв'язку із посиленням конкурентної боротьби вітчизняних постачальників послуг, впровадження в їхню діяльність новітніх технологій обліку та звітності, підвищення прозорості ділового середовища та зменшення рівня бюрократизації економіки. Проте, з іншого боку, знизила можливості подальшого розвитку тих галузей, що на момент підписання ГАТС не досягли конкурентоспроможного рівня свого розвитку. Подібний сценарій має місце, перш за все, у фінансовій сфері України, де у посткризовому періоді основними є філії транснаціональних банків. Вразлива до зарубіжної експансії також сфера ділових послуг, лідерами якої є зарубіжні компанії, стабільний попит

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

на послуги яких забезпечують філії ТНК, що функціонують на ринку України. Таким чином, підписання ГАТС та відповідні заходи з лібералізації ринку послуг України створили додаткові можливості для реалізації потенціалу України на закордонних ринках, проте водночас зробили уразливим до зарубіжної експансії вітчизняний внутрішній ринок, що зумовлює необхідність розробки державної стратегії відстоювання національних інтересів України на наднаціональному рівні.

Видова структура вітчизняної сфери послуг є специфічною внаслідок її формування на теренах пострадянської структури, де «нематеріальному» сектору економіки відводилася другорядна роль. Така історична економіко-політична ситуація зумовила нинішній стан сфери послуг, за яким більш розвинутими, принаймні територіально, є лише підприємства класичних інфраструктурних галузей, тоді як нові види послуг, які користуються на світовому ринку послуг найбільшим попитом, залишаються в Україні нерозвинутими.

Удосконалення видової структури послуг має, на нашу думку, відбуватися з урахуванням загальносвітових тенденцій. Особлива увага має приділятися не тим галузям, де Україна за нинішніх умов неспроможна наздогнати країн-лідерів, а тим сферам, для розвитку яких існують передумови. Ділові послуги, будівництво, маркетинг – розвиток зазначених галузей нині гальмується не стільки через відсутність кадрів, скільки внаслідок стереотипного уявлення про вищу якість імпортного продукту. Особливо це стосується послуг із будівництва, переважання експорту яких над імпортом є абсолютно невиправданим, з огляду на кількість будівельників, що легально та нелегально працюють у сусідніх країнах.

Вирішенням проблеми у цій сфері має стати створення широко-доступної системи моніторингу попиту на робочу силу у різних регіонах України, що дозволить особам з одного регіону переміщуватися на роботу не до сусідніх країн, а в межах держави. Доцільним також є створення державних будівельних компаній, що за договорами з країнами, що нині найбільш широко використовують працю будівельників з України, забезпечуватимуть легальне працевлаштування своїх працівників за кордоном зі створенням для них системи соціальних гарантій.

Досить важливим для України на нинішньому етапі її розвитку є імпорт банківських та страхових послуг. Світова фінансова криза повною

мірою виявила всі існуючі у цій галузі проблеми та проілюструвала неспроможність вітчизняних банків належним чином протистояти глобальним викликам. На ринку України нині залишилися і функціонують у звичному режимі філії іноземних банків та фінансових груп, що, попри експансію зарубіжного бізнесу на вітчизняні терена, можна розцінювати як позитивну тенденцію. Саме на банківську сферу спирається економіка всіх країн світу, а її здорове й ефективне функціонування забезпечує економічний розвиток держав.

Основним завданням України при здійсненні регулювання імпорту банківських послуг є створення нормативно-правової бази, що забезпечувала б передумови для недискримінаційного розвитку як вітчизняних, так і зарубіжних банків, гарантувала б доступ до кредитних ресурсів фізичних осіб – підприємців, малих і середніх підприємств, створювала систему контролю за наданням кредитних ресурсів населенню на поточні потреби, забезпечувала сприяння банківського сектора при здійсненні державних проектів підтримки підприємств та гарантувала б реальні умови іпотеки.

Аналогічною є ситуація і у сфері страхування. Вітчизняні страхові компанії не мають достатньої кількості ресурсів для покриття всіх своїх зобов'язань, тому обґрунтованим є доступ на вітчизняні ринки іноземних підприємств та залучення іноземних інвестицій у вітчизняні компанії.

Нині на ринку України не існує достатнього попиту на такі види страхування, як: страхування життя, здоров'я, страхування від нещасних випадків. Поодинокими є випадки страхування житла, майна, коштовностей. Проте в економічно розвинутих країнах така практика є поширеною. За умов посилення в Україні інтересу до подібних видів страхування, імпорту послуг із-за кордону стане обов'язковою передумовою розвитку цієї галузі.

Розглядаючи питання про напрями розвитку ділових послуг, зазначимо, що, насамперед, їх діяльність повинна використовуватися державними установами та політичною елітою. І навіть за умов залучення іноземних компаній урядовими структурами, усі подібні проекти мають здійснюватися у кооперації з вітчизняними підприємствами з метою накопичення у них досвіду та переймання технологій.

Таким чином, на основі здійсненого аналізу, доходимо висновку, що основними напрямками реформування видової та географічної структури

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

зовнішньої торгівлі послугами з огляду на наведені розрахунки мають стати:

– розроблення пільгових умов оподаткування для підприємств-імпортерів інноваційних послуг із країн, що спеціалізуються на їх розробці та впровадженні (у першу чергу країни Великої Сімки та Азійського регіону із розвиненим інноваційним сегментом). Результатом такої стратегії стане динамічний розвиток не лише відповідних галузей сфери послуг, а й усієї економічної системи держави, оскільки як підґрунтя економічного зростання прогресивний розвиток сфери послуг держави визначає швидкість операційної діяльності підприємств і, відповідно, динаміку її економічних процесів;

– стимулювання підприємств, що орієнтуються на експорт інноваційних наукомістких послуг, а також використовують прогресивні форми надання послуг у традиційних галузях нематеріальної сфери. Йдеться про використання нових технологій обслуговування, у першу чергу, у туристичному та транспортному секторах, оскільки надання таких послуг в Україні нині не відповідає міжнародним вимогам до їх якості. Впровадження підприємствами нових форм обслуговування споживачів дозволить, по-перше, розширити коло проникнення, і, по-друге, знизити витрати на залучення персоналу;

– створення системи кредитування та стимулювання малих та середніх підприємств у сфері послуг, а також спрощення процедури їх реєстрації, що дозволило б впроваджувати у країні імпортозаміщувальну стратегію у сфері традиційних послуг;

– впровадження у країні системи моніторингу та статистичного обліку зовнішньої торгівлі послугами за деталізованою системою ГАТС, яка б враховувала типи поставки тих чи інших послуг. Відстеження такої інформації дозволить адекватно реагувати на загрози економічній безпеці щодо можливої залежності певних ринків від зарубіжних інвесторів або запобігання використанню торгівлі послугами як каналами для передання тіньових коштів.

4.2. Регіональна структура зовнішньої торгівлі послугами

Важливим питанням у контексті оцінки зовнішньої торгівлі послугами України є сьогодні не лише видова, але і географічна структура експортно-імпортних потоків. Структура основних постачальників послуг в Україну дозволяє зробити висновок про рівень розвитку сфери послуг

Зовнішня торгівля України: XXI століття

у цілому, а дослідження основних споживачів вітчизняних послуг за кордоном надає можливість виявити характер конкурентних переваг України.

Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами є вкрай несприятливою, оскільки орієнтована на двох основних партнерів – СНД (зокрема Росію) та Європейський Союз. На них припадає нині близько 70% зовнішньої торгівлі, причому останніми роками спостерігається зростання частки ЄС в експорті та, особливо, в імпорті послуг з України на фоні зниження частки країн СНД. Зміна кон'юнктури на будь-якому із цих ринків одразу позначиться на стані зовнішньоторговельного балансу України [120].

Сьогодні 40,78% експортних операцій припадає на країни СНД, 33,52 – на країни ЄС. При цьому чітко прослідковується тенденція до збільшення ролі європейських країн та Азії і Америки за одночасного зниження частки традиційних партнерів. Враховуючи зміни у видовій структурі послуг, можна стверджувати, що Україна поступово займає нішу у наданні інформаційних послуг на ринки розвинутих країн, що в цілому можна вважати позитивною тенденцією (табл. 4.2.1).

Таблиця 4.2.1

Динаміка географічної структури експорту послуг України у 2005–2013 рр. [120]

Країна спрямування	Експорт, тис. дол. США					Структура %				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Разом	6134743	11759406	13792218	13599128	14836264	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Країни СНД	2815511	5609587	6243021,2	6029030	6050703	45,89	47,70	45,26	44,33	40,78
Європа	1870363,4	3298465,3	4103748,8	4027303,6	4973582	30,49	28,05	29,75	29,61	33,52
Азія	593143,9	1072169,2	1187438,4	1331134,5	1500135,1	9,67	9,12	8,61	9,79	10,11
Африка	73193	152931,5	166457	183120,7	164108,1	1,19	1,30	1,21	1,35	1,11
Америка	476812,8	1235734,2	1483506,5	1513887,5	1771005	7,77	10,51	10,76	11,13	11,94
Австралія й Океанія	6854,7	40813,5	136194,9	233835	82679,5	0,11	0,35	0,99	1,72	0,56
Невизначені країни	299864,2	349705,1	471850,7	280816,4	294043,8	4,89	2,97	3,42	2,06	1,98

На особливу увагу при аналізі географічної структури експорту послуг заслуговує збільшення обсягів експорту послуг з України до невеликих (переважно острівних) держав (табл. 4.2.2).

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

Таблиця 4.2.2

Динаміка експорту послуг до країн зі сприятливим податковим законодавством у 2005–2013 рр. [120]

Країна спрямування	Експорт, тис. дол. США					Темп зростання				
	2005	2010	2011	2012	2013	2010/2005	2011/2010	2012/2011	2013/2012	2013/2005
Кіпр	6134743	11759406	13792218	13599128	14836264	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Беліз	2815511	5609587	6243021,2	6029030	6050703	45,89	47,70	45,26	44,33	40,78
Віргінські Острови (Брит.)	1870363,4	3298465,3	4103748,8	4027303,6	4973582	30,49	28,05	29,75	29,61	33,52
Панама	593143,9	1072169,2	1187438,4	1331134,5	1500135,1	9,67	9,12	8,61	9,79	10,11
Маршаллові Острови	73193	152931,5	166457	183120,7	164108,1	1,19	1,30	1,21	1,35	1,11
Гібралтар	476812,8	1235734,2	1483506,5	1513887,5	1771005	7,77	10,51	10,76	11,13	11,94

На нашу думку, послуги, надані зазначеним державам, є лише засобами виведення українськими фірмами коштів в офшори з метою мінімізації оподаткування. Таким чином, нематеріальний характер послуги та неможливість достеменно факту її надання перетворюють експорт послуг на один з основних методів відмивання коштів, що спричиняє підвищення рівня тінізації економіки та створює додаткові загрози економічній безпеці України.

В імпорті послуг на сьогодні переважають Європейський Союз та Азія, які разом забезпечують понад 60% усіх операцій з надання послуг в Україну (табл. 4.2.3).

Таблиця 4.2.3

Динаміка географічної структури експорту послуг України у 2005–2013 рр. [120]

Країна спрямування	Імпорт, тис. дол. США					Структура, %				
	2005	2010	2011	2012	2013	2005	2010	2011	2012	2013
Разом	2934996	5447694	6235194,6	6736072	7608976,2	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Країни СНД	509269,4	939834,3	1173318,2	1251206	1490415,3	17,35	17,25	18,82	18,57	19,59
Європа	1220181	2420878,8	2813861,5	3055859,7	3556011,3	41,57	44,44	45,13	45,37	46,73
Азія	462662,3	1222967,4	1401971,2	1577476,9	1617092,8	15,76	22,45	22,48	23,42	21,25
Африка	28763,5	44981,9	36484	37567,3	35187,6	0,98	0,83	0,59	0,56	0,46
Америка	391737,1	571033	572036,1	510047,5	585068,5	13,35	10,48	9,17	7,57	7,69
Австралія і Океанія	1665,4	7997,4	10175,9	6700,7	4268,5	0,06	0,15	0,16	0,10	0,06
Невизначені країни	320844	240001,5	227347,6	297214,1	320932,3	10,93	4,41	3,65	4,41	4,22

Для оцінки географічної структури експорту послуг доцільним є дослідження диверсифікованості українського експорту послуг. Оскільки диверсифікація – процес протилежний концентрації, коефіцієнт диверсифікації (Kd) експорту України можна розрахувати із використанням коефіцієнта Герфіндаля за формулою:

$$Kd = 1 - Kk,$$

де Kk – коефіцієнт концентрації Герфіндаля:

$$K_k = \sum_{i=1}^n d_i^2,$$

де d – частка i -ї країни у загальній структурі експорту;
 n – кількість країн-імпортерів українських послуг.

Результати розрахунку коефіцієнтів географічної диверсифікації експорту та імпорту послуг України наведено у табл. 4.2.4.

Таблиця 4.2.4

**Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту та імпорту послуг
України у 2011–2013 рр. [120]**

Категорія послуг	2011		2012		2013	
	Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації імпорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації імпорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації імпорту
Транспортні послуги	0,24	0,49	0,3	0,45	0,34	0,49
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	0,84	0,9	0,85	0,891	0,84	0,893
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	0,88	0,87	0,78	0,89	0,8	0,87
Послуги, пов'язані з подорожами	0,63	0,74	0,83	0,84	0,76	0,9
Послуги з будівництва	0,83	0,77	0,84	0,8	0,76	0,86
Послуги зі страхування	0,84	0,87	0,76	0,87	0,82	0,85
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	0,75	0,84	0,73	0,85	0,78	0,89

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

Закінчення табл. 4.2.4

Категорія послуг	2011		2012		2013	
	Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації імпорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації імпорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації експорту	Коефіцієнт географічної диверсифікації імпорту
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,911	0,77	0,912	0,73	0,49	0,74
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	0,93	0,81	0,92	0,89	0,94	0,87
Ділові послуги	0,89	0,87	0,88	0,9	0,89	0,91
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	0,81	0,74	0,73	0,76	0,75	0,65
Державні та урядові послуги	0,89	0,63	0,88	0,65	0	0,85

Оскільки оптимальним є значення коефіцієнта, що наближається до 1, можна стверджувати, що український експорт та імпорт більшості видів послуг достатньо географічно диверсифіковані. Низький рівень диверсифікації простежується лише у транспортній сфері, проте таке значення показника пояснюється не географією експортно-імпортних потоків, а рівномірністю їх обсягу. З метою перевірки цього твердження проаналізуємо зміну показників географічної диверсифікації експорту й імпорту відповідно до впливу на рівномірність розподілу продукції та зміни географії торгівлі. Варто зазначити, що лише у тому разі, коли експорт країни до кожного із партнерів дорівнює його середньому значенню, забезпечується рівномірний розподіл її діяльності. Якщо передбачити, що як у базисному, так і в аналізованому періоді розподіл експорту країни був рівномірним, то зміна показника диверсифікації могла відбутися лише за рахунок зміни географії діяльності (підвищення або зниження кількості країн, до яких здійснювався експорт).

Дослідимо, якою була зміна показника диверсифікації експорту лише за рахунок розширення географії. Для цього визначимо показник диверсифікації при рівномірному розподілі експортних потоків за країнами за допомогою формули:

$$K_z = 1 - d_i^{-2} \cdot n,$$

де d_i^{-2} – середня частка експорту за сукупністю країн.

Зміну коефіцієнта диверсифікації можна подати у формалізованому вигляді:

$$\Delta d = K_{d_1} - K_{d_0},$$

де K_{d_1}, K_{d_0} – коефіцієнти диверсифікації у звітному та базисному періодах відповідно.

Загальна зміна коефіцієнта диверсифікації може відбуватися за рахунок зміни географії діяльності або зумовлюватися змінами у рівномірності розподілу експортно-імпортних потоків за країнами. Для обчислення зміни за рахунок зміни географії використовують таку формулу:

$$\Delta d / g = K_{g_1} - K_{g_0},$$

де K_{g_1}, K_{g_0} – коефіцієнти диверсифікації при рівномірному розподілі експортно-імпортних потоків по країнах у звітному та базисному періодах відповідно.

Для виявлення ступеня впливу зміни рівномірності розподілу зовнішньоторговельних потоків за країнами використовують формулу:

$$\Delta dIp = \Delta d - \Delta dIg = \left(\bar{d}_{i1}^2 \cdot n_1 - \sum_{i=1}^n d_{i1}^2 \right) - \left(\bar{d}_{i0}^2 \cdot n_0 - \sum_{i=1}^n d_{i0}^2 \right),$$

де d_{i1} – частка кожної з країн при рівномірному розподілі експортно-імпортних потоків у звітному періоді;

n_1 – кількість країн-контрагентів у звітному періоді;

d_{i0} – частка кожної з країн при рівномірному розподілі експортно-імпортних потоків у базисному періоді;

n_0 – кількість країн-контрагентів у базисному періоді.

Результати обчислень наведено у табл. 4.2.5.

Факторний аналіз зміни коефіцієнта географічної диверсифікації експортно-імпортерних потоків послуг України у 2011–2013 рр. [120]

Категорія послуг	Зміна коефіцієнта диверсифікації у 2012 р.		За рахунок зміни географії		За рахунок зміни рівномірності розподілу		Зміна коефіцієнта диверсифікації у 2013 р.		За рахунок зміни географії		За рахунок зміни рівномірності розподілу	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Транспортні послуги	0,06	-0,04	-0,0005	0,0	0,06	-0,04	0,035	0,04	-0,0004	-0,003	0,036	0,043
Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій	-0,01	-0,01	0	-0,0001	-0,01	-0,01	0,01	0	-0,0026	-0,003	0,01	0
Послуги з переробки матеріальних ресурсів	-0,094	0,012	-0,0056	-0,005	-0,088	0,017	0,023	-0,019	-0,016	-0,014	0,0387	-0,006
Послуги, пов'язані з подорожами	0,201	0,1	-0,0056	-0,002	0,207	0,102	-0,073	0,049	-0,026	-0,017	-0,047	0,067
Послуги з будівництва	0,016	0,034	-0,004	0,00	0,02	0,0034	-0,088	0,046	-0,03	-0,03	-0,058	0,076
Послуги зі страхування	-0,076	-0,008	-0,006	-0,002	-0,07	-0,006	0,055	-0,008	-0,029	-0,009	0,084	0,001
Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю	-0,011	0,005	0,0013	-0,001	-0,012	0,0063	0,445	0,408	-0,012	-0,012	0,057	0,053

Закінчення табл. 4.2.5

Категорія послуг	Зміна коефіцієнта диверсифікації у 2012 р.		За рахунок зміни географії		За рахунок зміни рівномірності розподілу		Зміна коефіцієнта диверсифікації у 2013 р.		За рахунок зміни географії		За рахунок зміни рівномірності розподілу	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності	0,001	-0,035	-0,0036	-0,008	0,0046	-0,027	-0,42	0,009	-0,064	-0,04	-0,36	0,049
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги	-0,006	0,073	-0,003	-0,002	-0,003	0,075	0,012	-0,015	-0,014	-0,019	0,027	0,004
Ділові послуги	0,007	0,032	-0,0001	0,0005	-0,007	0,031	0,012	0,0065	-0,002	-0,003	0,0014	0,009
Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги	-0,082	0,016	-0,01	-0,007	-0,07	0,024	0,02	-0,113	-0,065	0,007	0,086	-0,12
Державні та урядові послуги	-0,0076	0,019	-0,0078	0,0005	-0,0002	0,019	-0,88	0,202	-0,96	-0,0015	-0,001	0,2

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

Дані табл. 4.2.5 свідчать, що абсолютна зміна у значенні коефіцієнта географічної диверсифікації є незначною. Проте ці розрахунки можна вважати показовими, оскільки вони дозволяють виявити нерівномірність розподілу експортно-імпортних потоків за країнами. Географія зовнішньої торгівлі за кожною із товарних груп є задовільною і при рівномірному розподілі обсягів експорту та імпорту за країнами була б оптимальною. Проте зміна показників диверсифікації відбувається більшою мірою за рахунок нерівномірності розподілу потоків послуг, що свідчать про значну залежність України від попиту на її послуги обмеженого кола країн, та на залежність її економіки від можливості імпортувати певні види послуг у традиційних імпортерів.

На сьогодні Україна має компаративні переваги у зовнішній торгівлі із 60 країнами світу, причому провідний партнер України – Російська Федерація, знаходиться на 54 місці. Найефективнішим за розрахунками, є експорт до країн Південної Америки та Африки, де коефіцієнт компаративних переваг є найвищим. Саме у цьому напрямі Україні варто зосереджувати експортні потоки будівельних, ремонтних та різних ділових послуг, оскільки попит на них у країнах, що розвиваються є досить значним і згідно із проведеними розрахунками існують резерви для подальшої реалізації експортного потенціалу на цих ринках (табл. 4.2.6).

Таблиця 4.2.6

Динаміка компаративних переваг України у зовнішній торгівлі послугами (географічний аспект)

№ пор.	Коефіцієнт компаративних переваг	2010	2011	2012	2013	Країни-торговельні партнери
		Кількість країн				
1	1,7 і вище	18	16	20	17	Маршаллові Острови, Нідерландські Антильські острови, Коста-Ріка, Віргінські острови США, Сент-Вінсент і Гренадіни, Монако, Ісландія, Таджикистан, Кот-Д'Івуар, Шрі-Ланка, Барбадос, Уругвай, Тринідад і Тобаго
2	1–1,7	47	30	30	35	Камбоджа, Маврикій, Монголія, Ємен, КНДР, Мальта, Філіппіни, Ліберія, Сенегал, Панама, Гібралтар, Малайзія, Сирійська Арабська Республіка, Колумбія, Тайвань, Катар, Албанія, Сейшели, Саудівська Аравія, Сьєрра-Леоне, Судан, Бангладеш, Еквадор, Ірландія, Британська територія в Індійському океані, Туркменістан, Ліван, Індонезія, Афганістан, Пакистан, Боснія та Герцеговина, Гана

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 4.2.6

№ пор.	Коефіцієнт компаративних переваг	2010	2011	2012	2013	Країни-торговельні партнери
		Кількість країн				
3	0,01–0,99	32	40	43	40	Греція, Лівія, Російська Федерація, Сінгапур, Індія, Бельгія, Фінляндія, Нігерія, Португалія, Іран, Алжир, Бермуди, Ман, Йорданія, Італія, Домініканська Республіка, Кувейт, Данія, Багами, Марокко, Китай, Болгарія, Латвія, Грузія, Словаччина, Швейцарія, Ангола, Угорщина, Камерун, Люксембург, ОАЕ, Казахстан, Узбекистан, Туніс, Ямайка, Молдова, Киргизстан, Ізраїль
4	Менше 0	51	51	48	52	Ефіопія, Румунія, Білорусь, Норвегія, Азербайджан, Литва, Аргентина, Венесуела, Беліз, Канада, Естонія, Іспанія, Велика Британія, Німеччина, Франція, Японія, Туреччина, США, Австралія, Польща, Єгипет, Австрія, Швеція та ін.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України.

Протягом останніх років географічна структура компаративних переваг України у сфері зовнішньої торгівлі послугами не змінювалася, хоча необхідно зазначити, що до кризи 2008 р. коефіцієнт компаративних переваг був у середньому вищим (для найбільш перспективних країн він перевищував 3, тоді як зараз коливається у межах 1,7–2,1). Необхідно також зазначити, що розрахована структура компаративних переваг є дещо деформованою внаслідок значної частки серед країн із високим коефіцієнтом покриття імпорту експортом країн-офшорів, компаративні переваги на ринку яких пояснюються необхідністю повернення в економіку України коштів, виведених до них із використанням тінювих схем. Нині не передбачено статистичного аналізу зовнішньої торгівлі послугами для групування експортно-імпортних операцій зі способом їх надання. Цей аспект є особливо вагомим при здійсненні аналізу географічної структури зовнішньої торгівлі послугами, оскільки вплив методів постачання послуг з різних країн на економіку країни-імпортера є неоднаковим. Так, при експорті через комерційну присутність значно ефективнішою є торгівля з економічно розвинутими країнами, оскільки разом із послугами в Україні запроваджуються європейський досвід ведення бізнесу, перевірені технології та стратегії чесної розбудови приватної справи. Говорячи про

Розділ 4. Особливості розвитку зовнішньої торгівлі України послугами

комерційну присутність російських підприємств, зауважимо, що тут філософія ведення справ та технологічна і наукова бази є приблизно рівними, тому жодних додаткових переваг Україна у цьому разі не отримує.

Пріоритетними географічними напрямками зовнішньоторговельної діяльності України на нинішньому етапі мають стати країни, що останнім часом демонструють найдинамічніший розвиток. Навіть збільшення обсягів імпорту з цих країн за такими статтями, як роялті та ліцензійні платежі, науково-дослідні та дослідницько-конструкторські роботи, ділові послуги має розглядатися як позитивна тенденція.

Зовнішня торгівля послугами є на сьогодні одним із визначальних факторів, який впливає на розвиток економіки України. Здійснений нами аналіз свідчить про дещо неструктуровану стратегію зовнішньої торгівлі послугами. Компаративні переваги у цій сфері реалізуються не повною мірою, акцент ставиться на екстенсивному, а не на інтенсивному напрямі реалізації експортного потенціалу. Основними категоріями експорту є послуги, що базуються на природних перевагах України, що, насамкінець, призводить до вичерпування та погіршення стану її ресурсного потенціалу.

Вагомим елементом стратегії підвищення ефективності зовнішньої торгівлі послугами є оптимізація її структури. Найдоцільнішим, на нашу думку, є її структурізація за 4-ма типами поставки, визначеними ГАТС: переміщенням споживачів, переміщенням постачальників послуг, транскордонним переданням та комерційною присутністю.

Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України послугами за типами поставок свідчить про реформованість структури як експорту, так і імпорту послуг України. Переважання за обома напрямками типу поставки переміщення споживача свідчить, насамперед, про невисокий рівень інноваційної спрямованості зовнішньої торгівлі послугами та переважання в їх структурі традиційних груп. Необхідно зауважити, що саме цим способом здійснюється 90% експорту фінансових і страхових послуг України, хоча традиційно ці галузі експортують продукт через комерційне представництво. Згідно із даними Державної служби статистики, обсяги прямого іноземного інвестування України становлять 2% від обсягів фінансових послуг, що свідчить про переважання інших форм поставки у фінансовому секторі країни.

Позитивним є факт значної частки транскордонної торгівлі в імпорті послуг України, оскільки завдяки цьому способу надаються інноваційні послуги. Негативним є факт значних обсягів імпорту ділових послуг

шляхом транскордонної торгівлі з офшорних територій, який свідчить, що транскордонна торгівля нині використовується як засіб відмивання коштів із використанням каналів зовнішньої торгівлі послугами.

Проведені дослідження дають змогу стверджувати, що найбільший позитивний вплив на економіку України має транскордонне передання послуг, що є логічним з огляду на переважання у структурі такого типу експортно-імпортних операцій, що свідчить про ефективну інноваційну структуру зовнішньої торгівлі.

Напрямами посилення позицій України у транскордонній торгівлі мають стати:

- розроблення системи супровідних операцій у сфері транспорту та туризму, що базуються на використанні новітніх технологій. Так, у сфері транспорту через інтернет з-за кордону може здійснюватися оплата за користування шляхами сполучення (у разі впровадження мережі платних доріг), бронювання квитків не лише на авіаційний транспорт, а й на залізничні та автобусні перевезення. У сфері туризму має бути впроваджена система бронювання та оплати послуг через інтернет, що буде одночасним проявом транскордонної торгівлі фінансовими та туристичними послугами;

- стягнення оплати із зарубіжних користувачів і за користування розважальними інтернет-ресурсами з розширенням .ua, що нині є відкритим для використання в усьому світі;

- зміщення акценту у сфері освіти із постачання послуг через присутність споживача на впровадження освітніх програм із використанням інтернет.

Впроваджені заходи у жодному разі не повинні зменшувати обсяги послуг, що нині надаються при в'їзді споживачів в Україну, оскільки основною метою їх реалізації є диверсифікація способів поставки з метою позитивного впливу на економічний розвиток України.

Імперативом впровадження запропонованих заходів у практику вітчизняного експорту є законодавче закріплення норм здійснення транскордонного передання послуг, оскільки на сучасному етапі відповідного законодавства в Україні не існує. Державі необхідно розробити чіткі дефініції сутності транскордонної торгівлі послугами, категорій послуг, що можуть надаватися із використанням цього способу та впровадити систему дієвих санкцій за махінації у сфері зовнішньої торгівлі послугами за певним видом постачання. Розроблення таких заходів дозволить оптимізувати структуру зовнішньої торгівлі послугами відповідно до вимог економіки України.

Найменш ефективною для економіки є торгівля через переміщення споживачів, що нині посідає чільне місце у структурі як експорту, так і імпорту України. Транспортні послуги, що становлять найбільшу частку у структурі вітчизняного експорту, у структурі міжнародної торгівлі, навпаки, поступаються провідними місцями на користь інформаційних, ділових та науково-дослідних послуг. Напрямами посилення позитивних тенденцій у торгівлі через присутність на території України споживачів вітчизняних послуг повинні стати:

- підвищення рівня супровідного сервісу при наданні транспортних, туристичних, соціальних послуг з метою стимулювання попиту на них та збільшення обсягів доданої вартості, що створюється у сфері послуг;

- розвиток тих видів послуг, експортний потенціал яких використовується нині не повною мірою, у першу чергу, послуг з охорони здоров'я, у галузі сільського господарства. Зміна структури та експорт нових видів послуг дозволить залучити у країну додаткові кошти та створити нові робочі місця, а отже, розв'язати проблеми економічного зростання України;

- надання послуг у галузі НДДКР, науки, інновацій саме на території України. Продаж зазначених категорій послуг іншими каналами може призвести до відпливу інтелекту (у разі торгівлі через комерційну присутність та переміщення постачальника) чи несанкціонованого заволодіння уречевленим втіленням послуги (при транскордонному переданні послуг), що негативно вплине на розвиток економіки України.

Позитивним для національного господарства є торгівля послугами через комерційну присутність. Нині для України цей напрям є одним із найбільш проблемних – країна на сьогодні є нетто-реципієнтом прямих іноземних інвестицій. До певної межі така ситуація матиме позитивний вплив на економічну безпеку, проте при досягненні граничного значення приплив іноземних коштів перетвориться на загрозу, нівелювання якої є одним з основних завдань Уряду. Реалізація економічних інтересів України висуває перед сучасними підприємцями вимогу щодо виходу на ринки зарубіжних країн як інвесторів з метою збільшення рівня економічної присутності України на цих ринках. Проте, на сьогодні найбільш привабливі ринки країн, що розвиваються (з відносно стабільним політико-правовим та економічним середовищем та не повною мірою задоволеним внутрішніми постачальниками попитом), є не досить лібералізованими, що ускладнює вихід на них та підвищує ризики втрати вкладених ресурсів.

Потенційними сферами виходу України на зарубіжні ринки через комерційну присутність є ринок освітніх послуг (шляхом створення у

країнах, що розвиваються освітніх кампусів), ринок охорони здоров'я (особливо естетичної медицини), ринок ділових послуг (консалтингу, маркетингу, інжинірингу), а також ремонтних та будівельних послуг.

Отже, стратегія зовнішньої торгівлі послугами України має орієнтуватися на розвиток інтелектуаломістких, інноваційних послуг, що є найбільш затребуваними на світових ринках і експорт яких, відповідно, дозволить Україні посилити позиції у глобальній торговельній площині та підвищити конкурентоспроможність своєї економіки.

Україні на нинішньому етапі доцільно розвивати експортоорієнтовану імпорتنу стратегію, яка полягає у купівлі за кордоном наукомістких послуг з метою переймання досвіду іноземних країн щодо розроблення та надання цих послуг, імплантації в українську економіку та поступовому перетворенні із імпортера на експортера інноваційного продукту на ринки країн, у зовнішній торгівлі із якими Україна нині має найбільші компаративні переваги.

Державна підтримка експорту на сьогодні більшою мірою стосується сфери товарів, тоді як у сфері послуг подібні заходи мають епізодичний характер. Проте імперативами світової економіки сьогодення є підтримка також експортерів послуг, особливо тих, що здійснюють діяльність із використанням новітніх технологій. На нашу думку, існуюча стратегія підтримки експорту повинна бути переглянута та доопрацьована з позицій внесення до основних пріоритетів

Таким чином, існуюча практика зовнішньої торгівлі послугами України сьогодні потребує докорінної перебудови, про що свідчать тенденції зниження темпів позитивного зовнішньоторговельного сальдо у цій сфері. Нами було виявлено суттєві диспропорції у географічній структурі експорту послуг України. Визначено, що на нинішньому етапі ефективність експорту у цій сфері є низькою. Основні партнери України – Росія та Європейський Союз – споживають близько 60% вітчизняного експорту послуг, що свідчить про високий рівень залежності від кон'юнктури їх ринків. Крім того, географія експорту України не відповідає структурі компаративних переваг держав, рівень яких щороку знижується, що свідчить про необхідність переорієнтації експортерів на ринки, на яких Україна нині має перспективи.

Розділ 5

ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

5.1. Індикатори розвитку зовнішньої торгівлі інноваційною продукцією

За даними UN Comtrade, на частку високотехнологічного експорту в загальному обсязі експорту товарів з України припадало не більше 3,5% (рис. 5.1.1). Станом на 2013 р. він становив 2,16% проти 2,9% у попередньому році.

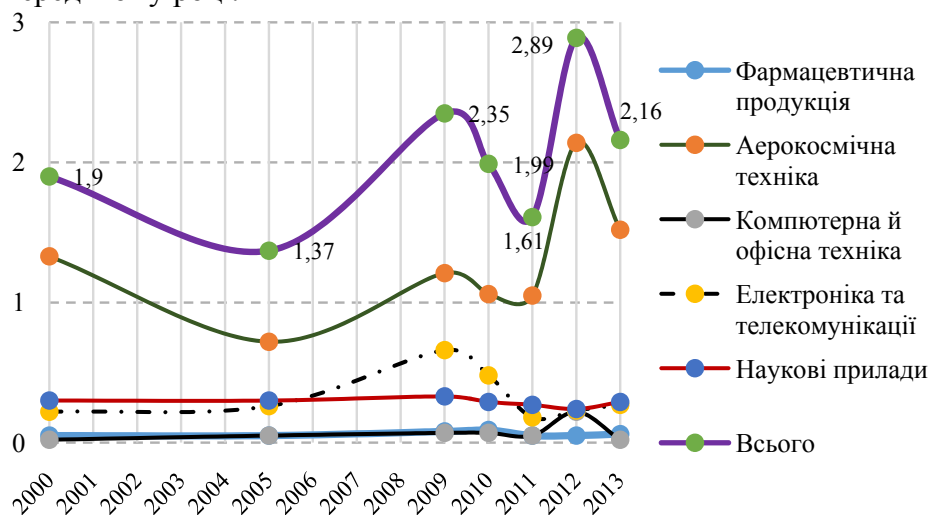


Рис. 5.1.1. Динаміка частки високотехнологічного експорту у загальному обсязі товарного експорту з України, %

Джерело: розраховано авторами за методикою [139] за даними UN Comtrade [132].

Товарна структура високотехнологічного експорту протягом досліджуваного періоду не зазнала суттєвих змін. Лівову частку високотехнологічного експорту (приблизно 1,5%) формують товари авіаційно-космічної галузі, такі як турбореактивні та турбогвинтові двигуни, літаки та космічні апарати. Друге місце посідають наукові прилади, на їх частку припадає близько 0,29%, а основні товарні позиції забезпечують прилади та апаратура для автоматичного регулювання і контролю, для вимірювання тиску, осцилоскопи, спектроаналізатори. Третю позицію займають (0,27%) товари електроніки та телекомунікацій, зокрема, радары; комутатори; пульти, цифрові апарати. Частка товарів фармацевтики та комп'ютерно-офісної техніки залишається незначною і не досягає 0,1% загального обсягу експорту України.

Відтак можемо констатувати, що високотехнологічний експорт не є вагомю частиною зовнішньої торгівлі України та не забезпечує реалізацію економічного суверенітету в цілому, тоді як у розвинутих країнах він відіграє набагато важливішу роль. Наприклад, у Франції його частка у товарному експорті у середньому становить 20,8%, у Фінляндії – 20,5%, Німеччині – 15,3%, Японії – 19,8%, Південній Кореї – 32,0%, Швейцарії – 23,0%, Сполученому Королівстві – 24,0%, США – 27,3% [140].

Така незначна частка високих технологій у структурі вітчизняних експортних товарних потоків супроводжується поступовим нарощенням вартісного обсягу реалізованої вітчизняної продукції на зовнішніх ринках. Порівняно з 2005 р. вартість експорту у 2013 р. зросла втричі та становила майже 1,4 млрд дол. США (табл. 5.1.1) [120].

Таблиця 5.1.1

**Динаміка експорту високотехнологічних товарів України,
млн дол. США**

Група товарів	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фармацевтична продукція	17,5	21,0	38,2	38,4	31,8	46,8	37,5	36,0	36,0
Авіаційно-космічна техніка	245,3	343,0	421,9	387,0	478,9	542,8	719,7	1470,9	962,7
Комп'ютерна й офісна техніка	17,6	24,5	27,2	32,1	26,7	36,6	32,4	151,1	13,0
Електроніка та телекомунікації	87,3	130,6	383,5	523,4	259,8	249,1	125,9	159,5	167,8
Наукові прилади	100,9	97,5	120,4	136,6	131,8	149,7	183,1	166,3	186,4
Всього	468,6	616,6	991,3	1117,6	929,0	1024,9	1098,5	1883,7	1366,0

Джерело: розраховано авторами за методикою [139] за даними [132].

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

Поступове підвищення попиту на вітчизняні високотехнологічні товари, яке спостерігалось останніми роками, характеризує не лише розвиток каналів збуту України, але й зумовлює певну залежність від взаємовідносин з іншими країнами. Так, економічна криза в 2009 р., що охопила більшість країн світу, характеризувалися зменшенням обсягів експорту майже всіх високотехнологічних груп. Посткризовий період в 2010 р. негативно вплинув лише на вітчизняну електроніку та телекомунікації, обсяг експорту яких зазнав спаду ще на 10,7 млн дол. США. Таке зменшення попиту є тривожним сигналом незадовільної якості українських товарів даної галузі промисловості. Попит на решту продукції високотехнологічних галузей зростав щонайменше на 9,9 млн дол. США (для комп'ютерно-офісної техніки) та максимально на 63,9 млн дол. США (для авіаційно-космічної техніки). Зазначимо, що помірне нарощення обсягів експорту відбувається через низьку конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції на зовнішньому ринку порівняно з іноземними аналогами через використання застарілих результатів НТП.

Постійне фізичне нарощення обсягів експорту з України потребує визначення його ролі у міжнародному форматі. Інструментом для здійснення такої оцінки слугує коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці (МПП) щодо високотехнологічних товарів, який визначається як співвідношення частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП [141, с. 286].

За даними міжнародної статистики присутність України на світовому ринку високотехнологічних товарів у 2012 р. оцінено в 0,13%. При цьому коефіцієнт участі у МПП за високотехнологічними товарами становив лише 0,54 пункта (табл. 5.1.2) [142; 143].

Незначний попит на вітчизняну високотехнологічну продукцію у світі та збереження впродовж двох десятиліть сировинного характеру експорту сигналізує про малоефективну модель міжнародної спеціалізації України. Тому нині вплив високотехнологічного експорту на економічне зростання України є незначним, він все ще залишається більше індикатором потенційних можливостей, ніж каталізатором реальних економічних зрушень.

У зовнішній торгівлі на наукомісткі послуги, за оцінками І.А. Шовкун, припадає понад 7 млрд дол. (або понад 35% обсягу зовнішньої торгівлі послугами) [145, с. 54], у тому числі 30% – у сукупному експорті послуг і 50% – відповідно в імпорті.

Таблиця 5.1.2

Участь України в МПП щодо високотехнологічних товарів за даними Світового банку*

Показник	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Експорт високотехнологічних товарів у світі, трлн дол	1,59	1,84	1,57	1,78	1,93	2,01
Частка високотехнологічних товарів у світовому експорті, %	20,8	16,7	18,2	17,6	16,5	17,6
Експорт високотехнологічних товарів України, млрд дол	0,88	1,55	1,39	1,44	1,91	2,62
Частка високотехнологічних товарів в експорті України, %	3,72	3,29	5,55	4,34	4,39	6,3
Частка України у світовому експорті високотехнологічних товарів, %	0,06	0,08	0,06	0,09	0,06	0,13
Коефіцієнт участі у МПП щодо високотехнологічних товарів	0,31	0,29	0,29	0,41	0,25	0,54

*Примітка: * – до високотехнологічних товарів Світовий банк зараховує продукти з високим рівнем інтенсивності НДДКР (аерокосмічні товари, комп'ютери, фармацевтика, наукові прилади та електричні машини).*

Джерело: розраховано авторами за методикою [139] за даними [144].

Для уникнення неузгодженостей у статистичній практиці та наукових дослідженнях прийнято використовувати групування високотехнологічних послуг, розроблене Євростатом, за чотирма групами високотехнологічних послуг (високотехнологічні послуги вищого рівня наукомісткості – послуги пошти і зв'язку, послуги, пов'язані з діяльністю у сфері інформатизації; з дослідженнями та розробками; наукомісткі ринкові послуги – послуги водного транспорту, авіаційного транспорту, послуги, пов'язані з організацією операцій з нерухомістю, із здаванням у найм без обслуговуючого персоналу; послуги, що надаються переважно юридичним особам; наукомісткі фінансові послуги – послуги з фінансового посередництва, зі страхування; послуги, пов'язані з допоміжною діяльністю у сфері фінансів і страхування; інші наукомісткі послуги – послуги у сфері освіти, охорони здоров'я та соціальної допомоги; послуги, пов'язані з діяльністю у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту.

У зовнішньоторговельному обороті частка високотехнологічних послуг становить 8,4%, з яких 5% припадає на експорт. Це забезпечує внесок до ВВП лише на рівні 0,3%. На світовому ринку Україна є нетто-

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

експортером високотехнологічних послуг і має понад 1 млрд дол. додатного сальдо платіжного балансу.

У структурі експорту високотехнологічних послуг України переважають наукомісткі ринкові та вищого рівня наукомісткості послуги (у порядку спадання частки в експорті). Незначною є частка інших наукомістких послуг (5,8%), хоча в Україні є значні передумови для розширення експорту цього виду послуг у сферах освіти, наукових досліджень і розробок, медицини, лікувально-курортної інфраструктури, культурно-спортивної рекреації тощо.

В імпорті перше місце посідають наукомісткі ринкові послуги, друге – наукомісткі фінансові. Найдинамічніше після кризового періоду розвивається експорт високотехнологічних послуг вищого рівня наукомісткості, в імпорті – інші наукомісткі послуги.

Порівнюючи абсолютні показники експорту й імпорту високотехнологічних товарів та послуг, можемо спостерігати динаміку припливу та відпливу капіталів в Україні (табл. 5.1.3).

Таблиця 5.1.3

**Динаміка експорту високотехнологічних послуг України,
що супроводжують одиничну вартість експорту високотехнологічних
товарів***

Показник	2008	2009	2010	2011	Середні темпи зростання, %	2008	2009	2010	2011	Середні темпи зростання, %
	Експорт, млрд дол. США					Імпорт, млрд дол. США				
Товари	1,1	0,9	1,0	1,1	100,98	2,5	1,9	2,6	2,1	97,87
Послуги	3,8	3,0	3,5	4,1	104,25	3,6	3,0	2,8	3,0	94,603
Покриття, разів	3,5	3,3	3,5	3,7	102,7	1,4	1,6	1,1	1,4	103,5

*Примітка: * – одинична вартість високотехнологічних послуг у перерахунку на 1 дол. США експорту таких товарів.*

Джерело: складено та розраховано за даними [145,132].

За результатами розрахунків на 1 дол. США експорту високотехнологічних товарів в Україні припадає 3,7 дол. експорту високотехнологічних послуг, що більше, ніж у розглянутих вище економічних системах. На 1 дол. США імпорту високотехнологічних товарів припадає 1,4 дол. США імпорту високотехнологічних послуг. Тобто, у перерахунку на одиничну вартість вітчизняна економіка експорту є у 2,6 разу

високотехнологічних послуг більше, ніж імпортує, що може бути позитивною ознакою вищої інноваційності вітчизняної економіки порівняно з наявним попитом на іноземну продукцію.

Іншою загрозливою тенденцією, яка притаманна зовнішній торгівлі України впродовж останніх десяти років, є посилення залежності від імпорту високотехнологічних товарів. Зважаючи на неспроможність країни задовольнити власні потреби, це загрожує збільшенням від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами та кризовими явищами у діяльності вітчизняних високотехнологічних виробництв.

Частка високотехнологічного імпорту з 2000 р. коливалася в межах 2,15–5,89% та у 2013 р. становила 2,27% (рис. 5.1.2). Даний рівень є найнижчим у посткризовий період, однак свідчить, що вітчизняний попит на іноземні високотехнологічні товари зростає рівномірно з потребами в інших товарах.

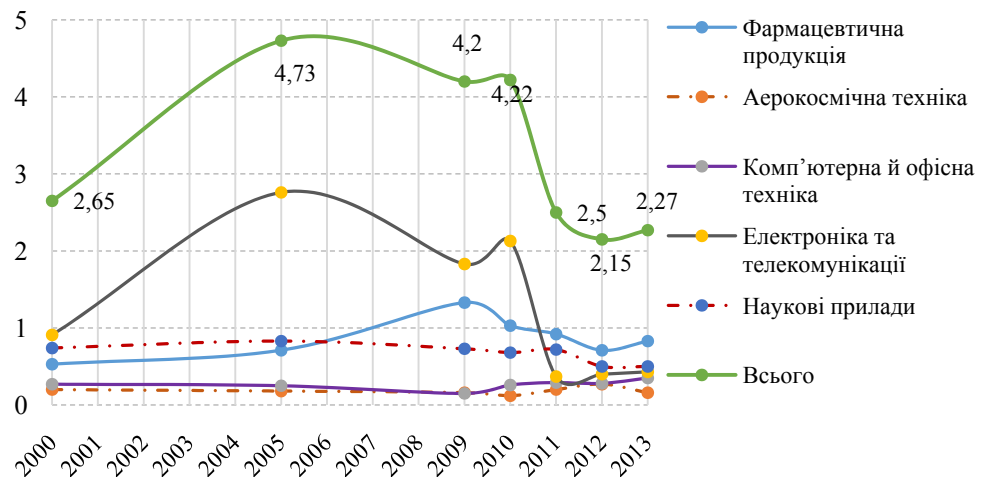


Рис. 5.1.2. Динаміка частки високотехнологічного імпорту в загальному обсязі товарного імпорту в Україні, %

Джерело: розраховано авторами за методикою [139] за даними [132].

Основні статті витрат вітчизняних споживачів на іноземні високотехнологічні товари становили фармацевтична продукція (0,83% вартості загального імпорту в Україну в 2013 р.).

Вартісний обсяг імпорту високотехнологічних товарів у 2013 р. знаходиться на рівні 2005 р. та досяг 1,75 млрд дол. США, що на чверть більше, ніж обсяг експорту таких товарів (табл. 5.1.4) [120].

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 5.1.4

**Динаміка імпорту високотехнологічних товарів в Україну,
млн дол. США**

Група товарів	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фармацевтична продукція	256,7	353,5	468,9	587,9	602,8	625,6	763,9	598,8	639,0
Авіаційно-космічна техніка	64,8	108,7	135,8	90,7	72,8	74,9	167,3	225,2	124,3
Комп'ютерна й офісна техніка	92,3	91,5	117,3	200,2	67,5	158,2	241,3	241,1	272,7
Електроніка та телекомунікації	999,3	987,3	902,5	928,8	827,8	1293,7	302,2	334,6	327,3
Наукові прилади	299,0	393,4	587,5	654,5	329,0	413,7	594,4	419,4	383,3
Всього	1712,2	1934,5	2212,0	2462,0	1899,8	2566,1	2069,0	1919,1	1746,6

Джерело: розраховано авторами за методикою [139] за даними [132].

Таку ситуацію обумовлює стійкий вітчизняний попит на продукцію фармацевтичної, електроніки та телекомунікацій. Вирішальними товарними позиціями перших стали лікарські засоби на основі антибіотиків та для лікування захворювань імунної системи. У групі електроніки та телекомунікацій перевага належить мобільним телефонам. Серед товарів, обсяг імпорту яких дещо зменшився порівняно з максимальним попитом на них, опинилась авіаційно-космічна техніка (81% від рівня 2012 р.), наукові прилади (71% від рівня 2008 р.) та електроніка й телекомунікаційна техніка (295% від рівня 2010 р.). Причиною такого зменшення попиту є коливання фінансової стійкості більшості підприємств, в умовах чого вилучати значні суми з обігу небезпечно, та брак інвестиційних джерел фінансування, зокрема, довгострокових кредитів.

У зовнішній торгівлі України високотехнологічними товарами впродовж аналізованого періоду фіксується значне від'ємне сальдо торговельного балансу, яке у 2010 р. склало 0,38 млрд дол. США. У підсумку коефіцієнт покриття високотехнологічного імпорту відповідним вітчизняним експортом залишається досить низьким та у 2013 р. становив лише 0,79 разу у вартісному вираженні та 0,35 разу у кількісному (табл. 5.1.5).

Переважання коефіцієнта вартісного покриття високотехнологічного імпорту експортом над коефіцієнтом кількісного покриття свідчить про вищу ціну однієї умовної одиниці експорту над умовною одиницею імпорту. Крім того, за критерієм Моллер-Нільсона, якщо одиничні вартості

експорту й імпорту відрізняються більше, ніж на 15%, вважається, що товари мають різну якість [146].

Таблиця 5.1.5

Динаміка коефіцієнта покриття імпорту високотехнологічних товарів та середньої одиничної вартості* високотехнологічних товарів у зовнішній торгівлі України у 2002–2013 рр.

Показник / рік	Коефіцієнт покриття імпорту високотехнологічних товарів відповідним експортом:		Середньорічна ціна високотехнологічних товарів, тис. дол. США / т:		Різниця цін, %
	за вартістю **	за кількістю	експорт	імпорт	
2002	0,68	0,24	73,7	26,1	64,6
2003	0,97	0,19	130,7	25,4	80,6
2004	0,82	0,18	169,9	36,6	78,4
2005	0,27	0,15	49,6	27,8	43,9
2006	0,32	0,11	81,1	28,9	64,3
2007	0,45	0,13	123,5	35,8	71
2008	0,45	0,13	133,3	37,1	72,2
2009	0,49	0,28	126,1	71,9	43
2010	0,4	0,21	116,5	61,9	46,9
2011	0,53	0,26	118,3	58,5	50,5
2012	1,02	0,36	158,9	55,7	67,5
2013	0,79	0,35	142	62,5	60,67

Примітка: * – одинична вартість розрахована як відношення вартості до кількості експорту / імпорту товарів за рік.

** – розрахунок здійснено на основі кількісних показників зовнішньої торгівлі (кг), представлених в офіційній статистиці.

Джерело: розраховано авторами за даними [132].

Різниця середньорічних цін на експорт та імпорт високотехнологічних товарів в Україні коливається в межах 43–80% та протягом досліджуваного періоду була на користь вітчизняної продукції. Наявність такої тенденції зовнішньої торгівлі України у сфері високих технологій свідчить про імпорт дешевших товарів, що хоч і віднесені до високотехнологічних, але вже не є передовими у світі. Відтак вітчизняний попит забезпечують застарілі технологічні товари, або псевдоінновації. Також українські експортери нехтують інструментами нецінової конкуренції. Через це головна конкурентна перевага національного виробника – низька ціна, з одного боку, досить часто провокує антидемпінгові розслідування, а з іншого, – мінімізує ефективність використаного інноваційного потенціалу, а подекуди робить інноваційно неактивними окремі галузі

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

промисловості. Відтак конкурентоспроможність для тих видів вітчизняної продукції, які мають конкурентну перевагу, характеризується як тимчасовий чинник, що нездатний забезпечити безтурбулентного середовища українським виробникам на зовнішніх ринках.

Впродовж досліджуваного періоду середнє значення індексу умов торгівлі високотехнологічними товарами знаходилося у межах одиниці, що також свідчить про вищу вартість вітчизняних високих технологій порівняно з імпортованими товарами (рис. 5.1.3).

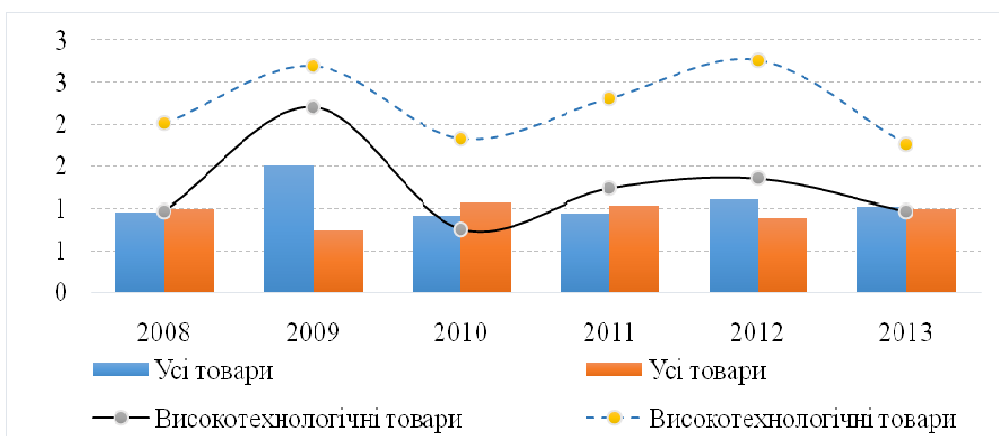


Рис. 5.1.3. Динаміка показників індексу умов торгівлі України у 2008–2013 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [132]

Хоча у 2013 р. індекс умов торгівлі високотехнологічними товарами зменшився до 0,8 пункта, проте його діапазон максимальних значень перевищує відповідний індекс для загальної торгівлі товарами України (1,41 п. у 2012 р. проти 1,07 п. у 2010 р.). Слід зазначити, що торгівля високотехнологічними товарами є більш чутливою до екзогенних факторів. Як наслідок, деструктивний вплив світової кризи у 2009 р. та соціально-економічна криза у 2013 р. зменшили вигоди від торгівлі високотехнологічними товарами (0,49 п. у 2009 р. та 0,80 п. у 2013 р. за ціновим індексом умов торгівлі високотехнологічними товарами проти 0,74 п. та 1,00 п. у відповідні періоди за ціновим індексом умов торгівлі товарами у цілому).

Серед факторів, що деструктивно впливають на умови зовнішньої торгівлі у середньостроковій перспективі експерти виокремлюють вичерпання потенціалу відновлювального зростання [147, с. 17–18]. За їх оцінками більшість секторів національної економіки у 2013 р. вичерпали можливості нарощування обсягів виробництва за рахунок інтенсивнішого завантаження існуючих потужностей. Як наслідок, у цих секторах формується дестабілізуючий ефект, суть якого полягає у збільшенні граничної капіталомісткості та потреби в нарощуванні продуктивної потужності економіки для підтримання зростання, що призведе до погіршення кількісних умов торгівлі через випереджальні темпи зростання імпорту, за рахунок якого освоюється майже половина капітальних інвестицій.

Фізичні обсяги імпорту свідчать про нееквівалентність обміну високотехнологічними товарами України з прогресивно розвинутими країнами. Відтак у товарній структурі зовнішньої торгівлі України має місце *технологічний регрес*, який через недосконалість інституціональної архітектоники набирає обертів. У зв'язку з цим, загроза технологічної деградації країни стає все більш актуальною, що вимагає нагальних дій з боку головного інноватора – держави.

За погіршення умов зовнішньої торгівлі та наявності технологічного регресу в її структурі імперативи зменшення уразливості національної економічної системи повинні орієнтуватися на негентропічний напрям дій превентивно-когерентного характеру.

Принципово важливою для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки є політика спрямування доходів експортерів на якісне структурне оновлення національної економіки.

Необхідно забезпечити мобілізацію національних капіталів через подальше залучення в національну економіку коштів контрольованих іноземних корпорацій резидентів України та активізацію залучення капіталів, які не контролюються резидентами України [147, с. 27]. Це сприятиме зміні технологічної структури випуску та споживання національної економіки щодо збільшення частки продукції вітчизняного виробництва у структурі проміжного та кінцевого споживання на внутрішньому ринку через активізацію процесів *імпортозаміщення*, у тому числі високотехнологічних товарів.

Тільки за умов прогнозованості попиту у майбутніх періодах суб'єкти господарювання прийматимуть рішення щодо доцільності інвестування у процеси імпортозаміщення та братимуть на себе відповідні ризики. Стрімке зростання внутрішнього попиту призводить до швидкого випереджального зростання імпорту через відсутність необхідних вироб-

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

ничих потужностей, а його стрімке скорочення пов'язане зі значними ризиками для інвесторів щодо окупності їх проектів. У зв'язку з цим, першочерговим завданням Уряду щодо формування сприятливих умов для процесів імпортозаміщення є підтримка стабільно зростаючої динаміки попиту на внутрішньому ринку та згладжування його різких коливань.

Точкою біфуркації, активованою вже у найближче десятиліття, має слугувати формування вітчизняних інноваційних виробничих комплексів та розробка макротехнологій. Зволікання після закінчення цього терміну призведе до розмиття інтелектуального потенціалу, а отже, до втрати конкурентних переваг на світовому ринку інновацій.

Отже, враховуючи розбіжності у методичних підходах щодо оцінки технологічної структури зовнішньої торгівлі країни та використовуючи підхід ОЕСР, встановлено, що динамічний розвиток торговельних операцій України у цілому зумовлений її гомогенним позиціонуванням у світі як сировинного придатку та ринку збуту товарів нижче середнього та низького технологічного рівнів. У 2013 р. частка високотехнологічної продукції в експорті становила 2,16% (у 2000 р. – 1,9%), в імпорті – 2,27% (у 2000 р. – 2,65%).

В умовах глобалізованого конкурентного середовища Україна володіє конкурентними перевагами у сфері високотехнологічних послуг та має перспективи закріпитися у міжнародному поділі праці у статусі поставальника таких послуг. Це забезпечить поступ усіх галузей національної економіки на основі вітчизняного інноваційного потенціалу, зростання продуктивності праці та посилення конкурентних позицій.

Незважаючи на зростання фізичних обсягів високотехнологічного експорту, частку України на світовому ринку високотехнологічних товарів у 2012 р. оцінено в 0,13%. Це свідчить про малоефективну модель міжнародної спеціалізації України, в основу якої закладено технологічну маргіналізацію. Пролонгація такого аморфного стану України на світовому ринку високотехнологічних товарів загрожує подальшою деформацією у технологічному експорті.

На відміну від інноваційних економік, зорієнтованих на перманентний когерентний технологічний зовнішній ефект, зовнішня торгівля України розвивається за дисипативним принципом. Унаслідок цього покриття імпорту високотехнологічних товарів відповідним експортом не досягало одиниці як за вартістю, за винятком 2012 р., так і за кількістю. Такий нееквівалентний обмін товарами з розвинутими країнами зумовлює наявність технологічного регресу у структурі зовнішньої торгівлі України.

На нашу думку, на сучасному етапі економічного розвитку України необхідне прискорене зростання, у тому числі у зовнішньоторговельному секторі, на основі керованих структурних зрушень на користь високотехнологічних товарів та послуг. При цьому, структурні зміни будуть настільки ефективними, наскільки швидко вони досягнуть головної мети – виникнення нової якості економічної структури. Пріоритетами структурної перебудови у зовнішньоторговельному секторі повинно стати зростання несировинного експорту та фінансування імпортозаміщення.

Для реалізації зазначених пріоритетних напрямів у структурній політиці України мають застосовуватись адекватні засоби їх реалізації, зокрема, переорієнтація інвестиційних потоків із сировинного сектора на переробні високотехнологічні галузі (авіаційно-космічну, фармацевтичну, наукових приладів, електроніки та телекомунікацій, інформаційно-технологічних технологій). Необхідно забезпечити мобілізацію національних капіталів через подальше залучення в національну економіку коштів контрольованих іноземних корпорацій резидентів України та активізацію залучення капіталів, які не контролюються резидентами України. Також формування сприятливих умов для процесів імпортозаміщення потребує підтримки стабільно зростаючої динаміки попиту на внутрішньому ринку та згладжування його різких коливань.

Сприяння структурній переорієнтації зовнішньої торгівлі України повинно відбутися за рахунок активізації системи таких інституціональних важелів, як:

- використання стратегічного планування середньо- та довгострокових показників розвитку експорту й імпорту високотехнологічних товарів,
- розробка й затвердження Стратегії інноваційного розвитку України,
- забезпечення фінансування інноваційної сфери повним обсягом,
- стимулювання державою національного експорту товарів та послуг, орієнтованого на підвищення частки високотехнологічних товарів,
- переорієнтація з імпорту псевдоінноваційних товарів на імпорту технологій, відсутніх в Україні, для виробництва конкурентоспроможної продукції тощо.

Точкою біфуркації, активованою вже у найближче десятиліття, має бути формування вітчизняних інноваційних виробничих комплексів та розробка макротехнологій для виробництва та спеціалізації на високотехнологічній продукції з найбільшою часткою доданої вартості у структурі ціни реалізації.

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

Реалізація зазначених рекомендацій сприятиме економічному піднесенню України у зовнішньоторговельному секторі у цілому та посиленню конкурентних позицій вітчизняної продукції у світовому просторі.

5.2. Зовнішня торгівля інформаційно-комунікаційними послугами

Глобалізація світогосподарських зв'язків, відсутність інформаційних кордонів між державами, а отже, й стрімкий розвиток інформаційного суспільства як у розвинутих країнах, так і тих, що розвиваються обумовлені інтенсивним впровадженням останніх досягнень науки і техніки у сфері інформації та комунікацій, які наразі є невід'ємною складовою повсякденного життя світової спільноти.

Для аналізу зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами насамперед необхідно з'ясувати сутність поняття «інформаційно-комунікаційні послуги» та виявити їхній вплив на сучасний розвиток економічних явищ та процесів.

Інформаційно-комунікаційні послуги пов'язані із ІТ послугами (інформаційно-технологічними послугами).

Згідно з даними ІТІЛ (бібліотека ІТ інфраструктури, створена урядом Великої Британії) [148], ІТ послуги – це набір пов'язаних функцій, що виконуються ІТ-системами в одній або декількох сферах діяльності, створених із програмного забезпечення, апаратних засобів, засобів зв'язку, що сприймаються споживачами як єдині та самодостатні одиниці. ІТ-послуги надають доступ та створюють інформаційні додатки, розподілені між декількома апаратними та програмними платформами, які сприяють прискоренню обробки даних, автоматизації процесів, скороченню технологічних циклів.

Згідно із Законом України «Про Національну програму інформатизації» [149] інформаційна послуга – це дії суб'єктів щодо забезпечення споживачів інформаційними продуктами.

Інформаційний продукт – це документована інформація, яка підготовлена і призначена для задоволення потреб споживачів.

Інформаційні послуги не можуть бути наданими споживачам без відповідних технологій. Інформаційна технологія – цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки

даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування.

Згідно з проектом Закону України «Про електронні комунікації» [150] електронна комунікаційна послуга – послуга, що надається постачальником електронних комунікаційних послуг за допомогою електронних комунікацій. Електронні комунікації – передавання, випромінювання та/або приймання, маршрутизація, комутація та збереження знаків, сигналів, письмового тексту, зображень та звуків або повідомлень будь-якого роду по радіо, дротових, оптичних або інших електромагнітних системах. Електронні комунікації формують електронну комунікаційну мережу.

Отже, синергія інформаційних та комунікаційних послуг формує сукупність послуг, що пов'язана із забезпеченням споживачів необхідною інформацією і доступом до неї за допомогою інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ).

Провідні фахівці, до складу інформаційно-комунікаційних послуг відносять традиційні комп'ютерні послуги та цифрові комунікаційні послуги.

Головними складовими ІКТ є ринок телекомунікацій та ІТ-ринок. Ринок телекомунікацій репрезентований телекомунікаційними послугами (послуги мобільного та фіксованого зв'язку, доступ до Інтернет-мережі та обслуговування телекомунікаційного обладнання), ІТ-ринок формується за рахунок усіх сервісів, наданих за допомогою ІТ-послуг (написання та тестування програмного забезпечення, веб-дизайн, консалтинг, обслуговування апаратного забезпечення та інше). Окремим сегментом ринку ІКТ, що обслуговує і телекомунікаційний ринок, і ІТ-ринок, є ІТ-аутсорсинг.

У цілому, останніми роками ІКТ відіграють ключову роль у розвитку економіки будь-якої країни. Завдяки їм спрощуються, а отже, й прискорюються бізнес-процеси, з'являються нові форми зв'язків як між самими звичайними споживачами, так і між ними та підприємствами, активно розвиваються новітні технології і в медицині, і в освіті, і в авіації.

Динаміку основних макроекономічних показників сектора телекомунікаційних послуг наведено в табл. 5.2.1

Дані табл. 5.2.1 свідчать, що дохід сектора телекомунікаційних послуг характеризується як зростанням, так і спаданням. Суттєвим спадом характеризується 2009 р. як у показниках доходу, так і в інвестуванні, оскільки саме на цей рік припадає пік світової фінансової кризи. Лише країни, що розвиваються мають стійкий тренд до поступового зростання в доходах сектора телекомунікаційних послуг. Проте світ загалом та розвинуті країни демонструють падіння рівня доходів телекомунікаційного сектора в 2009 р. і в 2012 р.

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 5.2.1

**Динаміка основних макроекономічних показників сектора
телекомунікаційних послуг**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
<i>Доходи сектора телекомунікаційних послуг, млрд дол. США</i>						
Світ	1678	1785	1724	1777	1885	1881
Розвинуті країни	1236	1301	1243	1243	1302	1277
Країни, що розвиваються	442	484	482	534	582	604
<i>Частка доходів сектора телекомунікаційних послуг у ВНД, %</i>						
Світ	2,96	2,88	2,93	2,76	2,64	2,59
Розвинуті країни	3,11	3,10	3,14	3,01	2,93	2,89
Країни, що розвиваються	2,61	2,42	2,52	2,32	2,17	2,13
<i>Капітальні інвестиції в телекомунікаційні послуги, млрд дол. США</i>						
Світ	287	312	276	276	296	307
Розвинуті країни	195	202	169	165	180	186
Країни, що розвиваються	92	111	107	110	117	121
<i>Показник співвідношення капітальних інвестицій до доходів, %</i>						
Світ	16	16	16	16	16	16
Розвинуті країни	14	13	14	15	14	13
Країни, що розвиваються	22	21	20	20	22	21

* Джерело: Офіційний сайт Міжнародного союзу електрозв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf

Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=17245>

Про значущість ролі інформаційно-комунікаційних послуг для подальшого глобального розвитку свідчить динаміка часток доходів сектора телекомунікаційних послуг у валовому національному доході (ВНД). У 2012 р. у світі доходи сектора телекомунікаційних послуг становили 2,59% у глобальному ВНД. Частка доходів сектора телекомунікаційних послуг розвинутих країн у ВНД розвинутих країн становила 2,89%. Частка доходів сектора телекомунікаційних послуг у ВНД для країн, що розвиваються досягла 2,13%. У середньому за досліджувальний період з 2007 р. по 2012 р. частка доходів сектора телекомунікаційних послуг у ВНД для світу становила 2,8%, для розвинутих країн – 3,03%, а для країн, що розвиваються – 2,36%.

Для порівняння, у 2012 р. частка доходів сектора туристичних послуг у світі становила 1,51% у глобальному ВНД, у розвинутих

країнах ця частка досягла 1,44% у ВВП розвинутих країн, а країн, що розвиваються – 1,73% [143].

Ключовим фактором для подальшого інноваційного розвитку ІКТ є залучення додаткового капіталу. Впродовж 2007–2012 рр. капітальні інвестиції у сектор телекомунікаційних послуг характеризуються як трендами поступового зростання, так і стрімкого падіння у світі. Глибока криза 2007–2009 рр. та пов'язані із нею дисбаланси у світовій фінансовій системі призвели до того, що навіть у посткризовий період показники інвестицій 2012 р. у розвинутих країнах не можуть досягти показників 2008 р. Лише в країнах, що розвиваються інвестиції в сектор телекомунікаційних послуг вже у 2010 р. досягли 2008 р. Виходячи з даних таблиці, можна констатувати, що країни, що розвиваються характеризуються динамічнішим зростанням залучених коштів у сектор телекомунікаційних послуг, ніж розвинуті країни.

Показник співвідношення інвестицій до доходу сектора телекомунікаційних послуг показує, що в середньому у світі для отримання в даному секторі додаткових 100 дол. США доходу необхідно реінвестувати 16 дол. США (наприклад, для підтримки власної конкурентоспроможності необхідно постійно вкладати кошти в удосконалення технічних складових телекомунікаційного обладнання). У розвинутих країнах у 2012 р. для отримання додаткових 100 дол. США доходу необхідно було реінвестувати всього 13 дол. США, а в країнах, що розвиваються – 21 дол. США.

Отже, країнам, що розвиваються необхідно більше коштів для отримання додаткового доходу. Це пояснюється тим, що сектор телекомунікаційних послуг репрезентовано капіталоінтенсивною індустрією, і частина капітальних інвестицій надається транснаціональними компаніями – постачальниками обладнання та ІТ-сервісів, що сприяє скороченню інвестиційних витрат лише в окремих країнах. Крім того, в країнах, що розвиваються суттєвими перешкодами для зростання офіційних доходів телекомунікаційних компаній є недосконалість податкова база, відсутність як державно-приватного партнерства в телекомунікаційній сфері, так і податкових пільг для залучення додаткових інвестицій та ін. [151].

З метою виявлення ефективності інвестування в розвиток інформаційно-комунікаційних послуг України, дослідимо співвідношення капітальних інвестицій та доходів вітчизняного сектору телекомунікаційних послуг. Аналіз динаміки показників доходів, його часток у ВВП та інвестицій сектору телекомунікаційних послуг України наведений у табл. 5.2.2.

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 5.2.2

**Динаміка показників доходів та інвестицій у сектор
телекомунікаційних послуг України за 2010–2014 рр.**

Показники	Рік				
	2010	2011	2012	2013	2014
Доходи, млн дол. США	5598,98	5917,83	6126,71	6139,37	4138,67
Частка доходів у ВВП, %	4,12	3,68	3,51	3,43	2,38
Капітальні інвестиції, млн дол. США	1094,73	1016,96	1122,63	1224,21	706,96
Показник співвідношення капітальних інвестицій до доходів, %	19,55	17,18	18,32	19,94	17,08

* Джерело: складено та розраховано авторами на основі даних НБУ та ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>; <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Згідно з даними табл. 5.2.2, середня частка доходів сектору телекомунікаційних послуг України за досліджувальний період становила 3,42%, за 2010–2012 рр. – 3,77%. Економіка України належить до економік країн, що розвиваються. Проте, відповідно до даних табл. 5.2.1, середнє значення часток доходів сектору телекомунікаційних послуг країн, що розвиваються у відповідному ВВП за 2010–2012 рр. становило 2,21%. Середнє значення часток доходів сектору телекомунікаційних послуг розвинутих країн у відповідному ВВП за 2010–2012 рр. становило 2,94%. Отже, в українському секторі телекомунікаційних послуг тренди зростання відповідають трендам розвинутих країн.

Впродовж 2010–2014 рр. у секторі телекомунікаційних послуг України необхідно було реінвестувати в середньому 18,42 дол. США для отримання додаткових 100 дол. США доходу. Дані табл. 5.2.1 свідчать про досягнення середніх показників даного співвідношення в 13,85 дол. США у розвинутих країнах та 21 дол. США у країнах, що розвиваються.

Навіть за умов розгортання кризової ситуації на теренах України у 2014 р., за умов стрімкої девальвації гривні, доходи вітчизняного сектору телекомунікаційних послуг скоротилися на 33% за 2013–2014 рр., водночас як інвестиції – на 42%. За умов більш швидких темпів скорочення інвестицій порівняно зі скороченням доходів сектору у 2014 р. показник реінвестування знизився до 17,08%, тоді як у 2013 р. він становив 19,94%. Це свідчить про те, що сектор телекомунікаційних послуг України є досить

стійким до кризових явищ у вітчизняній економіці та не повністю залежним від капітальних інвестицій для отримання доходів.

Для детального аналізу зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами України порівнюємо вітчизняний експорт та імпорт телекомунікаційних послуг з іншими країнами (табл. 5.2.3).

Дані табл. 5.2.3 свідчать, що світовим лідером в експорті й імпорті телекомунікаційних послуг у 2013 р. були США. У Франції, як і в США, експорт телекомунікаційних послуг переважає над імпортом, проте у зовнішній торгівлі телекомунікаційними послугами у таких країнах, як Німеччина, Швеція та Російська Федерація імпорт дещо превалює над експортом. Слід зазначити, що у Південній Кореї, незважаючи на її тривале світове лідерство у розвитку ринку ІКТ, імпорт телекомунікаційних послуг майже в 2 рази перевищує експорт. В Україні, як і в Туреччині, експорт телекомунікаційних послуг перевищує імпорт. Польща та Фінляндія також більше імпортують даний вид послуг, ніж екпортують.

Таблиця 5.2.3

Показники експорту та імпорту телекомунікаційних послуг деяких країн за 2013 р., млн дол. США

Країна	Експорт	Імпорт
США	14413	8136
Франція	7912	5532
Німеччина	3680	5344
Швеція	1663	1745
Російська Федерація	1553	2792
Румунія	651	445
Південна Корея	601	1042
Данія	542	804
Греція	498	507
Польща	463	571
Туреччина	345	239
Україна	345	317
Фінляндія	259	400
Естонія	224	221

**Джерело: складене авторами на основі даних Світової організації торгівлі. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/serv_profiles14_e.pdf*

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

Аналіз даних СОТ щодо зовнішньої торгівлі послугами всіх країн світу продемонстрував, що в Україні є потенціал як в експортера телекомунікаційних послуг, оскільки експорт телекомунікаційних послуг України превалює над імпортом і сягає досить високих значень. Експорт телекомунікаційних послуг України перевищує в 1,5 разу експорт Естонії. Важливо акцентувати увагу на тому, що Україна переважає по експорту телекомунікаційних послуг і Фінляндію. Компанія Nokia оголосила про поглинання свого найбільшого французького конкурента компанії Alcatel-Lucent [152]. Оскільки в Україні присутні прибуткові дочірні компанії як однієї ТНК, так і іншої, то можна припустити, що разом зі злиттям, а отже й оптимізацією витрат, експорт телекомунікаційних послуг України впродовж наступних років збільшуватиметься.

Про значущість зовнішньої торгівлі інформаційно-комунікаційними послугами України свідчать дані, наведені у табл. 5.2.4.

Таблиця 5.2.4

Динаміка зовнішньої торгівлі України інформаційно-комунікаційними послугами, млн дол. США

Вид послуг	Експорт				Імпорт			
	2005	2010	2012	2013	2005	2010	2012	2013
Разом послуг	6134,7	11759,4	13527,6	14836,3	2935,0	5447,7	6706,3	7609,0
Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги, включаючи:								
телекомунікаційні послуги	193,8	319,3	326,6	344,6	87,0	121,6	147,9	317,2
комп'ютерні послуги	33,3	259,6	661,4	942,1	113,7	140,2	196,6	278,6
інформаційні послуги	1,3	98,5	142,1	207,0	12,3	39,4	112,1	102,7

**Джерело: складено авторами на основі даних Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>*

Дані табл. 5.2.4 свідчать, що сальдо торговельного балансу усіх послуг України, як і сальдо балансу інформаційно-комунікаційних послуг, було додатним. У 2013 р. частка експорту інформаційно-комунікаційних

Зовнішня торгівля України: XXI століття

послуг у сукупному експорті послуг України становила 10,1%, частка їх імпорту в сукупному імпорті послуг – 9,2%. Експорт телекомунікаційних послуг становив 2,32% у структурі експорту всіх послуг України, імпорт телекомунікаційних послуг – 4,17%. Така різниця обумовлюється переважанням майже в 2 рази експорту всіх послуг України над імпортом. Подібна тенденція зберігається і у сфері інформаційно-комунікаційних послуг. Проте різниця між експортом та імпортом саме телекомунікаційних послуг становить лише 8% на користь експорту. Дані таблиці 5.2.4 свідчать про переорієнтацію українського експорту інформаційно-комунікаційних послуг з телекомунікаційних послуг на користь комп'ютерних послуг та стрімке зростання експорту останніх впродовж 2012–2013 рр.

Географічну структуру експорту й імпорту інформаційно-комунікаційних послуг України за 2014 р. наведено у табл. 5.2.5.

Таблиця 5.2.5

Географічна структура експорту й імпорту інформаційно-комунікаційних послуг України за 2014 р.

Країни	Експорт, млн дол. США	Частка у загальному обсязі експорту, %	Імпорт, млн дол. США	Частка у загальному обсязі імпорту, %
ВСЬОГО	1614,7	100	498,7	100
США	328,4	20,34	26,2	5,26
Російська Федерація	227,5	14,09	125,1	25,09
Швейцарія	144,8	8,97	38,2	7,66
Велика Британія	117,7	7,29	37,2	7,47
Німеччина	108,8	6,74	56,4	11,32
Італія	60,9	3,77	5,0	1,0
Ізраїль	44,8	2,77	10,1	2,01
Швеція	34,1	2,11	18,0	3,6
Польща	21,7	1,34	12,3	2,48
Нідерланди	27,0	1,67	18,5	3,71
Австрія	6,6	0,41	33,9	6,8
Інші	492,4	30,5	117,8	23,6

**Джерело: складено авторами на основі даних Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>*

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

Дані табл. 5.2.5 свідчать, що у 2014 р. тенденція переважання експорту інформаційно-комунікаційних послуг над їх імпортом збереглася, причому експорт був більший за імпорт в 3,2 разу. Одним із факторів такого стрімкого зростання експорту та скорочення імпорту слугувала девальвація гривні.

У 2014 р. головним контрагентом з експорту (20,34% всіх інформаційно-комунікаційних послуг) стали США, а по імпорту Німеччина – 11,32%. Головним торговельним партнером як з експорту, так і з імпорту інформаційно-комунікаційних послуг залишилася Російська Федерація. У 2014 р. експорт становив 14,09% усіх інформаційно-комунікаційних послуг, імпорт – 25,09%. Швейцарія та Велика Британія також залишаються ключовими торговельними партнерами України як з експорту, так і з імпорту інформаційно-комунікаційних послуг. Варто зазначити, що 2014 р. характеризувався збільшенням зовнішньоторговельних угод країнами-членами ЄС.

Країни Європейського Союзу зацікавлені у розвитку торговельних партнерських відносин з Україною в галузі ІКТ. Згідно з даними аналітиків ЄС обсяг ринку аутсорсингових послуг України становить 2 млрд дол. США, орієнтовна вартість українських стартапів – 1 млрд дол. США, кількість інженерів, задіяних у роботі аутсорсингових компаній та дослідницьких центрів, перевищує 60 тис. осіб, темпи зростання ринку ІТ-послуг становлять від 25 до 40% [153].

Розвитку зовнішньоторговельних відносин України з ЄС сприяє підписання Угоди про Асоціацію України з ЄС. Ключовими в Угоді є питання захисту прав інтелектуальної власності як на вироблений в Україні продукт, так і на той, що використовується українськими споживачами. Угода відтворює ключові позиції Директиви 2000/31/ЄС, що регулює інформаційно-комунікаційний ринок в Європі [154]. Основними положеннями Директиви є:

– поняття «інформаційне суспільство» включає в себе будь-які послуги, що надаються, як правило, за винагороду на відстані за допомогою електронного обладнання, що використовується для переробки (включаючи цифрове стиснення) та зберігання інформації та за індивідуальним запитом одержувача послуг;

– інформаційні послуги охоплюють широкий спектр сфер економічної діяльності, що здійснюється в оперативному режимі; ця діяльність, зокрема, може включати продаж товарів в оперативному

режимі; не включаються такі сфери діяльності, як постачання товарів, як таке, або постачання послуг в автономному режимі; інформаційні послуги не обмежуються виключно послугами, які забезпечують інтерактивне укладання договорів, але, оскільки вони є економічною діяльністю, то включають і послуги, надання яких не оплачується їх одержувачами, такими як ті, хто пропонує інтерактивну інформацію чи комерційні повідомлення або ті, хто забезпечує механізми, що дозволяють пошук, доступ та отримання інформації; інформаційні послуги також включають послуги, що складаються з передачі інформації через мережу зв'язку, надання доступу до мережі зв'язку чи послуги з розміщення інформації, що надається одержувачем послуг; телевізійне мовлення в тому сенсі, в якому воно вживається в Директиві ЄС/89/552 (994_446), та радіомовлення не є інформаційними послугами, оскільки вони надаються не за індивідуальним запитом; послуги, що передаються від одного місця до іншого, такі як надання відеопослуг за запитом, або відправлення комерційних повідомлень за допомогою електронної пошти, навпаки, є інформаційними послугами; використання електронної пошти чи еквівалентного індивідуального зв'язку, наприклад, фізичними особами, які діють не з метою здійснення професійної чи комерційної діяльності, у тому числі використання ними вищезазначеного виду пошти та зв'язку для укладення контрактів між такими особами, не є інформаційними послугами; відносини між службовцем та його роботодавцем, засновані на контракті, не є наданням інформаційних послуг; діяльність, яка через саму сутність своєї природи не може здійснюватися на відстані та за допомогою електронних засобів, така як законний аудит рахунків компаній чи надання консультації лікарем, що вимагає фізичного дослідження пацієнта, не є наданням інформаційних послуг;

– з метою ефективного гарантування свободи надання послуг та правової визначеності для постачальників та одержувачів послуг, надання таких інформаційних послуг, в принципі, має підпорядковуватися законодавству держави-члена, на території якої знаходиться місце заснування постачальника послуг;

– елімінація правових перешкод, які виникають через розрізненість правових норм у членів Європейського Співтовариства, відбувається на базі прецедентного права, тобто створюється єдине правове поле для всіх країн – членів ЄС в рамках розвитку електронної комерції;

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

- поважання принципу субсидіарності для ефективного функціонування внутрішнього ринку інформаційно-комунікаційних послуг Європейського Співтовариства;
- створення гармонізованої системи вільного переміщення інформаційно-комунікаційних послуг у рамках Європейського Співтовариства;
- гарантування зони без внутрішніх кордонів для ефективного переміщення інформаційно-комунікаційних послуг;
- надання захисту споживачам при укладанні контрактів у сфері інформаційно-комунікаційних послуг [154].

Імплементация провідних нормативно-правових положень, передбачених Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС, сприятиме зростанню зовнішньоторговельного обороту між Україною та країнами-членами ЄС у сфері ринку інформаційно-комунікаційних послуг, а отже, й на подальшому розвитку ринку ІКТ України в цілому.

5.3. Розвиток електронної комерції

Бурхливий розвиток науково-технічного прогресу та інформатизація бізнесу є важливими чинниками переорієнтації основних напрямів діяльності більшості підприємств, у тому числі виникненню нових видів економічної діяльності. Одним із результатів науково-технічного прогресу є створення принципово нового виду торгівлі – електронної. Американські вчені А. Саммер та Гр. Дункан у своїй праці «Електронна комерція» розмежовують поняття *електронна комерція* та *електронна торгівля*, зазначаючи, що друга є лише категорією першої, що обмежується безпосередньо операцією купівлі-продажу (табл. 5.3.1).

Хубаєв Г. Н. вважає, що «електронна комерція» – це форма постачання продукції, за якої вибір і замовлення товарів здійснюється через комп'ютерні мережі, а розрахунки між покупцем і постачальником здійснюються з використанням електронних документів і/або засобів платежу. При цьому покупцями товарів (або послуг) можуть бути як приватні особи, так і організації [157].

Електронна торгівля охоплює весь процес товарно-грошового обміну, реалізованого електронним способом, а не лише ту його частину, яка безпосередньо пов'язана з купівлею-продажем.

Таблиця 5.3.1

**Визначення понять «електронна комерція» та «електронна торгівля»
[155, 156]**

Визначення автора	Автор
Електронна комерція – будь-яка форма бізнес-процесу, в якому взаємодія між суб'єктами відбувається електронним шляхом з використанням інтернет-технологій	А. Саммер Гр. Дункан
Електронна торгівля – процес купівлі-продажу товарів чи послуг, за якого весь цикл комерційної транзакції чи його частина здійснюється електронним шляхом	
Електронна комерція – будь-який процес, який ділова організація здійснює посередництвом мережі поєднаних між собою комп'ютерів	Л. Новомлинський
Електронна торгівля – комерційна діяльність у сфері реклами та поширення товарів і послуг шляхом використання мережі інтернет	

Залежно від учасників взаємин електронна комерція поділяється на сектори. Тардаскіна Т. М. виділяє такі основні сектори у сфері е-комерції: B2B – (бізнес для бізнесу) сектор взаємодії між юридичними особами і організаціями; B2C – (бізнес для споживача) сектор взаємодії між юридичними і фізичними особами; B2G – (бізнес для уряду) сектор взаємодії між юридичними особами і державними організаціями; C2C – (споживач для споживача) – сектор взаємодії між фізичними особами; G2C (уряд для споживача) – сектор взаємодії між державними організаціями і фізичними особами. Суб'єкт, визначений першою літерою аббревіатури, є продавцем або стороною, що надає послуги. C2B, G2G, C2G, G2B – включають тих самих учасників, відрізняються тільки характером їхньої взаємодії [158].

Ядром електронної комерції є інформаційні технології, і, перш за все, глобальна мережа. Всесвітня павутина й електронна комерція швидко обумовили великі зміни в суспільстві, поставили багато нових завдань і відкрили нові можливості, маючи при цьому дуже швидке зростання в усьому світі (рис. 5.3.1). Навіть у розвинутих країнах інтернет-торгівля має двозначне зростання щорічно і дана тенденція зберігатиметься як мінімум у наступні п'ять років.

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

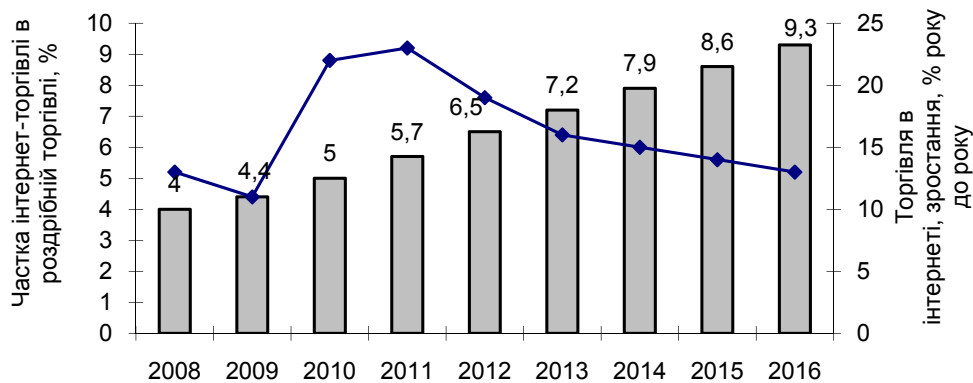


Рис. 5.3.1. Динаміка обсягів інтернет-торгівлі у світі, % [159]

За даними компанії Euromonitor, роздрібний товарооборот світу у 2012 р. становив 14,587 трлн дол., що на 2% більше порівняно з 2011 р. (у зіставних цінах). Причому у 142 країнах світу найбільший ринок інтернет-торгівлі, обсяг якого оцінено у 187 млрд дол., представлено у США. Це становить майже 30% загального обсягу продажу товарів через мережу інтернет у світі [160]. Другу позицію у рейтингу двадцяти найбільших ринків інтернет-торгівлі світу у 2012 р. займав Китай, третю – Велика Британія (рис. 5.3.2). У рейтингу переважали європейські країни (13 позицій), на Західну Європу припадало 28,8% від загального обсягу ринку, Азійсько-Тихоокеанський регіон – 28,4%.

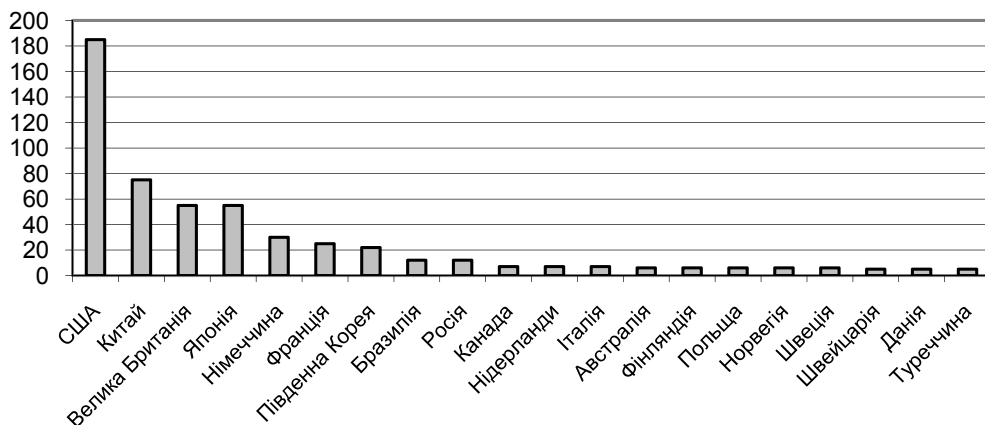


Рис. 5.3.2. Обсяги ринків інтернет-торгівлі країн світу у 2012 р., млрд дол. [160]

Місткість ринку інтернет-торгівлі є важливим показником його розвитку, але також слід враховувати динаміку щорічних темпів приросту. Найбільший темп зростання протягом 2007–2012 рр. продемонстрував ринок Китаю з показником 101%. У рейтингу 20 країн світу за даним показником переважають країни, що розвиваються (рис. 5.3.3).

Незважаючи на загальну спільну ознаку, достатньо інтенсивний розвиток протягом останніх років ринки інтернет-торгівлі країн світу є неоднорідними за своїми характеристиками щодо обсягу та структури, а також особливостей прояву поведінки споживачів, їх смаків та переваг.

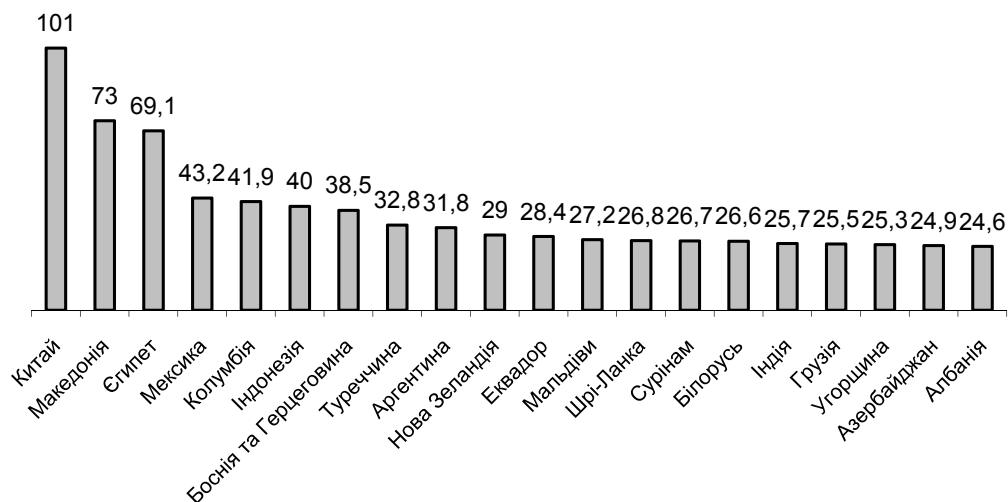


Рис. 5.3.3. Темп приросту онлайн-продажу у країнах світу за 2007–2012 рр., % [160]

Результати щорічного опитування понад 11 000 покупців в 11 країнах світу на чотирьох континентах, проведеного у 2012 р. компанією PwC, свідчать про певні відмінності у поведінці онлайн-покупців. Зокрема, якщо у Китаї 70% респондентів робили покупки онлайн принаймні один раз на тиждень, то у США та Великій Британії цей показник становив 40%, Нідерландах, Франції та Швейцарії – близько 20% [161].

Споживачі мають різні смаки та переваги щодо електроніки та одягу, водночас ці дві категорії домінують в обсягах онлайн-продажу в усіх країнах світу (табл. 5.3.2). Ринки інтернет-торгівлі країн світу мають свої характерні особливості щодо обсягу, структури та стадії розвитку. Враховуючи це, відповідні ринки 30 країн світу поділено на три групи за Індексом глобальної роздрібною інтернет-торгівлі (GRECI) [162]:

Таблиця 5.3.2

Структура онлайн-продажів за товарними категоріями в окремих країнах світу, % [162]

Регіон	Країна	Побутова техніка й електроніка	Одяг	Іграшки, медіа-ігри	Харчові продукти та напої	Меблі та товари для дому	Парфумерно-косметичні товари	Будівельні матеріали	Інше*
Північна Америка	США	21	18	12	3	4	2	1	39
	Канада								
	Азія	52	27	3	1	1	6	-	10
Західна Європа	Японія	21	18	13	12	6	6	2	22
	Південна Корея	13	12	8	3	2	3	1	59
	Франція	22	16	13	11	2	4	1	31
	Німеччина	27	32	16	2	7	2	2	12
	Велика Британія	10	18	20	14	4	2	2	30
	Аргентина	31	3	4	15	2	2	1	42
Латинська Америка	Бразилія	50	6	10	3	2	4	1	23
	Чилі	28	1	1	9	1	2	3	54
	Росія	31	21	10	3	7	3	9	16
Східна Європа	Словаччина	35	13	3	3	1	1	-	43
	Туреччина	22	2	9	1	3	2	2	60
Середня Азія	Об'єднані Арабські Емірати	83	2	3	-	-	-	-	12
	У середньому у світі	25	19	12	5	4	3	2	30

Примітка * – ліки, тютюнові вироби, товари для тварин, товари особистої гігієни, спортивне обладнання, годинники, сумки, сувеніри, велосипеди, вази, картини, квітки, послуги, туризм та подорожі.

- ринки, які сформовані і продовжують зростати (Канада, США, Швеція, Бельгія, Велика Британія, Швейцарія, Фінляндія, Норвегія, Франція, Німеччина, Австралія, Нідерланди, Франція, Данія);
- так звані «цифрові» ринки (Японія, Південна Корея, Гонконг, Нова Зеландія, Сінгапур);
- ринки наступного покоління (Китай, Туреччина, Бразилія, Аргентина, Венесуела, Італія, Росія, Ірландія, Чилі, Малайзія, Об'єднані Арабські Емірати, Словаччина).

Характеристики першої групи ринків закладені в її назві.

Це країни, ринки інтернет-торгівлі в яких у своєму розвитку перебувають на проміжній стадії між етапами зростання та зрілості. Рівень покриття мережею інтернет становить 80% і більше, частка користувачів мережею інтернет, які здійснюють покупки онлайн, перевищує 60% [162].

Серед особливостей даної групи слід відзначити різницю у перспективах подальшого зростання ринку інтернет-торгівлі між країнами. Такі країни, як Австралія, Канада, США, де частка онлайн-покупців становить 60–70% від інтернет-користувачів, мають більше перспектив зростання, на відміну від країн Північної та Західної Європи, де цей показник є вищим (70–80%). Успіх на таких ринках залежатиме від впровадження інновацій роздрібними торговцями, покращання розуміння ними мотивів поведінки покупців в інтернет-середовищі, забезпечення швидкої та своєчасної доставки замовлених позицій, а також отримання задоволення споживачами після придбання і використання товарів.

За прогнозами, до 2020 р. обсяг ринку інтернет-торгівлі досягне 50 млрд дол. [163].

Проте сфері електронної комерції притаманні недоліки і проблеми, які гальмують її подальший розвиток. Зростання електронної торгівлі залежить від ключової інфраструктури, розвиток якої характеризується певною нерівномірністю: одні країни значно просунулися вперед, частина їх наздоганяє, а інші просуваються повільно. Основні умови такого розвитку визначаються розвитком інформаційних технологій і телекомунікацій, а також соціальною, культурною, комерційною та урядовою підтримкою.

Для глобальної електронної комерції, спрямованої на захоплення ринків як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються необхідна, перш за все, розвинута інфраструктура комунікацій. У більшості економічно розвинутих країнах (США, Канада, Японія, Фінляндія) інфраструктура для електронної комерції широко розгорнута і швидко модернізується задля

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

впровадження найновітніших технологій. Однак у країнах, що розвиваються низький рівень розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій обмежує їх участь в електронній комерції як на внутрішньому, так і на світовому ринку.

У перспективі онлайн-торгівля у світі продовжуватиме зростати не лише в розвинутих країнах, але і в країнах, що розвиваються завдяки розвитку логістики. Про це йдеться в новому дослідженні провідної логістичної компанії Deutsche Post DHL за участю міжнародних експертів [164]. Згідно зі звітом «Global E-Tailing 2025» на сьогодні електронна комерція становить близько 8% від загального обсягу торгівлі в Європі. За прогнозами, частка е-commerce досягне 40% у розвинутих країнах і 30% у країнах, що розвиваються. У звіті за чотирма сценаріями розглядаються найближчі перспективи розвитку електронної торгівлі з точки зору споживачів та інтернет-торгівлі.

За першим сценарієм фактором зростання електронної комерції до 2025 р. будуть ринки, що розвиваються. Другий сценарій орієнтується на сильну глобальну економіку і стабільність середнього класу користувачів, які створять категорію «повсюдної комерції». Споживачі зможуть отримувати свої замовлення значно швидше, ніж сьогодні завдяки експрес-доставці товару менш ніж за 24 год після замовлення. Третій сценарій передбачає високорозвинуту інфраструктуру електронної торгівлі, у якій усі продукти продаватимуться онлайн, а споживачам буде доступна постійна технічна підтримка. Щоб захистити виробників від підробок, логістичні компанії пропонуватимуть захищені канали поставок. Четвертий сценарій описує розвиток моделей споживання у світі після можливої фінансової кризи, коли ціни на енергетичні та сировинні ресурси значно зростуть. У цих умовах люди можуть перейти на встановлені загальні моделі споживання замість прийняття нових підходів.

Що стосується України, то в країні відбувається бурхливий розвиток інтернет-торгівлі, про що свідчать дані табл. 5.3.3.

Це призводить до стрімкого розвитку електронної торгівлі товарами широкого вжитку, і як наслідок до появи великої кількості електронних магазинів з різноманітним асортиментом товарів та послуг. За останні два роки зростання українського сегмента інтернету (UANet) спостерігається в усіх напрямках. Аудиторія UANet щорічно збільшувалася на півмільйона користувачів за останні три роки. За різними оцінками, зростання інтернет-аудиторії складає 6% від всього населення (рис. 5.3.4).

Таблиця 5.3.3

Розвиток інтернет-торгівлі в Україні

Показники	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*	2016*
Обсяг інтернет-торгівлі в Україні, млрд дол.	0,40	0,60	0,55	0,73	1,10	1,59	2,37	3,24	4,44	5,65
Ланцюгові темпи зростання, %	50	50	-8	34	50	45	49	37	37	27
Проникнення інтернет-торгівлі в Україні, %	0,6	0,7	1,0	1,1	1,3	1,6	2,3	2,9	3,8	4,5
Обсяг роздрібною торгівлі в Україні, млрд грн.	319	449	443	530	675	804	902	967	1025	1087
Обсяг роздрібною торгівлі в Україні, млрд дол.	63,2	85,2	56,9	66,8	84,7	99,5	105,5	111,8	118,5	125,6
Ланцюгові темпи зростання, %	-	35	-33	17	27	17	6	6	6	6

* – Прогноз

Джерело: Розраховано за даними Держкомстату, Morgan Stanley Research, розрахунки Fintime.

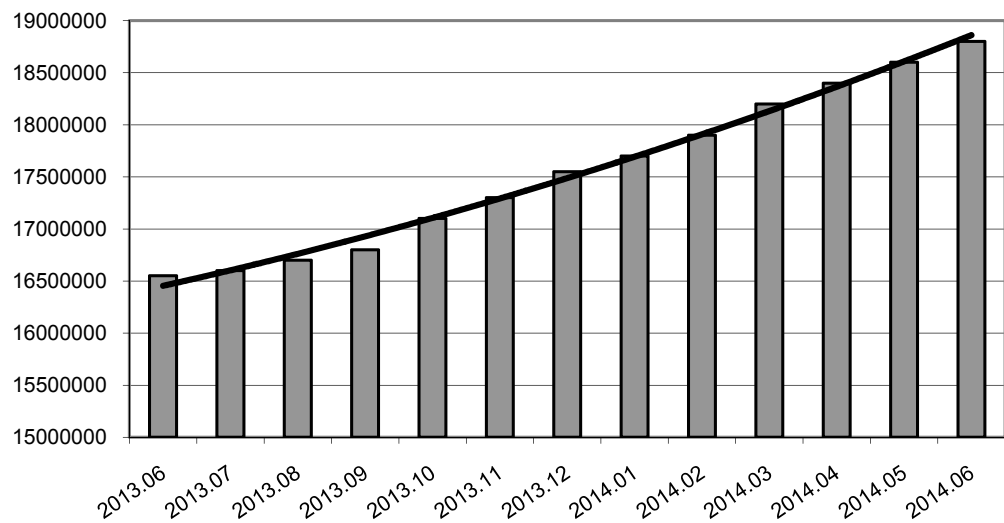


Рис. 5.3.4. Динаміка зростання інтернет-аудиторії в Україні [165]

UAnet містить понад 12 тис. українських веб-сторінок. Очікується щомісячне зростання відвідувачів UAnet на 15%. 56% аудиторії UAnet представлена жителями України, 19% – Росії, 12% – США, 8% –

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

Західної Європи, 5% – представниками інших країн. Регулярна аудиторія користувачів UAnet, що проживають в Україні, – 450 тис., користувачів інтернету – від 750 тис. до 2 млн осіб [166]. Сфера електронної комерції розвивається не так швидко, як інші сегменти вітчизняного інтернет-ринку і має більш скромні інвестиції, оскільки інтернет-магазини ще не одержали масового визнання українськими покупцями. В авангарді української електронної торгівлі – інтернет-магазини Molotok.com.ua, Vambook, Azbooke, Webshop. Kiev.ua (рис. 5.3.5).

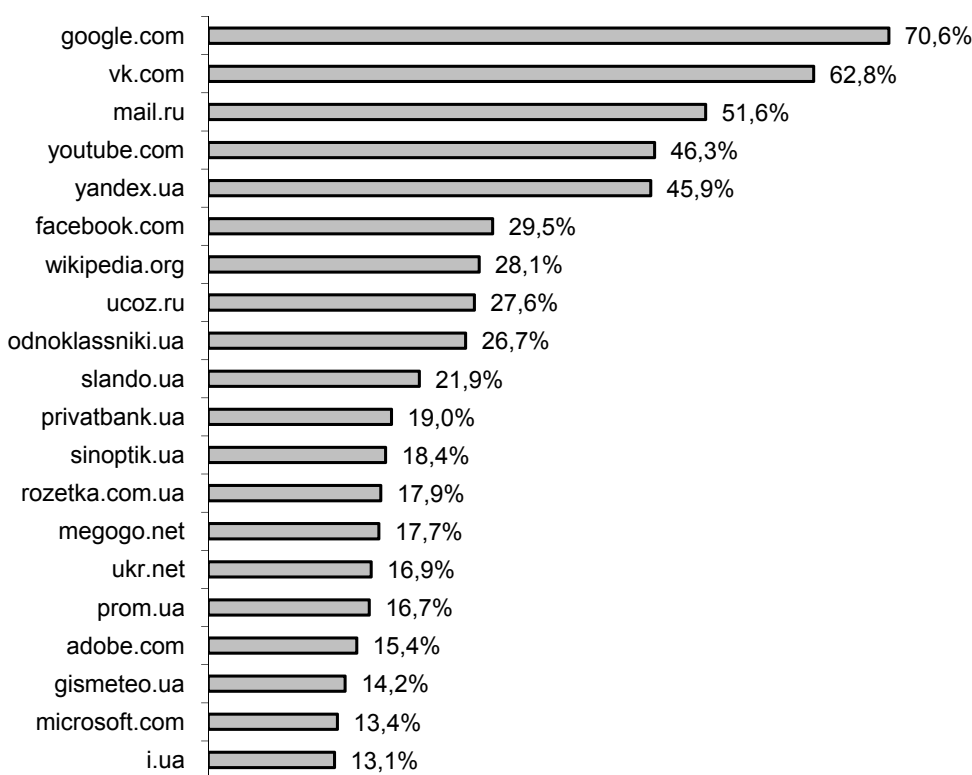


Рис. 5.3.5. Найпопулярніші сайти UAнету у 2014 р. [165]

Через UAnet сьогодні добре продаються товари, що не вимагають контакту з покупцем: книги, касети, картки мобільного зв'язку, комп'ютери та комплектуючі (рис. 5.3.6). Перспективними є ринки туристичних послуг, ринок продажів та оренди житла, продажу автомобілів, коштовностей, рідкісних товарів.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

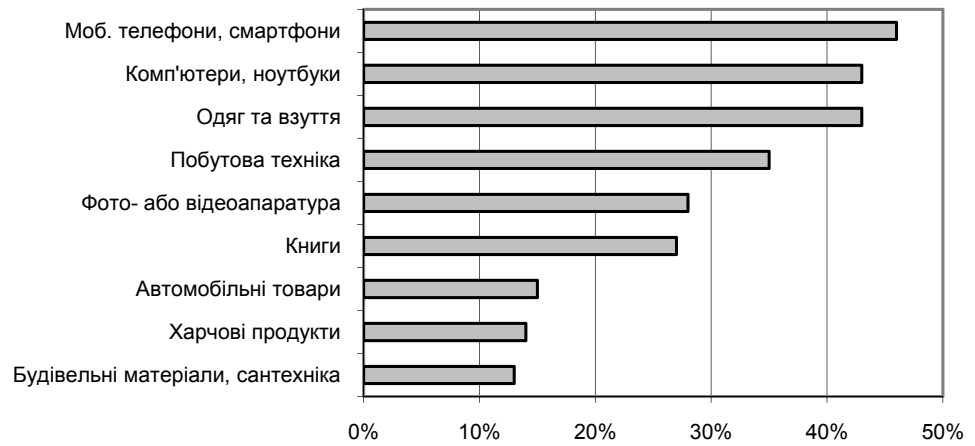


Рис. 5.3.6. Структура інтернет-покупок українців у 2014 р. [165]

Слід зазначити, що українські підприємства все активніше використовують інтернет та внутрішні телекомунікаційні мережі, які дозволяють знизити витрати на виконання більшості маркетингових функцій (рис. 5.3.7).



Рис. 5.3.7. Напрями використання підприємствами телекомунікаційних мереж, % [165]

**Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова
зовнішньої торгівлі України**

Незважаючи на переваги, електронна комерція має певні особливості, які впливають на її розвиток.

Результати аналізу ставлення користувачів до інтернет-торгівлі дозволяють визначити основні стимулюючі та гальмівні фактори її розвитку. Перелік факторів та функціональні можливості сайту, що впливають на дію факторів, а саме: дозволяють усунути негативний вплив гальмовних факторів та посилити вплив стимулюючих факторів, наведені у табл. 5.3.4.

Таблиця 5.3.4

Фактори впливу на розвиток вітчизняної інтернет-торгівлі

Фактори впливу на розвиток електронної комерції	Функціональні можливості сайту, що впливають на дію факторів
<i>Гальмівні</i>	<i>Нейтралізуючі</i>
Непевненість в якості та функціональності	Наявність на сайті підприємства форуму для покупців; - можливість залишити коментарі про продукцію; - можливість бальної оцінки продукції; - детальний опис продукції, матеріалів, з яких вона виготовлена; - фото- та відеовикористання продукції
Ризик шахрайства	Детальна інформація про підприємство на сайті; - функціональність сайту; - інформація щодо умов оплати та доставки; - клієнтська угода; - можливість оплати продукції під час одержання
Тривалі терміни (неможливість) доставки	- співпраця з транспортними компаніями; - надання можливості вибору транспортування; - оперативність реагування; - інформація про вартість доставки
Відсутність гарантії	інформація про надання гарантій у комплексі з засобами, які дозволяють упевнитися в якості продукції: можливість оплати в момент одержання товару, наявність відгуків клієнтів, у тому числі критичних
Складність процедури повернення	детальна інформація щодо процедури повернення продукції, способів та термінів повернення грошей
<i>Стимулюючі</i>	<i>Підсилювальні</i>
Нижча ціна	Акції, що стимулюють придбання продукції через е-магазин
Економія часу	Повнота інформації щодо терміну доставки
Широкий вибір продукції	Можливості обрання продукції незалежно від географічного місцезнаходження

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 5.3.4

Фактори впливу на розвиток електронної комерції	Функціональні можливості сайту, що впливають на дію факторів
<i>Стимулюючі</i>	<i>Підсилювальні</i>
Можливість вибору способу оплати	Детальна інформація щодо способів оплати, можливість здійснення інтернет-платежу
Можливість вибору способу доставки	Детальна інформація щодо способів доставки та їх вартість
Зручність замовлення	Функціонування електронного магазину
Своєчасність інформації про товар	Інформація про наявність товару та розміри

Джерело: розроблено авторами на основі [165].

Деякі з цих факторів також можна використовувати підприємством для стимулювання покупців обирати саме їх продукцію та відповідно підвищувати конкурентоспроможність. У власному інтернет-магазині підприємство має можливість регулювати роздрібну ціну, надавати клієнту варіанти більш зручного способу оплати та доставки, вчасно інформувати про продукцію, знижки, акції тощо.

Реалізація продукції в е-просторі може здійснюватися різними способами: на власному веб-сайті (інтернет-магазині), через спеціалізовані е-магазини, через е-аукціони. Нові канали продажу через мережу інтернет повинні доповнювати і розвивати функціонуючі. Інтернет лише зміцнює імідж та інформаційну підтримку марки, дає можливість використовувати гнучкішу систему ціноутворення. Враховуючи вимоги покупців, доставка товару повинна здійснюватись якісно і в найкоротші терміни – для цього виробник повинен ефективно використовувати мережу розподілу. Рішення виробника про електронну торгівлю змусить його дистрибуторів також підключатися до мережі, щоб залишитися в бізнесі.

Щодо майбутніх перспектив розвитку електронної комерції в Україні, то варто відзначити такі напрями та тенденції.

Широке впровадження споживчого кредитування. З початку 2011 р. українці отримали можливість купувати не тільки побутову техніку, а й інші товари на виплат від інтернет-магазинів. З впровадженням нової послуги приріст товарообігу інтернет-ритейлерів становить 30%. Експерти прогнозують подальше зростання продажів [167]. Оскільки послуга продажу на виплат від інтернет-магазину дає покупцям можливість придбати бажану річ оперативно і «непомітно» для гаманця, у Європі та США продажі на виплат через інтернет займають до 1/3 від загального обсягу реалізованих товарів. В Україні цей показник, зрозуміло, нижче

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

через новизну послуги. Але вже зараз багато споживачів встигли оцінити простоту і зручність такого способу купівлі. Головним результатом популяризації продажів на виїзд від інтернет-магазинів стане зростання попиту з боку покупців і, відповідно, збільшення кількості магазинів, що пропонують такий спосіб оплати товару.

Подальший розвиток систем електронних платежів, платіжних терміналів. Сьогодні український споживач при оплаті послуг чи товарів через інтернет може скористатися такими платіжними системами: WebMoney (найбільш популярна з наявних засобів електронних платежів в Україні), PayPal, Яндекс. Деньги, Portmone.com, Приват24, LiqPAY та ін. Кожна з систем електронних платежів має свої переваги і недоліки та орієнтована на певне коло споживачів. Ті системи, що з'являються в даний час, враховують недоліки та невдачі попередніх, створюють добросовісну конкуренцію на ринку засобів електронних платежів. Якщо спробувати змодельовати розвиток систем електронних платежів на найближче майбутнє, то основними напрямками їх розвитку, на думку багатьох експертів [168], є:

- підвищення безпеки системи;
- забезпечення широких можливостей використання системи;
- поширення системи електронних платежів;
- інтеграція в існуючу фінансову систему України;
- швидка і зручна конвертація коштів з електронних титульних знаків у реальну валюту;
- впровадження нових способів обслуговування та передачі електронної валюти.

Сприяє розвитку національної електронної комерції і широке поширення в Україні платіжних терміналів. Прості у користуванні термінали дозволяють населенню зручно та з мінімальною комісією (або й зовсім безкоштовно) перевести гроші в іншу платіжну систему, оплатити послуги кабельного телебачення, ЖКХ, квитки, послуги зв'язку тощо. Досить швидке повернення грошей і позитивна динаміка ринку платіжних терміналів залучають нових гравців. На даний момент найбільшими операторами на ринку є такі компанії, як: «ОСМП» (бренд «QIWI» спільно з «IBox» в Україні займає близько 30% ринку послуг платіжних терміналів), ПриватБанк, EasySoft, 24nonStop, City-Pay та ін.

Розвиток сектору електронної комерції Бізнес-до-бізнесу (B2B). З усіх секторів електронної комерції в Україні певний розвиток отримав тільки сектор B2C, причому переважно у вигляді інтернет-магазинів з урізаними функціями реклами, готівковою оплатою та доставкою товарів додому. Сектор Бізнес-до-бізнесу (B2B) визначає взаємодію компаній з компаніями в електронному середовищі. Це тип електронної комерції, що обслуговує відносини між видами комерційної діяльності. Приблизно 80 % електронної комерції у світі належить до цього типу, і більшість експертів прогнозує, що B2B електронна комерція продовжить поширюватися швидше, ніж B2C. Причиною цього є значно більший потенціал розвитку галузі B2B та значно більший обсяг ринку B2B. В Україні вже створюються корпоративні портали, в межах яких систематизується корпоративна інформація та надається доступ до неї сертифікованим користувачам. Прикладом є корпоративні системи компаній «Квазар-Мікро», Softline, UAProm.net та ін. Перспективним для України є також створення електронних ринків, систем управління ланцюжком комплектації, систем управління взаємовідносинами з клієнтами, електронні аукціони. Важливим кроком у напрямі впровадження будь-яких систем «бізнес-бізнес» є використання відкритих міжнародних стандартів. В Україні вже існують технічні умови застосування цих технологій – створено національний електронний каталог товарів. В Україні цей сектор електронної комерції не розвинутий настільки, як в західних країнах, хоча його потенціал у грошовому еквіваленті значно перевищує сектор B2C-комерції.

Розвиток електронної комерції збільшує податкову конкуренцію між країнами. Усуваючи залежність від географічного місцеположення, електронна комерція дає компаніям свободу вибору юрисдикції, а відповідно, і «податкового клімату». Законодавчі органи багатьох країн змінюють податкові умови для залучення зарубіжних інвестицій і реєстрації приватних компаній саме на їх території. Поступово умови взаємодії бізнесу з державою в різних країнах уніфікуються.

Удосконалення інфраструктури доступу в інтернет. Телефонні лінії, за 105 допомогою яких рядовий користувач підключається до інтернету, забезпечують низьку якість зв'язку, що позначається на швидкості передавання інформації. Крім того, зв'язок телефонною лінією має той недолік, що на весь час роботи з інтернетом користувач відключається від звичайного телефонного зв'язку. Існує альтернатива

Розділ 5. Інноваційно-інформаційна складова зовнішньої торгівлі України

даному методу з'єднання – підключення до інтернету по виділеній лінії. Сьогодні при будівництві нових квартир деякі будівельні компанії одночасно з прокладанням телефонних ліній у кожную квартиру підводять кабель для зв'язку з інтернет-провайдером. Це знижує витрати на підключення для переважної більшості жителів.

Створення віртуальних підприємств. Технології електронної комерції дозволяють їм забезпечувати вищий, ніж у традиційному секторі економіки, рівень конкурентоспроможності. Це стає можливим через низькі витрати організації виробництва, високу адаптацію до кон'юнктури ринку і можливості постійного технологічного удосконалення, заснованого не на капіталомісткій заміні обладнання і перенавчанні персоналу, а на перебудові виробничих зв'язків і залученні нових членів віртуального підприємства.

Подальший розвиток технологій електронного уряду пов'язаний інтеграцією їх з геоінформаційними системами. Розвиток ІТ зумовлює зміни у характері суспільного виробництва, розподілу, обміну і споживання. Основні технологічні фактори, що зумовлюють ці зміни:

- розвиток індустрії мобільного зв'язку і кишенькових комп'ютерів дозволяє користувачу завжди бути на зв'язку (он-лайн), отримувати будь-яку інформацію і здійснювати фінансові розрахунки в електронній формі;

- поява високошвидкісних мереж передавання інформації дозволяє значно збільшити обсяги передаваної інформації, використовувати переваги мультимедіа-технологій, вбудовувати в кишенькові комп'ютери відеокамери для відеоконференцій і под.;

- створення інтелектуальної побутової техніки, що підключається до інтернету, дозволяє дистанційно керувати побутовими приладами, програмувати їх. Все це призводить до появи «інтелектуальних будинків» і офісів, інтегруючих систем управління комп'ютерами, телефонами і радіо-і телеприймачами, охоронною сигналізацією, домофонами, телефонами, приладами контролю енерго-, водо- і газоспоживання, кондиціонерами, системами освітлення, опалювання й вентиляції;

- електронні системи навігації вже сьогодні дозволяють визначити географічне положення, скласти найкоротший шлях до потрібного пункту, отримати інформацію про найближчі магазини, театри,

ресторани, готелі й под. Наступний крок – можливість інтерактивного замовлення, наприклад, замовлення послуг або купівля товару;

– розвиток електронних систем розпізнавання мови робить можливим вербальне спілкування з комп'ютером, ця технологія, доповнена технологією розпізнавання графічних образів, здатна дати новий поштовх у розвитку виробництва, розподілу, обміну і споживання суспільного продукту;

– розвиток робототехніки дозволить використовувати ІТ не тільки у сфері зберігання й оброблення інформації, але і в організації фізичних процесів (складських робіт, комплектування замовлень, виробництва, організації доставляння, навантажувально-розвантажувальних операцій);

– електронні системи взаєморозрахунків вже зараз дозволяють за лічені секунди здійснювати фінансові операції між контрагентами, що знаходяться в різних частинах земної кулі. Найближчим часом відбудеться повсюдний перехід до їх використання.

Підсумовуючи, слід зазначити, що український досвід застосування електронної комерції свідчить про великий потенціал вітчизняного ринку, відкритість суспільства до інформаційних технологій і загальну успішність вже існуючих суб'єктів системи. З найгостріших проблем, що гальмують подальший розвиток електронної торгівлі в Україні, є відсутність адекватного чинного акта законодавства та недостатньо розвинута інформаційна та комунікаційна інфраструктура ринку. Однак щорічний приріст інтернет-аудиторії, збільшення обсягів торгівлі через глобальну мережу, а також електронних магазинів, свідчать про готовність українського ринку до змін і перспективного майбутнього розвитку сфери.

Розділ 6

РИЗИКИ У ЗОВНІШНІЙ ТОРГІВЛІ І ШЛЯХИ ЇХ НІВЕЛЮВАННЯ

6.1. Вплив глобальних детермінант та територіальних конфліктів на зовнішню торгівлю України

Кризові потрясіння, з якими періодично стикається кожна економіка, справляють неоднозначний вплив на розвиток національних господарств. З одного боку, беззаперечним наслідком кризових процесів є гальмування темпів зростання економіки та загострення основних соціально-економічних проблем, і, зокрема, збільшення рівня безробіття, зниження рівня життя населення. З іншого боку, у період кризи найбільш чітко проявляють себе проблемні місця кожної економічної системи, що дає можливість спрямувати зусилля на вирішення конкретних проблем, які роблять країну найбільш вразливою до зовнішніх викликів.

За нетривалий період незалежності Україна зткнулася з глибокими економічними потрясіннями у 1998–1999 та 2008–2009 рр., проте безперечно найскладнішими виявилися для неї 2013 і 2014 роки, коли економічні проблеми поглибилися на тлі соціально-політичних суперечок та територіальних конфліктів. На сьогодні дії щодо стабілізації ситуації повинні включати розгалужений комплекс заходів, спрямованих як на вирішення економічних проблем, так і на стабілізацію соціально-політичної ситуації в країні, причому за умов, які склалися, досить важко визначити, які із завдань є первинними.

Сьогодні беззаперечною є роль зовнішнього сектора у стабілізації економіки України, оскільки за роки незалежності Україна не спромоглася

стати незалежною від імпорتنих поставок чи сформувати всередині країни міцну виробничу базу, яка могла б стати споживачем тих сировинних ресурсів, на експорті яких вона нині спеціалізується.

Попередні кризові періоди неодноразово загострювали проблеми залежності України від кон'юнктури зовнішніх ринків, втім відсутність довгострокової стратегії розвитку, високий рівень тінізації економіки, політичний популізм можновладців, який обмежував реалізацію необхідних, проте непопулярних заходів, призвели до того, що існуючі проблеми не тільки залишилися невирішеними, але ще й загострилися протягом останніх 20-ти років. Результати аналізу статистичних даних дають підстави стверджувати, що структура зовнішньої торгівлі протягом досліджуваного періоду не зазначала істотних змін, що лише посилило відставання України від розвинутих країн, інтеграцію з якими вона активно декларує як ключовий пріоритет.

У період криз структура експорту не зазнавала істотних змін, хоча зменшення обсягів поставок на зовнішні ринки на піку послаблення економіки країни були відчутними. Щодо впливу кризових явищ на показники зовнішньої торгівлі, то слід зауважити, що найглибші негативні наслідки кризи для економіки статистика фіксує у другий рік її перебігу (1999, 2009 рр.), оскільки на початку кризи торговельні підприємства працюють переважно за старими контрактами, а імпортозалежні виробники працюють зі старими залишками. Так, у 1999 р. експорт України знизився до 11581 млн дол. США, втім падіння обсягів поставок за кордон не було настільки різким через недостатню інтегрованість країни у систему міжнародних економічних відносин та незначний попит на українську продукцію на світових ринках. Починаючи з 2000 р. почалося поживлення експорту, обсяги поставок за кордон мали тенденцію до зростання, що пояснювалося як поступовим розвитком вітчизняної промисловості, так і більш обґрунтованою валютною політикою Центрального банку. Втім, у 2008–2009 рр. за глобальних економічних потрясінь відбулося істотне зменшення обсягів експорту, яке пояснюється зменшенням попиту на зовнішніх ринках та, як наслідок, сповільненням темпів розвитку вітчизняної промисловості (рис. 6.1.1).

Дані рис. 6.1.1 переконливо свідчать, що протягом усього періоду розвитку вітчизняної економіки основними галузями спеціалізації залишаються металургія та видобуток корисних копалин, хоча останніми роками – експорт харчових продуктів. Тенденцією до зростання останнім часом мають обсяги експорту приладів та транспортних засобів, хоча саме за даною товарною групою спостерігалось найбільше падіння обсягів експорту в умовах кризи.

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

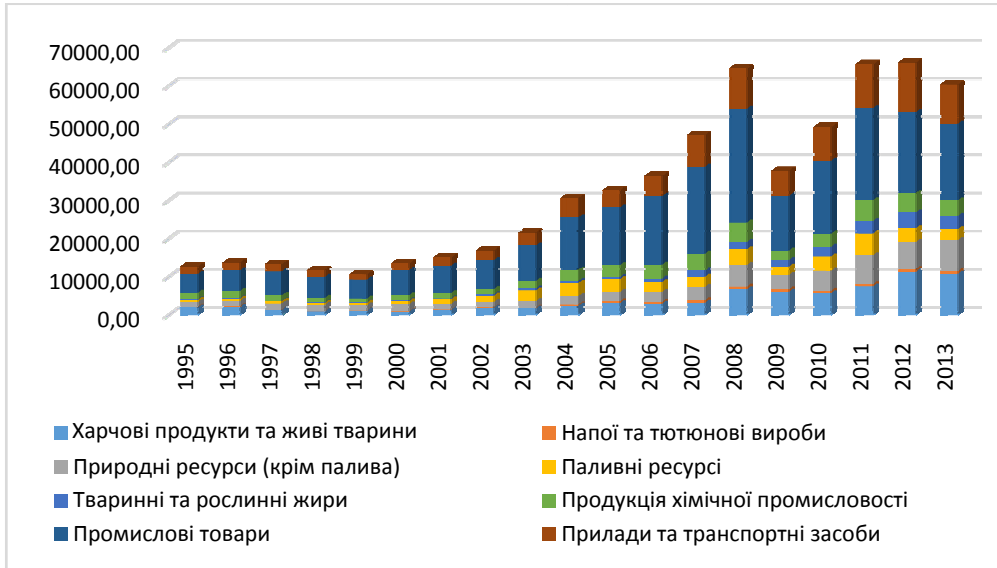


Рис. 6.1.1. Обсяги експорту України за товарними групами у 1995–2013 рр. [143]

Динаміка змін обсягів експорту протягом основних кризових років свідчить, що у 1999 р. через незначні обсяги поставок за кордон харчових продуктів та паливних ресурсів спостерігалось зростання торгівлі ними, тоді як у 2009 та 2013 рр. падіння відбувалось за усіма товарними групами.

Для експортерів 1999 р. за загальними тенденціями не надто відрізнявся від наступних років, протягом яких експорт за всіма товарними групами демонстрував нестабільну динаміку. Наприкінці 1990-х зменшення експортних поставок не позначилося на економіці країни в цілому. Стрімке падіння обсягів поставок за всіма товарними групами відбулось у 2009 р. та у 2013 р., що призвело до гальмування темпів економічного розвитку країни, закриття підприємств і, відповідно, зростання безробіття, і як наслідок загострило не лише економічні, але і соціальні проблеми в країні (рис. 6.1.2).

У досліджуваній кризовий період (2008–2009 рр.) та кризи, в якій країна перебуває сьогодні, спостерігалось істотне падіння обсягів експорту промислових товарів, продукції хімічної промисловості, приладів та транспортних засобів (товарів, виробництво яких значною мірою залежить від імпорту енергоносіїв та окремих складових), а також мінеральних ресурсів, співвідношення ціна/якість яких істотно змінилось внаслідок подорожчання імпортного палива, необхідного для функціонування енергомісткої обробної промисловості.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

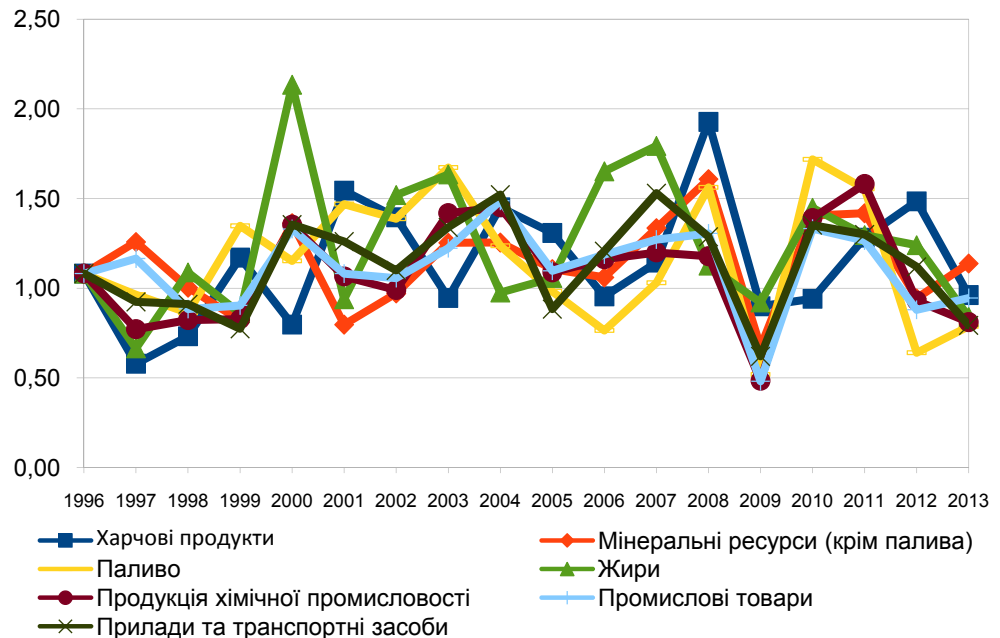


Рис. 6.1.2. Динаміка обсягів експорту за товарними групами у 1996–2013 рр. [143]

Поряд з експортом у кризові періоди істотно зменшуються обсяги імпорتنних поставок, оскільки за умови зростання курсу іноземної валюти за збереження чи навіть падіння доходів населення, імпортна продукція стає неконкурентоспроможною за ціною, і споживачам доводиться переорієнтуватися на товари українського виробництва.

Так, у перший період кризи відбулося незначне скорочення обсягів імпорту за всіма товарними групами, спричинене зростанням курсу іноземної валюти і, відповідно, падінням попиту на іноземну продукцію. Стабільно високим залишався лише імпорт енергоносіїв, необхідний для розвитку вітчизняної промисловості (рис. 6.1.3).

У післякризовий період у структурі експорту відбулися зміни, зокрема спостерігалось істотне зростання поставок приладів та транспортних засобів, товарів хімічної промисловості, харчових продуктів (у 2005–2008 рр.) за перманентного збільшення імпорту енергоносіїв. При цьому у 2009 р. найбільш значним було скорочення імпорту транспортних засобів та приладів (внаслідок зменшення попиту на них, промислових товарів (внаслідок часткової переорієнтації споживачів на купівлю вітчизняної продукції) та мінеральних ресурсів.

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

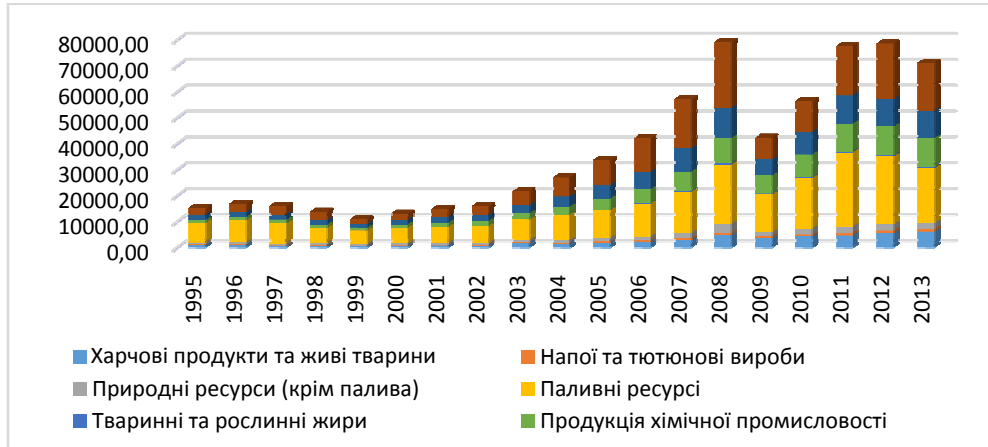


Рис. 6.1.3. Обсяги імпорту України за товарними групами у 1995–2013 рр. [143]

Під час кризи 2008–2009 рр. обсяги імпорту за всіма товарними групами скоротилися майже у 2 рази, що загальмувало темпи розвитку економіки внаслідок того, що переважна частина імпорту нині використовується для проміжного споживання вітчизняною промисловістю (рис. 6.1.4).

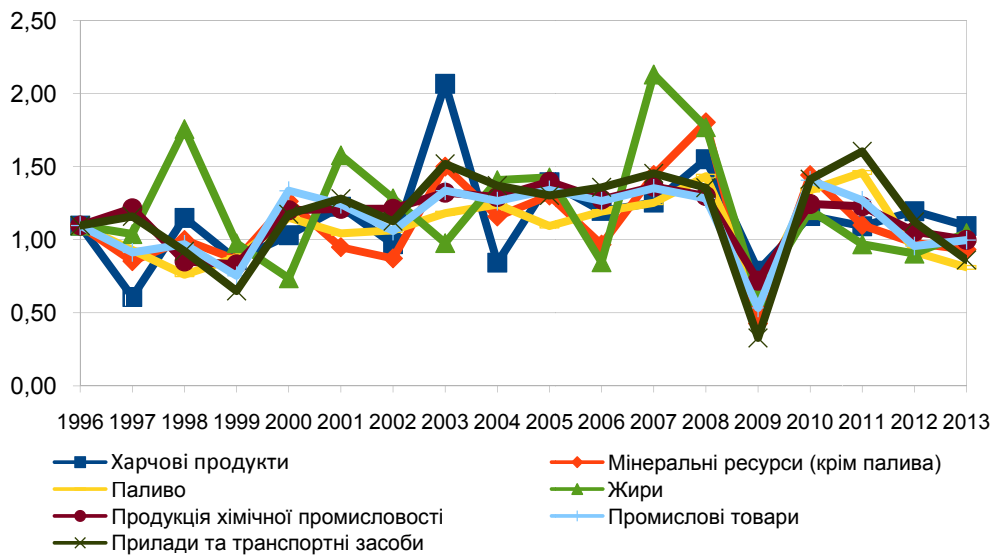


Рис. 6.1.4. Динаміка обсягів імпорту за товарними групами у 1996–2013 рр. [143]

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Необхідно зазначити, що кризи в економіці України не справили значного впливу на співвідношення експорту й імпорту. Зокрема, протягом усього досліджуваного періоду: у 1999 та 2009 рр. спостерігалось переважання експорту харчових продуктів, мінеральних ресурсів, тваринних і рослинних жирів та промислових товарів над імпортом. Водночас Україна протягом усіх років залишалася імпортером напоїв і тютюнових виробів, паливних ресурсів, продукції хімічної промисловості та транспортних засобів. Результати дослідження свідчать, що кризові явища в цілому зумовлюють короткострокові зміни у структурі експортно-імпортних потоків, оскільки внаслідок зниження імпорту у посткризові роки спостерігається додатне сальдо зовнішньої торгівлі. Негативним при цьому є те, що такі зміни статистичних показників обумовлюються не реальними докорінними змінами економічної системи, а падінням попиту на імпортовану продукцію, що є наслідком збідніння споживачів (табл. 6.1.1).

Таблиця 6.1.1

Коефіцієнт покриття імпорту експортом за товарними групами у 1995–2013 рр.

Товарна група	1995	1998	1999	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Харчові продукти та живі тварини	2,00	1,45	1,75	1,26	1,61	1,25	1,11	1,41	1,63	1,31	1,61	2,02	1,75
Напої та тютюнові вироби	0,79	0,23	0,42	0,57	1,00	0,90	0,96	0,94	0,99	0,86	0,67	0,65	0,66
Природні ресурси (крім палива)	1,61	2,35	2,23	2,41	1,73	1,90	1,76	1,57	2,47	2,41	3,11	3,00	3,66
Паливні ресурси	0,08	0,09	0,13	0,13	0,31	0,20	0,17	0,18	0,15	0,19	0,20	0,14	0,13
Тваринні та рослинні жири	5,63	2,20	1,94	5,61	3,40	6,63	5,59	3,56	5,32	6,41	8,57	11,74	9,43
Продукція хімічної промисловості	1,58	0,96	0,95	1,07	0,73	0,66	0,58	0,53	0,35	0,40	0,51	0,45	0,37
Промислові товари	2,72	3,12	3,74	3,73	2,85	2,67	2,51	2,56	2,31	2,19	2,18	2,00	1,90
Прилади та транспортні засоби	0,69	0,53	0,64	0,73	0,47	0,42	0,44	0,42	0,78	0,75	0,61	0,61	0,56
Разом	0,83	0,86	0,98	1,04	0,95	0,85	0,81	0,78	0,87	0,85	0,83	0,81	0,82

Джерело: розраховано за даними [143].

Проблемою України є висока імпортозалежність експорту, оскільки фактично переважна більшість вітчизняних підприємств використовують

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

для проміжного споживання імпорту продукцію. Економічна криза, зазвичай, є стимулятором економічного розвитку, оскільки створює передумови для розвитку національного виробництва як для потреб внутрішнього ринку, так і для посилення його експортної орієнтованості. В Україні активно розвиваються галузі, спроможні запропонувати готову продукцію, проте майже не функціонують виробничі підприємства, які виробляють якісні напівфабрикати, що можуть використовуватися українськими виробниками для виготовлення кінцевої продукції. Приміром, маючи передумови для розвитку харчової промисловості, Україна імпортує значну кількість харчових барвників, використання яких для виробництва готової продукції підвищує її вартість. За умови активного розвитку легкої промисловості переважна більшість вітчизняної продукції відшивається з використанням імпортних тканин та фурнітури, що ставить вартість кінцевої продукції у залежність від коливання курсу валюти.

Іншою проблемою для України, яка загострюється в період криз, є висока енергомісткість виробництва, що ставить вітчизняну економіку в залежність від постачальників палива. Дана проблема існує в Україні протягом тривалого часу і вимагає нагального вирішення як у контексті підвищення конкурентоспроможності країни, так і для збереження її національного суверенітету.

Сьогодні Україна переживає третю економічну кризу за період своєї незалежності, втім за своїм характером та масштабом вона не може порівнюватися з попередніми, оскільки економічні проблеми нині необхідно вирішувати в комплексі з проблемами, пов'язаними з воєнними діями на Сході України, а також соціально-політичними процесами, які відбуваються в країні.

Аналіз динаміки зовнішньої торгівлі у 2014 р. свідчить, що в Україні відбулося стрімке зниження як експорту, так і імпорту, при цьому обсяги експорту становили 53913,5 млн дол. США (86,5% від 2013 р.), імпорту – 54381,2 млн дол США (що на 28,3% менше за показник 2013 р.) [120]. У цілому повторюється ситуація попередніх кризових періодів, коли відбувалося скорочення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі без вирішення основоположних проблем, які обумовлюють його існування.

Експорт й імпорт послуг у кризові роки характеризувалися динамікою, подібною до зовнішньої торгівлі товарами. Спостерігалось загальне зниження обсягів експорту послуг, хоча за окремими категоріями (зокрема, іншими діловими послугами) відбувалося зростання обсягів поставок саме у кризові періоди (рис. 6.1.5) [143].

Зовнішня торгівля України: XXI століття



Рис. 6.1.5. Обсяги експорту послуг України за видами у 1995–2013 рр. [143]

Наведені дані свідчать, що основною статтею експорту послуг України протягом усіх зазначених періодів були транспортні послуги, втім їх обсяг мав тенденцію до зменшення у період криз 1998–1999 та 2008–2009 рр., а також у 2012–2013 рр. через нестабільність ситуації в Україні та зниження попиту на транспортні операції з боку підприємств, які здійснюють експорт та імпорт товарів.

Характерним є також зростання обсягів експорту інших ділових послуг і, особливо, у передкризові періоди (2008, 2012–2013 рр.). Оскільки інші ділові послуги часто використовуються для виведення фінансових ресурсів до країн зі сприятливим податковим законодавством, можна зробити висновок, що зростання експорту за даною категорією було обумовлене бажанням бізнесу знизити свої ризики в умовах кризи в Україні.

Щодо структури імпорту послуг, то у період першої кризи основною статтею імпорту послуг були інші ділові послуги, що можна пояснити необхідністю припливу коштів в Україну. Протягом кризи 2008–2009 рр. та в умовах нинішньої складної ситуації основною статтею імпорту послуг є подорожі, причому їх обсяг має тенденцію до зростання (рис. 6.1.6).

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

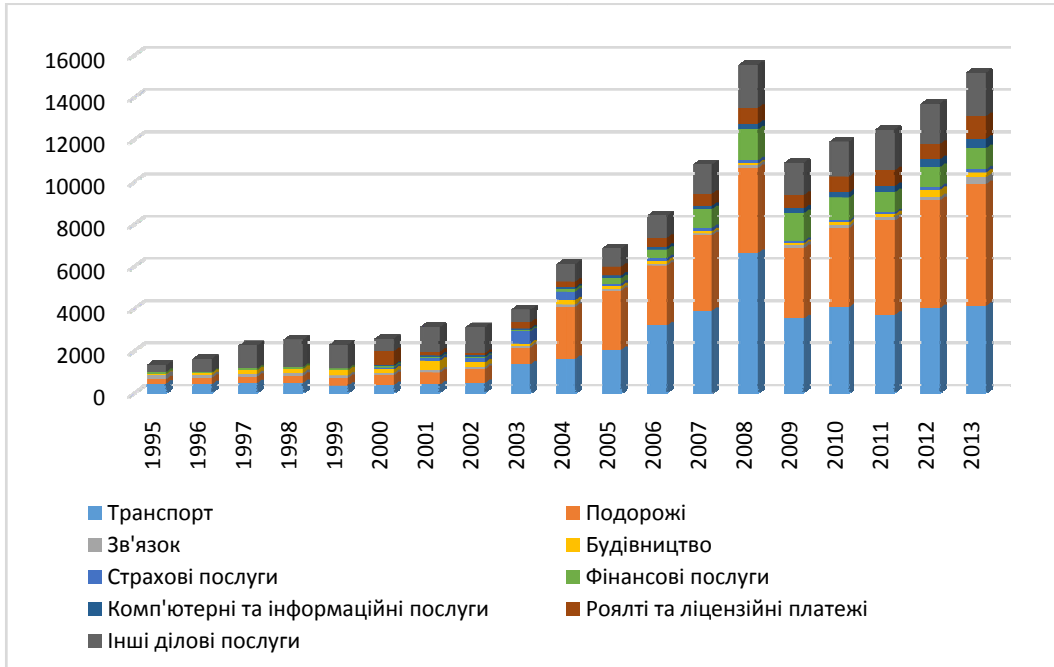


Рис. 6.1.6. Обсяги імпорту послуг України за видами у 1995–2013 рр. [143]

Постійне зростання обсягів подорожей у структурі імпорту послуг можна пояснити, з одного боку, здорожчанням зазначених послуг, а з іншого, – невисокою чутливістю тієї частки населення, що найбільш активно подорожує за кордон, до коливань валютного курсу. Ще одним поясненням такої ситуації можна вважати активну політику зарубіжних вищих навчальних закладів щодо навчання студентів з України (що також збільшує обсяги імпорту зазначених послуг) та націленість значної кількості молодих людей на виїзд з України через складну політичну й економічну ситуацію.

У цілому, попри зазначені вище зміни, на структуру експортно-імпортних потоків послуг жодна з криз не справила значного впливу. Протягом останніх 20-ти років спостерігалось стабільне переважання обсягів експорту послуг над імпортом, що найбільше проявлялось у сфері транспорту, зв'язку, будівництва, комп'ютерних та інформаційних послуг. Традиційне переважання імпорту над експортом послуг спостерігається у таких сферах, як страхові та фінансові послуги, а також роялті та комерційні платежі (табл. 6.1.2).

Таблиця 6.1.2

**Коефіцієнт покриття імпорту експортом послуг за видами
у 1995–2013 рр.**

Товарна група	1995	1998	1999	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Транспорт	4,74	6,62	8,58	7,49	2,18	1,67	1,57	1,15	1,75	1,90	2,42	2,11	1,96
Подорожі	0,91	0,93	0,90	0,84	1,11	1,23	1,29	1,43	1,07	1,01	0,96	0,95	0,88
Зв'язок	0,83	0,78	0,85	0,90	2,23	3,11	3,52	1,95	2,85	4,11	4,01	3,64	1,86
Будівництво	0,86	0,21	0,14	0,22	0,92	1,50	1,42	3,10	3,06	1,61	1,63	0,88	1,25
Страхові послуги	-	-	-	0,05	0,21	0,52	0,54	0,44	0,39	0,37	0,50	0,42	0,26
Фінансові послуги	0,78	0,26	0,23	0,30	0,14	0,20	0,36	0,33	0,28	0,44	0,33	0,26	0,35
Комп'ютерні та інформаційні послуги	-	-	-	0,12	0,34	0,71	1,19	1,16	1,56	1,74	2,36	2,67	3,13
Роялті та ліцензійні платежі	-	-	-	0,00	0,05	0,07	0,09	0,10	0,17	0,18	0,14	0,17	0,16
Інші ділові послуги	0,68	0,17	0,28	0,56	0,99	1,10	1,21	1,12	1,03	1,48	1,45	1,56	1,57
Разом	1,89	1,36	1,49	1,30	1,24	1,23	1,21	1,11	1,17	1,31	1,41	1,33	1,25

Джерело: розраховано за даними [143].

У 2005–2010 рр. спостерігалось переважання експорту послуг з подорожей над імпортом. Це може бути проявом активізації міжнародних економічних відносин України і, зокрема, збільшенням кількості ділових туристів. Після кризи 2008–2009 рр. і особливо після загострення політичної кризи наприкінці 2013 р. кількість інвесторів, зацікавлених у веденні бізнесу в Україні істотно скоротилася, і відбулося збільшення потоків з України.

Тенденцією до зростання характеризуються обсяги комп'ютерних послуг, переважання експорту над імпортом яких мало місце, починаючи з кризи 2008–2009 рр. На даному етапі українські спеціалісти у сфері ІТ-технологій отримали цінні конкурентні переваги на зовнішніх ринках, що забезпечило попит на їх послуги в усіх регіонах світу. При цьому якість послуг у сфері ІТ виявилася достатньо високою, що дозволило Україні посилювати свої позиції на світових ринках.

Результати аналізу географічної структури свідчать, що останніми роками відбулося зниження рівня концентрації як експорту, так і імпорту, проте частка двох основних партнерів все ще залишається надмірною, що провокує додаткові виклики для країни (табл. 6.1.3).

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

Таблиця 6.1.3

**Динаміка обсягів експорту за регіонами світу
у 1996–2013 рр. [120]**

Рік	Обсяг експорту, млн дол. США						Структура, %				
	Всього	Країни СНД	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Країни СНД	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка
1996	14401	7222	3321,2	2894,2	209,3	598,3	50,15	23,06	20,10	1,45	4,15
1997	14232	5536,3	3491	3878,6	472,4	652,5	38,90	24,53	27,25	3,32	4,58
1998	12637	4170,8	3873	3028,5	562	865,4	33,00	30,65	23,96	4,45	6,85
1999	11582	3210,1	3663,7	3225,9	617,1	692,4	27,72	31,63	27,85	5,33	5,98
2000	14573	4459,7	4576,3	3475,7	731,5	1217,5	30,60	31,40	23,85	5,02	8,35
2001	16265	4639	5536,1	4006,6	877	1011,9	28,52	34,04	24,63	5,39	6,22
2002	17957	4320,1	6384	5125	1055,2	936,9	24,06	35,55	28,54	5,88	5,22
2003	23067	5942	8705,9	5503,1	1250,3	1219,2	25,76	37,74	23,86	5,42	5,29
2004	32666	8409,4	11061,6	8178,3	1758	2544,2	25,74	33,86	25,04	5,38	7,79
2005	34228	10531,1	10293,3	8576,9	2393,9	1831,2	30,77	30,07	25,06	6,99	5,35
2006	38368	12351,1	12166,3	8446,2	2373,7	2550,9	32,19	31,71	22,01	6,19	6,65
2007	49296	18087	14021,3	10881,6	2792	2686,3	36,69	28,44	22,07	5,66	5,45
2008	66967	23166,3	18265,7	15887	3902,4	4144	34,59	27,28	23,72	5,83	6,19
2009	39696	13472,9	9514,3	12131,7	2627,8	1124,2	33,94	23,97	30,56	6,62	2,83
2010	51405	18740,6	13085,3	13715,4	3018,7	2000	36,46	25,46	26,68	5,87	3,89
2011	68394	26177	18021,5	17737,8	3344,2	2552,3	38,27	26,35	25,93	4,89	3,73
2012	68830	25318,6	17123,7	17681,1	5638,2	2607,7	36,78	24,88	25,69	8,19	3,79
2013	63321	22077,3	16758,6	16813	5094,7	2163,6	34,87	26,47	26,55	8,05	3,42

Дані табл. 6.1.3 наочно підтверджують, що країни СНД були і залишаються ключовими торговельними партнерами країни, хоча їх частка має тенденцію до істотного зниження. Особливо кризові явища позначилися на енергоносіях, підвищивши енергетичну залежність. Ускладнення політико-економічних відносин з Росією змусили Україну шукати напрями диверсифікації енергоносіїв, втім заходи, які були реалізовані, мають, на нашу думку, короткостроковий характер. Необхідним є не вжиття нагальних заходів для отримання мінімально необхідної кількості енергоносіїв, а системне реформування промислового комплексу щодо зниження рівня його енергомісткості (табл. 6.1.4).

Таблиця 6.1.4

Динаміка обсягів імпорту за регіонами світу у 1996–2013 рр. [120]

Рік	Обсяг імпорту, млн дол. США						Структура, %					
	Всього	Країни СНД	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	Країни СНД	Країни ЄС (28)	Азія	Африка	Америка	
1996	17603,4	11172,1	4500,9	672,6	141,5	931	63,47	25,57	3,82	0,80	5,29	
1997	17128	9871,7	5261,7	844,9	136,8	797,9	57,63	30,72	4,93	0,80	4,66	
1998	14675,6	7889,2	4843	886,9	118,7	755,5	53,76	33,00	6,04	0,81	5,15	
1999	11846,1	6737,2	3460,8	762,7	157,8	588,4	56,87	29,21	6,44	1,33	4,97	
2000	13956	8029,6	4047,7	842,3	136,4	581,4	57,54	29,00	6,04	0,98	4,17	
2001	15775,1	8821	4755	982	198,5	740,9	55,92	30,14	6,23	1,26	4,70	
2002	16976,8	8952,4	5516,8	1187,4	177,3	856,7	52,73	32,50	6,99	1,04	5,05	
2003	23020,1	11468,4	7883,2	2011,3	248,8	1072,2	49,82	34,24	8,74	1,08	4,66	
2004	28996,8	15189,2	9564,8	2592,8	279,7	966,1	52,38	32,99	8,94	0,96	3,33	
2005	36136,3	16988,3	12211,3	4685,5	426,2	1265,5	47,01	33,79	12,97	1,18	3,50	
2006	45038,6	20112,3	16232,2	6143,7	413	1465,3	44,66	36,04	13,64	0,92	3,25	
2007	60618	25469,3	22274,5	9042,2	673,1	2255,4	42,02	36,75	14,92	1,11	3,72	
2008	85535,3	33377,8	28928,6	15497,7	1559,1	4190,6	39,02	33,82	18,12	1,82	4,90	
2009	45433,1	19692,6	15438,5	6538,6	617,6	2197,9	43,34	33,98	14,39	1,36	4,84	
2010	60742,2	26697,4	19151,4	10023,3	874,4	2879,4	43,95	31,53	16,50	1,44	4,74	
2011	82608,2	37212,4	25805,8	13279,9	940,6	3913,9	45,05	31,24	16,08	1,14	4,74	
2012	84717,6	34497,2	26237,2	17140,5	851,3	4446,7	40,72	30,97	20,23	1,00	5,25	
2013	76986,8	27941,6	27046,5	15237,3	749,8	4339,9	36,29	35,13	19,79	0,97	5,64	

Крім того, криза загострила питання недиверсифікованості українського експорту, яке також має стати одним з ключових питань для Уряду України. Проблемою на сьогодні є не те, що продукція продається виключно кільком покупцям, а те, що українські товари не користуються попитом на зовнішніх ринках. Вітчизняна продукція не задовольняє європейські ринки через невідповідність стандартам якості, а на азійських вона є неконкурентоспроможною за ціною. За таких умов основним завданням є не пошук нових ринків збуту для існуючих товарів (досвід

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

попередніх криз довів безперспективність такого шляху), а поступова перебудова економіки з метою виробництва продукції, яка буде конкурентоспроможною на зовнішніх ринках. Лише за таких умов можливим є поступове відновлення економіки та її вихід на новий щабель розвитку.

Результати здійсненого аналізу виявили глибокий двосторонній взаємозв'язок між кризовими явищами в економіці та динамікою і структурою зовнішньої торгівлі. З одного боку, неоптимальна структура зовнішньої торгівлі, висока залежність від імпорту, сировинний характер експорту є причинами виникнення і поглиблення економічної кризи, а з іншого, – кризи та територіальні конфлікти загострюють існуючі проблеми, а короткострокові заходи, які реалізуються в країні, лише маскують їх, затягуючи реальне вирішення.

Усі кризи, з якими за період незалежності стикалася Україна, спричиняли, в першу чергу, зменшення обсягів імпорту, який внаслідок зростання курсу іноземної валюти ставав неконкурентоспроможним. Як наслідок, через високу імпортозалежність промисловості, відбувалося скорочення обсягів експорту, оскільки його вартість зростала пропорційно до вартості імпорту, що призводило до втрати основної конкурентної переваги українських товарів на зовнішніх ринках – низької ціни. Слід акцентувати увагу на тому, що жодна з криз, що фактично відкриває можливості для розвитку національного виробництва, не сприяла стрімкому розвитку вітчизняної промисловості, а навпаки призводила до виникнення передумов для нових хвиль кризових потрясінь.

Криза, з якою Україна зтикнулася зараз, кардинально відрізняється від криз 1998–1999 та 2008–2009 рр., оскільки вона має не лише економічний, але й соціально-політичний характер. У цьому разі економічні проблеми стали передумовою загострення протиріч у суспільстві і є наслідком декларативних заходів. Ситуація також ускладнюється зовнішньою агресією, що гальмує необхідні країні реформи. На етапі нинішньої кризи, в тому числі через її затяжний характер, відбувається певне пожвавлення вітчизняного виробництва, яке, хоч і не має системного характеру, все ж таки свідчить про позитивні зрушення в країні.

Основним завданням є створення в країні таких умов, за яких вітчизняна промисловість перестане бути імпортозалежною – необхідним є сприяння розвитку первинних галузей, спроможних забезпечити потреби виробничих підприємств у сировині. Одним з першочергових завдань є

диверсифікація джерел постачання енергоресурсів та формування і реалізація стратегії зниження енергомісткості економіки. За умов виконання зазначених завдань вітчизняні підприємства матимуть можливість забезпечити внутрішній попит і наростити експортний потенціал.

6.2. Протидія ілєгалізації сфери зовнішньої торгівлі України

Сфера міжнародної торгівлі товарами внаслідок постійного різновекторного впливу багатьох чинників (великого обсягу й асортименту товарів, що перетинають кордони, розмаїття митних режимів, складного законодавства, недостатньо опрацьованого митного контролю та ін.) створює можливості для торговельної діяльності як законслухняних суб'єктів господарювання, так і тих, які намагаються знайти шляхи та схеми мінімізації або повного ухилення від сплати загальнообов'язкових податків та зборів, незаконного відшкодування податку на додану вартість, відпливу фінансових ресурсів за кордон. За природою міжнародна торгівля товарами вразлива і піддається ризикам, які надають недобросовісним підприємцям можливість для реалізації зазначених злочинів, що призводить до виведення фінансових потоків у сферу тіньового обігу капіталів.

Відтак у сучасному світі не існує жодної країни, жодної економіки, де б у різних масштабах не здійснювалася тіньова економічна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі товарами. Згідно з оцінками експертів орієнтовний обсяг міжнародного обігу товарів з порушенням правових норм становить 20% офіційного світового обсягу обігу товарів. Тіньова діяльність стає щодалі диверсифікованішою і поширюється на сфери, де раніше не виявлялась. Динамічно розвиваються тіньові міжнародні зв'язки, тіньова економіка набирає регіональних, а в деяких сферах (наприклад, торгівлі наркотиками) світових масштабів. Висока мобільність чинників виробництва, використання нових інформаційно-комунікаційних технологій зумовили не лише формування єдиного економічного та фінансового середовища, а й глобалізацію тіньової економіки.

Тіньову економіку досліджують понад півстоліття, проте дискусії щодо її визначення, класифікації, причин виникнення та соціально-економічних наслідків, методів оцінювання та заходів протидії тривають.

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

Найуживаніший термін, що описує економічні процеси, які не асоціюються з офіційною та легальною економічною діяльністю, – тіньова економіка, проте дослідники використовують також інші поняття, описуючи це явище, що зумовлено відмінностями цілей розв’язуваних ними прикладних та теоретичних завдань (табл. 6.2.1).

Таблиця 6.2.1

Підходи до визначення поняття «тіньова» (іллегальна) економіка»

Джерела	Значення
Англійські	«тіньова» (<i>shadow</i>), «несанкціонована» (<i>unsanctioned</i>), «іллегальна» (<i>illegal</i>), «невидима» (<i>invisible</i>), «паралельна» (<i>parallel</i>), «прихована» (<i>hidden</i>), «неофіційна» (<i>unofficial</i>), «вторинна» (<i>secondary</i>), «незарєєстрована» (<i>unrecorded</i>), «неформальна» (<i>informal</i>), «кримінальна» (<i>criminal</i>), «підпільна» (<i>underground</i>), «чорна» (<i>black</i>), «сіра» (<i>gray</i>), «спотворена» (<i>hypertrophied</i>), «неврахована» (<i>unaccounted</i>), «нереальна» (<i>unrealistic</i>), «непостережна» (<i>non-observed</i>), «невизнана» (<i>unrecognized</i>), «деструктивна» (<i>destructive</i>)
Французькі	«неформальна» (<i>informelle</i>), «підземна» (<i>souterraine</i>)
Німецькі	«тіньова» (<i>schattenwirtschaft</i>)
Польське	«сіра» (<i>szara sfera</i>)
Російські	тенева, серая, вторая, неформальная, криминальная, ненаблюдаемая
Українські	тіньова, чорна, непостережна, іллегальна

Джерело: складено авторами.

В історії зарубіжних досліджень тіньової економіки умовно розрізняють два етапи:

70–80-ті роки минулого століття – емпіричні дослідження, нагромадження первинної інформації;

80–90-ті роки минулого століття – поглиблений економіко-теоретичний аналіз, осмислення нагромадженої інформації.

За оцінками експертів, частка тіньової економіки сягає 5–16% від світового валового продукту; орієнтовні обсяги міжнародного товарообігу, пов’язаного з контрабандою, торгівлею «піратськими товарами» перевищують 20% легального світового товарообігу; «відмивання» тіньових доходів у сфері міжнародного бізнесу сягає понад 2–5% світового валового продукту [169, 170].

Іллегальна економічна діяльність проявляється в багатьох сферах економічної діяльності (рис. 6.2.1).

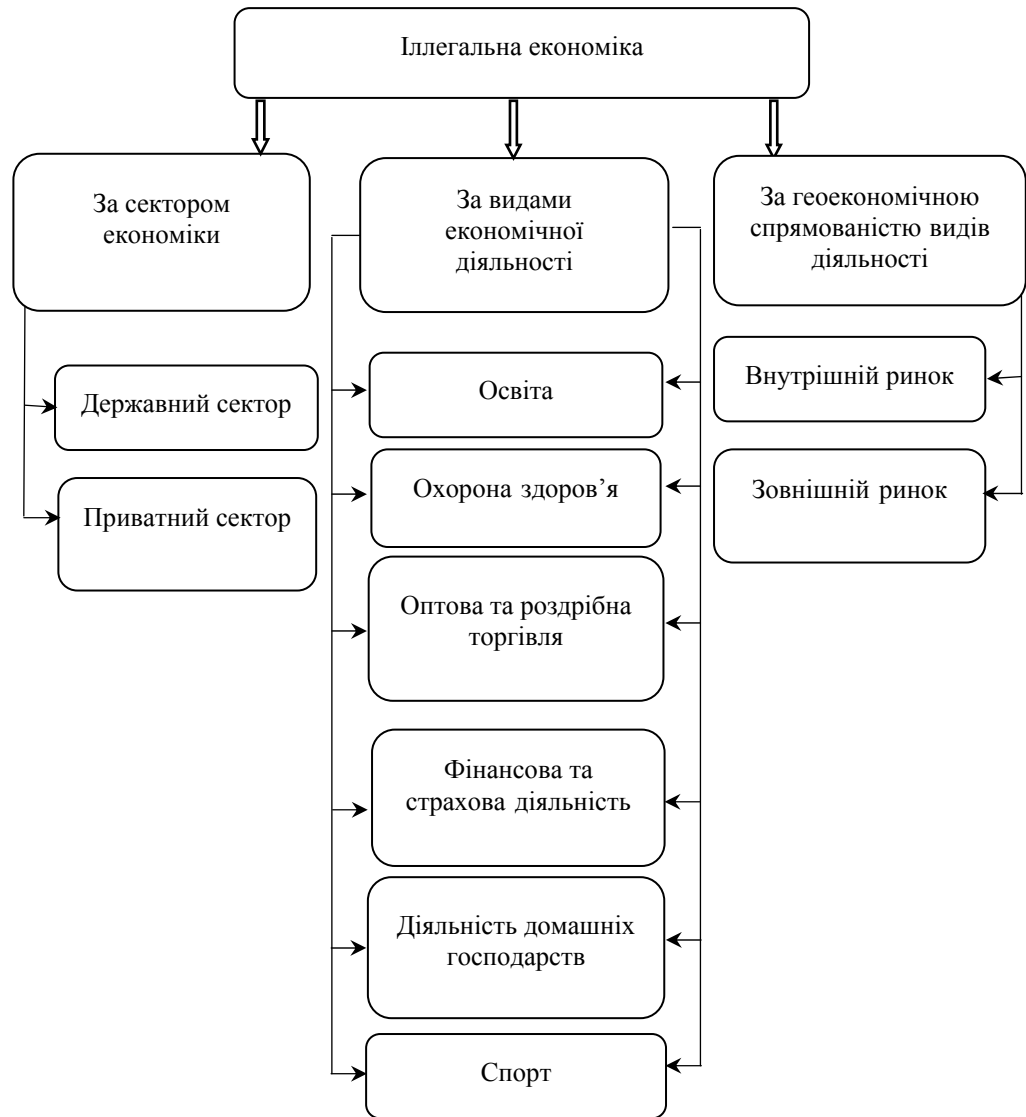


Рис. 6.2.1. Типологізація іллегальної економіки за сферами прояву*

*Джерело: розроблено авторами за Авдійський В.І. Теневая економіка и економіческая безпека государства / В.І. Авдійський, В.А. Дадалко. – М., 2010. – 496 с.

Проте, однією з найіллегалізованіших сфер економіки України вважається сфера зовнішньої торгівлі.

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

Форми іллегальної економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі доцільно розглядати за двома основними критеріями:

(1) приховування від офіційного обліку (неофіційна, неформальна, фіктивна);

(2) порушення чинного законодавства (нелегальна, кримінальна).

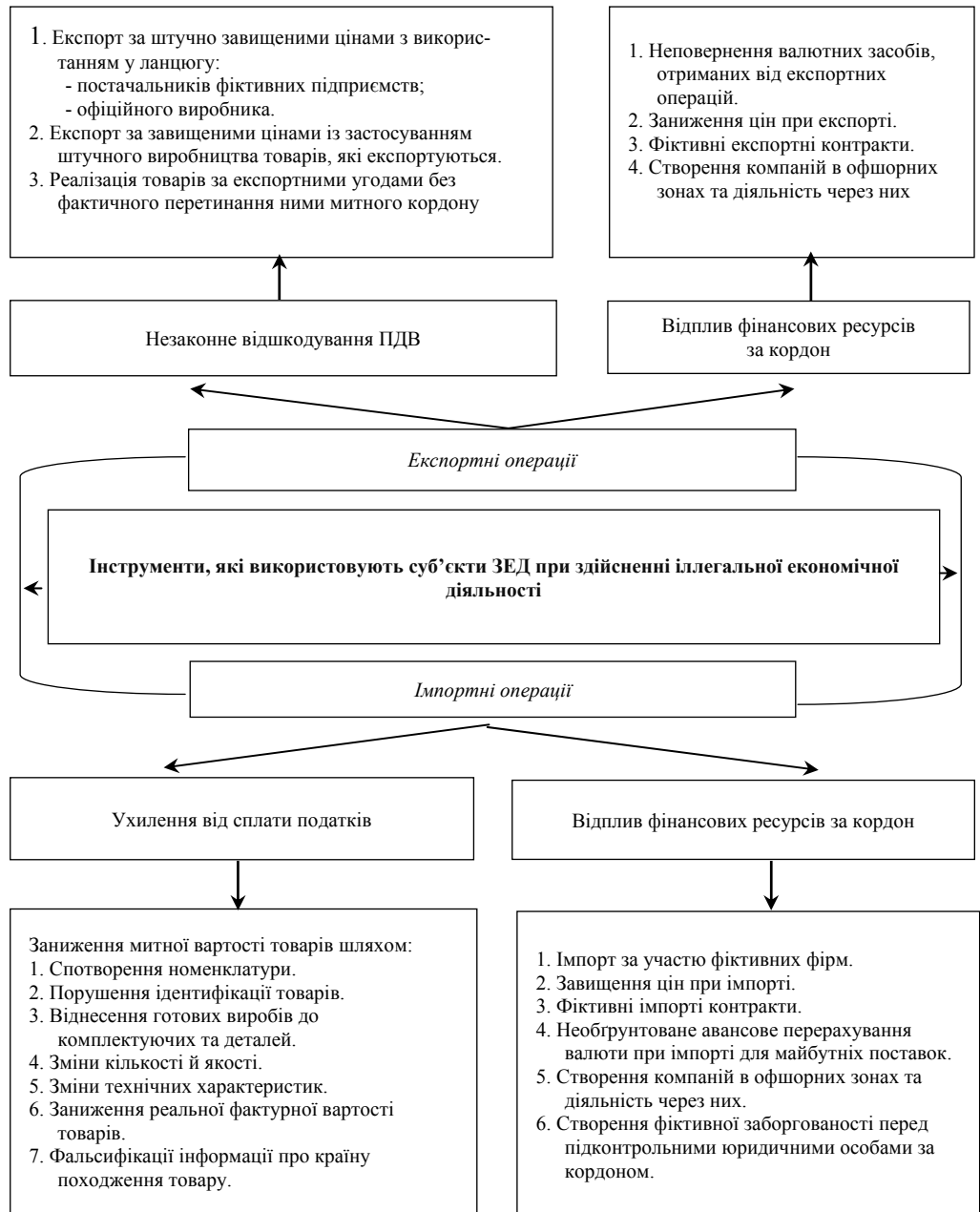
Неофіційна економічна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі – це законна діяльність суб'єктів ЗЕД, обсяги якої приховуються або зменшуються з метою мінімізації або ухилення від сплати обов'язкових податків та зборів при здійсненні ними зовнішньоторговельних операцій. При цьому використовуються такі інструменти, як спотворення номенклатури товарів; порушення ідентифікації товарів; віднесення готових виробів до комплектуючих; зміна кількості й якості; зміна технічних характеристик; фальсифікація інформації про країну походження товарів з метою застосування режиму найбільшого сприяння (рис. 6.2.2).

При здійсненні експортних операцій дані інструменти застосовуються з метою незаконного відшкодування ПДВ та відпливу фінансових ресурсів за кордон. При здійсненні імпорتنих операцій – ухилення від сплати податків та відпливу фінансових ресурсів за кордон.

Здійснення зовнішньоторговельних операцій зумовлюється взаємодією суб'єктів. Таку систему відносин можуть формувати контакти як окремих індивідів, так і їх груп, різних інституціональних одиниць щодо міжнародної торгівлі матеріальними благами, результати якої з різних причин не враховуються державними органами статистики. Зазначені вище суб'єкти іллегальної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі створюють своєрідну піраміду, яка складається з трьох рівнів, класифікованих за ієрархічною підпорядкованістю між ними: високий, середній та низький (рис. 6.2.3).

До високого рівня належать корумповані представники бюрократії, працівники великих фірм та корпорацій, державних та акціонерних підприємств, які контролюють діяльність тіньових структур у своїх організаціях, а також окремі працівники правоохоронних та контролюючих органів, що пов'язані з тіньовою економічною діяльністю. Цей рівень організації є рушієм для розвитку тіньової системи у зовнішньоторговельних операціях. Середній рівень – це менш впливові представники зазначених вище соціальних груп, а також підприємці та деякі високооплачувані професіонали з числа спеціалістів, які пов'язані із зовнішньоторговельною діяльністю тіньових структур. Низький рівень формують наймані працівники, розмір оплати праці яких залежить від ступеня включення у діяльність тіньових структур [171].

Зовнішня торгівля України: XXI століття



*Рис. 6.2.2. Інструменти, які використовують суб'єкти ЗЕД при здійсненні ілєгальної економічної діяльності**

*Джерело: розроблено авторами.

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

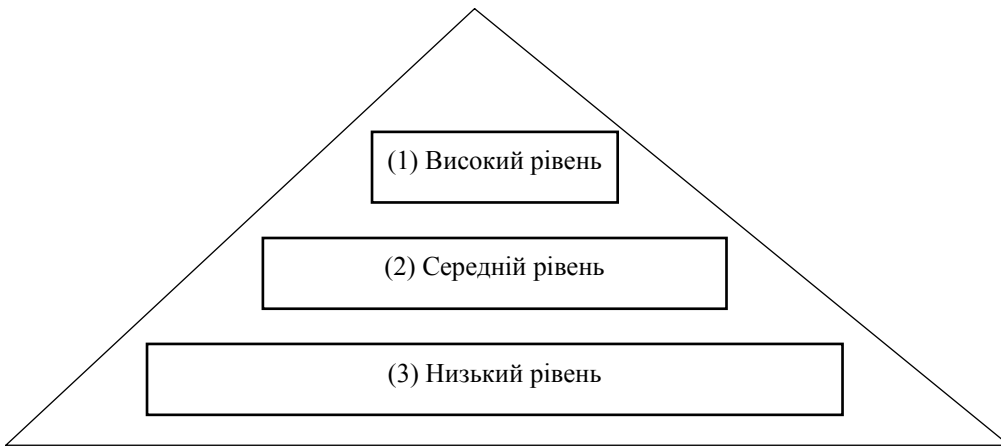


Рис. 6.2.3. Рівні суб'єктів іллегальної економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі товарами [171]

Суб'єкти іллегальної економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі – це організаційно оформлена сукупність, діяльність якої здійснюється за налагодженим механізмом з притаманним йому алгоритмом злочинів. При взаємодії різнорівневих суб'єктів у процесі іллегальної економічної діяльності формуються стійкі механізми нелегальних зв'язків між ними, між ними та суб'єктами легальної економіки, норми та правила, які регулюють їхню діяльність. За таким підходом до суб'єктного складу науковці поділяють усіх учасників іллегальних відносин на чотири групи [172]: іллегальні суб'єкти – частина населення, безпосередньо зайнята в іллегальній сфері, яка не приховує свої нелегальні зв'язки; включені спостерігачі – ті, хто знаходяться в іллегальному середовищі, моніторять його, але про особисту участь в іллегальних угодах не згадують; спостерігачі зі сторони – респонденти, які судять про ті чи інші прояви іллегальної економіки, не будучи до неї включеними або не наважуючись у цьому зізнатися; жертви – постраждали від корупціонерів та іллегальних суб'єктів, але з ними ніяк не пов'язані.

За певних економіко-правових умов суб'єкти іллегальної економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі можуть переходити в легальний сектор, а залежно від рівня поставленої мети (як правило, максимізації прибутку) навпаки.

Порівняльні ознаки діяльності в легальному та іллегальному секторах за окремими ознаками наведено в табл. 6.2.2.

Таблиця 6.2.2

Порівняння легальної та іллегальної сфер зовнішньої торгівлі*

Критерій порівняння	Легальна сфера	Іллегальна сфера
Бар'єр входження	Високий	Низький
Використання реклами	Використовують	Рідко використовують
Прибуток	Нормальний	Високий
Фінансовий сервіс	Легальне кредитування	Використання особистих, тіншових зв'язків
Державні субсидії	Надаються	Не надаються
Кваліфікація	Легально підтверджена (відповідними дипломами та сертифікатами)	Не підтверджена
Ризик	Відсутній	Високий

*Джерело: складено авторами за: Fernandez-Kelly P. *Out of the Shadows: Political Action and the Informal Economy in Latin America* / P. Fernandez-Kelly. – Pennsylvania : Pennsylvania State Univer. Press, 2002. – 288 p.

Проаналізувавши дані табл. 6.2.2, доходимо висновку, що іллегальний сектор економіки приваблює суб'єктів підприємницької діяльності низьким бар'єром входження (відсутністю необхідності отримувати ліцензії на експорт та імпорт окремих видів товарів, можливістю здійснювати зовнішньоторговельні операції з товарами, які підлягають квотуванню без отримання дозволу), високим прибутком, який отримують внаслідок ухилення від сплати податків, використанням праці фізичних осіб – нерезидентів, які незаконно перебувають на території України, іллегальним кредитуванням та ін. Проте ці переваги (реальні чи умовні) супроводжуються дуже високим ризиком адміністративної та кримінальної відповідальності.

Класифікацію іллегальної економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі, яку було розроблено на основі класифікації, запропонованої О. Турчиновим [173], наведено в табл. 6.2.3. Запропонована класифікація формується за 10 класифікаційними ознаками: сфера економіки; умови діяльності; соціальні наслідки; види діяльності; мотивація; об'єкти діяльності; тривалість здійснення; рівень організованості; рівень територіального охоплення та впливу; методи нейтралізації державного

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

переслідування та обмеження, які поділяються на 23 класифікаційні групи (права графа табл. 6.2.3).

Таблиця 6.2.3

**Класифікація іллегальної економічної діяльності суб'єктів
господарування у сфері зовнішньої торгівлі***

№ пор.	Класифікаційна ознака	Класифікаційна група
1	Сфера економіки	Зовнішня торгівля
2	Умови діяльності	Легальна
		Напівлегальна
		Нелегальна
3	Соціальні наслідки	Соціально позитивна
		Соціально негативна
4	Організаційна діяльність	Тіньовий імпорт/експорт
		Ухилення від сплати податків та зборів
		Корупція
5	Мотивація	Вимушена
		Примусова
		Ініціативна
6	Об'єкт діяльності	Міжнародно орієнтована
7	Тривалість здійснення	Стабільна (безперервна; періодично відновлювана)
		Нестабільна (епізодична; тимчасова)
8	Рівень організованості	Групова
		Корпоративна
		Міжкорпоративна
9	Рівень територіального охоплення та впливу	Міждержавна
		Міжнародна
10	Метод нейтралізації державного переслідування та обмеження	Конспіративна
		Легалізована
		Корумпована

**Джерело: розроблено авторами за: Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О.В. Турчинов. – К., 1996. – 199 с. [173].*

До основних загроз іллегальної економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі належить мінімізація або повне ухилення від сплати податків при здійсненні суб'єктами ЗЕД зовнішньоторговельних операцій, оскільки бюджет при цьому втрачає значні фінансові ресурси, що графічно зображено на рис. 6.2.4.

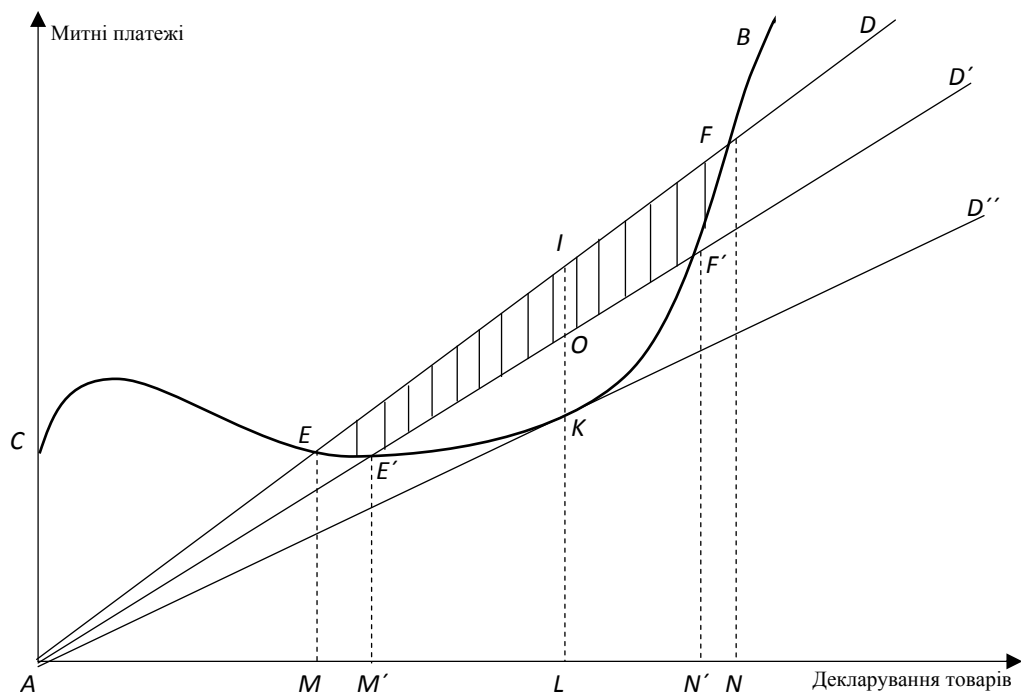


Рис. 6.2.4. Заниження вартості митних платежів суб'єктами ЗЕД при здійсненні зовнішньоторговельних операцій*

*Джерело: розроблено авторами

Якщо сукупні витрати суб'єктів ЗЕД при здійсненні ними зовнішньоторговельних операцій відображає крива CB , реальну вартість митних платежів – крива AD , то витрати дорівнюватимуть EF , що дорівнює декларуванню товарів MN . Під достовірністю декларування слід розуміти правильно заявлену номенклатуру, ідентифікацію товарів, їх кількість та якість, технічні характеристики, фактурну вартість, інформацію про країну походження, тобто всю достовірно подану необхідну інформацію для здійснення зовнішньоторговельних операцій. Оскільки дохід суб'єкта підприємницької діяльності безпосередньо залежить від витрат, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоторговельних операцій, у разі прагнення отримати максимальний дохід суб'єкт намагатиметься зменшити ці витрати шляхом подання недостовірної інформації при декларуванні товарів, тобто крива AD зміщуватиметься в положення кривої AD' . Це означає, що податкові витрати для суб'єкта ЗЕД зменшуватимуться. Офіційно буде сплачено лише частину OK , а сумою не отриманих державою коштів буде площа $E'KF'$; податки, які будуть сплачені, відображає площа $E'KF'$ при

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

декларуванні товарів $M'N'$. Як бачимо, недостовірне декларування товарів зумовлює зменшення витрат на податки та збори, при цьому дохід суб'єкта ЗЕД збільшується, а платежі до бюджету зменшуються. Криві вартості необхідних для сплати митних платежів суб'єкт ЗЕД розглядає як криву обмеження його доходів, тому він намагатиметься змістити її в положення D'' , де $CB = AD$, тобто в такому разі його діяльність повністю перейде до тіньового сектору.

Узагальнення деталізованіших причин виникнення та збільшення обсягу ілєгалізації у сфері зовнішньої торгівлі за такими ознаками, як економічні, соціальні, етичні, правові, політичні, етнічні, антропологічні, матеріально-технічні, адміністративні та глобалізаційні, наведено в табл. 6.2.4. Докладніше дослідження причин поширення тіньового сектору в зовнішній торгівлі товарами є базовим для розроблення системи заходів його обмеження та боротьби з негативними явищами, пов'язаними з функціонуванням ілєгальної економіки.

Таблиця 6.2.4

**Причини виникнення та збільшення масштабів тіньової економіки
у сфері зовнішньої торгівлі***

Причини	Сутність
Економічні	Високі ставки, велика кількість та складний механізм розрахунку податків
	Прагнення отримати надприбутки
	Нестабільність підприємницького клімату у країні
	Нестабільність інвестиційного клімату у країні
	Встановлення пільгових умов функціонування окремим суб'єктам господарювання
	Конкуренція в межах ринкового господарства
	Зв'язок бізнесу з кримінальними структурами
Соціальні	Високий рівень безробіття та орієнтація частини населення на те, щоб отримати дохід у будь-який спосіб
	Порушення зобов'язань соціальної спрямованості з боку держави
	Низький авторитет державної влади у населення
	Соціальна диференціація суспільства;
Етичні	Низький рівень життя населення
	Слабка етична база підприємництва
Правові	Відсутність виховання культури здійснення підприємницької діяльності, яку повинні мати інститути громадянського суспільства
	Недосконалість правової бази підприємництва
	Слабке забезпечення правоохоронних структур матеріально-технічними ресурсами
	Низький рівень правового пізнання та правової культури населення

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 6.2.4

Причини	Сутність
	Слабка підготовка працівників правоохоронних закладів до діяльності в нових економічних умовах
	Неефективна діяльність правоохоронних органів щодо протидії незаконній та кримінальній тіньовій економічній діяльності
	Недосконалість механізму координації боротьби з економічною злочинністю
	Відсутність чіткої межі між офіційною та тіньовою сферами діяльності
Політичні	Суперечності в політичній системі
	Злиття влади та представників приватного сектора
Антропологічні	Суперечлива природа людини, прагнення отримати більше, заплативши менше
Адміністративні	Надмірні адміністративні бар'єри, що перешкоджають розвитку легального бізнесу
	Хабарництво чиновників
	Відсутність залежності оплати праці чиновника від конкретних результатів діяльності з розвитку легальних ринкових відносин в економіці
	Велике неофіційне «благодійне» навантаження на підприємців
Глобалізаційні	Використання новітніх досягнень науково-технічного прогресу у власних інтересах
	Формування сприятливого інституціонального середовища для міжнародних фінансових трансакцій
	Використання трансфертного ціноутворення
	Використання офшорних центрів

**Джерело: розроблено авторами за: Краус Н.М. Тіньовий та офіційний сектори економіки: антагоністичне співіснування та взаємодія / Н.М. Краус. – Полтава, 2008; The Real Economy of Zaire: The Contribution of Smuggling and Other Unofficial Activities to National Wealth / J. MacGaffey, Vwakyanakazi Mukohya, Makwala ma Mavambu ye Beda et al. – Pennsylvania : Univer. of Pennsylvania Press, 1991. – 192 p.; Wilensky H.L. American Political Economy in Global Perspective / H.L. Wilensky. – Cambridge : Cambridge Univer. Press, 2012. – 384 p.*

Із викладеного можна зробити такі висновки:

1. Незважаючи на те, що дослідження тіньової економіки продовжується вже більш як півстоліття, все ще не вщухають дискусії з приводу її визначення, саме тому було розроблено на основі таких підходів як статистичний, юридичний, економічний, фінансовий, мотиваційний та моральний, авторське визначення даного явища, згідно з яким іллегальна економічна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі товарами пов'язана зі здійсненням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності сумнівних або таких, що порушують чинне законодавство та не враховуються офіційною статистикою зовнішньоторговельних операцій, ухиляючись від

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

сплати загальнообов'язкових податків та зборів з метою мінімізації економічних витрат та відповідно максимізації прибутків, нехтуючи при цьому загальноприйнятими у суспільстві моральними нормами і принципами та призводячи до суспільних втрат через механізм перерозподілу податкових ресурсів на користь приватних корпоративних інтересів.

2. Результати аналізу суб'єктів, які задіяні при здійсненні тінювих зовнішньоторговельних операцій, дав змогу виявити ієрархічну підпорядкованість між ними, яка створює своєрідну піраміду, що поділяється на три рівні: високий (корумповані представники бюрократії, працівники великих корпорацій, які контролюють діяльність тінювих структур у своїх корпораціях, а також окремі працівники правоохоронних та контролюючих органів, які пов'язані з тінювою економічною діяльністю); середній рівень (менш впливові представники зазначених вище соціальних груп, а також підприємці та деякі високооплачувані професіонали з числа спеціалістів, які пов'язані із зовнішньоторговельною діяльністю тінювих структур); низький рівень (наймані працівники, розмір оплати праці яких залежить від ступеня включення у діяльність тінювих структур).

3. Дослідження рівня тінювої економічної діяльності у різних країнах світу дало змогу встановити, що у країнах з розвинутою економічною системою, він є значно меншим, що пояснюється досить незначною кількістю юридичних та фізичних осіб, які мають бажання переходити з легального у тінювий сектор, а ті, які все ж таки функціонують у ньому є економічно нестабільними та знаходяться на межі банкрутства, а основними причинами існування тінювого економічного сектора у країнах з розвинутою системою ринкового господарювання є тягар оподаткування; розмір отриманого прибутку; тривалість робочого дня; масштаби безробіття; роль державного сектору.

4. Незважаючи на величезне різноманіття поглядів щодо причин виникнення та існування тінювої економічної діяльності виявлено ряд загальних проблем, які дозволяють виокремити декілька базових універсальних гіпотез щодо існування тінювої економіки: структурні зміни в економіці, які зумовлюють зміни на ринку праці; розвиток ідеології та практики держави всезагального добробуту; недосконалість інституціональної системи; національна укоріненість тінювої економіки як відповідь на космополітизм принципів легальної економіки; колапс соціалістичної системи; вступ низки країн у транзитивний період. У сфері зовнішньої торгівлі товарами також виявлено причини, які зумовлюють існування тінювої економічної діяльності: високий рівень корупції в країні; високі ставки податків; прагнення підприємців отримати

надприбутки від своєї діяльності; взаємозв'язок бізнесу з кримінальними структурами; низький рівень життя населення; слабка етична основа підприємництва; недосконалість правової бази; слабке забезпечення правоохоронних структур необхідними матеріально-технічними ресурсами; слабка підготовка працівників у правоохоронних закладах до діяльності в нових економічних умовах; існування юрисдикцій, які проводять недобросовісну податкову конкуренцію).

6.3. Енергетична компонента зовнішньоторговельних ризиків для України

Визначальним і прогресивним досягненням людства в XXI ст. постає енергетична компонента розвитку світової економіки, що зумовлює пошук нових напрямів використання традиційних і нетрадиційних джерел енергії. Динамічне і безперервне зростання рівня енергоспоживання спричиняє необхідність впровадження альтернативних джерел його забезпечення з урахуванням тенденцій вичерпання природних ресурсів, ускладнення механізмів видобутку нафти й газу, посилення екологічних і технологічних ризиків у процесі їх використання, постачання й розподілення.

Економічно розвинуті країни все більше відчують потребу в природно-сировинних ресурсах, що підсилює експансіоністські прагнення країн-лідерів будь-що домінувати у світі. Ера «випального палива» згенерувала високоієрархічні структури централізованого управління і контролю за енергетичними режимами країн та значну їх уразливість щодо безпеки та екологічної стійкості глобальної економічної системи.

На сучасному етапі актуальними для всіх країн залишаються проблеми забезпечення енергоресурсами та підвищення енергетичної безпеки, адже лише невелика група країн світу спроможна задовольнити потреби власного енергетичного споживання; інші мають розширювати сферу та форми зовнішньоекономічної взаємодії з метою досягнення енергобалансу. Дефіцит і зростання цін на важливі ресурси життєзабезпечення обумовлюють посилення контролю за механізмами та маршрутами їх постачання, а також змінюють стратегічні орієнтири в розвитку енергетичного сектора зовнішньої торгівлі. Тенденції посилення конкурентної боротьби на світовому ринку паливно-енергетичної сировини і товарів свідчить про утвердження нового формату міжнародних відносин щодо диверсифікації напрямів енергетичного забезпечення (рис. 6.3.1).

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

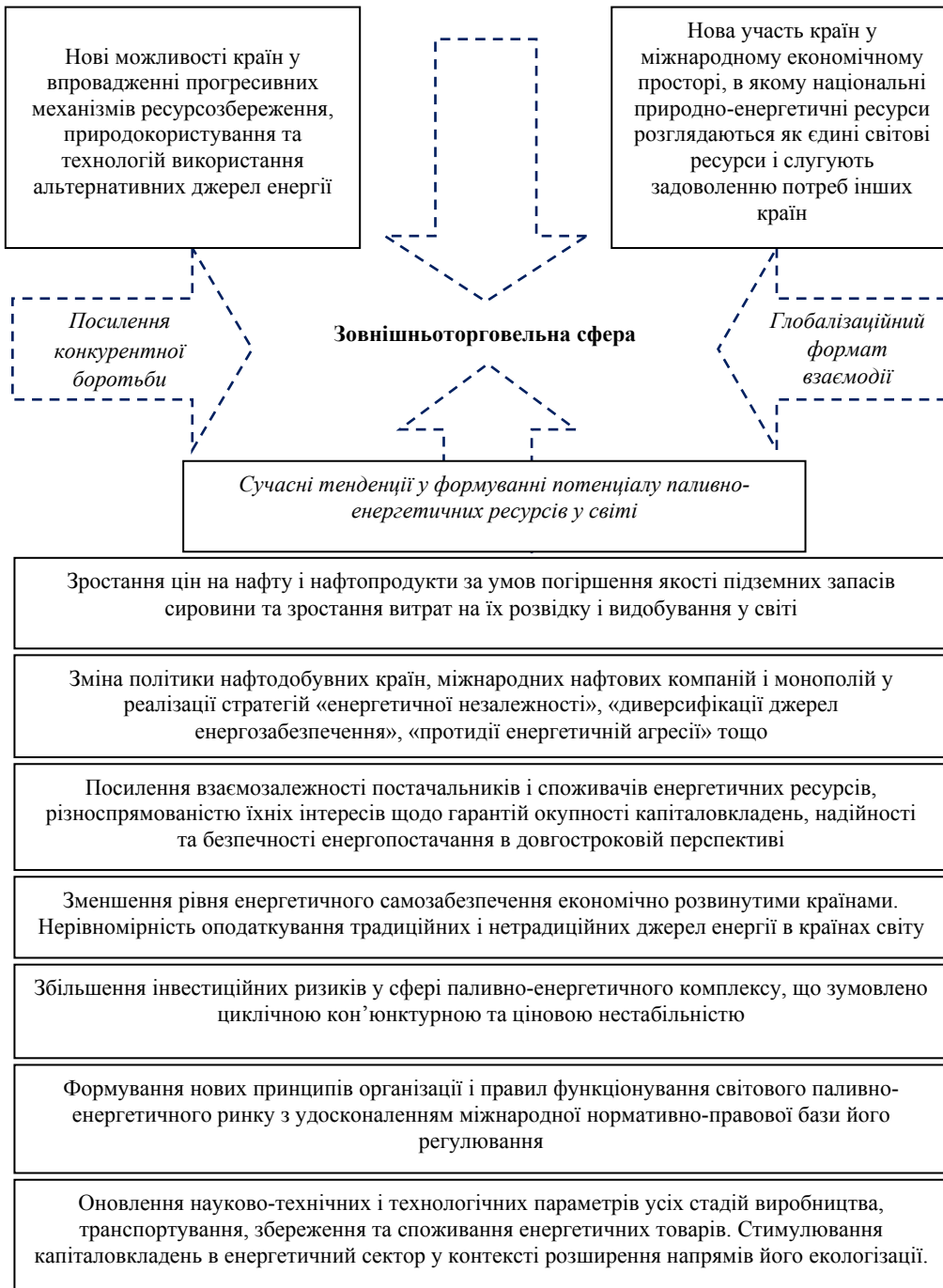


Рис. 6.3.1. Сучасні енергетичні атрибути зовнішньоторговельної сфери [174]

За останні 150 років енергетика світу зросла в 35 разів та пройшла три етапи розвитку, тривалість яких поступово зменшувалась (70, 50 і 30 років), але наприкінці кожного етапу постерігався кризовий спад попиту на енергію. Поточна ситуація в енергоспоживанні країнами світу свідчить про настання четвертого етапу розвитку світової енергетики, що характеризується поміркованим зростанням споживання.

На думку аналітиків, кардинально змінюється регіональна структура енергоспоживання. Збільшення кількості населення в країнах, що розвиваються зумовить переміщення туди центрів енергоспоживання. На протипагу цьому розвинуті країни до 2040 р. збільшать своє споживання лише на 3%, а у США та в інших країнах ОЕСР після 2020 р. попит на електроенергію практично не зростатиме. У Китаї середньорічні темпи зростання зменшаться з 4,8 до 1,9%. Інші країни, що розвиваються забезпечать 60% світового приросту в первинному енергоспоживанні. Задоволення регіонального попиту на енергію буде вимагати збільшення споживання всіх видів палива (табл. 6.3.1, табл. 6.3.2) [174].

Таблиця 6.3.1

**Прогноз споживання первинної енергії за регіонами світу,
млн т у нафтовому еквіваленті [175]**

Регіони світу	Роки					
	2015	2020	2025	2030	2035	2040
Північна Америка	2791	2870	2901	2910	2921	2958
Південна та Центральна Америка	684	753	812	870	932	1000
Європа	2007	2015	2002	1980	1959	1948
СНД	1062	1121	1176	1235	1297	1348
Розвинуті країни Азії	894	896	898	897	897	899
Країни Азії, що розвиваються	4655	5284	5800	6332	6909	7507
Близький Схід	707	773	848	923	996	1065
Африка	735	819	912	1006	1102	1202
Світ	13535	14533	15351	16152	17014	17928

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

Таблиця 6.3.2

**Прогноз споживання первинної енергії в світі за видами палива,
млн т у нафтовому еквіваленті [174]**

Види енергії	Роки					
	2015	2020	2025	2030	2035	2040
Нафта	4245	4414	4532	4634	4725	4796
Газ	2930	3195	3461	3719	4053	4418
Вугілля	3736	3947	4073	4195	4370	4552
Атомна енергетика	734	873	965	1096	1113	1181
Гідроенергія	326	361	398	435	473	513
Інші ДВЕ	206	302	399	497	597	698
Біоенергія	1358	1440	1524	1603	1683	1769
Всього	13535	14533	15351	16152	17014	17928

Під впливом тенденцій самозабезпечення вуглеводнями окремих регіонів спостерігається не лише трансформація системи світової торгівлі, зовнішньоекономічних відносин, але й параметрів енергетичних дисбалансів [176]. Наприклад, у Північній Америці завдяки нетрадиційним ресурсам нафти і газу до 2040 р. чистий імпорт зміниться їх експортом. Істотне збільшення поставок в Тихому та Індійському океані змінить напрями та обсяги міжрегіональної торгівлі енергоресурсами.

Існуюча різниця між регіонами світу у структурі споживання енергії свідчить, що НТП і нові технологічні розробки не будуть значно впливати на попит енергії з боку країн, що розвиваються. Навпаки, для розвинутих країн питання енергетичної політики щодо розвитку новітніх та інформаційних технологій [177] набудуть пріоритетного значення. Але сучасні інвестиційні проекти в енергетичній сфері сприятимуть зменшенню частки споживання енергії лише в перспективі (2020–2040 рр.), а в найближчі 10 років відбуватиметься комерціалізація відомих технологій [175].

У більшості економічно розвинутих країн світу енергозабезпеченість й енергоефективність вважається головними показниками економічного розвитку. Рівень енергетичної безпеки країн ідентифікують

за такими інтегрованими параметрами ресурсного забезпечення, як «достатність», «доступність», «допустимість», «безпечність», «захищеність». Ресурсна достатність визначається фізичними можливостями забезпечення енергоресурсами національної економіки; економічна доступність – рентабельність такого забезпечення за відповідної кон'юнктури цін; екологічна і технологічна допустимість – можливість і доцільність видобутку, виробництва і споживання енергоресурсів у межах існуючих технологій та екологічних обмежень. Лише за умов виміру цих характеристик можна порівнювати енергетичний потенціал країн і регіонів світу [178].

Енергетичну безпеку визначають переважно як стан готовності паливно-енергетичного комплексу країни до максимально надійного, технічно безпечного, екологічного прийняттого, економічно ефективного і достатнього енергозабезпечення, а також можливостей у формуванні соціальної стабільності, екологічної безпеки та реалізації політики захисту національних інтересів у сфері енергетики без зовнішнього та внутрішнього тиску [179].

Водночас наявність мінерально-сировинних ресурсів розглядається як детермінуючий чинник міжнародної конкурентоспроможності, що не є визначальним для всіх країн. Так, у багатьох країнах, що розвиваються достатня наявність природних ресурсів може свідчити як про непряму залежність від темпів економічного зростання і життєвих стандартів, так і пряму – пов'язується з нерівністю доходів.

У зв'язку з цим, особливого значення набуває проблема розуміння генезису і онтогенезису трансформації ресурсу з джерела/засобів забезпечення виробництва в перешкоду для розвитку економіки та зовнішньоторговельних відносин. Наявні ресурси можуть перетворюватися на «антиресурси» та зумовлювати значні матеріальні збитки для суспільства [180].

На думку експертів, рівень забезпеченості мінерально-сировинними ресурсами не є ані перепоною для успішного розвитку країн, ані гарантією захисту їх від економічного колапсу. Оскільки доходи від таких ресурсів перебувають під впливом дії волатильності внаслідок значних коливань цін на сировину, обсягів торгівлі ресурсів та змін у рівнях показників тарифів і роялті, що сплачується добувними компаніями. Зокрема це можна простежити на прикладі взаємозв'язку ринків енергоресурсів, де має місце подібна динаміка цін на нафту, газ і вугілля (табл. 6.3.3, табл. 6.3.4).

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

Таблиця 6.3.3

Ціни на природний газ за 2000–2012 рр., дол./ мільйон Btu [181]

Назва ринків	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Скраплений газ									
Japan CIF	4,72	6,05	7,14	7,73	12,55	9,06	10,91	14,73	16,75
German import price Union CIF*	2,89	5,88	7,85	8,03	11,56	8,52	8,01	10,48	11,03
Природний газ									
UK (Heren NBP Index)**	2,71	7,38	7,87	6,01	10,79	4,85	6,56	9,04	9,46
US Henry Hub	2,71	7,38	7,87	6,01	10,79	4,85	6,56	9,04	9,46

*за даними Німецького федерального департаменту економіки та експортного контролю

**за даними Heren Energy Ltd

Таблиця 6.3.4

Ціни на вугілля за 2000–2012 рр., дол./ тону [181]

Види міжнародних цін	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Northwest Europe marker price	35,99	60,54	64,11	88,79	147,67	70,66	92,50	121,52	92,50
US Central Appalachian coal spot price index	29,90	70,12	62,96	51,16	118,79	68,08	71,63	87,38	72,06
Japan coking coal import CIF price	39,69	89,33	93,46	88,24	179,03	167,82	158,95	229,12	191,46
Japan steam coal import CIF price	34,58	62,91	63,04	69,86	122,81	110,11	105,19	136,21	133,61
Asian Marker price	31,76	61,84	56,47	84,57	148,06	78,81	105,43	125,74	105,50

Волатильність доходів транлюється на макроекономічний рівень, головними чином у формі волатильності державного споживання та інвестування. Мінерально-сировинні ресурси, як правило, не відновлюються, що створює проблему довгострокової стійкості економіки добувних країн. Виникає ряд проблем щодо можливостей: у розподіленні

отриманого доходу між поточним і майбутнім споживанням; в отриманні прийдешнім поколінням доходів від поточної діяльності сучасного покоління у сфері експлуатації природних ресурсів. Найбільшу небезпеку становить «голландська хвороба», сутність якої полягає у тому, що в період ресурсного буму обмінний курс національної валюти підвищується, негативно впливаючи на рівень конкурентоспроможності несиловинних галузей [182] та сферу зовнішньої торгівлі.

Саме тому ефективність реформ в енергетичному секторі господарського комплексу країн залежить від специфіки політичної та інституціональної системи сировинно-орієнтованих країн, рентних інтересів різних груп, що здійснюють вплив на економічну політику загалом. Ступінь інтегрованості «рентної ментальності» у сфері зовнішньої торгівлі пов'язаний з відмінностями між перерозподільною або виробничою функціями бідних і багатих на ресурси країн. «Продуктивні держави» акцентують увагу на оподаткуванні економіки, оскільки для них економічне зростання є основним джерелом більш вищих доходів. На противагу цьому «рентні держави» – це «перерозподільчі держави» з невід'ємними атрибутами субсидії, трансферів і ризику.

Парадоксальним є те, що головні обсяги золотовалютних резервів світу зосереджені не в нафтоекспортуючих країнах (з 12 провідних країн в 7 або взагалі відсутня нафта і природний газ (Японія, Тайвань, Південна Корея, Сінгапур) або вони є, але їх недостатньо аби обійтись без імпорту (Китай, Індія, Бразилія). На всю цю «семірку» припадає понад 2,5 трлн дол. резервів [183].

Країни для реалізації своїх зовнішньоекономічних інтересів все частіше використовують енергетичні важелі впливу, інколи модифікуючи стратегічний розвиток як окремих держав, так і економічних союзів (інтеграційних і регіональних об'єднань). Держави – енергетичні монополісти мають змогу припиняти або обмежувати постачання енергоресурсів як на світовий ринок, так і за окремими міждержавними контрактами з політичних, економічних або будь-яких інших причин. Внаслідок цього спостерігається посилення загроз у сфері енергетичної безпеки держав і збільшення ризиків політичної, економічної, соціальної та екологічної дестабілізації [184].

Крім того, більшість світових запасів енергетичних ресурсів (газу, нафти, вугілля) знаходяться переважно поза контролем приватних компаній (близько 80% світових запасів нафти підконтрольні державним структурам). Відповідно існує значний ризик використання енергоре-

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

сурсів на угоду політичній доцільності, а не ринковій раціональності [185].

Економічна стійкість країн змінюється під впливом фінансових криз, соціальних катаклізмів та екологічних катастроф як наслідок «критичної маси» дестабілізуючих техногенних явищ, ескалації міжнародних конфліктів за енергетичні ресурси. Наприклад, міжнародна торгівля квотами на викиди парникових газів у рамках реалізації Кіотського протоколу [186] може бути не лише економічно вигідною, але й спричиняти еколого-енергетичні виклики. Зокрема було встановлено, що 1/3 глобальних викидів здійснюють 90 компаній (56 – нафтові, газові; 37 – вугледобувні). Саме вони отримують надприбутки та, водночас, підтримують вуглецеву залежність між країнами у світі. До переліку таких компаній входять: «Chevron» (США), «ExxonMobil» (США), «Saudi Aramco» (Саудівська Аравія), «British Petroleum» (Велика Британія), «Gazprom» (Росія), «Royal Dutch/Shell» (Нідерланди), «National Iranian Oil Company» (Іран), «Pemex» (Мексика), «ConocoPhillips» (США), «Petroleos de Venezuela» (Венесуела), «Coal India» (Індія), «Peabody Energy» (США), «Total» (Франція), «PetroChina» (Китай), «Kuwait Petroleum Corp.» (Кувейт), «Abu Dhabi NOC» (ОАЕ), «Sonatrach» (Алжир), «Consol Energy, Inc.» (США), «BHP-Billiton» (Австралія), «Anglo American» (Великобританія). Таким чином, абстрактна проблема зміни клімату переходить в «адресну площину» через визначення ступеня відповідальності цих компаній за екологічні та енергетичні ризики [187].

У зв'язку з цим, особливого значення в глобальному економічному середовищі набуває першочерговість:

- ❖ впровадження нових технологій та еколого-економічних механізмів у діяльність компаній ПЕК;
- ❖ забезпечення стійкості енергетичних систем до зовнішніх економічних, політичних, фінансових, техногенних і природних загроз;
- ❖ урегулювання міжнародної правової бази у сфері енергетики та дотримання екологічних стандартів;
- ❖ удосконалення політики енергетичної незалежності та диверсифікації джерел постачання шляхом розширення форм торговельного співробітництва;
- ❖ активізація стратегічного та торговельно-економічного партнерства з метою формування інтегративного еколого-енергетичного потенціалу розвитку держави.

За умов загострення соціально-економічних та екологічних проблем в Україні важливим є оновлення стратегічних напрямів формування енергетичного ресурсу, удосконалення його механізмів видобутку, транспортування й споживання енергетичних ресурсів [188]. Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) України є технологічно складною і територіально розгалуженою системою з розвідування, видобування, перероблення, виробництва, зберігання та транспортування паливно-енергетичних ресурсів, що поєднує електро- і теплоенергетичну системи, вугільну, ядерну, газову, нафтову і нафтопереробну промисловість. ПЕК здійснює великий вплив на національну безпеку держави, через що має складний внутрішній та зовнішній контекст формування енергетичного потенціалу країни (рис. 6.3.2).

Українська економіка є однією з найбільш енергоємних у світі, що засвідчує наявність великих ризиків її функціонування за ознаками економічної, енергетичної та екологічної безпеки. Так на виробництво одиниці ВВП витрачається в 3–5 разів більше енергії, ніж у країнах Східної Європи. За даними Міжнародного енергетичного агентства та органів державної статистики енергоємність ВВП в Україні становить 0,5 кг нафтового еквівалента на 1 дол. США з урахуванням паритету реальної купівельної спроможності, що в 2,6 разу перевищує середнє значення енергоємності ВВП розвинутих держав світу (в Данії та Японії – 0,11 кг, Великобританії – 0,14, Німеччині і Франції – 0,18, США – 0,21, Росії – 0,47 кг) [189].

Національна економіка суттєво відстає від провідних країн світу за показниками прийнятної енергоємності й екологічності продукції, якістю енергопостачання та підтриманням комерційної значущості в різниці експортних та імпорتنих цін. За оцінками експертів, щорічний обсяг втрат національної економіки від неефективного порівняно з європейськими показниками енергоспоживання оцінюється на рівні 15–17 млрд дол. США [190].

В енергетичному балансі України за 2013 р. (табл. 6.3.5) обсяг загального постачання первинної енергії становив 115,9 млн т нафтового еквівалента (млн тне). Розподіл джерел енергії в постачанні первинної енергії в Україні в 2013 р. складав: вугілля – 35,8%; газ – 34,1%; атомна – 18,9%; нафта – 8,5%; відновлювана – 2,7%. У 2013 р. виробництво первинної енергії становило 85,9 млн тне. Власне виробництво забезпечило 74,1% обсягів загального постачання первинної енергії. Частка вугілля продовжує бути найвагомішою у власному виробництві енергетичних матеріалів [120].

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

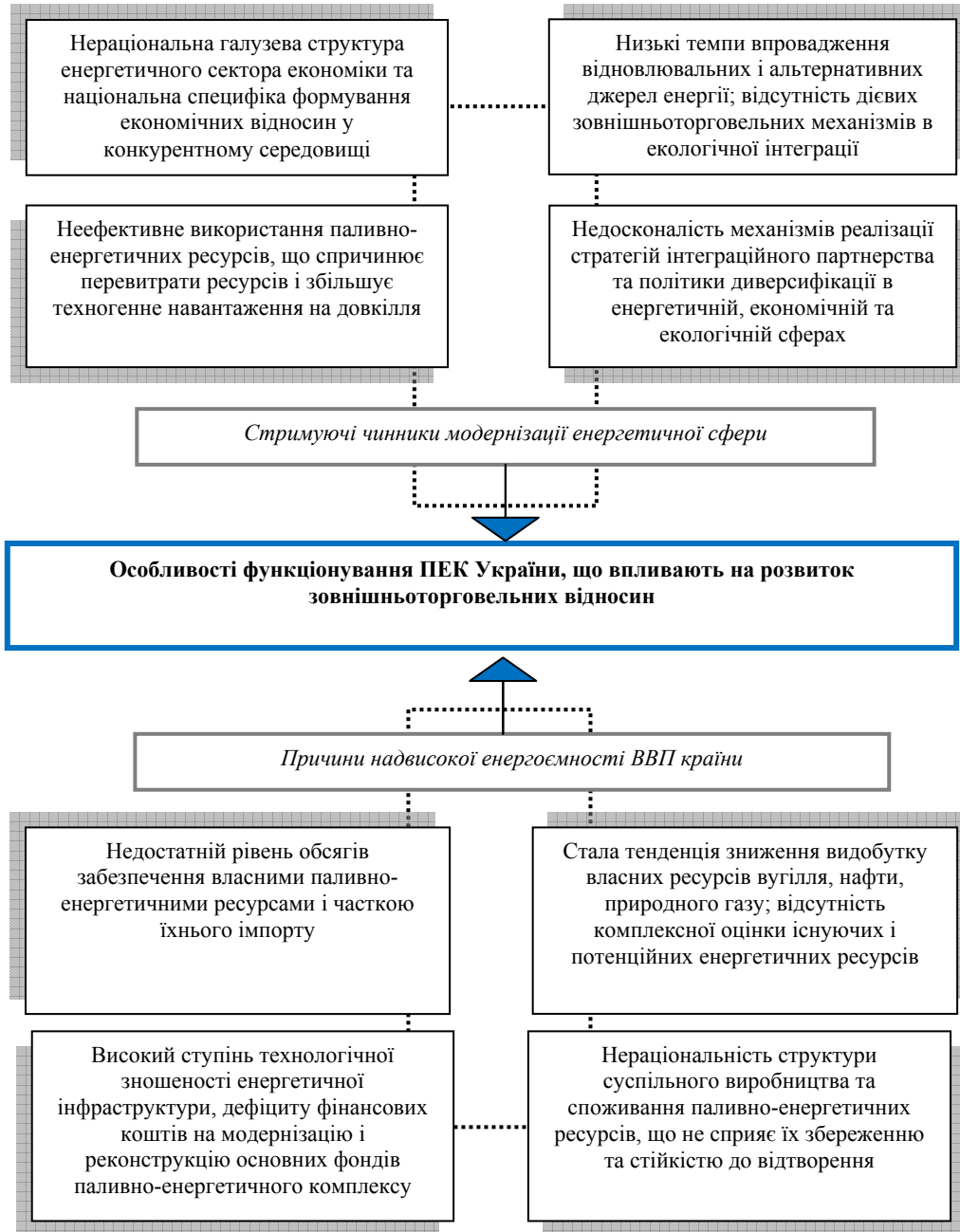


Рис. 6.3.2. Сучасні особливості паливно-енергетичного комплексу України у розвитку зовнішньоторговельних відносин [188]

Таблиця 6.3.5

Енергетичний баланс України за 2013 рік [120]

Тисяч тонн нафтового еквівалента

Постачання та споживання	Вугілля й торф	Сира нафта	Нафто- про- дукти	Природ- ний газ	Атомна енергія	Гідро- електро- енергія	Вітрова, сонячна енергія	Біопаливо та відходи	Електро- енергія	Тепло- енергія	Усього
Виробництво	40663*	3167	-	16022	21848	1187	104	1923	-	1000	85914
Імпорт	9022	849	7258	22589	-	-	-	1	3	-	39722
Експорт	-6298	-36	-960	-	-	-	-	-65	-854	-	-8213
Міжнародне бункерування	-	-	-126	-	-	-	-	-	-	-	-126
Зміна запасів	-1961	-1	-244	834	-	-	-	17	-	-	-1356
Загальне постачання первинної енергії	41427	3978	5928	39444	21848	1187	104	1875	-851	1000	115940
Міжпродуктові передачі	-	-100	97	-	-	-	-	-	-	-	-3
Статистичні розбіжності	1	61	1769	23	-	-	-	-	-	-73	1781
Електростанції	-19909	-	-68	-314	-21685	-1187	-104	-21	15306	-	-27982
Теплоелектроцентралі (ТЕЦ)	-2320	-	-71	-4851	-163	-	-	-453	1353	4324	-2182
Теплоцентралі	-1292	-	-143	-8105	-	-	-	-76	-	8675	-941
Коксові підприємства (доменні печі)	-4607	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-4607
Газові підприємства	-9	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-9
Підприємства з виробництва брикетів	-2641	-	-	-	-	-	-	-1	-	-	-2642
Нафтопереробні підприємства	-	-4063	4229	-	-	-	-	-	-	-	167
Нафтохімічні підприємства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Продовження табл. 6.3.5

Тисяч тонн нафтового еквівалента

Постачання та споживання	Вугілля й торф	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Атомна енергія	Гідроелектроенергія	Вітрова, сонячна енергія	Біопаливо та відходи	Електроенергія	Теплоенергія	Усього
Інші підприємства з перетворення	-220	145	-	-	-	-	-	-199	-	-	-273
Власне споживання енергетичним сектором	-1424	-2	-464	-799	-	-	-	-6	-2199	-1377	-6271
Втрати при транспортуванні та розподіленні	-306	-10	-3	-472	-	-	-	-	-1781	-847	-3420
Кінцеве споживання	8698	9	11275	24926	-	-	-	1118	11828	11702	69557
Промисловість	7447	-	1028	4360	-	-	-	38	5038	3951	21864
Чорна металургія	6659	-	130	2451	-	-	-	-	1822	1032	12094
Хімічна і нафтохімічна	12	-	24	291	-	-	-	1	376	1084	1788
Кольорова металургія	65	-	6	201	-	-	-	-	155	262	689
Неметалічні мінеральні продукти	676	-	62	484	-	-	-	15	232	66	1534
Транспортне устаткування	1	-	23	85	-	-	-	-	134	83	325
Машинобудування	3	-	31	191	-	-	-	1	310	128	665
Гірничодобувна (за винятком палива)	6	-	326	332	-	-	-	-	902	99	1663
Харчова та тютюнова	21	-	141	259	-	-	-	5	383	849	1658
Целюлозно-паперова і поліграфічна	-	-	9	24	-	-	-	-	93	154	280
Деревообробна та виробництво з деревини	-	-	15	17	-	-	-	15	56	90	194
Будівництво	2	-	241	17	-	-	-	1	86	29	376
Текстильна і шкіряна	-	-	3	6	-	-	-	-	29	24	62

Закінчення табл. 6.3.5

Постачання та споживання	Тисяч тонн нафтового еквівалента										
	Вугілля та торф	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Атомна енергія	Гідроенергія	Вітрова, сонячна енергія	Біопаливо та відходи	Електроенергія	Теплоенергія	Усього
Інші види промисловості	3	-	16	4	-	-	-	1	460	52	535
Транспорт	12	-	8175	2303	-	-	-	42	747	-	11280
Внутрішні авіаперевезення	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
Автомобільний	-	-	7980	42	-	-	-	42	4	-	8068
Залізничний	9	-	143	-	-	-	-	-	574	-	726
Трубопровідний	-	-	5	2258	-	-	-	-	77	-	2340
Внутрішнє судноплавство	-	-	45	-	-	-	-	-	-	-	45
Інші види транспорту	2	-	-	4	-	-	-	-	93	-	100
Інші	856	-	1515	14280	-	-	-	1038	6042	7751	31482
Побутовий сектор	730	-	30	13513	-	-	-	996	3559	4667	23495
Торгівля та послуги	113	-	89	567	-	-	-	25	2142	2808	5745
Сільське господарство	12	-	1391	200	-	-	-	16	338	276	2234
Рибальство	-	-	5	-	-	-	-	-	3	-	8
Інші споживачі	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Неенергетичне використання	384	9	556	3983	-	-	-	-	-	-	4932
Промисловий та енергетичний сектор, сектор перетворення	384	8	449	3983	-	-	-	-	-	-	4824
з яких: сировина для промисловості	36	-	107	3913	-	-	-	-	-	-	4055
На транспорті	-	-	23	-	-	-	-	-	-	-	23
В інших секторах	-	1	85	-	-	-	-	-	-	-	86

* Виробництво вугілля/торфу включає 2519 тис. тонн в нафтовому еквіваленті вугілля, отриманого з інших джерел.

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

У сфері зовнішньої торгівлі за рахунок чистого імпорту (різниця між імпортом та експортом) паливно-енергетичних ресурсів енергопостачання первинної енергії країни забезпечувалося на 27,2%. У структурі імпорту палива частка природного газу є найбільшою і залишається на рівні попереднього року – майже 57%. Енергоємність ВВП у 2013 р. по відношенню до 2012 р. знизилася на 7,9% і становила 0,246 кгне/тис. грн у цінах 2000 р.

Залежність енергетичного сектора економіки України від імпортних поставок енергоносіїв надто висока через обмежену кількість постачальників. За світовими стандартами постачання енергоносіїв з одного джерела не повинно перевищувати для країни 25%. Лише за такої умови держава може розвиватися як енергетично незалежна (наприклад, до країн Західної Європи енергоносії надходять із 5–8, США – з 60 країн світу [191]).

Крім того, існує велика залежність України від імпорту російських паливно-енергетичних ресурсів, що об'єктивно та реально спричиняє загрози деформації стійкості національної економіки. Українська трубопровідна система має стратегічне значення [192] для всього світового господарства, оскільки вигідно розташована між основними регіонами видобування органічних ресурсів і споживачами в Європі, має сполучення трубопроводів із магістральними трубопроводами всіх сусідніх країн, потужний комплекс підземних сховищ газу, відповідний рівень обслуговування та експлуатації газотранспортної системи. Втрата позицій України як транзитної держави нафти і газу була б рівнозначна втраті економічної незалежності. Адже поточні ціни на природний газ досить тісно корелюють із цінами на нафту, оскільки при укладанні довгострокових контрактів на постачання газу поширюється практика індексації на динаміку нафтових цін. У подальшому слід очікувати поступового відриву цін на природний газ від цін на нафту і нафтопродукти за рахунок якісних характеристик цього палива та розвитку світового ринку скрапленого газу. Тому розв'язання проблеми енергетичної безпеки слід, насамперед, пов'язувати зі стабільною і надійною міжнародною торгівлею первинними паливно-енергетичними ресурсами, ніж із їх вичерпанням [193].

НАК «Нафтогаз України» здійснює роботу щодо залучення іноземних технологій та інвестицій провідних міжнародних нафтогазових компаній країн Європи, США, Азії і Близького Сходу, які володіють значними фінансовими ресурсами й сучасними технологіями для виконання пілотних проєктів у нафтогазовій сфері (ExxonMobil, Chevron і

HALLIBURTON (США), Total (Франція), RWE AG (Німеччина), ТРАО (Туреччина), ENI S.p.a (Італія), Statoil (Норвегія), Cadogan Petroleum plc та CBM Oil plc (Велика Британія), Tochema та Sinopec (Китай), Лукойл і Газпром (РФ), ТНК-ВР та ін.) [194].

Зростання світових обсягів видобутку сланцевої нафти свідчить, що на планеті зароджується нова енергетична революція. За прогнозами експертів Pricewaterhouse Coopers, до 2035 р. рівень видобутку сланцевої нафти може становити до 12% від усього обсягу світового видобутку «чорного золота» (14 млн барелів на добу). Після появи на ринку таких додаткових запасів світові ціни на нафту можуть знизитися в 2035 р. на 25–40% відносно базового прогнозу – 133 дол за барель. Експерти констатують очевидність «сланцевої революції» внаслідок зростання його видобутку у США і Європі [195].

Оцінка потенціалу запасів і потужностей видобутку сланцевого газу в Україні є різною: 7 трлн м³ (Державна служба геології та надр (2012 р.); 5 трлн м³ (Міністерство енергетики і вугільної промисловості); 1,2 трлн м³ (Американська урядова адміністрація енергетичної інформації). Відповідно до національної моделі планування енергетичної системи України TIMES, розробленої в рамках проекту регіональної енергетичної безпеки і розвитку ринку USAID спільно з діяльністю зі стратегічного планування Hellenic Aid SYNENERGY, очікуване виробництво сланцевого газу може перевищити прогнозований рівень споживання природного газу в Україні. За прогнозами до 2030 р. обсяг видобутку сланцевого газу може становити – 97 млрд м³, кількість бурових майданчиків – 729, виробничі витрати – 34 млрд дол. Прикладом зовнішньоекономічного співробітництва в цій сфері є угода між компанією Shell і Українською компанією «Надра Юзівська» про розподіл продукції від видобутку сланцевого газу на Юзівській площі в Харківській і Донецькій областях.

Особливо актуальним є розвиток інфраструктурного, технічного та екологічного забезпечення газодобувної галузі України. Разом з тим, виникнення ризиків у цій сфері обумовлене недостатністю даних геологічного вивчення ділянок надр та відсутністю досвіду щодо впровадження такого типу технологій в Україні; відсутністю відповідного законодавства щодо видобутку сланцевого газу; недостатньою забезпеченістю кадровими, організаційними, технічними та фінансовими ресурсами; відсутність методик оцінки екологічного впливу видобутку сланцевого газу на довкілля.

Заходи диверсифікації джерел енергоресурсів мають розглядатися як основа забезпечення національної безпеки України та модернізації

Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі і шляхи їх нівелювання

паливно-енергетичного комплексу. Саме тому в умовах зовнішньополітичних і військових загроз Україні доцільно зосередитись на покращанні показників споживання паливно-енергетичних ресурсів, що потребує:

- підвищення енергоефективності економіки, інвестування галузей ПЕК, формування нової структури споживання енергоресурсів;
- стимулювання технологічних розробок більш раціонального використання традиційних джерел палива, використання альтернативних джерел енергії, створення стратегічних паливних резервів і стратегічних родовищ;
- нарощування власної ресурсної бази вуглеводнів, освоєння глибоководних ділянок чорноморського шельфу, науково обґрунтованої розробки покладів нетрадиційного газу (сланцевого газу, метану вугільних родовищ, газу щільних колекторів);
- розширення стратегічного партнерства з країнами-постачальниками енергоресурсів, диверсифікації джерел та шляхів постачання енергоносіїв на засадах екологічної безпеки;
- посилення міжнародного співробітництва у сфері енергетики з метою зміцнення статусу надійної транзитної країни на світовому енергетичному ринку.

Для розв'язання зазначених проблем розроблено *«Енергетичну стратегію України на період до 2030 року»*, яка постійно оновлюється відповідно до регуляторних засад національного законодавства, зобов'язань України в рамках міжнародних договорів, законодавства ЄС в енергетичній та екологічній сферах. Проведення заходів з реалізації стратегії має забезпечити в перспективі:

- збільшення рівня ВВП України за рахунок ефективності функціонування ПЕК;
- зміцнення енергетичного потенціалу з урахуванням вимог екологічної безпеки (регіональної, національної, міжнародної);
- зменшення масштабів техногенного навантаження на навколишнє природне середовище;
- створення умов для надійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти, забезпечення привабливих умов для іноземних енергетичних інвестицій [196].

На думку аналітиків, досяжність цілей стратегії в контексті зростання валового внутрішнього продукту має значно завищений рівень. В оновленому проекті побудовано три прогностичні сценарії: базовий (5%), песимістичний (3,8%), оптимістичний (6,4%). Але за даними прогнозу Світового банку, це значення для України становитиме 4%, згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду – лише 3,5 % [197].

Дослідження прогнозів провідних світових інституцій свідчить, що в Україні відсутні передумови для високого зростання після кризового стану. Відповідно енергетична стратегія потребує істотного коригування та передбачає її узгодження з іншими напрямками державної політики. Не враховані в оновленому варіанті стратегії також вимоги, які потрібно виконати Україною в енергетичному секторі перед міжнародними організаціями. Перспективними напрямками подальших досліджень є пропозиції Європейського Союзу, США, інших країн та міжнародних інституцій щодо удосконалення Енергетичної стратегії України, використання передового світового досвіду в управлінні енергетикою і її трансформування та інтегрування у світову систему [198].

Позитивним для України є приєднання до *Європейського енергетичного співтовариства*, діяльність якого спрямована на фінансову стабілізацію енергетичного сектора, поліпшення інвестиційного клімату, стимулювання регіональної інтеграції й транскордонної торгівлі, розвитку відновних джерел енергії, енергоефективності, розв'язання проблем клімату [199]. Двостороннє і багатостороннє співробітництво щодо питань енерго- і ресурсозбереження у співпраці зі Всесвітнім банком, Радою з питань співробітництва Україна – ЄС, Агенції США з міжнародного розвитку, ТАСІС тощо сприяє ідентифікації можливих енергетичних ризиків у зовнішній торгівлі.

Серед інструментарію, що використовується для оцінки довгострокових стратегій розвитку енергетики, найбільшою популярністю в міжнародній практиці користуються моделі двох типів [200]: «Top-down» і «Bottom-up» [201] (табл. 6.3.6).

Комплексне використання моделей «top-down» і «bottom-up» на практиці дозволяє оцінювати наслідки енергетичної політики країни, враховувати системні взаємозв'язки між економічними агентами й галузями економіки, здійснювати аналіз технологічної структури енергетичного сектору.

У рамках наукового проекту «Економічні наслідки та організаційно-правові механізми інтеграції ринків електроенергії України та країн ЄС» експертами була здійснена економічна оцінка ефектів від розширення зовнішньої торгівлі електроенергією з країнами ЄС. Для аналізу міжгалузевих та макроекономічних ефектів від нарощування експорту електроенергії була адаптована обчислювальна модель загальної рівноваги економіки України (рис. 6.3.3) [203]. Об'єктом дослідження в моделі оптимізації енергетичних потоків та енергетичного балансу є енергетична система країни, яка охоплює весь комплекс господарських відносин, пов'язаних з оборотом енергоносіїв.

**Розділ 6. Ризики у зовнішній торгівлі
і шляхи їх нівелювання**

Таблиця 6.3.6

Моделі аналізу довгострокових стратегій розвитку енергетики [201]

Характеристика використання моделей аналізу	
<i>Сильні сторони</i>	<i>Слабкі сторони</i>
Моделі «Top-down» ↓	
Моделі будуються за принципом поділу системи на підсистеми (наприклад, моделі загальної рівноваги, макроекономічні моделі довгострокового зростання). Моделі враховують ключові міжгалузеві зв'язки, структуру проміжного й кінцевого споживання, дають можливість описувати поведінку різних економічних агентів на ринку. Оцінюється вплив національної економічної політики та зміни кон'юнктури зовнішніх ринків на міжгалузевому й макроекономічному рівнях	Моделі мають досить обмежене уявлення про функціонування енергетичної системи і не дозволяють врахувати зміни технологій та вартості виробництва в часі
Моделі «Bottom-up» ↓	
Представляють енергетичний сектор з використанням підходу часткової рівноваги, що описують широкий набір технологій виробництва енергії, враховують зміни в ефективності виробництва та процеси заміщення енергоресурсів (моделі LEAP, MARKAL, TIMES, MESSAGE) [202]. Моделі формулюються переважно у вигляді оптимізаційних завдань, у рамках яких мінімізуються витрати на задоволення заданої величини попиту на енергію чи енергетичні послуги з урахуванням обмежень (технологічних, ресурсних, енергетичних, законодавчих)	Моделі не відображають комплексні міжгалузеві зв'язки економіки, не містять аналізу розвитку ринку праці, капіталу, інвестицій, інновацій і споживання

Експертами було виявлено, що реалізація експортного потенціалу електроенергетики шляхом розширення доступу на ринки країн ЄС є одним з реальних напрямів покращання зовнішньоторговельних потоків України. За максимального технічного та комерційного обґрунтованого річного обсягу експорту електроенергії в розмірі 20 млрд кВт-год очікується приріст реального ВВП на 0,27%, доходів домашніх господарств – на 0,38% і валового нагромадження основного капіталу – на 0,35%. Але консервація параметрів техніко-економічних та екологічних характеристик електрогенерації України може загрожувати поступовою втратою рівня конкурентних переваг на зовнішніх ринках і зростанням акумульованого інвестиційного навантаження на майбутні періоди [203].

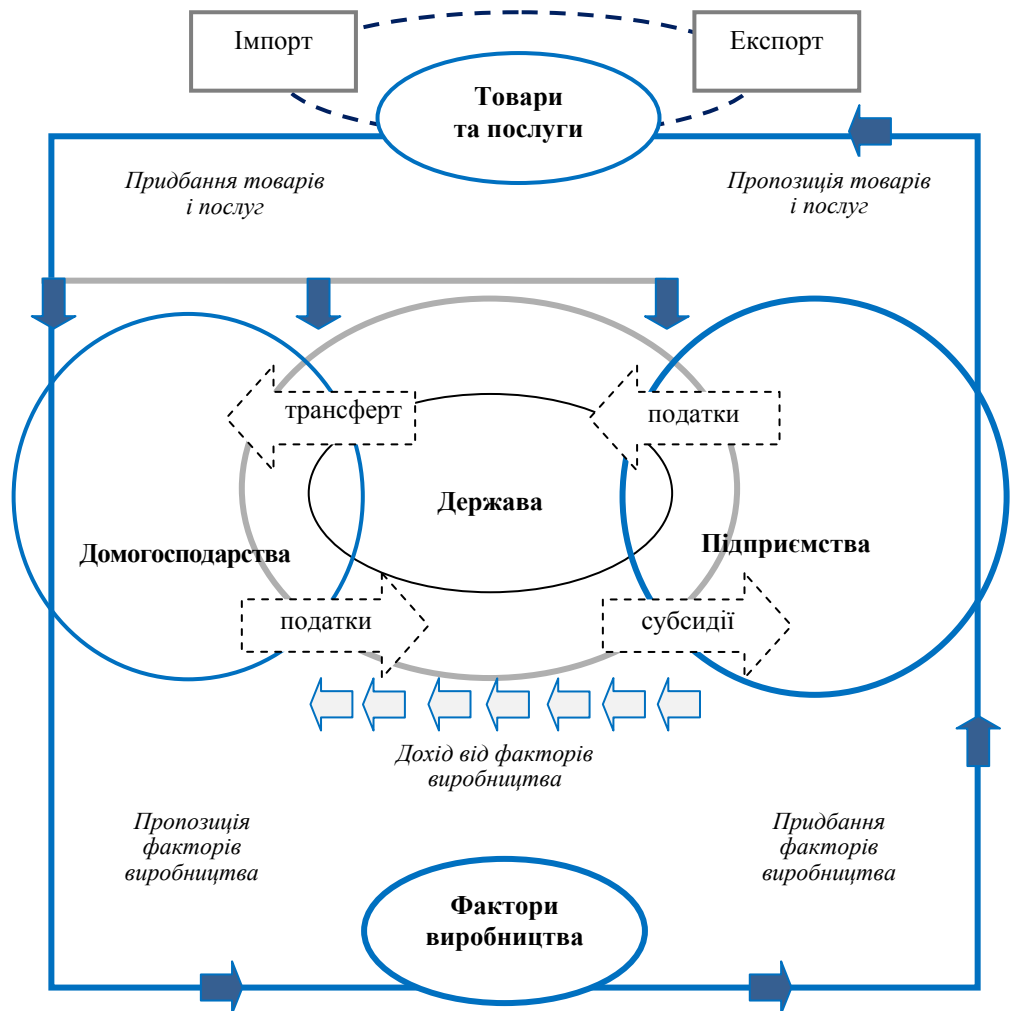


Рис. 6.3.3. Структурні елементи обчислювальної моделі загальної рівноваги економіки України

Джерело: адаптовано авторами на основі [203]

За умов набуття Україною в перспективі спроможності ефективно формувати та оптимізувати енергетичний потенціал важливими є завдання: диверсифікації джерел і шляхів постачання енергоносіїв, впровадження технологій модернізації та екологізації галузей національного ПЕК, використання геополітичних переваг у розширенні стратегічного партнерства в енергетичній сфері; удосконалення механізмів зовнішньоторговельної взаємодії з урахуванням енергетичних викликів глобалізації.

Частина II

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Розділ 7

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

7.1. Стратегічні напрями розвитку експортного потенціалу продукції АПК

Складні і суперечливі глобальні економічні трансформації, що відбуваються під впливом, насамперед, динамізації науково-технологічного прогресу якісно змінюють традиційну товарну структуру міжнародної торгівлі. Орієнтовані на зовнішні ринки агропромислові сектори національних економік створюють стратегічні передумови конкурентоспроможного розвитку країн з середнім потенціалом інноваційності. Україна, перебуваючи в регуляторному полі СОТ і реалізуючи проект створення зони вільної торгівлі з ЄС, визначає зовнішню торгівлю продукцією агропромислового комплексу (АПК) серед пріоритетів національного економічного розвитку, що є повністю обґрунтованим як з огляду на наявний потенціал, так і на можливості його реалізації. Тільки протягом 2002–2013 рр. середньорічна частка валової доданої вартості сільського господарства у ВВП України становила 8,7%, а сальдо торговельного балансу продукцією АПК становило в середньому 4,9 млрд дол. США на рік.

У цьому контексті актуалізуються проблеми створення адекватного ділового й інформаційного середовища для вільного доступу до зовнішніх ринків і забезпечення стабільності торговельних потоків конкурентоспроможної продукції. Критичним є розв'язання низки проблем зовнішньої торгівлі продукцією українського АПК: спрощення експортної структури внаслідок зменшення частки готових харчових продуктів; зростання частки імпорту у внутрішньому споживанні некритичних продовольчих товарів через відсутність технологічного і структурного реформування; нероз-

виненість інфраструктури заготівлі та збуту продукції; вкрай низький сукупний рівень підтримки виробників через жорсткі зобов'язання в рамках угод СОТ та недостатній порівняно з багатьма країнами рівень тарифного захисту тощо.

Досягнення конкурентоспроможності продукції потребує постійного аналізу ринків агропродовольчих продуктів та об'єктивної діагностики рівня конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку, основними показниками якої є її якісні характеристики, собівартість, ціна реалізації.

Для оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарських товарів було використано метод Л. Вальраса (табл. 7.1.1), який, на наш погляд, є одним з найпростіших інструментів оцінки компаративних переваг країни у зовнішній торгівлі.

Таблиця 7.1.1

Методичні підходи до оцінки конкурентних переваг країни у зовнішній торгівлі

Індекс конкурентних переваг	Формула	Характеристика
<i>RCA</i> – індекс виявлених компаративних переваг (<i>Revealed Comparative Advantage</i>)	E_{ij} – експорт i -ї групи товарів країни j , дол. США; I_{ij} – імпорту i -ї групи товарів країни j , дол. США; T_{sj} – $\frac{1}{2}$ суми загального експорту та імпорту країни; T_{iw} – $\frac{1}{2}$ суми загальносвітового експорту та імпорту i -ї групи товарів; T_{sw} – $\frac{1}{2}$ суми загальносвітового експорту та імпорту всіх товарів	$RCA > 0$ – країна має конкурентну перевагу; $RCA < 0$ – відсутність переваг країни у торгівлі даним товаром

Джерело: складено авторами.

З використанням програмного забезпечення COMTRADE database були визначені показники для експорту та імпорту сільськогосподарської продукції за двома знаками УКТ ЗЕД за період 2007–2012 рр. та розраховано індекс компаративних переваг для кожної з товарних груп. У результаті розрахунків були виявлені товарні групи, для яких індекс компаративних переваг має позитивні значення. Результати розрахунків свідчать, що значна частина української сільськогосподарської продукції є конкурентоспроможною на зовнішніх ринках та безсумнівно володіє компаративними (виявленими) перевагами. Найбільшими перевагами володіють товарні групи розділів УКТ ЗЕД: «Продукти рослинного походження» та «Жири та олії тваринного або рослинного походження».

**Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації
зовнішньої торгівлі України**

У табл. 7.1.2 наведені розрахунки середньоарифметичних показників компаративних переваг для товарних груп УКТ ЗЕД з 1 по 24 за досліджуваний період з 2007 по 2012 рр.

Таблиця 7.1.2

**Пріоритетні товарні групи для розвитку українського експорту
продукції АПК**

Код за УКТ ЗЕД	Товарна група	RTA – індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage Index)
Мають переваги нині і в перспективі		
10	Зернові культури	8,644
15	Жири та олії; готові харчові жири; воски	7,312
12	Насіння і плоди олійних рослин; солома і фураж	3,571
4	Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед	1,988
18	Какао та продукти з нього	1,869
23	Залишки харчової промисловості; корми для тварин	1,69
Нині мають переваги		
11	Борошно та крупи; солод; крохмалі; інулін	0,968
19	Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби	0,882
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,82
14	Рослинні матеріали	0,64
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,562
7	Овочі і бульбоплоди	0,13
20	Продукти переробки овочів, плодів, горіхів	0,086
Переваг не мають		
5	Інші продукти тваринного походження	-0,135
16	Готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, моллюсків	-0,457
2	М'ясо та їстівні субпродукти	-0,819
1	Живі тварини	-0,83
24	Тютюн і промислові замітники тютюну	-0,96
6	Живі рослини	-1,115
8	Їстівні плоди та горіхи	-1,119
3	Риба і ракоподібні, моллюски та інші водяні безхребетні	-1,403
9	Кава, чай, мате і прянощі	-1,412
13	Шелак; камеді, смоли та інші рослинні соки і екстракти	-1,509
21	Різні харчові продукти	-1,633

Джерело: розраховано авторами.

Дані табл. 7.1.2 свідчать, що нині найбільші конкурентні переваги та значний конкурентний потенціал мають товарні групи за УКТ ЗЕД 10 «Зернові культури», 15 «Жири та олії, готові харчові жири, воски», 12 «Насіння і плоди олійних рослин», 4 «Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед», 18 «Какао та продукти з нього» та 23 «Залишки харчової промисловості». На сьогодні володіють перевагами, однак у перспективі можна чекати на погіршення їх позицій групи з позитивним значенням індексів RCA менші за 1. Тому вони потребують стимулювання їх виробництва та експорту на державному рівні.

Товарні групи, які мають від'ємні значення за індексом RCA, зокрема, готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, моллюсків, м'ясо та їстівні субпродукти, живі тварини, живі рослини тощо, зважаючи на зростання їх частки у структурі загального експорту, потребують як модернізації виробничого апарату та застосування сучасних технологій на стадії виробництва, так і використання існуючих у світі інструментів фінансової підтримки експорту.

Один із дієвих методів дослідження регуляторної політики (особливо за сучасних умов високої турбулентності розвитку) – це математичне моделювання, що допомагає виявити та кількісно оцінити зв'язки між тими чи іншими урядовими заходами, рівнем розвитку сільського господарства й ефективністю зовнішньої торгівлі продукцією АПК.

Модель повинна враховувати зміну заходів регуляторної політики на національному та наднаціональному рівнях, оскільки ця політика перебуває під впливом міжнародного і національного регуляторів.

На можливості посилення позицій України на світових ринках продукції АПК впливають три групи чинників: чинники, що формують попит на вітчизняні товари; чинники розвитку вітчизняного агробізнесу, які визначають пропозицію; чинники ефективності регуляторної політики, які відображають відповідність інструментів державного регулювання інтересам і потребам виробників та експортерів продукції АПК. З метою оцінки місця експортних операцій України на світових ринках сільського господарства та виявлення напрямів розвитку експортного потенціалу здійснено аналіз зовнішніх чинників найбільших країн світу (частка в експорті/імпорті сільськогосподарських товарів перевищує 1%) та внутрішніх чинників.

Для відбору країн торговельних партнерів проаналізовані товарні групи експорту продукції АПК та встановлена частка кожної країни в експорті відповідної товарної групи. Були відібрані 33 країни-основні імпортери продукції АПК з України, частка яких в експорті товарів

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

сільського господарства становить $\geq 1\%$. Такий підхід було обрано, оскільки він допомагає врахувати ключовий чинник регуляторної політики – попит не тільки на основні статті експорту та імпорту (зернові, насіння соняшнику тощо), а й на іншу сільськогосподарську продукцію з боку країн-основних торговельних партнерів.

Таким чином, побудована модель дозволяє визначити не лише напрям впливу тих чи інших чинників на успішність торгівлі з різними торговими партнерами, але й виявити, які інструменти регуляторної політики найбільш впливають на експорт та імпорт різних товарів. При цьому, використання в моделі даних у торгівлі з основними контрагентами дозволяє розробити обґрунтовані пропозиції щодо стимулювання експорту тих товарів, на які існує попит в основних країнах-партнерах, оскільки побудова моделі виключно на даних щодо динаміки торгівлі різними товарними групами дозволила б лише виявити найбільш перспективні напрями розвитку сільського господарства та продовольства без урахування напрямів регулювання зовнішньоторговельних потоків.

При моделюванні розглядалися два формати моделей, що передбачають як лінійні, так і нелінійні зв'язки між чинниками.

Для встановлення функціональної залежності між експортом та економічними показниками країн-основних торговельних партнерів та України була сформована навчальна вибірка пояснювальних змінних, що містить два блоки вхідних параметрів:

Блок 1. *Зовнішні чинники – економічні показники країн-основних торговельних партнерів:*

- (X_1) індекс виробництва агропродовольчої продукції, %;
- (X_2) частка сільськогосподарських земель, %;
- (X_3) урожайність, кг/га;
- (X_4) індекс зміни виробництва продукції рослинництва, %;
- (X_5) індекс зміни виробництва продукції тваринництва, %;
- (X_6) щорічне зростання населення, %;
- (X_7) ВНД на душу населення, дол. США/ос;
- (X_8) індекс зміни ВВП, %;
- (X_9) частка агропродовольчої продукції у ВВП, %.

Блок 2. *Внутрішні чинники – економічні показники України:*

- (X_{10}) індекс виробництва агропродовольчої продукції, %;
- (X_{11}) частка сільськогосподарських земель, %;
- (X_{12}) урожайність, кг/га;
- (X_{13}) індекс зміни виробництва продукції рослинництва, %;

- (X_{14}) індекс зміни виробництва продукції тваринництва, %;
- (X_{15}) щорічне зростання населення, %;
- (X_{16}) ВНД на душу населення, дол. США/ос;
- (X_{17}) індекс зміни ВВП, %;
- (X_{18}) частка агропродовольчої продукції у ВВП, %;
- (X_{19}) кількість населення, млн чол.;
- (X_{20}) реальний ефективний обмінний курс (далі – РЕОК);
- (X_{21}) державна підтримка виробників (далі – PSE), млн грн;
- (X_{22}) індекс компаративних переваг агропродовольчих товарів (далі – RCA).

Ряди змінних (записи) Блока 1 формуються за роками для кожної країни окремо та об'єднуються в одну вибірку. Записи Блока 2 дублюються для кожної із країн. Потужність навчальної множини склала 330 записів.

У результаті аналізу було обрано два показники ефективності регуляторної політики, один з яких ілюструє вплив регуляторної політики на виробничу ланку (показник підтримки виробників (PSE)^{*}), а другий – на експортерів продукції (реальний ефективний обмінний курс (РЕОК)^{**}). Таким чином, у процесі моделювання було враховано особливість регуляторної політики у сфері АПК, що полягає в одночасному задоволенні інтересів виробників та експортерів.

Отже, результат завдання зводиться до знаходження функціональної залежності між експортом та 22 вхідними чинниками. При такій великій кількості вхідних чинників необхідно провести автокореляційний аналіз для встановлення взаємозалежності між ними. Наявність лінійного зв'язку між декількома чинниками дозволяє вилучити деякі з них з розрахунку. Це одночасно спрощує і дозволяє отримати адекватну модель та здійснити аналіз чутливості експорту до вибраних чинників,

* Показник підтримки виробників (PSE) використовується ОЕСР і відображає щорічний обсяг грошових трансфертів фермерам у результаті здійснення таких заходів підтримки, які: а) зберігають розрив між внутрішньою ціною і ціною на кордоні певної країни (підтримка ринкових цін); б) передбачають виплати фермерам на основі таких критеріїв, як кількість виробленої товарної продукції, обсяг ресурсів, що використовуються, поголів'я вирощуваної худоби, площа оброблюваних земель або надходження і доходи, що отримують фермери.

** Індекс РЕОК – основний показник, який характеризує динаміку і напрями руху курсів основних валют та цінову конкурентоспроможність країни на світовому ринку. Він відображає зміну внутрішніх цін та обмінних курсів даної країни до валют країн – торговельних партнерів з урахуванням інфляції у цих країнах.

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

що може бути основою для розробки стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства. Результат автокореляційного аналізу наведено в дод. А, табл. А.1.

Як видно з дод. А, існує тісний кореляційний зв'язок чинника X_1 (індекс виробництва агропродовольчої продукції) з X_4 (індекс зміни виробництва продукції рослинництва) ($R=0,81$) та X_5 (індекс зміни виробництва продукції тваринництва) ($R=0,84$), тому, оскільки чинник X_1 включає в себе X_4 та X_5 , останні було вилучено з розрахунку. Чинники X_2 (частка сільськогосподарських земель у країнах-партнерах) та X_3 (урожайність в країнах-партнерах) показали низьку кореляцію з експортом продукції сільського господарства ($R=0,02$), тому їх використання в розрахунках недоцільне.

Кореляція внутрішніх чинників з залежною змінною експорту вказує на слабкий зв'язок з X_{11} (частка сільськогосподарських земель в Україні) – $R=0,38$ та X_{12} (урожайність) $R=0,46$. Чинник X_{13} (індекс зміни виробництва продукції рослинництва) хоча і має тісний зв'язок з залежною змінною $R=0,81$, однак він корелює з чинником X_{22} , тому для моделі залишили останній через тісніший зв'язок з експортом $R=0,86$. Те саме можна сказати про зростання населення в Україні (X_{15}) та дохід на душу населення X_{16} , які мають тісний зв'язок з чисельністю населення X_{19} , а X_{14} не корелює з експортом ($R = -0,04$).

Таким чином, під час автокореляційного аналізу прийнято рішення вилучити з розрахунку такі зовнішні чинники: X_2, X_3, X_4, X_5 ; внутрішні – $X_{11}, X_{12}, X_{13}, X_{14}, X_{15}, X_{16}, X_{19}$. У результаті завдання пошуку функціональної залежності експорту набуває такого вигляду:

$$Ex = (X_1, X_6, X_7, X_8, X_9, X_{10}, X_{17}, X_{18}, X_{20}, X_{21}, X_{22}). \quad (7.1.1)$$

Спочатку використаємо метод множинно-регресійного аналізу. У результаті розрахунків була отримана модель:

$$\begin{aligned} Ex = & 1,56 \cdot X_1 - 12,19 \cdot X_6 - 0,0046 \cdot X_7 - 1,94 \cdot X_8 - 6,98 \cdot X_9 + \\ & + 2,35 \cdot X_{10} + 6,68 \cdot X_{17} + 6,38 \cdot X_{18} - 4,86 \cdot X_{20} + 0,0018 \cdot X_{21} + \\ & + 6,19 \cdot X_{22} + 325,06 \end{aligned} \quad (7.1.2)$$

$$R = 0,45$$

Низький коефіцієнт кореляції свідчить, що функціональна залежність (7.1.1) може бути нелінійною, адже застосований метод є лінійним і не в змозі врахувати нелінійність. Тому була проведена спроба провести

Зовнішня торгівля України: XXI століття

аналіз чутливості, який може дозволити встановити адекватність моделі. Для цього значення вхідних чинників фіксуються на довільній величині з навчальної вибірки. Після чого здійснюється почергове відхилення значень вхідних чинників на 10% у бік зростання та аналізується зміна вихідного показника теж у відносному вимірі. Слід зазначити, що за рахунок лінійності моделі результати аналізу не залежать від початкових значень вхідних чинників. Тобто чутливість експорту за цією моделлю не залежить від країни-експортера. Результати аналізу наведені в табл. 7.1.3.

Таблиця 7.1.3

Аналіз чутливості для кореляційно-регресійної моделі залежності експорту від чинників впливу при їх зміні на 10%

Чинники	Експорт, млн дол. США	Зміна експорту з України
Показники країн-основних торговельних партнерів		
Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	571,61014	3,20%
Щорічне зростання населення, %	553,682828	-0,03%
ВНД на душу населення, дол. США/ос	548,070402	-1,05%
Індекс зміни ВВП, %	553,203198	-0,12%
Частка агропродовольчої продукції у ВВП, %	551,173797	-0,49%
Показники України		
Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	581,684717	5,02%
Індекс зміни ВВП, %	554,005328	0,02%
Частка агропродовольчої продукції у ВВП, %	559,777854	1,07%
Реальний ефективний обмінний курс (РЕОК)	504,403137	-8,93%
Державна підтримка виробника (PSE), млн грн	554,582959	0,13%
Індекс компаративних переваг (RCA)	586,997177	5,98%

Джерело: розраховано авторами

Як видно з табл. 7.1.3, експорт – найбільш чутливий до зміни таких чинників, як виробництво агропродовольчої продукції та індекс компаративних переваг (RCA). Так, при їх почерговому зростанні на

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

10% експорт зросте практично на 6%. І навпаки зростання РЕОК на 10% призведе до падіння експорту майже на 9%.

Також досить впливовим є зовнішній чинник – виробництво агропродовольчої продукції в країнах-імпортерах, який вказує на пряму залежність між зростанням іноземного виробництва та вітчизняним експортом (+3,2%), що, своєю чергою, свідчить про зростання попиту на українську продукцію АПК.

Хоча і небагато, але скоротиться експорт (на 1,05%) від зміни на 10% подушового доходу в країнах-імпортерах, що, на наш погляд, свідчить про сировинну спрямованість зовнішньої торгівлі цією продукцією.

Як довели результати дослідження при побудові моделі експорту продукції АПК наявна чітко виражена нелінійна залежність від чинників. У зв'язку з цим, а також з наявністю достатньо великої навчальної вибірки було використано математичний апарат нелінійних методів аналізу DataMining. Його основою є інтелектуальний аналіз за допомогою нейронних мереж. Для встановлення функціональної залежності були використані багатосарові нейронні мережі з методом навчання *RPROP*. Для визначення необхідної кількості нейронів були використані емпіричні формули:

$$\frac{mN}{1 + \log_2 N} \leq L_w \leq m \left(\frac{m}{N} + 1 \right) (n + m + 1) + m, \quad (7.1.3)$$

$$L = \frac{L_w}{n + m_N}, \quad (7.1.4)$$

$$\frac{N}{10} - n - m \leq L \leq \frac{N}{2} - n - m, \quad (7.1.5)$$

$$2(L + n + m) \leq N \leq 10(L + n + m), \quad (7.1.6)$$

де N – число елементів навчальної вибірки; m – розмірність вихідного сигналу; n – розмірність вхідного сигналу; L_w – необхідне число синаптичних ваг; L – кількість елементів масиву.

Оскільки результати навчання та прогнозування нейронних мереж залежать від стохастичних параметрів для прогнозування, були

навчені 3 нейронні мережі, що містили відповідно 20, 15, 10 нейронів у першому прихованому прошарку і відповідно 20, 10, 10 – у другому. Прогнозування проводилось шляхом усереднення даних прогнозу по трьох нейронних мережах. Це дало змогу виявити та усунути спонтанні флуктуації при розрахунках.

У результаті навчання всі три нейронні мережі показали узгодження результатів розрахунку з реальними даними (рис. 7.1.1).

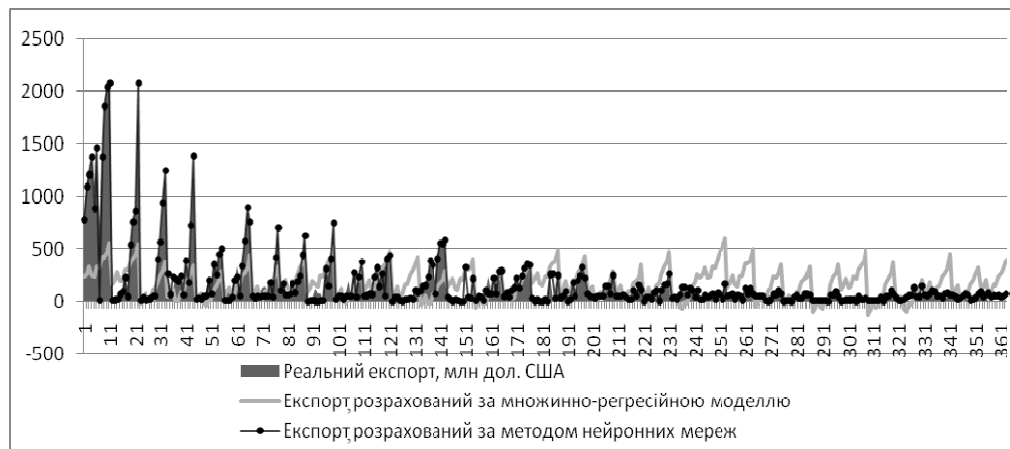


Рис. 7.1.1. Порівняння між реальними даними експорту та розрахованими за допомогою методів множинно-регресійного аналізу та нейронних мереж

Джерело: складено авторами.

З рис. 7.1.1 видно, що піки на графіках збігаються, однак за амплітудою мають значні відхилення. Коефіцієнт кореляції між усередненими результатами нейронних мереж та реальними даними становить 0,98. Це є свідченням точності моделі та підтверджує той факт, що за рахунок нейронних мереж вдалось усунути ефект нелінійності. Особливістю нейрон-мережевого підходу є те, що аналіз чутливості залежить як від країни, так і від відсотка зміни чинників. Таким чином, є можливість визначити перспективні ринки для відповідних товарних груп сільського господарства. Для відображення аналізу чутливості наведено 5 найбільш вагомих країн та досліджено вплив на експорт при зміні чинників на 1, 5 та 10% (табл. 7.1.4). Результати аналізу для всіх країн, відібраних для розрахунку наведені в дод. А, табл. А. 2.

Здійснено аналіз чутливості чинників відповідно до розглянутих країн. Так, для Російської Федерації значним чинником впливу на експорт продукції сільського господарства є реальний ефективний валютний курс.

Аналіз чутливості для моделі експорту агропродовольчої продукції України за методом нейронних мереж

Зміна чинника	Російська Федерація			Єгипет			Індія			Іспанія			Туреччина		
	1%	5%	10%	1%	5%	10%	1%	5%	10%	1%	5%	10%	1%	5%	10%
	Показники країн – основних торговельних партнерів														
Індекс виробництва агропродовольчої продукції	0,1%	0,2%	-3,1%	0,0%	-0,7%	-64,4%	-0,6%	-84,0%	-79,4%	11,1%	12,9%	-21,7%	-40,7%	-76,9%	-57,1%
Щорічне зростання населення, %	0,0%	0,0%	0,0%	-0,1%	-0,6%	-4,2%	-1,3%	-7,1%	-15,6%	0,0%	0,2%	0,5%	6,2%	8,3%	-15,3%
ВНД на душу населення, дол. США/ос.	0,0%	-0,1%	-0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,4%	2,3%	10,5%	17,8%	-0,8%	-7,0%	-20,1%
Індекс зміни ВВП, %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,2%	0,8%	1,6%	-0,1%	-0,6%	-1,1%	0,1%	0,2%	0,2%
Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,1%	-0,2%	0,1%	0,6%	1,2%	-0,1%	-0,6%	-1,1%	0,3%	1,4%	1,9%
Показники України															
Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	-0,1%	-0,5%	-1,5%	0,0%	0,1%	0,0%	-0,1%	-12,1%	-46,8%	-4,4%	-23,0%	-40,7%	-8,3%	-42,5%	-57,1%
Індекс зміни ВВП, %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	-0,1%	-0,1%	0,1%	0,5%	1,0%
Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	-1,1%	-6,1%	-13,3%	-4,6%	-25,1%	-45,7%	-3,5%	-19,2%	-40,7%
РЕОК	0,0%	-0,2%	-11,6%	0,0%	-0,9%	-36,2%	-7,4%	-45,9%	-95,6%	-9,4%	-42,7%	-62,2%	-58,6%	-90,1%	-90,1%
Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	-0,2%	-0,5%	0,0%	-0,1%	-0,3%	-0,4%	-2,1%	-4,4%
Індекс конкурентоспроможності (RCA)	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,1%	-1,6%	-8,8%	-19,2%	1,7%	7,0%	11,2%	-1,6%	-14,3%	-38,3%

Джерело: розраховано авторами.

За моделлю – це єдиний чинник, що суттєво впливає на зміну показника експорту до всіх розглянутих країн: його 10%-е зростання спричиняє 11,6% зміни експорту до РФ, 36,2% – до Єгипту, 95,6% – до Індії, 62,2% – до Іспанії та 90,1% – до Туреччини.

Динаміка РЕОК ілюструє відносну зміну цін товарів даної країни та її конкурентні позиції на світовому ринку на зовнішніх ринках [204, с. 110–117].

Якщо РЕОК підвищується, то конкурентні позиції країни на світовому ринку погіршуються, відбувається здорожчання і зменшення експорту та дешевшання і зростання імпорту. Якщо РЕОК знижується, то країна покращує свої конкурентні позиції [205]. Це дозволяє виділити такі товарні групи, які конкурентоспроможні на ринках цих країн за ціною: 02 – «М'ясо та їстівні субпродукти»; 04 – «Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед»; 16 – «Готові харчові продукти з м'яса, риби або ракоподібних, молюсків»; 18 – «Какао та продукти з нього»; 22 – «Алкогольні і безалкогольні напої та оцет»; 05 – «Інші продукти тваринного походження»; 11 – «Борошно та крупи; солод; крохмалі; інулін»; 13 – «Шелак; камеді, смоли та інші рослинні соки і екстракти»; 17 – «Цукор і кондитерські вироби з цукру»; 19 – «Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби»; 10 – «Зернові культури»; 15 – «Жири та олії; готові харчові жири; воски»; 07 – «Овочі і бульбоплоди».

Чутливим виявився експорт до РФ до зміни обсягів виробництва продукції АПК у цій країні. При 10%-му його зменшенні експорт зростає на 3,1%. Цей чинник, що показує рівень попиту на міжнародних ринках агропродовольчої продукції, також значно впливає на експорт до інших країн – Єгипту на 64,4%, Індії – на 79,4%, Іспанії – на 21,7% та Туреччини – на 57,1%. При цьому на 5-відсоткове зростання виробництва продукції АПК експорт до Індії та Туреччини виявляється чутливішим. Так, експорт в Індію зміниться на 84%, до Туреччини на 76,9%, що може бути пов'язано зі специфікою товарної групи продукції та диверсифікації імпорту в цих країнах з інших країн. Усі інші розглянуті чинники виявилися не досить впливовими на експорт до Російської Федерації. Зовнішні чинники, такі як: частка сільськогосподарських земель, кількість населення, валовий дохід на душу населення, ВВП та частка продукції у ВВП спричиняють зміну експорту < 0,5%, що може бути пов'язано з великою ємністю російського ринку і стабільністю попиту на товари сільськогосподарства і продовольства.

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

Не чинять помітного впливу і внутрішні чинники, такі як індекс зміни ВВП, частка продукції сільського господарства у ВВП, державна підтримка виробників та індекс конкурентоспроможності експортних товарів – 0% зміни експорту, тому скорочення експортних поставок товарів сільського господарства до РФ пов'язано, на нашу думку, передусім з дією політичних, а не економічних чинників.

Якщо розглянути вітчизняний експорт до Єгипту, то можна зазначити, що зрушення в його зміні спричиняє, крім уже розглянутих вище чинників, зміна кількості населення в цій країні. Це може бути пов'язано зі структурою експортних товарів. А от український вплив внутрішніх чинників на експорт до Єгипту можна пояснити тим, що основними товарними експортними групами є зерно та олія, продажі яких є надто зарегульованими, у зв'язку з чим завданнями регуляторної політики повинні стати заходи, спрямовані на підвищення ефективності державної підтримки з метою активізації експортних поставок агропродовольчих товарів на ринок цієї країни. Він виявляється досить перспективним по провідних позиціях товарних груп зернових та олії. Вплив зовнішнього чинника – зростання кількості населення в Індії – впливає на скорочення експорту олії та рослинних жирів (провідна товарна група в експорті до Індії) до цієї країни на 15,6%. Чинники попиту – індекс зміни ВВП та дохід на душу населення в Індії (їх зростання на 10%) також дещо змінюють траєкторію зростання експорту (на 1,6 та 0,4% відповідно).

Більш ніж на 46% впливає скорочення вітчизняного виробництва агропродовольчої продукції на експорт олії і рослинних жирів до Індії та на 13,3% частка продукції сільського господарства у ВВП, що свідчить про значну залежність ринку Індії від українського експорту цієї продукції.

Слід також зазначити про внутрішній чинник державної підтримки, який при дослідженні експорту до Індії, Іспанії та Туреччини має від'ємний результат. Це стало наслідком неефективності державної політики регулювання експорту товарних груп (загалом продукції рослинного походження), які поставляються на ринки саме цих країн.

Головний товар, який поставляється на ринок Іспанії, є зернові культури, експорт яких обернено залежить від виробництва агропродовольчої продукції. При його 10%-му зростанні експорт скорочується на 21,7%, що пов'язано з дефіцитом зернових в Іспанії та зростанням попиту на них, та підтверджується впливом ВНД на душу населення, зростання якого зумовлює зростання експорту цього виду продукції на 17,8%.

Розрахунки доводять від'ємний вплив зростання чинників виробництва продукції в Україні та частки агропродовольчої продукції у

ВВП (40,7 та 45,7%), що свідчить про переважну частину споживання агропродовольчої продукції внутрішнім ринком, а не спрямуванням на експорт. Варто зазначити про вагомий вплив чинника конкурентоспроможності (його зростання спричиняє збільшення експорту на 11,2%), що можна розглядати як потенціал експортного спрямування зернової продукції на ринок Іспанії.

Туреччина є споживачем переважно плодів насінневих культур та олійних жирів. За розрахованими даними, внаслідок зростання чисельності населення та ВНД на душу населення в цій країні український експорт цих товарів буде зменшуватись, оскільки олійні жири йдуть переважно на виробництво харчових продуктів.

Індекс виробництва агропродовольчої продукції доводить зворотний вплив на експорт до Туреччини (-57,1%), що також свідчить про зрушення у бік споживання на внутрішньому ринку. Від'ємний вплив має індекс компаративних переваг цих товарів на ринку Туреччини, тому, на наш погляд, слід переглянути структуру українського сільськогосподарського експорту до цієї країни.

Побудована модель дає змогу окреслити перспективні зовнішні ринки з 33 досліджуваних країн для товарів сільського господарства, які є конкурентоспроможними за ціною і за якістю, виходячи з оцінки впливу індексу компаративних переваг. Так, якщо індекс має прямий вплив на експорт, можемо говорити про якісний склад конкурентоспроможності відповідної продукції АПК на певному географічному ринку. І навпаки, якщо спостерігається обернений вплив – існує цінова конкурентоспроможність у цій країні. У табл. 7.1.5 наведені результати цих розрахунків, де КЯ – якісна конкурентоспроможність, КЦ – цінова. Результати розрахунків дозволили виявити ринки, які мають підвищені ризики для відповідного виду української експортної продукції, що продається виключно через нижчу ціну, – це ринки РФ, Індії, Туреччини, Італії, Казахстану, Бельгії, Азербайджану та ін.

У цих випадках українським експортерам необхідно знаходити інші ринки, одночасно підвищуючи якість сільськогосподарської продукції, щоб уникнути залежності від цінового фактору.

Серед ринків, на які експортується вітчизняна продукція сільського господарства, що має якісні характеристики, можна виділити: Єгипет, Іспанію, Нідерланди, Польщу, Іран, Францію, Білорусь, Китай, Саудівську Аравію, Японію тощо, і таких країн 20 з 33, що свідчить про переважне значення якості продукції для сільського господарства.

Таблиця 7.1.5

Матриця товарно-географічних потоків зовнішньої торгівлі України продукцією АПК за критеріями цінної та нецінної конкурентоспроможності

Країна	Продукція АПК																							
	1	2	3	4	5	6	7	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
РФ	Живі тварини	М'ясо та субпродукти	Риба і ракоподібні	Молоко та молочні продукти	Інші продукти тваринного походження	Живі рослини	Овочі	Кава, чай, мате	Зернові культури	Борошно та крупи	Напія олійних рослин; фураж	Шелак; камелі, смоли	Рослинні матеріали	Жири та олії; харчові жири	Готові продукти з м'яса, риби	Цукор і кондитерські вироби	Какао та продукти з нього	Готові продукти із зернових культур	Продукти переробки олій	Різні харчові продукти	Алкогольні і безалкогольні напої	Залишки харчової промисловості	Літон і його замінники	
Єгипет																								
Індія																								
Іспанія, Японія																								
Саудівська Аравія																								
Нідерланди																								
Туреччина																								
Італія, Бельгія																								
Польща																								
Іран																								
Франція																								
Білорусь																								
Китай																								
Молдова																								
Казахстан																								
Корея, Литва																								
Грузія																								
Німеччина																								
Азербайджан																								
Англія																								
Іорданія																								
Вірменія																								
Туркменістан																								
Киргизістан																								
Індонезія																								
Узбекистан																								
Данія, Чехія																								
Угорщина																								
Австрія																								

Джерело: складено авторами.

У товарній структурі експорту продукції АПК можна виділити види продукції, які володіють лише якісною конкурентоспроможністю – це, передусім, зернові культури, що підтверджує висновки проведеного аналізу за конкурентоспроможністю, де ця група товарів зазначається як конкурентоспроможна і залишиться такою в перспективі. Тому завдання держави полягає у збільшенні таких груп в експорті сільського господарства, зосередивши увагу на забезпеченні якісної конкурентоспроможності і також продукції сільського господарства та продовольства.

Проведений аналіз засвідчив, що сьогодні державна підтримка сільського господарства спрямовується переважно на користь тих підприємств, які формують національні резерви для підтримання належного рівня продовольчої безпеки, а не на стимулювання ефективного експорту. Про це свідчить і той факт, що зростання індексу виробництва агропродовольчої продукції супроводжується зниженням темпів зростання експорту. Результати моделювання довели, що зі зростанням обсягів виробництва все більша його частка залишається в Україні, тоді як зростання експорту має помірковану динаміку. Таку тенденцію в цілому не можна називати негативною, оскільки вона засвідчує поступове зниження рівня залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків та спроможність держави власними силами гарантувати продовольчу безпеку. Одним із завдань регуляторної політики є стимулювання експорту, тоді як проведений аналіз свідчить, що через збереження існуючої системи державної підтримки сільського господарства досягнути цієї мети неможливо.

Сигналом існування проблем у сфері регуляторної політики є результати моделювання, які показують обернену залежність між наданою державною підтримкою експортерів та обсягами експорту. На наш погляд, ці результати є підтвердженням того, про що досить часто зазначали політики та науковці – розподіл державної допомоги на сьогодні не є прозорим, у результаті чого цей важливий захід державної регуляторної політики є неефективним. Питання формування нового механізму надання державної підтримки, знаходження нових інструментів контролю за її використанням на підприємствах є одним з основних у процесі формування регуляторної політики, оскільки без впровадження відповідальності всіх суб'єктів за використання отриманих від держави коштів чи пільг докорінно змінити систему неможливо.

У результаті моделювання нами було виявлено, що на обсяги українського експорту продукції до різних країн неоднаково впливає рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Поєднання отриманих даних з товарно-географічною структурою експорту, дозволило

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

дійти висновку, що зростання якості продукції зумовлює зростання обсягів експорту зернових, тоді як зниження рівня конкурентоспроможності призводить до зростання експорту технічних культур. Таку залежність достатньо легко пояснити тим, що при купівлі зернових основним фактором прийняття рішення про покупку є якість, тоді як при купівлі технічних культур, які часто використовуються для виробництва паливних ресурсів, ключовим чинником є ціна. Така ситуація загрожує переорієнтації експортерів на вирощування тих культур, які користуються попитом за кордоном навіть за їх невисокої якості. Враховуючи, що вирощування таких рослин зазвичай виснажує земельні ресурси, регуляторна політика України повинна бути спрямована на його раціоналізацію та на створення передумов для вжиття підприємствами заходів з відновлення ґрунтів.

Водночас, регуляторна політика України повинна спрямовуватися на підтримку виробників, які виготовляють конкурентоспроможну продукцію, при чому така підтримка може мати вигляд податкових пільг, дозволів на ввезення високоякісного устаткування без сплати мита, отримання державних кредитів на придбання інноваційного обладнання тощо. Здійснене моделювання за умови покращання якості зернових сприятиме зростанню обсягів надходжень від експорту, що позитивно вплине як на розвиток сільського господарства, так і на економіку країни в цілому. Стимулювання експорту конкурентоспроможної продукції набуває виключного значення ще й з огляду на обмеження імпорту української продукції з боку РФ – зменшення надходжень від продажу товарів у РФ негативно позначиться на національному господарстві, тому потрібно знаходити альтернативні напрями експорту, до яких, зокрема, і належить продаж високоякісних зернових країнам ЄС.

Запропонована модель оцінки чинників розвитку експорту продукції АПК в Україні надала можливість зробити такі висновки:

- слабка ефективність регуляторної політики, спрямованої на підтримку сільгоспвиробників та активізацію експортного потенціалу галузі;

- значний вплив курсового чинника на експорт сільгосппродукції. При девальвації курсу гривні спостерігається спрощення структури та збільшення фізичного обсягу експорту сільгосппродукції з метою забезпечення досягнутих позицій у вартісному вимірі.

Запропонований модельний апарат дав змогу оцінити розвиток зовнішньої торгівлі продукцією АПК, а результати розрахунків та висновки – обґрунтувати вжиття відповідних заходів регуляторної політики,

спрямованих на поліпшення цінової та якісної конкурентоспроможності української продукції АПК.

Нами було визначено, що політика держави у сфері АПК повинна спрямовуватися не лише на створення умов для ефективного експорту сільськогосподарської продукції чи перехід до імпортозаміщення, але і на формування продовольчих резервів, достатніх для забезпечення населення необхідними продуктами харчування у разі виникнення кризових ситуацій.

Побудована модель дозволила виявити, що для підтримки виробництва агропродукції необхідною є інфраструктурна підтримка розвитку сільського господарства і, зокрема, розробка заходів щодо підвищення продуктивності праці в цій галузі.

Здійснений аналіз дозволяє стверджувати, що питанням непрямої підтримки сільгоспвиробників в Україні приділяється незначна увага. Попри те, що такі заходи належать до зеленої скриньки СОТ, Україна нехтує такими інструментами розвитку аграрного сектора. Втім, надання послуг сільським господарствам, які безпосередньо здійснюють виробництво аграрної продукції, їх інформаційна підтримка, спрощення доступу до кредитів, зниження мита на інноваційне устаткування, необхідне для зниження витрат праці та часу на збір продукції чи зменшення рівня її пошкодження тощо.

На окрему увагу заслуговує питання підготовки кадрів для управління сільськогосподарськими підприємствами – цей інструмент регуляторної політики дозволить забезпечити вітчизняні компанії кваліфікованими кадрами, які обізнані з основами менеджменту та економіки, і водночас знають особливості АПК як об'єкта управління.

Завданням регуляторної політики України повинен стати перехід від екстенсивного до інтенсивного виробництва, що, своєю чергою, сприятиме підвищенню ефективності експорту сільськогосподарської продукції, переходу до споживання вітчизняної продукції замість імпортної через зростання якості першої, посиленню можливості держави підтримувати належний рівень продовольчої безпеки. При цьому необхідно мати на увазі, що всі зазначені цілі є для держави рівнозначними, тому регуляторна політика повинна містити виключно ті інструменти, які дозволять досягти однієї або декількох цілей без створення перешкод для досягнення інших.

Усе це дозволяє обґрунтувати заходи державної регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі продукцією АПК, які сприятимуть максимально можливій реалізації національних економічних інтересів у

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

зв'язку з членством у СОТ, на основі аналізу та оцінки взаємозалежності показників стану галузі, внутрішнього виробництва та попиту, зовнішньої торгівлі та екзогенних чинників.

Поліпшення позицій України на світовому ринку сільськогосподарської продукції залежатиме від того, наскільки швидко й ефективно держава зможе усунути проблемні зони і використати існуючі сильні позиції, застосовуючи різноманітні важелі державного впливу на функціонування галузі з метою забезпечення її гармонійного розвитку, а також посилення позицій України на міжнародних ринках продовольства.

7.2. Селективне імпортозаміщення як стратегічний вектор поліпшення зовнішньоторговельного балансу

Можливості інерційного зростання економіки України за рахунок традиційних чинників, зокрема сприятливої світової кон'юнктури на ключові низько- та середньотехнологічні позиції українського експорту, дешевої ресурсної бази, низької вартості робочої сили поступово вичерпуються, що підтверджується зниженням зовнішнього попиту на традиційні експортні товари, зростанням імпортних товаропотоків та надвисоким рівнем насичення внутрішнього ринку імпортованими товарами. Серйозним фактором, який ще більше загострив ситуацію в українській економіці, є військові дії на Сході України. Як наслідок, у 2014 р. ВВП України зменшився на 7,5%, рівень безробіття досяг 8,4%, інфляції – 121,2 %, падіння експорту становило 14,8%, імпорту – 29,3% при майже стовідсотковій девальвації гривні [120]. За таких умов засобом насичення внутрішнього ринку товарами може стати імпортозаміщення на основі імплементації інструментів та механізмів регулювання, які дозволили б загальмувати процеси зростання імпорту та удосконалити його структуру, водночас орієнтуючись на стратегічні пріоритети та завдання соціально-економічного розвитку України.

Відсутність стратегічного підходу до розв'язування проблеми насичення ринку за рахунок відповідного збільшення обсягів внутрішнього виробництва на основі розвитку імпортозамінної продукції призводить до високої залежності внутрішнього ринку від імпорту, а також необхідності нарощування експорту з метою покриття дефіциту рахунку поточних операцій платіжного балансу. Відкритість національної економіки закріплює вразливість внутрішнього ринку від коливань зов-

нішньої кон'юнктури та несприятливих світових тенденцій (волатильності цін на енергоносії, зменшення цін на основні товари українського експорту тощо). Відтак виникає потреба у зниженні імпортозалежності товарних ринків, створенні умов для зменшення залежності від кон'юнктури зовнішніх ринків, забезпечення позитивного впливу імпорту на виробництво, зміцнення на цій основі конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Світовий досвід свідчить, що пасивна роль держави у системі регулювання імпорту товарів поступово призводить до втрати окремими галузями економіки конкурентоспроможності навіть на внутрішньому ринку. Однак це не означає, що державі за рахунок власних коштів необхідно підтримувати такі галузі. Роль держави в процесі імпортозаміщення полягає у наданні організаційного та адміністративного сприяння бізнесу у розвитку тих видів діяльності, які будуть комерційно вигідні, особливо в зіставленні з прибутковістю аналогічних європейських чи інших виробництв з метою формування у ділових кіл інтересу до диверсифікації діяльності, виробництва в Україні нових або більш якісних товарів, створення ринкової інфраструктури, орієнтованої на експорт.

Проблематику залежності від імпорту вперше проаналізовано у 1950-х роках Р. Пребішем та Х. Зінгером, які сформулювали положення про існування довготривалої тенденції погіршення умов торгівлі для країн, які експортують сировину, а імпортують промислові товари. Р. Пребіш використовував термінологію, побудовану на дихотомії «центр-периферія», яка згодом активно використовувалась у теорії залежності та теорії світових систем [206, с. 261]. Головним елементом такої будови є центр, представлений постіндустріальними країнами, які, посідаючи монопольне становище у виробництві сучасної промислової продукції, спеціалізуються на експорті промислових товарів виробничого і споживчого призначення. Другорядна роль у цій будові належить периферії, яка представлена країнами, що розвиваються, і виконує першу стадію виробничого процесу – видобуток сировини.

На думку Р. Пребіша, імпортозаміщення як форма вибіркового протекціонізму може протистояти проблемі погіршення умов торгівлі, що пов'язана з особливостями міжнародного розподілу праці, дискримінаційною торговельною політикою розвинених країн і змінами, спричиненими науково-технічним прогресом [206, с. 269]. Усвідомивши причини залежності країн, що розвиваються від світових центрів, А. Льюїс, Р. Пребіш, Г. Зінгер дійшли висновку, що на темпи економічного розвитку таких країн впливає структура міжнародної торгівлі.

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

По-перше, експортно-сировинна спеціалізація ставить економічне зростання у залежність від зовнішнього попиту на сировину, який зростає нестабільно і повільно. По-друге, відносне зростання цін на імпорт готової продукції посилює вплив інвестиційного і валютного обмежень економічного зростання.

За умов, коли економічне зростання і матеріальне благополуччя країни знаходяться у прямій залежності від зовнішніх факторів, національна промисловість характеризується низькою ефективністю через слабкий розвиток виробничої і соціальної інфраструктури, нестачу кваліфікованих кадрів, а відтак виникає необхідність у реалізації стратегії імпортозаміщення.

Докази на користь розвитку молодих галузей промисловості були свого часу обґрунтовані Ф. Лістом у праці «Національна система політичної економії», що стали основними принципами розвитку економіки більшості країн Латинської Америки та Південно-Східної Азії, які в середині ХХ ст. розпочали імпортозамінну індустріалізацію.

Під імпортозаміщенням прийнято розуміти стратегію заохочення внутрішньої промисловості шляхом введення обмежень на імпорт [207, с. 23]. Таке трактування імпортозаміщення дещо обмежене, адже воно не може зводитись лише до необґрунтованого протекціонізму, а має містити комплекс заходів щодо структурної перебудови, відновлення і диверсифікації виробництва, концентрації зусиль і ресурсів з метою створення ефективної економіки. У такому контексті коректнішим є трактування імпортозаміщення професором А. Ельяновим, на думку якого, імпортозаміщення «висуває на перший план створення всеохоплюючих промислових комплексів, що покликані наситити і структурувати внутрішній ринок за допомогою виробів місцевого виробництва і тільки потім спрямовувати їх на експорт...» [208, с. 6].

Галузеві пріоритети імпортозаміщення можна класифікувати за трьома напрямками: заміна імпортованих ресурсів, насамперед, енергетичних; заміна імпорту товарів широкого вжитку; заміна імпорту товарів виробничого призначення. Кожен з напрямів має особливості, що залежать від наявності власних ресурсів і можливостей, швидкості обігу оборотних коштів, потреби в інвестиціях і терміну окупності проектів [209, с. 8].

Аналізуючи пріоритети та можливості імпортозаміщення окремих товарних номенклатур в Україні, доцільно оцінити рівень забезпеченості економіки власним виробництвом (C_i), що розраховується як співвідношення внутрішнього виробництва конкретного товару до величини

внутрішнього споживання, включаючи кінцеве і проміжне споживання, а також втрати і зміни запасів за видами економічної діяльності:

$$C_i = \frac{Pd_i}{(Pd_i + Im_i - Ex_i + Sc_i + Ui_i)}, \quad (7.2.1)$$

де Pd_i – внутрішнє виробництво i -го товару у натуральному виразі;

Im_i – імпорт i -го товару у натуральному виразі;

Ex_i – експорт i -го товару у натуральному виразі;

Sc_i – зміна запасів i -го товару у натуральному виразі;

Ui_i – проміжне використання i -го товару для виробничих цілей у натуральному виразі.

Натуральні величини, на відміну від вартісних величин, надають можливість враховувати вплив факторів внутрішньої інфляції і зміни цінності продукції. Оскільки ціна на товар може зростати не тільки за рахунок інфляційних очікувань, але і через появу певного дефіциту як результат вирівнювання цінових диспропорцій, варто взяти до уваги натуральні значення споживання і виробництва конкретних продуктів (товарів і послуг).

Результати здійсненого аналізу зовнішньої торгівлі товарами України у 2006–2013 рр. за 4-значним кодом УКТЗЕД дозволили сформулювати вибірку з товарів, сальдо торговельного балансу яких понад три роки було від’ємним. Додатне сальдо торговельного балансу свідчить про наявність порівняльних переваг у торгівлі відповідною товарною номенклатурою, натомість від’ємне – про наявні зони ризику для вітчизняної промисловості (за винятком товарів, виробництво яких в Україні неможливе через природно-кліматичні умови). Дані щодо виробництва промислової продукції публікуються в Статистичному бюлетені промисловості на основі номенклатури продукції промисловості, а відтак при переході до класифікації УКТЗЕД за окремими товарними номенклатурами відбувалась їх агрегація. Узагальнення проаналізованих товарних номенклатур за окремими видами економічної діяльності (виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри; виробництво хімічних речовин) дозволило визначити рівень забезпеченості споживання товарів національним виробником (табл. 7.2.1).

**Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 7.2.1

**Рівень забезпеченості споживання національним виробником
в Україні у 2006–2013 рр.**

Товарна номенклатура	Код УКТЗЕД	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів									
Свинина свіжа, охолоджена або морожена	203	0,77	0,77	0,49	0,49	0,61	0,74	0,52	0,61
Баранина або козлятина свіжа, охолоджена або морожена	204	1,00	1,00	0,97	1,00	0,99	0,99	0,95	0,89
М'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці	207	0,73	0,81	0,73	0,81	0,87	0,99	0,96	1,09
Маслянка, коагульовані молоко та вершки	403	0,95	0,94	0,96	0,99	0,99	1,00	0,99	0,98
Масло вершкове	405	1,14	1,03	1,04	0,83	0,94	0,96	0,91	0,90
Цукор з цукрової тростини або з цукрових буряків	1701	1,00	0,99	0,96	0,93	0,85	0,91	1,09	1,11
Вироби з макаронного тіста	1902	0,95	0,94	0,96	1,02	0,95	0,96	0,96	0,94
Ковбаси та аналогічні вироби з м'яса	1601	0,96	0,98	0,97	1,00	1,00	0,99	1,00	1,00
Інші готові чи консервовані продукти з м'яса	1602	0,89	0,71	0,70	0,75	0,67	0,56	0,48	0,49
Варення, джеми, плодові желе, мармелад	2007	0,85	0,82	0,87	0,99	0,91	0,87	0,94	0,93

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Продовження табл. 7.2.1

Товарна номенклатура	Код УКТЗЕД	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Маргарин	1517	0,98	0,93	0,96	1,02	1,08	1,09	1,04	1,05
Води мінеральні газовані	2201	1,00	0,99	0,99	0,99	0,98	0,96	0,95	0,94
Вина виноградні	2204	0,96	0,95	0,95	3,02	1,04	0,71	1,10	1,39
Вермут та інші вина виноградні	2205	1,00	0,96	0,85	0,96	0,89	0,88	0,83	0,75
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри									
Тканини:									
бавовняні	5208–5212	0,56	0,75	0,18	0,20	0,15	0,12	0,16	0,14
вовняні	5111–5112	0,54	0,56	0,48	0,35	0,45	0,44	0,52	0,38
лляні	5309	0,21	0,20	0,11	0,11	0,12	0,15	0,15	0,18
ворсово-махрові	5801–5802	0,34	0,63	0,08	0,06	0,07	0,11	0,23	0,33
з волокон хімічних	5407–5408	0,15	0,20	0,13	0,26	0,22	0,42	0,25	0,17
Килими	5702–5705	0,23	0,33	0,24	0,35	0,35	0,42	0,49	0,48
Полотна трикотажні	6001–6005	0,23	0,23	0,16	0,21	0,23	0,34	0,19	0,35
Одяг верхній трикотажний	6101–6102	0,98	0,99	0,99	0,97	0,97	1,02	0,97	0,98
Трикотаж спідній	6107–6108; 6207–6208	0,08	0,08	0,05	0,06	0,08	0,30	0,28	0,60
Вироби панчішно-шкарпеткові	6115	0,10	0,10	0,12	0,11	0,11	0,38	0,49	0,73
Светри, джемperi	6110	0,21	0,16	0,08	0,14	0,05	0,14	0,07	0,08
Пальта жіночі	6101	0,98	0,99	0,99	0,97	0,96	1,03	1,04	1,02
Пальта чоловічі	6102	0,89	0,96	0,93	0,91	0,88	1,01	0,72	0,80
Взуття	6401–6405	0,14	0,14	0,13	0,26	0,19	0,43	0,31	0,33

**Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації
зовнішньої торгівлі України**

Закінчення табл. 7.2.1

Товарна номенклатура	Код УКТЗЕД	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Виробництво хімічних речовин									
Органічні синтетичні барвники	3204	0,55	0,67	0,69	0,75	0,63	0,71	0,73	0,76
Добрива мінеральні або хімічні, калійні	3104	0,03	0,02	0,06	0,74	0,03	0,03	0,05	0,02
Вуглеводи ациклічні	2901	1,76	1,85	1,31	0,79	1,79	0,71	0,52	0,14
Фарби та лаки, розчинені у водному середовищі	3209	0,74	0,76	0,79	0,84	0,85	0,84	0,85	0,86
Інші фарби та лаки, готові водні пігменти	3210	1,00	1,00	0,99	1,00	0,99	0,99	0,99	0,99
Мило і препарати поверхнево-активні для використання як мило	3401	0,86	0,77	0,66	0,75	0,76	0,81	0,79	0,80
Засоби поверхнево-активні для роздрібно́ї торгівлі	3402	0,57	0,54	0,52	0,55	0,57	0,63	0,70	0,72

Джерело: розраховано авторами за даними: Державної служби статистики України щодо експорту-імпорту окремих товарів за країнами світу; Балансів споживання основних продуктів харчування населенням України; Статистичного бюлетеня виробництва промислової продукції за видами в Україні [1] за формулою (7.3.1)

У харчовій промисловості по усіх розглянутих продовольчих товарах, що виготовлялися в Україні за 2006–2013 рр., споживання більш ніж наполовину забезпечено внутрішнім виробництвом. При цьому наявні такі товарні позиції, у яких забезпеченість наближається до одиниці або навіть перевищує її, зокрема м'ясо та їстівні субпродукти свійської птиці; цукор з цукрової тростини або цукрових буряків; маргарин; вина виноградні. У 2012–2013 рр. суттєво знизилася забезпеченість бараниною

та козлятиною свіжою, охолодженою чи мороженою, вермутом та іншими винами виноградними. У текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри та виробів зі шкіри спостерігається критично низька забезпеченість матеріалами для виробництва, зокрема тканинами. Забезпеченість готовою продукцією також є вкрай низькою. У межах порогових (допустимих) значень знаходяться такі товарні номенклатури, як одяг верхній трикотажний, пальта жіночі, вироби панчішно-шкарпеткові. У виробництві хімічних речовин у 2013 р. серед досліджуваних товарних номенклатур спостерігалася забезпеченість такими товарами, як фарби та лаки, готові водні пігменти. Критично низькими є рівні забезпеченості добривами мінеральними або хімічними калійними, вуглеводами ациклічними.

Виходячи з критеріїв економічної безпеки, співвідношення імпорту при стабільному стані економіки не має перевищувати 50 % внутрішнього ринку окремих товарів. Натомість в Україні по окремих товарних позиціях рівень імпортозалежності становить 80–90 %. Отримані дані щодо забезпеченості споживання внутрішнім виробником за товарними номенклатурами дозволяють визначити ті види діяльності, де присутня безпека виробництва і споживання конкретних благ. Згідно з формальною логікою, ті товарні номенклатури, рівень забезпеченості яких перевищує одиницю, можна віднести до тих, де має місце економічна безпека виробництва (для України – це більшість товарних номенклатур харчової промисловості та металургії). Перевищення внутрішнього виробництва над потребами національної економіки формує передумови для реалізації експортного потенціалу або формування запасів.

Зі вступом України до СОТ вибір цілей і напрямів економічної політики відбувається за умов, коли вже не можна захищати вітчизняних виробників за допомогою кількісних обмежень, високих тарифів або заборонених субсидій, а відтак основним шляхом залишається підвищення конкурентоспроможності виробництва. Криза 2008–2009 рр. призвела до виникнення явищ, пов'язаних із фактом зміни частки вітчизняних виробників на ринку без застосування захисних правил СОТ. Йдеться, насамперед, про пасивне імпортозаміщення, тобто процес підвищення частки вітчизняних виробників на внутрішньому ринку в умовах звуження внутрішнього попиту та підвищення цінової конкурентоспроможності. У 2009 р. сукупний внутрішній попит скоротився на 21,2%, цінова конкурентоспроможність підвищилась на 16,8%, а цінові умови торгівлі погіршилися (ціни експорту зросли на 73,2%, а імпорту – на 99,2%). У подальшому, зокрема в 2011–2012 рр., сукупний внутрішній попит зростав, склавши в середньому 9,2%, цінова конкурен-

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

тоспроможність зростає лише на 1,7% (рис. 7.2.1), а цінові умови торгівлі знову погіршилися (ціни експорту зросли на 98,1%, а імпорту – на 110,2%).

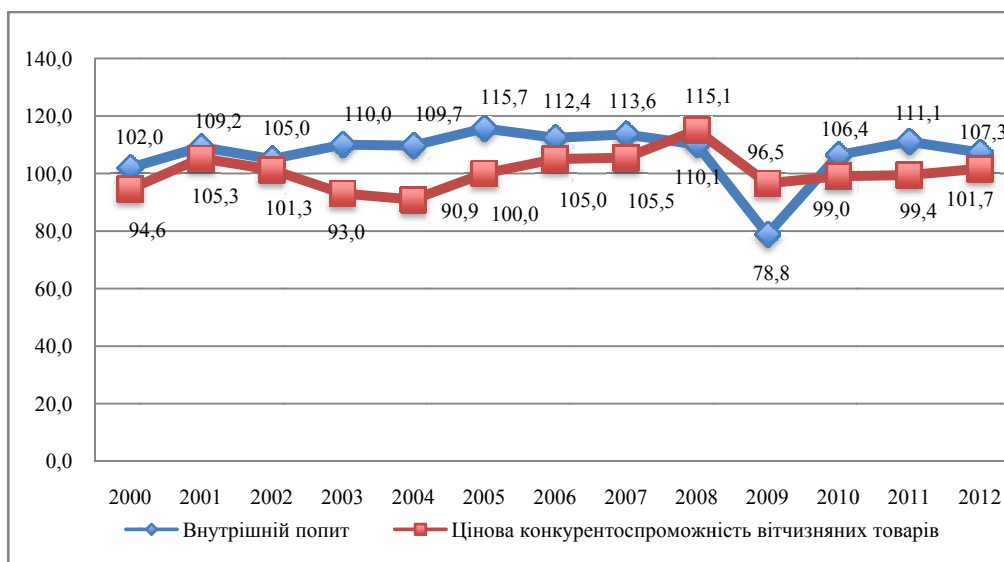


Рис. 7.2.1 Динаміка внутрішнього попиту та цінової конкурентоспроможності вітчизняних товарів на ринку України в 2000–2012 рр., у цінах попереднього року

Джерело: побудовано авторами за даними Державної служби статистики України та Міжнародного валютного фонду за відповідні роки

Однак такий варіант збільшення частки вітчизняних виробників на внутрішньому ринку не є бажаним та надійним з огляду на макростабільність. Магістральним напрямом витіснення імпортерів з національного ринку є модернізація і підвищення ефективності всіх факторів виробництва із темпами вищими за конкурентів та недопущення демпінгування цін з боку імпортерів.

Аналіз динаміки наповнення товарним імпортом внутрішнього ринку (табл. 7.2.2) свідчить, що напередодні кризи в Україні спостерігалася втрата власного ринку, що стало одним із чинників дестабілізації економічного розвитку. Найвніше підвищення частки імпорту в проміжному споживанні – 28,8%, кінцевому споживанні домогосподарств – 25,9%, нагромадженні основного капіталу – 40,3%. У 2009 р. ці показники дещо зменшились, однак до 2012 р. знову спостерігалось їх зростання.

Таблиця 7.2.2

Частка імпорту у використанні товарів і послуг за розширеною економічною класифікацією, % до загального обсягу використання товарів

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Проміжне споживання	28,3	30,4	28,4	26,1	26,5	26,3	28,8	23,4	27,6	29,9	28,2
Споживчі витрати домашніх господарств	19,1	21,4	21,8	24,9	23,3	22,5	25,8	15,5	18,6	16,7	16,1
Нагромадження основного капіталу	41,9	44,6	38,1	40,7	37,7	35,3	40,3	30,8	32,7	36,1	36,9

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України за відповідні роки.

Для обґрунтування перспектив імпортозаміщення пропонується методика розрахунку потенціалу імпортозаміщення за товарними номенклатурами на основі критичних значень взаємного проникнення економік в умовах вільної торгівлі, яка порушує питання об'єктивності безпеки внутрішнього виробництва. Основним джерелом для формування методики стали рівняння і тотожності системи національного рахівництва, а їх модифікації формуються за висновками теорій вільної торгівлі та положень економічної безпеки. Головним параметром вибору напрямків імпортозаміщення у вказаній методиці є досягнутий рівень використання виробничих потужностей, який показує величину резервів для нарощення виробничої діяльності і водночас збільшення можливостей для задоволення потреб за низкою товарних номенклатур.

Оцінювання потенціалу імпортозаміщення відповідно до запропонованої методики здійснюється за допомогою показника чистого експортного потенціалу, який демонструє граничні можливості національної економіки відповідати на потреби споживачів і розраховується за формулою:

$$NEP_i = \frac{Pd_i}{L_{pd}} \cdot 100 - [Cd_i + Ui_i + Sc_i], \quad (7.2.2)$$

де NEP_i – чистий експортний потенціал i -го товару у натуральному вираженні;

Pd_i – внутрішнє виробництво i -го товару у натуральному вираженні;

L_{pd} – рівень використання середньорічної виробничої потужності;

Cd_i – кінцеве споживання i -го товару у натуральному вираженні, включаючи втрати;

Ui_i – проміжне використання i -го товару для виробничих цілей;

Sc_i – зміна запасів i -го товару (послуги) у натуральному вираженні.

**Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації
зовнішньої торгівлі України**

Величина чистого експортного потенціалу (NEP) може бути як додатною, так і від'ємною. У разі, коли NEP набуває додатного значення, національна економіка має всі технічні можливості здійснювати експорт певного товару, при від'ємному значенні, навпаки, потреба в імпорті є вимушеною необхідністю для того, аби повністю задовольнити внутрішній попит, а ринки зберігали стан стабільності. У цьому і полягає роль показника чистого експортного потенціалу: він демонструє граничні можливості національної економіки відповідати на потреби споживачів і тим самим відображає їх інтереси.

Поточний рівень заміщення внутрішнього виробництва імпортом, що показує ступінь насичення внутрішнього ринку певного товару імпортними аналогами (CL_i^{imp}), розраховується за формулою:

$$CL_i^{imp} = \frac{Im_i}{(Cd_i + Sc_i + Ui_i)}, \quad (7.2.3)$$

де CL_i^{imp} – поточний рівень заміщення внутрішнього виробництва імпортом;

Im_i – імпорт i -го товару у натуральному вираженні.

Для знаходження бар'єрного (критеріального/порогового) рівня заміщення внутрішнього виробництва імпортом в умовах вільної торгівлі, коли економічна безпека не порушується, необхідно співвіднести отримане значення чистого експортного потенціалу до величини внутрішнього споживання, включаючи зміни запасів, кінцеве і проміжне споживання, у тому числі втрати. За викладеною методикою, економічна безпека споживання та виробництва в умовах вільної торгівлі виникає як наслідок взаємного проникнення економік до такого рівня, коли внутрішнє виробництво спроможне покрити потребу в товарах і послугах на внутрішньому ринку при повному використанні існуючих резервів виробничих потужностей.

Оскільки чистий експортний потенціал може набувати як додатного, так і від'ємного значення, то для розрахунку бар'єрного рівня пропонується система рівнянь:

$$\begin{cases} NEP_i \leq 0 : BL_i^{imp} = 0, \\ 0 < NEP_i < [Cd_i + Ui_i + Sc_i] : BL_i^{imp} = \frac{NPE_i}{Cd_i + Ui_i + Sc_i}, \\ NEP_i \geq [Cd_i + Ui_i + Sc_i] : BL_i^{imp} = 1 \end{cases} \quad (7.2.4)$$

де BL_i^{imp} – бар'єрний рівень заміщення внутрішнього виробництва імпортом у відносних величинах.

Різниця між поточним та бар'єрним значеннями заміщення внутрішнього виробництва імпортом є індикативним ступенем ризикованості та дозволяє визначити потенційно небезпечні зони впливу імпорту на розвиток внутрішнього виробництва.

Розрахунок потенціалу імпортозаміщення AP_i^{es} можна представити у відсотках:

$$AP_i^{es}, \% = \frac{BL_i^{imp}}{CP_i^{imp}}, \quad (7.2.5)$$

де AP_i^{es} – абсолютний потенціал імпортозаміщення, %;

CP_i^{imp} – поточна частка імпорту у структурі товарних ресурсів.

Відносний показник імпортозаміщення (ВПІ) у разі його від'ємного значення показує, на скільки відсотків необхідно зменшити імпорт з метою досягнення принципу економічної безпеки та неперевикнення поточного рівня заміщення бар'єрного (порогового) значення. Додатне значення ВПІ відображає можливість експорту товарної номенклатури з урахуванням поточного рівня завантаженості виробничих потужностей.

Зіставлення поточного та бар'єрного рівнів заміщення внутрішнього споживання імпорту (табл. 7.2.3) дозволяє визначити ті товарні номенклатури, у яких порушено принцип економічної безпеки і які потребують зменшення обсягів імпорту, зокрема, у виробництві харчових продуктів (свинина свіжа, охолоджена або морожена, інші готові чи консервовані продукти з м'яса). Практично всі досліджувані товарні номенклатури у текстильному виробництві потребують скорочення імпорту товарів, за винятком пальт чоловічих та жіночих. Однак значна частина цих товарних номенклатур є товарами для проміжного споживання і необхідна для виробництва готової продукції, а імпортозалежність у виробництві товарів легкої промисловості в Україні у 2012 р. становила 56,7%. Поточний рівень заміщення основної частини досліджуваних товарних номенклатур у хімічній промисловості також перевищує бар'єрні, а відтак потребує зменшення імпорту, однак важливо враховувати фактор надвисокої імпортозалежності хімічного виробництва (60,3% у 2012 р.)

**Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 7.2.3

**Поточний та бар'єрний рівні заміщення внутрішнього споживання
імпортом та потенціал імпортозаміщення
за товарними групами в Україні**

Товарна номенкла- тура	Код УКТЗЕД	Поточний рівень заміщення внутрішнього споживання імпортом				Бар'єрний рівень заміщення внутрішнього споживання імпортом*				Потенціал імпортозаміщення (відносний), %**			
		2006	2011	2012	2013	2006	2011	2012	2013	2006	2011	2012	2013
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів													
Свинина свіжа, охолоджена або морожена	203	0,23	0,30	0,53	0,40	0,42	0,23	0,00	0,04	19,2	-7,1	-51,2	-36,2
Баранина або козлятина свіжа, охолоджена або морожена	204	0,00	0,01	0,06	0,12	0,85	0,65	0,55	0,50	85,3	64,1	49,3	38,2
М'ясо та істивні субпродукти свійської птиці	207	0,27	0,07	0,13	0,08	0,36	0,64	0,58	0,84	9,0	54,2	41,3	65,0
Маслянка, коагульовані молоко та вершки	403	0,05	0,02	0,02	0,02	0,76	0,66	0,62	0,67	70,3	63,1	60,4	64,4
Масло вершкове	405	0,00	0,06	0,09	0,13	1,00	0,61	0,50	0,53	97,1	53,8	40,4	38,2
Цукор з цукрової тростини або з цукрових буряків	1701	0,01	0,09	0,00	0,00	0,85	0,51	0,78	0,88	83,2	42,3	72,3	79,4
Маргарин	1517	0,11	0,13	0,15	0,16	0,81	0,81	0,70	0,79	64,1	56,0	46,2	52,1
Ковбаси та аналогічні вироби з м'яса	1601	0,04	0,01	0,00	0,00	0,78	0,65	0,64	0,70	75,0	64,1	63,4	69,9
Інші готові чи консервовані продукти з м'яса	1602	0,44	0,52	0,68	0,61	0,65	0,00	0,00	0,00	16,1	-48,4	-59,3	-55,2

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Продовження табл. 7.2.3

Товарна номенклатура	Код УКТЗЕД	Поточний рівень заміщення внутрішнього споживання імпортом				Бар'єрний рівень заміщення внутрішнього споживання імпортом*				Потенціал імпортозаміщення (відносний), %**			
		2006	2011	2012	2013	2006	2011	2012	2013	2006	2011	2012	2013
Варення, джеми, плодови желе, мармелад	2007	0,18	0,18	0,10	0,11	0,57	0,45	0,53	0,58	38,1	26,3	42,0	46,0
Води мінеральні газовані	2201	0,02	0,04	0,06	0,06	0,85	0,61	0,56	0,60	81,0	56,2	50,3	53,2
Вина виноградні	2204	0,06	0,88	0,29	0,44	0,78	0,18	0,81	1,00	70,1	-44,0	37,2	50,1
Вермут та інші вина виноградні	2205	0,00	0,14	0,20	0,27	0,85	0,46	0,36	0,28	85,1	32,3	15,1	1,0
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри													
Тканини:													
бавовняні	5208–5212	0,52	0,89	0,86	0,88	0,10	0,00	0,00	0,00	-39,0	-88,2	-85,1	-86,0
вовняні	5111–5112	0,66	0,66	0,56	0,74	0,06	0,00	0,00	0,00	-50,0	-60,5	-52,3	-66,2
лляні	5309	0,81	0,86	0,87	0,83	0,00	0,00	0,00	0,00	-80,2	-85,1	-85,3	-82,4
ворсово-махрові	5801–5802	0,68	0,90	0,77	0,67	0,00	0,00	0,00	0,00	-67,1	-89,3	-77,0	-67,0
з волокон хімічних	5407–5408	0,86	0,61	0,76	0,85	0,00	0,00	0,00	0,00	-85,2	-59,4	-75,0	-84,1
Килими	5702–5705	0,89	0,73	0,73	0,74	0,00	0,00	0,00	0,00	-79,1	-63,0	-60,3	-61,1
Полотна трикотажні	6001–6005	0,82	0,75	0,87	0,77	0,00	0,00	0,00	0,00	-78,1	-69,0	-82,3	-69,2
Одяг верхній трикотажний	6101–6102	0,03	0,16	0,26	0,09	0,42	0,48	0,39	0,41	38,1	27,2	11,1	31,9
Трикотаж спідній	6107–6108; 6207–6208	0,95	0,79	0,92	0,83	0,00	0,00	0,00	0,00	-92,1	-73,0	-77,2	-58,3
Вироби панчішно-шкарпеткові	6115	0,93	0,76	0,69	0,50	0,00	0,00	0,00	0,00	-90,1	-67,2	-58,3	-36,5
Светри, джемperi	6110	1,06	1,21	1,12	1,23	0,00	0,00	0,00	0,00	-83,5	-89,7	-94,3	-94,4
Пальта жіночі	6101	0,04	0,05	0,22	0,10	0,94	1,00	1,00	1,00	89,2	91,4	67,7	82,5
Пальта чоловічі	6102	0,14	0,97	0,93	0,26	0,76	1,00	0,42	0,58	60,4	2,8	-31,3	31,2
Взуття	6401–6405	0,93	0,77	0,79	0,83	0,00	0,00	0,00	0,00	-87,3	-64,0	-72,2	-72,5

**Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації
зовнішньої торгівлі України**

Закінчення табл. 7.2.3

Товарна номенклатура	Код УКТЗЕД	Поточний рівень заміщення внутрішнього споживання імпортом				Бар'єрний рівень заміщення внутрішнього споживання імпортом*				Потенціал імпортозаміщення (відносний), %**			
		2006	2011	2012	2013	2006	2011	2012	2013	2006	2011	2012	2013
Виробництво хімічних речовин													
Органічні синтетичні барвники	3204	0,49	0,30	0,28	0,25	0,00	0,19	0,08	0,22	-47,3	-11,2	-20,0	-3,4
Добрива мінеральні або хімічні, калійні	3104	1,02	1,00	0,99	0,99	0,00	0,00	0,00	0,00	-98,3	-98,3	-96,7	-98,5
Вуглеводи ациклічні	2901	0,18	0,59	0,64	0,86	1,00	0,19	0,00	0,00	79,5	-31,5	-55,2	-86,4
Фарби та лаки, розчинені у водному середовищі	3209	0,27	0,18	0,17	0,16	0,14	0,40	0,25	0,39	-13,4	22,3	7,5	22,4
Інші фарби та лаки, готові водні пігменти	3210	0,01	0,01	0,01	0,01	0,53	0,65	0,45	0,59	53,3	64,0	44,5	58,3
Мило і препарати поверхнево- активні для використання як мило	3401	0,39	0,59	0,60	0,61	0,32	0,35	0,15	0,29	-6,4	-17,3	-32,0	-22,2
Засоби поверхнево- активні для роздрібної торгівлі	3402	0,51	0,45	0,41	0,42	0,00	0,05	0,03	0,16	-47,2	-37,1	-34,0	-23,3

* Розраховано з урахуванням обмежень розрахункових значень від 0 до 1.

** З урахуванням рівня завантаженості виробничих потужностей в Україні за відповідний період.

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України про експорт-імпорт окремих товарів за країнами світу; Балансів споживання основних продуктів харчування населенням України; Статистичного бюлетеня виробництва промислової продукції за видами в Україні [1] за формулою (7.2.5)

Однак ці розрахунки не містять питань ресурсних можливостей країни у виробництві окремих видів продукції. Крім того, не враховано такий фактор, як технологічні можливості випуску конкурентоспроможної продукції, що могла б стати рівноцінним заміником імпортним аналогом.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

З цією метою для поглибленого розгляду кожного з досліджуваних видів діяльності проведено узагальнений аналіз (табл. 7.2.4).

Таблиця 7.2.4

Перспективи імпортозаміщення за окремими видами діяльності в Україні

Показник	Виробництво		
	Харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	Текстильне, одягу, шкіри, виробів зі шкіри	Хімічне
Частка імпорту, % (2012 р.):			
у чистих ресурсах	14,0	69,5	47,4
у проміжному споживанні	25,3	14,9	96,4
у кінцевому споживанні	74,2	85,0	2,1
Імпортозалежність виробництва, %	12,8	51,3	60,4
Динаміка внутрішнього виробництва, % 2011	2,9	6,7	28
2012	1,0	-6,6	-3,8
2013	-3,9	-5,8	-16,9
Вектори імпортозаміщення	Підгалузі, які мають високий потенціал виробництва інноваційної продукції глибокої переробки, сировинну та технологічну базу для її виробництва, а також високий експортний потенціал	Виробництво одягу (з урахуванням того, що переважна частина підприємств нині працює на основі толінгових операцій), взуття	Товари глибокої переробки та орієнтовані на кінцеве споживання (зокрема ПАР та мийні засоби), окремі види фармацевтичної продукції
Проблеми розвитку галузі	Відсутність у багатьох підприємств налагоджених зв'язків з постачальниками сировини та доступу до ринків збуту; Висока енергоємність виробництва; Надвисока зношеність основних фондів; Недоліки в нормативно-правовому забезпеченні, що формують нерівні умови конкуренції для вітчизняних і іноземних виробників	Залежність від імпорту сировини та матеріалів проміжного споживання; зношеність основних фондів на переважній більшості підприємств; низький рівень кадрового забезпечення	
		Необхідність конкурувати з одягом та іншими виробами, що були у використанні	Висока енергоємність виробництва

Джерело: складено авторами.

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

Узагальнення світових публікацій з проблем імпортозаміщення свідчить, що стратегія імпортозамінного виробництва не завжди себе виправдовує [210, с. 162–163]. Зокрема, як зазначає М. Торадо, можна виділити чотири несприятливі наслідки, які спостерігалися у процесі імпортозаміщення:

- якщо не визначити чіткий час переходу від протекціонізму до фритредерства, то під прикриттям захисних митних бар'єрів і без тиску конкуренції багато імпортозамінних виробництв (і державні, і приватні) залишаться неефективними і дорогими в експлуатації;

- як свідчить досвід, процес імпортозаміщення найбільш вигідний для іноземних фірм, які отримують можливість функціонувати під прикриттям митних бар'єрів, користуватись перевагами ліберального оподаткування й інвестиційними пільгами;

- політика імпортозаміщення насправді часто веде до перерозподілу доходів на користь промисловості і на шкоду сільськогосподарському сектору;

- ряд молодих виробництв під прикриттям митних бар'єрів ніколи не досягають зрілості, а уряди схильні знижувати тарифи, щоб надати їм вищої конкурентоспроможності. Відтак неефективні імпортозамінні підприємства блокують надії на самопідтримувальну інтегровану індустріалізацію.

Професор Дж. К. Хеллейнер, розглядаючи на практиці реалії імпортозаміщення, дійшов висновку щодо своєрідного консенсусу між економістами, що спеціалізуються на проблемах економічного розвитку. Зокрема, на його думку, «важко знайти будь-яке виправдання моделі імпортозамінної індустріалізації, яка свідомо чи несвідомо стимулюється. Ця модель у більшості країн робить занадто великий акцент на споживчих товарах, приділяючи мало уваги потенційним довгостроковим порівняльним перевагам – ресурсному забезпеченню і можливостям навчання. Якщо ж політика селективного імпортозаміщення супроводжується спробами його генералізації, то досвід останніх років показав явну неефективність подібної політики. У результаті занадто часто створювався неефективний промисловий сектор зі значним недовикористанням потужностей, обмеженою зайнятістю, вузькими перспективами для підвищення продуктивності. Завдання політики імпортозаміщення полягає

у тому, щоб поступово створити системи стимулів, які будуть збалансовувати відносну ефективність різних видів промислового виробництва і у такий спосіб підтримувати вітчизняне виробництво проміжних інвестиційних товарів шляхом зменшення імпорту споживчих товарів, а згодом і стимулювати їх промислове виробництво на експорт» [211, с. 22].

Результати аналізу дали змогу сформулювати ряд пропозицій за окремими видами економічної діяльності. Зокрема, у харчовій промисловості необхідно встановити паритет цін між сільськогосподарськими виробниками, переробними підприємствами та торговельними організаціями, підвищити ціни на імпорт тієї харчової продукції, яка може в достатній кількості виготовлятися в Україні, стимулювати за допомогою цінової політики експорт вітчизняної готової продукції, а не сировини. Нині за контроль безпечності й якості продуктів харчування і продовольчої сировини в Україні відповідають три органи державної виконавчої влади (Міністерство охорони здоров'я (Державна санітарно-епідеміологічна служба), Міністерство аграрної політики (Державний комітет ветеринарної медицини, Державна служба з карантину рослин) та Державна інспекція з питань захисту прав споживачів), що призводить до дублювання функцій і додаткового фінансового та адміністративного навантаження на підприємства. Отже, доцільним є запровадження інтегрованої системи контролю харчових продуктів зі створенням єдиного органу з контролю, що підтверджує передова міжнародна практика, з одночасною відмовою від застарілих обов'язкових стандартів та гармонізація законодавства з вимогами СОТ.

Державне регулювання текстильної промисловості повинно базуватись на засадах диференційованого державного протекціонізму у галузях із закінченим циклом виробництва (вовняна, лляна та ін.). Високий рівень конкуренції з боку імпортних дешевих товарів, які надходять з Китаю, є наслідком лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, а відтак доцільним є регулювання мит та квот на готову продукцію. Високий рівень тіньового імпорту та імпорту одягу, який був у користуванні (секонд-хенд), істотно загрожує розвитку текстильної промисловості та потребує законодавчого регулювання. Щодо податкових пільг, то частка таких галузей, як текстильна промисловість, виробництво гумових та пластмасових виробів, виробництво машин та устаткування також не перевищує

Розділ 7. Стратегічні пріоритети трансформації зовнішньої торгівлі України

1% у валовому обсязі податкових пільг (для порівняння, паливно-енергетичний комплекс – 28%, транспорт – 15%, сільське господарство – 12%), тому розширене фінансування галузі є необхідною умовою виходу підприємств з кризи.

При виборі перспективних напрямів імпортозаміщення у харчовій промисловості слід обирати підгалузі, які виробляють високотехнологічну продукцію, зокрема виробництво поверхнево-активних речовин (ПАР) та мийних засобів. З метою зменшення енергоємності технологій необхідним є технічне переозброєння більшості виробництв. Хімічна промисловість також потребує розробки і впровадження низки законодавчих ініціатив, спрямованих на підвищення екологічних вимог до виробників, які в Україні є нижчими за європейські стандарти, впровадження нових енергоощадних технологій та залучення приватних інвестицій. Пріоритетними шляхами розвитку повинно стати створення інноваційної інфраструктури та науково-технологічної бази для розвитку інноваційних напрямів у фармацевтичній промисловості, запровадження обов'язкового дотримання стандартів GMP вітчизняними виробниками, створення умов для співробітництва українських компаній з міжнародними фармацевтичними компаніями у рамках спільних проектів.

Розділ 8

АКТИВІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

8.1. Посилення позицій України на міжнародних ринках креативних товарів

Кінець ХХ – початок ХХІ ст. характеризуються зміною соціально-економічної формації, а саме: формуванням креативної економіки, основою якої є інтелектуальний потенціал, знання та креативність як здатність окремих осіб до генерування якісно нових ідей та прийняття нестандартних рішень. На сьогодні в економічно розвинутих країнах у середньому 25–30% зайнятих працює у креативному секторі, причому ця частка постійно зростає [212].

Креативна економіка – форма організації економіки, основа якої – креативні галузі, що створюють товари, які за своєю природою є оригінальними та є продуктом творчої, кваліфікованої та майстерної праці. Креативна економіка має потенціал для підвищення темпів створення національного багатства та робочих місць завдяки генерації та експлуатації інтелектуальної власності. Вона включає такі економічні сектори: відпочинок, архітектуру, мистецтво, сучасні цифрові технології, дизайн, моду, кіно, інтерактивне програмне забезпечення, музику, прикладне мистецтво, програмне забезпечення, телебачення та радіо.

За ЮНКТАД креативні галузі економіки:

- новий динамічний сектор світової торгівлі;
- їхня економічна цінність полягає у культурних та інтелектуальних властивостях;
- передбачають цикли створення, виробництва і розподілу товарів і послуг, які використовують творчий та інтелектуальний капітал як основні матеріали;

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

▪ засновані на індивідуальній творчості, майстерності і таланті, які мають потенціал для створення добробуту, робочих місць за допомогою генерації та використання інтелектуальної власності [213].

Взаємодія культури, творчості, економіки та інноваційних технологій для створення інтелектуальної власності є перспективним джерелом доходу і нових робочих місць, а також сприяє соціальній взаємодії, міжкультурному діалогу, професійному та особистісному розвитку людей. Креативна економіка поєднує економічні, культурні та соціальні процеси, що ґрунтуються на нових технологіях та інтелектуальній власності, що сприяє створенню творчого середовища й культурному взаємообміну між цивілізаціями, а також сучасному економічному зростанню та соціально-економічному розвитку, що забезпечує розвиток людського потенціалу на основі знань та інноваційної діяльності, посилює міжнародну інтеграцію [214, с. 94].

Розглядаючи розвиток креативної економіки як нового напрямку розвитку постіндустріальної цивілізації, українські вчені Куриляк В.С., Живко М.А. та Літовченко Б.В. охарактеризували її основні моделі (табл. 8.1.1).

Таблиця 8.1.1

Моделі класифікації творчих індустрій креативної економіки

Модель	Структура креативної економіки
Британська	Реклама; архітектура; мистецтво та антикваріат; ремесло; дизайн; мода; кіно та відео; музика; виконавські мистецтва; живопис; програмне забезпечення; ТБ і радіо; відео- та комп'ютерні ігри
Символічна	Ядро: реклама; кіно; інтернет; музика; видавнича справа; ТБ і радіо Периферія: креативне мистецтво Суміжні індустрії: побутова електроніка; мода; програмне забезпечення; спорт
«Кілл»	Ядро: література; музика; виконавські мистецтва; образотворче мистецтво Інші частини ядра: кіно; музеї та бібліотеки Культурні індустрії в широкому розумінні: культурна спадщина; видавнича справа; звукозапис; ТБ і радіо; відео- та комп'ютерні ігри Суміжні індустрії: реклама; архітектура; дизайн; мода
Охорони авторських прав згідно з класифікацією ВОІВ	Галузі, що базуються на авторському праві: реклама; колекціонування; кіно та відео; музика; виконавські мистецтва; видавнича справа; програмне забезпечення; ТБ і радіо; образотворче та графічне мистецтво Суміжні галузі: копіювальні матеріали; побутова електроніка; музичні інструменти; папір; копіювальне та фотообладнання Індустрія, що частково охороняється авторським правом: архітектура, одяг, взуття, дизайн і мода, побутові товари, іграшки

Джерело: сформовано авторами на основі [214].

Продукти креативних галузей мають різні властивості заробляти гроші, різну економічну логіку та динаміку розвитку. З огляду на форми бізнесу з врахуванням відмінних характеристик креативних галузей промисловості включені Конференцією ООН з торгівлі та розвитку до окремих груп, які наведено у табл. 8.1.2.

Таблиця 8.1.2

Структура креативної сфери економіки

№ пор.	Назва галузі	Складова галузі	Сфери діяльності
1	Культурна спадщина	Традиційні культурні товари	Декоративно-прикладне мистецтво, килими тощо
		Культурне надбання	Історичні пам'ятники, музеї, бібліотеки, архіви та ін.
2	Мистецтво	Образотворче мистецтво	Живопис, скульптура, фотографія, антикваріат та ін.
		Виконавче мистецтво	Живі музичні вистави, опера, танцювальне мистецтво, театр, цирк, фестивалі та інші та пов'язані з ними послуги
		Музичне мистецтво	Звукозаписи, музичні композиції та пов'язані з ними послуги
3	Засоби масової інформації	Видавництво та друковані ЗМІ, нові ЗМІ	Книжки, преса та інші публікації та пов'язані з ними послуги
		Нові засоби медіа індустрії	Відео ігри, анімації, цифрові дані
		Аудіо, відео	Кіно, телебачення та радіо та пов'язані з ними послуги
4	Дизайн	Дизайн	Інтер'єр, мода, графіка, ювелірні вироби, іграшки, дизайн товарів тощо
5	Креативні послуги	Архітектура	Розробка архітектурних проектів
		Реклама	Реклама, PR тощо
		Інші креативні послуги	Креативні НДДКР послуги, цифрові та культурні послуги, рекреаційні послуги
6	Галузі, пов'язані з креативними	Захист інтелектуал. власності	Роялті, ліцензійні послуги тощо
		ІТ	Програмне забезпечення

Складено авторами за даними ЮНКТАД [215].

▪ *Культурна спадщина.* Культурна спадщина визначається як джерело всіх форм мистецтва, культурних та креативних галузей промисловості. Саме спадок об'єднує культурні аспекти з історичної,

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

антропологічної, етнічної, естетичної та соціальної точок зору та впливає на креативність. Ця група включає як традиційні культурні заходи, так і культурне надбання.

- *Мистецтво.* Ця група включає креативні галузі, які засновані виключно на мистецтві та культурі. Роботи мистецтва натхненні спадщиною, цінностями індивідуальності та символічним значенням. Група розподіляється на дві великі підгрупи: образотворче мистецтво та виконавче мистецтво: жива музика, театр, танець, опера, цирк, лялькова вистава тощо, а також включає музичне мистецтво – створення музичних композицій, звукозаписів тощо.

- *Засоби масової інформації.* До цієї групи віднесено підгрупи ЗМІ, що створюють креативний зміст з метою спілкування з великою аудиторією: видавництво та друковані засоби масової інформації; аудіовізуальне: кіно, телебачення, радіо та ін.; нові ЗМІ.

- *Креативні послуги.* Ця група включає галузі, які більшою мірою орієнтовані на послуги і попит та створюють товари і послуги з функціональними призначеннями. Вона поділяється на підгрупи: творчі послуги у сферах архітектури та реклами й інші креативні послуги.

Для дослідження особливостей зовнішньої торгівлі товарами креативної економіки експертами ЮНКТАД було визначено для креативних товарів у кожній підгрупі коди відповідно до Гармонізованої системи 2007 р. За відсутності єдиної таксономії 236 кодів були відібрані зі списку ГС 2007 р. на основі методології класифікації моделі торгівлі для креативних галузей, взявши за відправну точку зразок ЮНЕСКО для культурної статистики.

Класифікацію креативних товарів відповідно до ГС 2007 наведено у табл. 8.1.3.

Таблиця 8.1.3

Класифікація креативних товарів відповідно до Гармонізованої системи 2007 р.

Складові галузей	Напрямок	Значення
Вироби художніх ремесел	Килими	570110; 570190; 570210; 570220; 570231; 570232; 570239; 570241; 570242; 570249; 5702 50; 5701 91; 5702 92; 5702 99; 570330
	Товари, пов'язані з проведенням свят	9505 10; 9505 90; 950810
	Вироби з паперу	4802 10

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 8.1.3

Складові галузей	Напрям	Значення
	Плетені вироби	460121; 460122; 4601 29; 460192; 460193; 460194; 460199; 460211; 460212; 460219
	Пряжа	580430; 580500; 590610; 590620; 590631; 590632; 590639; 590640; 580810; 580890; 580900; 581010; 581091; 581092; 581099; 581100; 600240; 600290; 600310; 600320; 600330; 600340; 600390; 600410; 600490; 630232; 630240; 630411; 630490; 630800
	Інші	442090; 670290; 701890; 960110; 960190; 960200
<i>Аудіо-візуальні товари</i>	Фільми	370610; 370690
	CD, DVD, касети	852329; 852340; 852380
<i>Дизайн</i>	Інтер'єр	441900; 481420; 481490; 570310; 570390; 570410; 570500; 580410; 580421; 580429; 590500; 691110; 691200; 691410; 821510; 821520; 821591; 940320; 940340; 940350; 940360; 940510; 940530; 9403 81
	Ювелірні вироби	711311; 711319; 711320; 711411; 711419; 711420; 711610; 711620; 711711; 711719
	Архітектурні креслення	490600
	Модні вироби	420211; 420212; 420221; 420222; 420231; 420232; 420292; 420310; 420329; 420330; 420340; 430310; 611710; 611780; 611790; 621410; 621420; 621430; 621440; 621490; 621510; 621520; 621590; 621710; 621790; 650400; 650590; 650699; 9004 10
	Вироби зі скла	701310; 701322; 701333; 701341; 701342; 701391
	Іграшки	950300; 950420; 950440; 950490
<i>Музичне мистецтво</i>	Музичні інструменти	830610; 920110; 920120; 920190; 920210; 920290; 920510; 920590; 920600; 920710; 920790; 920810; 920890
	Друкована продукція, ноти	490400
<i>Нові ЗМІ</i>	Записуючі медіа	852321; 852351; 852352; 852359
	Відеоігри	950410; 950430
<i>Видавнича справа</i>	Газети	480100; 490210; 490290
	Книжки	490110; 490191; 490199; 490300
	Інші друковані видання	490510; 490591; 490599; 490810; 490890; 490900; 491000; 491110
<i>Образотворче мистецтво</i>	Фотографія	370510; 370590; 491191
	Картини	970110; 970190; 970200
	Скульптура	392640; 691310; 691390; 830621; 830629; 442010; 970300
	Антикваріат	970400; 970500; 970600

Складено авторами за даними ЮНКТАД [216].

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Дизайн є найбільшою підгрупою. Кількість кодів у кожному секторі така: модні вироби – 29 (включає різноманітні аксесуари, такі як сумки, окуляри від сонця тощо); інтер'єр – 24; іграшки – 4; ювелірні вироби – 10 та архітектурні креслення – 1.

Вироби художніх ремесел: килими – 15 кодів; пряжа – 30; товари, пов'язані із проведенням свят – 3, плетені вироби (з лози тощо) – 10, вироби з паперу – 1, а також інші вироби декоративно-прикладного мистецтва – 6.

Підгрупа «*образотворче мистецтво*» включає 16 кодів, з них фотографії – 3; живопис – 3; скульптура – 7; антикваріат – 3.

Видавнича справа об'єднує товари за 15 кодами: газети – 3; книги – 4; інші – 8.

Товари, пов'язані з музичним мистецтвом охоплюють переважно музичні інструменти – 13 кодів, а також друковані або рукописні музичні твори.

Нові ЗМІ. Ця підгрупа має 6 кодів: 4 коди для носіїв запису звуку і зображення, і 2 коди для відеоігор.

Аудіовізуальні товари включають 5 кодів й пов'язані з різноманітними носіями кіноіндустрії.

Сьогодні креативна індустрія створила майже 1,5 млн робочих місць, у Німеччині упродовж останнього десятиліття загальна чисельність індивідуальних підприємців, які займаються творчою діяльністю, зросла на 21%, тоді як в інших сферах господарства – лише на 1,5%. Крім того, сектор творчих індустрій створює на сьогодні від 5 до 14% ВВП розвинутих країн та демонструє випереджальні темпи щорічного зростання обсягів виробництва продукції порівняно з традиційними галузями економіки.

Високий рівень дохідності творчих індустрій активізує процеси перерозподілу на їх користь капіталу, який надходить з традиційних галузей економіки, та формує самостійний сегмент глобального ринку – ринок креативних продуктів. Так, у США на початку XXI ст. рівень дохідності творчих індустрій зрівнявся з експортом продукції авіабудування; у Німеччині щорічний оборот творчої сфери складає нині понад 70 млрд євро; у Великій Британії доходи креативного сектора досягають близько 160 млрд дол. за рік (або 9,2% ВВП), експорт продукції складає близько 9% сукупного обсягу експортних поставок цієї країни на світовий ринок. Загалом світовий ринок креативних продуктів оцінюється нині у 0,7 млрд дол. США, з яких на частку розвинутих країн припадає майже 70%. В Австрії кожна десята фірма

працює в галузі креативної економіки. У Німеччині цей сектор налічує близько 23800 підприємств із майже одним мільйоном зайнятих. Креативна економіка набула не лише значного народногосподарського значення, але й стала моделлю сучасної економіки: вона пропонує вищі за середні шанси на зайнятість, відіграє авангардну роль на шляху до економіки, що базується на знаннях і є значним джерелом оригінальних інноваційних ідей [217, с. 202].

Експорт креативних товарів відіграє важливу роль у процесі розвитку країн, зумовлюючи зростання продуктивності, створення зайнятості, забезпечення обміну технологіями. Експорт креативних товарів із розвинутих країн переважає на світовому ринку. Разом з тим, країни, що розвиваються нарощують обсяги зовнішньої торгівлі даними товарами (табл. 8.1.4).

Таблиця 8.1.4

**Найбільші експортери креативних товарів у світі
у 2003–2012 рр. [217]**

Країна	Частка від світового експорту креативних товарів, %				Обсяг експорту креативних товарів, млрд. дол			
	2003	2006	2009	2012	2003	2006	2009	2012
Австралія	0,34	0,31	0,24	0,28	0,751	0,984	0,891	1,341
Австрія	1,78	1,61	1,39	1,07	3,983	5,049	5,234	5,079
Китай	17,06	19,77	21,24	31,91	38,180	61,898	79,715	151,182
Чехія	0,80	0,97	1,27	1,18	1,793	3,023	4,777	5,614
Франція	4,53	4,32	4,12	4,17	10,137	13,513	15,466	19,774
Німеччина	7,38	7,87	8,21	6,06	16,519	24,644	30,816	28,719
Італія	7,84	7,24	5,54	н.д.	17,541	22,656	20,801	н.д.
Республіка Корея	1,77	1,23	1,27	1,22	3,967	3,840	4,768	5,763
Польща	1,02	1,12	1,05	1,06	2,275	3,511	3,939	5,011
Велика Британія	6,49	5,86	4,47	4,87	14,520	18,346	16,793	23,083
США	7,99	8,55	8,65	7,99	17,887	26,784	32,451	37,844

Провідними експортерами є Китай, США, Німеччина, Великобританія. Ці країни мають і найбільшу частку експорту креативної продукції у сукупному експорті, відповідно 31,9, 8, 6,1, 8,5 та 4,9%. За 10 років Китай майже подвоїв обсяги експорту креативних товарів, тоді як економічно розвинуті країни втратили власні позиції.

Найбільша частка в експорті припадає на дизайнерську продукцію – 60,1% усіх креативних товарів у 2012 р. (рис. 8.1.1).

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

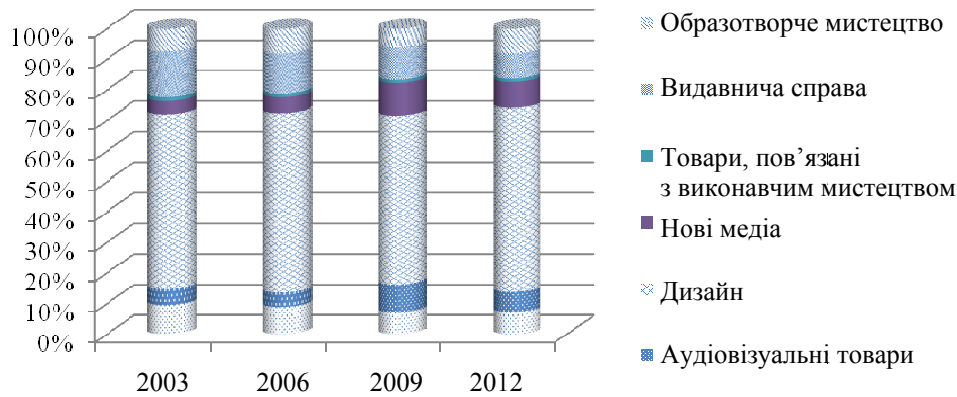


Рис. 8.1.1. Структура світового експорту креативних товарів, %
Складено авторами за даними ЮНКТАД [218].

Скорочується частка видавничої продукції із 15 до 8%, і збільшується частка нових медіа з 4,1 до 8,6 %, завдяки значному підвищенню частки товарів, що дозволяють записувати та копіювати аудіо- та відео інформацію.

Найбільшими імпортерами креативних товарів є країни Європи, а також – США, Японія та Канада. Серед країн, що розвиваються лідируючі позиції займають країни Азії. Провідним світовим імпортером виступають США (88,1 млрд дол.), які імпортують 20 % світового імпорту креативних товарів (табл. 8.1.5). Частка креативних товарів у сукупному імпорту лідерів ринку є незначною – на рівні 2–3%. Винятком є Велика Британія, для якої частка креативних товарів в імпорті у 2012 р. склала 9,2% й постійно зростає.

Таблиця 8.1.5

Найбільші імпортери креативних товарів у світі у 2003–2012 рр.

Країна	Частка від світового імпорту креативних товарів, %				Обсяг імпорту креативних товарів, млрд. дол.			
	2003 р.	2006 р.	2009 р.	2012 р.	2003 р.	2006 р.	2009 р.	2012 р.
Австрія	1,6	1,6	1,8	1,5	3,8	5,1	6,5	6,6
Канада	3,5	3,5	3,5	3,4	8,6	11,5	13,0	14,6
Китай	1,2	1,2	2,5	3,3	3,0	4,0	9,4	14,2
Гонконг	7,2	6,6	7,5	8,7	17,5	21,8	27,8	37,7
Франція	5,2	5,0	5,5	5,3	12,7	16,5	20,3	23,1
Німеччина	6,7	6,1	7,2	6,1	16,2	20,2	26,6	26,5
Індія	0,4	0,5	1,1	2,1	1,0	1,5	4,1	8,9

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 8.1.5

Країна	Частка від світового імпорту креативних товарів, %				Обсяг імпорту креативних товарів, млрд. дол			
	2003 р.	2006 р.	2009 р.	2012 р.	2003 р.	2006 р.	2009 р.	2012 р.
Італія	2,8	3,1	3,0	н.д.	6,9	10,1	11,2	н.д.
Японія	5,3	5,2	5,0	5,4	12,8	17,0	18,4	23,4
Республіка Корея	0,9	1,0	1,3	1,4	2,2	3,2	4,8	6,0
Швейцарія	3,3	3,1	3,7	4,2	7,9	10,1	13,8	18,2
Велика Британія	8,5	8,3	6,9	7,3	20,6	27,2	25,6	31,5
США	29,2	26,8	20,1	20,4	70,7	88,1	74,2	88,1

Складено авторами за даними ЮНКТАД.

Розрахунки сальдо торговельного балансу провідних учасників ринку креативних товарів свідчать, що нетто-експортерами є Китай та Франція, а інші країни виступають нетто-імпортерами креативних товарів.

Творчі індустрії стають не тільки найважливішим сектором економіки, а й важливим іміджевим механізмом, що має символічне значення для держав і регіонів. Вони визначають потенціал розвитку країни і суспільства, допомагаючи формувати творче міське середовище; інвестувати в креативних людей, а також інновації для сфери культури в цілому, таким чином формуючи затребуваність творчого потенціалу завдяки створенню нових робочих місць. Також до їх функцій належать:

- розробка і просування інтелектуального продукту;
- підтримання економічної, культурної та політичної комунікації між усіма учасниками ринку;
- створення інструментарію для виходу з економічної кризи, пов'язаного з реструктуризацією і модернізацією економіки країни, регіону та міста, а отже зростання конкурентоспроможності країни/регіону/міста;
- допомога у виході із політичної кризи через виховання нових управлінських кадрів, створення креативних методів та ідей;
- розробка нового іміджу країни і формування самоідентифікації регіонів;
- вирішення соціальних завдань – розвиток місцевих громад та їх інтеграція, діалог спільнот [219, с. 29].

Креативні галузі мають значний потенціал розвитку країн з трансформаційної економікою, оскільки дають змогу диверсифікувати економічну діяльність і зайняти нішу в одному з найбільш динамічних секторів економіки (табл. 8.1.6), індивідуалізувати пропозицію експортних товарів, освоїти нові сегменти світового ринку.

**Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 8.1.6

**Темпи зростання зовнішньої торгівлі креативними товарами,
% в середньому за 2003–2012 рр. та 2008–2012 рр.**

Товарна група	2003–2012 рр.		2008–2012 рр.	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Креативні товари в цілому	8,7	6,6	5,3	1,7
Вироби художніх ремесел	4,9	1,7	5,6	2,3
Аудіовізуальні товари	14,3	12,1	-3,1	-5,9
Фільми	-8,7	-8,0	-31,7	-29,4
Дизайн	9,0	6,2	9,1	4,5
Архітектурні креслення	-0,4	-2,4	-16,4	-1,9
Модні вироби	8,4	7,0	8,7	6,2
Ювелірні вироби	15,7	11,0	19,9	12,2
Іграшки	5,6	4,5	-0,3	-0,9
Нові медіа	21,2	21,5	-2,6	-3,7
Музичне мистецтво	6,0	4,0	5,0	1,1
Музичні інструменти	6,2	4,1	5,2	1,2
Видавнича справа	1,4	1,3	-3,5	-3,0
Образотворче мистецтво	7,2	4,9	9,2	5,3
Антикваріат	1,8	2,7	8,9	8,0
Картини	6,9	7,3	3,0	6,5
Фотографія	1,4	2,7	0,8	3,3
Скульптура	10,7	3,5	19,4	2,8

Складено авторами за даними ЮНКТАД.

Частка експорту України від сукупного світового доходу становила у 2012 р. 0,17%, а імпорту – 0,28%. Однак слід зазначити постійне зростання частки українських креативних товарів на світовому ринку. Серед товарних груп найвищу частку на світовому ринку України має на ринку дизайну інтер'єру – 0,77 % експорту та видавничої продукції – 0,31%. Крім того, зростає значення зовнішньої торгівлі креативними товарами для вітчизняної економіки (табл. 8.1.7).

Таблиця 8.1.7

Характеристика зовнішньої торгівлі креативними товарами України у 2008–2012 рр.

Показник	2008 р.	2011 р.	2012 р.
Експорт креативних товарів, млн дол.	551,6	770,2	787,0
Імпорт креативних товарів, млн дол.	1123,2	990,1	1202,5
Частка у вітчизняному експорті, %	0,82	1,12	1,15
Частка у вітчизняному імпорті, %	1,31	1,20	1,42
Сальдо торгівлі креативними товарами, млн дол.	-571,6	-219,9	-415,5
Зовнішньоторговельний оборот креативними товарами, млн дол.	1674,8	1760,3	1989,5

Складено авторами за даними ЮНКТАД

Дані табл. 8.1.7 свідчать, що частка експорту креативних товарів у сукупному експорті України зросла з 0,82 до 1,15%, а в імпорті – з 1,31 до 1,41%. Можна передбачити подальше зростання зазначених показників, особливо експорту, оскільки у світі зростає інтерес до України, а отже, автентичні товари декоративно-прикладного та образотворчого мистецтва будуть користуватися попитом. Зростає внутрішній попит на вітчизняні товари високої якості, про що свідчить підвищення останнім часом кількості різноманітних фестивалів та ярмарок, що також стимулюватиме зовнішній попит на вітчизняні товари даної групи.

Структура вітчизняної зовнішньої торгівлі креативними товарами подібна до загальносвітової: найбільшу групу становлять товари дизайну – в експорті 75,8 % та імпорті 64,5%. Друге місце посідають товари, пов'язані із видавничою справою – в експорті 15,1%, в імпорті – 12,1%.

Позитивна динаміка експорту книжок та іншої друкованої продукції пов'язана із аналогічними тенденціями на внутрішньому ринку поліграфічної продукції (табл. 8.1.8).

**Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 8.1.8

**Обсяги видання друкованих видань в Україні
у 1990–2013 рр. [220]**

Рік	Випуск книжок та брошур		Випуск періодичних та таких, що продовжуються, видань (крім газет)		Кількість газет	
	кількість видань, друкованих одиниць	тираж видань, млн примірників	кількість видань, друкованих одиниць	річний тираж, млн примірників	кількість видань, друкованих одиниць	середній разовий тираж, млн примірників
1990	7046	170	185	166	1787	25
1995	6109	68	604	24	1877	21
2000	7749	44	1242	52	2667	48
2005	15720	54	2182	132	2974 ¹	80
2010	22557	45	2822	338	2347 ¹	55
2013	26323	70	3259	468	2270 ¹	52

Дані табл. 8.1.8 свідчать, що у 2013 р. в Україні вийшло 26 323 друкованих одиниць продукції, тоді як одне російське видавництво «АСТ» випускає 25 000 друкованих одиниць на рік [220, с. 216]. Отже, незважаючи на зростання кількості видань, їх показник залишається вкрай низьким. Крім того, із накладом ситуація також катастрофічна: вони зменшилися порівняно із 1990 р. у 2,5 разу. Зрозуміло, що це пов'язано не тільки із складним становищем книговидання в Україні, але й зі зростанням конкуренції з боку електронних видань. Однак це не зменшує потенціал розвитку даної сфери діяльності в цілому та її експортної складової, зокрема. Одним із критеріїв цивілізованого суспільства є кількість книжок на душу населення. Якщо в європейських країнах цей показник становить 12–16 од. [221, с. 38], то в Україні він коливається від 0,4 у 1999 р. до 1,26 – у 2008 р., 1,63 – у 2013 р.

Негативною тенденцією книговидання є і скорочення середніх накладів видання. У несприятливому для українського книговидання 1992 р. середній наклад становив 29,6 тис. прим. За 18 років (2010 р.)

середній тираж скоротився в 13,2 разу і становить 2,0 тис. прим. Це призводить до подорожчання книги, виданої в Україні. З Росії на український книжковий ринок ввозяться книжки дешевші (через великі накладки) і часто якісніше виконані. Фахівці стверджують, що багато видань у країні через невеликі накладки стають бібліофільною рідкістю [220, с. 218].

Провідну роль у випуску продукції в Україні відіграють приватні видавництва різних організаційних форм: індивідуальні і товариства. Серед індивідуальних приватних підприємств успішно працюють А-БА-БА-ГА-ЛА-МА-ГА (Київ), «Світло і тінь» (Львів). Найпопулярнішою формою товариств у видавничій діяльності є товариство з обмеженою відповідальністю – львівські ТОВ «Афіша», ТОВ «Магнолія 2006», київські – ТОВ «Казка», ТОВ «Академвидав», ТОВ «Довіра». На книжковому ринку України працюють також колективні видавництва (КП «Місіонер» і КП «Відродження») та спільні видавництва «Сейбр-світло» (українсько-американське) у Львові, СП «Астон» та СП «Мандрівець» у Тернополі.

Експерти оцінюють український книжковий ринок у 400 млн дол. США, однак він на 3/4 заповнений книжкою, виданою в Росії, ринок якої, за експертними оцінками, становить 2,0–2,3 млрд дол. США і де завдяки підтримці держави з 1996 р. видавнича справа розвивається прискореними темпами.

В Україні відсутня державна стратегія розвитку видавничої справи. Спостерігається скорочення випуску книжок за накладками і на душу населення. Суб'єкти видавничої справи не мають пільг ні в кредитуванні, ні в оплаті комунальних послуг. Видавничий сектор не має підтримки держави. Книжки як інші товари підлягають тендерним процедурам.

З кожним роком зменшуються шанси оптимістичного сценарію розвитку книжкового ринку в Україні, суть якого полягає в тому, що Уряд вживає комплекс заходів з підтримки книжкового ринку – введе підтримку видавництв та обмежить доступ на ринок російської продукції. Це дозволило б прискорити розвиток даного сектору креативної економіки та підтримувати існуючі позиції даної товарної групи в експорті креативних товарів.

У цілому основними торговельними партнерами України в експорті креативних товарів є країни з транзитивною економікою – їх частка сягає 87 %, в імпорті – країни, що розвиваються – 61,4 % (табл. 8.1.9).

**Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової
зовнішньої торгівлі України**

Таблиця 8.1.9

**Географічна структура зовнішньої торгівлі креативними товарами
України у 2012 р.**

Експорт			Імпорт		
Країна	Обсяг, млн дол	Частка в експорті, %	Країна	Обсяг, млн дол	Частка в імпорті, %
Росія	479,704	61,4	Китай	577,631	48,0
Казахстан	95,100	12,2	Росія	114,799	9,5
Білорусь	29,229	3,7	Італія	81,574	6,8
Молдова	19,878	2,5	Туреччина	65,059	5,4
Німеччина	16,663	2,1	Польща	60,318	5,0
Данія	15,237	1,9	Німеччина	49,225	4,1
Азербайджан	12,563	1,6	Таїланд	28,163	2,3
Грузія	12,319	1,6	Білорусь	16,108	1,3
Італія	12,033	1,5	Франція	15,665	1,3
Китай	10,541	1,3	США	12,891	1,1
Туркменістан	9,944	1,3	Республіка Корея	12,437	1,0
Киргизія	8,486	1,1	Малайзія	12,297	1,0
Країна, що розвиваються	18,7	2,4	КР	738,430	61,4
Країни з транзитивною економікою (КТЕ)	680,7	87,1	КТЕ	135,008	11,2
Розвинуті країни (ЕРК)	82,4	10,5	ЕРК	328,959	27,4

Складено авторами за даними ЮНКТАД.

Провідними імпортерами української продукції є найближчі сусіди – країни Митного союзу та ГУАМ. В Україну найбільше ввозять креативних товарів з Китаю (84,5% від кількості креативних товарів).

Особливість розвитку вітчизняного креативного сектора полягає в тому, що поряд з комерційними товарами та послугами реалізується велика кількість творчих ідей, що мають на меті не створення прибутку, а задоволення передусім духовних цінностей людини, формування особливої атмосфери. Відсутність належного сприятливого середовища в Україні стало наслідком асиметричного розвитку креативних індустрій. Можливості отримання високих прибутків стали рушійним фактором

прискороеного розвитку теле- й радіоіндустрії. Крім того, останніми роками більш активно розвивається сфера дизайну, що спричинено підвищенням попиту з боку медіа-індустрій та креативного оздоблення інтер'єрів та екстер'єрів у галузі будівництва (переважно з боку приватного сектора). Решта секторів креативних індустрій характеризуються нестабільністю. Такий стан справ у креативному секторі економіки України певною мірою обумовлений низкою об'єктивних причин, в тому числі: низький попит у цілому в Україні та суттєва його диференціація за регіонами, відсутність якісного кадрового забезпечення, прогалини у сфері захисту авторських прав й, нарешті, відсутність вираженої політики розвитку креативних індустрій [222, с. 71].

Глобалізація та швидке продукування нової інформації та комунікаційних технологій відкривають безмежні можливості для комерційного розвитку світового ринку креативних товарів. Саме новітні технології та зосередження уваги на розширенні ринку є відмінними характеристиками креативних галузей як динамічних секторів світової економіки. Відповідно для України розвиток креативних сфер економіки може дати поштовх для поширення новітніх ІКТ та подолання розриву у технологічному розвитку.

Ознакою таких тенденцій в креативному секторі економіки можна вважати розвиток вітчизняного ІТ – ринку. Хоча в цілому ринку притаманні тенденції до скорочення, сфера ІТ-послуг, що входять до креативних послуг, збільшила свою частку з 7 до 8 % (рис. 8.1.2).

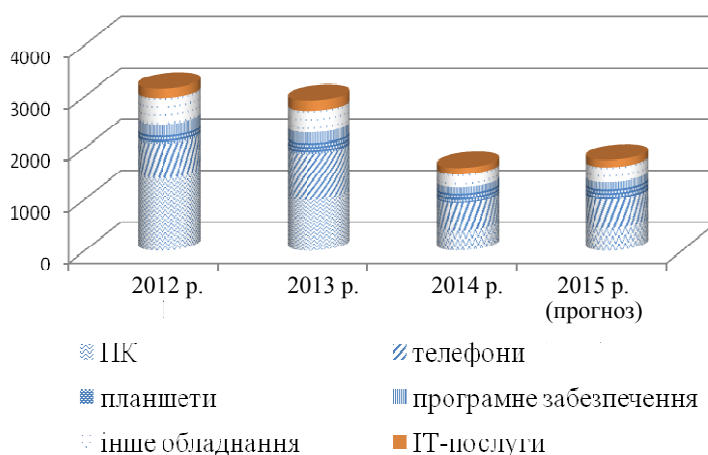


Рис. 8.1.2. Динаміка українського ІТ-ринку у 2012–2015 рр. [223]

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Про позитивні тенденції в ІТ сфері креативної економіки свідчать й темпи приросту вітчизняного офшорного програмування. У попередні роки спостерігався щорічний приріст 30–40% у доларовому обчисленні. У 2014 р. сегмент не тільки не скоротився, але зберіг двозначне зростання. Навіть складна політична та економічна обстановка в Україні не спричинила відмови замовників від проектів. Є лише один випадок крупного згортання, коли замовник наполіг на переїзді 500 українських програмістів до Європи. Водночас нові замовники не поспішають заходити в Україну. У 2014 р. всього 0,5% ринку склали нові замовлення. Індикатором стану сегмента офшорного програмування є кількість співробітників найбільших українських «софтових» компаній, яке невпинно зростає (рис. 8.1.3).

Крім того, ще однією особливістю креативної економіки є широке залучення індивідуальних підприємців. У переважній більшості креативні товари виготовлюються десятками тисяч дрібних, малих, середніх підприємств, а також фрілансерами, які співпрацюють з вертикально або горизонтально інтегрованими компаніями. Крім окремих творчих особистостей, на ринку представлені об'єднання (кластери, інкубатори). Навіть сектори, в яких превалюють крупні фірми, щільно заповнені мікропідприємствами, що є носіями креативності та новацій, беруть на себе основний ризик виявлення нових талантів, розробки інноваційних напрямів смаків та уподобань.

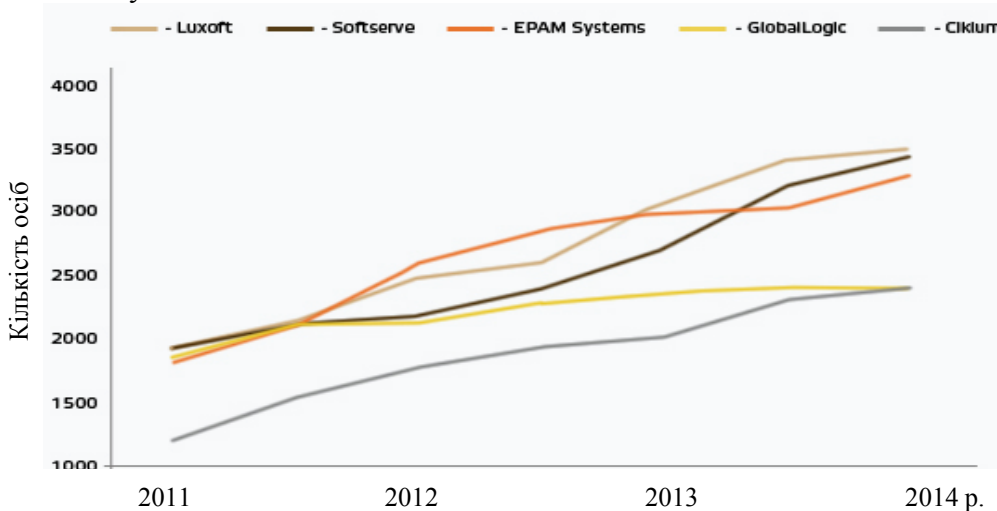


Рис. 8.1.3. Чисельність співробітників найбільших софтверних компаній України у 2012–2014 рр. [223]

Фріланс – це вид трудової діяльності (зайнятості) на ринку товарів і послуг, що характеризується самостійністю вибору форми та місця її реалізації і низькою залежністю від роботодавця [224].

Фрілансерство особливо поширене в таких галузях креативної економіки, як журналістика та інші форми діяльності, пов'язані із написанням текстів, комп'ютерним програмуванням, веб-дизайном, перекладом, різного роду консультативною діяльністю. Найчастіше фрілансерами стають представники тих спеціальностей, які можуть виконати свою роботу, використовуючи комп'ютер та телефон. Професії-лідери серед фрілансерів – це перекладач, дизайнер, журналіст, фотограф, скульптор, програміст, маркетолог, соціолог, спеціаліст із розробки та просування сайтів, бухгалтери, фінансові аналітики, логісти і юристи.

Основний тренд ринку фрілансу як у світі, так і в Україні – стабільне зростання. За оцінками експертів біржі Elance до 2020 року фрілансери становитимуть 60% всього світового ринку праці, а оборот ринку віддаленої роботи досягне 46 млрд дол. [225].

Українські фрілансери користуються популярністю за кордоном завдяки професіоналізму і дуже конкурентними розцінками на свої послуги. За даними Elance, в 2014 р. Україна посіла третє місце у світі за заробітками фрілансерів. При цьому внутрішній український ринок фрілансу знаходиться на початковій стадії і має великий потенціал для швидкого розвитку.

Зокрема, Україна є лідером на ринку фрілансерського аутсорс-програмування серед країн Східної Європи. У 2014 р. українські фрілансери виконали третину замовлень, що припадають на країни цього регіону (табл. 8.1.10). Друге і третє місце за сумою виконаних замовлень займають Росія і Румунія. Частка Росії в минулому році знизилася на 15%, а Україні – на 8%. При цьому румуни і серби торік взяли відповідно на 32% і 79% більше замовлень, ніж за попередні періоди.

Таблиця 8.1.10

Характеристика ринку аутсорс-програмування Східної Європи у 2013–2014 рр. [226]

№ пор.	Країна	Частка ринку Східної Європи, %	Темп приросту 2014 р. до 2013 р., %	Середня заробітна плата, дол./годину	Темп приросту 2014 р. до 2013 р., %
1.	Україна	33,0	-7,6	21,9	-4,8
2.	Росія	21,8	-14,8	25,9	3,6
3.	Румунія	9,0	32,4	19,3	-6,3

**Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової
зовнішньої торгівлі України**

Закінчення табл. 8.1.10

№ пор.	Країна	Частка ринку Східної Європи, %	Темп приросту 2014 р. до 2013 р., %	Середня заробітна плата, дол./годину	Темп приросту 2014 р. до 2013 р., %
4.	Сербія	7,5	78,6	17,7	-3,8
5.	Польща	6,6	-7,0	25,3	-3,4
	Білорусь	3,5	-10,3	25,3	1,2
6.	Болгарія	3,5	16,7	23,2	6,9
7.	Македонія	2,6	44,4	17,0	-5,0
8.	Хорватія	2,3	4,5	20,9	-1,9
9.	Молдова	1,8	28,6	19,3	-4,0

Українські фахівці вийшли на третє місце в ТОП-10 країн з найбільш високооплачуваними фрілансерами. За цим показником Україну випереджають зараз тільки Індія і США [227].

Найбільшими центрами фріланс-програмування Східної Європи в 2014 р. стали Харків та Київ: розробники з цих міст виконують по 6% від усіх замовлень. Третє і четверте місця посіли теж українські міста – Львів та Запоріжжя, наступні йдуть російські Омськ і Москва [228].

Споживачами вітчизняних послуг аутсорс-програмування є США, Велика Британія, Австралія, Канада, Норвегія, Німеччина, Нідерланди, Ізраїль, Нігерія, Бельгія.

Можливість фрілансерів з України співпрацювати із замовниками з інших країн позитивно вплине на національну економіку, оскільки фрілансери, проживаючи на території України, можуть отримувати вищий дохід, а ніж виконуючи ту саму роботу для вітчизняних замовників.

На найбільших та найпопулярніших світових інтернет-біржах фрілансу на сьогодні зареєстровано понад 20 тис. українських фрілансерів. Однак є ще багато менш відомих інтернет-бірж та спеціалізованих інтернет-бірж для окремих професій, тому важко назвати точну кількість фрілансерів, які проживають в Україні та надають свої послуги на світовому ринку фрілансу. Зокрема, на біржі elance.com зареєстровано 13834 українця, за кількістю зареєстрованих користувачів Україна посідає 14 місце, а за заробітком 4 місце із сумою доходів 38215,907 тис. дол. США за період існування даної біржі з 2007 р. [229]. Тільки на новоствореному вітчизняному проекті «2polyglot» – інтернет-біржі перекладачів-фрілансерів до кінця 2015 р. планують зібрати 20–30 тис. фахівців [230].

Для стимулювання розвитку фрілансу в Україні необхідно вдосконалити законодавчу базу, зокрема Податковий кодекс України, Кодекс законів про працю України та інші законодавчі акти, оскільки в них не враховано таку форму підприємництва, як фріланс і, відповідно, фрілансери не завжди працюють легально через невідповідність умов функціонування фрілансерів та інших суб'єктів підприємництва. Перші кроки в даному напрямку було вже зроблено. Так, наприклад у 2013 р. Міністерством соціальної політики було запропоновано внести зміни до Закону України «Про зайнятість». Пропонувалось дати визначення дистанційної роботи, а саме: виконання співробітником обумовленої роботодавцем роботи відповідно до умов контракту за місцем його проживання, або в інших приміщеннях за його вибором, але не в приміщеннях роботодавця. Також запропоновані відповідні зміни до Кодексу законів про працю, зокрема, щодо застосування роботодавцем дистанційної праці. Регламентується, що заробітна плата не може бути нижчою мінімальної зарплати, встановленої законодавством [231].

Доцільно запровадити спрощену систему реєстрації фрілансерів та сплати податків з метою заохочення працювати легально та отримувати певні соціальні гарантії, зокрема пенсійне забезпечення, зарахування трудового стажу тощо.

Особлива роль на ринку креативних товарів та послуг відводиться посередникам. Зокрема на ринку предметів мистецтва, йдеться про аукціони та арт-дилерів. У світі діє близько 5 тис. аукціонних домів різного рівня. Перший рівень представлений Sotheby's и Christie's, другий – національними лідерами Bonhams (Великобританія), Artcurial (Франція), Villa Grisebach (Німеччина), Kornfeld (Швейцарія), третій – регіональними аукціонними домами, предметом спеціалізації яких є певна галузь мистецтва [232, с.185].

Діяльність з перепродажу предметів мистецтва, колекціонування та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) предметами мистецтва, колекціонування та антикваріату в нашій країні з 01.07.2007 підлягає ліцензуванню за Законом України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності».

В Україні аукціонна торгівля предметами мистецтва і антикваріату здійснюється галереями, салонами, аукціонними домами, такими як «Антик-Центр» (з 1994 р.), «Епоха» (з 2000 р.), «Золотое Сечение» (з 2004 р.), «Гелос» (з 2005 р.), «АртКапитал» (з 2007 р.), «Вернисаж» (з 2007 р.), «Корнере» (з 2007 р.), «Дукат» (з 2008 р.), «Клейнод» (з 2008 р.), «Фото-

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

стайл» (з 2010 р.) та інші, безпосередньо аукціони відбуваються в містах Донецьку, Києві, Львові, Одесі, Харкові та ін. Таким чином креативні галузі слугують фактором розвитку посередницької та підприємницької діяльності, створюючи додаткові робочі місця.

Щорічний обсяг українського арт-ринку становить 150–200 млн дол, з яких приблизно 5 млн дол припадає на сучасне мистецтво, і ця цифра з кожним роком зростає [233, с.81]. Сучасні митці надзвичайно динамічні, кожного року відкриваються нові аукціонні дома, галереї, виставкові комплекси, форуми тощо, з'являються нові колекціонери, поступово створюється конкуренція тощо. Аукціонна торгівля сьогодні стала дійовим засобом розвитку мистецького ринку в нашій країні і найважливішим фактором, що визначає цей вітчизняний бізнес.

Особлива роль суб'єктів культурних та креативних індустрій вимагає значних зусиль та активного втручання з боку держави. Роль держави полягає в координації діяльності креативних суб'єктів, державних закладів, фондів фінансування, приватного сектора з метою найбільш успішного розвитку культурного потенціалу національних економік.

Такі індустрії креативної економіки, як реклама, дизайн, відеоігри, мультимедійні мистецтва, з'явилися відносно недавно, в Україні їх стрімкий розвиток помітний уже сьогодні. Вони власне є тією територією культури і творчості, яка створює все більшу кількість робочих місць і збільшує ВВП країни. У цьому контексті зміна економічних підходів до культури – це прагнення побачити і врахувати взаємозв'язок культурного сектора з іншими галузями економіки, у тому числі традиційними. Важливою є підтримка таких індустрій і з тієї позиції, що за умови підвищення мобільності європейського життя існує загроза, що місцеві таланти мігруватимуть до країн, політичні, економічні, соціальні і законодавчі умови яких більш сприятливі для творчості та інновацій, реалізації креативних ідей та проектів [234, с.172].

Отже, усе більше країн світу усвідомлюють необхідність зміни вектора розвитку, його креативну та творчу спрямованість в усіх галузях суспільного та економічного життя. Можна припустити, що у майбутньому такі тенденції будуть тільки поглиблюватись, адже відбувається загострення глобальної конкуренції за найважливіший ресурс у створенні креативних товарів – таланти. Виробництво та розповсюдження креативних товарів може забезпечити високі прибутки, зайнятість та значні торговельні можливості, водночас посилюючи соціальну єдність та взаємодію світової спільноти.

8.2. Розвиток експортного потенціалу вітчизняного ОПК

Оборонно-промисловий комплекс щорічно забезпечує експортні надходження від продажу продукції в США – 10,0–12,0 млрд дол. США, в Російській Федерації – 6,0 млрд дол. США, у Франції – 2,0–3,0 млрд дол. США, у Великобританії – 4,0–5,0 млрд дол. США, у Німеччині – 0–4,0 млрд дол. США, в Україні – 0,5–1,2 млрд дол. США.

За даними досліджень міжнародної організації «Стокгольмський інститут дослідження проблем миру» (SIPRI), у 2013 р. витрати на озброєння у світі становили 1,75 трлн дол. США [235]. Слід зазначити, що в розвинутих країнах витрати на озброєння постійно зменшуються, тоді як у більшості країн, що розвиваються вони збільшуються, що і дає загальне світове зростання. На кінець 2013 р. лідерами з озброєнь серед регіонів були Азія й Океанія (47% світового імпорту) та Близький Схід (19%). Імпорт озброєнь європейськими країнами зменшився на 25% та становив 21% [236].

Статистичні дані підтверджують, що країни, які розвиваються останніми роками постійно нарощують свій військовий потенціал (табл. 8.2.1) [235].

Таблиця 8.2.1

Структура світового ринку озброєнь основних експортерів та імпортерів (2004–2008 рр., 2009–2013 рр.)

Країни-експортери	Частка ринку у 2004–2008 рр., %	Частка ринку у 2009–2013 рр., %	Країни-імпортери
США	30	29	Австралія, Південна Корея, ОАЕ
Росія	24	27	Індія, Китай, Алжир
Німеччина	10	7	США, Греція, Ізраїль
Китай	2	6	Пакистан, Бангладеш, М'янма
Франція	9	5	Китай, Марокко, Сінгапур
Велика Британія	4	4	Саудівська Аравія, США, Індія
Іспанія	2	3	Норвегія, Австралія, Венесуела
Україна	2	3	Китай, Пакистан, Росія
Італія	2	3	Індія, ОАЕ, США
Ізраїль	2	2	Індія, Туреччина, Колумбія

**Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової
зовнішньої торгівлі України**

Особливо зростання експорту зброї за останнє десятиріччя помітне у Китаї, Україні, Іспанії та Ізраїлі.

Таблиця 8.2.2

**Рейтинг найбільших світових експортерів зброї,
млн дол. США [235]**

	Країна	2001	2005	2010	2012
1	США	5908	6700	8641	8760
2	Росія	5896	5134	6039	8003
3	Китай	499	303	1423	1783
4	Україна	700	290	201	1344
5	Німеччина	850	2080	2340	1206
6	Франція	1297	1724	1834	1139
7	Велика Британія	1368	1039	1054	863
8	Італія	880	538	806	847
9	Іспанія	7	108	513	720
10	Ізраїль	203	583	503	533

Серед імпортерів, найбільші обсяги представлені переважно країнами, що розвиваються (табл. 8.2.3).

Таблиця 8.2.3

**Рейтинг найбільших світових імпортерів зброї,
млн дол. США [235]**

	Країна	2001	2005	2010	2012
1	Індія	911	1036	1810	3337
	Австралія	364	470	380	1677
3	Південна Корея	1262	686	1821	1131
4	Сінгапур	622	543	1123	1078
5	США	301	501	808	893
6	Алжир	418	156	1518	791
7	Саудівська Аравія	158	332	939	2580
8	Греція	710	389	563	703
9	Китай	2015	3511	1481	559
10	ОАЕ	243	2198	748	493

Найбільші імпортери (Індія, Саудівська Аравія) постійно нарощують закупівлю зброї, тоді як інші (наприклад, Китай) навпаки – зменшують, інтенсивно розвиваючи цю галузь у себе.

Згідно з оцінками експертів, у 2009–2013 рр. продажем зброї займалися 55 країн, а їх послугами скористалися 152 держави. Найбільшу

потребу в нарощуванні зброї за оцінками Інституту все ще мають держави Азійсько-Тихоокеанського регіону – вони займають 47% світового імпорту зброї. Другий за обсягами збуту для експортерів є Близький Схід, куди була поставлена п'ята частина (19%) проданої у світі зброї.

Третє місце на ринку імпорту зброї належить європейським країнам (15%), які за цей період значно скоротили свою частку. Експорт зброї в Україні у 2013 р. зріс майже до 1,5 млрд дол.

Результати порівняльного аналізу міжнародного ринку зброї у 2005–2009 та 2010–2014 рр. свідчать, що сумарний обсяг угод постійно зростає [235]. Незважаючи на коливання, які спостерігалися протягом цього періоду, за останні п'ять років продажі зброї збільшилися на 16%. При цьому, зростання ринку у 2014 р. (порівняно з 2013 р.) має менші масштаби. Перше місце за продажами зброї та техніки за останні 5 років зберігали США. На американську оборонну промисловість у 2010–2014 рр. припадало 31% від загального обсягу військових поставок. При цьому за останні 5 років експорт американської зброї зріс на 23% порівняно із попереднім п'ятирічним періодом. На думку експертів, США традиційно використовують військово-технічне співробітництво як інструмент зовнішньої політики та засіб забезпечення міжнародної безпеки.

На другому місці в переліку найбільших експортерів залишається Росія, частка ринку якої становить 27%. За останні 5 років російський експорт зріс на 37%. Третім за обсягами продажів на сьогодні є Китай. Обсяги продажів китайської зброї за 5 років зросли на 143%.

З'явилися нові тенденції щодо країн-імпортерів зброї. Продовжують озброюватись країни Ради співробітництва держав Перської Затоки. Сумарні закупівлі шести країн цієї організації за останні 5 років зросли на 71%. Крім того, на ці держави припадає 54% закупівель, здійснених усіма країнами Близького Сходу. Особливо стрімко зростає військовий імпорт до Саудівської Аравії. Він збільшився майже в чотири рази, завдяки чому Саудівська Аравія посіла друге місце у світовому рейтингу імпортерів зброї. Причиною цього вважається необхідність переозброєння армії через швидке старіння військової техніки, а також новими військовими загрозами в регіоні.

Серед 10 країн-лідерів у закупівлі зброї половина розміщена в Азії. Індія посідає перше місце – 15% загальносвітового обсягу закупівель. Китай – 5%, Пакистан – 4%, Південна Корея та Сінгапур – по 3%.

У 2013 р. Україна посіла десяте місце у рейтингу найбільших експортерів зброї та військової техніки у світі. Військовий експорт країни становив 589 млн дол. Перше місце в цьому рейтингу посіла

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Росія – 8,3 млрд дол., друге – США – 6,2 млрд дол., третє – Китай (1,8 млрд дол.) [235].

Експорт зброї з України у 2009–2013 рр. зріс приблизно на 72%, частка України на світовому ринку постачальників зброї зросла до 3% у 2009–2013 рр. порівняно із 2% у 2004–2008 рр. Країна змістилась на 8 сходинку глобального рейтингу. Ключові споживачі зброї українського виробництва – Китай, куди експортується п'ята частина (21%) зброї, Пакистан (8%) та Росія (7%) [237] (дод. Б).

У період з 2010 по 2014 рр. частка України на глобальному ринку зброї також становила 3%. Україна піднялась у 2014 р. на одну сходинку, посівши 9 місце у світовому рейтингу експортерів зброї.

У 2013 р. ДП «Укроборонпром» продав за кордон зброї на суму 1,79 млрд дол. США. У 2014 р. з відомих причин експорт знизився.

Основними складовими українського експорту були двигуни АІ-222, які активно постачалися до Китаю та ряд інших держав. Україна продавала газові турбіни для військових кораблів Китаю та Індії, фрегати – екваторіальній Гвінеї, ракети для винищувачів МіГ-29 – Чаду, літаки – Хорватії та Мозамбіку. Україна також експортувала Азербайджану броньовані ремонтно-евакуаційні машини, які використовуються для вивозу з поля бою пошкоджених танків та БТР; бронемашини та танки – Таїланду та Нігерії; протитанкові ракетні установки – Казахстану та неназваній країні у Східній чи Північній Африці.

На сьогодні основні статті закупівлі ОВТ країн, що оточують Україну, спрямовані на посилення стратегічного компонента та збільшення загальних військових потужностей з акцентом на ударні та розвідувальні комплекси; розвиток мобільності та сумісності ОВТ, націленої на забезпечення взаємодії з партнерами військової коаліції; розвиток окремих видів ОВТ у межах військової спеціалізації. Переважна більшість цих країн провела диверсифікацію джерел постачання ОВТ. Так, Польща зробила свій вибір, пов'язаний з американською та німецькою військовою технікою (закупила в США 48 бойових літаків F-16 C/D на суму 4,5 млрд дол. США (рішення прийнято у 2008 р.), придбала 10 іспанських військово-транспортних літаків C-295M (фірма-виробник CASA), планує закупити 80 бойових вертольотів на суму 3 млрд дол. США) [238].

Румунія планувала закупити 48 американських бойових літаків F-16 на суму 4,5 млрд дол. США (фірма-виробник – Lockheed Martin, рішення прийнято у 2008 р.), 4 багатоцільових корвети (період закупівлі – 2010–2012 рр.), 4 мінних тральщики (період закупівлі – 2010–2012 рр.), придбала 2 британські фрегати, замовила 7 середніх військово-транспортних літаків C-27J «Спартан» на суму 340 млн дол. США та ого-

лосила про плани закупівлі 31 БТР «Піранія-3С» у Швейцарії (фірма-виробник – Mowag), готується до запуску національного супутника Землі.

Туреччина у 2008 р. заявила про рішення закупити 100 винищувачів F-35JSF (фірма-виробник – Lockheed Martin в кооперації з місцевою компанією TAI), 55 південно-корейських навчально-тренувальних літаків і 10 нових військово-транспортних літаків A-400M. Має програму власної розробки всіх типів безпілотних літальних апаратів та план закупівлі 51 вертольота A129T (компанія-виробник – Augusta/Westland), реалізує програму будівництва 12 легких фрегатів.

Основною продукцією, закупаваною країнами, що межують з Україною, є бойові літаки та вертольоти, кораблі різних типів, безпілотні системи, засоби протиповітряної оборони, радары, високоточні засоби ураження різного базування, легка бронетехніка, військово-транспортна авіація тощо.

Ці країни вважають своїм першочерговим завданням у сфері оборонно-промислової політики організацію заміни або проведення модернізації застарілих літаків і вертольотів, бойових кораблів, зенітно-ракетних комплексів, танків, бойових машин піхоти, бронетранспортерів, які залишилися у них після розпаду СРСР.

Країни ЦСЄ шляхом модернізації намагаються підвищити бойові характеристики, надійність, безпеку експлуатації цієї бойової техніки та зменшити витрати на її обслуговування. Зокрема, вони намагаються замінити на літаках колишнього СРСР застарілі системи управління польотом, системи озброєння, навігаційні системи, радіолокаційні засоби радіоелектронної боротьби, а також установити досконаліші системи керування вогнем, зв'язку, захисту екіпажу тощо. В основному ці системи і засоби виготовляються в західних компаніях та Російській Федерації.

Для країн ЦСЄ модернізація ОВТ – це єдиний можливий і доступний шлях створення та розвитку власної оборонної промисловості. З одного боку, здійснюючи модернізацію, вони освоюють і впроваджують нові технології, нову номенклатуру ОВТ, а з іншого, – розширюючи співробітництво і кооперацію з західними країнами у військово-технічній сфері, вони поступово освоюють західні ринки зброї через своїх партнерів.

На момент отримання незалежності на території України розмішувалося близько 700–750 підприємств оборонної промисловості із загальною кількістю персоналу 1,5 млн осіб. У виконанні оборонних замовлень брали участь 140 науково-технічних та науково-виробничих організацій [239].

У цілому, на частку України припадало близько 30% усієї оборонної промисловості Радянського Союзу. За минулі роки виробничі

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

потужності українського ОПК істотно скоротилися, але галузь впевнено зберігає лідируючі позиції в інноваційному розвитку, виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Списання боргів значній частині оборонних підприємств (близько 1 млрд дол.) дозволило призупинити стагнацію ряду профільних заводів. Постійне скорочення рівня державного оборонного замовлення призвело до критичної ситуації навіть із забезпеченням внутрішніх потреб української армії у забезпеченні суверенітету країни.

Однак Україна має зразки продукції військової промисловості, які достойно конкурують на світових ринках. В Україні є передові розробки в суднобудуванні, у виробництві авіатехніки та комплектуючих, радіолокаційного обладнання, засобів ППО, ракетно-артилерійського озброєння та засобів зв'язку, бронетанкової, автомобільної, інженерної та спеціальної техніки. Розроблені системи високоточного ураження, аналогів яким немає у світі. Державне конструкторське бюро «Луч» постачає високоточні боеприпаси, які дозволяють уражати чужу техніку з точністю практично у декілька сантиметрів. Належно розвивається моторобудування. Український танковий дизель визнаний найкращим у світі, особливо в умовах спекотного клімату. Україні також вдалося створити лінійку бронетранспортерів різних модифікацій та засобів ураження різного базування, які постачаються в Ірак та Таїланд, авіаційні двигуни, літаки військово-транспортної авіації, літаки спеціального призначення [237].

Розвивається і військово-технічне співробітництво України з іноземними державами. Основний внесок у розвиток вітчизняного ОПК зроблений підприємствами державного концерну «Укроборонпром», частка якого становить 95% обігу (включаючи експортні операції приватних підприємств, які здійснюються через «Укрспецекспорт» та його дочірні підприємства).

Україна експортує продукцію спеціального призначення до декількох десятків країн світу, в основному – це країни Африки, Близького Сходу та Азії: Азія – 47%, Африка – 23%, СНД – 21%, Європа – 6%, Америка – 3%.

Останніми роками, незважаючи на тісні виробничі зв'язки, експорт до Росії та Білорусі постійно знижується, а через військовий конфлікт з Росією на сьогодні він заборонений взагалі [240].

Згідно із даними Державної служби експортного контролю України, у 2013 р. Україна експортувала 111,2 тис. одиниць різного стрілецького озброєння та 557 одиниць бронетехніки, артилерійських та ракетних установок. За підсумками 2013 р. українські підприємства передали Судану та Ефіопії 20 та 29 основних бойових танків Т-72

відповідно. Також Судан закупив 22 тис. гвинтівок та карабінів, один БТР-70 та 14 бойових машин піхоти – БМП-1, 11 122-міліметрових самохідних гаубиць 2С1 «Гвоздика», 80 безвідкатних гармат та 29 протитанкових гранатометів. Таїланду були передані 42 бронетранспортери БТР-3Е1/М2/РК/БР, Іраку – 34 БТР-4/К.

Поставки бронетехніки здійснювались до Азербайджану, Польщі та Нігерії. У Нігер та Чад були поставлені два та чотири штурмовики Су-25, Росії – один гелікоптер Мі-8Т. Судану також були передані десять гаубиць 2С1 «Гвоздика» та Д-30 та 20 бойових машин піхоти БМП-1 [241].

Китай у 2013 р. отримав малий десантний корабель на повітряній подушці проекту 958 «Бізон». Однак, слід зазначити, що співробітництво з Китаєм, як правило, не є довготривалим та з великими замовленнями. Стратегія Китаю при покупці зброї типова для роботи в усіх галузях, особливо високотехнологічних: купується мінімально можлива кількість зразків з метою їх подальшого технічного вивчення, копіювання та власного виробництва. 360 одиниць пускових ракетних установок та ракет до них були продані в Індію, Казахстану – 18 одиниць таких систем.

На сьогодні Україна веде близько 60 проектів зі створення сучасних зразків зброї. Їх учасниками є 134 підприємства українського ОПК, включаючи держкомпанію «Укрспецекспорт» та її дочірні підприємства [237].

Україна також суттєво скоротила географію військово-технічного співробітництва.

До найважливіших проектів, які відображають рівень вітчизняних технологій та нові напрями військово-технічного співробітництва належать: високоточні засоби ураження (ВЗУ) ДП «ДержККБ «Луч» розробляються та постачаються в Бельгію, спільні розробки ВЗУ «Луч» здійснює із Польщею; нові системи ураження броньованих цілей високоточними боеприпасами «Луч» експортуються до Ізраїлю. Україною був виграний тендер російського виробника на ремонт комплексів ППО С-300 для Казахстану. Влітку 2013 р. був підписаний контракт на ремонт та модернізацію винищувачів МіГ-21 ВПС та ППО Хорватії, який на сьогодні успішно виконаний [241, 242].

Серед розробок, закінчених у 2013 р., слід відзначити 90 та 105-мм гармати з керованою ракетою Falarick та легкий ПТРК «Корсар» (ДП «ДержККБ «Луч»), модернізація навчально-бойового літака Л-39 до версії Л-39М («Одеський авіаремонтний завод»), модернізація літаків Су-25

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

та Су-27 («МіГремонт»), створення навігаційної апаратури (ДП «Орізон-Навігація») та комплексів оптико-електронної протидії та ін.

У серійне виробництво у 2013 р. запуснені БМ «Оплот» та танковий двигун ТД-2Е (ДП «Завод ім. В.О. Малишева»), 152-мм кероване артилерійське озброєння «Квітник» (ДП НПК «Прогрес»), десантний корабель на повітряній подушці «Бізон» («ФСК «Море»), швидкісний катер «Конан 750 БР» (ДП «Склопластик») та ін.

У червні 2014 р. в Парижі відбулася чергова всевітня виставка технологій наземної та протиповітряної оборони «Eurosatory-2014». За даними організаторів заходу, було розміщено близько 1500 експонатів з 59 країн світу, його відвідали більше ніж 1000 офіційних делегацій з 90 країн світу, включаючи організації ЄС та НАТО. Україна була представлена ДП «Укроборонпром» та приватною компанією, яка спеціалізується на приладах нічного бачення Thermal Vision Technologies (TVT). Також була представлена продукція таких виробників вітчизняного ОПК, як «Харківське КБ ім. В.О. Малишева» – протитанковий комплекс «Сармат», Київський бронетанковий завод – БТР-4 та інших провідних виробників України [242].

В Україні здійснюється виробництво повним замкненим циклом військової авіаційної промисловості.

Однак при високому рівні інноваційного та експортного потенціалу, галузь не в змозі подолати кризу.

У найближчі п'ять років питанням виживання для більшості підприємств ОПК України стане їх можливість стовідсоткової переорієнтації на експорт.

При цьому слід наголосити на такому об'єктивно сприятливому факторі, як загальне, довготривале зростання рівня військових асигнувань більшості країн світу та обсягів міжнародного ринку озброєнь.

Ця тенденція дозволяє розраховувати на можливість значного збільшення експортних операцій підприємств ОПК України. Однак в умовах військового конфлікту з Росією очевидно, що поставки експорту будуть скорочуватися на користь зміцнення обороноздатності української армії.

Разом із тим в українському ОПК є достатньо велика кількість так званих «технологій двійного призначення», які придатні для використання в «цивільних» галузях економіки, а також у медицині, попередженні надзвичайних ситуацій та техногенних катастроф. Використання таких технологій надасть новий імпульс розвитку економіки в цілому та сприятиме виходу країни зі стану багаторічної економічної стагнації.

Питання доцільності та першочерговості використання техніки, яка йде на експорт, в Україні постає одразу, однак слід враховувати й той факт, що скоріше за все контракти на постачання цієї техніки були укладені на початку 2013 р., ще до початку війни, а порушення їх виконання тягне за собою накладання суттєвих штрафів. Частина модернізованих танків Т-64А, які мали бути передані Демократичній Республіці Конго, були передані загонам Нацгвардії. За даними СІПРІ, Україна постачала у 2014 р. Казахстану та неназваній африканській країні протитанкові ракети Р-2, незважаючи на те, що такого типу зброї потребує й Україна. В Україні також не вистачає бронетехніки та танків, про що свідчить відкладання поставок за вже укладеними контрактами та купівля вже використовуваних бронемашин АТ-105 Saxon у Великій Британії.

Україна має достатні виробничі потужності для випуску власних версій американської зброї, в якій вона має потребу – від радарів до самонаведених ракет. В Укроборонпромі є більше сотні заводів, які розміщені поза зоною конфлікту, на яких працює близько 60000 осіб. Деякі з цих заводів – сучасні підприємства, які виробляли товар для експорту в Росію (з 2009 по 2013 рр. вона була третім за величиною покупцем товарів українського ОПК, після Китаю та Пакистану) та на десятки інших ринків.

Українській оборонній промисловості потрібні інвестиції та допомога через розрив контрактів з Росією. Більшість заводів, крім 20, які залишились на тимчасово захоплених територіях, залишаються дієздатними. Інвестиції в український ОПК мали б і довгостроковий ефект – вони сприяли б відбудові економіки країни.

Підприємства концерну «Укроборонпром» за допомогою групи НАТО за кодифікацією отримали доступ до Головного каталогу Північноатлантичного альянсу з логістики, який допоможе підприємствам українського ОПК вийти на європейський ринок озброєнь та реалізувати стратегію імпортозаміщення.

8.3. Інформаційна підтримка підвищення еколого-економічної ефективності зовнішньої торгівлі України

Цивілізаційний поступ XXI ст. утверджує глобальний пріоритет інформаційної компоненти у формуванні стратегій економічного та екологічного розвитку суспільства. За умов структурних змін зовнішньої торгівлі України, процеси інформатизації суспільства набувають взаємоумовленого прояву в політичних, економічних і соціальних процесах.

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Внаслідок посилення антропогенних впливів на довкілля, природно-кліматичних аномалій, ресурсно-енергетичних конфліктів і природно-техногенних катаклізмів на планеті – актуалізується значущість екологізації сфери зовнішньої торгівлі та необхідність виявлення аспектів впливу інформатизації на цей процес.

Підтвердженням цього є трансформація соціально-економічного устрою в більшості країн світу, що супроводжується: інформатизацією економіки та екології; впровадженням виробничих систем і споживчих товарів на інформаційних принципах, запозичених у природи; використанням індустріального метаболізму та замкнутих інтегральних систем продукування за аналогією з циклами кругообігу речовин та енергії в природі; розширенням сегментів національного, міжнародного та світового ринку інформаційних благ, товарів і послуг за рахунок виробничої кооперації екологічного спрямування.

За умов зростаючої екологічної, ресурсної, фінансової та інформаційної взаємозалежності країн світу, критерії прогресивності суспільства змінюються відповідно до формату еколого-економічної взаємодії між країнами. Усвідомлення зв'язку між станом інформаційного середовища суспільства та можливостями реалізації стратегічних цілей держав у зовнішньоекономічному секторі набули пріоритету в останні десятиліття.

Особливим завданням людства вважається забезпечення енерго-інформаційної безпеки біосфери планети в умовах зростаючої напруженості енергетичних та інформаційних полів, що мають техногенну природу. Експериментально встановлено, що ці поля можуть виявляти руйнівні впливи на генофонд біосфери, а також на процеси розвитку всіх живих організмів. Однак, припустимий рівень цього впливу на людину поки що невідомий, оскільки науково-практичних досліджень у цій сфері проводиться недостатньо [243].

Створення передумов для підвищення еколого-економічної ефективності зовнішньої торгівлі передбачає врахування просторово-часових, речовинно-енергетичних та інформаційних компонентів у взаємодії суспільства і природи. Але рушійні сили такої взаємодії є специфічними, оскільки прямі й зворотні інформаційні зв'язки в підсистемах «природа» і «суспільство» реалізуються безпосередньо через економічну, виробничу, підприємницьку, екологічну й іншу діяльність людини. Внаслідок цього посилюється значущість еколого-інформаційного контролю зовнішньоекономічних відносин країн, що пов'язано з: кількістю й якістю інформаційних потоків, продукуванням інформаційних технологій та спричинених ними інтенсивності ентропії (рис. 8.3.1).

Зовнішня торгівля України: XXI століття

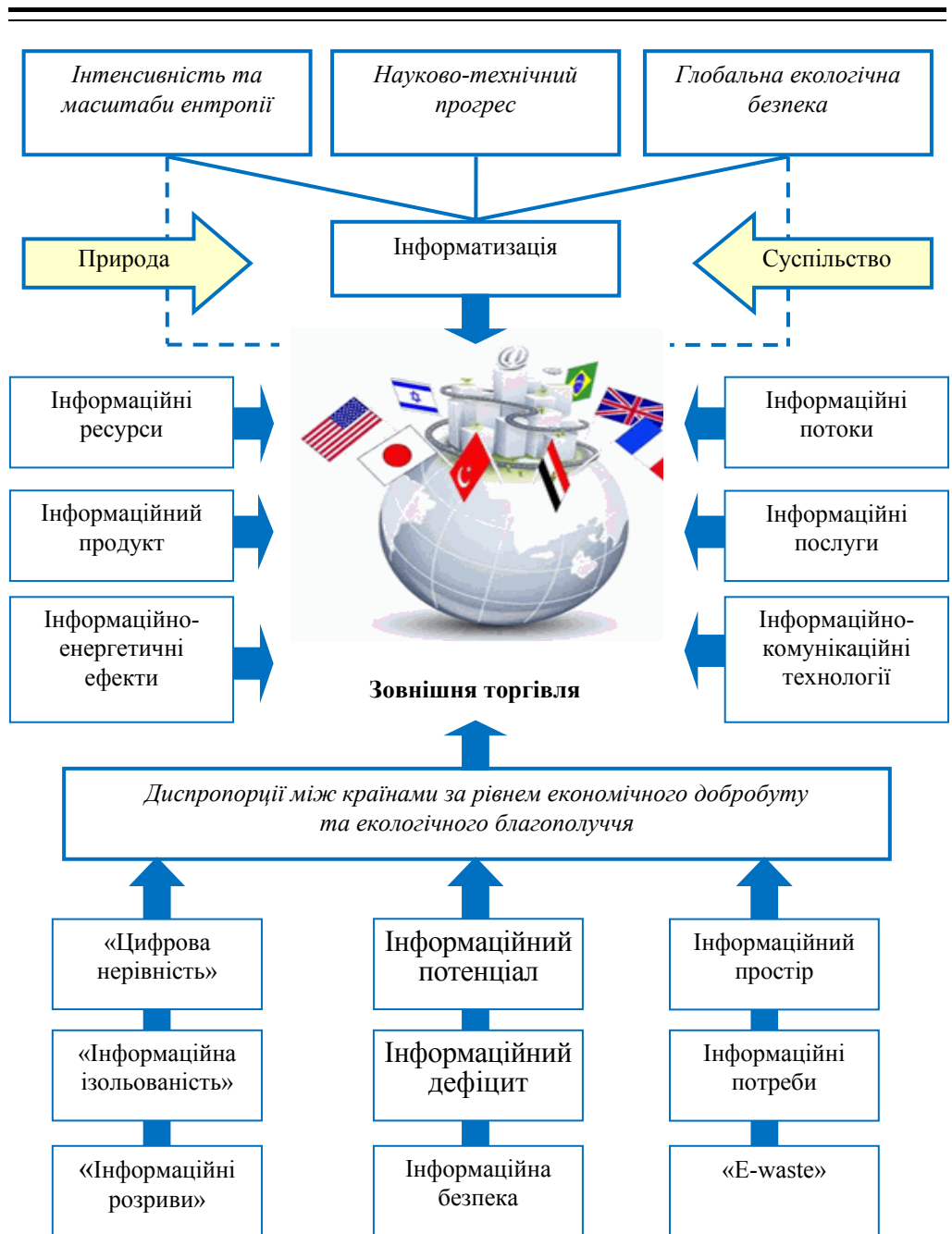


Рис. 8.3.1. Визначальні атрибути інформатизації сфери зовнішньої торгівлі

Джерело: розроблено авторами на підставі [243].

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Водночас мають місце факти «ілюзорності» прогресу інформатизації суспільства з огляду на екологічну безпеку країн [244] у сфері зовнішньої торгівлі (наприклад, «E-waste»). У зв'язку з цим, сучасний процес інформатизації доцільно пов'язувати з необхідністю міжнародного контролю в забезпеченні економічної, інтеграційної та екологічної функцій, спрямованих на розширення форм зовнішньої торгівлі. Нарощування інформаційних можливостей суспільства є важливим ресурсом для його прогресу, який дозволяє наблизитися до певної співвимірності з інформаційним потенціалом природи [245]. Але глобальні виклики і загрози свідчать про тенденції збільшення рівня техногенного навантаження на довкілля, виникнення різних ефектів інформатизації суспільства у вигляді експоненти дисбалансів економічного добробуту та екологічного благополуччя між країнами.

Різний рівень інформатизації країн світу суспільства обумовлює: зростання «цифрової нерівності» між ними та збільшення диспропорцій у можливостях доступу до інформації й телекомунікаційних каналів; поглиблення нерівності і поляризації суспільства (інтелектуально, соціально, економічно, політично, екологічно); утворення груп «інформаційних розривів» за економічним ресурсом, географією, віком, статтю, мовою, освітою, культурою (наприклад, доступ до Інтернету в країнах Скандинавії мають понад 90% населення, тоді як в Україні лише 30%) [246].

Доцільно зазначити, що недостатній рівень ефективності управління та контролю процесами інформатизації у сфері зовнішньої торгівлі свідчить про існування в транзитивних соціально-економічних системах секторів «інформаційної ізолюваності». Адже процеси інформатизації можуть зумовлювати не лише позитивні зрушення в економіці, але й спричинити соціальні ризики маргіналізації суспільства внаслідок низького рівня інформаційних потреб, неспроможності певного соціуму самореалізуватися в інформатизованій економіці та сприймати цінності екологізації розвитку. Утворюється замкнене коло «інформаційний дефіцит – бідність – екологічні проблеми», в якому низькоорганізовані спільноти задля самозбереження використовують специфічну та агресивну енергію, яка у часовому інтервалі супроводжується інтенсивністю ентропії та потоків низької якості інформації.

Правомірним буде використання поняття «багатовимірний комунікаційний простір», що характеризує результати зіткнення різномасштабних процесів у природі та суспільстві, що утворюють рубіжне енергетично надмірне напруження. Це означає, що в реальності «поля» природних, політичних, економічних, соціокультурних та інформаційних комунікацій не збігаються в географічному просторі та накладаються один на одного, утворюють маргінальні зони з енергетикою інтенсивних

взаємодій [247]. Багатовимірний комунікаційний простір може слугувати не тільки стратегічним ресурсом соціально-економічного розвитку країн, але й перетворюватися на джерело їх руйнування. Саме тому в період політичних й економічних трансформацій в Україні спостерігається: зростання соціально-екологічного та економічного дискомфорту, масштабність конфліктів і негативних інформаційних посилів як реакція на ізоляцію від міжнародного простору діяльності.

Посилення екологічних загроз кардинально змінюють ситуацію у світі та зумовлюють впровадження нових ринкових механізмів, які базуються не лише на природно-ресурсних можливостях країн, але й передбачають частку інформаційних та екологічних компонентів у структурі їх експортного потенціалу. Формування глобального економічного простору під впливом екологічних факторів супроводжується інформатизацією і диверсифікацією торговельних потоків, лібералізацією зовнішньоторговельних відносин і проявом різних ефектів позитивного та негативного характеру. Вони є наслідком взаємодії різноаспектних впливів на навколишнє середовище: товарних, технологічних, інформаційних, масштабних, структурних, інституційних (рис. 8.3.2) [248].

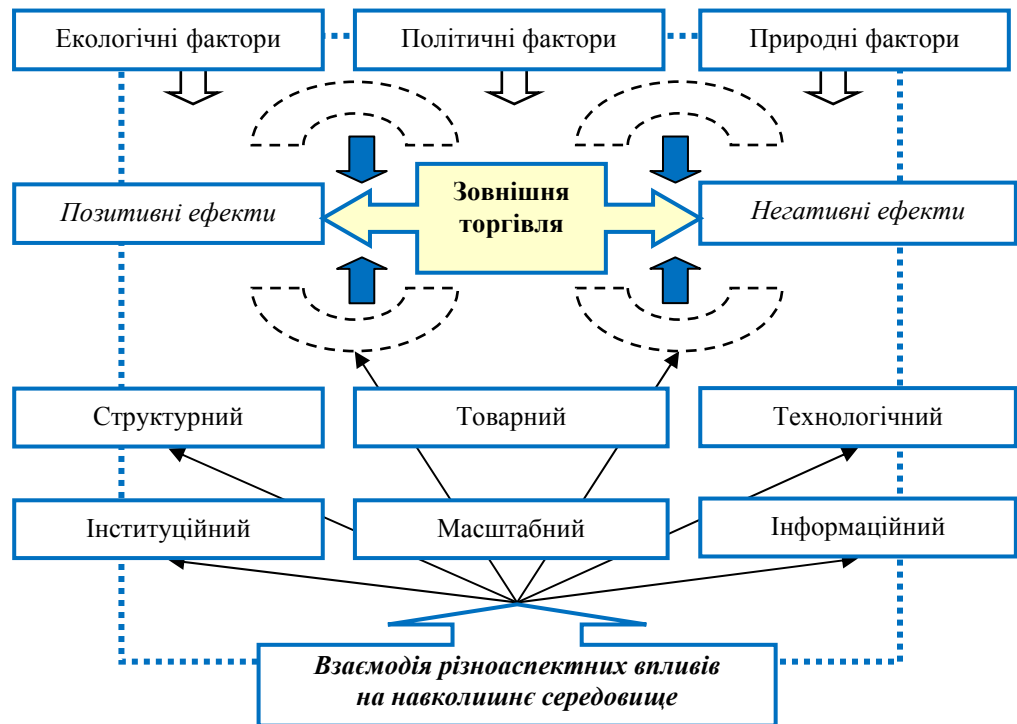


Рис. 8.3.2. Ефекти впливу екологічного фактору на зовнішню торгівлю

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Наприклад, *товарний вплив* → визначає наявність та ступінь представленості екологічної складової в продукції, що перебуває в зовнішньоторговельному обороті; *технологічний вплив* → передбачає процес трансферу технологій, що використовуються у виробництві експортної продукції; *інформаційний вплив* → сприяє інформаційному забезпеченню диверсифікації експортно-імпортних потоків та їх динаміці; *масштабний вплив* → враховує обсяги зростання виробництва та масштаби примноження національного багатства; *структурний вплив* → характеризує зміну структури національної економіки; *інституційний вплив* → констатує ефективність функціонування інституцій (національних, регіональних, міжнародних) у регулюванні процесів екологізації зовнішньої торгівлі.

На сучасному етапі удосконалення національних і міжнародних інформаційних систем екологічного управління є важливою умовою стратегічного партнерства між країнами, виконання ними міжнародних екологічних зобов'язань. Цьому сприяє динамічний розвиток світового екологічного ринку, що демонструє високі темпи зростання (від 900 млрд до 2 трлн дол.) і значно перевищує відповідні показники традиційних товарних ринків. За прогнозами Roland Berger, до 2020 р. його обсяги можуть сягнути 3 трлн дол. [249].

Активізація ринкових механізмів на засадах політики «зеленого» зростання відбувається в міжнародній практиці шляхом: збільшення обсягів державних і приватних інвестицій у «зелене виробництво»; обміну екотехнологіями між країнами; інформатизації науково-практичних розробок екологічних товарів і послуг; запровадження екологічного страхування ресурсомістких виробництв; усунення торговельних бар'єрів для розширення сегментів ринку екологічних товарів і послуг; використання системи екологічних податків. Зокрема, інструменти «зеленого» оподаткування є дуже поширеними у багатьох країнах ЄС, де «зелений» ПДВ може складати від 1 до 3% на різну продукцію. Річний оборот «зеленої» економіки у країнах ЄС перевищує 300 млрд євро (2,5% ВВП) та залучає до співпраці близько 3,4 млн осіб (1,5% усіх працевлаштованих) [192, с. 322].

Таким чином, екологізація сфери зовнішньої торгівлі мотивує країни до: прискорення імплементації національного і міжнародного екологічного законодавства; удосконалення нормативно-правових механізмів урегулювання еколого-економічних відносин; співпраці з міжнародними, неурядовими та фінансовими екологічними інституціями; збільшення інвестицій в екоінноваційні та інформаційні проекти. Існуючі тренди у цій сфері дають підстави характеризувати стратегічне партнерство як [250]:

- вид міждержавних відносин, що передбачає послідовну й системну взаємодію країн у напрямі реалізації спільних стратегічних цілей, завдань та інтересів щодо екологічно збалансованого розвитку;

- систему взаємодії двох або декількох країн, що ґрунтується на спільних екосоціальних цінностях, високому рівні співробітництва у сферах еколого-економічної та торговельної діяльності, обопільній зовнішньополітичній підтримці в рамках співпраці з міжнародними екологічними інституціями, узгодженні позицій при розв'язанні екологічних конфліктів.

У зв'язку з цим, підвищення рівня еколого-економічної ефективності зовнішньої торгівлі залежить від ресурсного потенціалу країн і ступеня їх інтегрованості в глобальний інформаційно-комунікаційний простір. Свідченням цього є визначення місця країн у світових рейтингах упровадження інформаційно-комунікаційних технологій (наприклад, WEF Global Competitiveness Index, WEF Technological Readiness Index, WEF Networked Readiness Index, Government readiness, Government usage, EIU eReadiness Ranking, UN e-Government Index). Використовуючи індекси, можна виявити наявність інформаційних компонентів, які можуть впливати на структуру зовнішньої торгівлі країн за ознаками інтенсивності ентропії в навколишнє середовище внаслідок процесів глобальної інформатизації.

Крім того, до уваги беруться і показники міжнародних екологічних рейтингів. Зокрема, Україна в загальних тенденціях забезпечення екологічного розвитку посідає позиції з тяжінням до низьких показників. І це при тому, що економіка України є ресурсно-експортно-орієнтованою. Наприклад, за Індексом включення в навколишнє середовище (Enabling Environment Index [251]), який охоплює 109 країн та ділить їх на 4 категорії, станом на 2013 р. Україна посідала 46 місце зі 109 можливих, набравши 0,56 бала з 1 можливих. За Індексом екологічної ефективності (Environmental Performance Index [252]), який складається для 178 країн світу, Україна в 2014 р. займала 95 позицію.

Загальноновизнано, що найбільшими забруднювачами планети є міжнародні компанії в секторах енергетичної, хімічної і металургійної промисловості. Але масштабне використання людством інформаційно-комунікаційних технологій спричинило проблему електронних відходів [253] (e-waste). Наприклад, за оцінками Програми ООН з навколишнього середовища щороку у світі утворюється близько 50 млн т електронних відходів, а їх накопичення відбувається втричі швидше, ніж зростання кількості інших відходів [254]. За даними ЕРА, щорічно викидаються близько 130 млн мобільних телефонів, що створює 65 тис т відходів електроніки [255].

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Дослідники з Arizona State University за підтримки National Natural Science Foundation of China та US National Science Foundation зробили оцінку наявності застарілих комп'ютерів у різних країнах світу та довгостроковий прогноз їх глобального розподілу. На думку експертів, кількість застарілих комп'ютерів більше сконцентрована в економічно розвинутих країнах, аніж у країнах, що розвиваються. Водночас передбачається, що до 2030 р. у розвинутих країнах спостерігатиметься утворення приблизно 200–300 млн старих комп'ютерів, водночас у країнах, що розвиваються ця кількість становитиме майже 400–700 млн одиниць [256].

Найбільша кількість користувачів інтернету (61,6%) зосереджена в 10 країнах світу: Китаї (298 млн), США (227 млн), Японії (94 млн), Індії (81 млн), Бразилії (68 млн), Німеччині (55 млн), Великобританії (48 млн), Франції (41 млн), Росії (38 млн), Південній Кореї (37 млн). Саме ці країни повинні бути першими у групі відповідальних за формування механізмів екологізації зовнішньої торгівлі [257].

За підрахунками експертів ООН, найбільшими продуцентами товарів для «електронних звалищ» планети є США і Китай, що зумовлено розширенням ринків нових гаджетів, предметів побутової техніки, електроніки. Так, у 2012 р. на звалищах США опинилося 9,4 млн т побутових електроприладів (30 кг високотехнологічного сміття на людину), у Китаї – 7,3 млн т (7 кг на одну людину). Згідно з прогнозами у 2017 р. обсяги електронного брухту становитимуть 65,4 млн т [258]. Парадоксальним є те, що більшість сучасної побутової техніки виробляється в Китаї, після чого експлуатується в усьому світі, та зрештою, повертається до цієї країни у вигляді 70% відходів електроніки всієї планети [259].

Міжнародні угоди Організації економічного співробітництва і розвитку забороняють перевезення небезпечних відходів та їх накопичення без відповідної екологічної обробки, проте це не перешкоджає зростанню торговельного потоку електронних відходів. Так, у 1995 р. було прийнято Заборонну поправку «Van Amendment» до Базельської конвенції про контроль за транскордонним перевезенням небезпечних відходів та їх видаленням (1992), яка встановлює глобальну заборону на експорт небезпечних відходів (у тому числі електронних відходів) у країни, що розвиваються [260]. Дослідження в рамках Базельської конвенції свідчать, що Велика Британія є домінуючою країною-експортером електронного та електричного обладнання до країн Західної Африки, потім Франція та Німеччина. Тому економічно розвинутих країнам необхідно взяти на себе більшу відповідальність за утилізацію електронних відходів і покращання екологічного балансу у світі [261].

Суворі правила у сфері екології і висока вартість праці в економічно розвинутих країнах призводять до того, що глобальний трафік високотехнологічного сміття включає експорт не лише до Китаю, а й до Мексики, Венесуели, Парагваю (телевізори, монітори); Гонконгу, Об'єднаних Арабських Еміратів, Лівану (комп'ютери, ноутбуки); країн Латинської Америки та Карибського басейну, Парагваю, Гватемали, Панами, Перу, Колумбії (мобільні телефони) [262].

Доцільно зазначити, що у сфері зовнішньої торгівлі проблема «E-waste» розглядається не лише в контексті загострення екологічних проблем для всіх країн, але як прибутковий вид діяльності. Збір електронних відходів, їх сортування та подальша утилізація (комплексна переробка для одержання цінної сировини або готового продукту) є економічно вигідною та може сприяти розв'язанню ряду екологічних проблем, зменшення рівня забруднення довкілля і небезпек для здоров'я населення.

Підраховано, якщо переробити 1 млн мобільних телефонів, то можна отримати 24 кг золота, 250 кг срібла, 9 кг паладію та 9000 кг міді [263]. У перерахунку на 1 т відпрацьованих мобільних телефонів (приблизно 6 тис. апаратів) можна отримати прибуток від продажу дорогоцінних та кольорових металів на рівні 15 тис дол. США. Одна тонна електронного брухту з персональних комп'ютерів містить більше золота, ніж 17 т золотоносної породи [264]. Водночас для виробництва одного комп'ютера необхідно 240 кг викопного палива, 48 кг різних хімічних речовин та 1,5 т води [265].

Експерти стверджують, що сучасні високотехнологічні способи утилізації дозволяють відновлювати близько 95% дорогоцінних металів з електронних відходів. Але, незважаючи на існування інфраструктури з утилізації (переробки) електронних відходів, все ж таки більшість відходів плат (близько 85%) все ще вивозять на сміттеві звалища, що призводить до нераціональних втрат обмежених матеріальних ресурсів і спричиняє забруднення довкілля.

Європейський досвід поводження з електронними відходами включає поєднання механізмів регулювання внутрішньої та зовнішньої торгівлі, еколого-економічна ефективність яких забезпечується функціями державного управління (реєстрація і контроль електронних відходів) та виробників (збирання, утилізація, надання фінансових гарантій). Організація збору та утилізація «відходів електронного та електричного обладнання» (ВЕЕО) в країнах ЄС здійснюється на рівнях: державному (Бельгія); муніципальному (Швеція, Нідерланди); муніципалітетів і постачальників (інші країни-члени ЄС).

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Наприклад, компанія «Canon» як виробник електронних виробів відповідно до Директиви 2002/96/ЄС забезпечує збір та утилізацію ВЕЕО в кожній країні ЄС, де вона має національне торговельне представництво. Споживачі продукції компанії можуть передати використане обладнання Canon до приймального пункту або повернути його на основі авторизованого обміну «один до одного» у разі купівлі нового обладнання [266]. Але проблема утилізації різних видів електронних відходів залишається дуже актуальною для всіх країн ЄС, незважаючи на те, що в Європі функціонують цілий ряд спеціалізованих заводів: «Batrec Industrie AG» (Швейцарія), «TERMAR» (Італія), «Nadin Group Jsc» (Болгарія), «AkkuSer Ltd» (Фінляндія), «Stena Metall Group» (Фінляндія), «ELEKTRO RECYCLING Ltd» (Словакія), «TREDI STRASBOURG» (Франція), «SAKAB» (Швеція).

Накопичення електронних відходів є також великою проблемою для України, що посилюється швидким зростанням їх обсягів внаслідок відсутності: належного законодавчого й нормативно-правового регулювання цієї сфери; комплексного збору, сортування і переробки електронного брухту; системного контролю за надходженням небезпечних інгредієнтів до навколишнього середовища, розміщенням (зберіганням, захороненням, утилізацією) електронних відходів на полігонах чи спеціальних зонах.

В Україні окремі статистичні дані щодо обсягів утворення, знешкодження та утилізації ВЕЕО відсутні. Наприклад, за даними Державної служби статистики України, було утворено відходів непридатного обладнання: 19,1 тис. т (2010 р.), 26,6 тис. т (2011 р.), 20,8 тис. т (2012 р.) 19,43 тис. т (2013 р.). До динаміки цих обсягів входить все відпрацьоване обладнання, а не лише електронне. Електронні відходи в окрему категорію не виділяють, що ускладнює проведення аналітичних розвідок. В окрему групу виділено лише відходи акумуляторів та батарей: 12,9 тис. т (2010 р.), 6,0 тис. т (2011 р.), 5,9 тис. т (2012 р.), 8,2 тис. т (2013 р.) [267].

Оцінку утворення ВЕЕО в Україні можна зробити на основі аналізу асортименту, масштабів використання та обсягів розміщення на ринку електричного й електронного обладнання (у тому числі вітчизняного виробництва й імпорту). Причому, структура його продажів в Україні свідчить, що реально ринок продажів електронної продукції власного виробництва становить близько 30%.

За оцінкою Держмитслужби, впродовж 2009–2013 рр. в Україні обсяги імпорту комп'ютерів і мобільних телефонів мають тенденцію до зростання (рис. 8.3.3, табл. 8.3.1) відповідно до зростання обсягів накопичення електронних відходів.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

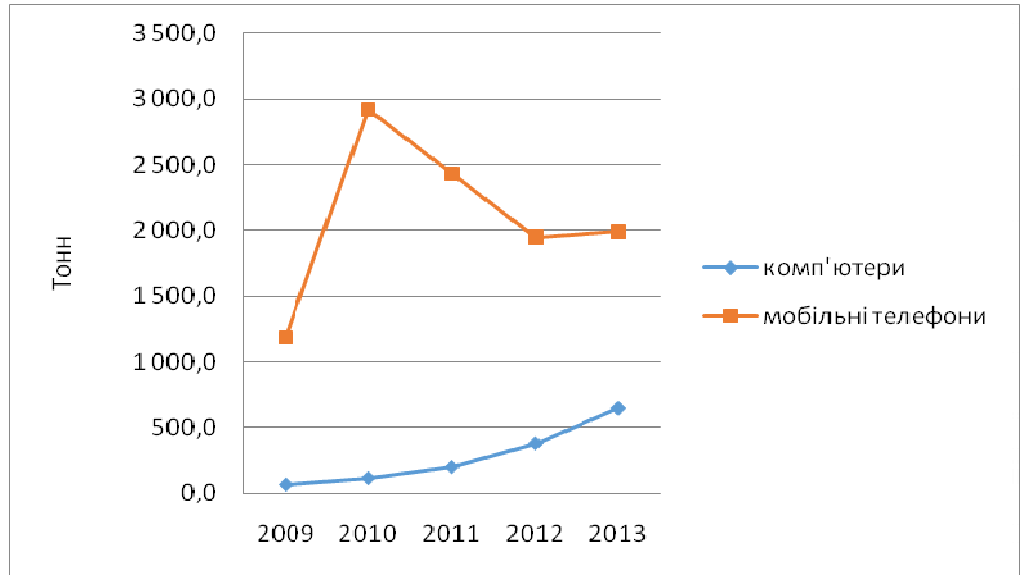


Рис. 8.3.3. Обсяги імпорту комп'ютерів і мобільних телефонів за 2009–2013 рр.

Джерело: інформація складена за даними Держмитслужби.

Таблиця 8.3.1

Динаміка обсягів імпорту комп'ютерів і мобільних телефонів за 2009–2013 рр.

Товари	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Комп'ютери (маса нетто, тонн)	64,5	113,4	197,8	378,4	645,6
Комп'ютери (митна вартість, тис. \$)	6 517,6	6 311,3	13 430,9	15 594,7	19 059,3
Мобільні телефони (маса нетто, тонн)	1 184,3	2 918,9	2 431,3	1 948,3	1 990,5
Мобільні телефони (митна вартість, тис. \$)	339 124,7	788 436,4	662 583,4	572 185,6	559 173,9

Джерело: інформація складена за даними Держмитслужби.

Розділ 8. Активізація інноваційно-інформаційної складової зовнішньої торгівлі України

Використане електричне та електронне обладнання в Україні становить вагомий частку у структурі твердих побутових відходів (ТПВ). Електронні відходи складають 5% від всіх ТПВ та становлять одну з найбільш небезпечних груп. Підраховано, що в масштабах України до атмосфери та ґрунтових вод від електронних відходів щороку потрапляє понад 40 кг ртуті, 160 кг кадмію, 400 т металів, 260 т сполук марганцю, а також інших сполук, які в агресивному й насиченому хімічними речовинами середовищі можуть вступати в різноманітні неконтрольовані реакції з непрогнозованим виходом небезпечних активних хімічних сполук [268].

Внаслідок цього, особливого значення для розвитку зовнішньої торгівлі України набуває створення *інформаційної бази стратегічних оцінок та екологічного управління*. Формування та ідентифікація такої бази в національній і глобальній екоінформаційній мережі передбачає забезпечення збору, накопичення, зберігання, систематизації, оцінки та використання даних у процесі ухвалення рішень на різних рівнях: місцевому, регіональному, національному і міжнародному. Підвищення рівня еколого-економічної ефективності зовнішньої торгівлі України може бути забезпечено за рахунок розширення доступу до екологічної інформації, що включає: державні кадастри природних ресурсів, екологічний моніторинг, екологічне картографування, географічні інформаційні системи, екологічну паспортизацію підприємств, екологічні характеристики виробництва, паспорти місць видалення відходів, еколого-господарські баланси територій, звіти екологічних аудитів тощо. Наприклад, в ЄС функціонує мережа Центрів екологічних даних, до функцій яких входить збір, обробка і зберігання даних, а також надання їх регулятивним органам і громадськості. Ці центри постійно вдосконалюють методи, інструменти і засоби комплексного екосистемного моніторингу у співпраці з Європейським агентством з навколишнього середовища.

В Україні найбільшого розвитку набули моніторингові, кадастрові, картографічні, географічні та інформаційні системи. Однак методологічна база екологічної інформації залишається недосконалою щодо інтегральних екосистемних показників, оновлювання даних екологічного стану, методів їхньої оцінки та аналізу. Державний екологічний

моніторинг залишається здебільшого поресурсним і локальним і не має комплексного характеру. Система екологічної паспортизації підприємств і місць утилізації відходів практично не функціонує в обсязі, визначеному чинним законодавством і політикою європейської інтеграції [269].

Національна система екологічного управління має базуватися на інформаційних системах третього покоління, комплексному аналізу даних й алгоритмічних моделях прийняття рішень. В Україні створені технічні умови для розвитку інформаційних систем у системі екологічного управління, але недосконаліми залишаються законодавчі, організаційні, професійно-кадрові та операційні компоненти в забезпеченні ефективності зовнішньої торгівлі.

Саме тому, перспективні дослідження в цій сфері діяльності мають бути зорієнтовані на: комплексне відображення інформаційних та екологічних складових у стратегії національного розвитку України; системне розуміння багатовимірності інформаційно-комунікаційного простору людства та його впливу на екологічну безпеку; розвиток електронного урядування як передумови для трансформації зовнішнього сектору національної економіки та насичення його екологічними компонентами; удосконалення існуючих та створення нових спеціалізованих мережових структур і технологій, які мають відповідати сучасним екологічним стандартам; утвердження пріоритету захисту екологічних інтересів людини та інформатизації суспільства з урахуванням різних ефектів науково-технічного прогресу та глобалізації.

Розділ 9

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

9.1. Інтеграція національного бізнесу в міжнародні виробничі мережі

Глобалізація є об'єктивним і всеохоплюючим процесом, характерним для сучасного розвитку світової економіки. Залучення України в інтеграційні процеси зумовлює неоднозначні наслідки для національної економіки, які, насамперед, позначаються на виробничому секторі країни.

Транснаціоналізація виробничої діяльності в сучасних умовах дозволяє менш розвинутим державам отримати доступ до нових знань і технологій, адаптувати та використовувати їх безпосередньо у своїх регіональних системах. Відкриті кордони, технологічні нововведення дозволяють ТНК використовувати у своїх інтересах переваги тих чи інших територій, віддалених іноді на значні відстані від країни базування ТНК. Все частіше кінцева продукція виробляється в одній країні з використанням ресурсів інших країн, що обумовлює зниження в останні 20 років торговельних бар'єрів і витрат на транспортування та зв'язок завдяки технологіям.

Зростаючий поділ виробництва між країнами має важливі політичні наслідки, що зумовлює необхідність для країн, які прагнуть отримати вигоду від участі в ланцюжках, мати відкриті, передбачувані і прозорі торговельні та інвестиційні режими, оскільки тарифи не виправдано обмежують нетарифні заходи, впливають на діяльність іноземних

постачальників, міжнародних інвесторів і внутрішніх виробників. Відтак виникає необхідність інвестування у підвищення кваліфікації, виробничі потужності та інфраструктуру. Актуальним залишається розв'язування конкретних проблем країн, що розвиваються як тих, які беруть участь у виробничих мережах і прагнуть збільшити внутрішню додану вартість та утримати її, так і тих, які ще не беруть участі в міжнародних виробничих мережах.

Основними учасниками глобального процесу створення вартості є країни Північної Америки, Центральної та Східної Європи, а також Південно-Східної Азії – так звана «Тріада». При цьому в Китаї та Мексиці спостерігається істотне зростання частки промислового експорту у ВВП, в Канаді та Північній Європі ця частка знижується, у США, Індії та деяких країнах Центральної Європи спостерігається невелике її зростання. Решта країн практично не беруть участі у МВМ.

Основними тенденціями сучасного світогосподарського розвитку є стрімке поширення МВМ, які стають домінуючим елементом світової торгівлі й інвестицій і охоплюють практично всі національні економіки. Про це свідчить і характер світової торгівлі товарами, 56% з якої становить торгівля частинами і комплектуючими і лише 44% – торгівля готовими товарами; у торгівлі послугами 73% становлять послуги, що використовуються на різних стадіях процесу виробництва [270]. Процес виробництва все більше поділяється на послідовні види діяльності, які здійснюються різними підприємствами, що формують взаємопов'язані міжнародні виробничі мережі та глобальні ланцюжки створення вартості.

Відбувається фрагментація виробництва і збуту товарів та послуг з розміщенням різних бізнес-процесів по різних країнах відповідно з порівняльними перевагами, іноді – на досить великій відстані. Істотно збільшується оборот товарів проміжного споживання в міжнародній торгівлі. Це стало можливим в основному завдяки скороченню торгових бар'єрів і транспортних витрат, зниженню тимчасових та організаційних витрат на управління виробничим процесом, поліпшенню умов для припливу прямих іноземних інвестицій у країни. Деякі дослідники порівнюють феномен зростання мережевої торгівлі і виробничих ланцюжків наприкінці XX – початку XXI ст. з промисловою революцією [271].

На думку професора Массачусетського технологічного інституту Пола Кругмана, технології є найбільш мобільним фактором вироб-

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

ництва, який в умовах формування гнучкої наднаціональної мережі виробничих кластерів визначає становлення міжнародного поділу праці, який не залежить від умовних адміністративних кордонів. Так дослідження, представлені Полом Кругманом у праці «Територіальна економіка: міста, регіони і міжнародна торгівля» [272], дозволяють стверджувати, що навіть в умовах відсутності в економічних моделях фіксованих географічних параметрів, відбувається організація світової економічної системи в рамках зон промислової спеціалізації. Географічна структура активно реагує на зміну параметрів створюваних моделей, оскільки географічне розміщення регіонів спеціалізації гальмується взаємозалежністю рішень фірм про територіальне розміщення.

Однак, гальмування відбувається лише до певного моменту, після якого відбуваються різкі коливання параметрів географічного поділу виробництв, сприяючи одночасній зміні спеціалізації багатьох регіонів. У діяльності міжнародних компаній дані зміни сприймаються, аналізуються і впроваджуються в результаті функціонування міжнародних виробничих мереж.

На сучасному етапі розвиток МВМ відбувається двома шляхами. По-перше, зростання міжнародної конкуренції змушує компанії спеціалізуватися лише на тих виробничих сферах, які можуть забезпечити їм найбільші конкурентні переваги. Концентруючи ресурси на стратегічних операціях (управління, НДДКР, контроль), компанії відмовляються від менш важливих для них функцій, передаючи їх іншим компаніям, що знаходяться з першими в коопераційних відносинах (це явище отримало назву «аутсорсинг»). У результаті частка материнських компаній у вартості виробленої кінцевої продукції скорочується.

Міжнародні виробничі мережі є одним з важливих факторів інноваційної трансформації країн та регіонів, каналом, по якому йде трансфер глобальних знань і технічних ноу-хау в регіональні структури. Завдяки цьому частина регіонів колишньої периферії змогла за короткий час перетворитися на нові інноваційні регіони світу зі спеціалізацією в секторі висококваліфікованих послуг, виробництва наукомісткої продукції, генерування наукових знань. Інноваційна діяльність набуває глобального характеру, перестає бути монополією індустриально розвинутих країн, що є особливо актуальним для країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які бачать в інноваційному розвитку базис для довгострокового, стабільного економічного зростання, модер-

нізації господарства, подолання технологічного відставання від розвинутих країн.

Серед ТНК дедалі більшого значення набувають компанії країн, що розвиваються (і трансформаційних країн). Дійсно, якщо на початку 1990-х років понад 90% філій ТНК були розташовані в розвинутих країнах, то у 2006 р. з 82 тис. філій ТНК вже 28% належали до країн, що розвиваються, а в 2012 р. їх було вже 32% (рис. 9.1.1).

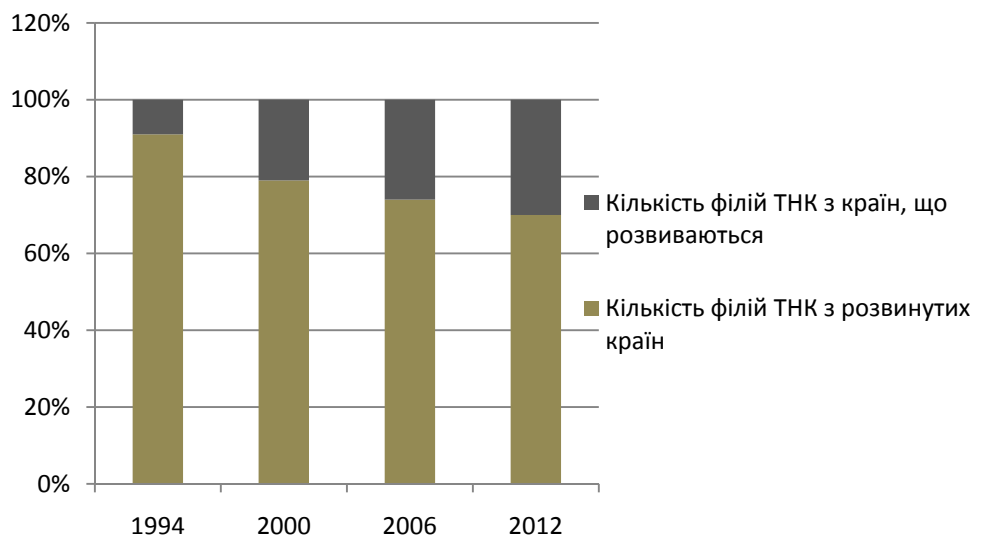


Рис. 9.1.1. Кількість філій ТНК з розвинутих країн і країн, що розвиваються, % [273]

Варто зауважити, що кількість ТНК у світі істотно не зросла, проте значно зросла кількість підрозділів, що підтверджує зацікавленість компаній у виході на нові іноземні ринки за рахунок розширення міжнародних виробничих мереж.

Українська економіка не залишається осторонь процесів транснаціоналізації. Україна викликала особливий інтерес ТНК у тих галузях, де вони мали стосовно національних компаній чітко виражені конкурентні переваги. До основних з них належать: можливість економії на масштабах, високий рівень витрат на НДДКР, наявність висококваліфікованої робочої сили, низькі трансграничні витрати транспорту, зв'язку та координації всіх внутрішньофірмових операцій.

На кінець 2013 р. в Україну надійшло 58156,9 млн дол., що в розрахунку на одну особу складає 1283,6 дол. [120]. Більша частина

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

іноземних інвестицій надходить в Україну з країн ЄС. Великий обсяг інвестицій перерозподіляється через офшорні зони і країни, що мають мінімальні податки. Це, насамперед, Кіпр, Беліз, Віргінські Острови, Сейшельські Острови, Багамські Острови та ін. Оскільки ці зони поставляють в Україні значні кошти, крім того, вони є і основними отримувачами українських інвестицій (наприклад, на Кіпр припадає 90,6% загального обсягу), то можна стверджувати про залежність України від офшорного бізнесу.

У регіональному аспекті прямі іноземні інвестиції представлені у всіх регіонах України. Найбільша кількість підприємств з іноземним капіталом припадає на м. Київ. На 01.10.2014 ТНК інвестували в м. Київ 24153,4 млн дол., що становить майже 50% від загального обсягу прямих інвестицій. Далі зі значним відривом слідує Дніпропетровська область – 7972,6 млн дол. (16,4%), Харківська – 1828,8 млн дол. (3,8%), Київська – 1736,5 млн дол. (3,6%), Одеська – 1478,3 млн дол. (3,0%) та ін. Значна частина регіонів України залишається значно менш інвестиційно привабливими, що й надалі консервує їхню економічну депресивність. Що стосується галузевого аспекта, то структура ПІІ ТНК на 01.10.2014 така: на підприємствах промисловості зосереджено 32% від загального обсягу прямих інвестицій; у фінансовій та страховій діяльності – 25,4%; на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 12,8%; в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном – 8,3%; професійну, наукову та технічну діяльність – 6,5%.

За оцінками експертів, основними мотивами для інвестування ТНК в Україну є: потенціал ринку, інтерес до доступу на ринки, експортні можливості, доступ до ресурсів, наявність дешевих факторів виробництва та умови бізнесу [274, с. 43].

Для характеристики проникнення кожної ТНК в економіку інших країн введено індекс транснаціоналізації компаній (1990 р., ЮНКТАД). Цей сукупний показник складається з трьох компонентів: іноземні активи до загальних активів, іноземні обсяги продаж до загального обсягу та іноземний персонал до загальної кількості працівників. Результати аналізу іноземного інвестування на основі динаміки індексу транснаціоналізації економіки України свідчать, що його значення зросло в період з 2004 р. по 2012 р. майже у 3 рази. Це обумовлено поступовим збільшенням іноземних ТНК, які розміщують свої дочірні підприємства і філії в Україні (рис. 9.1.2).

Зовнішня торгівля України: XXI століття

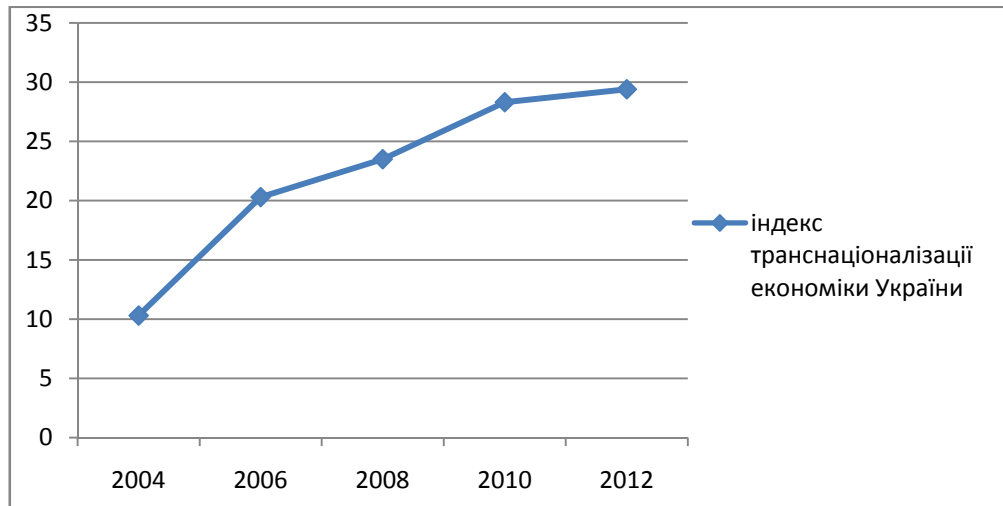


Рис. 9.1.2. Динаміка індексу транснаціоналізації економіки України, % [275]

Найбільшими компаніями-інвесторами, що вклали в Україну значний обсяг інвестицій є: Mittal Steel, Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Jabil Circuit and Electronics, Sony, Panasonic, Telenor, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Philip Morris, Reemtsma, Raiffeisen Bank, Erste Bank, HVB, ING Bank, BNP Paribas, EFG Group, McDonalds, Metro Cash & Carry, Billa, Paterson та ін.

Дослідження присутності ТНК в галузях української економіки дали змогу дійти висновку, що в Україні не залишився жодний сектор економіки, в якому б не позиціонували себе ТНК або в якому не було представлено учасників міжнародних виробничих мереж (табл. 9.1.1).

Таблиця 9.1.1

Міжнародні виробничі мережі в українській економіці

№	Галузь	Корпорація
1	Харчова промисловість	Nestle (Швейцарія), Bunge Limited (США), Cargill (США), Kernel Holding SA (Люксембург), офшорні агропромислові корпорації (Кіпр, Беліз, Британські Віргінські Острови), McDonald's (США), Coca-Cola (США)
2	Тютюнова промисловість	British American Tobacco (представлена компанією «Брітіш Американ Табакко Україна»), Imperial Tobacco Group («Імперіал Табакко Продакшн Україна»)

**Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку
зовнішньої торгівлі України**

Закінчення табл. 9.1.1

№	Галузь	Корпорація
3	Фармацевтичний ринок	Berlin-Chemie (Німеччина), Menarini Group (Італія), Nyscomed (Австрія), KRKA (Словенія), Sanofi-aventis (Франція), Gedeon Richter (Угорщина); ПрАТ «Фармак» (м. Київ) виконує замовлення для Zentiva (Словацька республіка), ТОВ «Микроком» (м. Рубіжне), ПрАТ «ФФ Дарниця» (м. Київ) – для Shering AG (Фінляндія), ТОВ «Інфамед» (м. Київ), ПрАТ «Лубнифарм» (м. Лубни) – для ТОВ «Фармлінк» (м. Київ), ТОВ «Вега» (м. Харків), ТОВ «Про-Фарма» (м. Київ); ПрАТ НВЦ «Борщатівський ХФЗ» (м. Київ) – для Apotek (Канада) та ін. [276, с. 27]
4	Фінансовий сектор	Raiffeisen Bank International («Райффайзен Банк Аваль»), Piraeus Bank Group («Група Піреус Банк»), UniCredit Bank ТМ (УкрСоцбанк), ОТП Group (АТ «ОТП Банк», КУА «ОТП Капітал», «ОТП Лизинг», «ОТП Администратор пенсионных фондов», «ОТП Кредит» и «ОТП Факторинг Украина»), «ВТБ група», Россия («ВТБ банк»), «Альфа-Групп», Россия («Альфа Банк»), BNP Paribas («Укрисіббанк»)
5	Страховий ринок	АХА Group (Франція) – СК «АХА»; Vienna Insurance Group (Австрія), до складу якої входить СК «Українська страхова група»; «Альфа групп» (Росія) – «Альфа-страхование»; UNIQA Group (Австрія) представлена СК «Уніка»; «PZU SA» (Польща), до складу якої входить СК «PZU Україна».
6	Приладобудування	Київська «Фабрика АЛС» – ПК Hewlett-Packard; Jabil Circuits – випускає компоненти для телефонів Nokia на заводах в Закарпатті, Харківський електроапаратний завод, ВО «Моноліт», Харківський релейний завод
7	Авіабудування	Харківський авіазавод і завод «ФЕД»
8	Енергообладнання	ВАТ «Турбоатом» і об'єднання «Електроважмаш»

Джерело: складено авторами.

Разом з тим, є українські компанії, які вже відносно тривалий час працюють на закордонних ринках. Оскільки вони займаються виключно збутом, їх ще не можна назвати повною мірою транснаціональними, але їх продукція вже добре відома у світі. До них належать: ТОВ СП «Нібулон» – виробник і експортер сільгосппродукції (пшениця, ячмінь, соняшник та ін.), ПрАТ «Чумак» (виробництво та експорт масла, кетчупів, майонезів), виробники та експортери напоїв – ПАТ «Оболонь» та КП КЗБН «Росинка», Міжнародна науково-промислова корпорація «ВЕСТА» (свинцево-кислотні акумуляторні батареї).

Великі промислові концерни, такі як, наприклад, Westinghouse, ExxonMobil або General Electric на українському ринку відсутні.

Винятком є Mittal Steel, для якої її український актив – Криворіжсталь – проміжна, а не кінцева ланка міжнародної виробничого ланцюжка.

Слід зазначити, що для ТНК із країн Європейського Союзу та США найбільш привабливими є українська харчова промисловість, підприємства торгівлі, фінансовий сектор, фармацевтика. Саме в цих галузях оборот капіталу є найбільш швидким, а комерційні ризики – мінімальні. Привабливим для ТНК із промислово розвинутих країн є також інвестування в інфраструктуру бізнес-послуг для обслуговування, в першу чергу, підприємств з іноземними інвестиціями.

Російським ТНК та компаніям, які зареєстровані в офшорних зонах, властиві інші пріоритети в інвестуванні: паливно-енергетичний комплекс, хімічна промисловість і металургія. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях російські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку і фінансові можливості для закордонного інвестування та розширення своєї ринкової влади за рахунок придбання виробничих потужностей у постсоціалістичних країнах. Найбільшими компаніями, які зараз працюють в Україні, є: у сфері нафтопереробки – російські «ЛУКОЙЛ», «ТНК», «Татнефть», «Славнефть», «Група Альянс», «ЮКОС» і казахстанська «Казахойл» («КазМунайГаз»); у сфері транспортування нафти – російські «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», «Сибнефть»; у сфері поставок і транспортування газу – російські «Газпром» і «Ітера» [277].

Поряд з названими, у нафтопереробній сфері України з'явилися нові російські гравці – «Сиданко», «Уралнефть», «Арчнефтегеологія», «Удмуртська НК», «Рітек», «Полярне сьйво», «Чішманефть» та інші, що використовують переробні потужності «Укртатнафти», «Галичини» і «Нафтохіміка Прикарпаття». Спостерігається також негативний вплив експансії іноземних ТНК на ряд галузей української економіки (наприклад, автомобілебудування, тютюнову та харчову промисловість), домінування експортних стратегій завоювання ринку (у тому числі псевдоінвестиційних), і переважна орієнтація ліцензійних та інвестиційних стратегій, застосовується в Україні, на отримання коротко-строківих прибутків і відтік коштів.

Експансія іноземних ТНК в Україні супроводжується застосуванням «змішаних» і «замаскованих» псевдоінвестиційних стратегій. При цьому в багатьох випадках інвестиційні стратегії є інвестиційними лише номінально, тоді як основною причиною їх застосування є не використання виробничого потенціалу України, а мінімізація митних

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

відрахувань. При цьому сума необхідних для псевдоінвестиційних входжень капіталовкладень може бути непорівнянна не тільки зі зверненням материнської компанії, а також з оборотом створеного в Україні підприємства. Це підтвердилося, зокрема, на ринках напоїв та побутової техніки (де інвестицій близько 100 тис. дол. у технології низького рівня виявилось достатньо для отримання основних позицій на ринку).

У цілому, можливості окремих держав протистояти тиску потужних ТНК доводиться визнати досить обмеженими. Тому основне завдання – це не протистояння чи боротьба зі впливом великих іноземних ТНК, а узгодження їх інтересів зі стратегічними пріоритетами економіки України, а також створення власних конкурентоспроможних ТНК. Але створити корпорації повного замкненого циклу, які б займалися видобутком сировини, її переробкою, виготовленням з нього продукції та її реалізацією, Україна може лише в окремих галузях і перші кроки вже зроблено – в економіці України функціонує більше ніж 14 промислово-фінансових груп. Саме існування ПФГ є детермінантом формування національних ТНК, коли ПФГ виходять за межі національної юрисдикції шляхом заснування або покупки компаній за кордоном. Залежно від типу організації в Україні розрізняють такі ПФГ:

- вертикально інтегровані – з підприємствами, що функціонують за принципом замкнутого технологічного ланцюжка, прикладами є група «Арселор Міттал», Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, група «Приват», «ІСД», концерн «Енерго»;

- горизонтально інтегровані об'єднують підприємства з повним технологічним циклом у декількох галузях – це компанія «Систем Кепітал Менеджмент», корпорація «Індустріальний Союз Донбасу»;

- конгломеровані – різні технологічно не пов'язані між собою підприємства, при фінансовому контролі з боку управляючої чи головної компанії, це – корпорація «Інтерпайп», «УкрАВТО», концерн «Укрпромінвест».

Залежно від центру формування та виду домінуючої компанії виділяють такі ПФГ: банківські, промислові, торгові, створені на основі існуючих ТНК та ін.

Слід зазначити, що в Україні ФПГ створюються за двома напрямками: товарним і галузевим.

Під першим розуміють об'єднання з метою виробництва переважно одного визначеного товару, і такі ФПГ не дають суттєвого внеску

в розвиток інноваційного виробництва, оскільки в основному – це налагоджений виробничий ланцюжок. Під другим – формування за типом диверсифікованої галузі, тобто володіння найрізноманітнішими організаціями та підприємствами, кожен з яких має різні рівні розвитку та відповідно можливості формування інноваційного виробництва взагалі.

Експерти виділяють близько 14 ФПГ в Україні, серед них компанії «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД), «Арселор Міттал», концерн «Інтерпайп», «Приват», «Енерго», «УкрАВТО», «ROSHEN». За розмірами капіталу компанії «Кепітал Систем Менеджмент», Арселор Міттал та корпорація «Індустріальний Союз Донбасу» є ФПГ національного рівня, їх капітал складає відповідно 20,125 млрд дол США, 7,831 млрд дол. США та 7,340 млрд дол. США. Але поряд з лідерами є ряд інших груп, таких як «Аваль», «Альтком», «ТАС», АБК «Фінанси та кредит», «Росан» та ін. Крім того, на вітчизняному ринку оперують і російські ФПГ – «Лукойл», «Альфа-груп», «Російський Алюмінівий».

Наведемо загальну характеристику основних ПФГ України:

1. «УкрАВТО» – найбільший виробник, дистриб'ютор та сервісний постачальник в Україні. До складу компанії входять: два заводи в Україні з виробництва автомобілів та два в Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні та 12 в Польщі, 414 сервісних центрів, 476 автосалонів і пунктів продажу [278]. Крім того, корпорація є акціонером фінансової групи «Автоальянс», страхових компаній «Дженералі Гарант Страхування» та «Дженералі Гарант Страхування життя», компанії з міжнародних вантажоперевезень «Транс капітал», туристичної компанії «Гермес Тревел Груп», кількох ресторанів. Володіє мережею АЗС «Укравто», митно-ліцензійними складами в Києві, Донецьку та Сімферополі, іншими активами. У 2013 р. обсяг ринку склав 201,6 тис. легкових автомобілів. Що стосується автомобілів вітчизняного виробництва, то їх частка на ринку зросла з 14% у березні 2013 року до 32 % у грудні того ж року. Але, незважаючи на це, чистий прибуток компанії за міжнародними стандартами фінансової звітності в 2013 р. скоротився порівняно з 2012 р. майже в 4 рази – до 47 млн грн [279].

Крім того, корпорація виступає акціонером фінансової групи «Автоальянс», страхових компаній «Дженералі Гарант Страхування» і «Дженералі Гарант Страхування життя», компанії з міжнародних ван-

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

тажоперевезень «ТрансКапітал», туристичної компанії «Гермес Тревел Груп», кількох ресторанів у Києві та Київській області. Володіє мережею АЗС «УкрАВТО», митно-ліцензійних складів у Києві, Донецьку та Сімферополі та іншими активами.

2. Корпорація «Індустріальний Союз Донбасу» (ІСД) входить до числа найбільших транснаціональних компаній, що посідають ключові позиції у виробництві сталі Центрально- та Східно-європейського регіону.

Основна увага приділяється побудові вертикально інтегрованих холдингів по ланцюжку «вугілля–кокс–метал». При цьому ІСД створює ТНК не усіченого (без закордонної інфраструктури), а повного профілю, для чого компанія активно виходить на закордонні ринки, залучає нових партнерів, спільно з іноземними фірмами бере участь у створенні консорціумів для просування на зовнішній ринок своєї продукції. До її складу входять 5 найбільших металургійних активів та 10 менших комбінатів і заводів в Україні, Угорщині та Польщі. Міжнародна команда «Індустріального Союзу Донбасу» нараховує близько 40 тис. працівників [280]. Металургійна група корпорації входить до числа 30 найбільших металургійних компаній у світі за версією Міжнародного інституту чавуну та сталі (Світова асоціація виробників сталі).

Підприємства групи ІСД здійснюють поставки близько трьом тисячам клієнтів у понад 40 країн світу. До корпорації входять такі металургійні підприємства: ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» (Алчевськ, Україна); ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат ім. Дзержинського» (Дніпродзержинськ, Україна); «ІСД – Дунаферр» (Дунайварош, Угорщина); «ІСД – Гута Ченстохова» (Ченстохова, Польща); ПАТ «Дніпропетровський трубний завод» (Дніпропетровськ, Україна); ПАТ «Алчевськкокс» (Алчевськ, Україна); Краматорський металургійний завод ім. Куйбишева (Краматорськ, Україна); Армавірський металургійний завод (Армавір, Росія).

3. Кондитерська корпорація «ROSHEN» – лідер національного ринку кондитерських виробів. Компанія «ROSHEN» має виробничі потужності у 3 країнах, а продукція представлена в понад 11 країнах світу. Це одна з найбільших корпорацій з виробництва солодощів у світі (за версією Candy Industry Top 100 – 18 місце в світі), щорічне виробництво становить 450 тис. тонн продукції, що відповідає світовим стандартам якості ISO 22000:2005, ISO 9001:2000 [281]. До складу корпорації «ROSHEN» входить Київська, Кременчуцька, Вінницька,

Маріупольська кондитерська фабрика в Україні, Липецька кондитерська фабрика «Ликонф» (Росія), а також Клайпедська кондитерська фабрика «Klaipėdos konditerija» (Литва). Продукція представлена в Україні, Росії, Казахстані, Білорусі, країнах Кавказу, Середньої Азії, Німеччині, США, Молдові, Ізраїлі, Литві та інших країнах. Однією з особливостей корпорації є наявність свого власного логістичного центру класу «А», що забезпечений системою управління товарними потоками Warehouse Management System, яка дозволяє максимально оптимізувати процес поставки продукції та створити необхідні найбільш якісні умови зберігання.

4. «Систем Кэпитал Менеджмент» (СКМ) – українська багатогалузева група, що включає понад 100 підприємств у галузі металургії, енергетики, фінансів, телекомунікації, медіа та інших секторів економіки. Географічний діапазон компанії – це Україна, Росія, США, Італія, Велика Британія, Швейцарія та Болгарія. Компанія «СКМ» контролює «Азовсталь», Єнакіївський металургійний завод, Авдіївський коксохімзавод, володіє акціями Керченського меткомбінату, Харцизького трубного заводу, об'єднання «Запоріжжкокс».

Крім того, СКМ володіє й управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи нерухомість, медіа-бізнес, видобуток і переробку глини, роздрібну торгівлю, машинобудування, виробництво пива, автозаправні станції, спорт. Крім українських активів, СКМ володіє компаніями в країнах Євросоюзу та Швейцарії.

Водночас впритул до створення вітчизняної ТНК – інтегрованої нафтової компанії з усіма елементами технологічного ланцюжка «видобуток–переробка–збут» – підійшла група «Приват». Серед іншого структури «Приват» володіють найбільшою в Україні мережею АЗС «Сентоза», контрольним пакетом акцій НПЗ «Нафтохімік Прикарпаття» і понад 30 % акцій НПЗ «Галичина».

Протягом останніх років на різних рівнях розглядається можливість створення в енергетичній галузі державної вертикально-інтегрованої ТНК «Нафта України» на базі ПАТ «Укрнафта», ПрАТ «Укртатнафта» і НПЗ «Галичина», яка мала б у своєму складі 700–800 АЗС і контролювала до 15 % ринку світлих нафтопродуктів країни [282]. У складі одного лише ПАТ «Укрнафта» – близько 30 виробничих і обслуговуючих підрозділів, у тому числі шість підприємств з буріння свердловин, шість нафтогазовидобувних управлінь, три газопереробних заводи і т.п. Компанія розвиває власну мережу автозаправних станцій,

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

загальне число яких досягло 400 у 24 областях країни. Компанія нараховує близько 30 тис. працівників і має зарубіжні представництва – у Російській Федерації, країнах Близького Сходу та Північної Африки.

Окремої уваги та підтримки держави потребує створення ТНК у високотехнологічних галузях. Наявність в Україні інноваційного потенціалу, що частково зберігся в низці галузей: ракетно-космічній, літако-, судно-, моторобудівній, електрозварюванні, в галузях біотехнологій, енергозбереження, є основою становлення моновиробничої моделі, коли виробник-розробник орієнтується на окремого споживача. Так, Україна на світовому ринку отримує лише поодинокі замовлення на унікальні високотехнологічні продукти, а виробництво кінцевого наукомісткого продукту масового використання, що конкурує на світових ринках і на яких спеціалізуються ТНК, вважається неможливим і підтверджується незначним рівнем міжнародного співробітництва в галузі технологічних розробок [283, 284].

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що міжнародний економічний простір все більше пронизує суцільна мережа стійких виробничих зв'язків, в які вплетені мільйони великих, середніх і малих підприємств-постачальників напівфабрикатів або модулів та підприємств-складальників кінцевих продуктів з різних країн. Мережа таких зв'язків найбільш тісна у високорозвинутих регіонах світу, але вона досить швидко розростається, охоплюючи середньорозвинуті і менш розвинуті регіони. Економічна глобалізація, що почалася в сфері торгівлі і фінансів, знаходить все більшу підтримку у сфері матеріального виробництва. Виходячи з цього, стратегія економічного розвитку України в сучасних умовах повинна передбачати сприяння процесам розвитку українського корпоративного капіталу на користь нарощування його конкурентоспроможності та фінансового потенціалу, а не боротьбу з ними через реприватизацію. Поглиблення участі українських підприємств у МВМ може стати одним із стратегічних пріоритетів державної політики, за умови створення відповідної зовнішнього середовища (податкового стимулювання, у тому числі вибіркового стимулювання перспективних підприємств і областей).

Слід зазначити, що міжнародні виробничі мережі змінюють форму міжнародного бізнесу і пропонують значні можливості українській економіці для розширення торгівлі та підтримки стійкого зростання за рахунок розвитку нетрадиційного експорту. Участь у МВМ може надати українським економічним суб'єктам доступ до нових

ринків, а також до ноу-хау провідних міжнародних компаній щодо технологій, менеджменту та ринків. Однак, щоб увійти до цих мереж й отримати вигоди від цих можливостей, українські підприємства повинні дотримуватися ряду вимог, що дозволить ефективно поєднати національні підприємства з міжнародними ринками та вийти на шлях сталого посткризового зростання і розвитку.

Розглянемо основні напрями для створення умов успішної участі українських економічних суб'єктів у МВМ.

Аналіз ланцюжка нарахування вартості: Ефективність визначається не тільки тим, що відбувається всередині компанії, але також і діяльністю і взаєминами за межами компанії. Наприклад, виробництво автомобілів «Ford» залежить від постачальників першого рівня, які, своєю чергою, залежать від постачальників комплектуючих більш низького рівня. Аналіз ланцюжка нарахування вартості означає вивчення підприємств даного ланцюжка та зв'язків між ними, щоб побачити, як і коли вони можуть бути посилені, щоб домогтися виробничої та маркетингової ефективності; або щоб сприяти більш ефективному вертикальному і горизонтальному потоку інформації, виробничих факторів та ресурсів. Акцент також робиться на більш загальних факторах, що впливають на ефективність у конкретних ланцюжках нарахування, а також наявність і якість послуг підтримки (фінансування, обладнання, навчання та інформаційні технології). Цей аналіз дозволяє виявити обмеження з ефективності, які пов'язані з ланцюжком нарахування вартості, а саме логістика між компаніями, особливі імпортно-експортних процедур.

Створення можливостей для нових гравців. З появою нових індустрій, діапазон яких зараз все більше розширюється, для малих та середніх підприємств з'явилася можливість стати конкурентоспроможними в міжнародному масштабі постачальниками в глобальних ланцюжках нарахування вартості. Аналогічно за рахунок участі в глобальних ланцюжках нарахування вартості можна домогтися масштабного експорту спеціалізованих продуктів, таких як органічні фрукти і овочі, на нішових ринках, які за масштабом є регіональними або навіть глобальними.

Використання можливості для створення вартості. У світі глобальних ланцюжків створення вартості найбільш важливими є не належність підприємства до тієї чи іншої індустрії або сектору, а основні здатності підприємства в ланцюжку нарахування вартості конкретної індустрії. Створення вартості пов'язане не тільки з кінцевими

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

продуктами та брендами: можливості для створення вартості існують по всьому ланцюжку нарахування вартості в будь-якій індустрії за рахунок спеціалізації та модернізації. Модернізація на рівні підприємства вимагає доступу до інформації, технологій та фінансів; і тісно пов'язана зі стимулами, які заохочують або не заохочують до впровадження інновацій з боку постачальників всередині ланцюжка нарахування вартості.

«Відповідай кращому чи передавай за контрактом кращим».

Щоб бути конкурентоспроможними, підприємства (як малі, так і великі) повинні постійно приводити ефективність своєї діяльності у відповідність до «кращих у даному класі» по кожній бізнес-функції або продукту. Якщо вони не зможуть «відповідати кращим», то без використання міжнародного аутсорсингу вони не зможуть ефективно конкурувати на міжнародних ринках як постачальники в глобальних ланцюжках нарахування вартості.

Співпрацювати, щоб конкурувати. Малі та середні підприємства можуть стикнутися зі значними труднощами у відповідь на можливості залучення джерел постачання, що надаються глобальними ланцюжками нарахування вартості. Однак вертикальне і горизонтальне співробітництво підприємств може створити потенційно ефективний механізм для досягнення колективної ефективності за рахунок спільних дій, і надати перевагу підприємствам у глобальних ланцюжках нарахування вартості. Вертикальні зв'язки – це взаємини між компаніями на різних рівнях ланцюжка нарахування вартості, наприклад, між постачальниками виробничих ресурсів та комплектуючих, збиральниками та дистриб'юторами на кінцевих ринках. Зв'язки між вертикально пов'язаними компаніями можуть поліпшити доступ підприємства до нових ринків, навиків, технологій, інформації та знань. Горизонтальні зв'язки між компаніями на тому самому рівні в рамках ланцюжка нарахування вартості можуть дозволити здійснювати обсягові закупівлі основних виробничих ресурсів, включаючи обладнання, сировину, фінанси та бізнес-послуги. Це також може розширити спільні виробничі потужності для виконання великих замовлень на регулярній основі за рахунок спільної економії масштабів, сприяти спеціалізації у виробництві та посилити ринкову позицію. Тому кооперація підприємств у тих самих або взаємопов'язаних ланцюжках нарахування вартості може відігравати ключову роль у взаємодії малих та середніх підприємств з міжнародними ринками.

Нові завдання для стратегії розвитку. Раніше стратегія розвитку була спрямована на прямі іноземні інвестиції мультинаціональних

підприємств, зокрема глобальних брендів, таких як «Toyota», «Ericsson» або «Motorola» як ключовий засіб для розвитку експортних можливостей. За рахунок інвестування в місцеві дочірні та спільні підприємства, мультинаціональні компанії були важливим засобом для передачі технологій та навичок, і для отримання доступу до міжнародних ринків. Однак сучасне завдання для підприємств та урядів у рамках глобальних ланцюжків нарахування вартості полягає в тому, що місцеві виробники повинні вже мати необхідні здібності, щоб заінтересувати глобальних постачальників до співробітництва, таких як «Carrefour» або «Nissan».

Регіональне співробітництво. Враховуючи, що торгівля в межах глобальних ланцюжків нарахування вартості все більше втягує комплектуючі і напівфабрикати, то системи логістики зараз стають критично важливим елементом цих ланцюжків. Це може надати нові напрями розвитку для підприємств України. Фірми в глобальних ланцюжках нарахування вартості вимагають не тільки низьких транспортних витрат, але й задоволення більших вимог в ефективній логістиці: короткі терміни транзиту, надійні графіки поставок, обережне поводження з товарами, сертифікація якості продуктів та захист від крадіжки і псування. Існування громіздких процедур здійснення та оформлення зовнішньоторговельних операцій ускладнює можливість місцевих компаній стати постачальниками в глобальних ланцюжках нарахування вартості.

У сучасних умовах міжнародна спеціалізація виробництва перейшла на новий рівень розвитку. Процес виробництва все більше поділяється на послідовні види діяльності, які здійснюються різними підприємствами, що формують взаємопов'язані міжнародні виробничі мережі та глобальні ланцюжки створення вартості. Змінюються не тільки межі підприємств, а й контрактні відносини між ними. Підприємства здійснюють міжнародне розширення виробництва, створюючи нові зв'язки з підприємствами, що діють в глобальній економіці і мають розвинену логістичну мережу, доступ на ринки економічно розвинутих країн, передові організаційні знання та технологічні ноу-хау. Формуються міжнародні виробничі мережі, які є одним з важливих факторів інноваційної трансформації економіки. Якщо будуть створені передумови до поглиблення участі українських підприємств у МВМ, то це дозволить ефективно зв'язати національні підприємства з міжнародними ринками та вийти на шлях сталого посткризового розвитку.

9.2. Особливості взаємовідносин вітчизняних підприємств з міжнародними збутовими компаніями

Існуюча радикальна трансформація відносин у ланцюгах постачання на споживчому ринку продовольчих товарів в Україні посилила асиметрію розподілу ринкової влади у системі товаропостачання економіки країни. Даний процес виявився детермінований більш глобальним трендом переміщення контролю зі стадії виробництва на стадію реалізації продукції, що істотно деформувало ментально вкорінене в Україні уявлення про пріоритет товаропродукуючих секторів економіки над сферою обігу. Вихід на споживчий ринок України міжнародних збутових мереж, які використовують інноваційні підходи в торгівлі, посилив домінантність форматного рітейлу на споживчому ринку продовольчих товарів, де сама наявність товару в провідних міжнародних мережах почала відігравати принципову роль в умовах поступового переходу від ланцюгів постачання, регульованих виробниками до ланцюгів постачання, які формуються та регулюються роздрібними мережами, що є вкрай складним процесом й емпірично підсилює діалектику суперечностей взаємодії роздрібних мереж і постачальників.

Некерована експансія міжнародних збутових компаній на нових ринках безпосередньо торкається питань продовольчої та зовнішньоторговельної безпеки, негативно впливає на розвиток менш потужного національного бізнесу, супроводжується тиском на вітчизняних постачальників, що цілком закономірно відображається на прикладі споживчого ринку України. Саме неодноразові офіційні заяви у засобах масової інформації, скарги представників підприємств – постачальників товарів щодо тиску на них з боку великих міжнародних роздрібних торговельних мереж (далі – МРТМ) та власні спостереження спонукали до дослідження питання конфліктності у взаємовідносинах між МРТМ та вітчизняними постачальниками з метою встановлення: підтвердження чи спростування припущення щодо наявності конфліктів між постачальниками та роздрібними мережами, причин їх виникнення, ступеня їх значущості за допомогою регресійного моделювання, а саме: побудови моделей бінарної логістичної регресії для МРТМ та постачальників.

Роздрібна торгівля в Україні є однією з кризостійких галузей економіки, а її динамізм порівняно з динамікою вітчизняного ВВП підтверджується статистичними даними: темп приросту 2013 р. щодо 2012 р. становив 9,5%, тоді як темп приросту ВВП становив лише 3,7%. Зазначене поряд з інтенсифікацією глобалізаційних процесів у світовій

Зовнішня торгівля України: XXI століття

економіці викликає зацікавленість до сектора вітчизняного товарообігу з боку потужних МРТМ. У табл. 9.2.1 наведено міжнародні оператори та національні оператори, які повністю або частково є власністю іноземного інвестора, які діють на даний момент на вітчизняному ринку.

Таблиця 9.2.1

МРТМ на споживчому ринку продовольчих товарів України

№ пор.	Компанія-нерезидент / країна походження	Керівна компанія в Україні / назва мережі (бренд)	Тип магазину	Кількість магазинів в Україні, 2013 р.
1	METRO Group / Німеччина	ТОВ «Метро кеш енд кері Україна»: «Метро кеш енд кері», «Метро База» ТОВ «Реал Гіпермаркет Україна»: Real, - (до 2013 р.)	Cash & Carry, інтернет-магазин Гіпермаркет	33 (31 у 2014 р.) 2
2	AUCHAN Group/ Франція	ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»: «Ашан»; 21% акцій ПрАТ «Фуршет»	Гіпермаркет-дискаунтер	10
3	Anthousa Limited / Велика Британія	ПрАТ «Фуршет»: «Фуршет», «Фуршет Гурман», мінімаркет «Народний»	Супермаркет, дискаунтер, інтернет-магазин	106
4	SPAR International / Нідерланди	ТОВ «СПАР Україна»: «СПАР» (SPAR), «EUROSPAR», «SPAR EXPRESS», «SPAR Gourmet»	Супермаркет, магазин біля дому, експрес-магазин	37 (12 на 01.06.2014)
5	REWE Group / Німеччина	ПІ «Білла Україна»: «Billa»	Супермаркет	35
6	X5 Retail Group / РФ	ПрАТ «Ікс 5 Рітейл Груп Україна»: «Перекресток» (до 2014 р.)	Супермаркет, універсам	13 (0 на 01.06.2014)

**Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку
зовнішньої торгівлі України**

Закінчення табл. 9.2.1

№ пор.	Компанія-нерезидент / країна походження	Керівна компанія в Україні / назва мережі (бренд)	Тип магазину	Кількість магазинів в Україні, 2013 р.
7	BT Invest / Литва	ТОВ «НОВУС Україна»: «NOVUS», «NOVUS Express»	Супермаркет, гіпермаркет, магазин біля дому, інтернет-магазин	28
8	Optimabest Management Ltd/ Велика Британія	ПрАТ «Смарт-холдинг»: ТОВ «Торговий дім «Амстор»: «Амстор»	Гіпермаркет, супермаркет, торговий центр, кеш енд кері, інтернет-магазин	28
9	SCM Holdings Ltd.: United RetailersLtd/Кіпр	ТОВ «Український рітейл»: «Брусничка»	Магазин біля дому (фрешмаркет)	132
10	Abris Capital Partners/ Польща	ТОВ «Торговельна мережа «Барвінок»: «Барвінок»	Супермаркет	49

Джерело: розроблено авторами

Серед міжнародних ТНК у сфері роздрібної та оптово-роздрібної торгівлі на українському продуктовому ринку присутні компанії: Metro Group (ТОВ «Метро кеш енд кері Україна»), Auchan Group (ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет»), Rewe Group (ПШ «Білла Україна»), Spar International (ТОВ «Спар Україна»), X5 Retail Group (ПрАТ «Ікс 5 Рітейл Груп Україна», представлене мережею «Перекресток»), більшість з яких розвивається шляхом відкриття власних магазинів або «greenfield investment» (Білла, Метро), поглинання національного оператора (Ашан, Перекресток) чи шляхом франчайзингу (Спар). Крім того, на ринку є представники національного бізнесу, які, однак, мають іноземне походження, саме тому вважатимемо їх представниками міжнародного бізнесу (далі – міжнародні мережі). До таких належать мережі магазинів Новус, інвестором якої є литовська компанія BT Invest, Фуршет (ПрАТ «Фуршет»), Торговий дім «Амстор» та мережу магазинів Брусничка (ТОВ «Український рітейл»). Як зазначається в офіційних джерелах [285], 100%-м власником Фуршету є британська компанія Ансуса Лтд. (Anthousa Ltd.), через яку 21% акцій компанії володіє французька мережа Ашан, решта – перебуває у власності відомого українського бізнесмена Ігора Баленка. Торговий дім «Амстор» входить до ПрАТ

«Смарт-Холдинг», 75% акцій якого володіє британська компанія Оптімабест Менеджмент Лтд. (Optimabest Management Ltd.), що свідчить про присутність іноземного капіталу на українському продуктовому ринку. Ще одна присутня на ринку компанія, що характеризується стабільною динамікою зростання, належить до національних мереж з іноземним капіталом: ТОВ «Український рітейл». Варто зазначити, що 100% статутного капіталу компанії належить Юнайтед Рітейлерз Лтд. (United Retailers Ltd.) – дочірній компанії зареєстрованого на Кіпрі холдингу СКМ Холдингз Лтд. (SCM Holdings Ltd.), 100% акцій якого належить відомому бізнесмену Рінату Ахметову [286].

Результати аналізу діяльності міжнародних компаній на споживчому ринку продовольчих товарів в Україні свідчать, що у загальній динаміці спостерігається зростання обсягу товарообороту, що припадає на іноземні мережі, щоправда, дещо повільнішими темпами, на відміну від темпів зростання загального обсягу ринку (рис. 9.2.1).

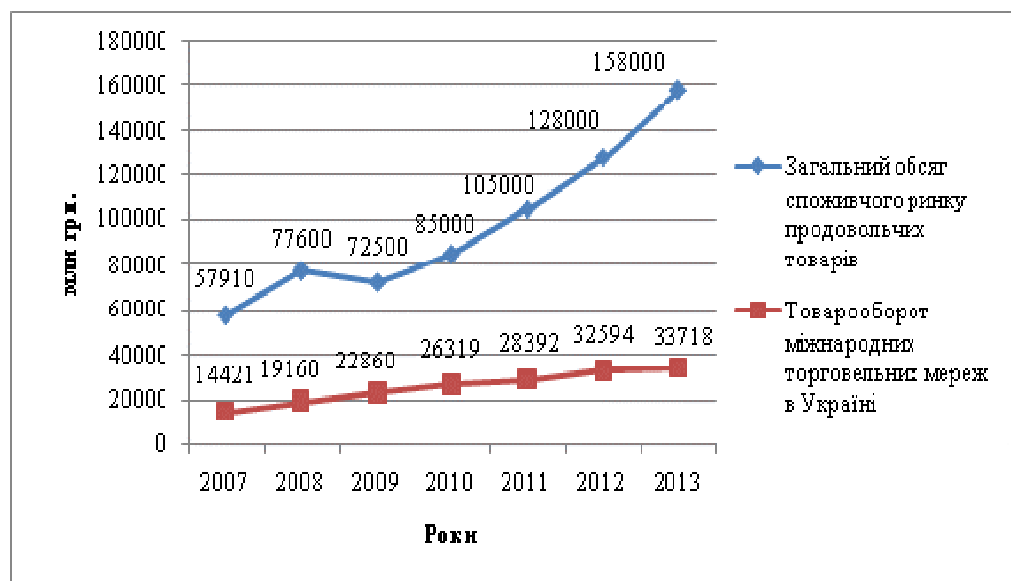


Рис. 9.2.1. Динаміка обсягів реалізації продукції на споживчому ринку продовольчих товарів та товарообороту МРТМ в Україні за 2007–2013 рр.

Джерело: розроблено за даними незалежної консалтингової групи GT Partners Ukraine.

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

Розглядаючи питання аналізу конкурентного середовища та концентрації іноземного капіталу на українському продуктовому ринку, не можемо залишити поза увагою факт порушення справи щодо антиконкурентних узгоджених дій Антимонопольним Комітетом України (АМКУ) проти 18 великих торговельних мереж, серед яких виділимо ті, що становлять інтерес у межах цього дослідження: ТОВ «Ашан Україна Гіпермаркет», ПП «БІЛЛА-Україна», ПрАТ «Фуршет», ТОВ «НОВУС Україна», ПрАТ «Ікс 5 Рітейл Груп Україна», ТОВ «Спар-Центр», ТОВ «МЕТРО Кеш енд Кері Україна», а також іноземна компанія ТОВ «АСНільсен Юкрейн», яка відома проведенням маркетингових досліджень в Україні.

Як зазначають офіційні джерела [287], у ході розслідування, яке було розпочато Комітетом у травні 2012 р., з'ясовано, що відповідачі у справі вчинили антиконкурентні узгоджені дії, результатом чого, зокрема, стало підвищення цін у торгових мережах на харчові продукти в 2010–2011 рр. При цьому, відповідачі узгоджували між собою формат взаємодії з постачальниками, що торкались інтересів останніх, тим самим створивши картель, у центрі якого знаходиться ТОВ «АСНільсен Юкрейн». Остання, як відомо, працює за стандартами ESOMAR, і стосовно цього виникає питання відповідності діяльності дослідницької компанії встановленим Міжнародним кодексом принципам [288].

Таким чином, можна зробити припущення, що український ринок характеризується порівняно низьким рівнем конкуренції, надаючи змогу торговельним мережам конкурувати між собою не прямо, а опосередковано, оскільки цінова політика мереж здебільшого має ідентичний характер, а боротьба за споживача здійснюється на основі певних відмінностей у межах інших складових комплексу маркетингу.

Рецесійні процеси у світі та Україні останніх років позначаються на особливостях розвитку внутрішньої роздрібної торгівлі, що виявляється, зокрема в посиленні процесів концентрації капіталу крупних роздрібних корпоративних мереж та поглинанням останніми менш успішних за умов кризи операторів на ринку.

Вітчизняний і міжнародний дослідницький досвід свідчить, що для аналізу процесу концентрації доцільним є використання коефіцієнта концентрації та індексу Херфіндала-Хіршмана. Використання зазначеного методичного інструментарію [289] дозволить дослідити рівень ринкової концентрації та акумуляції активів, консолідації ринкової влади представниками міжнародного бізнесу на споживчому ринку продовольчих товарів України (табл. 9.2.2).

Таблиця 9.2.2

Загальні показники концентрації на споживчому ринку продовольчих товарів в Україні за 2010–2013 рр.

Показники	Роки				Темп приросту (у % до попереднього року)		
	2010	2011	2012	2013	2011	2012	2013
Коефіцієнт концентрації CR (3)	24,41	22,68	18,15	16,73	-7,11	-19,98	-7,79
Коефіцієнт концентрації CR (5)	28,50	27,36	22,74	21,11	-3,97	-16,92	-7,15
Коефіцієнт концентрації CR (7)	29,48	29,04	25,03	23,50	-1,48	-13,82	-6,09
Коефіцієнт концентрації CR (10)	30,88	30,42	26,49	24,91	-1,51	-12,90	-5,96
Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ)	236,41	201,89	133,35	111,07	-14,60	-33,95	-16,71

Джерело: розраховано за даними незалежної консалтингової групи GT Partners Ukraine.

Отже, незважаючи на поступове збільшення обсягів реалізованої продукції МРТМ на вітчизняному продуктовому ринку, розрахунки показників концентрації для трьох, п'яти, семи та десяти міжнародних роздрібних торговельних мереж на роздрібному ринку України, а також індексу Херфіндаля-Хіршмана за 2010–2013 рр. свідчать про відсутність послідовності та односпрямованості процесів концентрації міжнародного капіталу в роздрібній торгівлі України. Загалом, український роздрібний продуктовий ринок відноситься до низькоконцентрованих ринків, а процеси концентрації, що відбуваються на ньому, характеризуються повільними темпами.

Незважаючи на низький рівень концентрації іноземного капіталу на вітчизняному ринку, значущість МРТМ в управлінні ланцюгами постачання поступово зростає. В умовах надмірної волатильності ринку і попиту успішне управління операційними процесами – це нова реальність для менеджерів з управління ланцюгами постачання по

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

усьому світу. Макроекономічні цикли зростання, спаду та відновлення набули неконтрольованого характеру, що спричинило ризики надійності наскрізних поставок і планування попиту. Водночас замовники посилюють вимоги щодо тривалості виробничого циклу і заявляють про необхідність ідеального порядку у сфері постачання. При цьому вони орієнтуються на постійне скорочення витрат у ланцюгах постачання. Максимальне підвищення гнучкості ланцюгів постачання й управління їх численними конфігураціями стали новими цілями для сучасних керівників. Водночас, ідентифікація за радіопозначками (RFID) та іншими цифровими технологіями переводить галузі на новий рівень прозорості та автоматизації процесів. Такі технології дають можливість сторонам, залученим у ланцюжок поставок, вільно взаємодіяти одна з одною у питаннях розробки, виробництва, постачання та обслуговування складних замовлень клієнтів. Але навіть з подібними інноваціями, доступними для підвищення ефективності, учасники ланцюгів постачання по всьому світу стикаються з серйозними труднощами [290].

Підтвердженням цьому є дослідження «Глобальний огляд діяльності у сфері управління ланцюгами поставок» міжнародної компанії «Pricewaterhousecoopers», у результаті якого у травні – липні 2012 р. було опитано 503 керівника з Європи, Північної Америки та Азії, що представляють компанії різних масштабів і галузей, відповідальних за управління ланцюгами постачання. З них 44% займають старші керівні позиції, 34% – керівники вищої ланки. У ході опитування було обрано дві групи компаній – «лідерів» і «тих, що відстають», стосовно яких робились висновки щодо рівня їх результативності. За результатами дослідження встановлено, що так звані «лідери» систематично перевершують своїх конкурентів, а ті, що відстають, послідовно демонструють більш нижчі результати – як фінансові, так і операційні. Лідери задають вектор розвитку. Їх ланцюги постачання швидкі й ефективні. Вони є втіленням надійної моделі, яка дозволяє компаніям ефективно обслуговувати своїх клієнтів в умовах турбулентності ринку і розбиратися в потребах різних груп клієнтів [290].

Результати цього дослідження свідчать, що компанії, які розглядають ланцюжок постачання як стратегічний актив (40% від учасників, що представляють сферу роздрібної торгівлі), працюють на 70% ефективніше конкурентів. У центрі уваги лідерів – першокласні умови поставки, витрати й адаптованість ланцюгів постачання. Компанії адаптують свої ланцюжки постачання до потреб різних клієнтських сегментів – для них не існує єдиної моделі ланцюжка для всіх. Компанії-лідери використовують

зовнішній підряд для виробництва і постачання, але зберігають глобальний контроль за основними стратегічними функціями. Лідери здійснюють істотні інвестиції в конкурентну диференціацію можливостей своїх ланцюгів постачання.

Компанії сектора роздрібної торгівлі і виробництва споживчих товарів, як правило, управляють своїми функціями планування, виробництва, виробничих закупівель і постачання на регіональному рівні, а функціями забезпечення підтримки і стратегічних закупівель – на глобальному рівні. Вони передають на зовнішній підряд близько 7% робіт з планування закупівель й обробки замовлень, всього лише 30% виробничих операцій і 10–55% робіт з постачання (рис. 9.2.2).

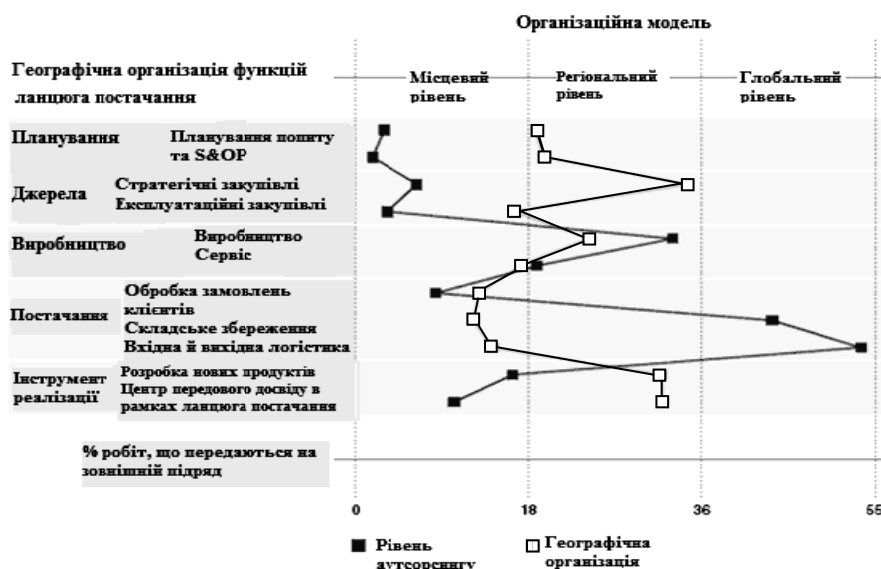


Рис. 9.2.2. Організаційна модель за рівнем аутсорсингу та географічної організації робіт у межах ланцюга постачання в роздрібній компанії [290]

Провідні компанії сектора роздрібної торгівлі і виробництва споживчих товарів мають середній показник маржі за прибутком до сплати відсотків і податків (ЕВІТ) (14,2%) при найвищій оборотності складських запасів (18,2%) і практично кращому показнику своєчасності постачань (<97,5%) порівняно з іншими галузями промисловості. Розрив у результатах діяльності між лідерами і тими, що відстають, є середнім, однак останні мають відмінні можливості щодо поліпшення оборотності складських запасів і показників постачань (рис. 9.2.3).

**Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку
зовнішньої торгівлі України**



Рис. 9.2.3. Ефективність ланцюга поставок роздрібних компаній [290]

Найважливіші фактори збільшення вартості для компаній сектора роздрібної торгівлі і виробництва споживчих товарів включають мінімізацію витрат (95%), максимально високу ефективність постачань (90%), максимальну гнучкість щодо їх обсягу і швидкість реагування (79%) й спрощення ланцюгів постачання (70%). Лідери спрямовують зусилля на співпрацю з ключовими постачальниками і приділяють увагу постійному підвищенню ефективності виробництва й управління запасами (рис. 9.2.4).

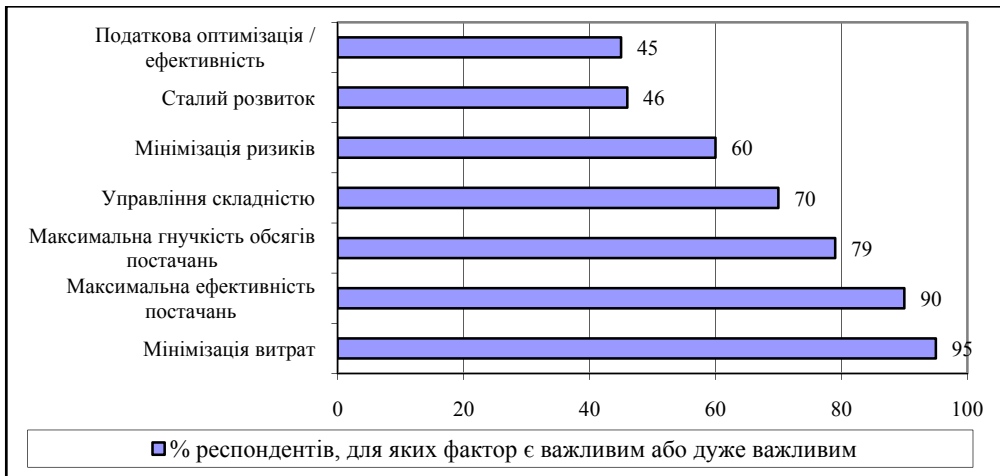


Рис. 9.2.4. Важливість факторів нароцнення вартості ланцюга постачання, % [290]

Пріоритетні методи диференціації ланцюга постачань як конкурентної переваги передбачають:

- спільне планування з ключовими постачальниками;
- планування та прозорість усього ланцюга постачання;
- запаси, контрольовані постачальниками; модель прямого поповнення запасів;
- скорочення накладних витрат за рахунок підвищення продуктивності праці;
- зниження виробничих витрат за рахунок скорочення відходів;
- скорочення обсягу товарно-матеріальних запасів;
- гнучкість у використанні внутрішніх потужностей 80–120%;
- гнучкість моделей позмінної роботи / структури оплати;
- автоматизація процесів для нівелювання надмірної складності;
- підвищення кваліфікації персоналу з широкою спеціалізацією з метою подолання надмірної складності;
- політика управління асортиментом і запасами з розподілом за видами продукції та місцями зберігання;
- прозорість і регулярний моніторинг операційних показників основних постачальників;
- збільшення кількості джерел постачання і відхід від політики використання єдиного джерела постачання;
- регулярний огляд фінансових ризиків постачальників та їх зниження за допомогою створення партнерств з поділом відповідальності за ризиками;
- трансферне ціноутворення;
- оптимізація імпорту / експорту (наприклад, з використанням митного складу для зберігання товарів до сплати мита);
- оптимізація процесів виробництва та збирання (виробництво продукції за індивідуальними замовленнями);
- угода з партнерами по ланцюгу постачання про дотримання найвищих стандартів етики;
- ефективні заходи відстеження та контролю з метою забезпечення стійкого ланцюжка поставок.

Використання таких передових методів диференціації ланцюгів постачання сприяють підвищенню загального рівня ефективності роздрібною мережі. Водночас ці методи є передовими і використовуються лише незначною кількістю компаній-лідерів. Що стосується міжнародних роздрібних торговельних мереж на споживчому ринку продовольчих

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

товарів в Україні, то ефективний ланцюг постачання є одним зі стратегічних пріоритетів компаній на зовнішніх ринках. Натомість вітчизняна практика свідчить про наявність проблем у характері взаємовідносин міжнародних компаній з місцевими постачальниками, що може бути підтверджено за допомогою анкетування учасників каналу розподілу та подальшого оброблення одержаних даних з використанням економіко-математичного моделювання.

Для досягнення визначеної мети зібрано кількісні дані шляхом опитування на основі спеціально розроблених анкет для менеджерів з продажу підприємств – постачальників та менеджерів відділів закупівель міжнародних роздрібних торговельних мереж, які містять ряд однакових або симетричних запитань, що дозволило порівняти оцінки контрагентів з обміну. Всього було зібрано 109 анкет: по анкеті від 79 постачальників та по декілька анкет від менеджерів із закупівлі різних груп товарів 10 міжнародних роздрібних торговельних мереж, що діють на території України (30 од.).

Результати аналізу зібраних даних дозволив побудувати модель бінарної логістичної регресії для постачальників та МРТМ відповідно. Логістична регресія – це вид нелінійної множинної регресії, яка аналізує функціональну залежність між декількома незалежними змінними (регресорами) і залежною змінною [291]. Бінарна логістична регресія застосовується у тому разі, коли змінна може приймати тільки два значення [292].

На практиці бінарна логістична регресія набула широкого використання у різних сферах діяльності: у банківській сфері, зокрема, що стосується побудови скорингових моделей оцінки кредитного ризику [293] (оцінка фінансового стану нових клієнтів на основі аналізу кредитних історій) [294], для проведення клінічних дослідів у медицині [295], соціології [296], у споживчому скорингу для моделювання поведінки покупців [297] і т.д. Стосовно використання логістичної регресії у сфері оптової та роздрібною торгівлі виділимо праці таких вчених, як Т. Кужда [298], V.L. Migueis, Dirk B. Van den Poel та ін. [299], J.M. Carpenter, M. Moore [300], K.D. Lawrence, D.R. Pai, G. Kleinman [301]. Автори звертають увагу на можливість прогнозування обсягу продажів продукції з використанням регресійного моделювання [298], окреслюють особливості моделювання поведінки споживачів залежно від сфери діяльності (продуктовий сектор [299] чи сектор «одяг та аксесуари» [300]) та формату магазину, використовують логістичну регресію для

передбачення банкрутства певних роздрібних компаній в умовах кризи [301] тощо.

З метою визначення факторів, що впливають на появу конфліктів між торговельною мережею та постачальником, і якою мірою використано модель бінарної логістичної регресії, яка має вигляд рівняння (адаптовано за [291, с. 48; 294, с. 6; 302, с. 45]):

$$P\{Y = 1 | X_1, \dots, X_n\} = \frac{e^Z}{1 + e^Z}, Z = B_1 X_1 + \dots + B_n X_n + u, \quad (9.2.1)$$

де Y – залежна змінна, яка у даному разі може приймати два значення: наявність чи відсутність конфліктів з контрагентами за останні декілька років (0 – відсутність конфліктів, 1 – наявність конфліктів); B_i – невідомі параметри регресійного рівняння; u – константа; до числа незалежних змінних X_i належать такі:

X_1 – індекс цінових вимог (від 0 до 6);

X_2 – індекс бонусних вимог (від 0 до 6);

X_3 – індекс сплати вартості послуг роздрібною мережею (від 0 до 6);

X_4 – індекс додаткових послуг постачальника (від 0 до 6);

X_5 – частота невиконання умов договору постачання, представлена як категоріальна змінна («Ніколи» – 0, «Іноді» – 1, «Часто» – 2). Для мереж такою змінною є частота невиконання зобов'язань постачальником за термінами поставок та товарним асортиментом, для постачальників – частота невиконання зобов'язань торговельною мережею за термінами оплати поставленого товару;

X_6 – торговельна площа підприємства-мережі (0 – малі та середні, 1 – великі);

X_7 – тип підприємства-постачальника (0 – дистриб'ютор, 1 – виробник).

Доцільність вибору зазначених незалежних змінних підтверджується існуючими дослідженнями та публікаціями (інтерв'ю) галузевих експертів у ЗМІ, розробкою проекту Закону України «Про внутрішню торгівлю», що загалом дозволило розробити ряд питань для анкетування та зробити припущення щодо наявності таких умов укладання договорів та їх виконання / невиконання, що сприяють настанню конфліктної ситуації аж до розірвання договору та припинення співпраці.

Результати аналізу зазначених вище джерел свідчать, що досить часто при укладенні договорів міжнародні торговельні мережі прописують ряд додаткових умов для постачальників [303], таких як цінові,

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

бонусні вимоги, оплата додаткових послуг роздрібних мереж, а також додаткових послуг з боку постачальників, безкоштовних для мереж.

У нашому випадку до цінових зобов'язань постачальника, які гарантують отримання доходу роздрібній мережі, належать:

- гарантії постачання товарів за найвигіднішою ціною;
- зниження ціни, що дозволяє за стандартної торговельної надбавки не перевищувати мінімальну роздрібну ціну товару в регіоні;
- відстрочка платежу за реалізований товар понад 40 днів.

До бонусних зобов'язань, пов'язаних з платою за присутність на полицях мережі та за обсяг продажів, належать:

- оплата послуг щодо забезпечення «входу» в мережу магазинів («вхідний бонус»);
- оплата послуг торговельної мережі щодо забезпечення присутності нового товару в її магазинах;
- плата за погодження, зміну та розширення торговельного асортименту.

Під додатковими послугами роздрібних мереж, що пов'язані з перекладанням витрат на сторону постачальника, розуміють:

- оплату послуг торговельної мережі по заміні товару, що має низький рівень продажів;
- оплату послуг торговельної мережі з розміщення реклами товару в засобах масової інформації;
- оплату рекламних оголошень свого товару в рекламному виданні торгової мережі.

Своєю чергою, постачальники також надають послуги роздрібних мережам, однак за власний кошт:

- надання поквартальних планів промоакцій та фіксація їх вартості;
- додаткові знижки на товар під час промоакцій;
- штрафи за несвоєчасне постачання товару, помилки в документації, порушення умов транспортування.

Частоту використання кожної з додаткових вимог респондентам пропонувалось оцінити у такий спосіб: «ніколи», «іноді», «часто», що дозволило сформувати чотири індекси частоти використання тієї чи іншої групи додаткових договірних умов шляхом підсумовування частот. Значення змінних за певною умовою варіюється від 0 до 2, а зважаючи на наявність в кожному кластері по три додаткові позиції, індекси можуть приймати значення від 0 до 6 балів. Інтегральний індекс

як сума чотирьох окремих індексів приймає максимальне значення на рівні 24. Варто також зазначити, що ми вважаємо додаткову договірну умову частою, якщо її середня оцінка за шкалою від 0 до 2 перевищує одиницю. Якщо середня оцінка менша за одиницю, вважаємо умову такою, що рідко висувається.

Щоправда, розбіжності в інтересах сторін при укладенні договору є не єдиною передумовою виникнення конфліктних ситуацій. Невиконання умов уже укладеного договору також є вагомою причиною появи конфліктів між партнерами. Аналіз отриманих анкетних даних надав можливість зробити певні висновки щодо частоти виникнення конфліктних ситуацій залежно від рівня невиконання умов договору між учасниками каналу розподілу.

Респондентам пропонувалося дати відповідь на ряд запитань, на основі яких зроблено висновок про наявність конфліктів (табл. 9.2.3). Відповіді на запитання: «У разі виникнення конфліктів з постачальниками / роздрібними мережами, як ваша компанія їх вирішувала?», які передбачали певні шляхи вирішення конфліктів, приймалися за положення «конфлікти були», якщо респондент не міг відповісти на це запитання, то в такому разі відповідь прирівнювалась до відсутності конфліктів.

Таблиця 9.2.3

Рівень конфліктності між роздрібними торговельними мережами та постачальниками та частота невиконання договірних зобов'язань, %

№ пор.	Запитання	Оцінки торговельних мереж	Оцінки постачальників
1	Чи виникали конфліктні ситуації з партнерами?		
1.1	Так	70	72
1.2	Ні	30	28
2	Розірвання договору партнером в односторонньому порядку:	46,6	44
2.1	у тому числі часто	3,3	4
3	Порушення партнерами строків оплати (для мереж) чи поставок та зобов'язань за товарним асортиментом (для постачальників):	83,3	80
3.1	у тому числі часто	18,3	28

**Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку
зовнішньої торгівлі України**

Закінчення табл. 9.2.3

№ пор.	Запитання	Оцінки торговельних мереж	Оцінки постачальників
4	Чи доводилось за власною ініціативою припиняти роботу з партнером?		
4.1	Припиняли роботу на деякий час	33,3	36
4.2	Припиняли роботу повністю	46,7	12
4.3	Не доводилося припиняти роботу	20	52

Джерело: складено авторами.

Розірвання договору в односторонньому порядку відбувається практично у рівній кількості випадків: 46,6% торговельних мереж та 44% постачальників вказують на наявність таких претензій до контрагента, у тому числі часто розривають договір 3,3% постачальників та 4% мереж.

Найвагомішими причинами невиконання умов договору є порушення строків оплати з боку торговельних мереж (80%, у тому числі часто – 28%) та порушення зобов'язань за термінами постачань товарів та товарним асортиментом (83,3%, у тому числі часто – 18,3%) – торговельними мережами.

За результатами аналізу відповідей респондентів на запитання «Чи доводилося вашій компанії за останні 2–3 роки за власною ініціативою припиняти роботу з великим постачальником через порушення умов поставок?» / «Чи доводилося вашій компанії за останні 2–3 роки за власною ініціативою припиняти роботу з великою роздрібною мережею через завищення вимог з боку останньої?» встановлено, що понад 50% респондентів за власною ініціативою припиняли співпрацю з партнером повністю або на деякий час, що свідчить про порушення зобов'язань та наявність конфліктних ситуацій. Причому, лише 20% торговельних мереж не доводилося припиняти роботу з постачальниками за власною ініціативою, тоді як для постачальників цей відсоток значно вищий – 52%, що дозволяє зробити висновок, що роздрібні мережі мають більше ринкової влади, і досить часто зловживають своїм вигідним становищем, а постачальники зазвичай виступають потерпілою стороною.

Однак це не є правилом, оскільки порушення умов договору притаманне обом сторонам: як постачальникам, так і мережам. Щоправда, останні, користуючись своєю ринковою владою у процесі ринкового обміну, частіше порушують умови договору, особливо що стосується невиконання зобов'язань за термінами оплати товару.

З метою виявлення конфліктності за допомогою програми SPSS Statistics нами було побудовано дві моделі: для торговельних мереж та постачальників окремо. Включення факторів у модель відбувалось з використанням блокового підходу, тобто відбувалось у два етапи.

У моделі для міжнародних роздрібних мереж як залежна змінна є наявність чи відсутність конфліктів. Незалежні змінні – це чотири індекси додаткових договірних умов, розмір підприємства та частота невиконання зобов'язань постачальником за термінами постачань та товарним асортиментом.

Варто зауважити, що на першому етапі серед чотирьох індексів додаткових договірних умов регресійний коефіцієнт виявився значущим на рівні 5% лише для частоти бонусних вимог ($p < 0,05$), що підтверджує гіпотезу про вагомую роль цієї умови як чинника появи конфліктів між сторонами, а отже, підвищення частоти пред'явлення бонусних вимог збільшує ймовірність появи конфліктів у 3,8 разу (табл. 9.2.4).

Таблиця 9.2.4

**Коефіцієнти регресії на першому кроці блокового підходу
(модель для МРТМ)**

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Індекс цінових вимог (0–6)	.520	.968	.289	1	.591	1.683
	Індекс бонусних вимог (0–6)	1.338	.677	3.909	1	.048	3.813
	Індекс сплати послуг роздрібною мережі (0–6)	.097	.713	.019	1	.892	1.102
	Індекс додаткових послуг постачальника (0–6)	-.749	1.082	.479	1	.489	.473
	Constant	-1.989	1.659	1.438	1	.230	.137

Джерело: розраховано авторами.

Розрахунок коефіцієнтів моделі та перевірка на значущість свідчать, що включення додаткових змінних на другому етапі побудови моделі ініціює певні зміни. Якщо блокове включення індексів на першому кроці показало значущість індексу бонусних вимог, то на другому кроці цей індекс перестає бути значущим, щоправда, вирізняється на тлі загального ряду. Натомість незалежна змінна частоти

**Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку
зовнішньої торгівлі України**

невиконання зобов'язань постачальником за термінами постачань та товарним асортиментом продемонструвала значущість на рівні 0,036, що підвищує ймовірність виникнення конфліктів майже у 8 разів. Всі інші змінні згідно з моделлю виявилися незначущими (табл. 9.2.5).

У моделі для постачальників залежною змінною є наявність чи відсутність конфліктів. Незалежні змінні – це чотири індекси додаткових договірних умов, тип підприємства та частота невиконання зобов'язань торговельною мережею за термінами оплати поставленого товару.

Таблиця 9.2.5

**Коефіцієнти регресії на другому кроці блокового підходу
(модель для МРТМ)**

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Індекс цінових вимог (0–6)	.383	1.280	.089	1	.765	1.466
	Індекс бонусних вимог (0–6)	1.171	.837	1.960	1	.162	3.226
	Індекс сплати послуг роздрібною мережі (0–6)	-.261	.924	.080	1	.778	.771
	Індекс додаткових послуг постачальника (0–6)	.762	1.714	.198	1	.657	2.143
	Торговельна площа	-.666	1.752	.144	1	.704	.514
	Частота: Невиконання зобов'язань постачальником за термінами постачань та товарним асортиментом (категоріальна змінна по аналогії з індексом)	2.070	.988	4.389	1	.036	7.926
	Constant	-7.891	3.683	4.592	1	.032	.000

Джерело: розраховано авторами.

Аналогічно моделі для торговельних мереж на першому етапі побудови логістичної регресії для постачальників включаються блоком чотири індекси додаткових договірних умов. Розрахунок регресійних коефіцієнтів та перевірка їх значущості всупереч усім очікуванням свідчать, що жоден з регресійних коефіцієнтів (індексів додаткових договірних умов) на даному етапі не є значущим на рівні 5% ($p < 0,05$) (табл. 9.2.6).

Таблиця 9.2.6

**Коефіцієнти регресії на першому кроці блокового підходу
(модель для постачальників МРТМ)**

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Індекс цінових вимог (0–6)	-1.927	1.024	3.540	1	.060	.146
	Індекс бонусних вимог (0–6)	.162	.553	.086	1	.769	1.176
	Індекс сплати послуг роздрібною мережі (0–6)	1.019	.738	1.906	1	.167	2.770
	Індекс додаткових послуг постачальника (0–6)	-.016	.625	.001	1	.979	.984
	Constant	6.727	3.591	3.510	1	.061	834.480

Джерело: розраховано авторами.

Розрахунок коефіцієнтів моделі та перевірка на значущість свідчать, що при включенні додаткових змінних на другому етапі блокового підходу до побудови моделі з'являється значущий коефіцієнт: частота невиконання зобов'язань торговельною мережею за термінами оплати поставленого товару, яка значуща на рівні 0,034, що підвищує ймовірність виникнення конфліктів майже у 9 разів. Усі інші змінні згідно з моделлю виявилися незначущими (табл. 9.2.7).

Таблиця 9.2.7

**Коефіцієнти регресії на другому кроці блокового підходу
(модель для постачальників МРТМ)**

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)
Step 1	Індекс цінових вимог (0–6)	-2.398	1.532	2.450	1	.118	.091
	Індекс бонусних вимог (0–6)	-.210	.823	.065	1	.798	.810
	Індекс сплати послуг роздрібною мережі (0–6)	1.709	1.046	2.670	1	.102	5.526
	Індекс додаткових послуг постачальника (0–6)	-.198	1.119	.031	1	.859	.820
	Частота: Невиконання зобов'язань торговельною мережею за термінами оплати поставленого товару (категоріальна змінна)	2.163	1.021	4.489	1	.034	8.698
	Ваша компанія є компанією-виробником чи займається тільки дистрибуцією товарів?	-.545	1.922	.080	1	.777	.580
	Constant	7.215	4.576	2.486	1	.115	1359.456

Джерело: розраховано авторами.

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

Отже, пред'явлення торговельними мережами додаткових умов (особливо бонусних вимог) при укладанні контракту, безперечно породжує ряд невдоволень та скарг з боку постачальників, однак, як видно з моделі бінарної логістичної регресії, ця складова свідчить лише про одну з причин появи конфліктів. Невиконання умов уже укладеного договору є набагато вагомішим фактором, що значною мірою підвищує ризик появи конфліктів. Причому, для обох варіантів моделі цей коефіцієнт свідчить про високий рівень значущості, тобто умови виконання договору постачання (невиконання зобов'язань постачальником за термінами поставок та товарним асортиментом, а також невиконання зобов'язань торговельною мережею за термінами оплати поставленого товару) є значно важливішими для сторін, ніж попередні умови укладання договору. Такі елементи, як торговельна площа роздрібною мережі: велика або середня (мала), чи тип постачальника: виробник або дистриб'ютор не є значущими і ніяк не впливають на появу конфліктів між контрагентами.

З метою пониження рівня конфліктності у взаємовідносинах між постачальниками та МРТМ пропонується впровадження стандартних положень договорів постачання (з метою уникнення дискримінаційних положень), комплексне удосконалення договірної дисципліни (максимальне дотримання сторонами умов договору), інтенсифікація зусиль щодо пошуку консенсусного рішення у спірних питаннях, що сприятиме налагодженню ділових стосунків та досягненню взаємної вигоди. Крім того, у міжнародній торгівлі одним із найбільш дієвих способів усунення конфліктів, які виникають між учасниками каналу розподілу, є формування горизонтальних та вертикальних маркетингових систем збуту.

Досвід зарубіжних країн свідчить про неодноразові спроби регулювання договірних взаємовідносин між постачальниками та роздрібними мережами з метою захисту менш захищених представників малого та середнього бізнесу. Однак питання ефективності таких спроб залишається відкритим, оскільки існує думка, що будь-яке втручання у договірні відносини між контрагентами не приносить бажаного ефекту, а навпаки, призводить до зниження продуктивності галузі і погіршення становища споживачів.

Отже, на підставі викладеного можна зробити такі висновки:

1. Актуалізація проблематики сучасної трансформації системи товарообігу споживчого ринку значною мірою детермінована концентрацією системи протиріч, які формують новий етап взаємодії торговельної та виробничої ланки у високотехнологічних каналах мережевої роздрібної дистрибуції. Розвиток такого тренду актуалізує необхідність поглиблення науково-практичних досліджень перспективного розвитку ланцюгів постачання торговельних мереж і виявлення факторів і причин, здатних посилити суперечність взаємодії міжнародних роздрібних торговельних мереж та місцевих постачальників, що обмежують можливості інтеграції регіональної виробничої ланки в міжнародні логістичні ланцюги постачання торговельних мереж.

2. В умовах перманентного наростання ринкової влади торговельних мереж особливого науково-практичного значення набуває емпіричний аналіз договірних умов постачання як інструмент управління економічною ефективністю інтеграції постачальників у ланцюг постачання міжнародних торговельних мереж. Результати аналізу конфліктності у B2B взаємовідносинах на споживчому ринку України дозволили зробити висновок про досить високий рівень пред'явлення додаткових вимог, особливо, що стосується цінових та бонусних зобов'язань. Якщо цінові зобов'язання, суть яких полягає в гарантуванні доходів роздрібної мережі, сприймаються постачальниками досить стримано, то бонусні вимоги все частіше вважаються несправедливими і такими, що мають бути відмінені. Модель бінарної логістичної регресії свідчить, що більш значущими порівняно з регресійними коефіцієнтами додаткових договірних умов, є порушення сторонами умов уже укладеного договору. Саме недобросовісне ставлення до виконання своїх обов'язків за договором є найбільш вірогідною причиною виникнення конфліктної ситуації, яка, за оцінками респондентів, призводить навіть до тимчасового чи повного припинення співпраці.

Рекомендації:

– В умовах посилення залежності постачальників від нових каналів реалізації продукції на споживчому ринку продовольчих товарів в Україні інституціональне оновлення його обмінно-розподільного механізму повинно спиратися на вироблення концептуально завершеної

Розділ 9. Інвестиційне забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України

аналітичної схеми переходу від наукового аналізу владного потенціалу учасників ланцюгів постачання до дослідження факторів зміни переговорної позиції учасників системи товарообігу. Ця схема повинна скласти основу сучасних ринково-орієнтованих практик інституціонального будівництва інфраструктури роздрібною торгівлі, в основу яких може бути покладений синтез домінуючої на ринку логістичної концепції формування правил ринкового обміну, що дозволяє підвищити ефективність і стійкість взаємодії виробників і роздрібних торговельних мереж. Майбутня інституціональна трансформація правил ринкового обміну в ланцюгах постачань повинна бути максимально орієнтована на облік складних процесів і технологій, що реалізуються в торгівлі, розширення можливостей підвищення конкурентоспроможності товаровиробників, формування реальної економічної платформи для посилення функціонального стану продуцентів у системі товароруку споживчого ринку.

– Дієвим інструментом мінімізації конфліктів, які виникають внаслідок посилення трансформації ринкової влади в ланцюгах постачань міжнародних торговельних мереж, на рівні підприємства є посилення соціальної відповідальності міжнародної роздрібною торговельною мережі, пошук та налагодження відкритого діалогу між діловими партнерами, погодження сумісних довгострокових і короткострокових цілей, розробка спільних маркетингових та соціальних програм, розвиток категорій, впровадження передових ІТ-технологій, зокрема так званих «віртуальних торговельних точок», та сумлінне дотримання дисципліни договірних відносин, що у комплексі сприятиме налагодженню співпраці між учасниками каналу розподілу з метою задоволення потреб та запитів кінцевого споживача.

Розділ 10

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНО-ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ТА ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

10.1. Ефективність фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту

Поступова інтеграція України у світове господарство, посилення міжнародних господарських зв'язків, участь у процесі глобалізації зумовлює необхідність створення дієвого фінансово-кредитного механізму, який забезпечив би максимальне використання переваг міжнародної інтеграції та захист від її негативних наслідків, забезпечував відстоювання національних інтересів країни та сприяв досягненню макроекономічних цілей української економіки. Розгляд питань фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту набуває особливої актуальності.

Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні питання стимулювання зовнішньоекономічної діяльності з використанням фінансово-кредитних інструментів відіграють праці Ю. Вільгельма, М. Боскіна, Г. Вітлінського, В. Гейла, Н. Кальдора, А. Лаффера, П. Ліндєрта, Р. Мак Леода, К. Мейера, П. Мінаріка, Ф. Хайєка, Д. Хартмана.

Вагомий внесок у розробку питань стимулювання зовнішньоекономічної діяльності зробили І. Балабанов, І. Бураковський, В. Вергун, А. Кредісов, Л. Красавіна, Д. Лук'яненко, Ю. Осіпов, В. Сіденко.

Різні аспекти з проблем формування системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності розглядаються у роботах сучасних вітчизняних науковців А. Гальчинського, О. Гребельника, З. Луцишин, Є. Савельєва, А. Сищука, А. Філіпенка, Д. Штефанича та ін.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Однак як у вітчизняній, так і в зарубіжній економічній науці наразі бракує досліджень комплексного характеру, що аналізують системний характер фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту в контексті сучасних тенденцій глобального розвитку.

Фінансово-кредитний механізм ЗЕД є багаторівневою системою фінансових взаємовідносин суб'єктів зовнішньоекономічних зв'язків у процесі глобалізації світової економіки, інтернаціоналізації діяльності українських підприємств. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств як складова національної економічної політики регулюється державою. Регулювання зовнішньої торгівлі припускає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. Для регулювання зовнішньої торгівлі кожна держава законодавчо встановлює певні правила та умови зовнішньоторговельної політики. Ними держава намагається забезпечити державні інтереси у галузі зовнішньої торгівлі, підтримку національних суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності в їх відносинах із зарубіжними контрагентами через створення найсприятливіших умов для вивезення національних товарів на ринки інших країн та обмеження ввезення іноземних товарів у країну. Так держава відчутно впливає на загальний стан експортно-імпортних відносин.

Політика стимулювання експорту включає будь-які заходи, спрямовані на забезпечення стабільного розвитку та реалізації експортного потенціалу країни. Вона може реалізовуватись як через заходи, спрямовані на покращання доступу національних виробників на зовнішні ринки, представництво і захист інтересів виробників на ринках третіх країн («зовнішні» заходи), так і через заходи, спрямовані на розвиток експортного потенціалу країни («внутрішні» заходи) [304]. «Зовнішні» заходи політики сприяння експорту, в тому числі включають:

1) заходи інформаційної підтримки, тобто надання інформації та консультацій учасникам зовнішньоекономічної діяльності (як національним експортерам, так і потенціальному імпортерам національної продукції), розвиток виставкової діяльності, проведення тренінгів тощо;

2) заходи, спрямовані на покращання доступу на зовнішні ринки, тобто участь у діяльності міжнародних організацій, у регіональних торговельних угодах, підписання двосторонніх домовленостей, одностороння гармонізація регулювання, яке стосується торговельних питань, з міжнародно-визначними правилами та нормами тощо;

3) заходи фінансової підтримки, зокрема надання кредитів, гарантій тощо.

Визначення «внутрішніх» заходів є менш чітким, оскільки вони включають всі заходи економічної політики країни, які спрямовані на розвиток конкурентоспроможного національного виробництва.

Дослідження політики стимулювання експорту є складним, що призвело до певних розбіжностей у визначенні інструментів стимулювання цього напрямку ЗЕД. Проведений аналіз сучасних підходів дозволив виокремити такі інструменти стимулювання експорту (рис. 10.1.1) [305].

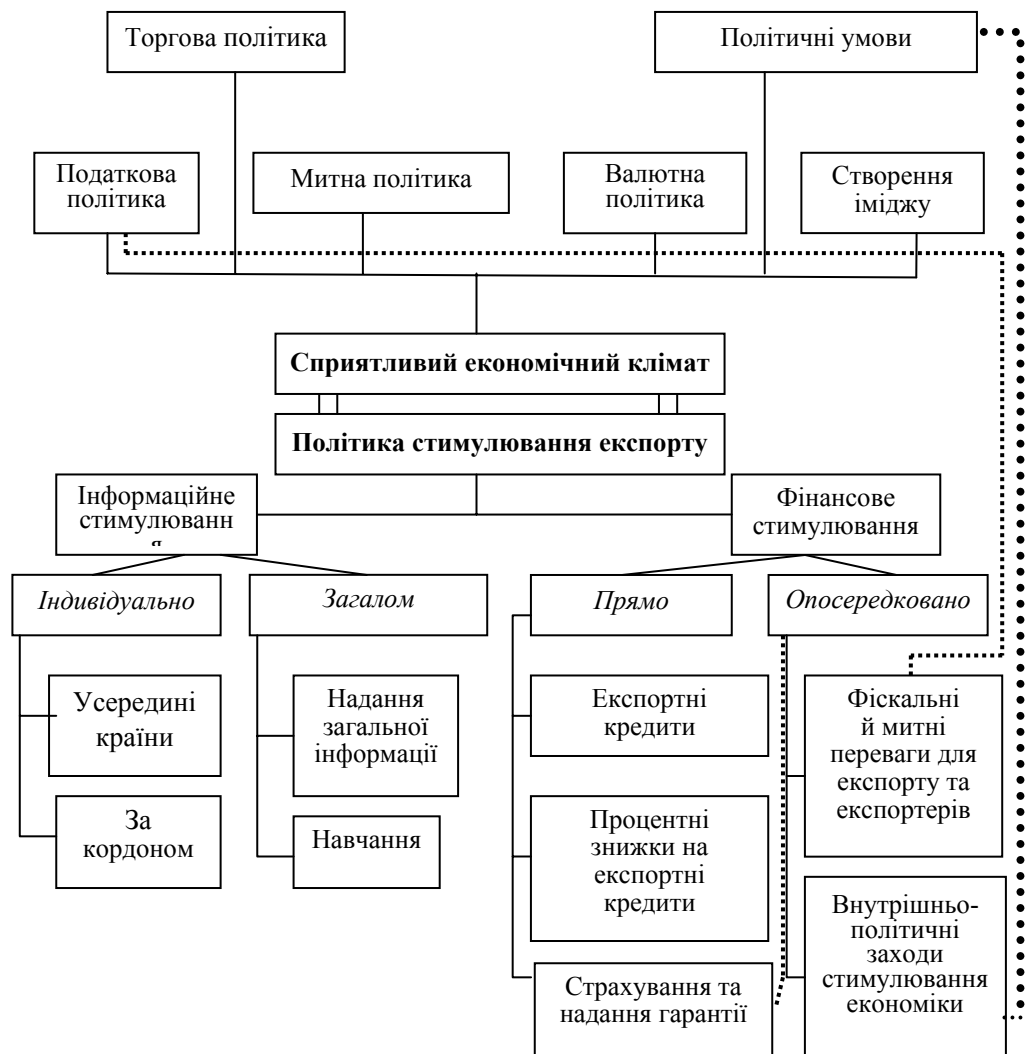


Рис. 10.1.1. Інструменти політики стимулювання експорту [305]

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Політика стимулювання експорту може здійснюватися з використанням фінансових (прямих й опосередкованих) та інформаційних інструментів. Її варто впроваджувати при сприятливому економічному кліматі, який визначають торгова, податкова, митна та валютна політики.

Стимулювання експорту з України може здійснюватися за допомогою цілого ряду форм і засобів як економічних, так й іншого характеру. Серед перших провідну роль відіграють фінансово-кредитні інструменти, до яких належать надання кредитів експортерам, страхування та гарантування експортних кредитів.

Отже, фінансово-кредитний механізм стимулювання експорту є системою форм і засобів дії фінансових методів та інструментів, які впливають на організацію, планування і стимулювання наявних фінансово-кредитних ресурсів, що використовуються при здійсненні експорту з країни.

До структури фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту належать такі складові: фінансово-кредитні методи та інструменти; нормативно-правове забезпечення; інформаційне забезпечення.

Фінансово-кредитні методи й інструменти – це сукупність заходів органів державної влади, спрямованих на зміцнення позицій суб'єктів експортної діяльності [306]. застосовуючи їх, держава здійснює фінансове стимулювання експорту, компенсуючи підприємствам підвищені ризики й витрати в процесі реалізації товарів та послуг за кордоном порівняно з ризиками й витратами підприємств, що працюють на внутрішньому ринку. У результаті підвищується зацікавленість підприємств в експортній діяльності, яка дає змогу ефективно використовувати виробничі ресурси країни.

Для стимулювання експорту у міжнародній практиці використовуються фінансові методи й інструменти, значна частина яких ґрунтується на прямому чи непрямому гарантуванні та субсидуванні урядом національних експортерів. На сьогодні застосування фінансових методів й інструментів значною мірою обмежене тому, що багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважають їх засобом недобросовісної конкуренції на ринку. Проте, більшість країн світу використовують різноманітні форми фінансування, яке здійснюється через ускладнені схеми задля зниження вартості експортних товарів і підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку.

Найпоширенішими фінансовими методами та інструментами стимулювання експорту є надання кредитів експортерам, страхування та гарантування експортних кредитів. Експортне кредитування – одна із форм

прихованого субсидування експорту, яка передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками. Воно може здійснюватись у таких видах [307]:

- субсидування кредитів національним експортерам – кредитів від державних банків під ставку відсотка, нижчу за ринкову;
- державних кредитів іноземним імпортерам за умови обов'язкового дотримання ними зобов'язань купувати товари лише у підприємств країни, яка надала їм такий кредит (зв'язаний кредит);
- страхування експортних ризиків національних експортерів, які включають комерційні та політичні ризики.

Кредитувати експорт держава може двома шляхами. Перший – за рахунок створення бюджету фондів, кошти з яких через спеціалізовані державні або напівдержавні установи – так звані Експортні Кредитні Агентства або ЕКА (Export Credit Agencies – ECA) – передаються вітчизняним експортерам. На сьогодні Експортні Кредитні Агентства функціонують у країнах Східної Європи (Польщі, Чехії, Угорщині, Словаччині, Румунії, Словенії, Хорватії), а також у Прибалтиці, загалом – у більш ніж 70 країнах світу. Україна при цьому залишається чи не єдиною державою Європи, яка не має належних механізмів державної підтримки страхування експорту (у 2000 р. була спроба створити даний інструмент страхування та кредитування експорту, яка була озвучена в посланні Президента до Верховної Ради України «Україна: Кроки в XXI століття. Стратегія економічної і соціальної політики на 2000–2004 роки», але так і не втілена в життя). Найбільш відомі в світі ЕКА – французьке агентство COFACE та німецьке страхове товариство HERMES, а також кредитно-страхові агентства Польщі (KUKE), Італії (SAGE S.p.A), США (OPIC), Експортно-імпортний банк (Eximbank) у США та «Контрольбанк» в Австрії.

Мінекономрозвитку і торгівлі України через Торговельно-економічні місії України встановило прямі ділові стосунки з кредитними агентствами Німеччини (HERMES), Польщі (KUKE), Італії (SAGE S.p.A.), Чехії (CEAP), Іспанії (CECE), Угорщини (МЕХІБ), Ізраїлю (ІФТРИК).

Другий шлях такий: з держбюджету виділяються певні суми для рефінансування банкам-кредиторам різниці між ринковими і пільговими процентними ставками за експортними кредитами (так роблять, наприклад, у Франції та Польщі). Таким чином, експортери отримують кредитні ресурси на вигідніших умовах, ніж комерційні кредити на внутрішньому ринку, а тому можуть надавати імпортерам кредити у вигляді відстрочок

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

платежів, що є вагомою підтримкою в конкурентній боротьбі за міжнародні ринки збуту [308].

Основні форми експортного кредитування узагальнені в табл. 10.1.1.

Таблиця 10.1.1

Характеристика основних форм кредитування експорту [308]

Форма	Характеристика
Авансові платежі	Форма кредитування експорту і водночас засіб забезпечення зобов'язань іноземного покупця, оскільки при цьому імпортер має прийняти замовлення на поставку продукції. Як правило, імпортери надають аванси іноземним експортерам у розмірі 1/3 вартості поставки замовлених машин, обладнання, суден
Банківське кредитування	Надання кредитів у дорозі; відкриття кредитних ліній; надання кредитів під товари або товарні документи в країні імпортера; бланкові кредити
Факторинг	Придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи послуги. Експортер поступається факторинговій фірмі правом отримання платежів від платників за поставлені товари. Остання, своєю чергою, зобов'язується повертати йому гроші у міру їх надходження від боржників або оплатити йому всю суму відразу. За здійснення факторингових операцій експортер вносить передбачену угодою плату, яка може бути дещо вищою від відсотків за кредит, якщо факторинг зручніший для фінансування експорту товарів споживання з терміном кредитування від 90 до 180 днів
Форфейтинг	Кредитування експортера шляхом придбання векселів, акцептованих імпортером, або інших боргових вимог. В обмін на придбані цінні папери банк виплачує експортеру еквівалент їх вартості готівкою з вирахуванням фіксованої облікової ставки, премії за ризик неоплати зобов'язань та разового збору за зобов'язання купити векселі експортера
Лізинг	Кредитування купівлі машин, обладнання, споруд виробничого призначення на основі укладання орендної угоди, за якої орендар сплачує орендну плату частинами та орендодавець зберігає право власності на товари до кінця терміну. Лізинг передбачає відносини купівлі-продажу та оренди, але основою відносин є кредитна операція – лізингова компанія надає орендару фінансову послугу
Компенсаційні угоди	Форма довгострокового кредитування, за якої в рахунок погашення кредиту здійснюються зустрічні поставки продукції, виробленої на обладнанні, під купівлю якого був наданий кредит

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Фінансово-кредитна підтримка механізму стимулювання експорту з України складається з бюджетного, кредитного та механізму самофінансування (власних коштів підприємців). За даними Держстату України (табл. 10.1.2), за період з 2000 по 2013 рр. основним джерелом інвестування для всіх суб'єктів господарювання залишаються власні кошти, а бюджетні та кредитні механізми підтримки підприємництва не є дієвими. Отже, розвиток інвестиційної активності суб'єктів підприємства залежить від їх прибутковості.

Таблиця 10.1.2

Джерела фінансування розвитку інвестиційної активності

Роки	Витрати		У тому числі за рахунок коштів							
			власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела	
	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%	млн.грн	%
2000	1757,1	100	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217,0	12,4
2001	1971,4	100	1654,0	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1	10,3
2002	3013,8	100	2141,8	71,2	45,5	1,5	264,1	8,7	562,4	18,6
2003	3059,8	100	2148,4	70,3	93,0	3,0	130,0	4,2	688,4	22,5
2004	4534,6	100	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3	18,9
2005	5751,6	100	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2	9,1
2006	6160,0	100	5211,4	84,6	114,4	1,8	176,2	2,9	658,0	10,7
2007	10850,9	100	7999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7	22,0
2008	11994,2	100	7264,0	60,6	336,9	2,8	115,4	1,0	4277,9	35,6
2009	7949,9	100	5169,4	65,0	127,0	1,6	1512,9	19,1	1140,6	14,3
2010	8045,5	100	4775,2	59,3	87,0	1,1	2411,4	29,9	771,9	9,7
2011	14333,9	100	7585,6	52,9	149,2	1,1	56,9	0,4	6542,2	45,6
2012	11480,6	100	7335,9	63,9	224,3	1,9	994,8	8,7	2925,6	25,5
2013	9562,6	100	6973,4	72,9	24,7	0,3	1253,2	13,1	1311,3	13,7

Джерело: складено за [120].

Основними інститутами, орієнтованими на надання фінансових послуг суб'єктам підприємництва в Україні, є комерційні банки, інститути спільного інвестування, лізингові й факторингові компанії, інститути державної фінансової підтримки малого підприємництва та мікрофінансові інститути (кредитні спілки, ломбарди та ін.).

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Кредитні ставки в Україні за різними видами кредитів коливаються від 27,5 до 56,74% (табл. 10.1.3). Динаміку облікової ставки НБУ наведено на рис.10.1.2.

Таблиця 10.1.3

Ставки кредитування в Україні станом на 01.05.2015

Вид кредитування	Кредитна ставка,%	
	грн	дол. США
Мікrokредити	56,74	-
Агрокредит	31,52	13,17
Кредити на обладнання	29,15	12,52
Кредити на нерухомість	27,50	12,41
Кредити на розвиток	30,46	12,88
На поповнення обігових коштів	30,06	12,71
Овердрафт	37,22	29,15

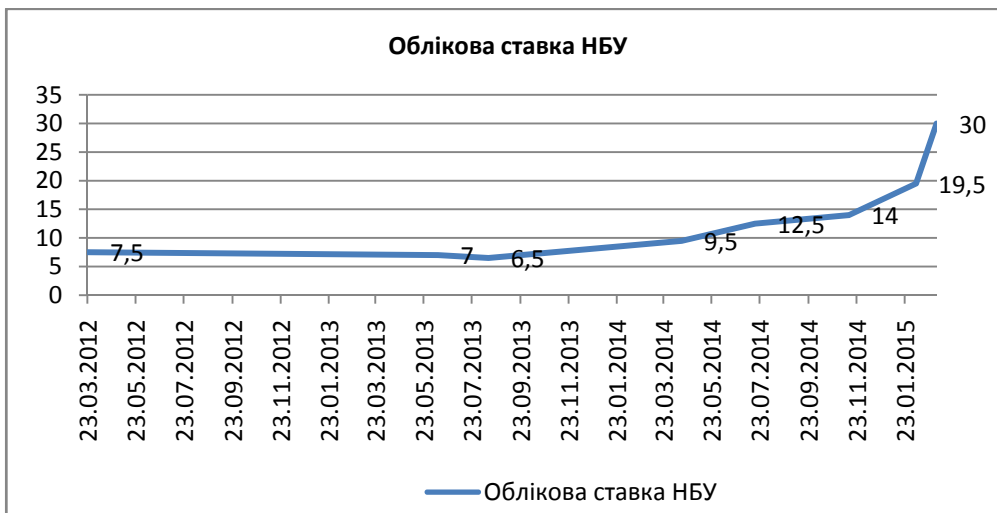


Рис. 10.1.2. Динаміка облікової ставки НБУ [205]

Малий і середній бізнеси, які визнаються в усьому світі за рушійну силу національної економіки, можуть отримати більш дешеве фінансування за ставками нижчими за ринкові від європейських структур за рахунок відкриття так званих міжнародних кредитних ліній. Так, наприклад, Німецько-український фонд (НУФ), заснований у 1997 р. Німецьким

банком розвитку (К Л), НБУ та Кабінетом Міністрів України, за 2012–2013 рр. надав кредити 523 малим і середнім підприємствам на суму 42,7 млн євро та 30 млн грн відповідно (в середньому за ставками від 17–19%). Наприкінці 2013 р. було погоджено надання ще 10 млн євро для кредитування малих і середніх підприємств. Загалом, станом на 01.04.2015 в рамках Програми банками партнерами (Мегабанк, Український професійний банк, Укргазбанк, Міжнародний Інвестиційний Банк) було видано 161 232 кредити на суму 705,07 млн євро [309]. Кредитний портфель у рамках Програми мікрокредитування НУФ за галузями розподілено таким чином: торгівля – 16%, виробництво – 23%, послуги та інші галузі – 12%, сільське господарство – 49%. Програма кредитування мікро-, малого та середнього підприємництва, що фінансується Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), передбачає надання 100 млн євро на кредитування малого та середнього бізнесу. Ці програми реалізуються шляхом надання ресурсів банкам – партнерам, які, своєю чергою, видають підприємствам позики під нижчі за ринкові відсотки.

Однак, обсяг кредитних ресурсів міжнародних інститутів і фондів, як правило, обмежений через високі валютні й країнові ризики, і як наслідок, більш жорсткі вимоги до ведення бізнесу потенційних позичальників, оцінки його кредитоспроможності й застави. Крім того, досить вузьке коло банків, які беруть участь у таких проектах, а також дуже обмежені види діяльності підприємств, які могли б розраховувати на одержання таких кредитів.

Функції державної підтримки національного експорту в Україні виконує державний банк – ПАТ «Укрексімбанк» [310].

Державний експортно-імпорتنний банк України було створено 3 січня 1992 року згідно з Указом Президента України № 29 як державне підприємство. У 2009 р. банк перетворено на публічне акціонерне товариство із закріпленням у власності держави 100 відсотків акцій. Від дня заснування державна фінансова установа незмінно входить до групи найбільших системних банків України, має найрозгалуженішу мережу банків-кореспондентів. На кінець 2014 року мережа банку нараховувала 27 філій та 93 відділення. За межами України діють два закордонних представництва банку в найбільших міжнародних центрах фінансів і торгівлі – містах Нью-Йорку та Лондоні [311]. Динаміку основних показників діяльності банку за останні п'ять років наведено у табл. 10.1.4.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Таблиця 10.1.4

**Динаміка основних балансових показників діяльності
ПАТ «Укрексімбанк» 01.01.2011–01.01.2015 [311]**

Показники	Значення на 01.01. млн грн				
	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Активи	74 525	87 206	87 206	93 275	123 530
Кредитно-інвестиційний портфель (кредити клієнтам та інвестиційні цінні папери)	56 304	59 303	59 303	76 112	98103
Загальні зобов'язання	57 267	69 826	69 826	75 663	111955
Заборгованість перед клієнтами	29 678	42 834	42 834	41 461	61995
Власний капітал	17 258	17 380	17 380	17 611	11576
Прибуток	131	137	137	201	(11249)

Спочатку на банк покладалися функції, аналогічні функціям західних банків, що спеціалізуються на фінансуванні зовнішньої торгівлі, включаючи кредитування експортерів. Але Укрексімбанк функціонує як універсальна фінансова установа. На сьогодні в Україні Укрексімбанк виконує основні функції державної підтримки експорту промислової продукції (товарів, робіт, послуг), страхування експортних кредитів від комерційних і політичних ризиків, забезпечення фінансової і гарантійної підтримки експорту промислової продукції вітчизняних товаровиробників із залученням кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій та іноземних фінансово-кредитних установ.

Від початку заснування Державний експортно-імпортний банк України відіграє важливу роль у справі підтримки експортерів.

З цією метою в 1995 р. Експортно-імпортний банк розгорнув проект по розвитку експорту і в 1997 р. отримав від Міжнародного Банку Реконструкції і розвитку (МБРР) кредитний ліміт, гарантований Урядом України і призначений для розвитку цього проекту. Проект щодо розвитку експорту спрямований на оцінку експортного потенціалу вітчизняних виробників товарів і надання їм технічної допомоги. Загальний обсяг кредитного ліміту МБРР складає 60 млн. дол. США і 15 млн німецьких марок із зобов'язанням про виплату до 15 жовтня 2015 року.

Кредит МБРР приводить у дію три основні інституціональні компоненти проекту по розвитку експорту. Перший компонент – це фонд технічної допомоги для фінансування експорту, проголошений як «Фонд розвитку експорту», капіталізація якого складала 5 млн дол. США. Кошти цього Фонду використовуються для надання фінансових коштів підприємствам України з метою сприяння їх експортній діяльності. Передбачається, що до 50 відсотків витрат підприємств на планування підприємницької діяльності, міжнародні аудиторські перевірки, сертифікацію відповідно до ISO 9000, участь у виставках і підготовку кадрів навичкам маркетингу експортної продукції покриватиметься із коштів цього фонду.

Другий компонент або компонент В, капіталізація якого складає 5 млн дол. США, спрямований на розвиток власне Ексімбанку. Зокрема, вищезгадані ресурси використовуються для зміцнення технічної і технологічної основи банку.

Третій компонент, С, є власне кредитною лінією, яка спрямована на сприяння розвитку експорту підприємств України. Його капіталізація складає 50 млн дол. США і 15 млн німецьких марок. Крім цього підписано два міжнародні договори для зміцнення інституціонального потенціалу щодо фінансування експорту і побічно пов'язаних із справжнім проектом. Перший договір – це угода між Ексімбанком і Експортно-імпортним банком Японії про партнерські зв'язки, а другий – угода між Ексімбанком і банком ABN AMRO про консалтингові послуги. Обидва договори мають на меті поліпшення системи управління банком, використання технологій, підготовки кадрів, модернізації процедур кредитування і впровадження інших технічних нововведень. Вони фінансуються за допомогою субсидій урядів Японії і Нідерландів.

Існує декілька критеріїв відбору для підприємств, бажаючих отримати позику за кредитною лінією МБРР:

- позичальник має бути експортною компанією або потенційним експортером, здатним довести наявність ринків для продукції відповідної компанії. Через нестачу досвіду у підприємств і відсутність мереж маркетингу такі підприємства часто дають дуже приблизну оцінку можливостям збуту їх продукції на ринках і не можуть продемонструвати комерційну життєздатність їх експортних проектів;

- державі не повинен належати контрольний пакет акцій компанії, а його частка не повинна перевищувати 50 відсотків загального капіталу компанії. Незважаючи на те, що цей критерій дуже привабливий для

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

малих і середніх підприємств (МСП), він обмежує участь у цій програмі багатьох ефективно працюючих державних підприємств;

– проект повинен принаймні на 30 відсотків фінансуватися власне компанією, при цьому позикові ресурси не повинні перевищувати 70 відсотків. Ця умова не дозволяє нещодавно створеним компаніям брати участь через відсутність необхідних власних коштів. Проте є винятки. Наприклад, новостворене спільне підприємство відповідало вимогам про надання позики, оскільки іноземний партнер цього підприємства інвестував значний обсяг засобів у його статутний капітал.

Всесвітній банк висунув дуже жорсткий критерій: фінансові кошти повинні пропонуватися лише для виготовлення експортних продуктів. Компанії, які надають експортні послуги, не допускаються до участі. Маржа прибутку для інвестиційних проектів встановлена на рівні не нижче 15 відсотків. За такої норми прибутку виключеними з участі виявляються деякі базові виробництва, наприклад, металургійні підприємства. Банк розглядає заяви на основі поданих фінансових документів, і у разі, якщо вказана маржа прибутку виявляється нижчою ніж 15 відсотків, банк не може надати кредит відповідним підприємствам, через те, що багато МСП мінімізують або приховують свої прибутки для зниження рівня їх оподаткування. Коефіцієнт обслуговування боргу у рамках реалізації проекту повинен складати 1,5. Вимоги щодо охорони довкілля також суворі, і для забезпечення відповідності цим вимогам «Ексімбанку» доводиться відмовлятися від потенційно дуже ефективних проектів. Інші вимоги, які часто на перешкоді, це – процедурні вимоги (Проекти на суму більше ніж 2,5 млн дол. США підлягають підтвердженню Всесвітнім банком); вимоги до закупівель. Банк вимагає від підприємств забезпечення відповідності їх процедури закупівель рекомендаціям Всесвітнього банку.

За позиками, наданими підприємствам для поповнення їх робочого капіталу і для інвестиційного фінансування, створюються сприятливі умови для виплат. Позики для робочого капіталу надаються на два роки з пільговим періодом кредиту на термін не більше як один рік, а позики для інвестиційного фінансування надаються до п'яти років з пільговим періодом кредиту до двох років. Процентні ставки не встановлюються Всесвітнім банком і залежать від ставки LIBOR і оцінки «Ексімбанком» ризиків на фінансовому ринку України. Загалом процентні ставки не перевищують середніх ринкових рівнів.

Здійснення проекту щодо спрощення експортних операцій позитивно позначилося на розвитку експорту. Середні терміни погашення за позиками складають 36 місяців для інвестиційних позик і 18 місяців за позиками для робочого капіталу. Портфель включає 3,7 відсотка

короткострокових позик (термін погашення до 12 місяців), 51 відсоток середньострокових позик (термін погашення від одного до двох років) і 45 відсотків довгострокових позик (термін погашення понад два роки).

Досягненням банку стало підписання угоди зі Світовим банком щодо реалізації Другого проекту розвитку експорту (ПРЕ-2). Її реалізація дозволила спрямувати 150 млн доларів США українським експортерам для оновлення їх основних засобів та фінансування обігових коштів, підживлюючи при цьому національну банківську систему, оскільки кошти ПРЕ-2 спрямовуватимуться через українські комерційні банки.

У 2013 р. впроваджувався спільний з Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР) Проект Додаткового фінансування для Другого проекту розвитку експорту (ПРЕ-2) в сумі 150 млн дол. США. Додаткове фінансування доповнює кредитну лінію в рамках ПРЕ-2 на суму 154,5 млн дол. США, який впроваджено у 2012 році. Додаткове фінансування, як і власне Другий проект розвитку експорту, продовжують раніше реалізований спільний з МБРР Проект розвитку експорту (1997–2004 рр.).

У рамках реалізації Додаткового фінансування для ПРЕ-2 Укрексімбанк здійснює кредитування підприємств-експортерів та оптове кредитування приватних банків з метою сприяння розвитку експортного сектору України та подальшого збільшення можливостей банківської сфери з надання фінансових ресурсів підприємницькому сектору через розвиток посередництва шляхом розширення спектра кредитних продуктів приватних фінансових установ в Україні.

У рамках Проектів схвалено до фінансування близько 50 субпроектів розвитку експорту на суму понад 200 млн дол. США.

У сфері експортного фінансування на 31.12.2013 оформлено 136 кредитних угод на загальну суму 462,9 млн дол. США (в екв.), що призначені для фінансування поставок обладнання для хімічної, будівельної, поліграфічної, харчової, металообробної, гірничо-видобувної та інших галузей економіки підприємств, муніципалітетів та підприємств муніципального сектору, енергосервісних компаній за рахунок забезпечення сталого фінансового посередництва у сфері інвестування в енерго-ефективність. Сума позики МБРР становить 200 млн дол. США. Обсяг кредитування на одного субпозичальника – до 30 млн дол. США. Реалізація Проекту відбувається за двома напрямками: безпосереднє кредитування Укрексімбанком підприємств-учасників та кредитування підприємств через комерційні банки України. Профінансовано сім субпроектів з енергоефективності та залучено два банки-учасники [312].

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Враховуючи досвід співпраці з провідними банківськими установами світу, Укрексімбанк використовує потенціал торговельного фінансування як один з основних інструментів залучення коштів іноземних банків та міжнародних фінансових організацій для фінансування зовнішньоекономічних контрактів клієнтів українських підприємств і компаній.

Станом на 31 грудня 2014 р. кредити та депозити інших банків, кредити міжнародних фінансових організацій включають 1 166 656 тис. грн, отримані від банків країн-членів ОЕСР 848 391 тис. грн, міжнародних фінансових організацій відповідно, згідно з угодами про торговельне та експортне фінансування (31 грудня 2013 р.: 904 251 тис. грн, 297 154 тис. грн відповідно і 2 080 тис. грн від інших іноземних банків). Ці кредити деноміновані в доларах США, євро та японських єнах, проценти за ними нараховуються за фіксованими та плаваючими ставками, і строки їх погашення збігаються зі строками погашення кредитів клієнтам, наданих Банком за цими програмами торгового та експортного фінансування [313].

Станом на 31 грудня 2014 р. кредити міжнародних фінансових організацій включають кредити від Міжнародного банку реконструкції та розвитку («МБРР») в рамках Другого проекту розвитку експорту та Додаткового фінансування для Другого проекту розвитку експорту на загальну суму 3 544 973 тис. грн (31 грудня 2013 р.: 1 129 043 тис. грн). Загальна сума цих кредитів відповідно до кредитних угод становить 304 500 тис. дол. США. Надходження від кредитів використовуються для середньо- та довгострокового фінансування українських позичальників, що відповідають критеріям МБРР, та розподіляються між українськими комерційними банками, що відповідають критеріям МБРР. Ці кредити деноміновані в доларах США, отримані Банком під процентну ставку LIBOR+спред МБРР, що переглядається двічі на рік, та мають поточні процентні ставки: 0,61 та 0,83%, кредити підлягають погашенню у 2026 та 2041 роках.

Кредити міжнародних фінансових організацій включають кредити від Міжнародного банку реконструкції та розвитку («МБРР») в рамках Проекту з енергоефективності на суму 1 220 425 тис. грн (31 грудня 2013 р.: 415 973 тис. грн). Надходження від цього кредиту використовуються для фінансування українських позичальників, що відповідають критеріям МБРР, та розподіляються між українськими комерційними банками, що відповідають критеріям МБРР. Кредит деномінований у доларах США, отриманий банком під процентну ставку LIBOR+спред МБРР, яка переглядається двічі на рік, мають поточну

процентну ставку: 0,82%, кредит підлягає погашенню у 2040 р. Кредити міжнародних фінансових організацій включають кредити від Європейського банку реконструкції та розвитку («ЄБРР») в рамках Програми енергоефективності в Україні на загальну суму 791 265 тис. грн (31 грудня 2013 р.: 449 745 тис. грн). Ці кредити деноміновані в доларах США та підлягають погашенню у 2017 р., мають плаваючі процентні ставки: LIBOR+ маржа ЄБРР, що переглядаються двічі на рік та становлять на поточну дату: 6,63 та 6,60% [314].

У 2014 р. кредити надавалися підприємствам, що здійснюють свою діяльність на території України переважно в галузях: сільське господарство та харчова промисловість (16,7%) (16,8% у 2013 р.); торгівля (12,1%) (14,8% у 2013 р.); видобувна галузь (10,2%) (8,1% у 2013 р.); хімічна промисловість (8,7%) (7,5% у 2013 р.) тощо [315].

Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) збільшив до 30 млн дол. США ліміт фінансування факторингових операцій, відкритий ПАТ «Укрексімбанк» у рамках Програми сприяння торгівлі [316].

Протягом 2013 р. банк продовжував активно нарощувати обсяг факторингових послуг, що надавалися клієнтам, та утримувати за собою провідні позиції на ринку внутрішнього факторингу. Так, за результатами роботи в 2013 р. обсяг операцій факторингу в національній валюті збільшився в 1,6 разу порівняно з 2012 р. та становив 4,8 млрд грн. Портфель факторингу збільшився у 2,7 разу – до 1,6 млрд грн. Нарощуючи обсяги портфеля факторингу, банк водночас стимулює підприємства оптимізувати здійснення своїх факторингових операцій, про що свідчить зменшення кількості поставок – 38,8 тис. у 2013 р. порівняно з 45,2 тис. у 2012 р.

Протягом 2013 р. кредитний портфель малого та середнього бізнесу поступово збільшувався та на кінець 2013 р. становив 1 581 млн грн.

Кредитування платоспроможних клієнтів малого та середнього бізнесу здійснювалось, зважаючи на особливості організації бізнесу та притаманні йому ризики, як за рахунок власних коштів банку, так і в рамках програм іноземних та міжнародних фінансових організацій. Зокрема, для фінансування підприємств, діяльність яких переважним чином спрямована на проведення зовнішньоекономічної діяльності, застосовувалися Програма енергоефективності в Україні ЄБРР, Програма модернізації промисловості з позитивним впливом на довкілля NIB, спільний з МБРР Другий проект розвитку експорту, Програма сприяння розвитку малого та середнього бізнесу Кредитної установи для відбудови (KfW), спільний з СІБ Проект у сфері енергоефективності та охорони довкілля в секторі малого та середнього бізнесу в Україні. Протягом

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

року банком удосконалювалися процедури надання кредитів, а також розширювалися повноваження регіональних установ банку на прийняття рішень щодо кредитування позичальників малого та середнього бізнесу.

З 1992 р. АТ «Укрексімбанк» є єдиним діючим агентом Кабінету Міністрів України з оформлення та обслуговування гарантованих державою іноземних кредитів. За цей час банком як фінансовим агентом Кабінету Міністрів України оформлено понад 150 кредитів у рамках 13 кредитних ліній (Німеччини, США, Франції, Італії, Японії, Швейцарії, Іспанії тощо) та 2 кредитні програми на суму, еквівалентну 3 млрд дол. США, що були спрямовані на забезпечення потреб економіки України у кредитах для фінансування товарів «критичного імпорту», виконання першочергових завдань стабілізації економіки, її структурних перетворень.

До кола партнерів банку за зовнішніми угодами належать консорціум банків ФРН АКА, німецька Кредитна установа для відбудови (KfW), USEXIM (США), JBIC (Японія), Асоціація французьких банків, група італійських кредитних інститутів на чолі з Efibanca, іспанський банк Sabadell, швейцарський банк UBS, UniCredit Bank Austria AG та інші, що надавали кредитні ресурси під страхове покриття найбільших експортно-кредитних агентств, таких як Euler Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), USEXIM (США), SACE (Італія) та ін.

Разом з тим, страхування експортних кредитів залишається одним з першочергових завдань, яке Уряд України намагається вирішити з метою стимулювання експорту вітчизняними підприємствами.

Результати дослідження свідчать, що в Україні відсутній належний фінансово-кредитний механізм стимулювання та державної підтримки для просування вітчизняної продукції на світові ринки. Українські банки не можуть кредитувати обігові кошти експортоорієнтованих підприємств через високі комерційні та політичні ризики, пов'язані з довгостроковими термінами повернення коштів та через надвисокі процентні ставки, що робить українські товари неконкурентними на світових ринках.

1. Система фінансування та кредитування експорту в Україні стикається з багатьма проблемами, серед яких: недосконала законодавча база; низькі показники банківського сектору та ринку цінних паперів; ускладнений доступ експортерів до інформації; нерозвинута система підтримки малих і середніх підприємств; повільні темпи реформування адміністративної системи; незначний рівень лібералізації міжнародного руху капіталів; корупція; високі ризики в проведенні експортних операцій; низький рівень інвестування в модернізацію експортоорієн-

тованих виробництв та нестача новітніх технологій; недосконалість механізму відшкодування ПДВ для вітчизняних підприємств; використання жорсткої грошово-кредитної політики, яка обмежує можливості формування обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для розвитку підприємств.

2. Механізму кредитування експорту в Україні притаманні такі недоліки: перш за все здійснюється не за рахунок державних коштів, а приватних установ та кредитних ліній міжнародних фінансових організацій, внаслідок чого умови кредитування стають менш привабливими; відсутній механізм кредитування іноземних покупців українських товарів; кредитування експортерів комерційними банками здійснюється на рівних умовах з іншими виробниками.

3. Система страхування експортних кредитів є важливим чинником стимулювання експортної діяльності та діє у багатьох країнах світу за безпосередньої участі та підтримки держави. В Україні досі не створено дієвого механізму підтримки вітчизняних експортерів, в тому числі і через страхування експортних кредитів. Звичайно, в країні постійно розробляються різноманітні законопроекти, програми підтримки, приймаються рішення про створення різного роду установ, основною функцією яких було б стимулювання експорту вітчизняної продукції. Проте, ці проекти не реалізовано, тому проблеми залишаються не вирішеними.

4. У міжнародній практиці свою ефективність підтвердила державна підтримка експорту, яка здійснюється через експортні кредитні агентства (ЕКА). ЕКА – це прийнята в міжнародній практиці загальна назва установ (окремих страхових агентств, банків або департаментів міністерств), які впроваджують державну політику підтримки експорту шляхом застосування фінансових інструментів розвитку експорту, здійснення страхування експортних кредитів від комерційних і некомерційних ризиків та надання гарантій. Україна залишається чи не єдиною країною у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експортної діяльності, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Іноземні конкуренти мають безперечні переваги перед українськими експортерами, з врахуванням дешевших кредитів, компенсованих державами, а також захист від політичних і частково комерційних ризиків.

5. Чинним законодавством України неврегульовані питання щодо підвищення ефективності фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту, зокрема: не визначені терміни і поняття, які використовуються у міжнародній практиці застосування фінансових і кредитних інст-

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

рументів стимулювання розвитку експорту; відсутня правова база надання гарантій незмінності пропозицій українських підприємств при участі в тендерах за кордоном та використання для цього бюджетних коштів; не визначені порядок страхування експортних кредитів, часткової компенсації ставки за кредитами банків, що надаються українським товаровиробникам для здійснення експорту та іноземним споживачам для придбання українських товарів; неврегульоване питання фінансового забезпечення реалізації державної політики підтримки страхування та кредитування експорту; неврегульоване питання інституціалізації системи державної підтримки страхування та кредитування експорту.

Щоб сформувати систему державної фінансової підтримки експортної діяльності в Україні та підвищити ефективність фінансово-кредитного механізму стимулювання експорту, у першу чергу, потрібно розробити й впровадити нормативно-правову базу, що визначила б переваги такої підтримки та стимулювання.

Розпочати формування сприятливого режиму фінансування та кредитування експорту слід з консультацій з авторитетними у цій сфері міжнародними фінансовими інститутами та організаціями – потенційними партнерами щодо розробки відповідного фінансового механізму та формування необхідних макроекономічних й інституціональних умов.

Ключовою передумовою формування сприятливого режиму фінансування та кредитування експорту в Україні є забезпечення фінансової стабільності в частині [317]:

- відновлення довіри до національної валюти та дій влади;
- забезпечення курсової та цінової стабільності;
- розв’язання боргових проблем фінансових та нефінансових корпорацій;
- відновлення збалансованого розвитку фінансового ринку та розвиток його інфраструктури;
- вдосконалення банківського регулювання у напрямі посилення мотивації до кредитування вітчизняних товаровиробників;
- збільшення фінансової стійкості банківської системи шляхом застосування антикризових заходів:
 - звільнення від проблемних активів і реструктуризація проблемних банків;
 - підвищення норми гарантування вкладів за активнішого гарантування державою позичок для малого і середнього бізнесу;
 - підвищення прозорості і суворості процедури банкрутства;

- прискорення консолідації банківської системи;
- удосконалення норм пруденційного нагляду за позабалансовою діяльністю банків, їх інвестиційною та посередницькою діяльністю з цінними паперами;
- розширення ресурсної бази вітчизняної кредитно-фінансової системи шляхом використання незадіяних джерел фінансових ресурсів на цілі капіталізації, кредитування, підтримання ліквідності банківської системи та своєчасної сплати зовнішніх боргів;
- вдосконалення чинного законодавства в частині розробки механізму і окреслення кола інструментів впливу на діяльність філій іноземних банків щодо стимулювання їх до кредитування стратегічно важливих видів економічної діяльності через розвиток державно-приватного партнерства.

Мобілізація достатніх фінансових ресурсів та їх ефективне розміщення неможливі без розвитку інфраструктури ринку кредитно-фінансових послуг, розширення лінійки фінансових інструментів, а також інтенсифікації конкуренції серед учасників кредитно-фінансового ринку.

Це визначає такі напрями підвищення ефективності механізму фінансування та кредитування експорту вітчизняних суб'єктів господарювання:

- цілеспрямоване формування системи кредитних установ з різною організаційною базою, об'єднаних загальною метою кредитного забезпечення товаровиробників у складі: державних банків, комерційних та спеціалізованих банків, регіональних фондів підтримки підприємництва, кредитних спілок, товариств взаємного гарантування та кредитування, лізингових і факторингових фірм, інноваційних та інвестиційних фондів, а також міжнародних фінансових організацій, що мають прямий чи опосередкований вплив на реалізацію програм кредитування вітчизняних товаровиробників;
- поліпшення умов для взаємовигідної співпраці комерційних банків та підприємців через стимулювання комерційних банків до розробки та реалізації програм кредитування підприємців-експортерів;
- активізація процесу створення системи гарантування і забезпечення, поліпшення страхового обслуговування підприємства-експортера;
- розширення переліку форм кредитування товаровиробників через розвиток компенсаційних позик, формування механізму надання пільгових інвестиційних кредитів, збільшення обсягів венчурного, експортного кредитування і мікrokредитування, підтримки кредитної кооперації та фінансового лізингу.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

За цими напрямками мають бути вжиті такі заходи:

I. Цілеспрямоване формування системи кредитно-фінансових установ шляхом [318]:

1. Створення мережі спеціалізованих і регіональних банків, розвитку галузевих та/чи територіальних мереж страхових та гарантійних фондів, організацій мікрокредитування, що вимагає:

– стимулювання органів виконавчої влади до розробки комплексних програм фінансування малого і середнього підприємництва для регіонів з різним рівнем економічного розвитку і різною галузевою специфікою діяльності підприємців – експортерів регіону;

– розвитку форм взаємодії місцевих органів влади, фінансово-кредитних установ та суб'єктів малого підприємництва у спосіб:

– збільшення участі місцевих органів влади у статутному капіталі банків;

– створення комунальних банків, які можуть здійснювати кредитування малих підприємств комунальної форми власності відповідно до цільових програм розвитку територій;

– розширення участі місцевих органів влади у статутному капіталі бюро кредитних історій.

2. Підтримки розвитку кредитних спілок, сільськогосподарських кооперативів.

3. Становлення експортно-кредитних агенцій (ЕКА), що потребує:

– розробити механізми залучення до системи надання державних гарантій відділень, філіалів і дочірніх банків українських банків за кордоном, що дозволить активніше використовувати зовнішні фінансові ресурси на користь українських фірм-експортерів;

– розглянути можливість створення державної корпорації страхування експортних кредитів та інвестицій як основного інституту розвитку і реалізації експортного потенціалу.

II. Для поліпшення умов для взаємовигідної співпраці комерційних банків та підприємців необхідно розширити фінансове забезпечення процесу кредитування вітчизняних товаровиробників-експортерів у частині:

– розробки механізмів довгострокового рефінансування банків та кредитування підприємств, що займаються інвестиційно-інноваційною експортною діяльністю;

– зменшення розміру обов’язкових резервів з урахуванням частки кредитів, наданих малим підприємств, в загальному обсязі кредитного портфеля банку;

– залучення в Україну коштів міжнародних фондів, кредитно-фінансових установ та забезпечення доступу до цих ресурсів відповідних кредитно-фінансових установ, що спеціалізуються на кредитуванні товаровиробників-експортерів;

– ефективного використання іноземної допомоги й активнішого виявлення позиції України у взаємовідносинах із міжнародними фінансовими організаціями;

– посилення інвестиційного спрямування бюджетної політики шляхом:

– розширення масштабів державного фінансування пріоритетних напрямів інвестиційно-інноваційної експортної діяльності;

– створення спеціальних державних фондів фінансування інноваційних програм малого, середнього і великого бізнесу для покриття інноваційних ризиків;

– розширення видів державної підтримки (пряме бюджетне фінансування, надання кредитної підтримки через банківські установи шляхом повного або часткового (за умови залучення інших інвестицій) рефінансування, компенсація відсотків, гарантії Уряду тощо).

Фінансово-кредитний механізм стимулювання експорту вітчизняних товаровиробників має охоплювати різні форми, але в умовах України особлива увага має приділятися наданню гарантій за позиками. Обсяг кредитних ресурсів, які можуть бути надані комерційними банками на фінансування підприємницьких експортоорієнтованих проектів, при наявності забезпечених гарантій в середньому в 2–3 рази перевищує обсяг коштів, які виділяються державою за гарантійними програмами (частка кредиту, що гарантується, повинна складати не менше 50% його величини). З цих причин доцільно переорієнтувати бюджетні кошти, призначені для фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва з прямого забезпечення фінансовими ресурсами на формування фондів для надання послуг із метою стимулювання процесу кредитування малого бізнесу. Це дозволить розширити зовнішнє фінансування суб’єктів малого підприємництва за тих самих державних витрат, що й безпосереднє кредитування цього сектора.

Розширення переліку форм кредитування товаровиробників-експортерів має відбуватися шляхом:

1. Розвитку компенсаційних позик, що надаються регіональними фондами підтримки малого підприємництва і є безвідсотковими компен-

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

саційними позиками для відшкодування частини витрат на сплату відсотків за інвестиційними кредитами (на придбання устаткування, нерухомості, будівництво і т. ін.). Використання такої форми кредитування дозволяє підприємству отримати відстрочку від сплати відсотків по кредиту, вивільнити оборотні кошти, надає можливість достроково погасити кредит за рахунок спрямування суми компенсації на погашення основного боргу за кредитом (за рахунок цього зменшується база для нарахування відсотків).

2. Формування механізму надання пільгових інвестиційних кредитів підприємствам, що працюють у пріоритетних для економіки області галузях, реалізують інноваційні проекти, працюють на територіях зі складними умовами господарювання, виробляючи продукцію на експорт. Такі кредити можуть надаватися банками за рахунок коштів регіональних фондів підтримки підприємництва на інвестиційні цілі (придбання устаткування, транспорту, будівництво, капітальний ремонт нерухомості).

3. Розвитку мікрокредитування, що є особливо необхідним підприємцям на початковому етапі діяльності, коли доступ до банківських ресурсів ускладнений. До першочергових завдань у сфері розвитку мікрокредитування в Україні належать:

- створення сприятливих умов для отримання мікрокредитів громадянами і суб'єктами малого підприємництва, у тому числі за рахунок спрощення порядку їх надання, зменшення відсоткових ставок, збільшення термінів користування;
- вдосконалення механізмів державної підтримки мікрокредитування банків та небанківських фінансових установ (зокрема, кредитних спілок, товариств взаємного кредитування і т. ін.);
- налагодження системи інформаційно-освітнього забезпечення громадян у сфері мікрокредитування;
- сприяння розвитку приватних організацій мікрокредитування шляхом розробки механізму залучення коштів через випуск боргових зобов'язань чи акцій за рахунок однієї або декількох організацій-донорів;
- удосконалення нормативно-правового регулювання процедур мікрокредитування банківськими і небанківськими фінансовими установами;
- адаптація досвіду зарубіжних країн щодо розвитку механізмів фінансування мікрофінансових організацій-експортерів.

4. Розвитку венчурного кредитування. Зважаючи на той факт, що на сучасному етапі в Україні розвиток венчурного капіталу неможливий без державної підтримки, першочерговими завданнями є:

- чітке законодавче визначення майнових прав, що полегшить процеси ліцензування та патентування в процесі передачі технологій за допомогою венчурних інвестицій;

- зниження (або скасування на певний період часу) податку на приріст капіталу та податку на програми випуску опціонів на акції для керівництва фондів венчурного капіталу, що покращить фінансовий стан фондів і створить сприятливі умови для залучення кваліфікованих спеціалістів;

- розробка і впровадження механізму державного страхування кредитів, що надаються фінансово-кредитними установами під реалізацію інноваційних проектів підприємцям-експортерам;

- розширення спектру податкових пільг на проведення досліджень і розробок шляхом зменшення оподаткованого прибутку венчурних фондів або перекладення тягаря оподаткування на інвесторів;

- застосування податкової знижки від загальної суми інвестицій інноваційного характеру;

- надання податкових пільг для іноземних партнерів спільних підприємств, що фінансують проведення перспективних досліджень і розробок, освоєння новітніх технологій та наукомісткої продукції вітчизняних підприємств-експортерів.

5. Стимулювання процесу кредитної кооперації малого і середнього бізнесу у сфері зовнішньоекономічної діяльності та активізація діяльності кредитних спілок шляхом:

- вдосконалення законодавства в частині кредитної кооперації, що передбачатиме законодавче визначення специфічної діяльності кожного виду кредитної кооперації, його правовий статус, принципи та механізми функціонування страхових та гарантійних фондів, кредитної кооперації підприємництва;

- розробки механізму рефінансування кредитних спілок НБУ, що дозволить знизити вартість ресурсів, що надаються кредитними спілками;

- створення законодавчої бази для впровадження державної системи гарантування вкладів для кредитних спілок.

6. Розвитку системи фінансування експортної діяльності, що має здійснюватися на основі врахування вимог СОТ у формі:

- компенсації процентної ставки українським експортерам промислової продукції;

Розділ 10. Інституціонально-організаційний та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі

– страхування експортних кредитів у формі надання державних гарантій для забезпечення платіжних доручень урядів та експортно-кредитних агенцій (ЕКА) іноземних країн, гарантії платіжних зобов'язань банку-агента (передусім, виділення державних гарантій за позиками Укрексімбанку, а також відшкодування його видатків у зв'язку з наданням ним авансових гарантій за контрактами українських експортерів).

7. Створення умов для поширення фінансового лізингу шляхом:

– усунення суперечностей чинної нормативно-законодавчої бази, зокрема між Законом України «Про лізинг», Господарським та Цивільним кодексом України, а також законодавством України та зарубіжних країн;

– розв'язання проблеми переведення на треті сторони зобов'язань лізингоодержувача здійснювати регулярні платежі у випадку суборенди, якщо в угоді про лізинг не передбачене інше;

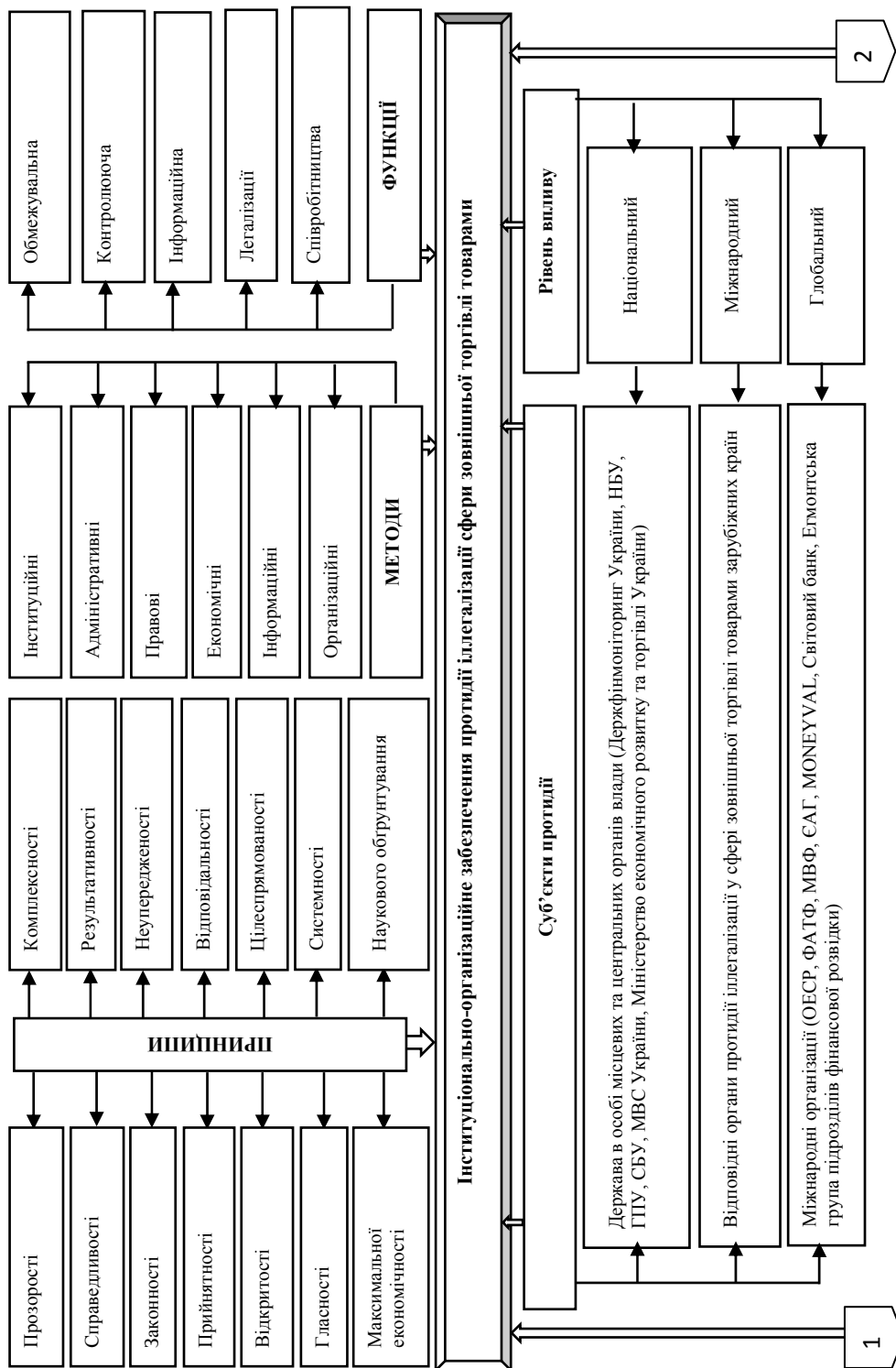
– впорядкування процесу стягування ПДВ з платежів по лізингу: дотепер чітко не визначено, чи є останні «прямою виробничою витратою», чи включаються отримані за лізинговою угодою активи в баланс, чи визнається лізинг закордонного обладнання «імпортом».

Кардинально змінити позиції національних виробників на зовнішніх ринках можливо лише на основі послідовної фінансово-кредитної підтримки державою пріоритетних напрямів експортної діяльності. Це дозволить створити принципово нові умови для розвитку підприємництва, яке орієнтуватиме власну діяльність на підвищення технічного, технологічного, управлінського іміджу вітчизняної економіки, адекватної світовим конкурентним принципам.

10.2. Інституціонально-організаційний механізм протидії іллегалізації зовнішньої торгівлі в Україні

З метою консолідації зусиль державних інститутів протидії іллегалізації економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі та підвищення ефективності антикорупційної політики розроблено інституційно-організаційний механізм, що охоплює систему принципів, методів, форм та інструментів протидії тіньовому сектору (рис. 10.2.1).

Ймовірність досягнення позитивних результатів у контексті протидії іллегалізації сфери зовнішньої торгівлі товарами в Україні залежить від формулювання принципів як основних положень механізму протидії.



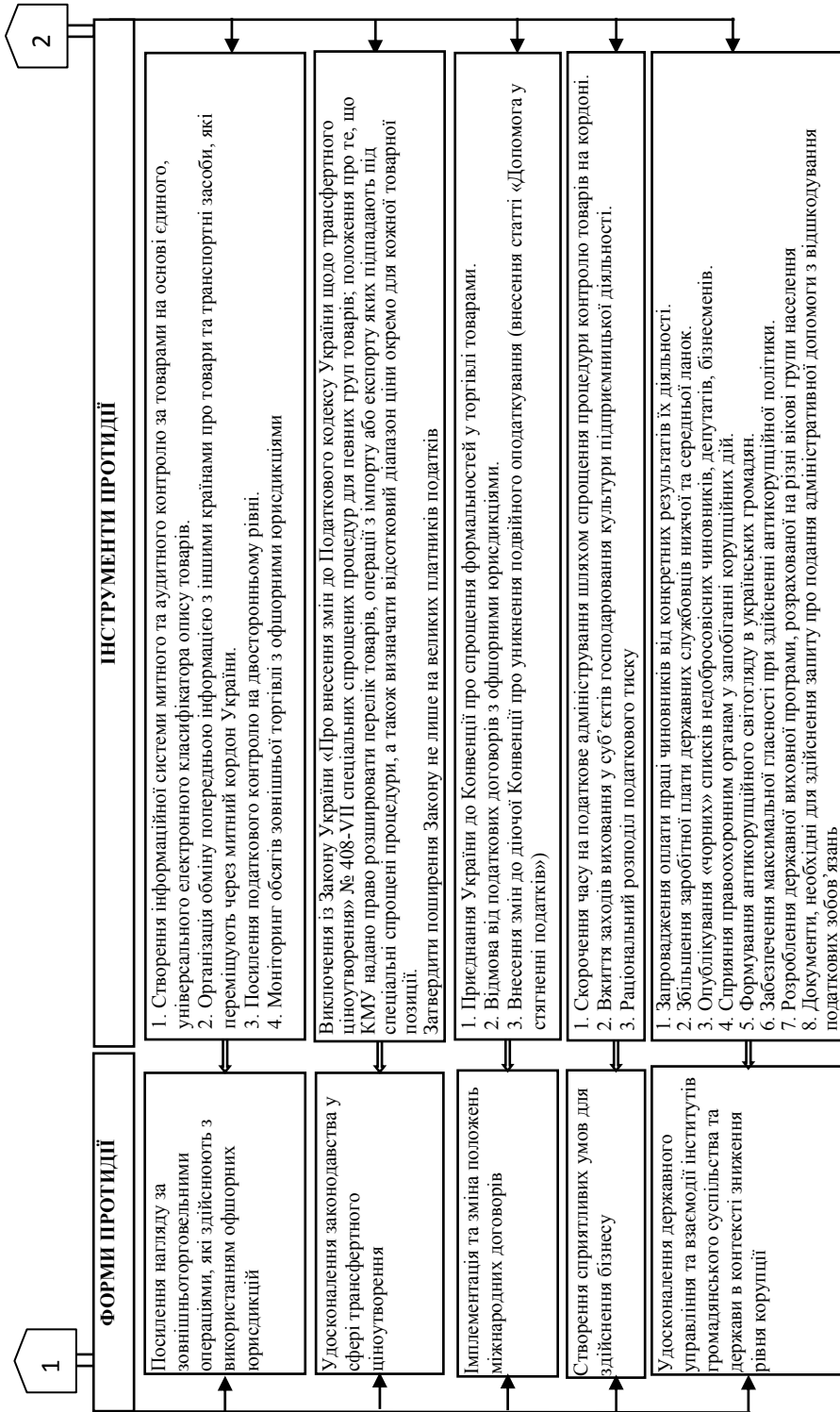


Рис. 10.2.1. Структурно-функціональні компоненти інституціонально-організаційного механізму протидії ілєгалізації сфери зовнішньої торгівлі*

* Джерело: розроблено авторами

Основними принципами запропонованого механізму протидії іллегалізації економічної діяльності сфери зовнішньої торгівлі є прозорість, справедливість, законність, прийнятність, відкритість, гласність, максимальна економічність, комплексність, результативність, неупередженість, відповідальність, цілеспрямованість, системність, наукове обґрунтування.

До методів здійснення механізму протидії іллегалізації економічної діяльності сфери зовнішньої торгівлі належать інституційні, адміністративні, правові, економічні, інформаційні, організаційні.

Основні функції розробленого механізму – обмежувальна, контролююча, інформаційна, легалізацій, співробітництва.

Інструменти запропонованого інституціонально-організаційного механізму такі: посилення податкового контролю на дво- та багатосторонньому рівнях; організація обміну попередньою інформацією з іншими країнами про товари та транспортні засоби, які переміщують через митний кордон України; спільні податкові перевірки за участю різних країн; моніторинг офшорних зон; приєднання України до Конвенції про спрощення формальностей у торгівлі товарами; відмова від податкових договорів з офшорними юрисдикціями; забезпечення дотримання законодавства щодо трансфертного ціноутворення; внесення змін до чинних Конвенцій про уникнення подвійного оподаткування (внесення до тексту статті «Допомога у стягненні податків»); підписання договорів з міжнародного обміну інформацією, яка необхідна для податкових органів у контексті протидії ухиленню від сплати податків у сфері зовнішньої торгівлі; забезпечення оперативного та безперешкодного доступу до необхідної інформації правоохоронними органами; скасування дозвільних документів, які є недоцільними та ускладнюють діяльність бізнесу; зміщення акцентів з питань митного контролю на постаудит; скорочення часу на податкове адміністрування; виховання культури підприємницької діяльності інститутами громадянського суспільства; поширення кодексів ділової поведінки; раціональний розподіл податкового тиску; запровадження однакових правил оподаткування для всіх суб'єктів підприємницької діяльності; запровадження залежності оплати праці чиновників від конкретних результатів їх діяльності; збільшення заробітної плати державних службовців нижчої та середньої ланок; введення системи преміювання державних службовців за певну кількість років бездоганної служби; введення регулярного проведення для державних службовців курсу лекцій щодо боротьби з корупцією; опублікування «чорних» списків недобросовісних чиновників, депутатів, бізнесменів; необмежений прийом скарг та заяв від осіб – користувачів державних послуг; організація «гарячих ліній»; сприяння правоохоронним органам у запобіганні корупційних дій; фор-

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

мування антикорупційного світогляду в українських громадян; забезпечення максимальної гласності при здійсненні антикорупційної політики; розроблення державної виховної програми, розрахованої на різні вікові групи населення.

Розроблений механізм поділено на три рівні впливу: національний, міжнародний та глобальний.

Основними суб'єктами протидії іллегалізації сфери зовнішньої торгівлі мають бути держава в особі місцевих та центральних органів влади, відповідні органи протидії іллегалізації економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі товарами зарубіжних країн та міжнародні організації.

Важливим та дієвим інструментом протидії ухиленню від сплати податків при здійсненні зовнішньоторговельних операцій та відмиванню капіталів є розроблення та підписання двосторонньої Конвенції про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень щодо податків на доходи і майно (далі – Конвенція про УПО). Типова Конвенція про УПО повинна включати такі статті: «Особи, на яких поширюється дія Конвенції»; «Податки, на які поширюється дія Конвенції»; «Загальні визначення»; «Резидент»; «Постійне представництво»; «Доходи від нерухомого майна»; «Прибуток від підприємницької діяльності»; «Міжнародні перевезення»; «Асоційовані підприємства»; «Дивіденди»; «Проценти»; «Роялті»; «Доходи від відчуження майна»; «Доходи від роботи за наймом»; «Директорські гонорари»; «Артисти і спортсмени»; «Пенсії»; «Державна служба»; «Студенти»; «Інші доходи»; «Усунення подвійного оподаткування»; «Недискримінація»; «Процедура взаємного погодження»; «Обмін інформацією»; «Допомога у стягненні податків»; «Співробітники дипломатичних представництв і консульських установ»; «Набрання чинності»; «Припинення дії».

Основними з перелічених статей у контексті протидії ухиленню від сплати податків та відмиванню капіталів є дві: «Обмін інформацією» та «Допомога у стягненні податків».

Стаття «Обмін інформацією» передбачає надання відповідними органами договірної країни інформації про діяльність резидентів України на території країни в разі підозри цих суб'єктів у відмиванні капіталів або ухиленні від сплати податків.

Необхідно зазначити, що отримана інформація від відповідних органів договірної країни вважається конфіденційною та її розкриття можливе лише в разі проведення відкритого судового засідання або прийняття відповідних юридичних рішень. Важливо, що ця стаття дає можливість відповідним органам (СБУ, органам прокуратури, МВС

України) отримувати інформацію, необхідну для розслідування справ щодо ухилення від сплати податків та відмивання капіталів.

Ще однією важливою статтею у Конвенції про УПО є «Допомога у стягненні податків», яка передбачає, що договірні країни вживатимуть усіх можливих заходів для взаємного сприяння у збиранні податків, які повинні сплачувати суб'єкти оподаткування, у межах, в яких сума цих податків остаточно визначена та остаточно підлягає сплаті згідно із законами договірних країн.

За результатами здійсненого аналізу щодо підписання Україною Конвенції про УПО доходимо таких висновків: станом на 01.01.2013 [319] Україна підписала Конвенцію про УПО з 68 країнами світу (табл. 10.2.1). З такими країнами, як Іспанія, Малайзія, Японія та Кіпр Україна застосовує договори, підписані ще в межах колишнього СРСР, з Чорногорією та Сербією – підписані з Югославією та рештою країн Україна підписала окремі Конвенції УПО. Необхідно зазначити, що країнами, з якими першими було підписано Конвенції про УПО, були Велика Британія (11.08.1993), Білорусь (30.01.1995) та Узбекистан (25.07.1995). За останнє десятиріччя незалежності Україна підписала 21 Конвенцію про УПО; останніми в цьому переліку були такі країни, як Саудівська Аравія (01.12.2012) та Мексика (06.12.2012).

Окремо було проаналізовано всі підписані Україною Конвенції про УПО на наявність в їх змісті таких статей, як «Обмін інформацією» та «Допомога у стягненні податків» (рис. 10.2.2 та табл. 10.2.1), які, як зазначалося, є найважливішими щодо протидії ухиленню від сплати податків та відмиванню капіталів. За даними аналізу дійшли таких висновків: стаття «Обмін інформацією» міститься в усіх підписаних Конвенціях про УПО, проте стаття «Допомога у стягненні податків» – лише у 10 підписаних з такими країнами, як Вірменія, Греція, Данія, Індія, Марокко, Мексика, Нідерланди, ПАР, Румунія та Франція.

З метою протидії ухиленню від сплати податків та відмиванню капіталів доцільно внести зміни до чинних Конвенцій про УПО з країнами, в угодах з якими не міститься статті «Допомога у стягненні податків», та внести її до тексту Конвенцій про УПО.

Ще одним з напрямів протидії та важливим її інструментом є міжнародний обмін інформацією, основна мета якого полягає в наданні можливості податковим органам діяти в межах внутрішнього податкового законодавства та положень податкових конвенцій без порушення суверенітету інших держав або прав платників податків.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

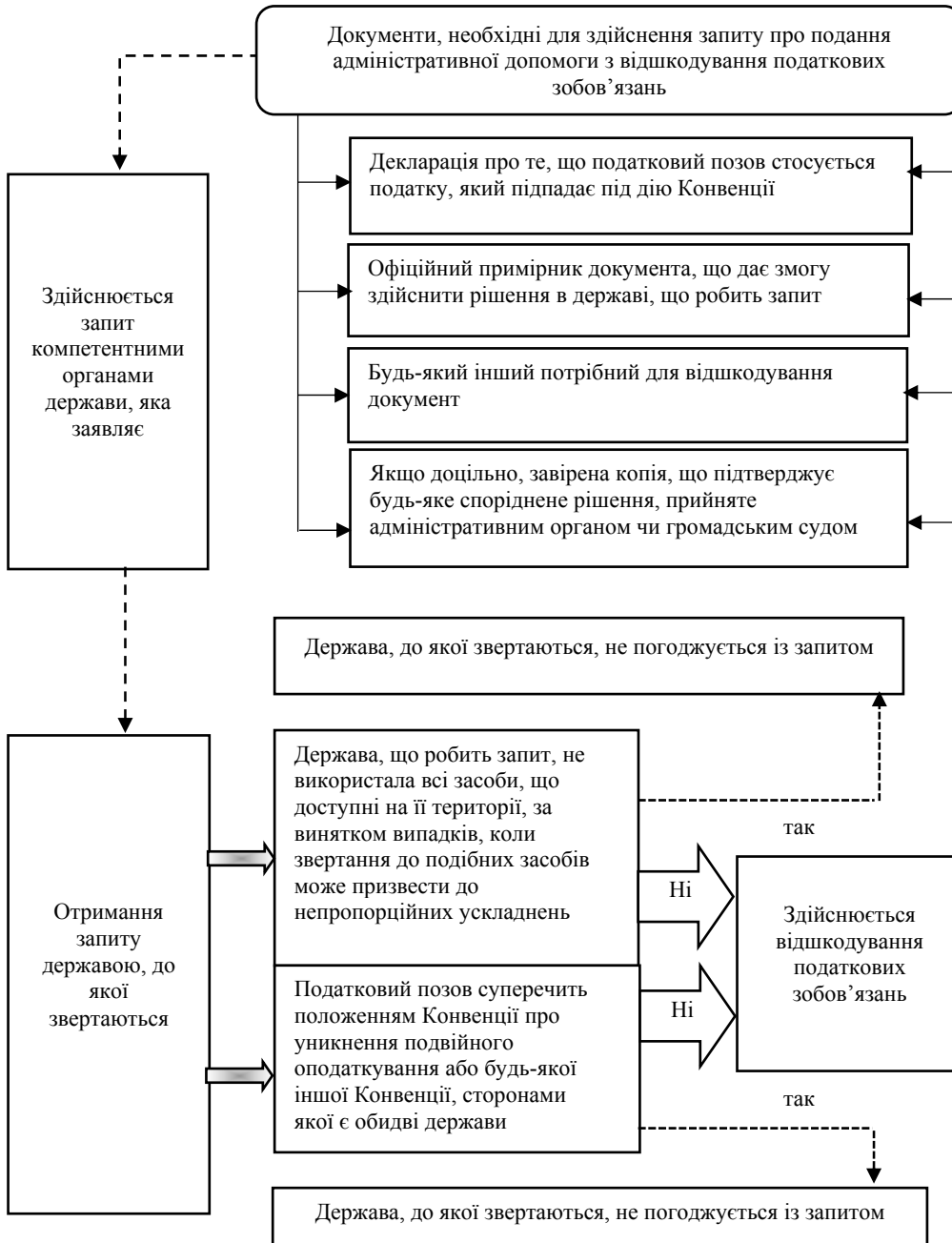


Рис. 10.2.2. Схема здійснення допомоги у стягненні податкових зобов'язань між країнами*

*Джерело: розроблено авторами за [320].

Таблиця 10.2.1

Країни, між якими з Україною підписано Конвенції про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових ухилень щодо податків на доходи і майно*

Країна	Дата підписання	Наявність у Конвенції статті «Обмін інформацією»	Наявність у Конвенції статті «Допомога у стягненні податків»	Країна	Дата підписання	Наявність у Конвенції статті «Обмін інформацією»	Наявність у Конвенції статті «Допомога у стягненні податків»	Країна	Дата підписання	Наявність у Конвенції статті «Обмін інформацією»	Наявність у Конвенції статті «Допомога у стягненні податків»
Австрія	20.05.99	+	-	Канада	22.08.96	+	-	Саудівська Аравія	01.12.2012	+	-
Азербайджан	03.07.2000	+	-	Киргизстан	01.05.99	+	-	Сінгапур	18.12.2009	+	-
Алжир	01.07.2004	+	-	Китай	18.10.96	+	-	Сирія	04.05.2004	+	-
Бельгія	25.02.99	+	-	Республіка Корея	19.03.2002	+	-	Словаччина	22.11.96	+	-
Білорусь	30.01.95	+	-	Кувейт	22.02.2004	+	-	Словенія	25.04.2007	+	-
Болгарія	03.10.97	+	-	Латвія	21.11.96	+	-	США	05.06.2000	+	-
Бразилія	26.04.2006	+	-	Ліван	06.09.2003	+	-	Таджикистан	01.06.2003	+	-
Велика Британія	11.08.93	+	-	Лівія	31.01.2010	+	-	Угорщина	24.06.96	+	-
В'єтнам	19.11.96	+	-	Литва	25.12.97	+	-	Узбекистан	25.07.95	+	-
Вірменія	19.11.96	+	+	Македонія	23.11.98	+	-	Фінляндія	14.02.98	+	-
Греція	26.09.2003	+	+	Марокко	30.03.2009	+	+	Франція	01.11.99	+	+
Грузія	01.04.99	+	-	Мексика	06.12.2012	+	+	ФРН	04.10.96	+	-
Данія	21.08.96	+	+	Молдова	27.05.96	+	-	Хорватія	01.06.99	+	-
Єгипет	27.02.2002	+	-	Монголія	03.11.2006	+	-	Чехія	20.04.99	+	-
Естонія	24.12.96	+	-	Нідерланди	02.11.96	+	+	Швейцарія	26.02.2002	+	-

Закінчення табл. 10.2.1

Країна	Дата підписання	Нааявність у Конвенції статті «Обмін інформацією»	Нааявність у Конвенції статті «Допомога у стягненні податків»	Країна	Дата підписання	Нааявність у Конвенції статті «Обмін інформацією»	Нааявність у Конвенції статті «Допомога у стягненні податків»	Країна	Дата підписання	Нааявність у Конвенції статті «Обмін інформацією»	Нааявність у Конвенції статті «Допомога у стягненні податків»
Ізраїль	20.04.2006	+	-	Норвегія	18.09.96	+	-	Швеція	04.06.96	+	-
Індія	31.10.2001	+	+	OAI	09.03.2004	+	-	Чорногорія	Застосовується договір, підписаний з Югославією 29.11.2002	+	-
Індонезія	09.11.98	+	-	Пакистан	30.06.2011	+	-	Сербія		+	-
Іран	21.07.2001	+	-	ПАР	23.12.2004	+	+	Іспанія	Україна застосовує договори колишнього СРСР про уникнення подвійного оподаткування	+	-
Ісландія	09.10.2008	+	-	Польща	11.03.94	+	-	Кіпр		+	-
Італія	25.02.2003	+	-	Португалія	11.03.2002	+	-	Малайзія		+	-
Йорданія	23.10.2008	+	-	Російська Федерація	03.08.99	+	-	Японія		+	-
Казхстан	14.04.97	+	-	Румунія	17.11.97		+				

*Джерело: розроблено авторами за: Офіційний веб-портал Верховної Ради України. Законодавство України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws>

Запити до податкових органів інших країн повинні стосуватися інформації про фактичних бенефіціарів компанії; власників рахунків; інформації, яка може бути необхідною для правильного розподілу доходів між асоційованими компаніями; інформації про ціни на товари, які перевозять через кордон від однієї компанії до іншої; про правильність внесення даних про витрати в документи компанії-резидента однієї країни, що запитується компанією-резидентом іншої країни; про власність бенефіціара в разі виплати роялті.

Обмін інформацією між країнами повинен здійснюватись як зображено на рис. 10.2.3.

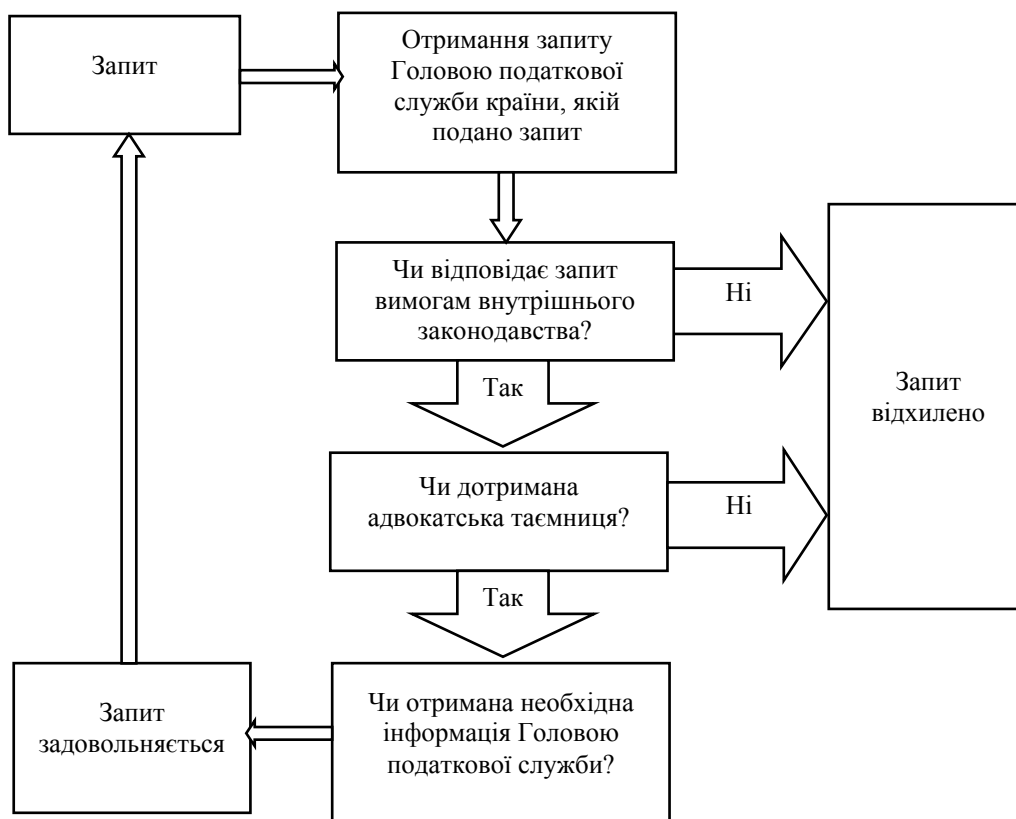


Рис. 10.2.3. Схема обміну інформацією між країнами*

*Джерело: розроблено авторами.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Важливого значення в сучасних умовах набуває використання інформаційних технологій з метою забезпечення митними органами ефективної діяльності щодо протидії іллегалізації економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі товарами. Практичне застосування інформаційних технологій відображено у Стандартних правилах № 6.9; 6.10; 7.1–7.4 Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Кіотська конвенція) [321], де зазначено, що митна служба повинна максимально використовувати інформаційні технології та засоби електронних комунікацій з метою вдосконалення митного контролю (Стандартне правило № 6.9).

Згідно зі Стандартним правилом № 7.4 зазначеної Конвенції національне законодавство повинно передбачати такі норми застосування інформаційних технологій: заміну письмових документів електронними засобами обміну інформацією; засвідчення ідентичності повинно здійснюватись такими методами, як документарний та електронний; митні органи, якщо це визначено законодавством, залишають за собою право на зберігання та використання інформації, а також за потреби передавання її електронними засобами обміну інформацією. Крім того, ця інформація може надаватися іншим митним службам або іншим користувачам.

Можна виокремити п'ять напрямів міжнародного співробітництва України із зарубіжними державами у сфері діяльності митних органів щодо обміну інформацією [322]: організація обміну інформацією про товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України; обмін даними митної статистики про торгові операції; співробітництво в галузі контролю митної вартості, що переміщуються через митний кордон України; організація обміну попередньою інформацією про товари і транспортні засоби, які переміщуються через митний кордон України; організація міжнародного співробітництва, механізму обміну оперативною інформацією та досвідом в організації митної справи.

Кожний з наведених видів міжнародного співробітництва, безперечно, вкрай важливий, проте, на нашу думку, на особливу увагу заслуговує організація обміну попередньою інформацією про товари і транспортні засоби, які переміщують через митний кордон України, сутність якого полягає в обміні електронною інформацією між Україною та країною-партнером, що містить відомості про товари і транспортні засоби, ідентичні відомостям відповідних вантажних митних декларацій та свідчить про намір їх переміщення на митну територію України чи

країни-партнера. Мета обміну попередньою інформацією між країнами полягає в її порівнянні, що дає змогу встановлювати ризики можливого порушення митного законодавства. Результати виконаного аналізу засвідчили, що Україна підписала Протоколи про організацію обміну попередньою інформацією про товари та транспортні засоби, що переміщуються через державні кордони з такими країнами, як Узбекистан, Грузія, Словацька Республіка, Російська Федерація, Республіка Молдова.

Окремо необхідно зазначити підписаний між Україною та Білоруссю Протокол про обмін інформацією в рамках системи управління ризиками [323], що передбачає необхідність передавання орієнтувань чи індикаторів ризику за допомогою електронних засобів зв'язку; необхідність упродовж однієї години надіслати підтвердження про отримання інформації щодо індикаторів ризику, орієнтувань та результатів здійснення митного контролю; необхідність інформування про відхилення щодо одержаних даних про орієнтування та індикатори ризику електронними засобами зв'язку; необхідність інформування про отримані результати здійсненого митного контролю з використанням попередньо отриманої інформації; двосторонній обмін необхідною інформацією; отримання, опрацювання та надсилання необхідної інформації; усі події, що відбулися з використанням отриманої інформації, повинні бути окремо занотовані; захист отриманої інформації. Саме така організація обміну інформацією сприяє виявленню та попередженню можливих порушень митних правил суб'єктами ЗЕД при здійсненні ними зовнішньоторговельних операцій.

Крім того, Україна та КНР підписали Протокол щодо взаємної допомоги в перевірці достовірності задекларованої вартості товарів [324], що передбачає можливість здійснення письмового запиту про відповідність змісту таких документів, як зовнішньоекономічний контракт, інвойс, товаросупровідні документи, сертифікат походження та митна декларація.

Обмін попередньою інформацією повинен здійснюватися поетапно (рис. 10.2.4).

Попередню інформацію використовують як при ввезенні, так і вивезенні товарів та транспортних засобів з митної території України. При ввезенні товарів та транспортних засобів на митну територію України посадова особа митного органу звіряє дані про товари та транспортні засоби, що перетинають кордон, з отриманими даними країни-партнера з метою встановлення їх відповідності.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

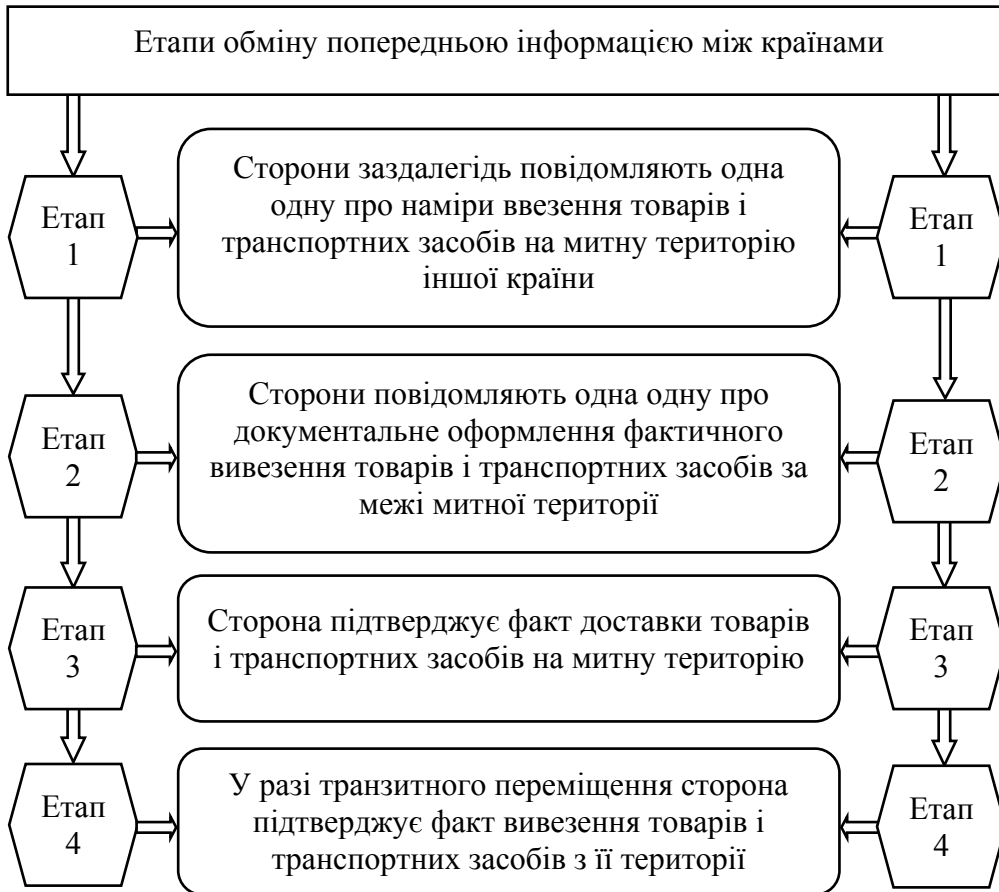


Рис. 10.2.4. Етапи обміну попередньою інформацією між країнами

Джерело: розроблено авторами за [325].

При цьому можливі такі випадки: встановлення відсутності розбіжностей в інформації; встановлення відсутності інформації про дані товарів та транспортного засобу, що перетинає митний кордон України; встановлення наявності даних про їх невідповідність. У кожному з таких випадків посадова особа митного органу діє згідно з чинним законодавством (рис. 10.2.5). Крім того, постійно звіряють дані про товари та транспортні засоби, які передбачають перетнути митний кордон України.

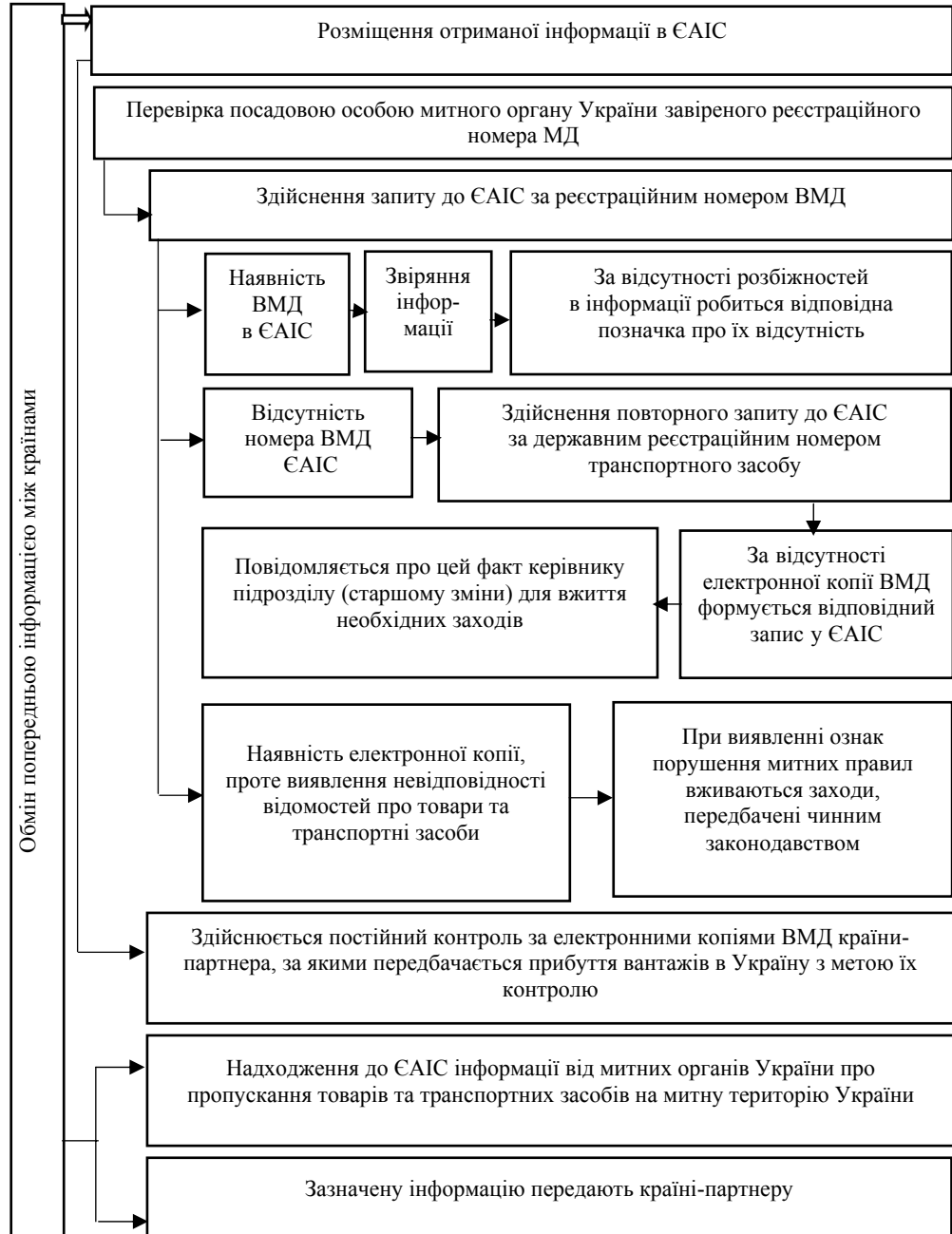


Рис. 10.2.5. Схема використання попередньої інформації про товари та транспортні засоби при ввезенні на митну територію України

Джерело: розроблено авторами за [325].

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Схему, за якою повинен відбуватись обмін попередньою інформацією про товари та транспортні засоби, які вивозять за митну територію України, зображено на рис. 10.2.6.



Рис. 10.2.6. Схema використання попередньої інформації про товари та транспортні засоби при вивезенні їх за митну територію України

Джерело: розроблено авторами за [325].

На нашу думку, доцільно підписати подібні міжнародні договори також з країнами ЄС, з якими спостерігається значний рівень іллегалізації економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі товарами. Це сприятиме ефективній діяльності з виявлення та попередження порушень митних правил.

Крім того, у контексті протидії іллегалізації сфери зовнішньої торгівлі товарами важливого значення набуває спільний митний контроль митними службами, які мають спільний митний кордон, що висвітлено у Стандартних правилах 3.3 та 3.4 Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур (Київська конвенція). На нашу думку, спільний митний контроль є дієвим засобом протидії мінімізації або ухиленню від сплати податків при здійсненні суб'єктами ЗЕД зовнішньоторговельних операцій.

Необхідно зазначити, що 1 вересня 2013 р. набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення», прийнятий Верховною Радою України 4 липня 2013 р.

Цей Закон має на меті значно зменшити обсяги іллегальних зовнішньоторговельних потоків. Проте, на нашу думку, цей Закон має багато недоліків, зокрема, можливість контролю цін інвесторів у разі введення в дію запропонованих змін у законодавстві; новий вид податкового контролю значно ускладнить діяльність податкових органів, а також суб'єктів господарювання, оскільки збільшиться документообіг; запропоновані зміни в законодавстві потребують зміни процесів документообігу на підприємствах, для чого потрібна відповідна підготовка кадрів; окремі галузі можуть отримати преференції, проте такі експортно-орієнтовані галузі економіки, як агропромисловий комплекс, вугільна промисловість, металургія та хімічна промисловість, підпадають під перехідний період, оскільки до 1 січня 2018 р. Закон на ці галузі не поширюється; на ціноутворення як всередині країни, так і за її межами впливає Державна фіскальна служба України; значно розширено податковий контроль та моніторинг. Крім того, Кабінет Міністрів України залишає за собою право визначати групи товарів, експорт або імпорт яких здійснюватиметься за спрощеними процедурами, а також для кожної товарної позиції встановлювати відсотковий діапазон цін. Реалізація цього Закону означає посилення втручання держави в ринкову економіку, селективний підхід до надання преференцій, що не сприятиме розвитку бізнесу.

Розділ 10. Інституціонально-організаційний та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі

Отже, встановлено, що протидія іллегалізації економічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі товарами повинна здійснюватися за такими напрямками: протидія незаконному відшкодуванню ПДВ при здійсненні експортної діяльності суб'єктами ЗЕД, впливу фінансових ресурсів за кордон та ухиленню від сплати загальнообов'язкових податків та зборів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами ЗЕД.

Ефективна діяльність з протидії корупції передбачає вдосконалення законодавчого забезпечення, механізмів взаємодії інститутів громадянського суспільства та держави, державного управління.

Структурно-функціональні компоненти інституціонально-організаційного механізму протидії іллегалізації сфери зовнішньої торгівлі включають такі принципи: прозорість, справедливість, законність, прийнятність, відкритість, гласність, максимальна економічність, комплексність, результативність, неупередженість, відповідальність, цілеспрямованість, системність та наукове обґрунтування; методи інституційні, адміністративні, організаційні, правові, економічні, інформаційні, організаційні; функції обмежувальну, контролюючу, інформаційну, легалізації, співробітництва; рівні впливу національний, міжнародний та глобальний; суб'єкти протидії (державна в особі місцевих та центральних органів влади, відповідні органи протидії іллегалізації сфери зовнішньої торгівлі товарами зарубіжних країн, міжнародні організації); форми – посилення нагляду за зовнішньоекономічними операціями, які здійснюються з використанням офшорних юрисдикцій, удосконалення законодавства у сфері трансфертного ціноутворення, імплементація та зміна положень міжнародних договорів, створення сприятливих умов для ведення бізнесу, удосконалення державного управління та взаємодії інститутів громадянського суспільства та держави в контексті зниження рівня корупції.

10.3. Механізм стимулювання інноваційної діяльності в експортоорієнтованих виробництвах

Стимулювання інноваційної діяльності експортоорієнтованих підприємств передбачає створення механізмів підтримки, що відповідають їхнім потребам та характеру діяльності. Уряд як головний регулятор суспільних процесів має сформулювати певні «точки» впливу на виробничий процес, враховуючи виклики глобалізації, її негативні прояви та перспективи подолання. Як у теоретико-методологічному, так і у практичному аспектах дієвість важелів впливу на виробництво багато в чому визначається ступенем теоретичної розробленості засад регуляторної

політики держави, яка має бути спрямована на культивування інноваційних процесів у національній економічній системі.

Сформований нормативно-правовий базис підтримки включає державні та регіональні програми підтримки інноваційних проектів, спеціальні органи управління, а також сукупність фінансово-кредитних, податково-митних та організаційних механізмів. Водночас, низький рівень інноваційної активності свідчить про неефективність наявного інституціонально-економічного механізму та необхідність його подальшого реформування та удосконалення. При цьому інституціонально-економічний механізм слід розуміти як систему економічних важелів, що визначають впорядкованість інноваційної діяльності економічних суб'єктів.

На карті конкурентоспроможності України інституціональне середовище залишається найбільш слабким місцем. За цим елементом у рейтингу Індексу глобальної конкурентоспроможності вона посідає 130 місце з 144 досліджуваних країн в 2014 р. [326, с. 372]. За методикою ВЕФ, для країн, які в загальному рейтингу не досягли 50-го місця, будь-яка окрема складова індексу, що відповідає значенню рейтингу вище, ніж 51-е місце, вважається відносною конкурентною перевагою, а позиція нижче 100-го місця – критичним відставанням. Із 21 індикатора групи «Інститути» лише 4 не належать до групи критичних відставань України. Серед найбільш проблематичних питань у цій сфері виділено несправедливість судочинства (140), незахищеність прав власності (139) та марнотратство державних витрат (138 місце).

Дослідження ВЕФ оперують лише широкими оцінками інститутів, отримані результати надають можливість визначити позицію інституціональної системи України у світовій системі координат. Але отримані індикатори України в різних світових рейтингах не можуть підказати політикам, яким чином поліпшити існуюче інституціональне поле.

Сформовані інституціональні регулятори розвитку зовнішньої торгівлі інноваційними товарами в Україні не мають структурної повноти й системної завершеності. Вони не лише не сприяють нарощенню обсягів експорту інноваційної продукції, а й створюють своєрідний мультиплікативний ефект: неналежна державна підтримка призводить до колапсу окремих галузей та виробничих комплексів [327, с. 107]. Водночас втрата часу на будівництво дієвої інституціональної матриці загрожує інституціональним «провалом», проявом якого є нехтування перевагами ринкової економіки. Тобто внаслідок викривленого характеру інституціонального середовища рекомбінаційний потенціал нації на користь інноваційних процесів не відіграє належної ролі та порушує умови стабільного економічного розвитку. В умовах надвідкритості економіки

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

України та загострення конфронтації на міжнародних ринках інновацій питання адаптації до глобалізаційних викликів постає вкрай гостро, що вимагає корекції вектора економічного розвитку та відповідних радикальних інституціональних змін.

На думку В. Шевчук та Н. Черкас [328], за збереження існуючої структури зовнішньої торгівлі Україна може повторити негативний зарубіжний досвід, коли країни, що спеціалізуються на видобутку корисних копалин та виробництві сільськогосподарської продукції, стають залежними від країн з розвиненими технологіями (гіпотеза Пребіша-Зінгера). Серед основних причин сформованої ситуації автори зазначають такі:

– несприятливе макроекономічне середовище (занижений обмінний курс гривні, дефіцит бюджету, надмірна пропозиція грошової маси), що фаворизує сировинний сектор;

– «традиційною» є географічна структура експорту, де домінують Росія і промислові країни (якщо Росія створює попит на низькотехнологічну продукцію, то експорт у промислові країни має переважно сировинний характер);

– брак політичної волі щодо кардинальної переорієнтації на перспективні зовнішні ринки (у короткочасній перспективі це вимагає значних інвестицій і може позначитися зниженням прибутковості експортерів).

Відповідно до виокремлених проблем, надано рекомендації щодо збільшення інноваційного експорту, які наведено у табл. 10.3.1

Таблиця 10.3.1

**Напрями та інструменти стимулювання технологічного експорту
України [328]**

Напрямок	Інструмент	Результат
Коригування макроекономічної політики	Ревальвация гривні	Переорієнтація інвестицій на високотехнологічні галузі; розвиток науково-технологічної сфери; здешевлення кредитних ресурсів
Географічна переорієнтація експорту	Дипломатичний протекціонізм інтересів національних виробників на зовнішніх ринках	Зростання конкурентоспроможності підприємств; підвищення спеціалізації виробництва; модернізація виробничих потужностей

Закінчення табл. 10.3.1

Напрямок	Інструмент	Результат
Інституційні заходи	Посилення інвестиційної привабливості СЕЗ; використання інформаційно-комунікаційних мереж; реалізація програми інноваційного транскордонного регіонального розвитку	Приплив інвестицій; створення нових робочих місць та зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу; економічне зростання

По-перше, необхідно здійснити коригування макроекономічної політики, результатом якого є укріплення національної грошової одиниці. Обережне зміцнення грошової одиниці, яке підтримано профіцитом бюджету, спроможне переорієнтувати інвестиції на високотехнологічні галузі та зупинити прогресуючу деградацію науково-технологічної сфери. «Сильна» гривня «припинить» непродуктивний перерозподіл ресурсів на користь сировинних галузей, а також здешевлення технологічного імпорту машин, технологій і обладнання.

По-друге, необхідно географічно переорієнтувати експорт на ринки Східної Європи, що створює можливості для поступового переходу від сировинної спеціалізації до зростання інноваційного експорту. Попри інтуїтивну привабливість географічної орієнтації експорту на ринки збуту промислових країн, українська економіка не готова для цього, оскільки на світовому ринку високотехнологічних товарів рівень конкуренції досить високий. Експортна орієнтація на ринки Росії та країн СНД забезпечує стабільний попит на продукцію, яку можна класифікувати як технологічну, але потрібно зважати, що йдеться про низькотехнологічну продукцію, і відповідно – відсутність мотивації для модернізації виробничих потужностей на сучасній технологічній основі. У практичному аспекті «економізації» дипломатичної діяльності набуває важливості активізація діяльності торгових місій у країнах – перспективних партнерах (передусім, у країнах Східної Європи, а також у країнах, що розвиваються).

По-третє, необхідно передбачити реалізацію інституційних заходів:

– для інвестування у технологічні галузі, а відповідно створення нових високооплачуваних робочих місць залучення відомих компаній – світових технологічних лідерів; це матиме «ланцюговий ефект» у технологічному секторі, збільшить попит на кваліфіковану робочу силу і стимулюватиме економічне зростання;

– створення спеціалізованого агентства для маркетингової підтримки експортерів за кордоном під егідою ТПП (подібно до Чилі та Гонконгу);

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

– переформатування вітчизняних СЕЗ у напрямі посилення експортної орієнтації інноваційної діяльності та поступового технологічного ускладнення експорту. Право на діяльність у СЕЗ повинні мати лише ті компанії, які займаються технологічним експортом. Доцільно встановити мінімальний «порог» експорту технологічної продукції з території СЕЗ (не менше 80%);

– реалізація програми інноваційного транскордонного регіонального розвитку. Для цього найкращі умови має Львівська область, де об'єктивні передумови для транскордонного співробітництва створюються як загальними особливостями регіону, так і сприятливими характеристиками сусіднього Південно-Західного регіону Польщі (зокрема на стадії розвитку перебуває програма відновлення авіабудування в Прикарпатському воєводстві за участю іноземних інвесторів).

Механізм стимулювання технологічного експорту, на думку В. Шевчук та Н. Черкас, можливий через зміцнення грошової одиниці та профіцитом бюджету (рис. 10.3.1).



Рис. 10.3.1. Схема стимулювання технологічного експорту зміцненням грошової одиниці та профіцитом бюджету [328]

Суть такого механізму розкривається через систему причинно-наслідкових зв'язків між економічними процесами та явищами.

1. Зміцнення грошової одиниці обмежує привабливість сировинного експорту і, таким чином, створює цінові стимули для технологічного експорту, що надає імпульс розвитку машинобудування та суміжних виробництв.

2. Залежність між технологічним експортом й обсягами виробництва слід вважати взаємною, тобто в міру становлення технологічних виробництва зростають можливості для експорту.

3. На відміну від експорту сировини збільшення експорту технологічних товарів є набагато сприятливішим для підтримання сталого зростання ВВП на довгострокову перспективу, принаймні через меншу залежність від умов торгівлі та кон'юнктури зовнішніх ринків.

4. Інструментальним чинником розвитку стає збільшення критичного імпорту обладнання, машин та устаткування, яке водночас є корисним для розвитку сільського господарства, будівництва та сфери послуг.

5. Для конкретних умов в Україні здешевлення критичного імпорту енергоносіїв частково нівелює негативний вплив «сильної» гривні на сировинний експорт.

6. Додатково зміцнення грошової одиниці асоціюється з гальмуванням інфляції та підвищенням продуктивності праці. Обидва чинники сприяють збільшенню приватних інвестицій, критично важливих для формування конкурентоспроможного технологічного сектору, який умовно можна ототожнити з галуззю машинобудування.

7. В економіці з недостатньо розвиненим фінансовим сектором зниження інфляції є важливим для збільшення реальної грошової маси, що визначає можливості збільшення обсягів виробництва.

8. Профіцит бюджету є важливим, насамперед, для зниження очікувань інфляції, хоча не слід нехтувати можливістю впливу на технологічний сектор через зміни в обсягах та структурі сукупного попиту.

Якщо врахувати економічні реалії України, то наведена схема стимулювання експорту зміцненням грошової одиниці та профіцитом бюджету є досить оптимістичною. Відповідно потребують аналізу й інші шляхи розвитку вітчизняного експорту інноваційної продукції.

З огляду на євроінтеграційні пріоритети України, окреслені у Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [329] при стимулюванні експорту необхідно враховувати саме досвід ЄС. Зокрема, варто звернути увагу на інноваційну модель розвитку ЄС, прийняту в рамках Лісабонської

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

стратегії. Вона ґрунтується на створенні доданої вартості з одночасним підвищенням продуктивності основних факторів виробництва, підтримці підприємництва, дотриманні принципів сталого розвитку. Керівництво такими засадами створить реальні можливості щодо адаптації української економіки до економічних параметрів Євросоюзу і відповідно інтеграції її в європейський інноваційно-інформаційний простір. Складовою цієї інтеграції є перехід на європейську систему фінансового та інформаційно-аналітичного забезпечення, стандартизації та технічного регулювання, податкових та митних преференцій, які відіграють значну роль у підвищенні рівня інноваційності продукції країн-членів ЄС.

Реалізація принципу фінансового забезпечення має виходити з дотримання положень законодавства України у частині фінансування науки обсягом 1,7% ВВП у короткостроковому періоді [330]. У майбутньому доцільно передбачити поступове доведення цього показника до середньостатистичного рівня фінансування в економічно розвинутих країнах – 2,15–3,00% ВВП. Однак Україна не може фінансувати інновації повним обсягом лише за державний кошт. Тому необхідно ліквідувати бар'єри для підприємництва, що слугуватиме примноженню капіталів. Оскільки Лісабонською стратегією рекомендовано, щоб лише 1/3 інвестицій надходили з державного бюджету, то зміцнення інституціональних рамок в Україні активізує підприємницький сектор, а також підвищить його інтерес до високотехнологічної сфери як з боку вітчизняних, так й іноземних виробників.

Підвищити приватний інтерес до інноваційної діяльності повинен механізм орієнтації венчурного бізнесу за пріоритетним високотехнологічним профілем при створенні МСП та для надання допомоги в трансфері технологій.

Формування інститутів венчурного фінансування в Україні було започатковано у 1992 р. Хоча в кількісному вимірі їхня чисельність зросла з 7 у 2000 р. до 1014 у 2014 р. [331], тобто майже у 145 разів, проте у цілому розвиток цього джерела фінансування інноваційної сфери відбувається досить повільно.

Аналіз інвестиційних декларацій компаній з управління активами венчурних фондів дозволив констатувати, що переважна більшість таких інституціональних одиниць зорієнтовані на інвестування в будівництво, торгівлю, готельний і туристичний бізнес, переробку сільгосппродукції, страхування, інформатизацію, але не у «хай-тек» технології. Зокрема, з 171 млрд грн вартості чистих активів венчурних фондів, за оцінками фахівців, на інноваційні проекти припадає не більше 1 млрд грн. Відтак

кількість венчурів, зорієнтованих на інвестування в компанії, які реалізують інноваційні програми, коливається в межах 2–5% від їх загальної кількості. Це сигналізує про становлення неефективної структури інституту венчурних інвестицій, тоді як в Іспанії, Італії та Китаї відповідні венчурні інвестиції досягають 30%, Ізраїлі та Тайвані – близько 65%, а у США – 85% [332, с. 134].

Така тенденція інвестування українських венчурів знаходиться в кардинально протилежній площині до світового тренду, спрямованого на підтримку інноваційних проектів. Вважаємо, що пріоритетність цього напрямку фінансових впливів зумовлена прогалинами вітчизняного законодавства – положеннями Податкового кодексу України, Законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування».

За ст. 136.1.9 Податкового кодексу України [333] кошти, залучені від інвесторів інститутів спільного інвестування, у тому числі й венчурних фондів, а також доходи від операцій з їхніми активами не враховуються при визначенні об'єкта оподаткування. Керуючись задекларованою нормою, венчурний бізнес слугує інструментом для оптимізації управління активами фінансово-промислових холдингів та зниження податкового навантаження. З огляду на наявний викривлений характер розвитку інституту венчурних інвестицій, розширення масштабів діяльності венчурів не сприяє збільшенню припливу фінансових ресурсів у високотехнологічні види діяльності, а отже, й підвищенню інноваційної активності підприємств.

Відтак можна констатувати, що ключовою проблемою зростання венчурного капіталу в інноваційних компаніях України є не обмеженість фінансових ресурсів, а нерозвиненість інституціонального базису, який мав би скеровувати наявні інвестиційні потоки, а також унеможливити діяльність тих венчурних фондів, які входять до спекулятивних схем оптимізації податків. Законодавчі колізії чинять деструктивний вплив на розвиток інноваційної діяльності. Хоча термін «венчурний фонд» присутній в ряді законодавчих актів України, досі відсутній окремий закон про венчурні фонди в Україні, а відтак не визначено суть, функції та принципи їхньої діяльності. Функціонування венчурів на законотворчому рівні було передбачено Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», проте, у ньому йдеться лише про інвестиційні фонди, які інвестують у вже існуючий бізнес. Закон України «Про інноваційну діяльність», яким

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

передбачено фінансову підтримку Державною інноваційною фінансово-кредитною установою інноваційних проектів (кредитування під заставу майна, договір страхування, поруки, банківська гарантія тощо), також не вирішує цих питань.

На нашу думку, ще однією перепоною на шляху розширення джерел фінансування інноваційних проектів за рахунок венчурного бізнесу є неможливість залучення коштів пенсійних фондів у цінні папери, емітентами яких згідно зі ст. 80.4.3 Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» є венчурні фонди [334]. У провідних країнах світу, таких як Велика Британія, Німеччина, США, Фінляндія такий спосіб фінансування забезпечує 20–40% венчурного капіталу, в Україні такий механізм залучення інвестицій заборонено [332, с. 132]. У результаті коло інституціональних інвесторів значно звужується, оскільки потенціал фінансової підтримки пенсійним сектором, враховуючи його недостатній рівень охоплення населення, наявний. Через нерозвиненість ринку венчурного фінансування інноваційна сфера не отримала інвестиційних вкладень щонайменше на 30% від витрат на інноваційну діяльність.

Таким чином, проблема венчурних вливань у високотехнологічний сектор промисловості полягає, насамперед, у створенні ефективних механізмів акумуляції фінансових ресурсів та розподілу доходів відповідно до загальнодержавних пріоритетів щодо створення інвестиційних потоків в інноваційні види діяльності. Слід зауважити, що без належної нормативно-правової підтримки, венчурний капітал як альтернатива обмеженим можливостям держави щодо фінансової підтримки інновацій і стимулятор інноваційних процесів не відіграє тієї ролі, яка йому відводиться у ринковій економіці.

В Україні досі не створено центральний інститут розвитку національної інноваційної системи – Український державний венчурний фонд та не розроблено відповідного законопроекту. Зважаючи на непомірно жорсткі умови банківського кредитування, варто створити Державний венчурний фонд, що здійснює пряме надання капіталу венчурним фондам та інноваційним підприємствам у вигляді прямих інвестицій або кредитів під низькі відсотки. Подібна ініціатива вже обговорювалась у 2012 р. у Державному агентстві з інвестицій та управління національними проектами України, проте залишилась безрезультатною [335]. З врахуванням міжнародного досвіду, варто внести корективи до Податкового кодексу України, Законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування

(пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та «Про загально-обов'язкове державне пенсійне страхування». Усунення колізій у національному законодавстві надасть можливість венчурним фондам заручитись фінансовою підтримкою не лише пенсійного сектору України, а й іноземних та вітчизняних інвесторів, зацікавлених у розвитку інноваційного бізнесу.

На теперішньому етапі економічного розвитку України об'єктивно необхідною умовою зростання інноваційного виробництва постають інституціональні зрушення щодо формування сприятливого бізнес-клімату. У цій сфері може стати у нагоді використання досвіду тих країн, що вже досягли відчутних успіхів в активізації власного інноваційного потенціалу. У першу чергу, для іноземних інвестицій має бути застосований апробований на практиці принцип «доступу до національного ринку в обмін на передові технології». Капітальні інвестиції слугуватимуть інструментом трансферу технологій, модернізації обладнання та додаткових супутніх надбань, а не примноженням капіталів іноземних інвесторів як це має місце у разі портфельних інвестицій. Залучення портфельних інвестицій шляхом первинної публічної пропозиції акцій (IPO) на міжнародних ринках капіталу також можливе, оскільки вони підвищують ринкову вартість вітчизняних підприємств, а відтак стимулюють нові інвестиційні вливання, що забезпечить підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва.

У довгостроковій перспективі до іноземних фінансових потоків мають застосовуватися загальноприйняті на міжнародному ринку правила та норми:

- рівномірно відкривати нові канали фінансування;
- поступово уніфікувати підходи до зарубіжних і вітчизняних виробників;
- поступово трансформувати режим управління прямими іноземними інвестиціями, переходячи від затвердження інвестованих об'єктів до спрямованої політики;
- оптимізувати структуру іноземних інвестицій;
- постійно працювати над покращанням інвестиційного середовища;
- запровадити ефективну систему страхування інвестиційних ризиків для збільшення припливу інвестицій у промисловість.

Мотивацією для іноземних інвесторів у наданні переваг українським інноваційним проектам має стати досить чіткий, прозорий

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

та простий механізм реєстрації підприємств з іноземним капіталом, що передбачає дієвість механізму «єдиного інвестиційного вікна» на місцевому рівні. Вагомим аргументом у стимулюванні інтересу до вітчизняних проектів має стати пільговий режим оподаткування діяльності. Для цього потрібно зменшити кількість та обсяг податкових платежів.

Іншим дієвим засобом стимулювання експорту має стати активна експансія капіталу з України у країни – основні торговельні партнери для налагодження довготермінових горизонтальних зв'язків між контрагентами. Постійні точки комерційної присутності для надання супутніх послуг зарубіжним споживачам можуть набувати форми ділових центрів, регіональних асоціацій, торгових домів, дилерської мережі, сервісних центрів тощо. Створення ефективно діючих збутових та сервісних мереж, які є необхідною умовою діяльності на ринках складних технічних виробів, забезпечить успішне маневрування на традиційних ринках, а також вихід та освоєння нових. Відтак стимулювання розвитку інноваційної діяльності експортоорієнтованих підприємств в Україні набуватиме нової парадигми, в основі якої лежить поєднання інноваційної товарної продукції з комплексом послуг для найоптимальнішого її використання.

Закріпленню вже освоєних сегментів ринку має слугувати формування «портфеля відносин», що є досить складним завданням з високим ступенем невизначеності умов та рішень і передбачає «спеціальні інвестиції у довгострокові угоди». Основне призначення таких інвестицій, на відміну від портфельних чи капітальних, – забезпечення переваг перед потенційними споживачами. При цьому переваги можуть уособлюватись у виготовленні товарів, адаптованих до запитів конкретного покупця або «точно в термін». Таким чином, персональні ноу-комунікації вітчизняних виробників активізують високотехнологічних виробників-продавців.

Додатковим інструментом для інтенсивного проникнення на зовнішні ринки може стати електронна комерція, зокрема такі її моделі, як електронна торгівля компаній зі споживачами – фізичними особами (модель «b-to-c») та електронна торгівля між бізнес-партнерами (модель «b-to-b»). Передумовами реалізації таких моделей торгівлі в Україні стають випереджальний розвиток світової Інтернет мережі, а також досить висока підготовка багатьох користувачів до застосування інформаційно-телекомунікаційних технологій (ІТІ) у бізнесі.

Одним з проявів неналежної уваги Уряду до стимулювання експорту інноваційної продукції є відсутність організованого інформаційного поля, що призводить до посилення ринкової невизначеності та загрожує втратою контролю за ринковими процесами. Пошук необхідної інформації ускладнений не тільки для учасників ринку, але й для виконавчої влади на всіх рівнях. Доступні дані, підготовлені комерційними маркетинговими та консалтинговими організаціями, досить часто є незіставними у міжнародному форматі та нерепрезентативними. У таких умовах формування єдиної інформаційної системи розвитку зовнішньої торгівлі та споживчого ринку інноваційної продукції у вигляді інформаційного центру може та має стати дієвим інструментом державного регулювання.

Цільовим призначенням інформаційного центру має бути збір та оприлюднення інформації, яка найбільш повно характеризує стан та перспективи розвитку національного ринку інновацій, а тому є достатньою для реалізації відповідних заходів щодо регулювання їхнього розвитку. Відкритість інформаційно-аналітичної системи сприятиме усуненню інформаційного бар'єра.

Інформаційний фон має ґрунтуватися на комплексі показників та даних як національної статистики, так і результатів наукових досліджень, опитувань споживачів та спеціалістів щодо торговельних операцій на всій території України та щодо головних країн-контрагентів у сфері високотехнологічних товарів. Потрібно зазначити, що посиленню інформаційно-аналітичної підтримки може сприяти оприлюднення індексів привабливості та інноваційної активності за галузями економіки, методика оцінки яких варто наблизити до стандартів Світового Банку та ОЕСР. Відповідні розрахунки, на нашу думку, може здійснювати Державне агентство з питань електронного урядування України.

На практиці дієвість інформаційного забезпечення може бути підтверджена каталогом інноваційної продукції України, в якому подана інформація про результати діяльності підприємств високотехнологічних галузей, що найбільш зорієнтовані на експорт. Цей інструмент сприяння розвитку зовнішньої торгівлі, що базується на методології, описаній у Збірнику індикаторів економічної глобалізації ОЕСР [336], давно використовують Білорусь, Російська Федерація, Ізраїль, Китай та інші країни.

Широка доступність інформації про розвиток високотехнологічного сектору може бути забезпечена шляхом створення єдиного електронного інформаційного реєстру технологій, до якого увійдуть

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

патенти, ліцензії, реалізовані інноваційні проекти вітчизняного походження та іноземних країн, що зацікавлені у збереженні своїх виключних прав. Нині прототип такого реєстру створений Українським інститутом науково-технічної та економічної інформації при Держінформнауки [337]. Однак його база досить вузька, оскільки містить інформацію про близько 3,17 тис. технологій (база даних «Перспективні винаходи України» містить відомості про 209 винаходів [338]), тоді як в Україні їх кількість складає, за оцінками, понад 50 тис. одиниць. У майбутньому потрібно забезпечити інтеграцію національної бази технологій з міжнародними. Це усуне проблему асиметричності інформації, гарантуватиме відомість вітчизняних розробок та формуватиме закордонний попит на них. Така інформаційна платформа може використовуватися митною службою як превентивний інструмент у боротьбі з контрафактною продукцією як при імпорті, так і при експорті, що покращить імідж України.

Посприяти розвитку експорту може формування Міністерством економічного розвитку і торгівлі України переліку найнеобхідніших технологій, використання яких докорінно впливає на продуктивність вітчизняної сфери високих технологій. Подібний підхід був застосований ще всередині минулого століття в Японії, а його дотримання забезпечило їй суттєві конкурентні переваги на світовому ринку електроніки і наукових приладів [339, с. 142].

Досвід багатьох країн свідчить, що при інформаційному центрі корисно створити організаційно-методичне забезпечення учасників інноваційної діяльності. Це можуть бути спеціалізовані інформаційні ресурси (наприклад, сайт в інтернеті), де пояснюється як скласти бізнес-план, знайти венчурного інвестора, порядок захисту прав інтелектуальної власності, порядок отримання грантів та фінансової підтримки з різних джерел, типові проекти договорів, тематичні бази даних тощо. Зазначені функції у розвинутих країнах виконуються інноваційними інформаційно-координаційними центрами. В Україні таку діяльність може здійснювати вже існуюче Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

Організація українського єдиного інноваційного інформаційного центру може ефективно впливати на процеси технологічного розвитку двома шляхами. Перший – це надання інформаційних послуг експортерам інноваційної продукції щодо можливостей здійснення зовнішньоторговельних операцій, виходу на світові ринки та укріплення на них, розширення зовнішньоекономічних зв'язків та номенклатури експорту. Другий – це надання інформаційних послуг вітчизняним виробникам та органам виконавчої влади щодо кон'юнктури ринку, зокрема щодо

імпорту тих інноваційних товарів, що зумовлюють підвищення загального рівня цін.

Враховуючи демотивуючий вплив бізнес-середовища, коригування державної політики також має відбутися за фіскальним вектором. Однак норми СОТ щодо субсидій та компенсацій забороняють адресні преференції за результатами експортної діяльності. Водночас взяті Україною зобов'язання не обмежують Уряд у стимулюванні НДДКР, удосконаленні інноваційної інфраструктури, наданні освітніх, консалтингових та маркетингових послуг.

Механізм державної підтримки та розвитку інноваційної інфраструктури в Україні, на думку Ілляшенка Н.С. та Міцури О.О., складається з об'єкта управління, дворівневого суб'єкта управління та дворівневої забезпечувальної підсистеми [340].

Таблиця 10.3.2

Структурні елементи механізму державної підтримки та розвитку інноваційної інфраструктури в Україні

Об'єкти	Суб'єкти	Підсистеми забезпечення
Інноваційні підприємства Наукові установи та вузи Некомерційні організації з реалізації соціальних інноваційних проектів	I рівень	
	Інститути державної влади Виконавчі органи державного рівня Виконавчі органи регіонального рівня	Законодавчі та нормативні акти Міжнародні угоди про співробітництво у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності Державний бюджет Державні інноваційні та науково-технічні програми Освітня реформа
	II рівень	
	Торгово-промислова палата України Інвестиційні та венчурні фонди Фінансово-кредитні установи Іноземні фонди та інноваційні мережі ТНК	Програми підтримки інноваційного експорту Програма підтримки та підвищення інноваційної активності МСП Програма сприяння створенню бізнес-інкубаторів Навчальні та консультаційні послуги Фінансові та кредитні кошти Міжнародні гранти

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

До основних елементів об'єкта механізму належать:

1. Вітчизняні підприємства, які забезпечують виробництво інноваційних товарів та послуг. Серед усієї сукупності підприємств особливу роль відіграють малі та середні підприємства (МСП), які, як свідчить досвід найбільш інноваційно-активних країн світу, є основним генераторами інноваційних ідей та інноваційних пропозицій.

2. Наукові установи та вузи – забезпечують проведення НДДКР по пріоритетних у державі напрямках, здійснюють власні розробки та співпрацюють з виробничим сектором економіки, а також на їх базі створюються спеціалізовані центри підготовки висококваліфікованих спеціалістів у сфері інноватики та управління.

3. Некомерційні організації – в основному недержавні організації, які є генераторами та координаторами реалізації різноманітних соціальних інноваційних проектів, спрямованих на підвищення соціального рівня життя населення.

Основними елементами суб'єкта I рівня є:

1. Інститути державної влади (Президент, Кабінет Міністрів України, Верховна Рада України).

2. Виконавчі органи державного рівня (Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, Державна інноваційна фінансово-кредитна установа, Державна інвестиційна компанія, міністерства та відомства).

3. Виконавчі органи регіонального рівня (регіональні центри з інвестицій та розвитку, обласні державні адміністрації).

До основних елементів суб'єкта II рівня належать: Торгово-промислова палата України, інвестиційні та венчурні фонди, фінансово-кредитні установи, іноземні фонди та інноваційні мережі, ТНК.

До складу забезпечувальної підсистеми I рівня належать:

1. Законодавчі та нормативні акти, що регулюють та сприяють розвитку інноваційної діяльності в країні, однак з подальшим удосконаленням; Міжнародні угоди про співробітництво у сферах науково-технічної та інноваційної діяльності; Бюджет, який розроблено на основі програмно-цільового методу – розробляються та затверджуються інститутами державної влади та впроваджуються виконавчими органами державного рівня.

2. Державні програми розвитку, до складу яких входять державні інноваційні програми, що спрямовані на розвиток інноваційної діяль-

ності, науково-технічні програми, що спрямовані на розвиток сфери науки та техніки, та галузеві програми відповідних міністерств та відомств.

3. Освітня реформа, яка передбачає модернізацію діяльності ВНЗ країни.

До складу забезпечувальної підсистеми II рівня належать:

1. Програми підтримки експорту, що передбачають стимулювання інноваційної діяльності підприємств, які виробляють продукцію на експорт, а також сприяють створенню інновацій, що можуть посісти гідне місце в експортному кошику країни на міжнародному рівні; Програма підтримки та підвищення інноваційної активності МСП – спрямована на сприяння створенню нових інноваційних підприємств та їх підтримку на початкових етапах діяльності; Програма сприяння створенню бізнес-інкубаторів – на стимулювання об'єднання підприємств з некомерційними організаціями, науковими інститутами та вищими начальними закладами з метою спільної роботи у сфері інноваційних розробок.

2. Навчальні та консультаційні послуги – надаються за підтримки торгово-промислових палат країни через систему спеціалізованих центрів підготовки висококваліфікованих спеціалістів у сфері інноватики та управління.

3. Фінансові та кредитні кошти – надаються на пільгових умовах.

4. Міжнародні гранти.

Взаємодія всіх структурних елементів механізму державної підтримки та розвитку дозволить сформувати дієву й ефективну інноваційну інфраструктуру в Україні, яка дозволить активно розвивати інноваційну діяльність вітчизняних підприємств та підвищити їх потенціал для виходу на міжнародні ринки.

У рамках митно-податкової політики, дотримуючись принципу лібералізації торгівлі, необхідно спростити митні процедури. Разом зі зниженням мита на імпорт сировини для високотехнологічного виробництва варто активізувати механізм відшкодування сплачених податків для підприємств, що використовують таку сировину у виробництві продукції на експорт. Доцільно ліквідувати мита на ввезення високотехнологічного устаткування, аналоги якого не виробляються в Україні або мають значно нижчі технічні характеристики. Підставою для преференції може бути висновок Департаменту загального машинобудування Мінпромполітики (а з його ліквідацією – правонаступник Міністерство економічного

Розділ 10. Інституціонально-організаційний та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі

розвитку і торгівлі України), що імпортований товар (обладнання) не виробляється в Україні або володіє кращими технічними показниками. Для цих товарів доцільно запровадити практику критичного імпорту, за якої ПДВ не стягується. Незважаючи на критику цього заходу, оскільки такі платежі забезпечують майже третину дохідної частини бюджету України [341], варто пам'ятати, що ключовим завданням держави є не фіскальний тиск, а створення умов для розвитку господарської діяльності. Також потребує відновлення механізм автоматичного відшкодування ПДВ експортерам.

Уособленням державної підтримки має стати запровадження державної системи кредитування та страхування експорту, у тому числі механізмів страхування експортних і кредитних ризиків, спричинених економічною природою інноваційних товарів. Відправною точкою реалізації цього механізму варто вважати Другий проект розвитку експорту, підписаний ВАТ «Укрексімбанк» та Міжнародним банком реконструкції та розвитку, яким передбачено кредитну лінію обсягом 154,5 млн дол. США та додаткове фінансування на суму 150 млн дол. США з терміном виплати до 2026 р. [342]. Варто зазначити, що розширенню такої підтримки має передувати надання державних гарантій для отримання міжнародних кредитів підприємствами промисловості, що мають позитивну кредитну історію, недопущення прострочень за кредитами та виконання соціальних зобов'язань у повному обсязі.

Відповідно до визначених пріоритетних напрямів структурної перебудови економіки України необхідно ініціювати та надати державну підтримку створенню науково-виробничих комплексів, середніх і малих підприємств, організаційної (управлінські, консалтингові компанії) і фінансової (кредитні, венчурні фонди) інфраструктури інноваційної діяльності, включення їх до міжнародної системи виробничої і науково-технічної кооперації.

Кардинальним рішенням проблеми стимулювання експорту інноваційної продукції є використання інструментів спрямованої підтримки. Таке фокусування можливе у разі об'єднання вітчизняних державних та приватних товаровиробників із торговельними та фінансовими організаціями. На зовнішніх ринках торговельно-фінансово-промислової структура є єдиним господарським комплексом, який здебільшого проводить агресивну маркетингову політику, а тому здатний підняти процес структурної трансформації торгівлі на якісно новий рівень. Цьому ж може посприяти

розвиток державно-приватного партнерства, у рамках якого державний та приватний сектори об'єднують зусилля у сферах, де вони мають споріднені інтереси, однак поодиноці не можуть діяти ефективно.

Здійснення агресивної й ефективної економічної політики інших країн на світових ринках супроводжується політичними важелями впливу, які сприяють отриманню додаткових переваг для торговельної експансії національних експортерів.

Дієвим інструментом просування української продукції на зовнішні ринки може бути політично-дипломатичне сприяння, зокрема така його форма, як виїзд посадових осіб країни за кордон з метою сприяння участі українських виробників у реалізації масштабних міжнародних проєктів.

У контексті стимулювання НДДКР потрібно запровадити пільгове оподаткування у формі скорочення податку на прибуток на суму, що дорівнює певній частині витрат на дослідження і розробки впродовж фінансового року. Додатковими інструментами можуть бути підвищення норми списання таких витрат та збільшення сум амортизаційних відрахувань, диференційованих для великих, середніх та малих підприємств (наприклад, 125–200% від обсягу витрачених коштів на НДДКР). Ініціативу податкового стимулювання Міністерству фінансів України варто розпочати із приведення Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 8 у відповідність до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку № 38 шляхом внесення змін, які дозволятимуть здійснювати амортизацію не лише прямолінійним методом та включати до її суми витрат на дослідження, виплати працівникам-дослідникам та підготовку і перепідготовку кадрів, реєстрацію та купівлю патентів та ліцензій, які використовуються в інноваційній діяльності підприємства.

Користуючись кращою міжнародною практикою, доцільно запровадити пільгове оподаткування інвестицій, спрямованих на придбання і впровадження нових технологій, шляхом зменшення податку на прибуток у розмірі, що дорівнює певному відсотку від зазначених витрат. Введення пільгового оподаткування має розглядатися як тимчасовий захід, а його рівень варто коригувати залежно від отриманих результатів. Запропоновані інструменти пільгового оподаткування необхідно зафіксувати відповідними змінами у Податковому кодексі України, що збільшить фінансові ресурси підприємств та створить стимули для проведення досліджень інноваційними фірмами.

Розділ 10. Інституціонально-організаційний та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі

Оскільки Україні не вдалося оновити свою технологічну базу, її відставання зумовлює екстенсивне товарозалежне зростання. Тому у середньостроковій перспективі, за визначенням Світового банку, для України більш доцільним є абсорбція іноземних технологій, ніж розробка власних інновацій [343]. У довгостроковому періоді можливе виникнення синергії запозичених технологій та внутрішнього потенціалу НДДКР, що забезпечить трансформацію імпліцитних знань в інноваційні розробки та товари.

У разі доцільності імпорту ефективніших західних технологій в Україну може використовуватися схема лізингу інноваційного устаткування. З метою забезпечення умов для таких закупівель варто створити національну лізингову компанію, співпраця з якою стане імпульсом підвищення продуктивності праці у багатьох виробничих секторах. Крім імпорту технологій, така компанія могла б забезпечити експорт українських інноваційних товарів до іноземних держав, орієнтуючись на «технологічні ніші», де вже існує потреба у розроблених товарах або є можливість створити таку потребу.

Безумовно, фінансове забезпечення відіграє досить важливу роль у стимулюванні інноваційних процесів, але поза увагою не можна залишати людський фактор. Ефективна абсорбція знань можлива лише за наявності критичної маси технічного персоналу (інженерів, технологів та вчених природничого профілю), підготовленого за передовими освітніми програмами. Це ставить перед Україною завдання відновлення та примноження системи середньої професійно-технічної освіти. Проблему нестачі кваліфікованого менеджменту в короткостроковому періоді можна вирішити шляхом залучення іноземних інвестицій, створення іноземних та спільних підприємств, що забезпечить формування та підготовку в реальних умовах нового класу інноваційних менеджерів. Іншим позитивним наслідком стане зменшення обсягів «втечі інтелекту» за кордон, що гальмуватиме розмивання кадрового потенціалу України.

Надзвичайно велика залежність української економіки від зовнішніх факторів зумовлює обмеженість її макроекономічних перспектив, а відтак вимагає проведення послідовної та ефективної політики. У зовнішньоекономічній сфері це має бути національна стратегія експорту, ключовим моментом якої є нарощення обсягів за рахунок товарного та географічного аспектів та виважена політика щодо імпорту.

В умовах, коли інші країни диверсифікують не лише свої ринки збуту, а й товарні позиції, варто акцентувати увагу не на ціновому факторі, а на інтенсивній трансформації. Тому при виробництві необхідно зосередитися на стратегії «підвищення якості» товарів, що докорінно визначає умови міжнародної конкурентоспроможності України. Для цього варто спрямовувати наявні виробничі ресурси на такі сегменти, як дослідження, освоєння, проектування, створення, збирання, упакування, зберігання, транспортування і т. д. Агресивність змін у поліпшенні якості продукції має супроводжуватися диверсифікацією асортименту інноваційної продукції. У такий спосіб економічне майбутнє нації перетворюється на функцію прямої залежності кількості робочих місць від обсягів експорту. Крім того, розширення експортного кошика інноваційної продукції можна розглядати як фактор, що нівелює чутливість експорту до коливань світової кон'юнктури з огляду на менший рівень еластичності попиту порівняно з іншими товарами.

Акцент на підвищенні якості продукції має віддзеркалитись у просторовому форматі. Дослідження споживчого попиту різних регіонів довели наявність типового співвідношення «ціна-якість», притаманного для окремих країн. Вважається, що американський ринок заохочує стратегію пониження якості заради зменшення вартості продукції. У цей час європейський ринок, який є одним з основних ринків збуту вітчизняної продукції, вимагає високої якості, за яку згодні заплатити вищу ціну, [339, с. 153]. Це потрібно враховувати у рамках ринково орієнтованої стратегії експорту, адаптуючи ідентичні високотехнологічні товари до вимог окремих ринків. Відтак процес виробництва однакових товарів для різних регіонів може тривати різний проміжок часу.

Також потрібно врахувати, що для розширення меж національного ринку в стратегії експорту інноваційних товарів варто орієнтуватися на той міжнародний континуум, який утворений потребами суб'єктів ринку, що зберігають за собою позиції технологічних лідерів. У цьому контексті зароджуються позитивні зміни. По-перше, орієнтація на зовнішні інноваційні ринки забезпечить значно вищі доходи порівняно із національними всередині країни, що сприятиме покращанню добробуту в історично короткий термін саме за рахунок конкурентної експортної експансії. По-друге, обране таргетування задаватиме своєрідний тонус у вітчизняному секторі високих технологій. Більш того, при збільшенні динаміки освоєння ринків збуту перевага має віддаватися конкретним

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

національним ринкам, а не інтеграційним чи регіональним угрупованням країн. Вибір цільових ринків варто здійснювати за принципом найбільш перспективної співпраці та можливості її подальшого поглиблення.

Врахування запропонованих важелів нарощення експорту сприятиме припливу інвестицій. Успішна експортна експансія забезпечить можливість підвищити рівень оплати праці, що сприятиме розширенню внутрішнього ринку. Це, своєю чергою, має спровокувати загострення конкуренції, а отже, спонукає вітчизняних виробників до інтенсивнішого використання національного інноваційного потенціалу.

Ризик концентрації залежності зовнішньої торгівлі України від певного кола країн вимагає диверсифікації каналів постачання продукції як з традиційних регіонів, так і поза їх межами. Слід нарощувати імпорт інвестиційної групи товарів та готової продукції вищої якості з огляду на тенденції вітчизняного споживчого попиту. Імпорт споживчих товарів-субститутів, які спроможна продукувати вітчизняна економіка, слід обмежити. Товари, призначені для виробничого споживання, можуть мати на цьому етапі економічного розвитку порівняно нижчі якісні характеристики, оскільки попит на товари виробничого призначення більш еластичний за ціною в умовах обмеженості фінансового фактору розвитку високотехнологічних галузей промисловості України.

У довгостроковій перспективі розвитку експортного потенціалу України має сприяти співпраця з провідними компаніями світу, а також утворення з ними стратегічних альянсів на засадах довготривалого економічного партнерства. Такий процес інтернаціоналізації НДДКР та виробництва інноваційної продукції може відбуватись у формах: міжнародне використання технологій, розроблених в Україні, та міжнародна науково-технічна кооперація між українськими та іноземними партнерами для розробки ноу-хау та інновацій. У цьому контексті необхідно розробити довгострокову програму просторового розвитку країни (на 15–20 років), збалансовану за основними соціально-економічними показниками високотехнологічних галузей. Для розробки концептуальних засад стратегії розвитку зовнішньої торгівлі на 30–50 років доцільно створити умови для стратегічного планування шляхом запровадження системи наукового прогнозування та форсайту інноваційних технологій.

Грунтуючись на запропонованих заходах, розвиток зовнішньої торгівлі товарами з високою часткою доданої вартості має забезпечити поступ усіх галузей національної економіки на основі вітчизняного

інноваційного потенціалу. Зростання продуктивності праці в Україні забезпечить посилення її конкурентних позицій та сприятиме переходу у довгостроковій перспективі від «наздоганяючого» до випереджального розвитку. Системний підхід до виконання поставлених завдань сприятиме нарощенню частки вивезених інноваційних товарів у загальній структурі експорту в довгостроковому періоді. У результаті цього має відбутися підвищення реальних доходів населення України на постійній основі.

Отже, стимулювання експорту інноваційних товарів в Україні має базуватися на комплексному підході до визначення системи важелів її розвитку. Як у теоретико-методологічній, так і у практичній площинах дієвість таких важелів багато у чому визначається ступенем розробленості засад регуляторної політики держави у сфері інноваційної діяльності в національній економічній системі. Завдання України полягає в тому, щоб втілити зовнішні позитивні зміни у прискорене зростання вітчизняної доданої вартості, зайнятості та доходу. Для зміни сировинної спеціалізації і структури вітчизняної економіки на теперішньому етапі інтеграції України необхідні додаткові заходи щодо підтримки інвестицій, зростання продуктивності праці та технічного прогресу. Саме тому виникає необхідність в отриманні синергічного ефекту від поєднання активної зовнішньоторговельної та промислової політики.

Оскільки стимулювання експорту монетарними важелями через зміцнення грошової одиниці та формування профіциту бюджету на теперішньому етапі розвитку України в умовах загострення проблем соціальної сфери набуває аморфного характеру, існує потреба в ідентифікації інших інструментів активізації експортного потенціалу інноваційно активних підприємств.

Удосконалення інституціонально-економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності в експортоорієнтованих виробництвах в Україні передбачає виконання низки завдань у форматі організаційно-інфраструктурного, інформаційно-аналітичного та податково-митного напрямів у коротко- та довгостроковому періодах. Для цього варто спрямовувати наявні виробничі ресурси на такі сегменти, як дослідження, освоєння, проектування, створення, збирання, упакування, зберігання, транспортування і т.д. Розширення експортного кошика інноваційних товарів необхідно розглядати як фактор, що нівелює чутливість експорту до коливань світової кон'юнктури з огляду на менший рівень еластичності попиту порівняно з іншими товарами. Доцільно розробити національну

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

стратегію стимулювання експорту з акцентуванням уваги на підвищенні якості товарів.

Системний підхід до удосконалення інституціонально-економічного механізму стимулювання інноваційної діяльності в експорто-орієнтованих виробництвах сприятиме нарощенню частки вивезених інноваційних товарів у загальній структурі експорту в довгостроковому періоді. У результаті цього має відбутися підвищення реальних доходів населення України на постійній основі, розширення платоспроможного попиту, загострення конкуренції серед виробників інноваційних товарів, а, отже, спонукає вітчизняних виробників до інтенсивнішого використання національного інноваційного потенціалу.

Система важелів інституціонального сприяння структурній переорієнтації зовнішньої торгівлі України з цінових на нецінові джерела конкурентних переваг потребує вирішення таких проблем, як:

- використання стратегічного планування розвитку експорту та імпорту інноваційних товарів;
- розробка й затвердження стратегії інноваційного розвитку України;
- забезпечення фінансування інноваційної сфери в повному обсязі;
- стимулювання державою національного експорту, орієнтованого на підвищення частки інноваційних товарів;
- інтенсифікація імпорту технологій;
- сприяння збутовій діяльності підприємств-виробників високо-технологічних товарів на зовнішніх ринках шляхом створення інноваційно-інформаційного центру та активізації преференційного режиму інноваційної діяльності тощо.

Реалізація цих заходів сприятиме інноваційному розвитку та посиленню конкурентних позицій України у світовому просторі.

Проблема венчурних вливань полягає, насамперед, у створенні ефективних механізмів акумуляції фінансових ресурсів та розподілу доходів відповідно до загальнодержавних пріоритетів щодо створення інвестиційних потоків в інноваційні види діяльності. Варто внести зміни до Податкового кодексу України, Законів України «Про інноваційну діяльність», «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та «Про загальнообов'язкове державне пенсійне

страхування» з метою забезпечити можливість венчурним фондам заручитися фінансовою підтримкою не лише пенсійного сектору України, а й іноземних та вітчизняних інвесторів, зацікавлених у розвитку інноваційного бізнесу.

Розвитку зовнішніх ринків для України має сприяти включення її підприємств до світових виробничих мереж на умовах субпідряду, виробничої кооперації, створення спільних підприємств, включення українських підприємств в європейські корпоративні мережі тощо. Інтенсивність міжнародної співпраці українських підприємств сприятиме оновленню технологічної бази та доступу до зовнішніх ринків. Зважаючи на наявний потенціал ІТ індустрії, варто забезпечити «режим найбільшого сприяння» для розвитку інформаційної інфраструктури.

10.4. Гармонізація вітчизняної практики здійснення митних процедур з міжнародними нормами

Гармонізація практики здійснення митних процедур є важливим чинником для міжнародної торгівлі та економічного розвитку країн завдяки впливу спрощення процедур на конкурентоспроможність і ринкову інтеграцію країн, а також за рахунок того, що спрощення митних процедур відіграє все більшу роль у залученні прямих іноземних інвестицій.

Спрощення здійснення митних процедур інтерпретується як гармонізація процедур та документації для міжнародної торгівлі. Це створює сприятливе ділове середовище, скорочує витрати на здійснення міжнародної торгівлі за допомогою застосування в національних процедурах кращої міжнародної практики.

За кілька останніх десятиліть країни досягли значного прогресу в зниженні торговельних тарифів і ліквідації систем квотування. Міжнародна торгівля збільшилася і набула більш глобального характеру.

Міжнародний процес модернізації митної справи торкнувся також України. За останні роки Україна зробила досить великий крок вперед щодо адаптації митного законодавства та оптимізації митних процедур до міжнародних та європейських стандартів.

Особливу важливість щодо дотримання міжнародних правил торгівлі відіграє Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

митних процедур, інакше – Конвенція Кіото, або Кіотська конвенція. Приєднавшись до Конвенції Кіото, державам-членам потрібно внести зміни в митне законодавство для приведення норм митного регулювання у відповідність до стандартів Конвенції з метою спрощення та гармонізації митних процедур без шкоди при цьому для правил митного контролю.

Україна приєдналася до Кіотської конвенції ще в 2006 р., проте, як з'ясувалося Представництвом України при ЄС, з порушенням встановленої процедури. Тому Україна фактично не отримала статусу договірної сторони Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур. 15 лютого 2011 р. було підписано Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про приєднання України до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур» [344]. Ухваливши цей Закон, законодавець таким чином усунув певні процедурні невідповідності.

Приєднання України до Кіотської конвенції та впровадження її норм у національне законодавство сприятиме подальшому розвитку відносин між митними органами та бізнесом, подоланню закритості митного регулювання та стимулюватиме спільну роботу в частині удосконалення митного законодавства і практики його застосування.

На практиці це означає:

- суттєвий перегляд існуючої системи митних режимів;
- ширше використання електронної форми декларування;
- надання митним органам права на здійснення митного контролю методами аудиту (так званого пост-аудиту);
- створення законодавчих підстав для побудови в митних органах України системи управління ризиками та впровадження вибіркового перевірок товарів і транспортних засобів залежно від результатів цієї системи;
- запровадження інституту так званих «уповноважених економічних операторів», тобто суб'єктів ЗЕД, які здійснюють експортно-імпорتنі операції за мінімального втручання митних органів;
- запровадження принципово нового для України інституту врегулювання адміністративних правопорушень на основі компромісу тощо.

Реформування митної справи в Україні здійснюється на базі нової редакції Митного кодексу України, що набрав чинності 01.06.2012 [345]. В основу Кодексу покладено ключові положення таких документів, як Міжнародна конвенція про спрощення та гармонізацію митних процедур, Конвенція про тимчасове ввезення, Конвенція про спільну транзитну процедуру, Конвенція про спрощення формальностей у торгівлі товарами, Міжнародна конвенція про Гармонізовану систему опису та кодуювання товарів, Рамкові стандарти безпеки Всесвітньої митної організації та Митний кодекс ЄС.

Детальний аналіз міжнародних нормативних актів у сфері митної справи дозволяє зробити висновки, що сучасні терміни, які використовуються в оновленій редакції Митного кодексу України узгоджені між собою, а також з положеннями Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, а отже, вітчизняна митна термінологія певною мірою адаптована до міжнародної.

Наприклад, з прийняттям Митного кодексу України у 2012 р. було введено поняття «митні формальності», якого раніше не було у вітчизняному законодавстві, поняття «митне оформлення» вже висвітлюється через «виконання митних формальностей» [346]. Запроваджено нове поняття «компроміс у справі про порушення митних правил», яке полягає у можливому укладенні мирової угоди між митним органом та особою, що вчинила порушення митних правил, в діях якої відсутні ознаки злочину. Усі ці та інші зміни було зроблено з метою гармонізації та уніфікації вітчизняного законодавства до міжнародного.

Крім того, Митним кодексом запроваджено інститут уповноваженого економічного оператора, визначено єдиний механізм застосування фінансових гарантій, удосконалено митні режими (умови здійснення реімпорту та реекспорту, можливість переробки товарів під митним контролем, перевантаження товарів у межах одного пункту пропуску без подання митної декларації), врегульовано правила здійснення митної брокерської діяльності, роботи митних складів, магазинів безмитної торгівлі. Розроблено проект Наказу «Про надання підприємству статусу уповноваженого економічного оператора», який узгоджений з представниками бізнесу та враховує вимоги законодавства ЄС (проходить процедуру узгодження в органах виконавчої влади).

Таким чином, у новій редакції Митного кодексу України запроваджено низку прогресивних інструментів щодо здійснення митного

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

оформлення, а саме, суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності надано такі права:

– здійснювати митне оформлення товарів у будь-якому митному органі на території України без погодження між митницею за місцем державної реєстрації суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності та митницею оформлення;

– здійснювати декларування товарів різних найменувань (понад 10 товарних підкатегорій) за одним кодом УКТЗЕД;

– власникам транспортних засобів вивантажувати товари на склади тимчасового зберігання з метою уникнення простоїв у разі, якщо митне оформлення цих товарів затягується;

– надавати попередню декларацію про митне оформлення за відсутності точних відомостей про товар.

Новий Митний кодекс дозволяє вирішити такі питання:

1) спрощення та прискорення митних процедур;

2) усунення впливу «людського фактору» на процес та результат митного оформлення товарів;

3) наближення процедур митного контролю та оформлення до європейських стандартів;

4) підвищення рівня ефективності протидії митним правопорушенням;

5) посилення ролі пост-аудиту.

При вирішенні питань щодо митної вартості товарів, які чітко не визначені Угодою про застосування статті VII ГАТТ, митними органами враховано позиції Технічного комітету з митної оцінки при Всесвітній митній організації та Комітету з митної оцінки, які зазначені у відповідних коментарях, рішеннях, рекомендаціях, пояснювальних записках та консультативних висновках.

Положення нової редакції Митного кодексу щодо питань митної оцінки спрямовані на:

– розмежування прав та обов'язків митних органів і декларантів;

– встановлення чіткого переліку документів, які підтверджують митну вартість товарів, а також підстав щодо їх запиту у декларанта;

– встановлення виключного переліку випадків, за яких митний орган має підстави для коригування заявленої декларантом митної вартості;

– автоматичне застосування основного методу визначення митної вартості товарів (за ціною договору щодо товарів, які імпортуються) для уповноважених економічних операторів.

Загалом прийняття нового Митного кодексу України, норми якого створили сприятливі умови для ведення бізнесу, спростили порядок митного оформлення й оподаткування товарів, що переміщуються через митний кордон України, стало одним з послідовних кроків держави назустріч бізнесу, а саме:

– іноземні інвестиції звільняються від обкладення митом без надання під час митного оформлення простого векселя, внаслідок чого скорочується час їх митного оформлення;

– спрощено порядок здійснення операцій з іноземною давальницькою сировиною, а також ввезення товарів на митну територію України з метою ремонту, монтування, складання, наладки, які розміщуються в митний режим переробки на митній території України без надання простого векселя, авальованого банком, що зменшує витрати суб'єктів ЗЕД і час митного оформлення товарів.

Значні зміни відбулися і в процедурі контролю митної вартості товарів. Положення Митного кодексу спрямовані на спрощення цієї процедури на момент митного оформлення товарів і перенесення перевірки відомостей про митну вартість вже після випуску товарів у вільний обіг. Новим Митним кодексом:

– скорочено кількість документів, які подаються для підтвердження митної вартості;

– чітко визначені підстави для запиту додаткових документів;

– визначено підстави для прийняття рішення про коригування митної вартості.

Істотною перевагою для суб'єктів ЗЕД є передбачена правилами СОТ і визначена в Кодексі можливість прийняття митними органами попередніх рішень про країну походження товару.

Митний кодекс спрямований на адаптацію податкового законодавства України до принципів та директив Європейського Союзу, норм СОТ, Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, Конвенції про тимчасове ввезення, а також імплементацію у національне законодавство Рамкових стандартів безпеки Всесвітньої митної організації та реформування митної служби України.

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

Митний кодекс України містить положення, які полегшать умови бізнесу, тобто відбувається лібералізація зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності, а саме:

– статтею 23 Митного кодексу передбачено на законодавчому рівні надання попередніх класифікаційних рішень з питань класифікації товарів і визначено, що попереднє рішення є обов'язковим для виконання будь-яким митним органом. Термін дії попереднього рішення становить три роки. Це дозволить спростити митне оформлення товарів за рахунок наявності офіційної інформації про код товару до моменту митного оформлення, а також забезпечить учасникам ведення бізнесу можливість прогнозування фінансових ризиків і витрат при підписанні контрактів;

– статтями 67–69 визначено випадки, коли митний орган має право самостійно класифікувати товар з обов'язковим оприлюдненням таких рішень. Це дозволить суб'єктам ЗЕД користуватися базою даних рішень щодо класифікації товарів. На митні органи покладається високий рівень відповідальності за прийняте рішення щодо класифікації товарів, оскільки це рішення не тільки публікується, але і може застосовуватися при визначенні коду товару за іншим митним оформленням;

– частиною шостою статті 69 Митного Кодексу передбачено, що штрафи та інші санкції за несплату митних платежів та за інші порушення, виявлені у зв'язку з неправильною класифікацією товарів, застосовуються митними органами винятково у разі, якщо прийняте митним органом рішення про класифікацію цих товарів було прийнято на підставі поданих заявником недостовірних документів, наданої ним недостовірної та/або неповної інформації, що суттєво вплинуло на його характер.

Варто зазначити, що учасники бізнесу у сфері ЗЕД не несуть відповідальності за неправильні класифікаційні рішення, прийняті посадовими особами митних органів, за умови надання до митного оформлення достовірної та повної інформації про товари.

Заходи митних органів щодо сприяння захисту прав інтелектуальної власності при переміщенні товарів через митний кордон України приведено у відповідність до вимог Угоди з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (TRIPS), яка є однією з основних угод СОТ.

Відповідно до норм Митного кодексу України митними органами контролюються дозвільні документи, подання яких передбачено тільки законами України.

Базовий список товарів, що підлягають державному контролю, раніше включав 1259 товарних позицій [347]. Після внесення змін до списку загальну кількість товарних позицій зменшено на 33,6% [348].

Прийняття цих змін дало можливість:

- зменшити кількість документів, які подаються в паперовому вигляді;
- використання відомостей про документи (а не самих документів), які надаються митниці контролюючими органами в електронному вигляді.

З набранням чинності нової редакції Митного кодексу України введено процедуру змінення акценту здійснення митного контролю під час оформлення митної декларації на контроль після випуску товару.

Національні способи спрощення та гармонізації митних процедур, а саме: впровадження системи електронного декларування та надання підприємствам статусу уповноваженого економічного оператора передбачають значне скорочення митних формальностей, переліку документів, необхідних для здійснення митного оформлення, і под. Форми й обсяги контролю обираються на підставі результатів системи управління ризиками.

Таким чином, на законодавчому рівні закріплені підходи до проведення вибіркового, а не суцільного митного контролю. При цьому очікується скорочення часу здійснення митних формальностей як на кордоні, так і при митному контролі на митниці призначення.

Для зменшення кількості перевірок під час проведення митного контролю й оформлення товарів у національній системі митних стандартів посилюється роль системи управління ризиками і пост-аудит контролю, що сприяє розвитку міжнародної торгівлі і створенню позитивного іміджу України, спрямованого на розвиток міжнародної торгівлі.

Крім того, 01.01.2014 набрав чинності Закон України «Про Митний тариф України», яким передбачено нову редакцію номенклатури Митного тарифу України, в основу якої покладено ГС-2012 на рівні перших шести знаків та КН ЄС 2012 р. на рівні сьомого та восьмого знаків. Зазначеним Законом також приведено ставки ввізного мита на

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

продукцію і товари у відповідність до рівня, визначеного Графіком тарифних зобов'язань України перед СОТ за товарами на 2013 р. у рамках протоколу про вступ України в СОТ, який є невід'ємною частиною Протоколу про вступ України до СОТ, ратифікованого Законом України від 10.04.2008 № 250-VI.

Відповідно до нового Закону України «Про Митний тариф України» внесено такі зміни до митного законодавства:

- приведено товарну номенклатуру Митного тарифу у відповідність до вимог ГС-2012 на виконання міжнародних зобов'язань, узятих у межах Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів;
- адаптовано статистичну систему України до міжнародних методів, стандартів та класифікації;
- стандартизовано зовнішньоторговельну документацію;
- усунуто розбіжності у версіях систем УКТ ЗЕД та країн-торговельних партнерів;
- спрощено зіставлення та аналіз статистичних даних зовнішньої торгівлі для ведення міжнародних торговельних переговорів;
- зменшено витрати, пов'язані з необхідністю повторного опису, класифікації та кодування товарів під час їх переводу з однієї системи в іншу в процесі міжнародної торгівлі;
- прискорено та спрощено процедуру митного оформлення товарів при здійсненні зовнішньоторговельних операцій;
- спрощено обмін статистичними даними в рамках міжнародних домовленостей.

Такі зміни сприятимуть розвитку та пожвавленню міжнародної торгівлі і, як результат, збільшенню надходжень до Державного бюджету України.

Триває робота щодо досягнення європейських часових стандартів оформлення митних декларацій. Так, середній час оформлення митних декларацій у митному режимі імпорту становить 2 год 25 хв, у режимі експорту – 52 хв [349].

Спостерігається позитивна динаміка у питанні переходу підприємств від паперової форми декларування до електронної – частка оформлених електронних митних декларацій до загальної кількості оформлених декларацій у 2014 р. становила 87%.

Ці показники ілюструють системний підхід митних органів до роботи з українським бізнесом. По-перше, запроваджено електронне декларування, що унеможливорює суб'єктивний підхід до роботи з деклараціями. По-друге, реалізована система аналізу ризиків, яка дозволяє виявляти ризиковані зовнішньоекономічні операції без затримок в оформленні інших декларацій. По-третє, працює система пост-аудит контролю, яка дозволяє аналізувати законність зовнішньоекономічних операцій вже після їх завершення.

У цілому Митний Кодекс України оцінений комісією ЄС як такий, що відповідає європейським стандартам митної справи.

З метою адаптації національного законодавства до міжнародних норм та правил у сфері контролю за переміщенням через кордон країни окремих категорій товарів, запроваджених Міжнародною конвенцією про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах від 21 жовтня 1982 р. (Женева), в Україні, починаючи з грудня 2011 р., було запроваджений попередній документальний контроль, який здійснюється митними органами. Завдяки впровадженню попереднього документального контролю час знаходження в пункті пропуску одного транспортного засобу з товарами в середньому зменшився на 25%.

Митники за документами здійснюють контроль товарів, який донедавна проводився цілою низкою органів, що перешкоджало швидкому здійсненню контрольних процедур. Головна мета попереднього документального контролю – не розривати єдиний процес контролю вантажів, що перетинають митний кордон. Форма попереднього документального контролю діє в усіх розвинутих країнах Європи і світу [104].

Таким чином, митні органи наділено повноваженнями на здійснення в пунктах пропуску через державний кордон України державного санітарно-епідеміологічного, ветеринарно-санітарного, фітосанітарного, екологічного контролю окремих товарів та контролю за переміщенням культурних цінностей, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту), у формі попереднього документального контролю.

Запровадження такого контролю наближає українські процедури контролю до процедур, що діють у країнах ЄС, у частині:

– скорочення контрольних служб у пунктах пропуску через державний кордон;

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

– забезпечення територіальної та процедурної цілісності (одноразовості) здійснення всіх видів державного контролю товарів, що переміщуються через кордон;

– делегування функцій контролю в пунктах пропуску митним органам.

При цьому ступінь державного контролю не знижується. Державні види контролю повним обсягом професійно здійснюватимуться фахівцями профільних державних установ на митницях, де проводиться митне оформлення товарів.

Застосування попереднього документального контролю як нової організаційної форми проведення державних видів контролю надає можливість:

– усунути надмірну кількість незалежних у своїх діях контролюючих органів у пунктах пропуску через державний кордон України;

– зменшити час загального процесу контролю, оформлення та пропуску вантажів у пунктах пропуску;

– скоротити черги транспортних засобів у пунктах пропуску на митному кордоні;

– спростити та мінімізувати процедури при проведенні усіх видів контролю;

– створити позитивний психологічний клімат для перевізників, експедиторів;

– прискорити товарообіг, що позитивно вплине на динаміку здійснення зовнішньоторговельних операцій.

З переліку товарів, які підлягають попередньому документальному контролю, виключені такі категорії товарів:

– митне оформлення яких у відповідний режим (крім транзиту) завершується в пунктах пропуску через державний кордон України;

– гуманітарна допомога.

Попередній документальний контроль здійснюється посадовими особами митних органів шляхом перевірки та аналізу інформації, яка міститься в товаросупровідних документах, встановленому переліку документів (відомостей), переліку товарів, що підлягають державному контролю (у тому числі у формі попереднього документального контролю), у разі переміщення їх через митний кордон України та Єдиній

автоматизованій інформаційній системі Державної фіскальної служби України.

Відповідно до переліку товарів, що підлягають державному контролю (у тому числі у формі попереднього документального контролю) у разі переміщення їх через митний кордон України, та поданих товаро-супровідних документів посадова особа митного органу визначає вид (види) державного контролю та форму його проведення (попередній документальний контроль посадовою особою митного органу або державний контроль посадовими особами відповідних контролюючих органів).

Під час проведення попереднього документального контролю перевіряється:

- наявність документів для здійснення контролю;
- відсутність заборон чи обмежень на ввезення на митну територію України або транзит товарів;
- наявність державної реєстрації товарів у випадках, визначених законодавством;
- відповідність відомостей, зазначених у документах для здійснення контролю (форми, реквізити документів), наявним зразкам;
- наявність інформації про видачу контролюючими органами України документів з встановленого переліку документів (відомостей) в Єдиній автоматизованій інформаційній системі Держмитслужби (крім свідоцтва про допуск транспортних засобів до перевезення небезпечних вантажів та свідоцтва про підготовку водіїв транспортних засобів, що перевозять небезпечні вантажі).

Для України як незалежної країни одним з найважливіших державних питань стало визначення напрямів діяльності митної системи з урахуванням необхідності захисту вітчизняних інтересів та дотриманням міжнародних вимог при реалізації митної політики. Митна система України постійно перебуває у процесі становлення та вдосконалення з метою відповідності стандартам Всесвітньої митної організації та перспективної адаптації до європейських вимог [350].

Традиційно митна галузь сприймається як сукупність правових норм, що регламентують структуру й діяльність митних органів, їх посадових осіб і відображають особливості функціонування всього апарату митної служби, а найчастіше головним завданням мають охорону еконо-

**Розділ 10. Інституціонально-організаційний
та фінансовий механізм розвитку зовнішньої торгівлі**

мічних інтересів держави загалом. Функції, пов'язані із забезпеченням прав, свобод та інтересів особи, сприймаються як другорядні. Здійснювана адміністративна реформа спрямована на зміну усталених принципів, висування на перше місце функцій забезпечення реалізації прав особи, а роль державних інституцій має полягати насамперед у всебічному сприянні належній реалізації відповідних прав. Це складний процес, оскільки передбачає необхідність рішучого подолання певних глибоко укорінених вад митної системи, за якої інтереси держави домінують над інтересами особи. Йдеться про зміну базових ідеологічних засад митних відносин держави й суспільства. Саме це є основною передумовою впровадження передових досягнень цивілізації у вітчизняний митний простір і рух України до Європи [351].

Таким чином, прийняття нової редакції Митного кодексу України, вибір європейського шляху розвитку зумовили реформування всіх інститутів митного права з метою приведення митної вітчизняної системи у відповідність до міжнародних норм і стандартів та максимального наближення їх положень до реалій митного простору сьогодення. Підтвердженням цього є узгодження у січні 2015 р. Дорожньої карти з імплементації Рамкової стратегії, першочерговими пріоритетами реалізації якої є реформа державної митної справи в Україні та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу [352].

Адаптування митного законодавства України відповідно до міжнародних критеріїв може бути успішним за умови активної і злагодженої взаємодії всіх органів влади. Це потребує наукових пошуків і впровадження в життя нових організаційних форм, які забезпечували б ґрунтовне вивчення і глибокий аналіз інтеграційних процесів, системне дослідження пріоритетних тенденцій розвитку національного митного законодавства.

Розділ 11

ІНТЕГРАЦІЙНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРІОРИТЕТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ

11.1. Особливості торговельної взаємодії між Україною та ЄС в умовах дії УЗВТ

За даними ООН – світового центру вивчення процесів глобалізації і формування перспективних моделей глобалізму, однією з головних тенденцій стрімкого розвитку глобального світового простору є інтеграція світової економіки. На сучасному етапі ця тенденція стала закономірністю. Тому сьогодні можна говорити про об'єктивно діючий закон інтеграції світової економіки. Його дія проявляється через наслідки глобалізації. Інтеграція є одночасно і тенденцією світового розвитку і передумовою подальшої інтенсифікації процесів глобалізації.

На сьогодні, за даними Секретаріату Світової організації торгівлі (СОТ), у світі зареєстровано понад 300 регіональних торговельних угод інтеграційного характеру. Найбільші та найактивніші інтеграційні мегаблоки – це Європейський Союз (ЄС), Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) та організація «Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво» (АТЕС) у басейні Тихого океану.

Створення конкурентоспроможної економіки в умовах глобалізації потребує від України ефективної економічної інтеграції зі світовим співтовариством, яка сприяла б, насамперед, підвищенню рівня економічної безпеки країни. Інтеграційні пріоритети України досить тривалий період мали характер так званої багатовекторності. Проте одним із ключових стратегічних напрямів зовнішньополітичної складової процесу забезпечення економічної безпеки в Україні вважалася інтеграція до

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Європейського Союзу, і це не випадково. По-перше, Україна є однією з найбільших держав в Європі. По-друге, маючи 28 країн-учасників, ЄС є не лише найбільшою з усіх регіональних організацій, але й об'єднанням з найповнішою і вичерпною програмою регіональної співпраці й інтеграції. ЄС також є єдиною організацією, яка має функціонуючий механізм захисту своїх угод. Європейський Союз розробив всеосяжну систему регіональних механізмів фінансування, щоб досягти регіональних, структурних і єднаних цілей (Структурний фонд і Фонд злиття) та створити ключову регіональну інфраструктуру (особливо з боку Європейського інвестиційного банку).

Європейський Союз, на який припадає понад чверть міжнародної торгівлі, відповідно до Люмейської конвенції, має угоди з 69 країнами Африки, Карибського моря і Тихоокеанського басейну (АСР). У цілому ЄС підтримує відносини більш, ніж з 130 країнами світу, бере участь у роботі ОЕСР і має власного спостерігача в ООН. ЄС бере участь у щорічних зустрічах на вищому рівні восьми провідних держав Заходу в особі чотирьох найбільших своїх членів – Франції, Німеччини, Великої Британії, Італії, а також президента Комісії ЄС, що безпосередньо представляє ЄС.

Стратегія євроінтеграції України була визначена ще у 1994 р., коли Україна першою із союзних республік колишнього СРСР підписала Угоду про співробітництво з Європейським Союзом. Надалі були визначені конкретні, послідовні кроки Європейського вибору. На сьогодні виконаний один із основних пунктів українсько-європейського співробітництва, а саме: підписано Угоду про асоціацію України з ЄС, економічною складовою якої є Угода про зону вільної торгівлі між Україною і ЄС (ПВ ЗВТ). Таким чином, можна вважати, що Угода про зону вільної торгівлі України і Європейського Союзу є фактично першим етапом регіональної економічної інтеграції між Україною і країнами-членами ЄС.

Норми та принципи ПВ ЗВТ Україна-ЄС передбачають лібералізацію торгівлі товарами, послугами, руху капіталів та до певної міри – руху робочої сили. Відмітною ознакою ЗВТ Україна-ЄС є комплексна програма адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС.

Таким чином, імплементація Україною положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині ПВ ЗВТ потенційно дасть змогу значно розширити доступ українських експортерів до ринку ЄС, усунувши нетарифні торговельні бар'єри у вигляді відмінних технічних

стандартів і вимог, сприятиме поліпшенню ділового та інвестиційного клімату в нашій країні на основі норм і стандартів ЄС і стане ефективним механізмом подальшої інтеграції економіки України до внутрішнього ринку ЄС.

Крім того, треба мати на увазі, і це вперше було наголошено в резолюції Європейського парламенту від 15 січня 2015 р. щодо України, що Угода про асоціацію й її економічна складова – Угода про зону вільної торгівлі не є кінцевою метою відносин Україна-ЄС. Європейський парламент у своїй резолюції наголосив, що згідно зі статтею 49 Договору про Європейський Союз Україна, як будь-яка інша європейська держава, може претендувати на членство в ЄС за умови дотримання Копенгагенських критеріїв і принципів демократії, поважання ключових прав і свобод людини, прав меншин, а також забезпечення верховенства закону.

Ці можливості найбільшою мірою виявляються після імплементації Угоди про зону вільної торгівлі в повному обсязі з 1 січня 2016 року. Проте навіть одностороння дія з боку ЄС, а саме: прийняття регламенту ЄС щодо застосування стосовно України автономного преференційного торговельного режиму, в рамках якого передбачатиметься скорочення або скасування мит на товари, що походять з України щодо ліквідації бар'єрів на шляху руху українських товарів на європейський ринок певною мірою сприятиме розвитку торговельних відносин між Україною і ЄС. Параметри цього режиму відповідають положенням Угоди про асоціацію Україна-ЄС в частині створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі.

Незважаючи на задекларовані в Угоді параметри, які повинні сприяти більш тісним економічним зв'язкам України з країнами-членами ЄС, на шляху інтеграції України в європейський політичний та економічний простір є багато істотних перепон, які, зокрема, будуть формувати особливості торговельних зв'язків нашої країни з ЄС, у тому числі і після підписання Угоди про зону вільної торгівлі. Ці перепони обумовлені як зовнішніми, так і внутрішніми обставинами.

До зовнішніх обставин, у першу чергу, належить геополітична ситуація, яка склалася у світі на сучасному етапі. В останнє десятиріччя ХХ століття відбулися значні зміни в геополітичній ситуації на євразійському просторі. Вперше в історії не євразійська держава стала не лише головним, але і фактично єдиним арбітром у відносинах між євразійськими державами. Йдеться про Сполучені Штати Америки, які

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

після розпаду СРСР стали єдиною у світі глобальною державою і на даний час США домінують на євразійському просторі.

Необхідно зазначити, що структура як експорту, так і імпорту України ще далека до вдосконаленої і не відповідає тій геостратегії, на яку Україна робить акцент в останні 5 років, а саме: євроатлантичну інтеграцію, кінцевою метою якої є вступ в перспективі до Європейського Союзу. Причиною цього, на нашу думку, є те, що реалізація цих намірів практично залишається на рівні планів і декларацій, і лише в 2014 р. внаслідок відомих подій і зміни політичного керівництва європейська інтеграція України отримала реальні обрії. Було підписано спочатку Угоду про асоціацію України з ЄС, а потім і Угоду про зону вільної торгівлі. Безумовно, така ситуація не могла влаштовувати керівництво Російської Федерації. Підписання цих угод означало не тільки реальну втрату політичного впливу на Україну з боку РФ. Успішна реалізація положень угоди щодо демократизації суспільства, модернізації владних структур і законодавчої бази, економічний розвиток, який сприятиме підвищенню життєвого рівня населення України, може, на думку російської влади, послужити «негативним» прикладом і для росіян. Тому з боку РФ були задіяні всі способи, включаючи і військові дії, що б зупинити Україну на шляху до Європи.

По-перше, внаслідок прямого шантажу з боку РФ імплементація положень угоди була відстрочена до 1 січня 2016 р. Наступним кроком стала анексія Криму.

Російська анексія Криму опосередковано впливає на особливості торговельно-економічних зв'язків України з ЄС в контексті Угоди про зону вільної торгівлі. Через анексію Криму Україна втратила частину свого експортного потенціалу, який могла б використовувати для розвитку торговельних зв'язків з країнами-членами ЄС. Крім того, при розширенні торговельних зв'язків у результаті імплементації угоди в перспективі були б створені умови і для вільного руху капіталів, що сприяло б широкому залученню європейських інвестицій на Кримський півострів. Враховуючи особливості цього регіону як найбільш сприятливих у світі туристичних і рекреаційних зон, це дало б можливість побудувати в Криму відповідну інфраструктуру, що сприяло б активному економічному розвитку не тільки кримського регіону, але і України в цілому. Такі можливості були втрачені.

Бліцкриг в Криму спонукав Росію до подальших агресивних дій проти України. Йдеться про Донецьку і Луганську області, на території яких відбуваються військові дії, що призвело фактично до втрати

значної частки експортного потенціалу України, у тому числі й експорту до країн-членів ЄС. Це також впливає на особливості торговельних відносин України з ЄС в аспекті Угоди про зону вільної торгівлі. Як відомо, на Донбасі розташована більшість металургійної промисловості України, продукція якої становить найбільшу частку її товарного експорту, у тому числі і до країн-членів ЄС. Підписання Угоди про зону вільної торгівлі створювало умови щодо збільшення обсягів експорту до ЄС, знімалися квоти на експорт цієї продукції. Проте, події на Донбасі не тільки не дають можливості скористатися цим положенням, а навпаки призвели на скорочення виробництва й експорту. На думку експертів, подальша ескалація військових дій у регіоні може призвести взагалі до знищення металургійної промисловості України.

Політична й економічна підтримка, яку зараз світова спільнота, у першу чергу, США і ЄС надає Україні, включаючи й економічні санкції щодо Росії, не може створити умови Україні для успішного розвитку торговельних зв'язків України з ЄС в рамках Угоди про зону вільної торгівлі. Санкції і особливо зниження ціни на нафту дійсно несприятливо впливають на російську економіку, але це ніякою мірою не може розглядатись як позитивний фактор для української економіки. Навпаки економічна стагнація Росії негативно вплине і на Україну. Україна пов'язана з РФ не лише торговельними зв'язками, а і виробничо-коопераційними. Багато українських підприємств, насамперед, стратегічних (Південмаш, Мотор Січ та ін.) працювали у тісній кооперації з відповідними підприємствами Росії. Ускладнення відносин з Росією, а також, економічний спад неминуче негативно позначиться на діяльності цих підприємств, що призведе не лише до значних економічних, але і соціальних втрат. Ситуація, що склалася, змушує Україну також, насамперед, вводити економічні санкції щодо РФ, що також негативно вплине на українську економіку.

Нівелювати негативний вплив цих обставин за рахунок розширення взаємовідносин з ЄС в сучасних умовах, на нашу думку, неможливо. Світовий товарний ринок у даний момент, на думку ряду економістів, може розглядатись як система, що має три рівні:

- нижчий – ринок сільськогосподарської продукції та продукції добувних галузей промисловості;
- середній – ринок середньо і низькотехнологічних виробів і напівфабрикатів, виробництво яких відрізняється високими затратами праці;
- верхній – ринок високотехнологічної продукції.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Україна присутня в основному на нижчому рівні світового товарного ринку. Таким чином, необхідно визнати, що Україна поки що не має статусу рівноправного члена світової спільноти. Якщо виходити з так званої трирівневої стратифікації держав, за якою перший рівень займають країни цивілізаційного центру, що розвиваються на основі постіндустріальної моделі, до яких належать більшість країн-членів ЄС; другий – периферійна зона – країни з традиційною індустріальною технологією; третій рівень – за межами периферійної зони – країни до індустріального розвитку [353], то Україну на даний момент можна віднести лише до третьої зони.

Треба також взяти до уваги, що ключові галузі народногосподарського комплексу Євросоюзу діють так би мовити за «замкненим циклом» й за темпами зростання у сфері виробництва більшості високотехнологічних продуктів, передбачених для кінцевого споживання на середину 1990-х років обігнали США. При цьому 62% зовнішньої торгівлі є внутрішньо європейською. Європейські країни забезпечили оптимальний розподіл товарних потоків, що забезпечує незалежність від стану фінансово-економічної кон'юнктури в США, Латинській Америці, Південно-Східній Азії та Японії. Європейський ринок послідовно «закривається», тому пробитися на нього досить складно.

Європейський Союз у зв'язку з російською агресією надає Україні певну політичну й економічну підтримку. Проте масштаби економічної підтримки досить незначні. На цьому, зокрема, наголошує і відомий фінансист Д. Сорос. На його думку, фінансова допомога України повинна становити не менше 50 млрд євро, при цьому він вказує, з яких джерел може бути надана ця допомога. Виходячи з геополітичної ситуації, яка склалася в даний момент на євразійському континенті, Д. Сорос справедливо вважає, що, надаючи фінансову допомогу Україні і допомагаючи їй захищатися, Європа непрямо захищає і себе.

Сучасна геополітична ситуація не дасть Україні повною мірою скористатися можливостями і перевагами, передбаченими Угодою про зону вільної торгівлі.

Гальмує використання переваг УЗВТ й власне Україна, яка за роки незалежності мало наблизилася до Європи як у питаннях трансформації політичної системи і законодавчої бази, так і реорганізації економіки. До найбільших недоліків у розвитку євроінтеграційних прагнень нашої країни, на нашу думку, необхідно насамперед віднести інституціональну слабкість України, яка полягає у невирішеності питань повноважень гілок влади, неефективності роботи Конституційного суду в різні

Зовнішня торгівля України: XXI століття

періоди часу і слабкість судової гілки влади в цілому, інституціональна неспроможність різних міністерств та відомств. Таким чином, для отримання значного ефекту від імплементації Угоди про зовнішню торгівлю необхідна трансформація політичної й економічної системи. Європейський Союз запровадив для України режим автономних торговельних преференцій – одностороннє (з боку ЄС) скасування ввізних мит, яке стосується 94,7% від усього обсягу промислових товарів та 83,4%, сільськогосподарських товарів і харчової продукції, що імпортується ЄС з нашої держави, і діяло до 1 січня 2016 року, що мало певний позитивний ефект збільшення, хоча і незначне, обсягів експорту при значному скороченні обсягів імпорту і зменшило в 2014 р. порівняно з 2013 р. від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі між країнами на 6 138,3 млн дол. США. Необхідно також зазначити, що торговельні стосунки України з ЄС до 2014 р. характеризувалися динамікою поступового зростання (рис. 11.1.1).

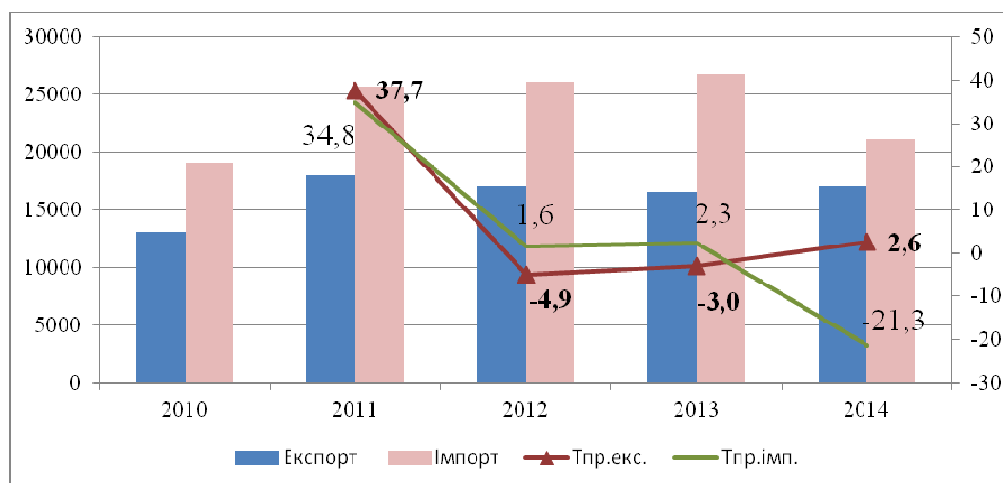


Рис. 11.1.1. Динаміка торгівлі України з ЄС в 2010 – 2014 роках (млн дол. США) [354]

У 2014 р. збереглася характерна для України товарна структура експорту до країн-членів ЄС. Найбільша частка експорту припадала на чорні метали – 3 891,4 млн. дол. США, зернові культури – 1 805,44 млн дол. США, електричні машини та устаткування – 1 649,7 млн дол. США і мінеральні продукти – 1 582,1 млн дол. США (рис. 11.1.2).

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

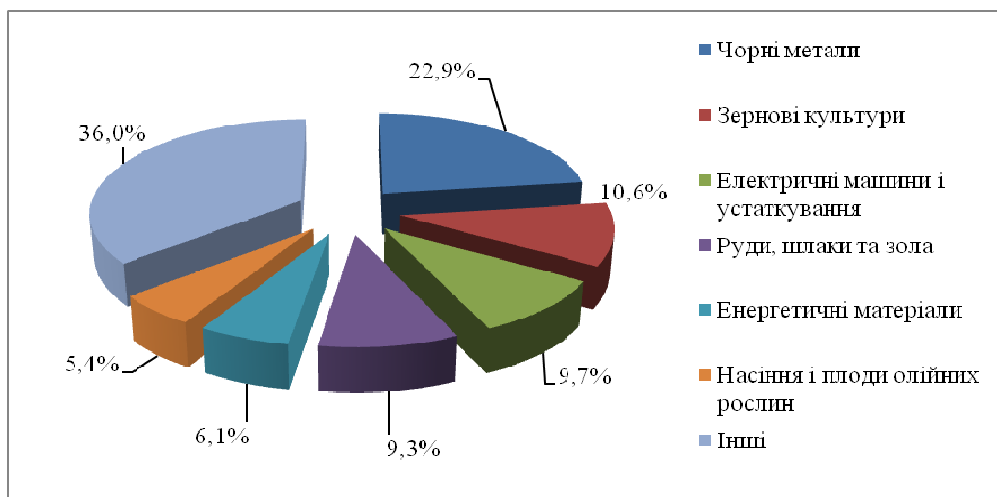


Рис. 11.1.2. Товарна структура експорту товарів до ЄС за 2014 р., % [354]

Надані ЄС преференції дали можливість дещо зменшити негативні наслідки скорочення обсягів торгівлі з Російською Федерацією, але повністю компенсувати їх не вдалося, про що свідчить загальне скорочення обсягу експорту України в 2014 р. (табл. 11.1.1).

Таблиця 11.1.1

**Зовнішня торгівля товарами України з країнами світу,
в тому числі з Європейським Союзом [354]**

Рік	Загальний експорт України, млн дол. США	Загальний імпорт України, млн дол. США	Сальдо	Експорт в країни ЄС з України, млн дол. США	Імпорт з країн ЄС до України, млн дол. США	Сальдо
2010	51430,6	60739,9	-9309,3	13051,9	19101,2	-6049,3
2011	68394,2	82608,2	-14214	17970	25752,9	-7782,9
2012	68809,8	84658,1	-15848,3	17081,3	26156,4	-9075,1
2013	62 305,90	75 834,60	-13528,7	16573,5	26766,9	-10193,4
2014	53 913,50	54 381,80	-468,30	17004,7	21059,8	-4055,1

У 2014 р. фактично залишилася незмінною і географічна структура експорту товарів з України до ЄС (рис. 11.1.3).

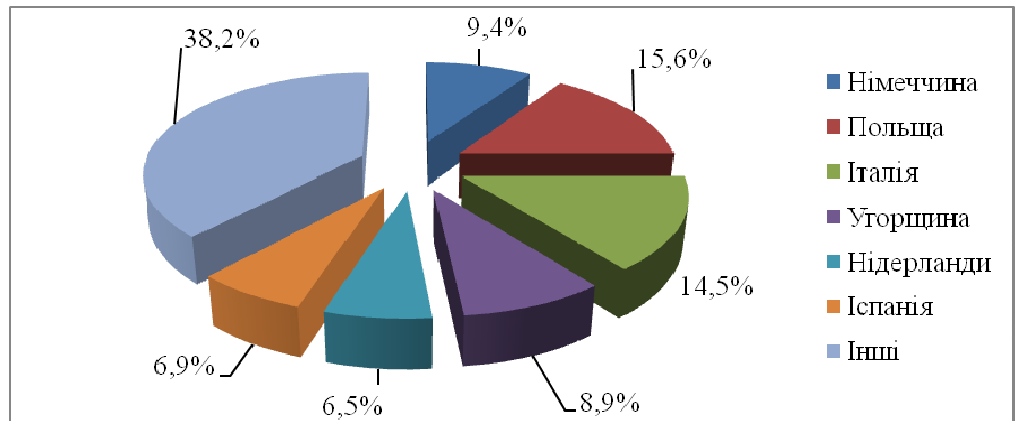


Рис. 11.1.3. Географічна структура експорту товарів за 2014 р.,% [354]

Найбільші імпортні поставки серед країн ЄС (рис. 11.1.4) здійснювались із Німеччини – 25,5% від загального обсягу імпорту (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, механічні машини, засоби наземного транспорту, крім залізничного), Польщі – 14,6% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Італії – 7,2%, (механічні машини, фармацевтична продукція, пластмаси, полімерні матеріали), Угорщини – 7,0% (палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, електричні машини, пластмаси, полімерні матеріали), Франції – 6,0% (фармацевтична продукція, різноманітна хімічна продукція, засоби наземного транспорту, крім залізничного).

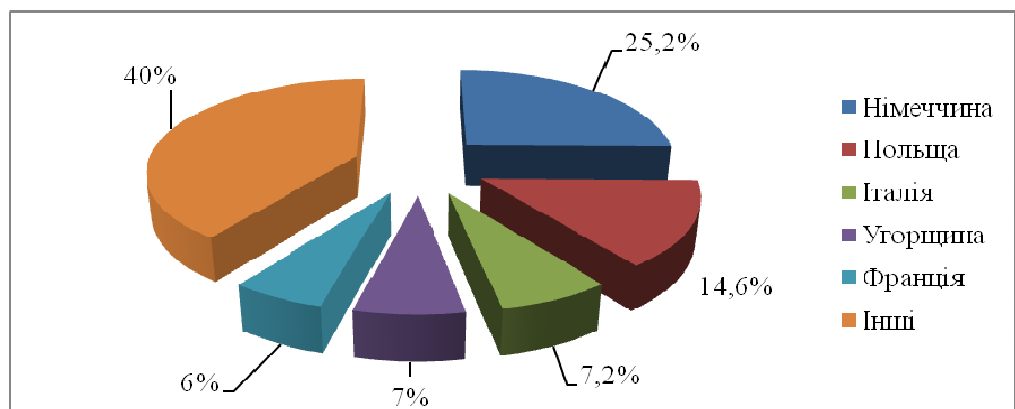


Рис. 11.1.4. Географічна структура імпорту товарів за 2014 р.,% [354]

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Таким чином, однією з основних особливостей торговельних відносин України з ЄС в рамках УЗВТ є те, що укладання Угоди про асоціацію і зону вільної торгівлі ще не означає, що Україна використає їх переваги для значного розвитку цих відносин. Досвід країн Центральної Європи свідчить, що угода про зону вільної торгівлі створила сприятливі торговельно-економічні умови для розвитку експорту цих країн. Скасування мита і нетарифних бар'єрів при експорті й імпорті товарів, виявилось недостатнім для розв'язання проблеми розвитку експорту, підвищення конкурентоспроможності промислових товарів, структурних змін в економіці. За умови підписання Угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом, використання повною мірою можливостей, які надаватиме ця угода для нашої держави, гальмуватиметься внутрішніми труднощами активізації економічного розвитку й зокрема розвитку промислового виробництва. Угода – це фактично дороговказ на тернистий і дуже складний шлях, який треба пройти, щоб отримати певний ефект. Зокрема в рішенні Європейського парламенту по Україні наголошується, що Угода про асоціацію і зону вільної торгівлі повинна бути планом дій для швидких і необхідних реформ, незважаючи на складну воєнну ситуацію на сході.

Не менш важливою для України є програма боротьби з корупцією, що має стати одним із головних пріоритетів української влади. З цією метою необхідно створити політично незалежне Антикорупційне бюро, яке буде наділене достатніми повноваженнями і ресурсами для забезпечення суттєвого вкладу в створення ефективно функціонуючих державних інститутів.

Однією з особливостей взаємовідносин України з ЄС в рамках УЗВТ є також забезпечення енергетичної безпеки України і проведення реформи її енергетичного сектора відповідно до зобов'язань України в рамках Енергетичного співтовариства. Важливим є також забезпечення енергетичної безпеки і ЄС, а також зменшення енергетичної залежності ЄС від Росії шляхом проведення належної загальної зовнішньої енергетичної політики. Пріоритет повинен надаватися проектам газопроводів, які диверсифікують енергозабезпечення ЄС на основі програми співробітництва з Україною, з Південним Кавказом, Середньою Азією, Близьким Сходом і країнами Середземномор'я.

Ефективність українсько-європейського економічного співробітництва потребує гармонізації сучасної системи технічного регулювання та споживчої політики України з відповідними системами країн – членів

ЄС. Адже вільний рух товарів є однією з фундаментальних частин створення зони вільної торгівлі з ЄС, а існування технічних бар'єрів у торгівлі є несумісним з принципом вільного руху товарів ЄС.

Тому Європейський Союз та Україна ще в рамках Європейської політики сусідства схвалили спільний план дій «Україна – Європейський Союз», виконання якого мало на меті вдосконалення національної системи технічного регулювання та споживчої політики і наближення відповідного українського законодавства, норм та стандартів до законодавства ЄС. Певні заходи в цьому напрямі вже реалізовані.

Імплементация Угоди про асоціацію і зону вільної торгівлі України з країнами-членами Європейського Союзу, у першу чергу, передбачає перехід на нові європейські стандарти і європейську систему сертифікації. Необхідно модернізувати понад 16 тис. стандартів. Успішно вирішити це завдання можливо лише тоді, коли до цього процесу будуть залучені не лише відповідні державні і недержавні структури, але і безпосередні виробники товарів і послуг, у тому числі, малі та середні підприємства, які відіграють важливу роль в європейській економіці. Приблизно 89% європейських компаній – малі та середні підприємства – small and medium-sized (SMEs), в яких зайнято приблизно 81 мільйон працюючих, що забезпечує 66% загальної зайнятості в Європі [354].

В ЄС здійснюється багато ініціативних заходів зі сприяння МСП до участі у процесі стандартизації. Ці ініціативи поширюються на рекламні кампанії, інформаційні семінари, зменшення вартості та надання субсидій для підготовки стандартів для МСП і фінансової підтримки на участь у технічних засіданнях, сприяння доступу до отримання відповідних документів та стандартів [355]. Участь підприємців і промисловців усіх сфер діяльності проявляється як спосіб впливу на процес створення стандарту, врахування в ньому своїх потреб та можливостей і у такий спосіб підвищення конкурентоспроможності продукції, робіт, послуг, просування їх на світовий ринок. Успішні МСП прагнуть зробити свою продукцію, наскільки це можливо, привабливою для глобального ринку. В Україні малі і середні підприємства фактично залишилися за процесом вдосконалення системи сертифікації. У зв'язку з інтеграційним курсом України, вітчизняний бізнес усіх сфер повинен передбачати участь у процесі розроблення стандартів. І цим самим впливати на процес створення стандарту, враховуючи в ньому свої потреби та можливості і у такий спосіб підвищувати конкурентоспроможність продукції та послуг, просуваючи на зовнішні ринки.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

В Україні МСП фактично не беруть участь у роботах зі стандартизації, не застосовують сучасні національні стандарти, гармонізовані з міжнародними та європейськими, а використовують, як правило, технічні умови. За результатами моніторингу, частина останніх не відповідає вимогам чинних нормативних документів та законодавства в Україні. Лише 2% від загальної кількості розроблюваних в Україні стандартів фінансується за рахунок бізнесу, водночас частка бізнесу у фінансуванні робіт з стандартизації у розвинутих країнах становить понад 50% [120].

Україні слід використовувати європейський досвід у сфері підтримки і розвитку малого і середнього бізнесу через залучення його до процесу стандартизації. Використовуючи стандарти, можливо допомогти МСП поліпшити якість послуг, управління проектами, посилення стійкості ІТ-систем, сертифікації продукції, тому вони привертають більше клієнтів.

Перевагами для упровадження стандартів МСП є:

- удосконалення якості продукції та послуг;
- залучення нових клієнтів;
- зростання конкурентоспроможності;
- скорочення витрат;
- дотримання вимог регламентів;
- спрощення процедури експорту;
- забезпечення довіри до бізнесу;
- забезпечення сумісності продукції;

На національному рівні необхідно розробити й впроваджувати ініціативні заходи зі сприяння доступу МСП до стандартів та участі у процесі стандартизації, а саме: комерційні (рекламні) кампанії, інформаційні семінари, зменшення вартості та надання субсидій для підготовки стандартів для МСП і фінансової підтримки на участь у технічних завданнях, сприяння доступу до документів і стандартів через інтернет.

Особливу увагу приділити розвитку таким аспектам, як:

- підвищення рівня обізнаності (інформованості);
- розроблення програм розвитку людських ресурсів;
- підтримка фінансових потреб; підтримка інформаційних мереж;
- підтримка інтернаціоналізації послуг; використання інтернаціоналізації з метою підвищення конкурентоспроможності;
- індивідуальна підтримка;
- прикордонне та транскордонне співробітництво.

Необхідно також розробити вітчизняні навчально-методичні рекомендації на рівні Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо участі МСП у стандартизації і підготувати пропозиції до нового проекту технічної допомоги з боку ЄС «Стандартизація та оцінка відповідності для розвитку малого і середнього бізнесу в Україні».

Пропонується створення «Настанови для участі малого бізнесу в розробленні стандартів», в якій розглядатиметься широке коло питань, які постають перед МСП, а також міститиме безліч тематичних досліджень, які наводять точки зору МСП, що використовують вигоду від стандартів. Настанову структурувати за такими напрямками: підвищення продуктивності бізнесу МСП; зниження бізнес-ризиків; стимулювання інновацій; стабільність стандартів.

Використання Настанови дасть можливість: збільшити ефективність, поліпшити якість продукції та послуг, скоротити витрати, збільшити прибуток, залучити клієнтів, досягти поставлених цілей з мінімальними витратами.

Гармонізація законодавства України з європейськими правовими нормами та правилами СОТ, а також оптимізація системи стандартизації і сертифікації прискорить створення прозорого та передбачуваного ділового середовища в Україні. Це означає, що адміністративні процедури не будуть часто змінюватись і не будуть запроваджуватися заходи на користь лише окремих підприємств. Залежно від досягнень у регуляторній адаптації та в санітарних і фітосанітарних заходах, переваги отримає український сільськогосподарський сектор. Негативний вплив може бути на виробництво вина, пов'язаний із вимогами Європейського Союзу щодо захисту географічних зазначень. Виграє металургійна промисловість від скасування квот на поставки сталеливарних виробів до ЄС. У майбутньому виграш можливий через приплив інвестицій на модернізацію виробництва, енергозбереження тощо. Позитивний вплив за умови реформування Україною системи стандартизації, оцінки відповідності промислової продукції очікується у сфері машинобудування, виробництва електронного обладнання. Таким чином, для досягнення принаймні можливості інтегруватися до внутрішнього ринку ЄС Україна має, перш за все, привести свою систему технічного регулювання у відповідність до європейських вимог, оскільки головними перешкодами торгівлі, і особливо з ЄС, є не імпорتنі тарифи, які навіть зараз перебувають на порівняно низькому рівні, а технічні бар'єри у торгівлі – вимоги до безпечності та якості продукції, її характеристик, процедури оцінки відповідності.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Реформування регуляторного середовища, демонополізація, зниження субсидій можуть негативно позначитися на вугільній галузі, сільському господарстві. Тому реформи мають супроводжуватися компенсацією в інших галузях. Можливий негативний ефект у галузі транспортних послуг – витіснення українських транспортних перевізників із ринку ЄС через необґрунтовано високі вимоги до оформлення віз із боку деяких держав-членів ЄС.

Враховуючи той факт, що у глобальній економіці XXI століття дедалі більшу роль відіграють і, за різними оцінками, в найближчій перспективі все активніше відіграватимуть підприємства сфери послуг, проблематика оптимізації економічного співробітництва України та ЄС розглядається також крізь призму інтеграції ринків послуг України та ЄС.

Ефективність функціонування та євроінтеграційна перспективність індустрії послуг України, як і інших пов'язаних із нею сфер вітчизняної економіки, значною мірою обмежується недостатньою розвиненістю ринкової інфраструктури.

Крім того, протягом останніх років понад 60% перетинів українського кордону припадає на Росію, Молдову і Білорусь, а туристи з розвинутих країн ЄС становлять лише близько 10% загальної кількості тих, хто в'їжджає.

Безумовно, є необхідність поглиблення економічної співпраці між Україною та ЄС у сфері навчально-освітніх, консалтингових та інших наукомістких послуг шляхом формування спільних науково-дослідних програм та популяризації взаємного інтелектуального потенціалу обох країн.

Стратегічним пріоритетом поліпшення взаємодії України та ЄС є суттєве поглиблення рівня інтегрованості ринків послуг обох держав на основі дерегулювання та підвищення ролі приватного капіталу. Це відповідає як основним завданням оптимізації економічного співробітництва між Україною та ЄС, так і тенденціям розвитку світового ринку послуг в умовах європейської інтеграції.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що саме підписання і ратифікація УЗВТ автоматично не вплине на активізацію торговельних відносин України з ЄС. Для цього необхідно вирішити ряд зовнішніх і внутрішніх проблем. До зовнішніх належать зміни в геостратегічній ситуації – забезпечення миру на сході, а до внутрішніх – проведення економічних і соціальних реформ.

11.2. Перспективи торговельно-економічних відносин України з країнами СНД

Україна розташована на стику «двох світів» – Європейського Союзу та країн СНД.

Безпосередні сусіди України, які є членами СНД – це Росія, Молдова, Білорусь, і так склалося, що вони є її найбільшими торговельно-економічними партнерами. Насамперед, Росія, яка постачає в Україну паливо (природний газ, нафту), сировину, промислові товари, є вкладником капіталів, а також ринком збуту української промислової і сільсько-господарської продукції, місцем зайнятості робочої сили з України. Відтак весь час свого незалежного існування Україна у зовнішньоторговельних стосунках більшою мірою орієнтувалася на Росію та зазнавала постійного політичного, економічного впливу з її боку.

Надзвичайно важливо, що Україна має вихід до Чорного й Азовського морів. Берегова лінія в межах України перевищувала 2,8 тис. км, що сприяло створенню портово-промислових комплексів, розвитку санаторно-рекреаційного господарства, морського судноплавства. Деструктивно свій вплив на прогнози майбутніх переваг від територіально-географічного положення України вносить анексія Криму. Хоч вона не втратила доступ до Чорного моря з боку Одеси та до країн Балканського півострова, Туреччини і Грузії, до регіонів Близького Сходу й Прикаспію, які є перспективними щодо економічного співробітництва. Приморське положення України забезпечувало їй прямий вихід до основних центрів світової економіки – Західної Європи, Північної Америки, Азійсько-Тихоокеанського регіону та країн з Латинської Америки, Африки, Азії.

Близькість Росії до 2013 р. була вигідним фактором для розвитку економіки України, тому що Росія – головний експортер газу в Європу. Україна купувала більш дешевий газ у Росії та виступала його транзитером до Європи. На сьогодні дана перевага перетворюється на недолік, адже доводиться купувати газ в Європі.

В умовах трансформації економіки серед багатьох проблем економічного розвитку України вагоме місце посідає питання зовнішньоторговельних зв'язків та їх вплив на економічне зростання. Трансформація як процес великомасштабних перетворень вимагає активної ролі держави. Країна, обираючи ту чи іншу зовнішньоторговельну стратегію, фактично визначає свій шлях поєднання перетворень із забезпеченням економічного зростання.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Зовнішньоторговельні відносини України ускладнені інфляційними процесами та тінізацією, мілітаризацією економіки та девальвацією національної валюти.

Визначення країн СНД як потенційно важливого регіону для активізації зовнішньоекономічної діяльності та розвитку української економіки обумовлюється тісною взаємодією в межах колишнього єдиного народногосподарського комплексу; можливістю доступу до сировинних ресурсів; відносною близькістю ринків збуту продукції; можливістю обміну продукцією, яка є менш конкурентоспроможною в інших регіонах світу.

На сучасному етапі розвитку і взаємодії України з країнами СНД посилюються нерівномірність розвитку країн, скорочуються обсяги зовнішньої торгівлі через торговельні бар'єри та відсутність реального впровадження нормативно-правових положень. Для розв'язання проблем необхідно розроблення зовнішньоторговельної стратегії на основі удосконалення механізму регулювання зовнішньої торгівлі, що надасть можливості ефективної взаємодії з країнами – торговельними партнерами та здійснення внутрішніх економічних перетворень.

Аналізуючи сучасний стан зовнішньої торгівлі України, потрібно окреслити характерні її ретроспективні ознаки [120]:

- протягом 1997–2002 рр. продовжувалася переорієнтація структури зовнішньої торгівлі у напрямку далекого зарубіжжя через втрату українськими товаровиробниками російського ринку. Хоча, незважаючи на відносне зменшення ролі Росії як торговельного партнера, вона залишається для України головним експортером та імпортером;

- українська економіка істотно залежить від кон'юнктурних коливань на ринках СНД;

- екстенсивність розвитку експорту України не супроводжувалася прогресивними структурними змінами експортоорієнтованих галузей економіки;

- залежність української економіки від монопольних постачальників енергоносіїв;

- відсутність зростання імпортозамінних галузей виробництва при загальній тенденції до зменшення обсягів імпорту;

- стабілізація торговельних відносин з країнами-членами ЄврАзЕС і ЦАЕС та зростання частки в експорті України до ГУУАМ;

- збільшення частки продукції агропромислового комплексу, харчової, деревообробної промисловості та продукції машинобудування

в українському експорті до країн СНД, що свідчить про досить успішну конкурентну боротьбу українських товарів та закріплення національних виробників на їх ринках;

– від'ємне сальдо в зовнішній торгівлі України з країнами СНД та ЄС дещо компенсується за рахунок торгівлі послугами.

Однак у структурі експорту й імпорту послуг спостерігаються тенденції до погіршення, а саме: втрата країн СНД як основних споживачів послуг у галузі досліджень і розробок; зменшення імпорту послуг у галузі сільського господарства, гірничодобувної та переробної промисловостей, що не сприяло підтримці українських експортоорієнтованих галузей економіки; фактично «монокультурний» характер з домінуванням транспортних послуг. Така однобічність, як і надмірна залежність від надання транзитних послуг Росії, яка проводить політику диверсифікації маршрутів транспортування своїх експортних вантажів, стала основною причиною загального скорочення у 2000–2005 рр. обсягів експорту послуг.

Протягом 2005–2008 рр. спостерігалось переважання динаміки експорту до країн СНД над загальними темпами зростання експорту України внаслідок вищих темпів економічного зростання країн СНД, що обумовило збільшення частки цих країн у загальному експорті України [356]. Якщо загалом експорт з України у 2005–2008 рр. зріс у 1,95 разу, то експорт з України до країн СНД – у 2,2 разу. Натомість, імпорт у цілому зріс у 2,4 разу, імпорт з країн СНД – у 2 разу. Частка країн СНД у загальній структурі експорту в 2008 р. порівняно з 2005 р. збільшилась на 9,4 в.п. (з 26,1 до 35,5%), тоді як частка країн ЄС зменшилась на 6,8 в.п. (з 33,8 до 27%), частка країн Азії – на 1,8 в.п. (з 23,9 до 22,1%), що свідчить про вагоме значення ринків цих країн для розвитку експортної діяльності та значний потенціал взаємної торгівлі України з країнами СНД.

Головні чинники, що сприяли нарощуванню експортного потенціалу України на теренах СНД протягом 2005–2008 рр. це:

1. *Сприятлива кон'юнктура цін на ринках:*

1.1. *Металургійної продукції.* У зв'язку з чим обсяг експорту продукції металургійного комплексу України зріс у 2,2 разу у 2008 р. проти 2005 р., з 3,1 млрд дол. до 6,7 млрд дол. У 2008 р. порівняно з 2005 р. поставки металопродукції з України до країн СНД збільшились на 3,6 млрд дол., що становить 11% у загальному зростанні експорту України. При цьому частка металопродукції в загальному експорті зростала в 2005–2006 рр. з 28,6 до 31,2%, а протягом двох наступних

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

років дещо зменшилась унаслідок розгортання світової фінансової кризи та в результаті скорочення попиту на продукцію металургійного комплексу України на основних експортних ринках світу.

1.2. Хімічної продукції. Зростання обсягів експортних поставок хімічної продукції протягом зазначеного періоду становив 2% від загального приросту експорту України. Протягом 2005–2006 рр. частка хімічної продукції в загальному експорті з України до СНД зросла з 10,1 до 10,5%. Проте під впливом кризи зменшився попит на світових товарних ринках на продукцію хімічної промисловості, як наслідок починаючи з 2007 р. попит на українську сировину почав також зменшуватися, й за підсумками 2008 р. частка хімічної продукції у структурі загального експорту товарів до країн СНД зменшилася до 7,8 %.

2. *Поліпшення умов для експорту сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів, посилене високим врожаєм 2008 р.* У 2008 р. порівняно з 2005 р. експорт продовольчих товарів та продукції сільськогосподарства до країн СНД зріс майже вдвічі (на 98 %) з 1,9 млрд дол. до 3,8 млрд дол., або на 6% від загального приросту експорту України. Констатуючи сталий попит на ринках країн СНД на продукцію агропромислового комплексу, слід, проте, зауважити, що збут на зовнішньому ринку продукції цієї групи містить ризики зменшення пропозиції та локальних дефіцитів на вітчизняному ринку і стимулює зростання внутрішніх цін [120].

3. *Високі темпи економічного зростання у країнах СНД*, зокрема – поживлення роботи машинобудівних підприємств Росії, які почали відновлювати коопераційні зв'язки з українськими партнерами, що сприяло активізації експорту продукції українського машинобудування. Впродовж 2005–2008 рр. експорт продукції машинобудівного комплексу України до країн СНД зріс у 2,5 разу – з 3,1 млрд грн до 7,9 млрд дол. і становив 14,7% загального приросту експорту України.

При цьому слід враховувати, що конкурентоспроможність української машинобудівної продукції значною мірою обумовлювалась її дешевизною при неналежних рівнях післяпродажного сервісу, кредитної підтримки тощо порівняно з продукцією основних конкурентів з інших країн світу. За такої технологічної структури експорту Україна не може розраховувати на масштабний вихід на світові ринки. Основні ринки збуту продукції машинобудівного комплексу України – ринки країн СНД.

Структура експорту України до країн СНД була більш прогресивною з огляду на технологічну структуру, ніж до інших країн світу. Адже третину експорту товарів становила продукція машинобудування,

частка якої зросла з 29% у 2005 р. до 33% у 2008 р. Проте, у структурі товарного експорту й імпорту зберігалася надто висока частка продукції нижчих ступенів обробки (мінерально-сировинної, хімічної та металургійної, частка якої становить майже половину загального обсягу експорту України до країн СНД, та майже 80% в імпорті (зменшилась з 76,9% у 2005 р. до 76,6% у 2008 р.). Отже, потенціал торгівлі України з країнами СНД використовувався неефективно [357].

Загальне зниження зовнішньоекономічної діяльності в 2007–2009 рр. пояснюється світовою кризою та інфляційними процесами, що розпочалися із краху Lehman Brothers.

Основні причини, що стримували розвиток взаємної торгівлі між країнами СНД 2008–2010 рр. [358]:

- відсутність обґрунтованої стратегії розвитку, що призводить до неефективного та безсистемного характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- значні відмінності в національних законодавчих базах та господарських механізмах, що гальмували формування в рамках СНД загального ринкового простору;
- порушення двосторонніх угод про вільну торгівлю шляхом введення ввізних мит;
- значне зростання транспортних тарифів, що зробило в ряді випадків економічно недоцільним традиційний товарообмін між країнами;
- криза неплатежів, труднощі збуту за умов скорочення платоспроможного попиту потенційних імпортерів;
- відсутність досвіду з питань кон'юнктури ринку, порядку взаємних розрахунків у суб'єктів господарювання;
- відсутність банків, що гарантують та страхують зовнішньоекономічні угоди, що породжує недовіру, невиконання зобов'язань за контрактами та порушення законодавства.

У загальному обсязі зовнішньоторговельного обороту (ЗТО) України (без послуг) у 2008–2009 рр. частка СНД становила 37,6%, ЄС – 30,8%, країн Азії (без Кіпру) – 20,1%, Африки – 3,6%, Америки – 5,5%, Австралії й Океанії – 0,3 %, що свідчить, що СНД є найважливішим регіоном-партнером у галузі зовнішньої торгівлі. Частка Росії у загальному обсязі ЗТО України у 2008–2009 рр. становила 23,0%, що набагато більше, ніж частка інших стратегічних торговельних партнерів: Німеччини – 5,9%, Польщі – 4,3%, Туреччини – 4,3% та Китаю – 4,0% [359].

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

За цих умов особливого значення набули підтримка та розвиток ефективних економічних відносин з країнами СНД, які були традиційно масштабними й обумовлювалися дією об'єктивних факторів, основними серед яких є:

- високий ступінь виробничої інтеграції і загальна система галузевого й територіального поділу праці та кооперування виробництва, що зумовлюють взаємовигідне співробітництво підприємств, які за сформованою спеціалізацією за деякими напрямками є монопольними постачальниками найважливіших промислових виробів у рамках міждержавної кооперації;

- висока залежність від постачання паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР) з країн СНД, причому за рахунок російських енергоносіїв покривається 100% потреби України в ядерному паливі, близько 75% – у сирій нафті й майже 50 % – у природному газі. Власний видобуток покриває 10–12% потреб у нафті й 20–25% – у природному газі.

Основними причинами зростання від'ємного сальдо торговельного балансу України з країнами СНД у зазначений період були:

- посилення конкуренції на ринку металопродукції країн СНД з боку китайських та індійських виробників, а також на інших ринках, на яких зростала присутність виробників країн, що розвиваються;

- зменшення цінових переваг вітчизняних виробників через зміцнення реального ефективного обмінного курсу гривні при підвищенні вимог споживачів до якості української експортної продукції;

- початок світової фінансової кризи, яка поглибила низку проблем економічного співробітництва України з країнами СНД, основними з яких є: зростання вартості поставок природного газу з Росії, запровадження обмежувальних протекціоністських заходів країнами СНД для захисту власних виробників тощо;

- зростання імпорту металургійної продукції. Імпорт продукції металургійної промисловості зріс в 1,4 разу, у вартісному виразі зростання становило 1,9 млрд дол. За наявності потужної вітчизняної металургійної галузі протягом 2005–2009 рр. частка металопродукції у структурі загального імпорту України з країн СНД поступово зросла з 8,2 до 11,0%. Досить великий обсяг імпорту металопродукції (3,3 млрд дол. за 2008 р.) свідчить про нерозвиненість внутрішнього ринку, недостатню кооперацію вітчизняних підприємств, обмежений асортимент вітчизняної продукції, її низьку якість, хронічне відставання модернізації потужностей українського металургійного комплексу, спрямованої на забезпечення сучасного сортаменту продукції; зростання імпорту продовольчих товарів. Протягом

Зовнішня торгівля України: XXI століття

2005–2009 рр. частка продукції АПК у структурі споживання домогосподарств збільшилася на 71,8 %. Загалом, у 2008 р. Україна імпортувала сільськогосподарської продукції і продовольчих товарів на 453,8 млн дол. більше порівняно з 2005 р., що становить 0,9 % у загальному зростанні імпорту України з країн СНД, при цьому частка продукції АПК у загальному обсязі імпорту України з країн СНД фактично не зменшилась і становила у 2008 р. 3,6% проти 3,8% у 2005 р. тощо.

За даними Державної служби статистики України зовнішньоторговельні операції з товарами у 2013 р. Україна здійснювала з партнерами із 229 країн світу. Українські товари експортували до 200 країн світу, а імпорт здійснювався з 215 країн [120].

Кількість підприємств, які здійснювали зовнішню торгівлю товарами, становила в експорті 13,7 тис. одиниць, в імпорті – 24,7 тис. одиниць.

Загалом, експорт товарів у 2013 р. становив 63,3 млрд дол. США, та зменшився на 8% порівняно із обсягом 2012 р. та на 5,4% порівняно із обсягом 2008 р., імпорт товарів становив в результаті 77 млрд дол. та зменшився на 9,1 та 10% відповідно. Від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 13,7 млрд дол. (у 2012 р. – 15,9 млрд дол. та у 2008 р. – 18,6 млрд дол.) (табл. 11.2.1).

Таблиця 11.2.1

Основні показники зовнішньої торгівлі України товарами та послугами за 2008–2013 рр. (в тому числі з країнами СНД) [120]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Товари та послуги						
Експорт, млн дол.	78708,6	49294,0	63164,6	82186,4	82429,5	76450,2
У % до попереднього періоду	134,9	62,6	128,1	130,1	100,3	92,7
Імпорт, млн дол.	92003,3	50606,6	66189,9	88843,4	91453,7	84584,7
У % до попереднього періоду	140,3	55,0	130,8	134,2	102,9	92,5
Сальдо, млн дол.	-13294,7	-1312,6	-3025,3	-6657,0	-9024,2	-8134,5
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,86	0,97	0,95	0,93	0,90	0,90

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Закінчення табл. 11.2.1

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
У тому числі Країни СНД						
Експорт, млн дол.	27411,8	17299,5	24350,2	32420,0	31347,6	28003,2
У % до попереднього періоду	126,0	63,1	140,8	133,1	96,7	89,3
Імпорт, млн дол.	34435,8	20479,8	27637,2	38385,7	35748,4	29431,2
У % до попереднього періоду	131,1	59,5	134,9	138,9	93,1	82,3
Сальдо, млн дол.	-7024,0	-3180,3	-3287,0	-5965,7	-4400,8	-1428,0
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,80	0,84	0,88	0,84	0,88	0,94
Частка у загальному обсязі, %						
Експорт	34,8	35,1	38,6	39,5	38,0	36,6
Імпорт	37,4	40,5	41,8	43,2	39,1	34,8

Зовнішньоторговельні операції щодо послуг у 2013 р. Україна здійснювала з партнерами із 223 країн світу. Підприємства-резиденти України надавали послуги нерезидентам 216 країн світу, одержували – від нерезидентів 192 країни.

Експорт послуг у 2013 р. становив 14,8 млрд дол. США, і збільшився на 9,1% порівняно з обсягом 2012 р. та на 26,4% порівняно із 2008 р., імпорт послуг – 7,6 млрд дол., і збільшився на 13 та 17,6% відповідно. Додатне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 7,2 млрд дол. (у 2012 р. – 6,9 млрд дол.).

В Україні склалася така ситуація в експортно-імпортних зв'язках з іншими країнами, що на ринку товарів обсяги імпорту перевищують обсяги експорту товарів, у той час як на ринку послуг обсяги експорту перевищують обсяги імпорту послуг. Причина в тому, що на формування від'ємного сальдо товарного ринку вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, засоби наземного транспорту, крім залізничного, механічні машини, пластмаси, полімерні, фармацевтична продукція, електричні машини, різноманітна хімічна продукція і їстівні плоди та горіхи.

На формування додатного сальдо ринку послуг вплинули в основному обсяги послуг з переробки матеріальних ресурсів, у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних, трубопровідного транспорту, з переробки товарів з метою реалізації за кордоном, послуг залізничного, морського та повітряного транспорту.

На зовнішньоекономічні операції значний вплив чинять стосунки із країнами СНД (майже третина експорту й імпорту). Тому зменшення оборотів зовнішньої торгівлі у 2013 р. зумовлюється, перш за все, погіршенням економічних та партнерських відносин із Росією.

Основними причинами сповільнення економічного зростання у період 2009–2010 рр. є: зниження темпів економічного розвитку в Росії, зростання цін на нафту. Світова фінансово-економічна криза, своєю чергою, стала причиною кризи на товарних ринках. Реальною стала ситуація суттєвого погіршення кон'юнктури на світових ринках традиційної експортної продукції України. Причинами спаду є порушення та відміна багатьох домовленостей із Росією, процеси зміни влади в Україні, колосальне зменшення валютного курсу гривні за збанкрутіння багатьох українських банків.

Станом на 2010 р. до країн СНД було експортовано 35% усіх товарів, до країн ЄС – 24,8%. Російська Федерація до 2013 р. залишалася найбільшим торговельним партнером України серед усіх країн СНД (24,8% експортних і 36,7% імпортних поставок). У 2013 р. частка країн ЄС порівняно з 2012 р. збільшилась і становила в експорті 26,5%, в імпорті – 35,1%. Це підтверджує переорієнтацію та зміну курсу здійснення зовнішньоекономічних операцій. Навіть, незважаючи на те, що економіки країн СНД та України мають більше спільних ознак рівня розвитку, ніж з європейськими, переорієнтація на європейські ринки на сьогодні є оптимальним рішенням. Наразі дуже складно спрогнозувати, чи відновляться торговельні операції із країнами-членами СНД у тих обсягах, які спостерігаються в 2008–2012 рр. [358].

Сьогодні експорт до країн СНД стабільно зменшується, однак досі не перекидається експортом до ЄС. Тоді як в імпортних відносинах спостерігається різкий стрибок з імпорту з країн СНД 2008–2013 рр., до його зростання з 2012–2013 рр. з Європи і втрати імпортних позицій СНД щодо України.

У табл. 11.2.2 наведено результати аналізу зовнішньоторговельних взаємин з країнами-членами СНД впродовж 2012–2013 рр. (табл. 11.2.2).

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Таблиця 11.2.2

**Динаміка обсягів експорту та імпорту товарів України з країнами
СНД за 2012–2013 рр., млн дол. [358]**

Країни	Експорт			Імпорт		
	2012	2013	у % до 2012	2012	2013	у % до 2012
Всього	68830,4	63320,7	92,0	84717,6	76986,8	90,9
Країни СНД	25318,6	22077,3	87,2	34497,2	27941,6	81,0
Азербайджан	767,0	869,0	113,3	79,7	77,8	97,5
Білорусь	2269,2	1983,7	87,4	5068,8	3605,3	71,1
Вірменія	179,2	181,0	101,0	23,0	19,7	85,8
Казахстан	2459,4	2120,1	86,2	1495,2	683,6	45,7
Киргизстан	127,0	134,8	106,1	6,5	11,8	180,6
Республіка Молдова	823,2	903,3	109,7	122,0	102,1	83,7
Російська Федерація	17628,7	15077,3	85,5	27462,3	23244,0	84,6
Таджикистан	100,8	61,3	60,8	7,2	5,2	71,8
Туркменістан	528,2	395,1	74,8	123,4	100,5	81,5
Узбекистан	435,9	351,7	80,7	109,0	91,6	84,1

У період між 2012 та 2013 рр. загальні показники експорту та імпорту по СНД постійно зменшувалися. Так, з 2012 по 2013 рр. експорт втрачає 13%, імпорт – 9%. Позитивним в цьому є те, що в Україні – це значна сировинна база і важливо зберегти природні ресурси для власних потреб.

Головною проблемою надходжень капіталу є відносини з приводу природного газу. Так, Україна як транзитна зона мала спеціальні ціни + % за транзит. Після 2013 р. ситуація змінилася через дестабілізацію на Сході.

В експорті із СНД на 2013 р. перше місце посідає Росія на другому – Казахстан і на третьому – Білорусь, в імпорті ситуація змінюється на користь Білорусії відповідно до Казахстану.

В експорті лідирує Росія, далі Казахстан, Білорусь, Молдова. В імпорті: Росія, Білорусь, Казахстан, Молдова. Сальдо є від'ємним. У майбутньому можливі значні зміни в зовнішньоекономічних зв'язках з СНД. За умов дестабілізації української економіки експорт й імпорт зменшуватимуться доти, доки Україна або не знайде нових партнерів,

Зовнішня торгівля України: XXI століття

або погодиться на несприятливі умови торгівлі з країнами-членами СНД (проте експорт та імпорт зростатимуть).

Торгівля з країнами СНД займає більш ніж третину від загального обсягу експорту/імпорту України у світі, у тому числі частка Росії у торгівлі становить 23,8 % експорт та 30,2 % імпорт. Незважаючи на досить складні стосунки на політичному рівні, Росія залишається одним із найбільших торговельних партнерів.

Щодо торгівлі давальницькою сировиною та готовою продукцією Україна є для країн СНД імпортером сировини та експортером готової продукції.

На ринку послуг спостерігається інша ситуація. Порівняно із 2012 р. в 2013 р. експорт зріс на 9%, імпорт – на 13%. Найбільше експортується послуг до Росії та Білорусі, до Туркменістану, Казахстану та Азербайджану експорт послуг зменшується.

Така сама ситуація склалась і в імпорті. Основними імпортерами є Росія, Білорусь, Молдова, зменшується імпорт з Туркменістану та Казахстану, що обумовлено географічним положенням. Адже Білорусь, Молдова та Росія – сусіди зі спільними кордонами.

Баланс зовнішньої торгівлі послугами наведено в табл. 11.2.3 [120].

Таблиця 11.2.3

Динаміка експорту й імпорту товарів України з країнами СНД за 2012–2013 рр., млн дол.

Країни	Експорт			Імпорт		
	2012	2013	у % до 2012	2012	2013	у % до 2012
Всього	13599128,0	14836364,2	109,1	6736071,5	7608976,2	113,0
Країни СНД	6029030,3	6050703,0	100,4	1251205,5	1490415,3	119,1
Азербайджан	39901,7	34761,6	87,1	17952,1	11677,8	65,0
Білорусь	120421,8	124218,0	103,2	81623,1	100802,2	123,5
Вірменія	15638,3	16648,0	106,5	8075,4	7084,6	87,7
Казахстан	187127,0	142088,0	75,9	42870,5	30296,9	70,7
Киргизстан	4205,8	11686,3	277,9	2375,6	1996,7	84,1
Республіка Молдова	74451,2	73737,7	99,0	36766,4	42843,6	116,5
Російська Федерація	5376528,4	5475651,3	101,8	995940,1	1254757,3	126,0
Таджикистан	8251,7	3857,9	46,8	3462,6	1247,1	36,0
Туркменістан	173579,0	146520,1	84,4	53543,5	34500,5	64,4
Узбекистан	28925,4	21534,2	74,4	8596,3	5208,6	60,6

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

У 2013 р. серед послуг, які були надані Україною, значну частку традиційно становили транспортні послуги (56%). На експорт послуг з переробки матеріальних ресурсів припадало 11,6%, ділові послуги – 10,6%, послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги – 10,1%.

У структурі імпорту послуг переважали транспортні послуги (22,6%), ділові (18,9%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (13,3%), роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (11,2%), послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні (9,2%), послуги, пов'язані з подорожами (9,1%). Найбільшим імпортером послуг була Російська Федерація.

Зовнішньоторговельний оборот України у 2014 р. характеризувався тенденцією до зменшення [120, 360].

Слід зазначити, що за цей період баланс є додатним – експорт перевищив імпорт на \$2 млрд. (33,5 млрд проти 31,2).

При цьому частка експорту товарів до країн СНД становила 29%, імпорту – 4%, тоді як до країн ЄС – 33% і 37% відповідно, що є позитивною тенденцією з огляду на початок переорієнтації української економіки на європейські ринки, тому що в 2013 р. ситуація була фактично дзеркальною.

Важливою характеристикою сучасного стану відносин між Україною та РФ є значний вплив політичного чинника на розвиток українсько-російського економічного співробітництва. До сьогодні частка Російської Федерації в зовнішній торгівлі з Україною залишається значною.

На 1 півріччя 2014 р. зовнішньоторговельний оборот становив 17636 млн дол., що на 21,5% менше, ніж за 1 півріччя 2013 р. Експорт товарів та послуг знизився на 27,3% порівняно з 2013 р. та імпорт товарів та послуг – на 15,1% відповідно. Сальдо за 1 півріччя 2014 р. від'ємне 916 млн дол. (табл. 11.2.4) [120].

У зовнішній торгівлі Російської Федерації частка України становить (4,1%), у зовнішній торгівлі з ЄС є незначною.

Результати аналізу товарообороту України з РФ свідчать про щорічне від'ємне сальдо з 2005 р. Наразі спостерігається його зростання порівняно з 2013 р.

Зменшується частка Росії у загальному обороті експорту України починаючи з 1998 р. – 31,3% і на січень–серпень 2014 р. ця частка зменшилася до 19,7%.

Таблиця 11.2.4

Динаміка в зовнішньої торгівлі України з Російською Федерацією [120]

Показники	2011	2012	2013	I півр. 2013	I півр. 2014	2011	2012	2013	% до I півр. 2013
	млн дол.					у % до попереднього року			
Зовнішньо-торговельний оборот	59543	56157	50111	22451	17636	132,4	94,3	89,2	78,6
Товарооборот	48952	45091	38321	17209	13912	137,4	92,1	85,0	80,8
Експорт товарів	19820	17629	15077	7595	5737	147,6	88,9	85,5	75,5
Імпорт товарів	29132	27462	23244	9614	8175	131,2	94,3	84,6	85,0
Сальдо	-9312	-9833	-8167	-2019	-2438	-	-	-	-
Оборот послуг	10591	11066	11790	5242	3724	113,4	104,5	106,5	71,0
Експорт послуг	8366	8615	8815	3919	2623	112,6	103,0	102,3	66,9
Імпорт послуг	2225	2451	2975	1323	1101	116,5	110,2	121,4	83,2
Сальдо	6141	6164	5840	2596	1522	-	-	-	-

Примітка: – дані відсутні

Основою товарної структури експорту до РФ є машини та устаткування, транспортні засоби, прилади – 34,9% від загального експорту, обсяг яких на 26,1% менший, ніж за аналогічний період 2013 р., чорні й кольорові метали та вироби з них становили 22%, та зменшилися на 30,5%, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 16,5%, що зменшилися на 16,9%, продовольчі товари та сировина для їх виробництва становила 11%, що зменшилось на 31,9% відповідно. Загальний обсяг експорту товарів за 1 півріччя 2014 р. порівняно з цим періодом 2013 р. значно зменшується. Так експорт м'яса та м'ясопродуктів скоротився на 65,3% та становив 26 млн дол. (у 2012 р. 227 млн дол.). Значне скорочення зазнали такі групи товарів, як жири та олія – на 55,1%, какао та продукти з нього – на 53,8%, нафтопродукти – на 62,5%, які становили лише 6 млн дол. (для порівняння, в 2011 р. 2576 млн дол.). Прокат плоский з вуглецевої сталі скоротився – на 42,2%, бруски з вуглецевої сталі – на 55,3%, залізничні та трамвайні локомотиви – на 57,3% відповідно (табл. 11.2.5).

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Таблиця 11.2.5

Товарна структура експорту України до Російської Федерації [120]

Групи товарів	2011	2012	2013	I півр. 2013	I півр. 2014	У % до відповідного періоду			I півр. 2014 до I півр. 2013, %
	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	2011	2012	2013	
Усього	19820,0	17629,0	15077,0	7595,0	5737,0	147,6	88,9	85,5	75,5
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	2025,0	2002,0	1941,0	923,0	629,0	108,3	98,9	97,0	68,1
м'ясо та м'ясопродукти	126,0	227,0	160,0	75,0	26,0	268,1	180,2	70,5	34,7
молоко та молочні продукти; яйця птахів	443,0	356,0	382,0	159,0	114,0	110,8	80,4	107,3	71,7
жири та олія	216,0	110,0	57,0	29,0	13,0	79,4	50,9	51,8	44,8
какао та продукти з нього	427,0	442,0	337,0	169,0	78,0	119,9	103,5	76,2	46,2
готові продукти із зернових культур	111,0	138,0	154,0	74,0	70,0	138,8	124,3	111,6	94,6
продукція переробки овочів, плодів	140,0	170,0	176,0	94,0	67,0	112,9	121,4	103,5	71,3
алкогольні і безалкогольні напої та оцет	197,0	207,0	219,0	106,0	70,0	77,6	105,1	105,8	66,0
Мінеральні продукти	2817,0	868,0	271,0	140,0	133,0	216,4	41881,0	31,2	95,0
кокс і напівкокс	37,0	116,0	27,0	15,0	11,0	77,1	313,5	41721,0	73,3
пек або кокс пековий	56,0	62,0	65,0	36,0	33,0	87,5	110,7	104,8	91,7
нафтопродукти	2576,0	489,0	29,0	16,0	6,0	229,0	19,0	41887,0	37,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	2082,0	2367,0	2241,0	1140,0	947,0	156,8	113,7	94,7	83,1
сіль, сірка, штукатурні матеріали	374,0	464,0	474,0	221,0	188,0	149,0	124,1	102,2	85,1

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 11.2.5

Групи товарів	2011	2012	2013	I півр. 2013	I півр. 2014	У % до відповідного періоду			I півр. 2014 до I півр. 2013, %
	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	2011	2012	2013	
продукти неорганічної хімії	792,0	823,0	909,0	486,0	423,0	178,8	103,9	110,4	87,0
полімерні матеріали	465,0	551,0	391,0	187,0	132,0	162,0	118,5	71,0	70,6
Деревина та вироби з неї	832,0	894,0	1002,0	479,0	402,0	122,5	107,5	112,1	83,9
Промислові вироби	478,0	521,0	513,0	255,0	197,0	147,5	109,0	98,5	77,3
Чорні й кольорові метали та вироби з них	4082,0	3761,0	3305,0	1818,0	1263,0	146,0	92,1	87,9	69,5
прокат плоский з вуглецевої сталі	564,0	524,0	376,0	206,0	119,0	154,1	92,9	71,8	57,8
інші прутки та бруски з вуглецевої сталі	356,0	467,0	569,0	342,0	153,0	173,7	131,2	121,8	44,7
кутики, фасонні та спеціальні профілі	527,0	522,0	550,0	315,0	194,0	141,3	99,1	105,4	61,6
труби, трубки і профілі порожнисті	404,0	414,0	341,0	198,0	153,0	126,3	102,5	82,4	77,3
Машини та устаткування, прилади	7219,0	6908,0	5491,0	2711,0	2004,0	146,9	95,7	79,5	73,9
механічні машини, апарати	2187,0	2271,0	2222,0	1032,0	1034,0	132,7	103,8	97,8	100,2
електричні машини та устаткування	1057,0	1158,0	1101,0	490,0	362,0	136,0	109,6	95,1	73,9
залізничні та трамвайні локомотиви	3194,0	2636,0	1743,0	995,0	425,0	164,2	82,5	66,1	42,7
наземні транспортні засоби	491,0	431,0	192,0	91,0	77,0	140,3	87,8	44,5	84,6

У товарній структури імпорту за 1 півріччя 2014 р. з РФ переважають мінеральні продукти – 63,7%, продукція хімічної та

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

пов'язаних з нею галузей промисловості – 11,2%, чорні й кольорові метали та вироби з них – 5,8%, продовольчі товари та сировина для їх виробництва – 4,2%. Як експорт, так й імпорт з РФ скоротився на 15% порівняно з 1 півріччям 2013 р. Значні скорочення відбулись у наземних транспортних засобах – на 75,8%, залізничних та трамвайних локомотивах – на 42,5%, виробів з чорних металів – на 55,1%, каучуку, гуми та виробів з них – на 43,2%, чорних металів – на 45,1%. Одним із найважливіших показників скорочення імпорту є зменшення обсягів поставки природного газу на 7,6% і нафтопродуктів – на 23,7%. Проте зростають надходження російських товарів, таких як тютюн і промислові замітники тютюну на 11,1% та неопромінені паливні елементи для ядерних реакторів на 66,9% (табл. 11.2.6).

Таблиця 11.2.6

Товарна структура імпорту з Російської Федерації до України [120]

Групи товарів	2011	2012	2013	I півр. 2013	I півр. 2014	У % до відповідного періоду			I півр. 2014 до I півр. 2013, %
	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	2011	2012	2013	
Усього	29132	27462	23244	9614	8175	131,2	94,3	84,6	85,0
Продовольчі товари та сировина для їх виробництва	722	731	836	354	341	120,5	101,2	114,4	96,3
різні харчові продукти	91	94	127	59	48	113,8	103,3	135,1	81,4
какао та продукти з нього	101	103	121	48	42	127,8	102,0	117,5	87,5
тютюн і промислові замітники тютюну	106	105	105	45	50	85,5	99,1	100,0	111,1
Мінеральні продукти	19873	18282	14716	5703	5209	132,8	92,0	80,5	91,3
вугілля кам'яне, антрацит	1714	1655	1306	634	540	142,1	96,6	78,9	85,2
нафта сира	3440	547	398	0	131	109,6	87,6	72,8	–
нафтопродукти	1933	1631	1859	747	570	207,6	84,4	114,0	76,3
газ природний	12460	14092	10787	4110	3799	131,9	113,1	76,5	92,4
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	2511	2521	2454	1147	912	130,4	100,4	97,3	79,5
органічні хімічні сполуки	405	373	192	100	62	218,9	92,1	51,5	62,0

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Закінчення табл. 11.2.6

Групи товарів	2011	2012	2013	I півр. 2013	I півр. 2014	У % до відповідного періоду			I півр. 2014 до I півр. 2013, %
	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	млн дол.	2011	2012	2013	
добрива	483	553	601	312	220	159,4	114,5	108,7	70,5
полімерні матеріали та вироби з них	433	402	491	222	190	125,5	92,8	122,1	85,6
каучук, гума та вироби з них	361	303	281	125	71	131,3	83,9	92,7	56,8
Деревина та вироби з неї	458	468	477	229	169	112,3	102,2	101,9	73,8
Промислові вироби	331	328	314	143	113	123,0	99,1	95,7	79,0
Чорні й кольорові метали та вироби з них	2101	1890	1548	786	475	128,3	90,0	81,9	60,4
чорні метали	131	1109	815	430	236	125,8	846,6	73,5	54,9
вироби з чорних металів	181	193	181	89	40	114,6	106,6	93,8	44,9
алюміній і вироби з алюмінію	174	137	141	64	57	148,7	78,7	102,9	89,1
Машини та устаткування, прилади	3009	3088	2753	1191	895	131,1	102,6	89,2	75,1
неопромінені паливні ел-ти для реакторів	455	563	604	172	287	74,8	123,7	107,3	166,9
електричні машини та устаткування	688	729	787	325	274	142,1	106,0	108,0	84,3
залізничні та трамвайні локомотиви	289	265	159	73	42	129,6	91,7	60,0	57,5
наземні транспортні засоби	615	553	431	227	55	186,9	89,9	77,9	24,2

Проаналізувавши структуру торгівлі товарами між Україною і Росією, можна зробити висновок, що український експорт є більш диверсифікованим, а відносна частка продукції з високим ступенем обробки у ньому більша, ніж в імпорті з Росії. Практично за усіма товарними групами, що становлять основну частину українського експорту до Росії, Україна має додатне сальдо. Винятком є лише мінеральні продукти, де від'ємне сальдо становить 5076 млн дол., а також деяка хімічна продукція, наприклад полімерні матеріали. Сировинний характер імпорту з Росії визначається переважанням у його структурі енергетичних матеріалів – 63,7 % [358].

Під впливом фінансової та політичної кризи між країнами обсяги двосторонньої торгівлі надалі можуть впасти до мінімуму та

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

обмежитися торгівлею товарами «винятками». Найбільшого удару може зазнати продукція чорної металургії, хімічної галузі та деякі сільсько-господарські товари.

Водночас, порівнюючи кризи 2008–2009 рр. із сьогоднішнім, треба зазначити, що тоді відбувся перерозподіл напрямів товарних потоків та зміни головного споживача українських товарів з ЄС на Російську Федерацію, що свідчить про неспроможність українських товарів закріпитися на високо конкурентних ринках Європи. Виникає питання щодо спроможності українських товаровиробників закріпитися на ринках Європи сьогодні.

Для зовнішньої торгівлі України у межах співробітництва з СНД 2014 та 2013 роки були складними. Експорт українських товарів у 2013 р. знизився на 7,8% порівняно з 2012 р., імпорт – на 9,1%. Від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами зменшилося на 14,57%. Основною причиною скорочення українського експорту експерти ДП «Держзовнішінформ» визнають несприятливу цінову кон’юнктуру на ключових для країни світових ринках і проблеми у торговельних відносинах з Росією.

Як передбачалося Рішенням Ради глав держав СНД від 25 жовтня 2013 року, Україна була визначена головною в СНД у 2014 р. [361].

Серед пріоритетів головування України в СНД у 2014 р., в основу якого було покладено принцип рівноправності, партнерської взаємодії та зміцнення добросусідських відносин між державами – учасницями СНД, було визначено зовнішньополітичну, економічну, гуманітарну, науково-технічну та інноваційну сфери діяльності Співдружності, транспорт, енергетику, боротьбу з новими викликами та загрозами.

Однак, починаючи з 27 лютого 2014 р., після того, як з боку Російської Федерації виникла загроза, пов’язана з порушенням територіальної цілісності України, використання на території АРК військового контингенту Збройних Сил РФ, оголошення нелегітимного референдуму щодо незалежності Криму та інших протиправних дій Росії, Україною як головною в СНД державою було ініційовано невідкладне скликання 7 березня 2014 р. у Києві позачергового засідання Ради міністрів закордонних справ СНД, метою якого передбачалося прийняття відповідної Заяви РМЗС про ситуацію в окремих регіонах України, включаючи Автономну Республіку Крим.

Проте Співдружність Незалежних Держав, на відміну від інших міжнародних організацій (ООН, ЄС, РЄ, ОБСЄ), усунулася від

прийняття відповідальних політичних рішень щодо базових принципів існування Співдружності.

Українська сторона нотою МЗС України від 19.03.2014 заявила про припинення головування в СНД у 2014 р. Наразі співробітництво України в рамках СНД зведено до мінімуму [362].

Результати аналізу зовнішньоторговельної стратегії України свідчать, що копіювання Україною будь-якої комплексної стратегії просування експорту інших країн неможливе, оскільки кожна національна економіка має власний, характерний лише для неї експортний потенціал та рівень розвитку факторів, що визначають конкурентоспроможність на світовому ринку. В Україні однією з найперспективніших є «нішова» стратегія, яка передбачає не боротьбу з великими конкурентами, а пошук особливих сфер діяльності, які або недоступні, або не мають істотного інтересу для великих монополій провідних держав світу внаслідок специфічності такої діяльності та її несуттєвості за масштабами.

Серед основних пріоритетних напрямів інтеграції України у світове господарство виділені ЄС – як стратегічна мета та СНД – виходячи з економічної доцільності. Україна може стати активним учасником ЄС тільки при здійсненні глибоких внутрішніх перетворень. Це наголошує на важливості активізації зовнішньоекономічних зв'язків з країнами СНД за умови впровадження цілеспрямованої зовнішньоторговельної стратегії для забезпечення доступу до ресурсів та ринків збуту, залучення інвестицій для реформування економіки України, що є важливим чинником для її піднесення.

Стратегія зовнішньоторговельних зв'язків України з країнами СНД має бути спрямована на досягнення зовнішньоторговельної збалансованості за рахунок зростання ефективності експортних поставок, яка полягає у приведенні товарної структури у відповідність до реальних потреб світових товарних ринків, створенні замкнутих виробничих циклів, активному залученню передових технологій для модернізації національного виробництва. Впровадження зазначеної стратегії вимагає створення сприятливих умов в економічній, законодавчій та інформаційній сферах здійснення зовнішньоторговельних операцій. Роль держави в експортній стратегії полягає не в забезпеченні прямої фінансової «допомоги» експортерам, а в тому, щоб стимулювати вітчизняного виробника до самостійного розвитку та вдосконалення конкурентних переваг.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Для використання потенційних торговельних переваг Україні в країнах СНД необхідні: розробка та здійснення загальнодержавної стратегії закріплення в галузевих та регіональних «нішах» країн СНД, забезпечення стабільності та взаємовигідності транзитних послуг, відновлення та розширення коопераційних зв'язків для спільного або скоординованого виходу на ринки інших країн Співдружності і поза її межами.

11.3. Активізація транскордонного співробітництва у сфері зовнішньої торгівлі

В умовах прискорюваних процесів регіоналізації та інтеграції у сучасному світі особливої актуальності набуває транскордонне співробітництво, яке сприяє інтенсифікації політичних, економічних і соціокультурних зв'язків між регіонами держав, формуванню їх іміджу. Нові реалії світової політики і міжнародних відносин перетворюють старі схеми встановлення транскордонних контактів на малоефективні і спонукають держави постійно їх удосконалювати. Тому комплексний підхід до вивчення сутності транскордонного співробітництва з огляду на сучасну науку дозволить максимально повно відобразити динаміку транскордонних зв'язків України і країн-сусідів та встановити проблемні зони цього феномену з метою вироблення найбільш дієвих рішень щодо їх удосконалення.

Дослідженню транскордонного співробітництва, механізмів та інструментів його активізації присвячені праці таких іноземних вчених, як І. Блаттера, В. Дентерса, О. Лофгрена, В. Мальхуса, П. Маскелла, М. Перкмана, Р. Ратті, С. Ребіжа, Ч. Ріка та ін. Ними досліджено основні тенденції регіонального розвитку в країнах Європи, узагальнено концептуальні підходи і світовий досвід діяльності транскордонних кластерів, єврорегіонів, транскордонних «трикутників економічного зростання», об'єднань прикордонних регіонів.

Вивченню питань транскордонного співробітництва між регіонами України та сусідніми країнами присвячені численні праці і вітчизняних науковців, зокрема Н. Мікули [363, 364, 365], В. Реутова [366], І. Школи [367], Н. Гавкалової, В. Чужикова, Ю. Макогона [368], З. Герасимчук [369], І. Журби [370] та ін.

За останні кілька десятиріч транскордонне співробітництво набуло ознак нової окремої сфери управлінської діяльності, спрямованої на створення умов для розвитку інших форм транскордонної взаємодії (виробнича кооперація, торгівля, туризм, взаємодія з питань безпеки тощо), сформувалось як новий вид регіональних громадських послуг у межах кооперації урядових і неурядових структур регіонів сусідніх держав, що стало можливим тільки в умовах глобалізації, коли регіони отримали більш широкі можливості для вибудовування власних зовнішніх відносин у межах своєї компетенції, враховуючи всі спектри транскордонної взаємодії.

Аналіз феномену транскордонного співробітництва як у країнах Європи, так і в Україні дозволив виділити основні теоретико-методологічні підходи до його визначення. *Політичний підхід* розглядає транскордонне співробітництво як метод реалізації політичних інтересів держав; *реалістичний* – як міждержавні взаємодії на основі таких політичних принципів, як взаємне визнання суверенітету і невтручання співпрацюючих сторін у справи одна одної; *інтеграційний* – розглядає транскордонне співробітництво як один із перспективних напрямів міжнародної інтеграції; *регіональний* – акцентує увагу на наявності кордону і необхідності його подолання; *підхід «конфлікт-співробітництво»* ставить транскордонне співробітництво на другий план порівняно з дослідженнями, присвяченими аналізу цих двох явищ; *соціологічний* – розглядає існування транскордонних контактів у тісному зв'язку з культурними цінностями.

Тлумачення поняття «транскордонне співробітництво» задекларовано у 2 ст. Європейської Рамкової Конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними адміністративними одиницями або місцевими органами влади 1980 р.

Сучасне трактування поняття транскордонного співробітництва розглядає його як спільні конструктивні дії, спрямовані на розвиток відносин між територіально-адміністративними одиницями або владою в рамках юрисдикції двох або більше держав, що передбачають укладення відповідних угод між ними. В умовах міжнародних відносин транскордонна співпраця неминуче стає багатосторонньою і формує систему (рис. 11.3.1) [366], при цьому багатосторонність – це не просто кількість держав, що беруть участь у співробітництві, але і різноманіття суб'єктів співробітництва: держав, транснаціональних компаній, банків, фінансових груп, комун, етносів тощо.

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

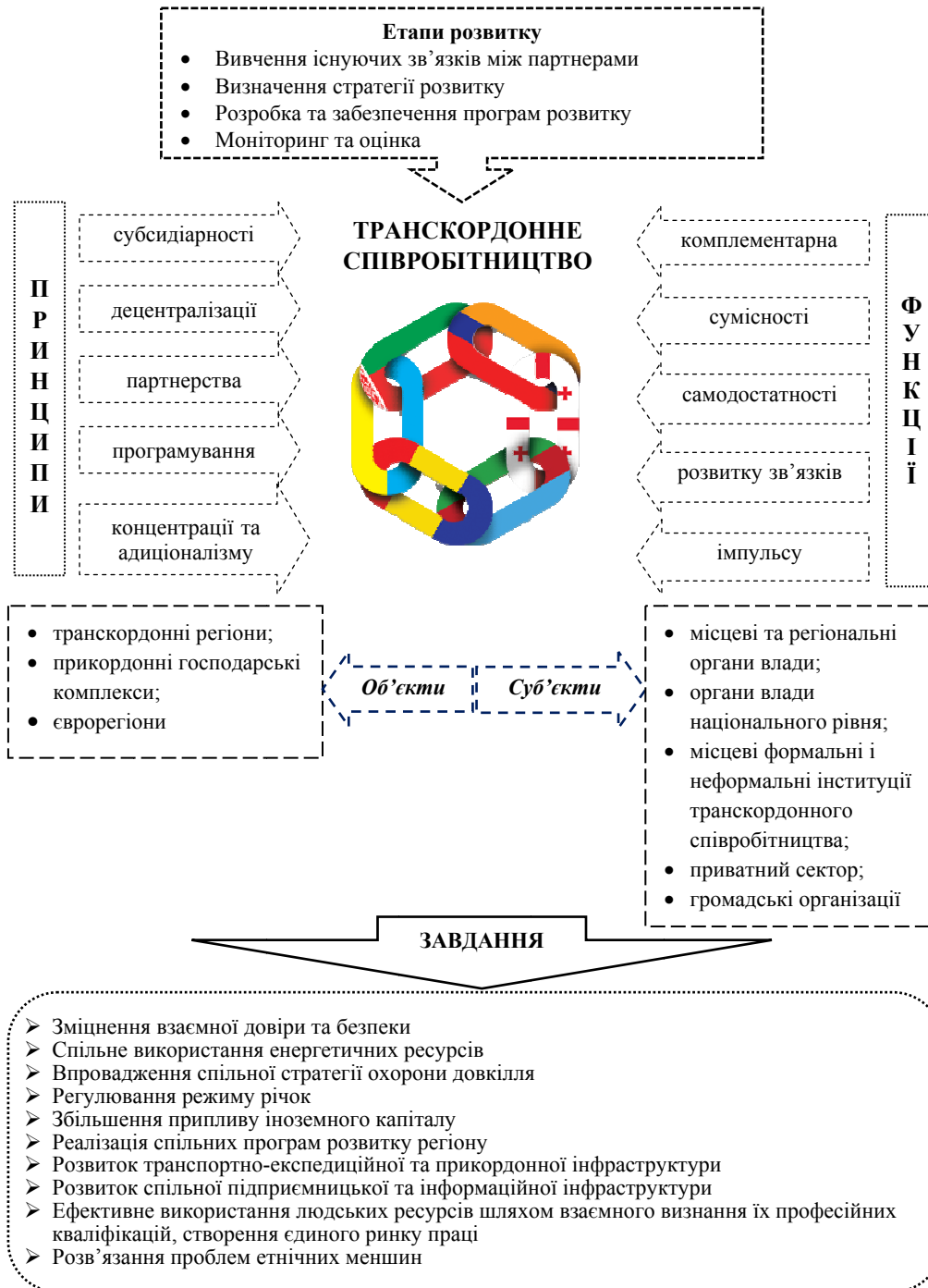


Рис. 11.3.1. Складові системи транскордонного співробітництва [366]

Формування транскордонних регіонів відбувається під впливом різноманітних факторів, що можуть бути класифіковані відповідно до функціональної структури суспільства, яку вони характеризують. У зв'язку з цим, доцільно виділити політичні, економічні, соціальні, демографічні, етнічні, поселенські, екологічні, природні фактори (галузеві). Серед них розрізняють об'єктивні і суб'єктивні, внутрішні та зовнішні, загальні, приватні та спеціальні чинники.

Серед галузевих факторів найважливіше місце посідають політичні та економічні чинники. Перші із них стосуються діяльності органів влади різних територіальних рівнів та встановлення ними інституціонального середовища співпраці.

Економічні фактори ґрунтуються на закономірностях територіального поділу праці і відображають рівень і темпи розвитку країн, які співпрацюють, або прикордонних регіонів, їх спеціалізацію, орієнтованість на ті або інші ринки.

У разі, коли по обидва боки кордону розташовані території, населені людьми однієї або близьких національностей та/або конфесій, важливу роль можуть відігравати етнічні та релігійні чинники. До демографічних чинників належать розвиток транскордонних міграцій, наявність родинних зв'язків між населенням прикордонних територій сусідніх країн. Поселенським фактором є, наприклад, близьке сусідство міст, розташованих на різних сторонах кордону. Екологічні фактори відбивають загальні завдання використання розділених кордоном природних об'єктів (водойм, лісів тощо). Природні фактори впливають, наприклад, на умови перетину кордону. Об'єктивні фактори характеризують специфіку територіальних соціально-економічних систем прикордонних регіонів. Дія суб'єктивних факторів стосується свідомої діяльності людей – владних структур, представників бізнесу, некомерційних організацій тощо, встановлюють транскордонні зв'язки, що стосуються владних структур, які визначають законодавчі умови цих зв'язків.

Внутрішні фактори розвитку транскордонних регіонів відображають досягнутий рівень їх сформованості, характер зв'язків країн та особливості суб'єктів, між якими ці зв'язки встановлені. До зовнішніх факторів належать характеристики територіальних соціально-економічних систем прикордонних регіонів сусідніх країн, які розвивають співпрацю.

Загальні фактори характеризуються, як правило, якісними показниками (високий чи низький рівень економічного розвитку життя насе-

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

лення тощо). Для їх оцінки потрібно розглядати приватні чинники, які в деяких випадках доцільно доповнювати спеціальними факторами [371].

Транскордонне співробітництво як форма міждержавної інтеграції за допомогою інтенсифікації зв'язків прикордонних регіонів сприяє вільному переміщенню населення, а також товарів, послуг, капіталів.

Сучасна наукова література визначає такі форми транскордонного співробітництва:

- локальні прикордонні контакти;
- взаємодія на основі договорів про співробітництво між окремими організаціями (наприклад, університетами) або адміністративно-територіальними одиницями держав, або сукупністю таких одиниць (може бути реалізовано в рамках побратимських угод між містами, договорів про співробітництво тощо);
- тимчасові мережі співробітництва, які створюються з метою реалізації транскордонних проектів у різних сферах (економічних, соціальних, екологічних, культурних тощо);
- нові просторові форми міжнародної інтеграції (НПФМІ) – просторові утворення наднаціонального рівня, що включають регіони декількох держав і відрізняються активним прикордонним і міжрегіональним співробітництвом та постійно зростаючим рівнем соціально-економічної інтеграції. Прикладами НПФМІ є єврорегіони, коридори розвитку, транскордонні кластери тощо.

В Україні основні напрями транскордонного співробітництва як інструменту підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів зазначені у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року та Державній програмі розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки [372].

У сучасних умовах 19 із 25 регіонів України є прикордонними, а їх сукупна площа становить близько 77% усієї території держави.

Транскордонне співробітництво прикордонних областей України і сусідніх країн можна поділити на два напрями:

- транскордонне співробітництво, що відбувається на кордоні України з Європейським Союзом;
- транскордонне співробітництво уздовж кордонів колишніх радянських республік, зокрема України, Росії, Білорусі й Молдови [373].

Особливого поширення таке співробітництво набуло в Європі у вигляді єврорегіонів – транскордонних областей, які охоплюють суміжні прикордонні території держав та відрізняються певною економічною, соціокультурною, етнічною єдністю.

Єврорегіони формуються в рамках суміжних одиниць адміністративно-територіального поділу двох і більше країн на основі реалізації спільних програм і угод, підписаних на рівні органів місцевого самоврядування. Сьогодні це – одна з найбільш поширених форм розвитку транскордонного співробітництва в ЄС. Перший єврорегіон було утворено у 1958 р. на німецько-нідерландському кордоні з центром у німецькому місті Gronau (Euregio-Gronau). В Європі існує понад 150 регіональних транскордонних утворень. Створено Європейський фонд регіонального розвитку (EFRR), з якого фінансуються програми підтримки єврорегіонів.

На основі аналізу зарубіжного досвіду можна виділити головні ознаки, які характеризують єврорегіони, а саме: *географічну* (єврорегіон є територією і має конкретне географічне положення), *політичну* (частина цієї території перебуває під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон), *адміністративну* (його утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон), *функціональну* (єврорегіон є формою транскордонного співробітництва).

В Україні до цього часу сформовані єврорегіони, більшість яких базуються на співпраці та кооперуванні з прикордонними країнами Євросоюзу і колишніми республіками СРСР (рис. 11.3.2).



Рис. 11.3.2. Єврорегіони за участю України [372]

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

На кордонах України на даний час створено дев'ять єврорегіонів: «Буг» (Україна, Польща, Білорусь, 1995), «Карпатський єврорегіон» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, 1993) «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія, 1998), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія, 2000), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь, 2003), «Слобожанщина» (Україна, Росія, 2003), «Ярославна» (Україна, Росія, 2007), «Донбас» (Україна, Росія, 2010), «Чорне море» (Україна, Румунія, Росія, Азербайджан, Туреччина, Греція, Болгарія, Вірменія, Грузія, Молдова, 2008). Їх характеристики наведено у дод. В.

Процес створення нових єврорегіонів на інших територіях України знову активізувався. Львівською облдержадміністрацією ініційовано розгляд питання доцільності створення єврорегіону «Сян» за участю Львівської області та Підкарпатського воєводства (Польща).

Метою створення цих єврорегіонів є організація та координація спільної діяльності, сприяння економічному, науковому, екологічному, освітньому співробітництву, а також підтримка окремих проектів розвитку прикордонної інфраструктури сусідніх територій, сприяння розвитку контактів між громадянами країн – членів єврорегіонів, визначення потенційних напрямів багатостороннього співробітництва країн – учасниць [373].

Найпоширенішою формою транскордонного співробітництва є торгівля. Динаміка зовнішньої торгівлі єврорегіонів відображена у табл. 11.3.1.

Проведений аналіз дозволяє виділити єврорегіони лідери та аутсайтери за показниками зовнішньоекономічної діяльності. Відтак до лідерів з експорту належать єврорегіони «Донбас», «Карпатський», «Нижній Дунай», «Слобожанщина» та «Верхній Прут». Їх частка в експорті коливається від 3 до 10 %. Серед аутсайдерів з умовно низькою часткою в експорті (від 0 до 1 %) виділяють єврорегіони «Буг», «Дніпро», «Ярославна», «Дністер». У перспективі єврорегіони «Донбас», «Слобожанщина», «Ярославна» поступово будуть втрачати свої позиції у зв'язку з розривом тісних стосунків всередині єврорегіону, а західні території навпаки посилювати свої позиції в рамках дії положень Угоди про асоціацію з ЄС. Країни ЄС, що межують з Україною, зацікавлені в подальшому удосконаленні концепції прикордонної торгівлі, а також у максимізації вигод від неї, тому погоджуються на участь у дослідженні прикордонної торгівлі (наприклад, Республіка Польща) й готові подати пропозиції щодо загальних підходів сприяння її розвитку в транскордонному просторі України з країнами ЄС [375].

Динаміка показників зовнішньої торгівлі Євро регіонів в 2005–2013 рр.

Євро регіон	Частка експорту, % до експорту України										Частка імпорту, % до імпорту України									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013		
Карпатський	6,10	6,46	6,74	4,63	5,50	5,33	5,37	5,34	5,32	6,52	6,62	6,47	4,94	6,46	6,16	7,78	7,66	7,62		
Буг	0,82	0,87	0,85	0,70	0,80	0,84	0,94	0,80	0,82	1,21	1,43	1,74	1,52	1,04	0,94	1,28	1,20	1,23		
Нижній Дунай	2,97	1,99	2,23	3,45	3,64	3,27	2,25	2,59	2,36	4,35	3,27	2,97	5,70	5,72	5,79	3,80	5,08	5,04		
Верхній Прут	2,67	2,59	2,36	1,32	1,15	1,19	1,57	1,37	1,32	2,03	2,02	1,52	1,07	0,79	1,26	1,50	1,39	1,37		
Дніпро	0,73	0,81	0,73	0,62	0,74	0,63	0,61	0,78	0,76	0,68	1,43	1,74	0,44	0,71	0,62	0,68	0,64	0,66		
Слобожанщина	2,10	2,31	2,31	2,34	2,54	2,78	2,70	2,93	2,91	3,92	4,30	3,77	2,90	3,20	3,02	2,75	3,73	3,75		
Ярославна	1,68	1,33	1,38	1,36	1,79	1,45	1,48	1,63	1,60	0,70	0,61	0,61	0,63	0,85	0,77	0,98	0,80	0,82		
Донбас	30,32	30,73	29,70	31,0	28,26	31,98	34,6	26,6	27,5	8,64	7,96	9,44	7,83	5,88	6,90	7,70	7,27	7,34		
Дністер	1,29	1,05	0,98	0,72	1,20	1,10	0,96	0,94	0,92	0,80	0,71	0,50	0,48	0,47	0,36	0,33	0,18	0,22		
	Сальдо, млн грн										Коефіцієнт покриття, %									
Карпатський	293,9	-266,9	-502,4	-609,9	-1122,2	-750,3	-1001,9	-2753,8	-2816,3	88,60	83,15	84,48	73,46	74,43	73,24	57,18	56,61	69,82		
Буг	7,9	-156,6	-309,0	-635,5	-842,7	-108,7	-136,7	277,1	-409,35	64,20	52,13	40,00	35,55	74,60	76,04	172,06	60,0	66,67		
Нижній Дунай	119,6	-551,1	-1217,5	-1442,5	-2447,9	-1155,6	-1835,9	-1604,28	-2519,9	64,74	38,65	43,30	48,60	55,56	47,84	49,00	41,45	46,83		
Верхній Прут	314,1	182,2	88,2	240,2	-34	95,2	-153,5	-153,0	-212,05	124,77	109,70	125,98	96,31	126,40	79,88	87,57	81,70	96,35		
Дніпро	36,6	3,8	52,9	77,9	41,5	-26,7	-56,0	-143,82	-2,44	120,32	127,37	127,37	111,00	91,7	85,30	74,41	99,53	115,16		
Слобожанщина	657,0	-697,9	-1048,0	-1141,1	-923,5	-143,9	-400,9	-431,4	-44,24	50,83	45,88	50,13	62,68	90,08	78,14	81,05	73,77	77,60		
Ярославна	283,9	326,4	236,4	307,5	366,1	322,9	276,6	20,3,2	443,26	229,70	185,2	182,1	166,9	183,05	158,8	125,0	165,30	195,12		
Донбас	7697,7	7272,9	8205,7	8899,0	14065,2	8544,7	12264,0	17336,7	12161,8	332,82	328,7	255,34	309,76	419,51	393,9	372,33	297,5	374,66		
Дністер	175,5	136,9	83,3	180,3	65,0	216,0	221,6	277,1	154,03	147,58	125,60	159,00	115,55	182,13	164,28	172,06	131,0	136,4		

Джерело: складено автором за даними [374] та Державної служби статистики України.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

За часткою імпорту євро регіони можна поділити на чотири групи [374]:

- з високою часткою (понад 10%) – євро регіон «Донбас»;
- з середньою часткою (від 5 до 10%) – євро регіон «Карпатський»;
- з нижче середньою часткою (від 1 до 5%) – євро регіони «Нижній Дунай», «Слобожанщина», «Ярославна», «Дністер», «Верхній Прут»;
- з низькою часткою участі в експорті (від 0 до 1%) – «Буг», «Дніпро».

Спостерігається збалансованість умовної ваги експорту та імпорту євро регіонів, крім таких, як «Ярославна», «Донбас» і «Дністер».

Незважаючи на значні перспективи для України у розвитку транскордонного співробітництва з країнами сусідами, діяльність євро регіонів, в яких бере участь країна, не задовольняє повною мірою їх потреби і не використовує всі можливості. Перспективи розвитку євро регіонів в Україні полягають у поглибленні вже існуючих транскордонних зв'язків та створенні нових по усьому периметру кордонів країни.

Метою створення євро регіонів є прикордонна торгівля, оскільки саме вона продовжує залишатися однією із ключових форм міжнародної співпраці: неформалізована купівля товарів та послуг на сусідніх територіях, перш за все, для власних потреб та зовнішня торгівля товарами й послугами на прикордонних територіях, формалізовані експортно-імпорتنі операції на прикордонних територіях.

Існує думка, що інтеграція між прикордонними регіонами може як сприяти прикордонній торгівлі, так і стримувати її [376]. Транскордонна інтеграція, яка на перший погляд полегшує мобільність, знижує ефект «новизни» від території за кордоном і може стати підставою для зниження мобільності. Наприклад, інтеграція може сприяти полегшенню процедури отримання віз та гомогенізації ринків і зниження інтересу [375].

На скільки ефективними є відносини на прикордонних територіях свідчить транскордонний ефект. На думку професора Мікули Н., незалежно від ступеня закритості кордону відбуваються контакти на рівні домашніх господарств (1 рівень сектор «а»), тобто населення здійснює родинні поїздки та купує окремі товари чи послуги для власного користування. Під час поїздок з метою налагодження контактів щодо можливої співпраці у будь-якій сфері залучаються особи, а також громада на рівні

селищної, районної чи обласної ради з укладанням угод щодо сприяння розвитку транскордонного співробітництва або щодо визначених взаємних зобов'язань сторін (2 рівень сектор «b») [363].

Також, крім зв'язків між органами державної влади, місцевого самоврядування і територіальними органами влади, необхідно залучити бізнес-середовище, що дасть змогу визначити зобов'язання з боку держави щодо «опіки» над суб'єктами транскордонного співробітництва (3 рівень, сектор «c») та забезпечити сприятливі умови для вирішення регіональних проблем. Процеси вздовж кордону з країнами-членами ЄС координує Рада Європи та ЄС, на східні кордони впливають сформовані у радянський період зв'язки, що формує відповідну регіональну політику (4 рівень, сектор «d»). Коло системи благ розширюється на суму секторів «a + b + c + d» [363].

Поширення транскордонного ефекту у прикордонні регіони визначається як частка взаємного товарообороту між регіонами України в їх загальному зовнішньоторговельному обороті із державами-сусідами [369]:

$$Y = \frac{(E + I)}{\text{ВРП}}, \quad (11.3.1)$$

де E – експорт до сусідньої держави;

I – імпорт із сусідньої держави;

ВРП – валовий регіональний продукт;

Y – коефіцієнт товарообміну.

Проведені розрахунки (табл. 11.3.2) [377] свідчать, що найвищий транскордонний ефект співробітництва за сумарним коефіцієнтом товарообміну спостерігається на кордоні між Україною та Угорщиною у 2008 р. – 78,30, а у 2013 р. – 81,43. Про це свідчать підписані численні угоди про прикордонне співробітництво в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства – ENPI-CBC (cross-bordercooperation).

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Таблиця 11.3.2

**Сумарний коефіцієнт товарообміну прикордонних регіонів
із сусідніми державами [377]**

Напрямок співробітництва	Сумарний коефіцієнт товарообміну		Абсолютне відхилення
	2008	2013	
Україна – Польща	19,67	12,35	-7,32
Україна – Словаччина	17,22	5,36	-11,87
Україна – Румунія	4,47	2,94	-1,52
Україна – Угорщина	78,30	81,43	3,14
Україна – Молдова	3,52	1,28	-2,24
Україна – Білорусь	4,27	2,38	-1,90
Україна – Російська Федерація	38,40	17,84	-20,56
Співробітництво вздовж кордону з країнами членами ЄС	20,13	11,33	-8,81
Співробітництво вздовж кордону з країнами СНД	35,43	21,52	-13,91

Досить високими показниками характеризується і співробітництво з Російською Федерацією, хоча в останній період спостерігається скорочення обсягів зовнішньої торгівлі. Через конфлікт на Сході, економічну і політичну нестабільність всередині країни, а також повільного проведення реформ, загальні обсяги експорту у 2014 р. зменшилися на 14% (або \$9 млрд) порівняно з 2013 р. Найбільше зниження експорту спостерігається в промисловості – 20%, машинобудуванні – 17%. Більшість продукції цих галузей традиційно експортувалося до РФ, тому в найближчій перспективі зростання їх частки не відбудеться. Втрата російського ринку – це стимул для українських виробників модернізувати виробництво та переорієнтуватися на нові ринки.

За показником експорту із України найкращий транскордонний ефект має Угорщина, зокрема у 2008 р. частка у загальному товарообороті країни становила – 1,21%, а у 2013 р. – 0,85%. Серед базових формуючих прикордонних регіонів з боку України у співробітництві із ЄС лідирують Польща – 0,64%, Словаччина – 0,13%, Румунія – 0,18% та Молдова – 0,13%. За часткою імпорту в Україну переважає Польща у 2008 р. – 1,07%, у 2013 р. – 1,14% (табл. 11.3.3).

Таблиця 11.3.3

Основні показники зовнішньої торгівлі прикордонних регіонів із сусідніми державами [377]

Співробітництво із сусідніми державами	Експорт із України				Імпорт в Україну			
	2008		2013		2008		2013	
	тис. дол. США	%	тис. дол. США	%	тис. дол. США	%	тис. дол. США	%
Україна – Польща	229829,2	0,45	501748,6	0,64	980299,10	1,07	967224,6	1,14
Україна – Словаччина	107503,4	0,21	104256,67	0,13	119998,3	0,13	28366,9	0,03
Україна – Румунія	103561,9	0,20	142098	0,18	284628,7	0,31	244070,6	0,29
Україна – Угорщина	621532,2	1,21	662942,8	0,85	412637,1	0,45	152741,5	0,18
Україна – Молдова	214157,9	0,42	99806,7	0,13	53136,1	0,06	46048	0,05
Україна – Білорусь	204339,8	0,40	239862,2	0,31	190776,5	0,21	251572,2	0,30
Україна – Польща	6611416,9	12,85	6156927	7,88	4082473,10	4,44	1566688	1,85
Співробітництво вздовж кордону з країнами членами ЄС	1276584,6	2,48	1510852,77	1,93	1850699,30	2,01	1438452	1,70
Співробітництво вздовж кордону з країнами СНД	7888001,5	13,25	6396789,2	8,18	4273249,6	4,64	1818260	2,15
Загальні обсяги експорту та імпорту в Україні	51437000	100	78157000	100	92003300	100	84595800	100

Результати проведеного аналізу свідчать, що обсяги експортно-імпортних операцій із сусідніми державами в основному мають тенденцію до зниження (табл. 11.3.2). Такі тенденції пояснюються недостатнім використанням можливостей транскордонного ефекту співробітництва прикордонних регіонів із сусідніми державами. При цьому найсильніший транскордонний ефект співробітництва за сумарним коефіцієнтом товарообміну припадає на Угорщину, Росію та Польщу, з якими склалися тісні усталені стосунки.

Прояв транскордонного ефекту на регіональному рівні показав, що перше місце за показниками коефіцієнта товарообміну для Львівської та Волинської областей посідає Польща.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

У співробітництві з Угорщиною за вказаним коефіцієнтом 1 місце посідає сусідня через кордон Закарпатська область, 2 та 3 місце – віддалені Волинська та Луганська.

У партнерських взаєминах зі Словаччиною лідируючі позиції займають Закарпатська, Запорізька та Волинська області, які посіли перші три місця відповідно.

З Румунією 1 місце за коефіцієнтом товарообміну посідає віддалена Запорізька область, 2 та 3 – сусідні Одеська та Чернівецька.

Молдова є основним торговельним партнером для Одеської, Запорізької та Вінницької областей.

Співпрацю з Білоруссю характеризуються більшість областей України, але лідируючі позиції займають Львівська, Закарпатська та Запорізька області, тоді як сусідні з нею прикордонні регіони: Житомирська – 4, Київська – 5, Чернігівська – 6, Волинська – 7, Рівненська – 11 місце.

За інтенсивністю транскордонного ефекту з Російською Федерацією переважає порівняно віддалена Запорізька область, а прикордонні регіони, що межують з нею посідають – 2 місце Луганська, 3 – Донецька, 4 – Харківська, 6 – Сумська та 9 – Чернігівська [377].

Аналіз розвитку транскордонного співробітництва України виявив значні зрушення щодо його активізації й ефективності, тому можна вважати, що з стадії становлення цей процес перейшов у стадію стабілізації. Для подальшого розвитку транскордонного співробітництва та використання можливостей, що з'являються в нових геополітичних умовах, доцільно продовжувати формувати цілісну систему транскордонного співробітництва в Україні. Такий підхід передбачає:

➤ перехід від традиційних для регіонів України форм транскордонного співробітництва (локальних контактів і партнерських угод) до повноцінної участі у сталих мережевих утвореннях;

➤ сприяння формуванню євро регіональних структур по усьому периметру кордону, а також реорганізації існуючих євро регіонів на основі формування асоціацій прикордонних територій;

➤ розроблення і сприяння реалізації разом з відповідними органами сусідніх держав або в рамках євро регіонів загальних концепцій розвитку транскордонних регіонів по усьому периметру кордону;

➤ здійснення заходів з адаптації до стандартів Європейського Союзу та Ради Європи існуючих законодавчих актів України, які забезпечать транскордонне співробітництво, використання досвіду співробітництва країн Центрально-Східної Європи вступу до ЄС;

- створення фінансових інструментів підтримки участі вітчизняних регіонів у транскордонних проектах (на першому етапі – фондів співфінансування участі у грантових програмах ЄС, далі – створення власних програм підтримки участі некомерційних організацій і органів влади у транскордонних проектах);
- забезпечення системи інформування та моніторингу реалізації транскордонних проектів за Програмами сусідства ЄС;
- створення інформаційних веб-сайтів пропускних пунктів через кордон з наданням даних щодо їх статусу та умов перетину для населення, а також переміщення товарів;
- забезпечення системи підготовки та перепідготовки кадрів з питань транскордонного співробітництва, зокрема шляхом запровадження відповідних навчальних дисциплін на економічних спеціальностях вищих навчальних закладів та підготовки фахівців державного управління, а також проведення короткострокових тренінгів.

11.4. Латиноамериканський та близькосхідний вектори розвитку зовнішньої торгівлі України

Неодмінною умовою здобуття Україною гідного місця в новому світовому порядку, забезпечення своїх національних інтересів, безпеки та сталого економічного прогресу є збалансованість її зовнішньої стратегії за всіма напрямками.

Важливим напрямом зовнішньоекономічної політики України стало торговельне співробітництво з країнами Латиноамериканського регіону. Проте рівень українсько-латиноамериканських відносин, особливо торговельно-економічних, не відповідає потенційним можливостям і має величезні резерви.

Перед українською державою постає проблема вироблення власної принципово нової моделі економічних відносин з країнами Латинської Америки, яка має спиратися, насамперед, на обґрунтовані економічні інтереси.

Результати аналізу динаміки торговельно-економічних відносин України з країнами Латинської Америки свідчать про зростання обсягів товарообігу в період 2001–2013 рр. [378]. Показники як експорту, так і імпорту у досліджуваний період мали тенденцію до помітного зростання [379]. За 14 років XXI століття товарообмін України з Латиноамериканським регіоном був найбільшим у 2008 р. і становив 3,17 млрд доларів.

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Незначними обсягами характеризується торгівля України з невеликими країнами регіону (Французька Гвіана, Сент-Люсія, Гренада, Гваделупа, Монтсеррат, Віргінські острови (США), Антигуа і Барбуда, Острови Теркс і Кайкос та ін.) [380]. Головними статтями українського експорту до країн Латиноамериканського регіону є: машини, устаткування, електроустаткування, хімікати, трактори, авіатехніка, чорні метали, мінеральні добрива, полімерні матеріали, зернові культури [381]. У товарній структурі імпорту в Україну – тропічні фрукти, ефірні масла та есенції, тютюн, косметичні препарати, риба і ракоподібні, фармацевтична продукція, прянощі, каучук, деякі промислові товари. [380] Динаміку обсягів товарообороту України з провідними країнами субрегіонального об'єднання наведено у табл. 11.4.1.

Таблиця 11.4.1

**Динаміка обсягів товарообігу України з країнами
Латиноамериканського регіону за 2008–2013 рр., млн дол**

	2008	2009	2010	2012	2013
МЕРКОСУР	1221,9	569,4	976,4	832,2	989,3
МЕРКОСУР із асоц. чл.	1694,4	836,4	1244,0	1331,8	1201,0
Країни ЛА загалом	3172,2	1587,3	2071,2	2282,3	2149,7

*Джерело: дані державної служби статистики України. – Режим доступу :
www.ukrstat.gov.ua*

Понад 80% взаємного товарообороту припадає на три найбільші латиноамериканські країни – Бразилію, Мексику та Аргентину.

У березні 2007 р. Палатою зовнішньої торгівлі Бразилії було прийняте рішення, згідно з яким Бразилія визнала Україну державою з ринковою економікою. Цьому передувало підписання ключових документів про торговельно-економічне співробітництво [382] та інших договорів економічного характеру. Під час роботи Третього спільного засідання Міжурядової Комісії з торговельно-економічного співробітництва (далі – МКТЕС), 5–6 червня 2008 р. у Києві підписано низку документів про розширення двосторонньої співпраці між країнами, в тому числі Меморандум про створення спільної робочої групи з питань торгівлі та інвестицій, що створило двосторонній механізм не тільки для збільшення обсягів торгівлі та інвестицій, а і розширення номенклатури двосторонньої торгівлі.

Зовнішня торгівля України: XXI століття

Згідно з даними Міністерства розвитку, промисловості та зовнішньої торгівлі Бразилії за підсумками 2013 р. істотно збільшилися обсяги двосторонньої торгівлі порівняно з 2012 р. (з 570,833 млн дол. США в 2012 р. до 1,174931 млрд дол. США в 2013 р.). Головним чинником зростання обсягу українсько-бразильської торгівлі стало поживлення взаємодії між зацікавленими у співпраці бізнес-структурами обох країн. Що стосується структури експорту, то Бразилія у 2013 р. імпортувала 568,6 тис. т нітрату та сульфату амонію з України, що становило 94,5 тис. т на суму 46,7 млн дол. США та 16,3 тис. т на суму 2,8 млн дол. США.

Результати аналізу даних Державної служби статистики України свідчать про позитивну динаміку розвитку співпраці в торговельно-економічній сфері у 2014 р. Зокрема, обсяг двосторонньої торгівлі становив 14376323 тис. дол. США, з них 110186 тис. дол. США становив український експорт (табл. 11.4.2).

Таблиця 11.4.2

Товарна структура експорту України до Бразилії за 2014 рік

Товарні групи	Експорт товарів, тис. дол. США	Частка товару в загальному обсязі експорту, %
Добрива	42797	38,8
Фармацевтичні продукти	25268	22,9
Залізо та сталь	15733	14,3
Інші	26388	23,9
<i>Загалом</i>	110186	100

Джерело: дані державної служби статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Крім того, у 2013 р. розширилася до ста позицій і номенклатура імпортованих бразильських товарів. Крім уже традиційних для бразильського експорту тютюну, кави, цукру з тростини зросли поставки в Україну бразильської яловичини та свинини. Проте українська високотехнологічна продукція не набула значного поширення. В експорті до Бразилії почали переважати гарячекатаний та інший сталевий лист, нітрат та сульфат амонію тощо [383].

За даними Державної фіскальної служби України за 2013 р. загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною та Бразилією зменшився порівняно з попереднім роком на 28,2% (на 259,2 млн дол. США) і становив 661,4 млн дол. США.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Експорт українських товарів до Бразилії скоротився на 149,7 млн дол. США (на 42,9%) та становив 198,8 млн дол. США. Імпорт бразильських товарів до України зменшився на 109,5 млн дол. США (на 19,2%) та становив 462,6 млн дол. США. Від'ємне сальдо становило 263,8 млн дол. США. У структурі експорту української продукції переважали добрива (53,1%); чорні метали (13,5%); енергетичні матеріали (11,1%); вироби з чорних металів (4,5%); каучук та гума (3,7%); фармацевтична продукція (3,1%).

Основними статтями імпорту з Бразилії були: м'ясо та харчові субпродукти (47%); тютюн (14,6%); кава (10,4%); феросплави (5,8%).

За даними української статистики двостороння торгівля послугами за підсумками 2013 р. зменшилася на 9,1% і становила 5,5 млн дол. США. Із них експорт українських послуг – 3 млн дол. США (скорочення на 19,4%), імпорт послуг з Бразилії – 2,5 млн дол. США (зростання на 7,2%). Додатне сальдо торгівлі послугами становило 0,5 млн дол. США.

Сьогодні бразильська сторона наголошує на зацікавленості у налагодженні та поглибленні співпраці з Україною у таких сферах: машинобудування (транспортне та металургійне, суднобудування); фармакологічна сфера; поставки енергетичних матеріалів (продукти перегонки нафти); отримання українських інвестицій у вигляді високотехнологічної продукції, що визнаються бразильською стороною як нематеріальні вкладення при створенні спільних підприємств. Бразилія готова постачати в Україну продукцію агропромислового комплексу.

Важливим українським партнером серед країн МЕРКОСУР є Аргентина. Поштовхом у розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин стало створення у 1998 р. механізму координації торговельно-економічної діяльності у формі міжурядової українсько-аргентинської Комісії з торговельно-економічного і науково-технічного співробітництва [384]. У структурі українського експорту в Аргентину сьогодні переважають чорні метали, комплектуючі для машинобудівної галузі, добрива, трактори, автомобілі. З Аргентини до України надходять харчові продукти: фрукти, морепродукти, яловичина, сировина для тютюнової промисловості, чай [380].

Період з 2005 до 2008 рр. вважають періодом активізації торгівлі, оскільки зовнішньоторговельний обіг постійно зростав, причому обсяги експорту значно перевищували обсяги імпорту [385]. Аналізуючи показники зовнішньої торгівлі 2005–2010 рр., можна зробити такі висновки. По-перше, стрімке зростання у взаємному товарообігу відбувся у 2005 р. [386] і становив 54,3 млн дол., що на 40% більше, ніж попереднього

року. По-друге, протягом наступних років динаміка помітно покращувалася, і у 2008 р. товарообіг становив 175,8 млн дол. По-третє, в умовах кризи відбулося стрімке скорочення економічних відносин загалом і згорання торгівлі зокрема. Наприклад, у 2009 р. обсяги експортно-імпортних поставок були у 2,5 разу нижчими порівняно з докризовими. Однак з першого кварталу 2009 р. відбулися значні зміни у структурі українського експорту в Аргентину. Замість традиційних позицій – добрив, барвників, пластмас і сільськогосподарського обладнання – експортувалися вироби з міді, антибіотики, обладнання для подрібнення матеріалів. Крім того, у кризовий 2009 р. відбулося скорочення постачання з Аргентини: цитрусових – на 55%; виробів з риби – на 60%; яловичини – на 95%; арахісу і виробів з нього – на 42% [387]. Лише у 2010 р. вдалося подолати наслідки світової кризи і досягти показників 2007 р. [388].

За даними Державної фіскальної служби України, у 2013 р. загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною та Аргентиною становив 129,2 млн дол. США (у 2012 р. – 131,2 млн дол. США). Експорт українських товарів до Аргентини у 2013 р. становив 11 млн дол. США (у 2012 р. – 11,7 млн дол. США). Імпорт товарів до України у 2013 р. становив 118,2 млн дол. США (у 2012 р. – 119,45 млн дол. США). Від'ємне сальдо торгівлі товарами у 2013 р. становило 107,2 млн дол. США (у 2012 р. – 107,7 млн дол. США).

Українська сторона сприймає Аргентину як одного з головних економічних партнерів України, важливим напрямом співпраці є формування сталих схем технологічної взаємодії у паливно-енергетичному комплексі, залізничному транспорті, авіабудуванні.

Торговельно-економічні позиції Венесуели щодо України є досить динамічними, і за показниками імпорту та експорту вона на порядок випереджає Уругвай та Парагвай. Згідно з даними Державної служби статистики України, з 2005 до 2013 рр. наша держава експортувала до Венесуели товарів на суму 112,1 млн дол. США, імпортуючи при цьому лише на 1,73 млн; 82% експортної продукції припало на докризовий період [389]. Сьогодні відносини характеризуються стабільністю, окреслюючи перспективи подальшої співпраці.

Венесуела також зацікавлена не лише у розширенні торговельних відносин з Україною, а й у розвитку співробітництва у сфері туризму. Крім того, венесуельська сторона зацікавлена у постачанні української техніки та обладнання [390].

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

За результатами обговорення перспектив двостороннього торговельно-економічного співробітництва, зокрема, в енергетичній, нафтогазовій та авіаційній галузях та у сфері залізничного транспорту 12 лютого 2008 р. відбулося підписання Договору про торгівлю й економічну співпрацю України і Парагваю, що стало правовою основою для розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин, проведення виставок з метою зміцнення економічного співробітництва між обома країнами.

У 2007 р. двосторонній товарообіг з Парагваем становив 0,44 млн дол., що майже удвічі перевищувало аналогічний показник попереднього року (0,26 млн). При цьому український експорт становив 76 тис. дол. США. Основними товарами українського експорту до Парагваю були машинне обладнання та запчастини – 80%, а також продукція хімічної промисловості – 20%. Ситуація з експортно-імпортними поставками змінилася у 2008 р. на користь України і характеризувалася зменшенням з 454 тис. дол. США до 200,4 тис. дол. У пік кризи експортні поставки України знизилися до 3,5 тис., імпорт зріс у 4,5 разу порівняно з попереднім роком. В умовах подолання економічної кризи Україна зробила стрімкий стрибок в експорті (3313 тис.), скоротивши при цьому імпортування парагвайської продукції до 225 тис. дол. У 2013 р. загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною та Парагваем становив 1 186 тис. дол. США (у 2012 р. – 8 527 тис. дол. США). Експорт українських товарів до Парагваю у 2013 р. становив 939 тис. дол. США (у 2012 р. – 8 194 тис. дол. США). Імпорт товарів до України у 2013 р. становив 247 тис. дол. США (у 2012 р. – 333 тис. дол. США). Додатне для України сальдо торгівлі товарами склало у 2013 р. 692 тис. дол. США (у 2012 р. сальдо також було позитивним 7 861 тис. дол. США). За 10 місяців 2014 р. товарообіг становив 154 тис. дол. США, при додатному сальдо – 16 тис. дол. США. Відповідно український експорт становив 85 тис. дол. США, імпорт – 69 тис. дол. США.

У структурі українського експорту лише дві позиції: реактори ядерні, котли, машини (84,2 тис. дол. США) та прилади й апарати оптичні, фотографічні (0,8 тис. дол. США). У структурі імпорту: насіння і плоди олійних рослин (58,4 тис. дол. США); усі інші позиції до 4 тис. дол. США – одяг та додаткові речі до одягу текстильні; одяг та додаткові речі до одягу трикотажні, цукор і кондитерські вироби з цукру, різні харчові продукти.

Показник двосторонньої торгівлі послугами сягнув 3,5 тис. дол. США за 9 місяців 2014 р., при додатному сальдо 2,3 тис. дол. США. Відповідно експорт українських послуг становив 2,9 тис. дол. США,

імпорт – 0,6 тис. дол. США. Українські послуги: пов'язані з подорожами та інтелектуальною власністю, парагвайські – у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги.

Договірно-правова база українсько-уругвайських відносин налічує два документи: Меморандум про співробітництво між міністерствами закордонних справ та двосторонній Протокол про доступ до ринків товарів та послуг в рамках вступу України до СОТ. Щодо торговельно-економічного співробітництва між Україною та Східною Республікою Уругвай, то згідно з даними Держслужби України, починаючи з 2005 р. торговельне сальдо було від'ємним для України. Проте обсяги товарообігу 2005 р. (2,9 млн дол. США) і 2006 р. (2,36 млн) зросли у 2007 р. і становили 18 млн, у 2008 р. знизилась до 14,3 млн дол. США.

В умовах кризи обсяг товарообігу скоротився майже удвічі (7,2 млн дол.). Позитивним було те, що український експорт до Уругваю у 2,5 рази перевищив імпорт. У 2010 р. показники товарообігу суттєво не змінилися і становили 7,5 млн дол. США. Дані свідчать, що у 2008 р. двосторонній товарообіг був на 20 % меншим від показника 2007 р., при цьому український експорт в обсязі 1,5 млн дол. продемонстрував падіння у 4 рази, а імпорт з Уругваю (12,8 млн дол.) – зростання на 20,5%.

Україна протягом досліджуваного періоду експортувала до Уругваю мінеральні добрива – 77%, металопродукцію – 15%, товари хімічної промисловості – 4 %, імпортувала з Уругваю рибу та морепродукти – 49 %, цитрусові та інші фрукти – 25 %, шкіру – 23 % [391]. У 2013 р. загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною та Уругваєм становив 12,97 млн дол. США (у 2012 р. – 12,48 млн дол. США). Експорт українських товарів до Уругваю становив 169 тис. дол. США (у 2012 р. – 197 тис. дол. США). Імпорт товарів з Уругваю до України становив 12,8 млн дол. США (у 2012 р. – 12,28 млн дол. США). Від'ємне сальдо торгівлі товарами для України становило 12,6 млн дол. США (у 2012 р. – 12,08 млн дол. США).

Торговельно-економічне співробітництво є одним з пріоритетних напрямів українсько-чилійських відносин. За наявними статистичними даними упродовж 2007–2012 рр. двосторонній товарообіг становив 288 млн дол. США. При цьому український експорт до Чилі – 195 млн дол., імпорт – близько 94 млн. Основу українського експорту до Чилі становила металопродукція та мінеральні добрива, імпорту – риба, морепродукти, вино, солодощі та фрукти. Водночас протягом 2008 р. обсяги українсько-чилійської торгівлі істотно зростали порівняно з минулим 2007 роком. У період кризи 2009 р. і 2010 р. обсяг експорту був нижчим від будь-

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

якого з попередніх досліджуваних років і становив 30,9 млн та 17,7 млн дол. відповідно.

У 2013 р. загальний обсяг взаємної торгівлі товарами між Україною і Чилі становив 93,76 млн дол. США (у 2012 р. – 66,5 млн дол. США). Експорт українських товарів до Чилі у 2013 р. становив 1,2 млн дол. США (у 2012 р. – 2,28 млн дол. США), імпорт товарів до України у 2013 р. – 92,5 млн дол. США (у 2012 р. – 64,2 млн дол. США). Від’ємне сальдо торгівлі товарами становило у 2013 р. 91,3 млн дол. США (у 2012 р. – 61,9 млн дол. США).

Перспективними напрямками розбудови українсько-чилійського торговельно-економічного співробітництва є енергетична, залізнична, гірничодобувна та авіаційно-космічна галузі.

Важливим для порівняння з іншими країнами МЕРКОСУР є показники таких асоційованих членів, як: Колумбія, Еквадор, Перу та Куба.

Аналізуючи торговельно-економічні відносини України з цими країнами, можна констатувати, що вони є потужними гравцями у Латиноамериканському регіоні і перспективними партнерами. Протягом 2005–2006 рр. український експорт до цих країн був майже однаковий і коливався в межах 35 млн дол. У наступному 2007 р. ситуація дещо змінилася, і Колумбія стала імпортувати українських товарів на суму 44,6 млн дол., що на 30% більше, ніж Перу і на 44% більше, ніж Еквадор. Однак в умовах кризи Перу поступилася лідерством як в імпортуванні українських товарів, так і в експорті до України.

У 2008 р. товарообіг з Перу становив 12,4 млн дол., з Колумбією та Еквадором – 203,7 млн дол., з яких 155,1 млн припадало саме на Еквадор. Ситуація залишилася незмінною у 2010 р. Обсяг товарообігу з Перу збільшився до 20,1 млн дол., з Колумбією – 29,5 млн, з Еквадором – 173 млн, причому імпорт до України домінував. У 2013 р. товарообіг між Україною та Перу склав 34,55 млн дол. США та зменшився на 56% порівняно з 2012 р. Експорт українських товарів до Перу становив 25,97 млн дол. США, імпорт перуанської продукції в Україну становив 8,58 млн дол. США. Додатне для України сальдо зовнішньої торгівлі становило 17,4 млн дол. США. Основу українського експорту до Перу у досліджуваній період становили двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни, частини літальних апаратів, прокат плоский з вуглецевої сталі та інше обладнання. Основними товарами імпорту з Перу є морська риба та ракоподібні, продукція легкої промисловості та сільського господарства (включаючи каву, прянощі та харчові добавки).

Наявність в Україні високих технологій і розвинутої бази окремих галузей машинобудування при відносній слабкості їх в окремих країнах Латинської Америки дає змогу, на думку українських фахівців, розраховувати на суттєве розширення експорту до цих країн української машинотехнічної продукції. Наприклад, Еквадор постачає в Україну банани, каву, какао, квіти. Натомість Україна має реальну можливість реалізовувати на еквадорському ринку продукцію енергетичного та сільськогосподарського машинобудування. Перспективним напрямом співпраці з Болівією можуть стати гірничодобувна та гірничопереробна галузі. Аналогічна ситуація у торгівлі з іншими країнами Південної Америки, які мають труднощі з реалізацією їх традиційних експортних товарів – кави, бананів, цукру-сирцю, борошна тощо – і прагнуть диверсифікувати свої експортні поставки, висловлюючи водночас готовність імпортувати вантажівки-самоскиди, трактори, енергетичне та гірничодобувне устаткування, шляхобудівельну техніку, літаки, сільськогосподарські машини тощо. Існують і реальні можливості залучення українських спеціалістів до реалізації в цих країнах національних програм розвитку енергетики, транспортної інфраструктури, а також проектів розбудови рибного господарства та харчової промисловості.

У товарній структурі імпорту з цих країн регіону переважали тропічні фрукти, банани, кава, какао, ефірні олії та есенції, тютюн, косметичні препарати, риба і ракоподібні, фармацевтична продукція, прянощі, їстівні плоди і горіхи, алкогольні напої, смоли та рослинні соки, каучук, гума, деякі промислові товари тощо. Важливою продукцією постачання в країни регіону було енергетичне та електротехнічне обладнання, продукція чорної металургії, котли, мінеральні добрива, гірничошахтне і металургійне обладнання, шляхобудівна і сільськогосподарська техніка тощо. У деяких країнах регіону зберігається попит на великовантажні автомобілі, устаткування для гідроелектростанцій, радіолокаційне обладнання, комплектуючі до літаків транспортного і сільськогосподарського призначення [380].

Важливим механізмом розвитку двосторонніх відносин між Україною і Кубою у торговельно-економічній сфері є Міжурядова українсько-кубинська комісія з торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва. Обсяги торгівлі товарами між Україною та Кубою у 2013 р. становили 139,4 млн дол. США і збільшились у 4,5 разу порівняно з 2012 р.

Експорт українських товарів до Куби збільшився у 4,7 разу (або на 108,6 млн дол. США) та становив 137,8 млн дол. США. Імпорт з Куби

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

зменшився на 9,6% (або на 164,4 тис. дол. США) і становив 1,6 млн дол. США. Додатне для України сальдо склало 136,2 млн дол. США.

Обсяги торгівлі послугами між Україною та Кубою у 2013 р. склали 1,41 млн дол. США і збільшились у 6,7 разу порівняно з 2012 р. Експорт українських послуг до Куби збільшився у 6,2 разу (або на 686,7 тис. дол. США) та становив 818,5 тис. дол. США, імпорт з Куби збільшився на 7,7% (або на 42,3 тис. дол. США) і становив 595 тис. дол. США. Додатне для України сальдо склало понад 223,5 тис. дол. США.

Пріоритетними галузями економічного співробітництва між Україною та Кубою є охорона здоров'я, медико-фармацевтична промисловість, цивільна авіація (ремонт літаків та авіадвигунів на підприємствах обох країн; закупівля Кубою нових моделей українських літаків), машинобудування (Куба закуповує тракторні двигуни українського виробництва); енергетика; цукрова та хімічна промисловість; підготовка наукових кадрів.

Отже, протягом досліджуваного періоду торговельно-економічні відносини України з країнами МЕРКОСУР мали позитивну тенденцію до нарощення обсягів. Їхня частка порівняно з іншими державами Латиноамериканського регіону для України становила 39,4%, тобто 4741,8 млн дол. США. Світова економічна криза 2009 р. стала причиною суттєвого зниження товарообігу з повноправними та асоційованими членами МЕРКОСУР, а в умовах виходу з кризи (2010 р.) для країн МЕРКОСУР характерні найвищі показники.

Беззаперечними лідерами в торговельно-економічних відносинах з Україною були Бразилія, Мексика та Аргентина. Стосунки нашої держави з Уругваєм та Парагваєм протягом 2007–2013 рр. подекуди мали спорадичний характер і лише у передкризовий період стабілізувалися, однак їхній сумарний товарообіг з Україною за досліджувані роки був незначним і становив 50,5 млн дол. США.

Торговельно-економічні відносини України з асоційованими членами МЕРКОСУР протягом 2007–2013 рр. мали доволі високі показники співпраці: Еквадор – 672,8 млн дол. США, Чилі – 330,9 млн, Колумбія – 277,7 млн, Перу – 157,3 млн, Венесуела – 113,9 млн, Болівія – 5,7 млн дол. США. Відтак в умовах поглиблення контактів ці країни можуть стати не менш важливими партнерами, ніж лідери Латиноамериканського регіону.

В узагальненому вигляді основними напрямками стратегії України щодо Латинської Америки мають стати:

– встановлення і розвиток сталих відносин з усіма країнами регіону;

– налагодження і поглиблення зв'язків з інтеграційними об'єднаннями континенту;

– зміцнення позицій в окремих субрегіонах і в регіоні загалом.

Українська стратегія щодо Латинської Америки має спрямовуватися на досягнення таких цілей:

– забезпечення довгострокових інтересів у регіоні;

– використання інвестиційного потенціалу країн регіону для потреб української економіки;

– розширення українського експорту готової продукції на ринки латиноамериканських країн;

– вивчення досвіду країн регіону щодо фінансової стабілізації, подолання інфляції, управління зовнішнім боргом, залучення джерел зовнішнього фінансування;

– задоволення потреб України в окремих видах дефіцитної мінеральної сировини та продукції тропічного землеробства.

Першочерговими завданнями України у розвитку співробітництва з країнами Латинської Америки мають стати:

– цілеспрямоване вивчення та освоєння найбільш перспективних для українських експортерів товарних ринків та закріплення на них;

– політична, фінансова, інформаційна та правова підтримка державою процесу просування українських товарів та послуг на ринки регіону з високим ступенем протекціонізму та підтримка імпорту Україною латиноамериканських товарів;

– значне підвищення у структурі експорту частки товарів із високим ступенем переробки, особливо продукції машинобудування та наукомісткого виробництва;

– формування ефективних систем захисту економічних інтересів України в Латинській Америці.

Зовнішньоекономічні відносини мають бути орієнтовані на співробітництво на рівні об'єднань, фірм, підприємств на основі глибокого аналізу галузевого спектра співробітництва – від галузей, заснованих на новітніх технологіях, із врахуванням конверсійних процесів в оборонних виробництвах, до сільського господарства. Зовнішньоекономічні зв'язки в сучасних умовах стають потужним засобом прискорення науково-технічного розвитку та інтенсифікації економіки.

11.5. Перспективи розвитку зовнішньоторговельних зв'язків України з КНР

Політична, військова та соціальна стабільність є вкрай важливою умовою для поліпшення відносин з країнами світу, особливо з країнами – світовими лідерами.

Китайська Народна Республіка – потужна агропромислова держава. Протягом останніх десятиліть Китай посилив свої позиції на світовій економічній та політичній арені, що є наслідком впровадження комплексу національних стратегій розвитку, які впливають не тільки на економіку країни, але й позначаються на геополітичних, фінансових та економічних змінах світового порядку [392].

Китай, на відміну від країн Заходу та Росії, не висуває жодних умов щодо налагодження економічної співпраці, але є важливим партнером вітчизняної економіки на світовому ринку. Між Україною та КНР задекларовані взаємовідносини стратегічного співробітництва. Договірна база двосторонніх договорів налічує понад 250 документів.

До розв'язання подібних проблем необхідно підходити, передусім, з позиції впровадження національних інтересів, реальних можливостей та перспектив розвитку України. У цьому контексті одним із найперспективніших стратегічних партнерів для нашої країни є Китай. Привабливість Китаю у зовнішньоекономічній політиці України визначається багатьма факторами, серед яких найголовніше місце посідає швидко зростаюча економічна та політична вага Китаю у світі та насамперед в Азійсько-тихоокеанському регіоні. Важливим чинником є й деяка сумісність технічних та економічних стандартів обох країн у багатьох секторах економіки.

Невпинне зростання економіки Китаю в умовах світової фінансової кризи стало економічним дивом. Минуло понад тридцять років з того часу, як Ден Сяопін впровадив реформи в економіку і за цей час Китай зміг збільшити свій політичний та економічний розвиток в 15 разів і в 100 разів – збільшити зовнішньоторговельний оборот [393].

У 2006 р. урядом КНР було прийнято стратегічний план розвитку інноваційної економіки: «Основи державного плану середньострокового і довгострокового розвитку науки і техніки на 2006–2020 рр.» [394].

Стратегічним планом уряду було впровадження більш ефективної моделі китайського зростання, зробити інноваційний розвиток основою майбутнього зростання економіки.

Головними цілями Плану є: [395]

- побудова інноваційної економіки завдяки розвитку власної інноваційної бази і зменшення залежності від закордонних технологій;
- переорієнтація підприємств на головну рушійну силу для побудови національної інноваційної моделі;
- розвиток стратегічних областей технологічного розвитку.

Протягом останніх десяти років ВВП КНР збільшується в середньому на 8–10% за рік, водночас ВВП США становить 2–3%. Вже кілька років поспіль Китай посідає друге після США місце у світі за ВВП, що станом на 2012 р. відповідно становило 12,3 трлн дол. і 15,6 трлн дол. (для порівняння, ВВП України – 0,3 трлн дол. У 2012 р. золотовалютний резерв Китаю становив 3,5 трлн дол. – перше місце у світі, США у 2011 р. мали всього 148 млрд дол. – 20-те місце у світі. Прямі інвестиції Китаю за кордоном у 2012 р. зросли на 77 млрд дол., у 2015 р. – до 560 млрд дол. [396].

Україна для Китаю є зоною суттєвих економічних та політичних інтересів. КНР зважає на зростаючу роль нашої країни у процесах глобалізації. Китайський уряд виходить з того, що Україна має значний економічний потенціал розвитку та світові досягнення в багатьох галузях науки і вважає, що поглиблення відносин з Україною відповідає національним програмам розвитку Китаю і має велику перспективу. Взаємовигідне розуміння цих аспектів стало головною передумовою для подальшого розвитку українсько-китайських відносин.

Співпраця між КНР та Україною має великі перспективи й їх ефективне впровадження можливе за ряду умов. Україна зацікавлена у наслідках реформації економіки, яка була здійснена у Китаї для виводу з кризи та посилення економіки і свідчить про величезний потенціал, який засновується на взаємовигідних економічних відносинах між обома країнами.

Значний інтерес для України становить функціонування вільних економічних зон у КНР, оскільки завдяки їх функціонуванню з пільговим оподаткуванням можливо вирішити питання припливу іноземних інвестицій в економіку України.

Формування вільних економічних зон за прикладом китайських СЕЗ дозволить ще вигідніше розвивати співробітництво між урядами.

Китай є важливим партнером, за сприяння якого Україна може розширити зовнішньоекономічні стосунки в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Також до взаємовигідних відносин перспективними є напрями

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

спільної координації протидії загрозам міжнародного тероризму, нелегальної міграції, забруднення навколишнього середовища тощо.

Значна роль у відносинах українсько-китайського партнерства належить Міжурядовій комісії з питань торговельно-економічного співробітництва. Діяльність Міжурядової комісії є одним з дієвих факторів, які сприяють поглибленню торговельно-економічних відносин між нашими країнами.

КНР посідає перше місце з зовнішньоторговельних відносин України в АТР та третє у світі після ЄС і Росії.

У 2014 р. загальний товарообіг між Україною і Китаєм становив 8 млрд 103 млн дол. порівняно з 10 млрд 627 млн дол. у 2013 р. Від'ємне сальдо для України у 2014 р. склало 2 млрд 738 млн дол. проти 5 млрд 173 млн дол. у 2013 р. (рис. 11.5.1) [397].

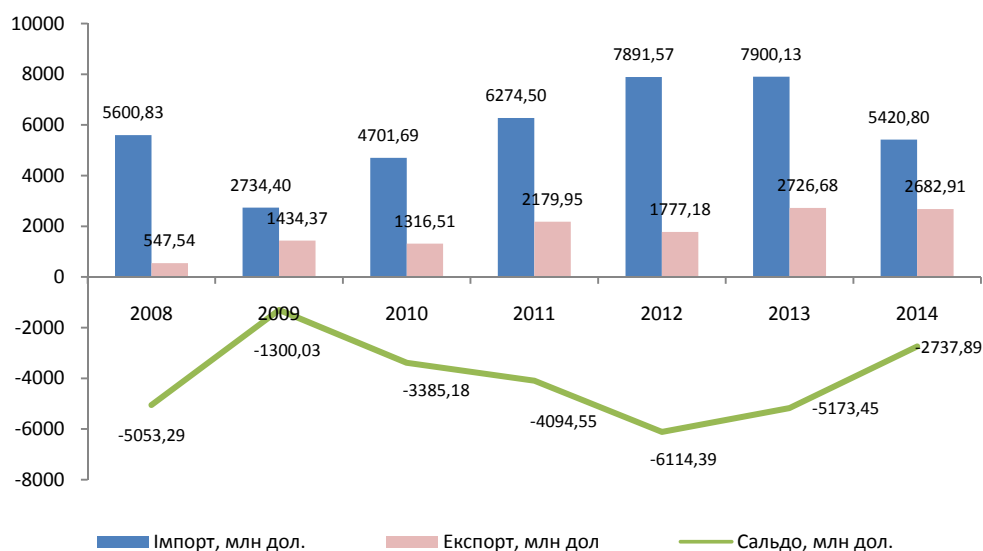


Рис. 11.5.1. Сальдо, імпорт та експорт України з КНР

У 2014 р., за інформацією Генеральної митної адміністрації КНР, зовнішньоторговельний оборот з Україною становив 8,594 млрд дол. США, що менше на 22,7%, ніж у попередньому році. Експорт товарів з України становив 2,683 млрд дол. США (зменшився на 1,6% порівняно з 2013 р.), імпорт склав – 5,420 млрд дол. США і зменшився на 31,3% порівняно з попереднім роком.

Структура зовнішньої торгівлі свідчить про зменшення обсягів імпорту в Україну, що пов'язано зі збільшенням курсу долара США та євро відносно гривні, нестабільною політичною ситуацією та військовими діями в Україні.

У 2012 р. у структурі українського експорту до Китаю мінеральні продукти, переважно залізна руда, становили 80,9%, машини, устаткування та механізми – 4,5%, жири і масла тваринного або рослинного походження – 4,0%. У структурі китайського імпорту з Китаю до України у 2012 р. переважали машини, устаткування та механізми – 36,3%, текстильні вироби – 11,0%, метали та вироби – 8,5%, взуття, головні убори, парасольки – 8,1%, пластмаси і каучук – 7,1%. За прогнозами експертів, до 2023 р. товарообіг між Україною і Китаєм може сягнути 100 млрд дол. [398].

Частка Китаю в експорті України становила у 2014 р. 4,96% та збільшилася на 0,65% порівняно з 2013 р. за рахунок загального зменшення експорту до ЄС та Росії. Водночас частка імпорту з Китаю зменшилася з 10,27% у 2013 р. до 9,95%, що спричинено як загальним зменшенням імпорту до України, так і зменшенням на 31,3% імпорту Китаю (рис. 11.5.2) [396].



Рис. 11.5.2. Частка Китаю у зовнішньоторговельній діяльності України

Збільшення експорту української продукції торкнулося практично всіх основних груп товарів, за винятком мінеральних продуктів (зменшення на 98 млн дол. США порівняно з 2013 р.) та жирів і олій тваринного або

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

рослинного походження (-29,2 млн дол. США), що значною мірою компенсується збільшенням у 2014 р. поставок продуктів рослинного походження (+264,2 млн дол. США), деревини та виробів з неї (+52,9 млн дол. США), механічного обладнання й устаткування (+10,7 млн дол. США) і недорогоцінних металів та виробів з них (+5,9 млн дол. США).

Що стосується внутрішньогалузевої торгівлі, то у 2014 р. додатне сальдо становлять лише колби відкриті та їх частини зі скла, без фітингів (табл. 11.5.1). [392]

Таблиця 11.5.1

**Матриця груп товарів внутрішньогалузевої торгівлі
України та Китаю**

2011	2012	2013	2014
Вольфрам і вироби з вольфраму, включаючи відходи та брухт	Аеростати та дирижаблі, планери, дельтаплани, безмоторні	Борати; пероксоборати	Електрогенераторні установки та обертові електричні перетворювачі
Глікозиди			Магній і вироби з магнію, включаючи відходи та брухт
Діоди, транзистори; фоточутливі напівпровідникові прилади; світловипромінювальні діоди; п'єзоелектричні кристали			
Інші килими та текстильні покриття для підлоги	Дріт з корозійно-стійкої сталі	Друковані книги, брошури, листівки	Друковані книги, брошури, листівки
	Корпуси годинників, призначених для носіння із собою чи на собі	Інші вироби нікелеві	Колби відкриті та їх частини зі скла, без фітингів
	Руди і концентрати титанові	Фітинги для труб або трубок алюмінієві	Прилади для автоматичного регулювання або керування
Плити, листи та стрічки алюмінієві, товщиною більше 0,2 мм		Вироби з натуральних перлів, дорогоц./напів-дорогоц. каміння	Плити, листи та стрічки алюмінієві, товщиною більше 0,2 мм
Сполуки гетероциклічні лише з гетероатомом азоту		Галогеновані похідні вуглеводнів	Скло витягнуте або видувне
			Сульфонаміди

Сірі поля – додатне сальдо торгівлі товаром.

Білі поля – від'ємне сальдо торгівлі товаром.

Основні позиції українського експорту в КНР у 2014 р. продовжували займати мінеральні продукти (в основному руди залізні, шлаки та зола, енергетичні матеріали та ін.), частка яких становила 65,9% від загального обсягу експорту до КНР, а загальний обсяг становив 2 млрд 297 млн дол. США; жири і олії тваринного або рослинного походження – 12,9% (450,8 млн дол. США); продукти рослинного походження (переважно зернові) – 8,7% (302,0 млн дол. США), деревина та вироби з неї – 7,0% (242,6 млн дол. США), механічне обладнання, машини, устаткування та механізми – 2,0% (68,5 млн дол. США), недорогочінні метали та вироби з них – 1,1% (38,6 млн дол. США). Інші товарні позиції українського експорту до КНР не перевищували 1% у загальній структурі експорту [393].

Але така співпраця не буде довгостроковою, оскільки розвиток технологій у Китаї та переорієнтування їх на власні сили невдовзі може спричинити відмову від подібної української продукції на користь власного виробника. Тому необхідно змінити структуру експорту з первинної сировини та застарілої техніки на нову техніку й технології, товари високого рівня переробки, різних послуг. І, оскільки Китай проявляє зацікавленість саме в наукових розробках українських вчених та інженерів, то необхідність інвестицій у розвиток науки та техніки в Україні є очевидним та надійним засобом для утвердження позицій нашої держави на китайському ринку та світових ринках загалом [399].

У 2014 р. імпорт з КНР до України становив: устаткування та механізми, машини, механічне обладнання – 1,574 млрд дол. США (31%), текстильні вироби та текстиль – 781 млн дол. США (15,3%), недорогочінні метали – 519 млн дол. США (10%), полімерні матеріали, пластмаси та каучук – 440 млн дол. США – (8,6%), меблі, освітлення, іграшки та ін. – 333 млн дол. США (6%), хімічна промисловість – (292 млн дол. США (5,7%)).

Головним чинником, що суттєво впливає на обсяг і структуру експортно-імпортних операцій, є географічна віддаленість країн і, як наслідок, тривалий час доставки товарів.

Крім того, протягом 2005–2014 рр. Китай налагодив власне виробництво продукції, яка традиційно становила основу українського експорту до країн світу: продукція чорної та хімічної металургії, яка свого часу і забезпечувала додатне сальдо у торгівлі з КНР.

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Загальна кількість позицій в експорті скоротилася з 54 у 2013 р. до 42 у 2014 р. (табл. 11.5.2) [143].

Таблиця 11.5.2

Орієнтація експорту товарних позицій з України до Китаю

Частка в експорті товарної позиції, %	2011	2012	2013	2014
	Кількість товарних позицій			
100	1	2	1	0
70–99,9	3	1	7	2
50,0–69,9	3	3	7	5
до 49,9	43	30	39	35
Разом	50	36	54	42

Експорт товарів з України до Китаю менш диверсифікований, ніж імпорт (табл. 11.5.3)[143].

Таблиця 11.5.3

**Імпортозалежність України від поставок товарних позицій
з Китаю**

Частка в імпорті товарної позиції, %	2011	2012	2013	2014
	Кількість товарних позицій			
100	4	5	6	9
70–99,9	61	82	76	77
50,0–69,9	79	74	82	81
до 49,9	364	355	370	375
Разом	508	516	534	542

У 2014 р. асортимент продукції, що поставлялася на експорт, значно скоротився, проте асортимент імпортованих китайських товарів має чітку тенденцію до розширення.

Станом на 01.01.2015 обсяг інвестицій з КНР в економіці України становив 24 млн дол. США (з початку року цей показник скоротився на 1,6 млн дол.). Найбільший обсяг китайських інвестицій спрямовано до підприємств у сфері промисловості – 30,5%, у тому числі деревообробної

промисловості – 20%; сільського господарства – 20%; транспорту – 15%; оптової та роздрібною торгівлі – 14%.

Політична ситуація в Україні та інші несприятливі події не вплинули негативно на двосторонні відносини України та Китаю. За даними Державної служби статистики України Китай входить до п'ятірки основних країн-партнерів України по імпорту (9,8%) та експорту (4,6%) товарів за підсумками 9 місяців поточного року. Для порівняння, показники аналогічного періоду в 2013 р. становили 10,3 і 4,4% відповідно.

У зв'язку з анексією Кримського півострова залишилися нереалізованими спільні проекти в Криму, а також виросло невдоволення Китайської національної корпорації машинної промисловості і генеральних підрядів (ССЕС), з якою Україна уклала генеральну угоду на поставки зернових культур.

Державну продовольчо-зернову корпорацію України (ДПЗКУ) звинувачують у порушенні графіка поставок. ССЕС і ДПЗКУ уклали і підписали 19 контрактів на експорт зернових обсягом 1,080 т, вартістю \$ 230 млн, причому обсяги додаткових поставок все ще обговорюються, включаючи 150 000 тонн кукурудзи, які повинні бути поставлені до кінця грудня 2014 р., і 1 млн тонн пшениці – до кінця січня 2015 р.

Зірвалося будівництво в Криму глибоководного порту (домовленість про це була досягнута в грудні 2013 р.). У районі селища Фрунзе планували побудувати кілька терміналів й зерносклади місткістю 20 млн тонн. Виходячи з розрахункової потужності порту (від 140 млн тонн на рік), планувалося тільки на портових та інших зборах поповнювати український бюджет на \$ 1,5 млрд за рік.

Проте Китай залишається одним з провідних покупців української соняшникової олії. Взагалі КНР – це один з найбільших споживачів та імпортерів рослинного масла у світі. Щорічно ця країна споживає близько 34 млн т цього продукту, з яких 10 млн т імпортується. Раніше Китай імпортував аргентинську соняшкову олію. Але поступово Україна стала витісняти Аргентину з китайського ринку (для порівняння: у 2008/2009 сезоні частка України становила менше 1%). Що стосується перспектив імпорту розглянутої продукції з України, то обсяги закуповуваного масла збережуться приблизно на рівні 500–550 тис. тонн [400].

Перед Україною та КНР постає завдання посилити співпрацю у науково-технічній сфері – авіабудуванні, енергетичному машинобудуванні, виробництві обладнання для модернізації гірничо-металургійного

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

комплексу та ін. З точки зору інтересів України головні цілі у відносинах з КНР стосуються стимулювання економічного розвитку, залучення інвестицій, спільного розвитку і використання технологій, зростання товарообігу, а також модернізації української економіки, підвищення якості менеджменту та покращання бізнес-клімату. У розвитку системи стратегічних партнерств Китаю в Євразії Україна розглядається як «східноєвропейська країна», що є «мостом між Азією і Європою».

Для розвитку східних векторів у зовнішній політиці потрібно докладати не менше зусиль, ніж для розвитку європейського чи американського. Переорієнтація на східний вектор зовнішньої політики дозволить Україні швидше посісти гідне місце у світовому співтоваристві та підняти свій статус у міжнародному рейтингу.

Торговельно-економічне співробітництво є найважливішою складовою українсько-китайських відносин. На сьогодні торговельні відносини між Україною і КНР переживають складний етап структурної трансформації від торгівлі українськими товарами низького ступеня обробки і китайськими товарами широкого споживання переважно низької якості до торгівлі високотехнологічною, наукоємною і високоякісною продукцією. Крім того, завершується перехід від бартерних і традиційних товарообмінних операцій до широкого впровадження валютних розрахунків. Однак частка таких форм співпраці як спільне підприємництво, кредитування експорту, тендерні торги, лізинг тощо у структурі торговельних операцій є надзвичайно малою.

Основою українсько-китайського політичного співробітництва є збіг або близькість інтересів. Саме вони визначають характер, спрямованість і масштаби зв'язків. Ці інтереси охоплюють широкий спектр заходів захисту кожною країною свого державного суверенітету і територіальної цілісності, зміцнення мирного довкілля та безпеки, реалізації п.16:53 політичних цілей на міжнародній арені. Взаємне сприяння значно полегшує досягнення результативності у зазначених напрямках.

Кон'юнктурні коливання китайського ринку (скорочення попиту на металовироби і хімічну продукцію), внутрішні економічні проблеми в Україні (скорочення виробництва і зростання цін, обмеженість експортних ресурсів), значна віддаленість Китаю від України і, відповідно, високі витрати на транспортування товарів, нерозвиненість структури українських зовнішньоторговельних організацій у КНР (значно обмежена кількість представництв підприємств і компаній), а також домінування посередників

у двосторонній торгівлі є тими чинниками, які негативно впливають на зростання товарообігу між двома країнами.

Протягом кількох останніх років Китай за обсягом двосторонньої торгівлі входить до п'ятірки провідних зовнішньоторговельних партнерів України. Є підстави розраховувати на те, що у разі правильного вибору пріоритетів і вжиття низки відповідних практичних заходів КНР й у довгостроковій перспективі залишатиметься важливим зовнішньоекономічним партнером України.

Життєво важливим для України є співробітництво з Китаєм у галузях ПЕК, оскільки це – одна з країн, в яку Україна найбільше експортує енергоносіїв. Перспективним напрямом співробітництва також є ремонт та заміна більш сучасним значної кількості раніше встановленого обладнання; науково-технічне співробітництво у нафтогазовій сфері, дослідження та розробка родовищ.

У рамках реалізації Угоди про співробітництво між Міністерством освіти і науки України та Державним Комітетом КНР у справах освіти 14 навчальних закладів України здійснюють результативні прямі контакти з 36 китайськими вищими навчальними закладами. Велика кількість громадян обох країн здобуває освіту у вищих навчальних закладах України і Китаю. За даними Посольства КНР у Києві, у ВНЗ України навчається близько 2,5 тисячі китайських студентів. У червні 2002 р., під час візиту в Україну делегації Міністерства освіти КНР, було підписано Угоду про співробітництво в галузі освіти і науки [401].

Одну з провідних ролей в українсько-китайських відносинах має відігравати співробітництво у сфері науки та техніки. Тут, як відомо, і в Україні, і в Китаї у різних сферах досягнуто видатних успіхів світового рівня. Уряд КНР, як і Уряд України, надають великого значення розвитку фундаментальної та прикладної науки. Науковий потенціал України приваблює Китай можливістю ознайомитися з методами досліджень на перспективних напрямках, розробками нових і новітніх технологій.

Головним напрямом просування українських торговців технологіями у сфері озброєнь та машинобудування став саме східний вектор. Україна та Китай беруть участь у виробництві танка «Аль Халід», яке у 2000 р. розпочав Пакистан. Україна також веде і закінчує виконання контрактів із Китаєм за такими військово-технічними проектами, як поставки турбін для кораблів і систем радіолокації. Реалізується проект «Аль Зарат» – модернізація танків Т-59, що відповідають китайській моделі

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Т-55. Військово-технічне співробітництво України й КНР має надзвичайний резерв співпраці. Контакти з Китаєм в цій галузі пов'язані, перш за все, з авіабудуванням (контракти з АНТК ім. Антонова), ракетобудуванням (контракти з Дніпропетровським КБ «Південне»), співпрацею у космосі тощо.

Відповідно до укладеного між Україною і Китаєм договору Харківський військовий університет розпочав підготовку китайських фахівців протиповітряної оборони (у військовому містечку «Рогань-1» під Харковом працює Навчальне авіаційне командування). Не виключено, що в майбутньому Україна почне готувати й курсантів-льотчиків із КНР, а також здійснюватиме медичне забезпечення підготовки космонавтів, що особливо важливо для реалізації китайської космічної програми «Проект 921».

Крім того, на аерокосмічній виставці в китайському місті Чжухаї було підписано кілька угод про модернізацію та обслуговування китайської авіатехніки, зокрема модернізацію китайського літака У-8, який є копією українського літака АН-12. Крім того, укладено угоду в галузі освоєння космосу. Зокрема, передбачено спільну роботу над новими космічними технологіями і, в тому числі, над створенням мікросупутника. Одним із головних напрямів співробітництва буде вдосконалення техніки для виведення супутників, створення платформ мікросупутників і просування амбітного проекту космічного повітряного старту. Продовжуються переговори про придбання Китаєм Ан-70, який у своєму класі випередив на кілька років провідні авіаконструкторські бюро світу. Причому Київ уже погодився продати й технологію для будівництва машин даного класу в КНР. Крім того, Україна підключилася до китайської програми створення літака для регіональних перевезень – АРІ-21. Це реактивна машина на 60–90 місць, що має стати основною на регіональних авіалініях у ХХІ столітті. Прототипом для нього може стати АН-74, у який, утім, китайці просять внести низку конструктивних доробок.

Співробітництво з Китаєм у галузі аерокосмічних розробок є головним шляхом України на космічні ринки Азії. Перші кроки в цьому напрямку вже було зроблено: у 2002 р. ракета «Дніпро» вивела на навколосезну орбіту п'ять невеличких іноземних супутників, один із яких належить Малайзії, два – Саудівській Аравії. Є свої космічні

програми в Індії, Пакистані та Іраку. Участь Києва може бути розширена як у питаннях створення супутників, так і в реалізації самих запусків.

Провідна роль у стратегічній співпраці між Україною і Китаєм належить агропромислому комплексу. За оцінками фахівців, сума потенційних китайських інвестицій в український АПК може становити 6–8 млрд дол. щорічно. Деякі потужні українські і китайські агрохолдинги співпрацюють без допомоги державних органів. Так, у липні 2013 р. між українським агрохолдингом «Укрлендфармінг» і китайською корпорацією «САМС» був підписаний меморандум про будівництво в Полтавській області комплексу з вирощування великої рогатої худоби загальною чисельністю 7 тис. голів. Вартість проекту оцінено приблизно в 400 млн дол. Будівництво комплексу передбачається завершити в 2017 р.

Китайський ринок створює практично необмежені можливості для експорту українського зерна. У минулому році Україна поставила до Китаю 250 тис. тонн зерна кукурудзи, пшениці та ячменю. Україна має всі можливості для того, щоб поставляти до Китаю щонайменше 6 млн тонн зерна щороку і, зокрема, 80 млн тонн кукурудзи протягом найближчих 15 років. У перспективі це практично половина всього зернового експорту України.

Група компаній «Укрлендфармінг» запропонувала китайським інвесторам створити на українських землях «зерновий проект» вартістю 2,5 млрд дол., за яким передбачається будівництво на території України низки елеваторів загальною потужністю 5 млн тонн, будівництво порту потужністю зерноперевалки 10 млн тонн, закупівля 3 тис. вагонів – зерновозів та будівництво 5–7 морських суден для перевезення зернових. Цей проект дасть змогу налагодити постачання зернових до Китаю, на Близький Схід і до Північної Африки.

Відкриваються перспективи співпраці України та Китаю в спільному сільгоспмашинобудуванні. У квітні 2013 р. був підписаний договір про співпрацю між українським ДП «Південний машинобудівний завод» та китайськими компаніями «CiticInternationalCorporationCo.ltd.» та «SHAINA YTO International» з виробництва та постачання в Україну тракторів «YTO – ЮМЗ». Компанія YTO є лідером на ринку Китаю, її продукція поставляється у більш ніж 80 країн світу.

Китай є перспективним ринком для української високотехнологічної продукції, важкого машинобудування, продукції авіапрому, космічних технологій і військової техніки. У грудні 2011 р. Миколаївське

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

ДП НВКГ «Зоря» – «Машпроект» і китайська нафтогазова корпорація «Sinopac» уклали контракт на поставку до Китаю 5 газотурбогенераторних установок потужністю 16 МВт кожна.

Наприкінці 2012 р. Україна і Китай уклали угоду про фінансування проектів в українському енергосекторі на суму майже 3,7 млрд дол. У рамках візиту з китайською CNCEC було підписано угоду про будівництво заводів з виробництва синтез-газу. Передбачається, що цей проект стане частиною української програми із заміщення споживання природного газу вугіллям. Реалізація даного проекту дасть змогу Україні щорічно заощаджувати до 4 млрд м³ природного газу, забезпечити ринок збуту для 10 млн тонн вугілля щорічно і створити понад 2 000 робочих місць.

На виконання Державної цільової програми енергоефективності на 2010–2015 рр., у 2010 році ТОВ «Актив Солар» та ПАТ «Укресімбанк» підписали рамкову Угоду про співпрацю у сфері сонячної енергетики з Китайською національною корпорацією машинобудування, промисловості та генерального проектування, а також Експортно-імпортерним банком Китаю.

Стабільно розвивається військово-технічна співпраця між Україною та Китаєм. У квітні 1995 р. було підписано дві угоди: Угода про співробітництво між Міністерством оборони України і Міністерством оборони КНР та Угода між Урядом України і Урядом КНР про співробітництво у військово-технічній галузі. Ці угоди заклали підвалини військово-технічної співпраці між Україною і Китаєм.

На переговорах з керівництвом України зазначалося, що перспективною є співпраця у створенні важких транспортних літаків, великотоннажних кораблів, кораблів на повітряних подушках, будівництві танків та засобів протиповітряної оборони.

Ще у 1998 р. Україна продала Китаю за 25 млн дол. недобудований авіаносець «Варяг» і згодом надала китайцям допомогу в його модернізації. Буксирування недобудованого авіаносця «Варяг» з Севастополя до Китаю було досить драматичним і тривало майже два роки з червня 2000 р. по березень 2002 р. У вересні 2012 р. під назвою «Ляонін» авіаносець увійшов до складу ВМФ Китаю.

Згідно з Угодою від 27.05.2009 у квітні 2013 р. Китаю було передано перше з чотирьох найбільших у світі десантних суден на повітряній

подушці «Зубр», побудоване Феодосійською суднобудівною компанією «Море» на замовлення китайських ВМС. Десантний корабель на повітряній подушці «Зубр» призначений для висадки десанту на не підготовлене узбережжя та його вогневої підтримки. Корабель спроможний перевозити три основних танки вагою до 150 тонн або 10 бронетранспортерів і 140 чоловік десанту. Крім самих кораблів, Пекіну також буде передана і вся технічна документація, яка дасть змогу китайській стороні організувати самостійне виробництво копій «Зубра». Десантні судна на повітряній подушці «Зубр» будуються також у Росії, яка неодноразово висловлювала занепокоєння діями Китаю з копіювання російської та радянської військової техніки. Зокрема, Москва висловила протест проти планів Києва передати Китаю документацію на десантні кораблі на повітряній подушці типу «Зубр».

Україна сприяла у створенні китайського надзвукового навчально-бойового літака L-15. Для цього літака Україна поставляла двигуни ДВ-2 запорізького машинобудівного конструкторського бюро «Прогрес» і двигуни АІ-222К-25Ф виробництва ПАТ «Мотор Січ».

У листопаді 2012 р. делегація українських військових відвідала дев'ятий Міжнародний авіакосмічний салон Airshow China-2012 у китайському місті Чжухай, де ознайомила з новими розробками КНР в галузі військової авіації. За останні роки у військових навчальних закладах Міністерства оборони України пройшли підготовку понад 200 китайських військовослужбовців.

Важливою складовою українсько-китайських відносин є культурно-гуманітарна співпраця. Досить зазначити, що в Україні навчається щонайменше 5 тис. китайських студентів, що становлять приблизно 10% від усієї кількості іноземних студентів в Україні. Але до цього часу не існувало урядової домовленості про співробітництво з питань туризму і жодна китайська туристична компанія не вела свою роботу в Україні. Деякі українські компанії організовують тури в Китай, але жодного – в Україну. І на цьому Україна багато втрачала, оскільки за даними Всесвітньої туристичної організації, Китай посідає перше місце у світі за кількістю коштів, витрачених громадянами на виїзний туризм. У 2012 р. китайські туристи витратили за кордоном 102 млрд дол. (майже 10% від загальних світових витрат). Відсутність між Україною та Китаєм прямого авіаційного сполучення також є одним із факторів, що стримують

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

зростання обміну туристами. Влітку 2014 р. Міжнародні авіалінії України відкрили прямий рейс до Пекіна. Можливість відкриття рейсів в інші китайські міста розглядалася у 2015 р. Питання відкриття рейсів в КНР також вивчає українська чартерна авіакомпанія «Windrose».

Нині українська туристична галузь ще не готова до стрімкого збільшення числа китайських туристів і тому, що більшість із них не володіють англійською, а гідів-перекладачів з китайської в Україні обмаль. Для китайських туристів однією з умов вибору країни є наявність відносно дешевих готелів і традиційної китайської кухні. Проте, ці умови туристичний бізнес в Україні поки що неспроможний забезпечити.

Значну роль у розвитку двосторонніх українсько-китайських відносин відіграють неурядові громадські організації. З метою підтримки і розвитку ділової співпраці між місцевою владою, бізнесом і громадськістю Києва і Пекіна з 2004 р. діє Асоціація ділової співпраці «Київ-Пекін». У 2008 р. створена Асоціація «Українсько-Китайської співпраці», основним завданням якої є розвиток та вдосконалення напрямів, форм і засобів масштабного взаємовигідного співробітництва України та КНР. У серпні 2010 р. Ділова рада організувала перший в історії взаємин двох країн українсько-китайський економічний форум ділових кіл. У Миколаєві з 2013 р. діє «Асоціація сприяння розвитку українсько-китайського туристичного, ділового та культурного співробітництва». Подібні асоціації, центри і товариства діють у багатьох містах України.

Україна підтримує китайські ініціативи щодо відродження «Великого шовкового шляху», яким передбачається будівництво високошвидкісної залізничної магістралі «Пекін – Лондон» через Астану, Москву, Київ, Варшаву, Берлін і Париж. Слід зазначити, що саме завдяки стародавньому «Великому шовковому шляху», який своєю північною гілкою заходив на територію сучасної України в Криму, відносини між Україною та Китаєм почали зароджуватись ще за часів Київської Русі. Розвиток української транспортної мережі в контексті трансконтинентальних перевезень цілком відповідає стратегічним інтересам китайського експорту до Європи і, відповідно, має інвестиційну привабливість для китайського бізнесу.

Обговорено перспективи співпраці щодо створення і модернізації бронетанкової техніки, високоточних засобів ураження, спільної розробки

перспективних систем озброєнь, зокрема, у сфері суднобудування. Китай цікавиться українськими двигунами для військової техніки.

Розвиток дружніх і взаємовигідних відносин з великою світовою державою – Китаєм – має надзвичайно важливе значення для України. Схожість підходів двох країн до розв'язання актуальних міжнародних питань, позитивний історичний досвід співпраці і відсутність проблем у двосторонніх відносинах в минулому і сьогодні, взаємодоповнювальний характер економічних систем, наявність значного потенціалу співпраці в торговельно-економічній, науково-технічній, військово-технічній та гуманітарній галузях створюють необхідні передумови для поступального розвитку взаємовигідних українсько-китайських відносин.

КНР як вагома і могутня в економічному сенсі держава є дуже перспективним партнером для українського бізнесу.

У сформованій ситуації більш ніж доцільно налагодити співпрацю із східним партнером у галузі енергетики. У Китаї передбачається до 2020 року ввести в дію 40 нових енергоблоків, а в складі Гуандунської компанії є і атомні станції, і потужна вітрова енергетика. Україна як ніколи втілює необхідний китайський досвід та інвестиції в цю сферу.

Загалом є підстави констатувати – українсько-китайські відносини розвиваються по висхідній і мають добрі перспективи. Розробляється проект договору про принципи відносин і стратегічного співробітництва між Україною і КНР у XXI столітті. Цей надзвичайно важливий документ розрахований на 25 років. Подібний великий політичний договір КНР має тільки з Росією.

Отже, Україна і Китай мають зацікавленість у налагодженні та подальшому розвитку двосторонніх відносин, які будуть взаємовигідні для обох країн. Тому при визначенні зовнішньополітичних орієнтирів української держави не можна нехтувати можливістю співробітництва з КНР та віддавати перевагу виключно налагодженню взаємин із країнами НАТО або питанням інтеграції до ЄС, оскільки успішне здійснення саме українсько-китайського партнерства може стати для України запорукою вдалого вирішення внутрішніх проблем.

11.6. Розвиток зовнішньоторговельних відносин України з країнами Близького та Середнього Сходу

Успішний розвиток української економіки залежить від здатності уряду і бізнесу розробляти регіонально-орієнтовану стратегію розвитку зовнішньоекономічного співробітництва.

Близькосхідний напрям зовнішньої політики України є надзвичайно перспективним в економічному вимірі. Важливість поглиблення співробітництва України з державами Близького Сходу визначається низкою об'єктивних чинників: географічною близькістю і зручністю транспортних комунікацій, економічною і політичною вагою країн регіону, взаємодоповнювальним характером економічних комплексів України і держав регіону.

Економічна співпраця з близькосхідними країнами може забезпечити Україні широкі можливості для взаємовигідного співробітництва та втілення масштабних економічних проектів. Близькосхідний регіон з його 320 мільйонним населенням, яке зростає найвищими темпами у світі, має великий потенціал для експорту товарів та послуг. Ринки Близького Сходу є перспективними для збуту української продукції машинобудівного комплексу та металопрокату, надання науково-технічних і будівельних послуг.

Національні інтереси України на Близькому Сході вимагають першочергового розвитку економічних відносин з країнами регіону, що визначається традиційними торговельно-економічними зв'язками, значним обсягом товарних ринків, щорічно зростаючим товарообігом зі стійким позитивним для України сальдо, наявністю запасів сировинних та енергетичних ресурсів, можливостями участі в реалізації перспективних проектів розвитку інфраструктури цих країн.

Дослідженню розвитку економічних відносин України з країнами Близького Сходу була присвячена низка наукових праць вчених [402], які, наголошуючи на важливості співпраці України з країнами Близького Сходу, зазначають, що на сьогодні, країні поки ще не вдається створити критичну масу для прориву на цьому векторі.

Низка факторів економічного, соціально-політичного характеру обумовлюють можливість подальшого розвитку двостороннього торговельно-економічного співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу, збільшення експорту вітчизняних товарів та послуг до цих країн.

Нині договірно-правова база забезпечує юридичне підґрунтя для розвитку співробітництва між Україною та країнами Близького Сходу в торговельно-економічній сфері. Між країнами укладені та діють документи, які регулюють торговельно-економічні відносини: договори про торговельно-економічне співробітництво; про уникнення подвійного оподаткування; про сприяння та взаємний захист інвестицій; про співробітництво в боротьбі зі злочинністю; про міжнародні автомобільні перевезення; про морське торговельне судноплавство; про культурне співробітництво тощо.

Водночас, слід зауважити про існування ряду причин, які гальмують реальний розвиток відносин. По-перше, українські виробники не проявляють ініціативи для освоєння ринків близькосхідних країн, не готові нести необхідні для цього витрати і тому виглядають мало ефективними на фоні конкурентів з Європи, Америки й Південно-східної Азії. По-друге, українська продукція, яка постачається через посередників з третіх держав до близькосхідних країн, в основному є сировинною і тому вважається неконкурентоспроможною в країнах арабського світу. По-третє, за період незалежності України, країни Близького Сходу не були пріоритетом у зовнішньоекономічній політиці держави.

Проте, більшість країн Близького Сходу становлять значний інтерес для України як перспективний ринок товарів, послуг і технологій, транспортний, транзитний, торговельно-фінансовий і туристичний центр.

Протягом останніх років відносини України з країнами Близького Сходу характеризуються високим рівнем політичного та торговельно-економічного співробітництва.

За даними Держстату України простежується поступове зростання експорту української продукції до країн Близького Сходу (табл. 11.6.1).

Таблиця 11.6.1

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами України з країнами Близького Сходу за 2008–2013 роки

Країна	2008 тис. дол. США		2010 тис. дол. США		2013 тис. дол. США	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Азербайджан	45608,09	8155,97	290741,99	27789,30	546638,7	282794,6
Вірменія	22084,70	10661,91	97500,16	13211,08	165628,0	28217,0
Бахрейн	9,28	0,79	5857,23	-	141,2	1331,4

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

Закінчення табл. 11.6.1

Країна	2008 тис. дол. США		2010 тис. дол. США		2013 тис. дол. США	
	експорт	імпорт	експорт	імпорт	експорт	імпорт
Грузія	36460,64	11193,44	199733,55	41000,09	398208,2	97807,3
Ємен	6078,99	-	28312,33	65,93	16521,9	15,9
Ізраїль	132571,17	57134,27	290738,61	62994,27	393597,2	79881,2
Ірак	293074,05	0,15	83313,28	209,10	236513,0	46,2
Ісламська Республіка Іран	161499,17	3401,26	577012,01	18188,53	755820,1	33193,1
Йорданія	45216,30	1882,82	182056,44	10760,25	474486,0	14990,3
Катар	167,91	11,26	12851,07	0,82	11664,2	3629,3
Кувейт	1319,24	1,32	16619,78	593,24	22210,2	1136,5
Ліван	99352,10	1421,66	102514,04	1965,85	694099,1	3543,9
Об'єднані Арабські Емірати	118337,42	2414,56	345667,66	10357,18	318628,1	35646,4
Оман	2757,13	490,84	47904,99	460,23	14948,3	1896,7
Саудівська Аравія	123845,30	2862,94	386484,29	3039,91	498177,9	8301,2
Сирійська Арабська Республіка	177579,36	2427,30	676163,25	27725,90	753297,8	15609,5
Туреччина	1009379,86	138156,36	2034974,78	607697,21	2126526,4	952243,6
Єгипет	204190,25	9897,39	802501,88	37066,63	1013336,4	61711,7
Разом	16264734,3	15775092,7	34286748,3	36141095,0	39702883,3	45435559,2

Джерело: Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Так, за період 2008–2013 рр. Україна, в цілому, залишалася експортером власної продукції до Азербайджану, Вірменії, Бахрейну, Грузії, Єгипту, Ємену, Ізраїлю, Іраку, Ісламської Республіки Іран, Йорданії, Катару, Кувейту, Лівану, Об'єднаних Арабських Еміратів, Оману, Палестинської Території, Саудівської Аравії та Туреччини [120].

Аналіз торговельно-економічних відносин України з близько-східними країнами свідчить, що порівняно із загальним обсягом експорту, частка продукції, яка імпортувалася з України до країн Близького Сходу становила тільки 25%, де 20% надходило до Туреччини. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами також відображала зменшення як експортних, так і імпортних показників двосторонньої торгівлі, що було

зумовлено впливом негативних наслідків світової фінансової кризи 2008–2009 рр.

Зовнішньоторговельний обсяг України з арабськими державами та країнами Близького Сходу у 2013 р. скоротився порівняно з 2010 р. на 43,2%, і становив 7,469 млрд дол. США. Експорт скоротився на 40,5% (до 6,317 млрд дол. США), імпорт – на 54,8% (до 1,151 млрд дол. США). Слід зазначити, що показники торгівлі між Україною та країнами Близького Сходу значною мірою відрізняються від статистичних даних, оскільки до обсягів торгівлі не враховано значну кількість товарів українського походження, які поставляються на Близький Схід через треті країни.

Додатне сальдо становило 5,166 млрд дол. США, що на 2,901 млрд дол. США менше, ніж у 2010 р. При цьому сальдо було додатним з усіма країнами регіону, крім Бахрейну (від’ємне сальдо – 1,2 млн дол. США). Найбільше додатне сальдо з Туреччиною, Єгиптом та Сирією – 1,174 млрд дол. США., 9516 млн дол. та 738 млн дол. США відповідно.

Слід зауважити, що протягом 2013 р. основними близькосхідними торговельними партнерами України в регіоні були Туреччина, Єгипет, Сирійська Арабська Республіка (САР), Ліван та Королівство Саудівська Аравія (КСА), на які припадало 79,2% товарообігу з регіоном.

Результати аналізу зовнішньоторговельного обігу між Україною та країнами Близького Сходу у 2013 р. свідчать, що: по-перше, основою національного експорту України на Близький Схід були метали й вироби з них та продукція хімічної промисловості; по-друге, на відміну від експорту, вплив цінового фактору на падіння імпорту був значно меншим, у більшості товарних груп падіння обсягів імпорту у вартісних та натуральних показниках відбувалося синхронно.

Звітний період 2013 р. засвідчив, що торговельний баланс України з країнами Близького Сходу поступово стабілізувався. Порівняно із загальним обсягом українського експорту у 2010 р., кількість експортних операцій, яка здійснена Україною у 2013 р. з вищезазначеними країнами Близького Сходу, майже не змінилася (різниця становила близько 10%).

Основними статтями українського експорту до країн Близького Сходу залишилися продукція машинобудівного, сільськогосподарського та металургійного виробництва. В основному українська продукція експортувалася до Туреччини (5,5%), Єгипту (2,8%), Ісламської Республіці Іран (1,9%), Лівану (1,7%) та Азербайджану (1,3%). За статтею імпорту товарів

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

до України першу п'ятірку становили: Туреччина (2,1%), Азербайджан (0,6%), Грузія (0,21%), Ізраїль (1,7% та Єгипет (0,13%). Слід зауважити, що Туреччина паралельно посідала перше місце з країн Близького Сходу, з якою Україна здійснювала найбільшу кількість експортно-імпортних операцій (2008 р. – 2,4 млрд дол. США, 2010 р. – 8,1 млрд дол. США., 2013 р. – 11,7 млрд дол. США).

Отже, основними торговельними партнерами України в регіоні Близького і Середнього Сходу у 2013 р. залишилися Туреччина, Іран, Сирія, Ліван та Саудівська Аравія, на які припадало понад 83% товарообороту з регіоном Близького і Середнього Сходу.

Одним із головних торговельних партнерів України в регіоні Близького Сходу є Туреччина. Товарообіг між Україною і Туреччиною в 2013 р. становив близько 5,5 млрд дол. США порівняно з 3,079 млрд дол. США у 2010 р. і має найбільше додатне сальдо серед усіх зовнішньоторговельних партнерів. Частка Туреччини у загальному експорті до регіону становила 37,4%.

Експорт до Туреччини скоротився на 54% і становив 2127 млн дол. США. Основний вплив на скорочення обсягів експорту мало зменшення поставок прокату плоского з вуглецевої сталі (на 77% у дол. США та на 60% у тоннах), напівфабрикатів зі сталі (на 42,5% водночас обсяги поставок у натуральному виразі зросли на 8%), мінеральних добрив (на 67 та 47% відповідно).

Про позитивні тенденції у структурі експорту свідчило зростання поставок насіння соняшнику (у 5,2 разу у вартісних та у 6,2 у натуральних показниках, частка цієї продукції зросла з 0,13 до 1,46%), залізних руд (на 38% у доларах та у 3 рази у тоннах), мідного дроту (у 8,3 разу у доларах та у 13 разів у тоннах).

Частка Туреччини у загальному імпорті з регіону становила 82,7%. Імпорт з Туреччини скоротився на 51,2% і становив 952 млн дол. США. Найбільше скоротився імпорт легкових автомобілів (на 160 млн дол. США, або на 71%), частин до моторних транспортних засобів (на 43,5 млн дол. США, або на 95,7%), моноволокон (на 39,2 млн дол. США, або на 85%), поставок кузовів до моторних транспортних засобів та двигунів не відбувалося. Одночасно відбулось зростання поставок цитрусових (на 50%), помідорів (на 84%).

Ісламська Республіка Іран є одним з основних торговельно-економічних партнерів України у світі. У 2010 р. Іран посів 11-те місце серед

країн світу та 4-те місце серед країн Азії за обсягами українського експорту. Частка постачань до іранського ринку в загальному обсязі експорту України становила 1,9%. При цьому, за розміром додатного сальдо у зовнішній торгівлі України (722,627 млн дол.) Іран у 2010 р. посів 3-тє місце серед країн світу (після Туреччини та Єгипту).

У 2012 р. обсяг загального товарообігу між Україною та Іраном становив 1080,656 млн дол. При цьому, експорт з України становив 1030,745 млн дол. США, а імпорт з ІРІ – 49,911 млн дол. Крім того, українські товари на суму понад 1 млрд дол. потрапляють в ІРІ через треті країни. Реально, за 2013 р. експорт до Ірану з України зріс понад 40%, імпорт – на 60% відносно попереднього року. Проте загальний обсяг товарообігу між Іраном та Україною не відображає реальних можливостей економік двох країн.

За обсягами експорту до Ірану Україна посідає одне з перших місць серед країн Європи, поступаючись лише Італії, Німеччині та Франції. Структура українського експорту до Ірану: сільгосппродукція (зернові культури, зокрема кукурудза, жири та соняшникова олія); продукція металургійної галузі (прокат, труби, прутки, бруски, кутки, профілі); енергетичні матеріали (нафта та нафтохімія: продукти перегонки нафти); продукція високотехнологічних галузей: машини, механізми, устаткування для залізниці, гірничо-видобувної промисловості, обладнання для енергетичної галузі, частини літальних апаратів, продукція хімічної промисловості (переважно шини), добрива.

Структура іранського експорту до України: продукція сільського господарства (продукти переробки овочів, фісташки, фініки, інжир, виноград свіжий або сушений, горіхи та плоди, цитрусові), наземні транспортні засоби (автомобілі та запчастини для них), корисні копалини, черепиця й кераміка, фармацевтична продукція та продукція хімічної промисловості, а також меблі, килими, шкіряні вироби (в тому числі й не фабричного виробництва).

Іран намагається збалансувати структуру експорту й імпорту з Україною у вигідну йому площину, вдаючись до таких дій [403]:

- зміщення акцентів від звичайного імпорту продукції українського виробництва до її імпорту за умов трансферу технологій;
- розширення спектра співробітництва з українськими фірмами на теренах Ірану та створення спільних виробництв на його території;

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

– поступовий вихід на український ринок з промисловою продукцією аналогічній тій, що раніше постачалася з України, однак більш дешевої, а тому привабливої для вітчизняних покупців;

– збільшення частки іранського експорту в Україну за рахунок товарів широкого вжитку з метою подолання дисбалансу торговельно-економічного сальдо, позитивного для України.

Протягом останніх років Іран залишився одним з найпотужніших торговельних партнерів України в регіоні Перської затоки [404]. Основними видами продукції, що експортується з України до Ірану, є сталь, прокат, олія, залізничні вагони, труби для нафтової та газової промисловості, залізна арматура, профілі, парові турбіни, промислове обладнання, папір, картон тощо. Протягом 2013 р. Україна експортувала до Ірану яйця (344,6 тис. дол.); соки (46,8 тис. дол.); гірчицю (12,6 тис. дол.); соняшникову олію (16380,4 тис. дол.); тютюн (112,9 тис. дол.); продукти для приготування соусів (12,6 тис. дол.); інші харчові продукти (147,6 тис. дол.).

Іран експортує в Україну фрукти, парфуми, мідь, хутро, шкіру, алюмінієві вироби, пластмаси, килими тощо: цитрусові (17,4 тис. дол.); горіхи (240,8 тис. дол.); фруктові соки (84 тис. дол.), томатний сік (37,2 тис. дол.); інші харчові продукти (241,3 тис. дол.).

Основна увага у відносинах між двома країнами приділяється розширенню сфер та обсягів торговельного обміну, встановленню та зміцненню прямих контактів між господарюючими структурами з метою забезпечення вітчизняних товаровиробників довгостроковими замовленнями, передусім у сферах літако-, машинобудування, виробництва нафтогазового обладнання, залізничних вагонів, енергетичного устаткування, обладнання для гірничодобувної галузі. Україна розглядає зв'язки з Іраном як важливі щодо віднайдення альтернативних джерел енергоносіїв [405].

Товарообіг між Україною та Сирією склав 768 млн дол. США. Частка Сирії у загальному експорті до регіону становить 11,92%.

Експорт до Сирії скоротився на 27,4% і склав 753,3 млн дол. США. Основний вплив на скорочення обсягів експорту мало зменшення поставок ячменю (на 75% у дол. США та на 55,6% у тоннах), прутків та брусків (на 85,8% та на 72% відповідно), прокату плоского (на 50,5% та 17,6% відповідно).

Певні позитивні тенденції у структурі експорту відображають зростання поставок кукурудзи (у 4 рази у вартісних та у 6 у натуральних

показниках, частка цієї продукції зросла з 3,3 до 18,3%) та пшениці (у 3,8 разу у доларах та у 6,2 разу у тоннах).

Частка Сирії у загальному імпорті з регіону становить 1,4%. Імпорт з Сирії скоротився на 85% і склав 15,6 млн дол. США. Найбільше скоротився імпорт фосфатів (на 71,9 млн дол. США, або на 83,3%). Слід зазначити, що фосфати у 2008 р. були основною імпортною статтею з Сирії: на їх поставки припадало 74% імпорту. Зростання поставок спостерігається лише по одній позиції – помідори, які збільшились з 72 тис. дол. США у 2008 р. до 2,5 млн дол. США у 2009.

Товарообіг між Україною та Ліваном становив 697 млн дол. США. Частка Лівану у загальному експорті до регіону становить 11%. Починаючи з 2010 р., простежується пошкваллення у двосторонній торгівлі. Зокрема, якщо у 2010 р. товарообіг складав 100,7 млн дол. США, то за 2013 р. – 722,5 млн дол. США. Сальдо торгівлі товарами протягом 2010–2013 рр. залишалось додатним.

Експорт до Лівану зріс на 104% і становив 694 млн дол. США. Протягом останніх років основу українського експорту до Лівану складали чорні метали та зернові культури. Основний вплив на збільшення обсягів експорту мало значне збільшення поставок напівфабрикатів зі сталі (у 4,2 разу дол. США та у 5,7 разу у тоннах).

Імпорт з Лівану скоротився на 46% і становив 3,5 млн дол. США і складався з двох основних товарних позицій: автотранспорту, поставки яких складала 45,4% імпорту (у 2009 р. поставки зросли з 162 тис. дол. США до 1,6 млн дол. США) та тютюнової сировини – 44% (зменшення поставок на 51,5%).

Товарообіг між Україною та КСА становив 506 млн дол. США. Частка Саудівської Аравії в загальному експорті до регіону становить 7,9%.

Експорт до КСА скоротився на 47,9% і склав 498 млн дол. США. Основний вплив на скорочення обсягів експорту мало зменшення поставок ячменю (на 33,8% у дол. США при зростанні на 20,8% поставок у тоннах) та відсутність поставок напівфабрикатів зі сталі.

Частка КСА у загальному імпорті з регіону становить 0,7%. Імпорт з КСА скоротився на 32,3% і становив 8,3 млн дол. США.

Серед найбільш перспективних напрямів співпраці між Україною та КСА можна виділити агропромисловий комплекс, нафтовидобування, будівництво.

**Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети
зовнішньоторговельних відносин України**

З відкриттям посольства Королівства Саудівської Аравії в Україні у 2010 р. простежується інтенсифікація торговельно-економічних відносин між нашою країною та КСА. Так, за даними Держстату України, протягом 2013 р. обсяг торгівлі товарами становив 978 млн 233 тис. дол. США, що на 36,8% більше, ніж за аналогічний період 2010 р. При цьому експорт склав 966,89 млн дол. США (збільшився на 34,1%), а імпорт – 40,71 млн дол. США (збільшення у 2,2 разу). Сальдо додатне і становить 924,15 млн дол. США. Зростання експорту спостерігається по всіх основних товарних позиціях, зокрема поставки зернових збільшилися на 34,2%, чорних металів на 37,6%, жирів та олії на 13,4%. Імпорт збільшився завдяки збільшенням поставок полімерних матеріалів, які складають 87,56% імпорту, у 3,8 разу (табл. 11.6.2).

Таблиця 11.6.2

**Динаміка торгівлі товарами між Україною та КСА у 2008–2013 рр.,
млн дол. США**

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Товарообіг	968,63	506,47	681,91	781,82	822,47	978,23
Експорт	956,39	498,18	644,55	739,22	821,18	966,89
Імпорт	12,24	8,3	37,36	38,24	39,33	40,71
Сальдо	944,15	489,88	607,19	703,15	732,11	924,15

Джерело: Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Отже, протягом останніх років українсько-саудівські відносини у торговельно-економічній сфері характеризуються високою активністю і взаємною зацікавленістю у подальшому поглибленні та розширенні співробітництва [406].

Враховуючи геополітичне положення Саудівської Аравії в контексті останніх подій на Близькому Сході, її економічний потенціал, особливу увагу слід приділити:

– подальшій інтенсифікації співпраці з цією країною, в тому числі в рамках Українсько-Саудівської Ділової Ради, адже КСА становить перспективний ринок для українських промислових і сільськогосподарських товарів;

– розширенню договірно-правової бази економічного характеру з метою збільшення експорту українських товарів і послуг не тільки в

Саудівську Аравію, але й в інші країни регіону, оскільки у регіональному масштабі Україна має розглядати Саудівську Аравію як основу для налагодження і подальшої активізації торговельних відносин з РСАДПЗ;

– активізації двосторонньої співпраці в інвестиційній сфері, розробці конкурентоспроможних двосторонніх проектів у нафтогазовій, транспортній, будівельній та інших сферах.

Саудівська Аравія має стратегічний інтерес до експортерів сільгосппродукції з України [407]. У структурі українського експорту до КСА значну частку становлять сільськогосподарські товари – молоко, молочні продукти, яйця, мед (0,82%), зернові культури (78,80%), жири та олії тваринного та рослинного походження (6,21%).

У 2010 р. зростання українського експорту до Королівства Саудівська Аравія відбулось передусім за рахунок збільшення поставок зернових, жирів та олії.

Протягом 2013 р. Україна експортувала до Саудівської Аравії молоко згущене (1071,6 тис. дол.); порошкове молоко (522,8 тис. дол.); молоко без додавання цукру (124,3 тис. дол.); молочну сироватку (195,2 тис. дол.); олію соняшникову (54602 тис. дол.).

Слід також зазначити, що торговельно-економічні відносини між Україною та деякими країнами Близького Сходу (Єгипет, Ірак, Об'єднані Арабські Емірати, Держава Кувейт, Бахрейн, Катар, Оман) характеризувалися незначними обсягами товарообігу [120].

Товарообіг між Україною та Єгиптом склав 1,075 млрд дол. США. Частка Єгипту в загальному експорті до регіону становить 12,96%.

Експорт до Єгипту скоротився на 34,9% і склав 1013,4 млн дол. США. Основний вплив на скорочення обсягів експорту мало зменшення поставок ячменю (на 70% у дол. США та на 47% у тоннах), напівфабрикатів зі сталі (на 76,7 та на 36,6% відповідно), прутків та брусків (на 95,6 та 92% відповідно). Основні статті українського експорту до цієї країни залишилися незмінними (чорні метали та вироби з них, зернові культури та жири і масла рослинного походження). У цілому, ці три групи становлять понад 92% українських поставок до Єгипту. Позитивні тенденції у структурі експорту відображені перевагою транспортних послуг (40,2 млн дол. США, або 86,1%); інших ділових, професійних, технічних і туристичних послуг (4,4 млн дол. США, або 9,4%).

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Частка Єгипту в загальному імпорті з регіону становить 2,9%. Імпорт з Єгипту скоротився на 22,2 % і становив 61,7 млн дол. США. Одночасно відбулось зростання поставок полімерів етилену (у 37 разів). У структурі єгипетського імпорту переважають: подорожі (25,4 млн дол. США, або 81,3%); транспортні послуги (3,4 млн дол. США, або 10,8%).

Значні перспективи має й українсько-іракське співробітництво. Ірак зацікавлений в отриманні безпосередньо з України недорогої, але якісної продукції (майже 3000 найменувань), а саме: сталевих і чавунних заготовок і сільгоспобладнання, літаків і вантажних машин, газо- і нафтоустаткування, екскаваторів, морських буксирів, електромоторів і пожежного оснащення, насосів і турбін.

Незважаючи на перманентну політичну нестабільність в Іраку, українська сторона готова налагоджувати співпрацю з цією країною в агропромисловій сфері за багатьма напрямками. Разом з тим, поки що торгівля основними категоріями продуктів харчування розвивається не досить жваво. Протягом 2013 р. Україна експортувала до Іраку яйця (4765,8 тис. дол.); спирт (523,3 тис. дол.); горілку (282,2 тис. дол.); лікери та солодку наливку (0,3 тис. дол.). З Іраку імпортувався тютюн (81 тис. дол.).

Серед причин незадовільного розвитку економічної співпраці між Україною і Іраком слід назвати і такі чинники: недостатній досвід українських зовнішньоекономічних підприємств і організацій самостійної праці на зовнішньому ринку; відсутність реальних джерел фінансування програм співробітництва.

Україна має надзвичайно вигідні перспективи економічного співробітництва з Іраком у сфері промисловості та сільського господарства. Для ефективного використання потенціалу двосторонніх українсько-іракських відносин Україні, в першу чергу, необхідно розробити Стратегію близькосхідної політики України, а також науково обґрунтовані пропозиції щодо просування України на іракському ринку.

Що стосується торговельного співробітництва з Об'єднаними Арабськими Еміратами, то близько 4% структури товарного експорту України до ОАЕ становить продукція сільськогосподарської групи (соняшникова олія, сухе молоко, борошно та зернові). В імпорті з ОАЕ також переважає продукція рослинного комплексу, зокрема, фініки, чай та соки.

За період 2013 р. Україна експортувала в ОАЕ: м'ясні субпродукти (0,9 тис. дол.); грудинки з прошарками сала та відрубів (0,2 тис. дол.); м'ясо рогатої худоби (0,1 тис. дол.); свинину (0,5 тис. дол.); рибу сушену (0,5 тис. дол.); лосось (0,4 тис. дол.); порошкове молоко (1157,1 тис. дол.); молочні продукти, зокрема вершки, йогурт, кефір (13,5 тис. дол.); молочну сироватку (44,3 тис. дол.); тверді сири (32,3 тис. дол.), свіжі сири (31,8 тис. дол.), інші сорти сирів (0,5 тис. дол.); яйця (114,5 тис. дол.); картоплю (0,1 тис. дол.); овочеві суміші (0,2 тис. дол.); м'ясні консерви (1,8 тис. дол.); морозиво (0,3 тис. дол.); мінеральні води (3,3 тис. дол.); соки (46,8 тис. дол.); горілку (11,8 тис. дол.); макуху з насіння соняшника (647,8 тис. дол.); сигари (313,4 тис. дол.); готові продукти на основі концентратів (0,1 тис. дол.); олію соняшникову (34683,7 тис. дол.); інші харчові продукти (0,2 тис. дол.). Імпорт з ОАЕ складала: папури (10,5 тис. дол.), риба свіжа (33,8 тис. дол.), у тому числі: форель (1,8 тис. дол.), палтус (0,2 тис. дол.), тунець (0,2 тис. дол.); молоски (0,2 тис. дол.); тютюн (12,3 тис. дол.); інші харчові продукти (39,6 тис. дол.).

У відносинах з Кувейтом останніми роками українська сторона доклала зусиль для диверсифікації структури торгівлі за рахунок поставок на кувейтський ринок продукції агропромислового комплексу, зокрема харчових продуктів. У структурі українського експорту до Кувейту у 2013 р. представлені: зернові культури (20174 тис. дол.), жива худоба (1161 тис. дол.). Протягом січня – серпня 2011 р. Україна експортувала до Кувейту молоко (273,3 тис. дол.) та молочну сироватку (346 тис. дол.). Перспективним продуктом для торгівлі між Україною та Кувейтом може стати ячмінь та започаткування виробництва з ячменю нових харчових продуктів у Кувейті.

Що стосується торговельних відносин України з Бахрейном, то, незважаючи на їх значне поживлення, структура українського експорту сільськогосподарських товарів недостатньо диверсифікована і найменш представлена сільськогосподарською продукцією та продовольчими товарами. Протягом 2013 р. експорт української сторони до емірату складався з молока (156,5 тис. дол.), а імпорт – з папуг (10,4 тис. дол.).

У відносинах Україна – Катар прослідковується зацікавленість катарської сторони до взаємного співробітництва з Україною, зокрема, у галузі сільського господарства. Протягом 2013 р. Україна експортувала до Катару молоко (80,8 тис. дол.).

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

У розвиток співробітництва України з Оманом керівництво Оману готове вкладати фінансовий капітал в інвестиційні проекти сільського господарства України. Протягом 2013 р. Україна експортувала в Оман порошок молока (730,3 тис. дол.); соняшникову олію (6684,6 тис. дол.).

Таким чином, у відносинах України з країнами Близького Сходу склались тісні взаємовигідні стосунки майже в усіх сферах економіки і є значні перспективи для подальшого розширення співробітництва. У цілому просування інтересів України на Близькому Сході здійснюється цілеспрямовано та на системній основі.

Водночас структура товарного експорту України до країн Близького і Середнього Сходу дозволяє зробити висновок про її надмірну сировинно-орієнтовану спеціалізацію. Сьогодні основою національного експорту до цього регіону є метали та вироби з них, а також продукція хімічної промисловості, на які припадає понад 78% товарного експорту до країн Близького і Середнього Сходу [408]. Все ще не набуло належного рівня співробітництво між Україною та країнами Близького Сходу у вільних економічних зонах (ВЕЗ).

На сучасному етапі розвитку взаємовідносин України з державами Близького і Середнього Сходу першочергового значення набуває завдання опрацювання найбільш перспективних та сучасних форм економічної та науково-технічної співпраці: робота міжурядових спільних комісій з питань торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва, розробка довгострокових програм співробітництва, активніша участь національних виробників у роботі міжнародних виставок, бізнес-форумів з метою освоєння ринків близькосхідних країн.

Для збереження і зміцнення економічних позицій на Близькому Сході Україні необхідно змінити структуру експорту товарів і послуг, спрямованих на ринки близькосхідного регіону, у напрямі переорієнтації на експорт високоякісної та високотехнологічної продукції, нарощування експорту, науково-технічних, інжинірингових, інформаційних та інших послуг.

Перспективними є продукція космічної, авіаційної галузей, продукції машинобудування, суднобудівної галузі. Увагу України до питання підтримки співпраці з країнами Близького Сходу засвідчують досягнуті домовленості щодо низки перспективних інвестиційних проектів з метою реалізації потенціалу двостороннього співробітництва у сфері

агропромислового комплексу, нафтопереробки, авіабудівництва та просування продукції українського авіапрому на вищезначені ринки [409].

Розвиток співробітництва України з країнами Близького Сходу в галузі торговельно-економічного та науково-технічного співробітництва відбувається як шляхом реалізації підписання раніше на міждержавному рівні спільних проектів, так і у напрямі співробітництва на рівні приватних структур.

Особливе значення щодо співробітництва між Україною та країнами Близького і Середнього Сходу має енергетична сфера. В енергетичній стратегії України на період до 2030 року перспективними джерелами імпорту енергоносіїв визначаються, зокрема, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати, Ірак, Іран, Кувейт, Катар тощо [410].

Важливість подальшого розвитку співпраці України з країнами Близького Сходу зумовлена тим, що: по-перше, це надасть потужний імпульс розвитку вітчизняного машинобудування, нафтохімічного комплексу та науково-дослідних робіт у цій сфері, створенню нового рівня співпраці зі світовими нафтогазовими компаніями та інститутами; по-друге, сприятиме співпраці між Україною та Іраком в енергетичній сфері щодо вирішення завдань диверсифікації джерел надходження енергоносіїв до України [411].

Тому у науково-технічному співробітництві між Україною та країнами Близького Сходу в галузі енергетики залишаються перспективними такі напрями:

- обмін технічною та інженерною інформацією (нафтова, газова та нафтопереробна промисловості);
- співробітництво у сфері конструкторських і виробничих технологій малих і середніх гідроелектростанцій та у виробництві конструкцій для потреб енергетики;
- реконструкція та модернізація електростанцій, ліній електропередач, газопроводів та інших енергетичних об'єктів;
- участь у реалізації проектів розвитку теплових електростанцій;
- інженерне проектування електростанцій та використання внутрішніх виробничих потужностей при виконанні проектів;
- налагодження співробітництва у виробництві в країнах Близького Сходу основного обладнання для гідро- та теплоелектростанцій.

Розділ 11. Інтеграційні та регіональні пріоритети зовнішньоторговельних відносин України

Враховуючи сучасну експортну орієнтованість промисловості України, важливо закріпитися на всіх можливих ринках Близького Сходу і досягти максимальної диверсифікації продаж.

Дедалі більших масштабів набуває співпраця України з арабськими країнами в агропромисловій сфері. Країни Близького Сходу і Північної Африки є одними з найбільших імпортерів продовольства у світі: за рахунок імпорту вони задовольняють приблизно 50% власних потреб у продовольстві. Приблизно 10% всього обсягу продовольства, що імпортується, припадає на частку пшениці – одного з основних продовольчих продуктів у регіоні.

Оскільки структури агропромислового комплексу України і країн регіону є взаємодоповнюючими (сільськогосподарська техніка, добрива, зерно, м'ясо та інше з українського боку, а фрукти, ранні овочеві та баштанні, бавовна – з іншого), така ситуація створює потенційну можливість виходу України на ринки Близького Сходу.

Для успішного просування інтересів українського бізнесу у близькосхідному регіоні слід створити відповідну систему державної підтримки, гарантій та страхування, налагодити відповідне інформаційне та консалтингове забезпечення економічної діяльності українського бізнесу і підприємництва, механізми кредитування українського експорту. Також необхідно навчитися ефективно використовувати можливості зон вільної торгівлі, преференційних режимів індустриальних зон, посередницьких можливостей та потенціалу окремих впливових близькосхідних країн для просування і закріплення на ринках інших країн, а також перспективних форм просування традиційних для України товарів.

У цілому ж, розширенню торговельно-економічного співробітництва між Україною і державами Близького Сходу може сприяти:

- продовження роботи Міжурядових комісій з торговельно-економічного співробітництва;
- розробка Державної програми підтримки експорту, яка передбачала б заходи для своєчасного відшкодування ПДВ українським експортерам та створення в Україні відповідної державної структури зі страхування експорту і надання експортних кредитів з урахуванням досвіду діяльності іноземних експортних кредитних агенцій;
- розширення договірно-правової бази економічного характеру, що, за умови розширення номенклатури українського експорту, призведе до збільшення експорту українських товарів та послуг до країн регіону;

- активізація в Україні інформаційної кампанії стосовно можливостей близькосхідного ринку збуту для української продукції;
- участь України у міжнародних тендерах та міжнародних ярмарково-виставкових заходах на території країн Близького Сходу;
- зміна структури експорту і послуг на ринках Близького і Середнього Сходу, передусім, переорієнтація на високотехнологічну продукцію;
- активізація переговорного процесу щодо створення зон вільної торгівлі і розширення співпраці у вільних економічних зонах (ВЕЗ) із країнами Близького і Середнього Сходу;
- розробка комплексних заходів щодо покращання інвестиційного клімату в Україні та створення умов для залучення іноземних інвестицій в експортно-орієнтовані виробництва.

Вирішення Україною вищезазначених завдань дозволить істотно збільшити товарообіг з країнами регіону Близького Сходу, транзитний вантажопотік через власну територію.

Підвищення як експортних, так і імпортних показників двосторонньої торгівлі між Україною та країнами регіону зумовлено інтенсифікацією співпраці з арабськими країнами та країнами Близького і Середнього Сходу, що у кінцевому підсумку Україні дасть змогу до 2050 року вийти на новий рівень торговельно-економічної та інвестиційної співпраці з країнами Близького і Середнього Сходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кнобель А.Ю. Закономерности формирования уровня тарифов в международной торговле / А.Ю. Кнобель. – М. : Ин-т Гайдара, 2010. – 178 с.
2. Константиnescу К. Замедление торговли / К. Константиnescу, А. Матгу, М. Рута // Финансы и развитие: Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. – 2014. – Вып. 51. – № 4. – С. 28–32.
3. Ocampo, José Antonio – Ffrench-Davis, Ricardo – Nayyar, Deepak – Spiegel, Shari – Stiglitz, Joseph E. Stability with Growth: Macroeconomics, Liberalization and Development. – New York, NY, Oxford University Press. – 2006. – 347 p.
4. FEDER, Gershon. Growth in Semi-Industrial Countries: A Statistical Analysis. In: CHENERY Holis, ROBINSON Sherman, SYRQUIN Moshe. Industrialization and Growth: A Comparative Study. – New York : Oxford University Press. – 1986. – P. 263–282.
5. The Rise of Offshoring : It's Not Wine for Cloth Anymore // Princeton University [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : <https://www.princeton.edu/~erossi/RO.pdf>.
6. Halit Yanikkaya. Trade openness and economic growth: a cross-country empirical investigation [Электронный ресурс] / Yanikkaya Halit // Journal of Development Economics. – 2003. – № 72. – P. 57–89. – Режим доступа: <http://ideas.repec.org/a/eee/deveco/v72y2003i1p57-89.html>
7. Allan D. Brunner. The Long-Run Effects of Trade on Income and Income Growth [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp0337.pdf>
8. Shepherd B. Geographical diversification of developing country exports [Электронный ресурс] // MPRA Paper No/ 11267, posted 27. – Режим доступа: http://mpra.ub.uni-muenchen.de/11267/2/MPRA_paper_11267.pdf

9. Huiwen Lai, Daniel Trefler Competition: Specification, Estimation, and Mis-Specification [Електронний ресурс] // NBER Working Paper Series. – 2002. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w9169>
10. Vlad Spanu. Liberalization trade an economic growth: implications for both developed and developing countries [Електронний ресурс] // Harvard University John F. Kennedy School of Government. – May 2003. – Режим доступу : <http://www.hec.unil.ch/docs/files/21/280...2000.pdf>
11. Влияние либерализации сферы услуг на производительность отрасли, экспорт и развитие: эмпирические исследования в странах с переходной экономикой ; под ред. Д. Тарра. – М. : Весь Мир, 2012. – 216 с.
12. Reforming India's Economic, Financial and Fiscal Policies (2003: with Sajjid Z. Chinoy); Latin American Macroeconomic Reform: The Second Stage (2003: with Jose Antonio Gonzales, Vittorio Corbo and Aaron Tornell); Economic Policy Reform and the Indian Economy (2003).
13. KÓNYA, László. Exports and growth: Granger causality analysis on OECD countries with a panel data approach. *Economic Modelling*. – 2006. – V. 23. – P. 978–992.
14. Grossman Gene. Imperfect Competition and International Trade, MIT Press, Cambridge. – 1993. Helpman, E. International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies of Scale, and Monopolistic Competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin Approach // *Journal of International Economics*. – 1981. – № 11(3).– P. 305–340. Helpman, Elhanan and Paul Krugman. Trade Policy and Market Structure. Cambridge, MIT Press. – 1989.
15. Thirlwall A.P. Trade liberalization and economic growth: theory and evidence [Електронний ресурс] // Economic research papers, 2006, №63. Eaton, Jonathan and Gene Grossman (1986), Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly // *Quarterly Journal of Economics*, 101(2). – P. 383-406. [Спеціальне видання] – Режим доступу : <http://ideas.repec.org/a/eee/deveco/v72y2003i1p57-89.html>
16. Capolupo, Rosa. The New Growth Theories and Their Empirics after Twenty Years. *Economics Discussion Papers*, n. 2008–27, p. 1–68.

Список використаних джерел

- 10 Sep. 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2008-27>
17. International trade and industrialization in a non-scale model of economic growth / T. Christiaans // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2008. – № 1. – P. 221–236.
18. Fernand Braudel, 'History and the Social Sciences, n Peter Burke (ed.) / Fernand Braudel // *Economy and Society in Early Modern Europe*. – London: Routledge and Kenag Paul, 1972. – P. 38–39.
19. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн / пер. с англ. под ред. Б.Л. Иноземцева. – М. : Логос, 2004.
20. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн; пер с англ. П. М. Кудюкина ; под ред. Б. Ю. Кагарлицкого. – СПб. : Университетская книга, 2001.
21. Диденко Н.И. Экономическая глобализация и проблемы национальной и международной безопасности / Н. И. Диденко, А. С. Дудников // *Проблемы современной экономики*. – 2013. – № 2 (46). – С. 70–75.
22. Портер, М. Конкурентное преимущество / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 70.
23. GVC Analysis: A Primer // Center on Globalization, Governance & Competitiveness at Duke University [Electronic resource]. – 2011. – Mode of access : http://www.cggc.duke.edu/pdfs/2011-05-31_GVC_analysis_a_primer.pdf.
24. Interconnected Economies: Benefiting from GVC // OECD [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : www.oecd.org/sti/ind/interconnectedeconomies-GVCs-synthesis.pdf.
25. Global Production Networks: realizing the potential, N. Coe, P. Dicken, M. Hess // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – № 8. – P. 271–295.
26. World Investment Report 2013: GVC // UNCTAD [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
27. Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone // University of California [Electronic resource]. – 2011. – Mode of

- access : [http:// 96 psic.merage.uci.edu/papers/2011/Value_iPad_iPhone.pdf](http://96-psic.merage.uci.edu/papers/2011/Value_iPad_iPhone.pdf).
28. Hoekman, Bernard, and Selina Jackson, 2013, «Reinvigorating the Trade Policy Agenda: Think Supply Chain!» VoxEU, January 23. [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : www.voxeu.org/article/reinvigorating-trade-policy-agenda-think-supply-chain
 29. Трансграничные потоки интеллектуальной собственности стали объектом пристального рассмотрения в экономической политике XXI века [Электронный ресурс] // Финансы и развитие: Ежеквартальный журнал Международного Валютного Фонда. – 2013. – Вып. 50. – № 4. – С. 18–21. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2013/12/pdf/verdier.pdf>
 30. Резников С. Н. Глобальные цепи поставок и эмпирические предпосылки современного развития теории глобальной логистики / С.Н. Резников // МЭ и МО. – 2014. – № 5(114). – С. 134–139.
 31. Egawa A. Will Income Inequality Cause a Middle-Income Trap in Asia? / A. Egawa // Bruegel Working Paper. – 2013. – № 2013/06.
 32. Хукман Б. Добавляя стоимость [Электронный ресурс] / Б. Хукман // Финансы и развитие: Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. – 2013. – Вып. 50. – № 4. – С. 22–24. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2013/12/pdf/hoekman.pdf>
 33. Кадочников П. Либерализация внешней торговли в Китае: ответ на вызовы начала 1990-х годов / П. Кадочников, М. Пташкина // Экономическая политика. – 2014. – № 6. – С. 103–113.
 34. Kee, Hiau Looi. Domestic Value Added in Exports: Theory and Firm Evidence from China [Электронный ресурс] / Kee, Hiau Looi and Heiwai Tang. – Washington: World Bank, 2014. – Режим доступа : <http://www.reod.zju.edu.cn/proimg/201462595438274.pdf>
 35. Глобальное воздействие и проблемы, связанные с нетрадиционными мерами денежно-кредитной политики [Годовой отчет МВФ-2014 «От стабилизации к устойчивому росту»] [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14_rus.pdf

Список використаних джерел

36. Бланшар О. Где подстерегает опасность / О. Бланшар // Финансы и развитие: Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. – 2014. – Вып. 51. – № 3. – С. 28–32.
37. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики / А. Пахомов. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2012. – 368 с.
38. Улюкаев А. В. Болезненная трансформация мировой экономики / А. В. Улюкаев. – Гл.1. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2014. – 134 с.
39. The Generalized Theory of Distortions and Welfare- in Trade, Balance of Payments and Growth [Электронный ресурс] / Bhagwati et al. – Режим доступа: <http://internationalecon.com/references.php>
40. Бхагвати Д. В защиту глобализации / Д. Бхагвати. – М. : Ладомир, 2005. – 451 с.
41. Ramaswami V.K. International Factor Movement and National Advantage / V. K. Ramaswami // Economic. – 1968. – № 35(139). – P. 309–310.
42. Production and Trade with Two Factors and Three Goods / Melvin James // American Economic Review. – 1968. – № 58(5). – P. 1249–1268.
43. Идрисова В. В. Теоретические вопросы применения нетарифных мер регулирования во внешней торговле / В. В. Идрисова. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2011. – 152 с.
44. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. : в 2 ч. / за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – Ч. 1. – 564 с.
45. Даниленко О.Л. Відкрита економіка як передумова взаємодії внутрішнього і зовнішнього ринків [Електронний ресурс] / О.Л. Даниленко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/ ONG/ Economics/2_danilenko%20o.l.doc.htm.
46. Аніловська Г.Я. Відкрита економіка: проблеми економічної безпеки [Текст] / Г.Я. Аніловська // Наук. вісник Львів. держ. ун-ту внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 36–47.
47. Охлопкова Н. В. Интернационализация рынка труда при переходе к открытой экономике : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.14 / Н. В. Охлопкова. – М., 2001 – 52 с.

48. Побирченко В.В. Открытость экономики Украины в условиях глобализации / В.В. Побирченко, Л. Хачатурян // Экономика Крыма. – 2012. – № 1. – С. 310 – 315.
49. Кремень О.І. Напрями розвитку відкритості економіки України [Електронний ресурс] / О.І. Кремень : матеріали II Міжнарод. науч.-практ. інтернет-конф. [«Проблеми формування нової економіки XXI століття»], (25–26 грудня 2009 г.) – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009new/2_kremen.php
50. Фейгин Г. Ф. Открытая экономика: макроэкономический подход : учеб. пособие / Г. Ф. Фейгин ; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Санкт-Петербургский гос. ун-т экономики и финансов», каф. общ. экономической теории. – 2-е изд., перераб. и доп. – Санкт-Петербург : Изд-во СПб. гос. ун-та экономики и финансов, 2007 – 95 с.
51. Петровская Л. Модели открытой экономики [Текст] / Л. Петровская, П. Шипук // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 1998. – № 4. – С. 89–92.
52. Саніна О.Р. Індикатори оцінки відкритості економічної системи України / О.Р. Саніна, Ю.А. Кірієнко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. пр. : (спеціальний випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій) / відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Львів : Вид-во Львів.політехніки, 2011. – С. 158–166. – (Вісник / Національний університет «Львівська політехніка» ; № 704).
53. Кремень О.І. Відкритість економіки та напрями її оцінки [Електронний ресурс] / О.І. Кремень. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_31/Zmist/1PDF.pdf
54. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения : учебник / Е.Ф. Авдокушин. – М. : Юристъ, 1999. – 368 с.
55. Ніконенко У. М. Макроекономічні індикатори відкритості глобальної економіки / У.М. Ніконенко // Наук. записки. – 2012. – № 4. – С. 54–63.
56. OECD Science, Technology and Industry 2011: innovation and growth in knowledge economy [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

Список використаних джерел

- http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2011_sti_scoreboard-2011-en
57. Василенко В.М. Оцінка впливу глобалізації на економічне зростання України / В.М. Василенко, Т.О. Даниліна // Научные труды ДонНТУ.– 2004. – Вып. 69. – С. 34–43. – Серия : экономическая.
 58. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/views/reports/tableview.aspx>
 59. Tweedie A. Quota formula review. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/021012.pdf>
 60. ICC Open market index 2013. 2-d ed. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iccwbo.org/global-influence/g20/reports-and-products/open-markets-index/>
 61. Офіційний сайт Рейтингу економічної свободи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/explore>
 62. Словник іншомовних слів / уклад. С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. – К. : Наук. думка, 2000. – 662 с. – С. 192.
 63. Большой экономический словарь / А.Н. Азрилян, Е.В. Калашникова ; под ред. А.Н. Азрильяна. – М. : Ин-т мировой экономики, 2004. – 1376 с. – С. 478.
 64. Сейфуллаева М.Э. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики / М.Э. Сейфуллаева, В.М. Капицын // Маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 6.
 65. Михайловский П.В. Формирование новой парадигмы развития внешнеэкономической деятельности региона : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / П.В. Михайловский. – Екатеринбург : Урал. гос. экон. ун-т, 2001. – 37 с.
 66. Архипов А.Ю. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов : учеб. пособие [для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика»]. – (Сер. «Высшее образование») / А.Ю. Архипов, О.В. Черковец. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 187 с. – С. 46.

67. Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Е. В. Волкодавова. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007. – 159 с. – С. 14.
68. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : підручник / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 400 с. – С. 295.
69. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка : у 3 т. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1. Економіка знань – модернізаційний проект України. – 2007. – 544 с.; Т. 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 2007. – 564 с.; Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки. – 2007. – 556 с. – С. 126–127.
70. Рогачов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В.В. Рогачов // Внешнеэкон. бюл. – 2004. – № 5. – С. 54.
71. Скорнякова І.В. Экспортный потенциал обрабной промышленности Украины: управління процесом формування : монографія / І.В. Скорнякова. – К. : Наук. світ, 2006. – 175 с. – С. 9.
72. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку [Текст] : у 2 т. / заг. ред. Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с. – С. 275.
73. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. досліджень. – К. : Знання України, 2005. – 387 с. – С. 348.
74. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с. – С. 507.
75. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с. – С. 109.
76. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О.С. Шнипко. – К. : Наук. думка, 2003. – 343 с. – С. 13–14.

Список використаних джерел

77. Branch A.E. Element of Export Marketing and Management / A.E. Branch. – Thomson Learning, 1990. – 384 p. – (2nd Revised edition).
78. Cateora P.R. Internation Marketing / P.R. Cateora. – Tata Mcgraw Hill Publishing Company Limited, 2005. – 784 p.
79. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології : монографія / Т. М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с. – С. 137–143.
80. Кириченко О.М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 / О.М. Кириченко. – К. : Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва екон. та з питань європ. інтегр. України, 2002. – 17 с. – С. 10.
81. Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы = The Competitiveness of Nations and Regions in the World Economy Theory, the Experience of Small Nations of Western and Northern Europe / И.В. Пилипенко ; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 493 с. – С. 233.
82. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі : монографія / Б. Шлюсарчик. – Дніпропетровськ : ДУЕП, 2004. – 324 с. – С. 253.
83. Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення / За ред. І.В. Крючкової. – К.: Основа, 2007. – 488 с.
84. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : монографія ; за ред. М.І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 720 с.
85. Al-Marhubi F. Export Diversification and Growth: An empirical investigation // Applied Economics Letters. – 2000. – No. 7. – P. 559–562.
86. Hesse H. Export Diversification and Economic Growth // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Working Paper. – 2008. – No. 21. – P. 1–23
87. Grossman G and Helpman E. Innovation and Growth in the Global Economy. – Cambridge : MIT Press, 1991. – 361p.

88. Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1996. – Vol. 80. – P. 190–207.
89. Agosin M.R. Export Diversification and Growth in Emerging Economies // Universidad de Chile, Departamento de Economía, Working Paper. – 2007. – No. 233. – P. 1–35.
90. Hummels D., Klenow P. The Variety and Quality of a Nation's Exports // American Economic Review. – 2005& – Vol. 95(3)& – P. 704–723.
91. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
92. UNdata [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.un.org>
93. OECD-FAO Agricultural Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/highlights-2013-EN.pdf>.
94. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой ; под ред. В. Автономова. Серия «Экономическая теория». – М. : НИУ ВШЭ, 2011 – 384 с.
95. Стрижкова Л. О ловушке импортопотребления / Л. Стрижкова, Л. Тишина // Экономист. – 2012. – №5. – С. 18–30.
96. Ринки реального сектору економіки України: структурно-інституціональний аналіз / [В.О. Точилін, Т.О. Осташко, О.В. Пустовойт та ін.] ; за ред. В.О. Точиліна; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2009. – 640 с.
97. Структурні зміни та економічний розвиток України / [В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артёмова та ін.] ; за ред Л.В. Шинкарука. – НАН України : Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2011. – 696 с.
98. Hummels D.L. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade / D.L. Hummels, D. Rapoport, K.-M. Yi. // Economic Policy Review. – 1998. – № 4 (2). – P.79–99.
99. Угода про заснування СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_342
100. Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/news_e/news14_e/acc_yem_26jun14_e.htm

Список використаних джерел

101. Марракеський протокол до Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/981_004
102. Переговори Дохійського раунду СОТ: питання, що стосуються сільського господарства. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – 2015. – Вип. № 5. – 32 с.
103. Махінова А. Результати дев'ятої Міністерської конференції СОТ на Балі. Міжнародній торгівлі бути чи не бути?! / А. Махінова, Т. Макуха, О. Бровко // Юридична газета (25 березня 2014 р.). – № 13. – Режим доступу : http://www.sk.ua/sites/default/files/rezultati_9_ministerskoyi_konferenciyi_sot.pdf
104. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
105. Митний кодекс України // Голос України. – 2012. – № 73–74.
106. Конвенція про створення Ради митного співробітництва 1950 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_184?test=XX7MfyrCSgkyXM3IZiIcgvjOH14eMs80msh8Ie6
107. Офіційний сайт Всесвітньої митної організації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wcoomd.org/en/about-us/wco-members.aspx>
108. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_079
109. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/466/2002>
110. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур у змінній редакції згідно з Додатком I до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур : Закон України від 05.10.06 № 227-V зі змінами і доповненнями // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 35. – 476 с.

111. Декларация Совета по таможенному сотрудничеству по надлежащему управлению и борьбе с коррупцией на таможене [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org/en/topics/integrity/~~/media/WCO/Public/RU/PDF/About%20us/Legal%20Instruments/Declarations/Arusha_Declaration_Revised_Russian.ashx
112. WCO 2006. WCO SAFE Framework of standards to secure and facilitate global trade. – WCO, Brussels. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/safe_package.aspx
113. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование : учебник / И.И. Дюмулен. – [3-е изд.]. – М. : ВАВТ, 2011. – 518 с.
114. Краснікова Н. О. Особливості сучасного регулювання зовнішньої торгівлі в розвинених країнах / Н. О. Краснікова // Економічний простір. – 2013. – № 78. – С. 22–31.
115. Мельник Т. Нетарифне регулювання у країнах ЄС / Т. Мельник, К. Пугачевська // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2014. – № 2. – С. 15–28.
116. Дем'янюк О. Актуальні проблеми нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні [Електронний ресурс] / О. Дем'янюк // Вісник Тернопіл. нац. екон. ун-ту. – 2013. – Вип. 4. – С. 94–102.
117. Дячек В. В. Зовнішня торгівля товарами підприємств України: статистичний огляд та можливі шляхи розвитку / В. В. Дячек // Бізнес Інформ. – 2012. – № 1. – С. 11–19.
118. Єлісеєнко О. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О. В. Єлісеєнко, Г. С. Скобелева // Вісник Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4. – С. 9–12.
119. Сидяга Б. Проблеми розвитку торговельного потенціалу України / Б. Сидяга // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2014. – Вип. 1 (10). – С. 250–256. – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2014/14sbvtpu.pdf>
120. Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Список використаних джерел

121. Зведені національні рахунки / Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/vvp/znr/znr_u_12.htm
122. World Trade Organization Statistics. Country Profile: Ukraine, 2013. – Режим доступу : <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBcountryPFExport.aspx?Language=E&Country=UA>
123. World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO [Electronic resource] / Available at : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm
124. Сумарний обсяг імпорту та експорту окремих груп товарів за кодами УКТЗЕД / Державна фіскальна служба України . – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/f2a>
125. Топ-25 експортерів України: ренкінг Forbes. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/business/1384704-top-25-eksporтерiv-ukrayini-renking-forbes>
126. Про внесення змін до Митного кодексу України щодо стабілізації платіжного балансу : Закон України від 28.12.2014 № 74-VIII // Голос України. – 2014. – № 252-1 Спецвипуск.
127. Додатковий імпорнтний збір і наслідки для імпортерів / Асоціація платників податків України. – Режим доступу : <http://www.appu.org.ua/news/91ac9a24-9c97-11e4-ade7-000c2980472e/>
128. Івченко Р. Імпорт справі не допоможе? / Роман Івченко // Дзеркало тижня. Україна. – 2015. – № 10. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/promyshliennost/import-spravi-ne-dopomozhe-.html>
129. Риженков М. Введення додаткового імпортного збору: аналіз потенційних наслідків / М. Риженков, В. Мовчан ; Інститут економічної політики та політичних консультацій. – Київ, 2014. – 21 с. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_Briefing_Series/PB_1562_1563_VM_MR_VM_MR_IVB.pdf
130. Про основи національної безпеки України : Закон України від 19.06.2003 № 964-IV // Голос України. – 2003. – № 134.
131. Зубко О. Методичні підходи до визначення рівнів технологічної місткості українського експорту / О. Зубко // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 59–67.
132. UN Comtrade. – Режим доступу : <http://comtrade.un.org/data/>

133. Зовнішня торгівля України товарами за 2014 рік. Експрес-випуск від 16.02.2015 р. № 66/0/08.2вн-15 / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/02/27pdf.zip>
134. Зовнішньоторговельний баланс України. Експрес-випуск від 16.02.2015 р. № 65/0/08.2вн-15 / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/02/28pdf.zip>
135. Зовнішня торгівля України : стат. зб. / Державна служба статистики України. – К. , 2013. – 99 с.
136. Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн – контрагентів / Державна фіскальна служба України. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/f3>
137. Україна продає Євросоюзу паливо й горіхи (інфографіка) // Сегодня. – 2015. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ukraina-prodaet-evrosoyuzu-toplivo-i-orehi-infografika-590807.html>
138. Світова організація торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.wto.org.
139. Зубко О. Методичні підходи до визначення рівнів технологічної місткості українського експорту / О. Зубко // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 59–67.
140. Собкевич О. Шляхи активізації використання інтелектуальних та науково-технічних ресурсів у виробничих процесах промисловості України. Аналітична записка / О. Собкевич, В. Савченко. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/516/>
141. Мазаракі А.А. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 469 с.
142. High-technology exports. – Режим доступу до ресурсу : <http://data.worldbank.org>.
143. UNCTADstat. – Режим доступу до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/>.
144. Світовий банк. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org>

Список використаних джерел

145. Шовкун І. А. Високотехнологічні послуги у зовнішній торгівлі: світовий досвід та українські реалії / І. А. Шовкун // Економіка України. – 2013. – № 9 (622). – С. 47–72.
146. Moller-Nielson J. Tests of the empirical classification of horizontal and vertical intra-industry trade. / J. Moller-Nielson, T. Luthje // Weltwirtschaftliches Archiv. – 2002. – № 138. – P. 587–604
147. Прогнозування зовнішньої стійкості економіки України / Т.А Тищук, Д.С. Покришка, Д.О. Махортих та ін.; за ред. Я.А. Жаліла ; Національний інститут стратегічних досліджень. – К. : НІСД, 2013. – 30 с. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/vneshustoych-16aaa.pdf>
148. Офіційний сайт бібліотеки ІТ інфраструктури [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.ital.org.uk/>
149. Закон України «Про Національну програму інформатизації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98-%D0%B2%D1%80>
150. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=291&language=uk>
151. Офіційний сайт Міжнародного союзу електрозв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2014/MIS2014_without_Annex_4.pdf.
152. Nokia покупает французского конкурента Alcatel-Lucent. [Електронний ресурс] // Корреспондент. – Режим доступу : <http://korrespondent.net/business/companies/3503718-Nokia-pokupaet-frantsuzskoho-konkurenta-Alcatel-Lucent>
153. Угода про Асоціацію з ЄС та ІТ-бізнес. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://europa-torgivlia.org.ua/it-business/>
154. Директива 2000/31/ЄС Європейського парламенту та Ради «Про деякі правові аспекти інформаційних послуг, зокрема, електронної комерції, на внутрішньому ринку» («Директива про електронну комерцію») від 8 червня 2000 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_224

155. Summer A., Dunkan Gr. E-Commerce // NYH Publishing. – 1999. – 263 p.
156. Царев В.В. Электронная коммерция : учебник для ВУЗов / В.В. Царев, А.А. Кантарович. – СПб. : Питер, 2002. – 320 с.
157. Хубаев Г. Н. Маркетинг информационных продуктов и услуг [Текст] / Г. Н. Хубаев. – Ростов-н/Д : РИНХ, 2005. – 224 с.
158. Тардаскіна, Т. М. Електронна комерція [Текст]: навч. посіб. / Т. М. Тардаскіна, Є. М. Стрельчук, Ю. В. Терешко/. – Одеса : ОНАЗ ім. О. С. Попова, 2011. – 244 с.
159. Morgan Stanley Research 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.morganstanley.com/institutional/research/pdf/GMA_20150114.pdf
160. Global perspective on retail: online retailing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://annualreview.cushwake.com/downloads/01_Global_Perspective_on_Retail.pdf
161. Demystifying the online shopper. 10 myths of multichannel retailing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.com/et_EE/EE/publications/assets/pub/10_myths_multichannel.pdf.
162. Online Retail is Front and Center in the Quest for Growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/e-commerce-index/full-report/-/asset_publisher/87xbENNHPZ3D/content/online-retail-is-front-and-center-in-the-quest-for-growth/10192#sthash.rsQRdoNX.dpuf.
163. Сидоренко А. Тренды рынка Интернет-торговли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://formula-arch.1c-bitrix.ru/upload/ekat_2013/trendi.pdf.
164. GLOBAL E-TAILING 2025 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dpdhl.com/content/dam/dpdhl/global_etailing_2025/pdf/dpdhl-study-global-e-tailing-2025.pdf
165. Ключові тренди та тенденції інтернет-торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://files.ua.prom.st%2F241498_vi_trendi_internetorgivli.pdf&ei=M6H8VK7SG9HmaIKBgoAK&usg=AFQjCNFrDVZU8Uzпка7KqZm3T3E4VHxCfA&bvm=bv.87611401,d.bGQ

Список використаних джерел

-
166. Кузнецов А. Электронные рынки и конкуренция / А. Кузнецов // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 72–81.
 167. «Издательство «Блиц-Информ», «Интернет-магазины за счет кредитов в 2011 г. увеличили обороты на 30%» / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.business.ua/articles/companies/Internetmagaziny_za_schet_kreditov_v_g_uvelichili_oboroty_na_-16905/
 168. Петров А. Тенденции развития систем электронных платежей на Украине / А. Петров // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://tristar.com.ua/2/art/tendentsii_razvitia_sistem_elektronnyh_platejei_na_ukraine_18506
 169. Entorf H. Illegal migrants and rational behavior: Modeling the market for illegal migration, mimeo / H. Entorf. – Universitat Wurzburg, 1998. – 568 p.
 170. Schneider F. The Influence of the economic crisis on the underground economy in Germany and the other OECD-countries in 2010: a (further) increase / F. Schneider. – University of Linz / AUSTRIA, 2010. – 10 p.
 171. W. Gaertner. The Economics of the Shadow Economy: Proceedings of the International Conference on the Economics of the Shadow Economy, Held at the University of ... 1983 (Studies in Contemporary Economics) / W. Gaertner, A. Wenig. – Springer, 1985. – 420 p.
 172. Клямкин И. М. Теневая Россия: экономико-социологическое исследование / И. Клямкин, Л. Тимофеев. – М. : РГГУ, 2000. – 595 с.
 173. Турчинов О.В. Тіньова економіка : закономірності, механізми функціонування, методи оцінки / О.В. Турчинов. – К., 1996. – 199 с.
 174. Макаров А. Перспективы мировой энергетики до 2040 г. / А. Макаров, А. Галкина, Е. Грушовенко и др. // Междунар. экономика и междунар. отношения. – 2014. – № 1. – С. 3–20.
 175. Григорьев Л.М. Кризис и мировые энергетические рынки / Л.М. Григорьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 10. – С. 8–11.
 176. Энергетические риски в малой открытой экономике : науч.-практ. пособие / А.А. Быков [и др.]. – Минск : Мисанта, 2013. – С. 108

177. Bokhan A. Information determinant of environmental security and economic progress // *Studia Securitatis*. – 2015. – Tome IX. – № 1. – PP. 141–150.
178. Иванов В.Б. Энергоэффективность, энергобезопасность и ВИЭ / В.Б. Иванов // *Экология и жизнь*. – 2009. – № 6(91). – С. 18–21.
179. Кам'янецька О.В. Проблеми енергетичної безпеки України / О.В. Кам'янецька / *Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : монографія* [А.А. Мазаракі, О.П. Корольчук, Т.М. Мельник та ін.]; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – С. 499–502.
180. Степанов В. Феномен антиресурсу в системі суспільного розвитку в умовах конфліктів і криз / В. Степанов, К. Шурда // *Економіст*. – 2011. – № 3. – С. 11–13.
181. Джерело: розраховано за даними BP Statistical Review of World Energy. – June, 2013 [Electronic resource] <http://www.bp.com>
182. Конратьев В. Минерально-сырьевые ресурсы как фактор глобальной конкурентоспособности / В. Кондратьев // *Мировая экономика и междунар. отношения*. – 2010. – № 6. – С. 20–30.
183. Симония Н.А. Мировая нефтегазовая промышленность: проблемы и перспективы / Н.А. Симония // *Междунар. экономика и междунар. отношения*. – 2009. – № 10. – С. 8.
184. Бохан А.В. Ринкова впливовість транснаціональних акторів та екологічна безпека / А.В. Бохан : сб. тезисов науч. работ междунар. науч.-практ. конф. [«Глобальные проблемы экономики и финансов»], (Киев – Москва – Вена, 27 февраля 2015 г.). – К. : Финансово-экономический научный совет, 2015. – С. 9–12
185. Сабадаш В. Організаційно-економічні засади неконфліктної політики в енергетичному секторі / В. Сабадаш // *Економіст*. – 2011. – № 3. – С. 6–9.
186. Бохан А. В. Зовнішня торгівля в контексті реалізації механізмів Кіотського протоколу / А. В. Бохан // *Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання : монографія ; за заг. ред. А.А. Мазаракі*. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – С. 583–614.

Список використаних джерел

187. Рейтинг світових компаній-руйнівників, винних у зміні клімату [Електронний ресурс] / Кліматінфо, 27.12.2013. – Режим доступу : <http://www.climateinfo>.
188. Бохан А.В. Екологічна безпека енергозабезпечення – запорука економічного благополуччя / А.В. Бохан : матеріали XIV міжнар. наук.-практ. конф. [«Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика»], (Луцьк, 26–27 травня 2009 р.) / відп. ред. Л.Г. Ліпич. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2009. – С. 410–411.
189. Про відповідність Енергетичної стратегії України на період до 2030 року сучасним викликам і загрозам у сфері енергетичної безпеки. Аналітична доповідь: [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.
190. За матеріалами «Аналіз стану енергетичної безпеки» // Рада національної безпеки і оборони України. 23.10.2009. – Режим доступу : <http://www.rainbow.gov.ua/news/1012.html>
191. Енергетична безпека України: зб. ст. та аналітичних матеріалів / за заг. ред. О.О. Воловича / Нац. ін.-т стратегічних досліджень, Регіон. філіал у м. Одесі; – Одеса : Фенікс, 2009. – 356 с.
192. Потапенко В.Г. Стратегічні пріоритети безпечного розвитку України на засадах «зеленої економіки» : монографія / В.Г. Потапенко ; [за наук. ред. Є. В. Хлобистова]. – К. : НІСД, 2012. – С. 120–127.
193. Мухін В.В. Глобальний диспаритет у розподілі енергоресурсів та його вплив на економічну безпеку / В.В. Мухін, У.Є. Письменна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2014. – № 1 (16). – С. 120–128.
194. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України : [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу : <http://mpe.kmu.gov.ua>.
195. У світі починається нова «енергетична революція». Видобуток сланцевої нафти може обвалити ціни на «чорне золото»-21.02.2013 [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/u-sviti-rochinayetsya-nova-energetichna-revoluciya-eksperti-283116.html>

196. Бохан А.В. Енергетичний потенціал України в аспектах екологічної безпеки та суверенітету / А.В. Бохан // Збалансоване природоко-ристування. – 2014. – № 1. – С. 178–183.
197. ЄС і США закликають Україну переглянути проект оновленої енергостратегії 25.09.2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.dt.ua/ECONOMICS>
198. Завербний А.С. Стратегічне планування розвитку української енергетики: проблеми та перспективи реалізації [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу : Lviv Polytechnic National University Institutional Repository <http://ena.lp.edu.ua>, 2012.
199. Гюнтер Г. Етінгер. Від енергетичного співтовариства виграють і Україна, і Євросоюз // Дзеркало тижня. – 2013. – №7. – [Інтернет-ресурс]. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua>.
200. Bohringer C., Rutherford T. Combining Top-Down and Bottom-up in Energy Policy Analysis: A Decomposition Approach / C. Bohringer, T Rutherford. – Discussion Paper No.06-007. – 23 p. – <http://www.mpsge.org/wpdecomp.pdf>
201. Drouet L. A master program that will drive the coupling of GEMINI-E3 and MARKAL /TIMES models /L. Drouet, M.Labriet, R. Loulou, M. Vielle. – 2008. – 48 p. – <http://infoscience.epfl.ch/record/134204>.
202. Sobygaard J.K. Setting national emission baseline in selected developing countries /J.K. Sobygaard, U.B. Bendtsen. – OECD CCXG Global Forum. – 2012. – 12 p. – <http://www.org.oecd.org>.
203. Дячук О. Комплексна оцінка економічних ефектів від експорту електроенергії в країнах ЄС / О. Дячук, З. Подолець, В. Точилін, Б. Серебренніков, М. Чепелев // Економіст. – 2013. – № 2. – С. 20–24.
204. Мельник Т.М. Напрями вдосконалення митно-тарифного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні / Т.М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. – № 11. – С. 110–117
205. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123583

Список використаних джерел

206. Prebisch R. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries / R. Prebisch // *American Economic Review*. – 1959. – Vol. 49. – P. 251–273.
207. Комилов А. Ф. Особенности формирования политики импортозамещения в промышленности Республики Таджикистан : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А. Ф. Комилов. – Душанбе, 2011. – 212 с.
208. Эльянов А. Глобализация и догоняющее развитие / А. Эльянов // *Международ. экономика и междунар. отношения*. – 2004. – № 1. – С. 3–17
209. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К. : НІСД, 2012. – 71 с.
210. Торадо М. Экономическое развитие / М. Торадо. – Экон. факультет МГУ. – М. : ЮНИТИ, 1997. – С. 458.
211. Helleiner J. K. Markets, Politics and Globalization. Can the Global Economy be Civilized? / J. K. Helleiner // 10th Raul Prebisch Lecture. – Geneva. – 2000. – P. 18–47.
212. Брикова І.В. Ключові фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань. (Електронний ресурс). – Режим доступу : http://www.kneu.kiev.ua/data/upload/publication/main/ua/124/innov_konkur_perevagi.doc
213. Офіційний звіт ЮНКТАД. Creative Economy: A Feasible Development Option [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/ditctab20103_en.pdf.
214. Куриляк В.Є. Креативна економіка як нова парадигма постіндустріальної цивілізації [Електронний ресурс] / В. Є. Куриляк, М. А. Живко, Б. В. Літовченко // *Вісник Академії митної служби України*. – Серія «Економіка». – 2013. – № 2. – С. 92–98. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2013_2_14
215. Trade in Creative and Cultural Goods and Services, in the context of EU-South Africa Development of Creative Industries in South Africa; EuropeAid/131470/L/ACT/ZA Final Report/June 2013 (Електронний

- ресурс). – Режим доступу: <http://vansa.co.za/research/kaiser-kea-final-report.pdf>
216. Офіційний сайт ЮНКТАД. Класифікація креативних товарів. CER 2010 – StatisticalAnnexExplanatorynotes (Електронний ресурс). – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Documentation/CER2010_StatAnnex.pdf
217. Осташова В.О. Перспективи розвитку сільських територій в умовах становлення креативної економіки / В.О. Осташова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 2 (5). – Том 1. – С. 200–204.
218. Офіційний сайт ЮНКТАД. (Електронний ресурс). – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
219. Лошковська Х.С. Генезис креативності як системоутворюючого фактора еволюції суспільства / Х.С. Лошковська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 7 (146). – С. 26–30.
220. Грет Г.П. Видавнича справа України: сучасний стан і тенденції розвитку / Г.П. Грет // Наукові праці Національної бібліотеки імені В.І Вернадського. – 2011. – Вип.31. – С. 214–225
221. Тимошик М. С. Видавничий бізнес : погляд журналіста, видавця, вченого / М. С. Тимошик. – К. : Науково-видавничий центр «Наша культура і наука», 2005. – 328 с.
222. Киришок С.В. Міжнародні та вітчизняні тенденції розвитку креативної економіки / С.В. Киришок // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Випуск 6. (Ч. 1). – С. 68–72.
223. Князев К. Украинский IT-рынок: как пережили 2014 год умные парни (Електронний ресурс). – Режим доступу : <http://biz.liga.net/all/it/stati/2913641-ukrainskiy-it-rynok-kak-perezihili-2014-y-god-umnye-parni.htm>
224. Барсученко А.С. Самозайнятість на ринку праці: фріланс / А.С. Барсученко // Управління розвитком. – 2013. – № 16. – С. 11–13.
225. В Украине стартует биржа фриланса Proffstore [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2015/03/25/571536>

Список використаних джерел

226. Ворона Т. Україна лідирует на рынку аутсорс-программирования среди фрилансеров Восточной Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2015/02/01/561636>
227. Карпенко О. Elance: IT-фрилансеры из Украины зарабатывают в среднем \$22 в час [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ain.ua/2013/11/14/502076>
228. Аналитика IT-рынка фрилансеров Восточной Европы: Украина лідирует [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dou.ua/lenta/articles/freelance-eastern-europe/>
229. Скибінській О.С. Передумови та перспективи розвитку фрилансу в Україні / О.С. Скибінській // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2. – С. 223–227.
230. Поцелуев П. Украинцы запустили лингвистическую фриланс-биржу для переводчиков 2polyglot (Електронний ресурс). – Режим доступу : <http://ain.ua/2015/03/24/571413>
231. В Україні легалізують фриланс (Електронний ресурс). – Режим доступу : <http://news.ub.ua/56193-v-ukrayini-legalizuyut-frilans.html>
232. Осаул А.О. Креативність як основа розвитку конкурентоспроможної національної економіки / А.О. Осаул // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4. – С. 180–188.
233. Чимбарь А.Ю. Торгівля предметами мистецтва та антикваріату через аукціони / А.Ю. Чимбарь // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія «Юридичні науки». – 2013. – № 2 (5). – С. 81–84.
234. Чуль О.М. Система креативних індустрій як основа формування креативної економіки в регіоні / О.М. Чуль // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2013. – Випуск 10 (37). – Ч. 5. – С. 166–173.
235. Simon T. Wezeman and Pieter D. Wezeman Trends in international arms transfers, 2013. – SIPRI fact sheet, march, 2014. – Режим доступу : <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1403.pdf>
236. Геополітичний аналіз балансу сил і змін у ньому на фоні російсько-українського конфлікту / М. Сунгуровський. Режим доступу : http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1121

237. Державна служба експортного контролю // Інформація про обсяги міжнародних передач окремих категорій озброєнь, здійснених Україною у 2009, 2010, 2001, 2012, 2012, 2013 роках. – Режим доступу : http://www.dsecu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=48051&cat_id=48050
238. Україна – один із лідерів з продажу зброї – дослідження. – Режим доступу : <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24939935.html>
239. Офіційний сайт ДК «Укроборонпром». – Режим доступу : www.ukroboronprom.com.ua/
240. Порошенко заборонив будь-яку співпрацю з Росією у сфері військово-промислового комплексу. – Режим доступу : news.finance.ua/ua/news/~/328067
241. У центрі уваги – БТР VARAN TA KRAZ. – Режим доступу : <http://narodka.com.ua/7533-u-centri-uvagi-btr-varan-ta-kraz>
242. Українські перспективи за оцінкою «EUROSATORY». – Режим доступу : <http://narodka.com.ua/7736-ukraïnski-perspektivi-za-ocinkoju-eurosatory>
243. Соснін О. В. Інформаційна безпека як глобальна проблема суспільного розвитку / О.В. Соснін / Забезпечення національної безпеки України в умовах глобальних та регіональних невизначеностей : матеріали круглого столу (м. Київ, 6 березня 2012 р.) ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, К.О. Ващенко, Г.П. Ситника. – К. : НАДУ, 2012. – С. 59– 62.
244. Бохан А.В. Науковий концепт екологічної безпеки в міжнародних економічних відносинах / А.В. Бохан // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 12. – С. 78–83.
245. Бохан А.В. Прогресивна інтеграція в параметрах екосоціальних ресурсів безпеки розвитку / А.В. Бохан : матеріали XXIV міжнар. наук.-практ. конф. [«Економіка в умовах глобалізації світових економічних процесів»], (м. Львів, 5–6 квіт. 2013). – Львів : ЛЕФ, 2013. – Ч. 1. – С. 74–75.
246. World Internet Users and Population Stats [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.internetworldstats.com/stats.htm>.
247. Дергачев В.А. Геополитический словарь-справочник / В.А. Дергачев – К. : КНТ, 2009. – С. 291–292.

Список використаних джерел

248. Бохан А.В. Напрями та інструменти посилення екологічної спрямованості зовнішньої торгівлі України / А.В. Бохан / Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.В. Юхименко [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – С. 583–597.
249. Інтернет-ресурс. Режим доступу : <http://www.rolandberger.com/news>.
250. Бохан А.В. Глобальні виміри екологічної безпеки в домінантах стратегічного партнерства / А.В. Бохан // Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2014. – № 7(160). – С. 6–9.
251. Enabling Environment Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://civicus.org/eei>
252. Environmental Performance Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu>
253. Хомяков В.І. Менеджмент електронних відходів. Закордонний досвід / В.І. Хомяков, Н.М. Коробченко : зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Вип. 24 – 2009. – С. 264–267.
254. Sthiannopkao S, Wong MH. (2012) Handling e-waste in developed and developing countries: Initiatives, practices, and consequences. Sci Total Environ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ncbi.nlm.nih.gov>
255. Reid R. Environmental Responsibility: Today's Business Megatrend [Electronic resource] /Environmental Leader. – 2010. – Accessed mode : <http://www.environmentalleader.com/2010/08/17/>
256. Электронные отходы – проблема будущее [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prognosis-future.org/2010/04/30/>
257. Країни з найбільшою кількістю користувачів Інтернету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newecolife.com.ua/materials/10-krayini-z-nayblshoyu-klkstyukoristuvachv-nternetu.html/01.03.2012>
258. Лідер серед кількості електронних відходів – США [Електронний ресурс] / Екоблог, 29.12.2013. – Режим доступу : <http://newecolife.com.ua/news/316-lder-sered-klkost-elektronnih-vdhodv-ssha.html>

259. До 70% світових відходів електроніки йде в Китай – ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/news/14.06.2013>.
260. Сайт Базельської конвенції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.basel.int/Countries/StatusofRatifications/BanAmendment/tabid/1344/Default.aspx>
261. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://back2-school.ru/yak-zarobiti-groshi-pereroblyayuuchi-e-vidxodiv.html>
262. Бохан А.В. Проекція екологічної безпеки в процесі інтернаціоналізації бізнесу / А.В. Бохан // Економічний часопис – XXI. – 2014. – № 11–12. – С. 28–31.
263. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://energycraft.ru/Sobitiya/evrosouz-sdelaet-pererabotku-elektronnogo-musora-bolee-effektivnoj.html>
264. Bleiwas D. Obsolete Computers, «Gold Mine», or High-Tech Trash? Resource Recovery from Recycling/ D. Bleiwas, T. Kelly // U.S. Geological Survey Fact Sheet. – 2001. – № 060-01. – Р. 18–22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://pubs.usgs.gov/fs/fs060-01/fs060-01.pdf>
265. Філатов Л.Г. Поводження з електронними відходами в Україні. Аналіз проблеми та шляхи вирішення / Л.Г. Філатов, С.В. Сидоренко, Кононенко О.С. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : archive.nbuv.gov.ua
266. Директива WEEE – Компанія Canon і Директива WEEE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.canon.ua/About_Us/sustainability/business/WEEE
267. Статистичний щорічник України за 2013 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – С. 492.
268. Сучасний стан політики поводження з електронними відходами в Україні та Європейському Союзі: кроки до зближення / Проект Європейської програми Міжнародного фонду «Відродження». – К. : Всеукраїнська екологічна громадська організація «МАМА-86», 2013. – С. 172.
269. Національна екологічна політика України: оцінка і стратегія розвитку. – К. : ПРООН України, 2007. – С. 40–41.

Список використаних джерел

270. World Investment Report 2013: Global Value Chains // UNCTAD [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access : http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf
271. Baldwin R. (2011) Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters. NBER Working Paper no 17716, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
272. Krugman P. The spatial economy: cities, regions and international trade / P. Krugman, M. Fujita, A.J. Venables. Cambridge, Mass., 1999. – 114 p.
273. World Investment Report, October 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2013/11-22.pdf>
274. Рябець Н. М. Роль процесу транс націоналізації в розвитку сучасної національної економічної системи України в умовах глобалізації / Н. М.Рябець // Вісник ОНУ імені І.І.Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 2. – С. 39–48.
275. Кочетков В. М. Розвиток українських ТНК як фактор росту економіки країни [Текст] / В. М. Кочетков // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – С. 55–60.
276. Могилюк В. Контрактное производство и услуги (аутсорсинг) в фармотрасли / В. Могилюк, Е. Резцов, Д. Рябко, Е. Могилюк // Фармацевтическая отрасль. – 2010. – № 1 (18). – С. 24–27.
277. Антоненко О.І. Деякі тенденції розвитку ТНК в Україні / О.І. Антоненко, О. А. Чурилова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/SocGum/Fkd/2011_1/part3/56.pdf.
278. О компании «УкрАВТО» : обращение почетного президента корпорации УкрАВТО / Т. Васадзе. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukravto.ua/about_us.
279. Корпорация «УКРАВТО» обнародовала планы на 2014 год [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autoconsulting.com.ua/article.php?sid=2974>.
280. О компании «ИСД» : официальный сайт ISD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isd.com.ua/company>

281. The top 100 candy companies in the world [Електронний ресурс] / Carla Zanetos Sally // The Global resource, from manufacturing to retailing. Candy industry–2012. – Режим доступу : <http://www.candyindustry.com/articles/85574-the-top-100-candy-companies-in-the-world>.
282. Якубовський С.О. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності [Текст] : [навч. посіб. для вузів] / С.О. Якубовський, Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова [та ін.]. – К. : ЦУЛ, 2011. – 472 с.
283. Лановий В. Олігархічну модель потрібно трансформувати у вільний ринок / В. Лановий // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/economics>.
284. Сорока І.Б. Транснаціональні корпорації і їхня роль у процесі активізації міжнародної інтеграції [Текст] / І.Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 35–41.
285. Офіційний сайт ПрАТ «Фуршет» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://фуршет.com.ua/ua/company/>
286. Офіційний сайт холдингу СКМ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scm.com.ua/uk/about-us/scm-holdings-ltd/>
287. АМКУ про подання з попередніми висновками у справі щодо антиконкурентних узгоджених дій, Офіційний веб-портал Антимонопольного комітету України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/publish/article/99632>
288. ICC/ESOMAR International Code on Market and Social Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.esomar.org/uploads/public/knowledge-and-standards/codes-and-guidelines/ICCESOMAR_Code_Russian_.pdf
289. Кудирко Л. П. Міжнародні торговельні мережі в процесах концентрації на продуктовому ринку (FMCG) України / Л.П. Кудирко, І.М. Севрук // Бізнес Інформ. – 2013. – №8. – С. 56–63
290. Цепочки поставок нового покоління. Глобальний обзор деятельности в сфере управления цепочками поставок за 2013 г. По результатам исследований Pricewaterhousecoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pwc.ru/en_RU/ru/

Список використаних джерел

- performance-management/ assets/global-supply-_chain-survey-2013-rus.pdf.
291. Котенко Д.О. Порівняльна характеристика сучасних моделей аналізу індивідуального кредитного ризику та напрями їх удосконалення / Д.О. Котенко // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія «Економічні науки». – 2013. – № 3. – С. 45–53.
292. Кузнецова Н.В. Порівняльний аналіз характеристик моделей оцінювання ризиків кредитування / Н.В. Кузнецова, П.І. Бідюк // Вестник ХНТУ. – 2010. – № 1 (34). – С. 52–62.
293. Hu, Y.Ch., Ansell, J. Measuring Retail Company Performance Using Credit Scoring Techniques / Yu-Chiang Hu, Jake Ansell // European Journal of Operational Research. – 2007. – No. 183. – P. 1595–1606.
294. Чистяков М.И. Метод оценки кредитного риска / М.И. Чистяков // Системный анализ в науке и образовании. – 2013. – №4. – С. 1–10.
295. Кнышов Г.В. Сравнительный анализ эффективности применения информационно-энтропийного и статистических методов для оценки риска развития острой сердечной недостаточности / Г.В. Кнышов, А.В. Руденко, Е.А. Настенко и др. // Клиническая информатика и Телемедицина. – 2012. – Т. 8. – Вып. 9. – С. 73–79.
296. Горяинова Г.Р. Методы бинарной классификации объектов с номинальными показателями / Г.Р. Горяинова, Т.И. Слепнёва // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2013. – № 2 (14). – С. 27–49.
297. Clottey, T. A., Collier, D. A., Stodnick, M. Drivers Of Customer Loyalty In A Retail Store Environment / Toyin A. Clottey, David A. Collier, Michael Stodnick // Journal of Service Science. – Third Quarter 2008. – Vol. 1. – No 1. – P. 35–48.
298. Kuzhda T. Retail sales forecasting with application the multiple regression / T. Kuzhda // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 91–101.
299. Migueis, V.L., Van den Poel, Dirk, Camanho, A.S., Falcro e Cunha, Joro Modeling partial customer churn: On the value of first product-category purchase sequences / V.L. Migueis, Dirk Van den Poel, A.S. Camanho, Joro Falcro e Cunha // Expert Systems with Applications. – 2012. – №39. – P. 11250–11256.

300. Carpenter, J. M., Moore, M. Product Attributes and Retail Format Choice among U.S. Apparel Purchasers / Jason M. Carpenter, Marguerite Moore // *Journal of Textile and Apparel, Technology and Management*. – 2010. – Vol. 6. – Iss. 4. – P. 1–11.
301. Lawrence, K.D., Pai, D.R., Kleinman, G. Bankruptcy Prediction in Retail Industry Using Logistic Regression / Kenneth D. Lawrence, Gary Kleinman (ed.) // *Financial Modeling Applications and Data Envelopment Applications (Applications of Management Science)*. – 2009. – Vol. 13. – P. 61–69.
302. Радаев В.В. Экономическая борьба и социальные связи: структура конкурентных отношений в новом российском ритейле / В.В. Радаев // *Экономическая социология*. – 2009. – Т.10. – № 1. – С. 19–56.
303. Арасланова-Абраменкова А. По ту сторону барикад / А. Арасланова-Абраменкова // *Ритейл*. – 2012. – № 1. – С. 48–49.
304. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи: [Аналітичний звіт]. – Київ, Проект ПРООН. – Електронний ресурс : WWW.UK.XLIBX.COM
305. Колінець Л.Б. Фінансово-кредитний інструментарій стимулювання зовнішньоекономічної діяльності у світовій економічній системі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук із спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини». – Тернопіль, ТДЕУ, 2005.
306. Тивончук І.О. Фінансові механізми стимулювання експорту / І.О. Тивончук // *Наукові записки*. – 2009. – № 9. – С. 515–520.
307. Арутюнян С.С. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: методичні рекомендації для самостійного вивчення курсу. – Одеса : Одеський державний економічний університет, 2005. – С. 19.
308. Анич П.М. Система стимулювання експортного виробництва / П.М. Анич // *Економіка*. – 2008. – № 6. – С. 57–59.
309. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://guf.gov.ua/stat_program.html

Список використаних джерел

310. Барабаш Е. Под крылом государства / Е. Барабаш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pumb.ua/ru/o_banke/prensa_o_banke/pod_krylom_gosudarstva
311. Річна консолідована фінансова звітність ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України» за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eximb.com/upload/app_links/Cond_Rep_Ukr_2014.pdf
312. Річний звіт АТ «Укрексімбанк» за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eximb.com/upload/app_links/2001.pdf
313. Річна консолідована звітність «Укрексімбанку» за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eximb.com/upload/app_links/Cond_Rep_Ukr_2014.pdf
314. Окрема річна фінансова звітність ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України» за рік, що закінчується 31 грудня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eximb.com/upload/app_links/HY2014-EXIM-separated-report-311214-Ukr.pdf
315. Річна консолідована фінансова звітність ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України» за рік, що закінчився 31 грудня 2014 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eximb.com/upload/app_links/Cond_Rep_Ukr_2014.pdf
316. Річний звіт АТ «Укрексімбанк» за 2013 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.eximb.com/upload/app_links/1909.pdf
317. Аналітичний звіт про стан та перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. – Київ, Державна служба України з регуляторної політики та розвитку підприємництва, 2014. – 40 с.
318. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні : національна доповідь. – Київ : Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, 2010. – 219 с.
319. Fidler P. The Informal Sectors of West Africa // The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa // P. Filder, L. Webster. – Washington, 1996.
320. Конвенція між Україною і Королівством Нідерландів про уникнення подвійного оподаткування та попередження податкових

- ухилень стосовно податків на доходи і майно від 24.10.1995. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/528_654/card2#Card
321. Gaertner W. The Economics of the Shadow Economy: Proceedings of the International Conference on the Economics of the Shadow Economy, Held at the University of ... 1983 (Studies in Contemporary Economics) / W. Gaertner, A. Wenig. – Springer, 1985. – 420 p.
322. Волик О. Інформаційний обмін Державної митної служби України з митними органами іноземних держав / О.Ф. Волик, О.В. Кашеєва // Вісн. Акад. митної служби України. Серія «Економіка». – 2009. – № 2(42). – С. 119–124.
323. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г., ч. 1). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://institutiones.com/theories/259-2007-1.html/>
324. Протокол між Державною митною службою України та Генеральною адміністрацією митниць Китайської Народної Республіки щодо взаємної допомоги в перевірці достовірності задекларованої вартості товарів від 02.09.2010 // Офіційний вісник України. – 2010. – № 74. – Ст. 120, 2654.
325. Про затвердження Методичних рекомендацій по обміну попередньою інформацією про товари та транспортні засоби, що переміщуються через митний кордон України та Республіки Молдова : методичні рекомендації Державної митної служби від 08.02.2012 № 85. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : document.ua
326. The Global Competitiveness Report 2014–2015 / K. Schwab. – World Economic Forum, 2014. – 565 с. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
327. Аблов А.С. Інституційні засади інноваційного розвитку економіки : навч. посіб. / [А.С. Аблов, В.С. Будкін, Л.П. Гальперіна та ін.] ; за заг. ред. В.Є. Новицького. – К. : Книж. в-во НАУ, 2005. – 200 с.
328. Шевчук В.О. Засоби стимулювання технологічного експорту в Україні / В.О. Шевчук, Н.І. Черкас // Аналітична доповідь. – Режим доступу : <http://old.niss.gov.ua/monitor/august/4.htm>

Список використаних джерел

329. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6.
330. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України від 13.12.1991 № 1977-ХІІ із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12.
331. Квартальні та річні огляди ринку ІСІ / Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart.html
332. Тараненко І.В. Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні / І.В. Тараненко, К.В. Назаренко // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – С. 130–137.
333. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI із змінами та доповненнями // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 13.
334. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування : Закон України від 09.07.2003 № 1058 із змінами та доповненнями // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 150.
335. Каськів В. Держава створює венчурний фонд для інвестицій у стартапи. – Режим доступу : http://ipress.ua/news/derzhava_stvoryuie_venchurnyy_fond_dlya_investytsiy_u_startapy__kaskiv_9518.html
336. Measuring globalisation. Handbook on economic globalisation indicators. – OECD Publishing, 2005. – 230 p. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>
337. Трансфер інноваційних технологій / Український інститут науково-технічної та економічної інформації. – Режим доступу : <http://store.uinte.kiev.ua/transfer/ua/pages/2.html>
338. Державне підприємство «Український інститут промислової власності». – Режим доступу : <http://www.uipv.org>
339. Управление технологиями и инновациями в Японии : пер. с англ. / [ред. К. Херстатт и др.]. – М. : Волтерс Клувер, 2009. – 512 с.
340. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://investycii.org/investuvanya/konferentsiji/problemy-formuvanya-ta-rozvytku->

- inovatsijnoji-infrastruktury/mehanizm-derzhavnoji-pidtrymky-ta-rozvytku-inovatsijnoji-infrastruktury-ukrajiny.html
341. Виконання Державного бюджету України за 2011 рік / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>
342. Україна та Світовий банк реконструкції та розвитку / Укрексімбанк. – Режим доступу : <http://www.eximb.com/ukr>.
343. Стратегічний вибір щодо прискорення та підтримки зростання в Україні. Меморандум про економічний розвиток / Світовий банк, 2010. – 137 с. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/UKRAINEEXTN/Resources/UA_CEM_UKR_complete.pdf
344. Про приєднання України до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур у зміненій редакції згідно з Додатком I до Протоколу про внесення змін до Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур : Закон України від 15.02.2011 № 3018-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3018-17>.
345. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
346. Петруня Ю.Є. Дослідження теоретичних аспектів та розробка системи оцінювання ефективності митних процедур / Ю.Є. Петруня, І.В. Несторишен : зб. тез наук.-практ. заочної конф. (м. Хмельницький, 25 верес. 2014 р.). – Хмельницький : Державний науководослідний інститут митної справи, 2014. – С. 11–15.
347. Деякі питання здійснення державного контролю товарів, що переміщуються через митний кордон України : постанова Кабінету Міністрів України від 05.10.2011 № 1031. – [Електронний України. ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1031-2011-п>
348. Про внесення змін до постанови Кабінету Міністрів України від 5 жовтня 2011 р. № 1031. Постанова Кабінету Міністрів України від 21.05.2012 № 452 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/452-2012-п>

Список використаних джерел

349. Інформація «Про імплементацію у 2014 році Порядку денного асоціації Україна – ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article>
350. Доротич С.І. Механізми державного управління процесами адаптації митної системи України до європейських вимог : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління / С. І. Доротич . – Івано-Франківськ : Б.в., 2011. – 20 с.
351. Доротич С. Адаптація митного законодавства України до європейських та міжнародних норм / С. Доротич : ел. зб. наук. пр. [«Публічне адміністрування: теорія та практика»]/ – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2010. – Вип. 1 (3). – Режим доступу : <http://www.dbuara.dp.ua/zbirnik/2010-01/index.html>
352. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
353. Саакадзе Л. Геоекономічна стратегія України: сучасний виклик і майбутні орієнтири 2010 / Л. Саакадзе // Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>
354. Європейський інститут стандартів у сфері телекомунікацій (ETSI) [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.etsi.org
355. Угода про взаємне визнання Україною та ЄС сертифікатів відповідності на промислову продукцію 24.03.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uk.wikipedia.org>
356. Мунтян В.И. СНГ и мировой финансовый кризис / В.И. Мунтян // Стратегія розвитку України. – 2009. – № 1–2. – С. 3–28.
357. Ситник С. Євроінтеграція та європеїзація: проблеми управління [текст] / С. Ситник // Віче. – 2009. – № 20. – С. 11.
358. Состояние и перспективы торгово-экономического сотрудничества Украины и СНГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/ru/node/262>

359. Демократія та економіка: досвід вибору [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/poshta-dnya/demokratiya-ta-ekonomika-dosvid-viboru>.
360. Юрчишин В. 2015 рік ще не стане стабілізаційним для економіки України // Інформаційний бюлетень центру Разумкова № 13 (6 березня 2015 р.). – С. 3.
361. Розпорядження Президента України від 8 квітня 2013 року № 141/2013-рп «Про представника України в Економічній раді Співдружності Незалежних Держав». – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>
362. Електронний ресурс. – Режим доступу : http://www.pravda.com.ua/news/2014/03/19/7019617/УКРАЇНА_ВИХОДИТЬ_ІЗ_СНД_–_«Українська_правда»
363. Мікула Н. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво : монографія / Н. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
364. Конвергенція регіонів у транскордонному просторі : монографія / Н.А. Мікула, Є.Е. Матвеев, В.В. Толкованов [та ін.] ; відп. ред. Н.А. Мікула. – Львів : Ін-т регіональних досліджень НАН України ; Львівський регіональний інститут державного управління Нац. академії держ. уп-ня при Президентові України, 2012. – 368 с.
365. Транскордонне співробітництво : посібник / Н.А. Мікула, В.В. Толкованов. – Київ : Крамар, 2011. – 259 с.
366. Реутов В.Є. Транскордонне співробітництво регіонів України: теоретико-практичні аспекти розвитку [Електронний ресурс] / В.Є.Реутов// Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – Режим доступу до журналу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
367. Школа І.М. Транскордонне співробітництво : монографія / І.М. Школа та ін. – Чернівці : Прут, 2012. – 456 с.
368. Макогон Ю.В. Формы и направления межрегионального трансграничного сотрудничества / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко. – Донецк : Юго-Восток, 2003. – 509 с.

Список використаних джерел

369. Герасимчук З.В. Регіональна політика транскордонного співробітництва: механізм формування та реалізації / З.В. Герасимчук, О.М. Лютак. – Луцьк : Надстир'я, 2010. – 188 с.
370. Журба І.Є. Пріоритетні форми трансформації транскордонного співробітництва в умовах наближення України до ЄС» : монографія / І.Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 295 с.
371. Головня Ю.І. Транскордонне співробітництво як інструмент регіонального маркетингу [Електронний ресурс] / Ю.І. Головня // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу до журналу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
372. Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; науковий редактор В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 246 с.
373. Долотіна К.В. Єврорегіони на території України: стан та проблеми розвитку / К.В. Долотіна // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2013. – №4 (193). – Ч. 2 – С. 194–198
374. Зінов'єв І.Ф. Місце зовнішньої торгівлі у транскордонному співробітництві України // І.Ф. Зінов'єв, Г.Є. Петрова // Вісник АМСУ. – Серія «Економіка». – 2014. – № 1 (51). – С. 22–29.
375. Специфіка прикордонної торгівлі в транскордонному просторі України з ЄС / В.В. Гоблик, І.Р. Тимечко // Регіональна економіка. – 2013. – № 1(67). – С. 195–200.
376. Мікула Н. А. Прикордонна торгівля як явище соціально-економічного розвитку / Н. А. Мікула, І. Р. Тимечко : зб. наук. пр. [«Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Міжрегіональне співробітництво: стан та перспективи»]. – 2007. – Вип. 4 (66). – С. 98–113.
377. Левчук В. Ю. Поширення транскордонного ефекту співробітництва прикордонних регіонів [Електронний ресурс] / В.Ю. Левчук // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – Режим доступу до журналу : <http://www.economy.nayka.com.ua>

378. Кириченко В. Шляхи та механізми подальшого зміцнення взаємовигідних відносин України з державами Латинської Америки та Карибського басейну / В. Кириченко // Антологія творчих досягнень. – К., 2014. – Вип. 1. – С. 250, 255–258.
379. Плевако І. Динаміка зовнішньої торгівлі європейських держав СНД із країнами Латинської Америки протягом 2001–2010 рр. / І. Плевако : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [«Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації»]. – Львів, 2011. – С. 48–50.
380. Лажнік В. Й. Зовнішня торгівля товарами між Україною і країнами Латинської Америки / В.Й. Лажнік, М.О. Подзерук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – №6. – С. 82.
381. Королев Д. Латиноамериканский вектор внешней политики Украины [Електронний ресурс] / Д. Королев // Режим доступу : <http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekspertiza/71520>
382. Угода про торговельно-економічне співробітництво між Урядом України та Урядом Бразилії від 25.10.1995; Протоколи Першого, Другого, Третього та Четвертого спільних засідань Міжурядової Комісії з торговельно-економічного співробітництва. – Режим доступу : <http://minprom.ua/articles/50717.html>
383. Українсько-бразильське торговельно-економічне співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mfa.gov.ua/brazil/ua/17388.htm; Бразилія стає ближче [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minprom.ua/articles/50717.html>
384. Ярош О.М. Становлення та розвиток українсько-аргентинських відносин (кінець ХХ – початок ХХІ ст.) [Електронний ресурс] / ОМ. Ярош. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Istst/2009_2/R1/Jarosh.pdf
385. Информационный бюллетень: Украина – Аргентина. Запорожская торгово-промышленная палата [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://en.expo.zp.ua/images/Argentina.pdf>

Список використаних джерел

386. El comercio de la Argentina con Ucrania [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://anterior.cei.gob.ar/ingles/pdf/com/cobil/arg_ucra.pdf
387. Информационный бюллетень: Украина – Аргентина. – Режим доступу : <http://en.expo.zp.ua/images/Argentina.pdf>
388. Стан торговельно-економічних відносин та інвестиційної діяльності між Україною і Аргентиною [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.mfa.gov.ua/argentina/ua/23678.htm
389. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
390. Надзвичайний і повноважний посол: Венесуела розвиватиме торгівлі відносини з Одеським портом [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://revisor.od.ua/news/CHrezvychnyj_i_polnomochnyj_posol_Venesuela_bu
391. Стан та перспективи торговельно-економічного співробітництва між Україною та Східною Республікою Уругвай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/argentina/ua/19569.htm>
392. Волик О. Україна і світ: проблеми і перспективи міжнародних відносин / О. Волик. – К., 2008. – С.18–22.
393. Гайдуков Л. О. Українсько–китайські відносини: історія, сьогодення, перспективи / Л.О. Гайдуков // Політика і час. – 2009. – № 7. – С. 78–81
394. Гончарук А.З. Пріоритети політики України щодо країн Азії / А.З. Гончарук, А.М. Кобзаренко, О.К. Микал // НІСД 2011. – 63 с.
395. Гончарук А.З. Азіатський вектор зовнішньої політики України: новий прагматизм / А.З.Гончарук, Б.О. Парахонський// Стратегічні пріоритети. – 2011. – № 2. – С. 168–176.
396. Посольство України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом)[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://china.mfa.gov.ua/>

397. Національне Бюро Статистики Китаю [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/index.htm>
398. Волович О. Україна – ворота Китаю до Європи [Електронний ресурс]. – Незалежний аналітичний центр геополітичних досліджень «Борисфен Інтел», 10 січня 2014. – Режим доступу : <http://bintel.com.ua/uk/article/ukraina-vorota-kitaja-v-evropu>
399. Лисенко В. Україна–Китай: підсумки – 2014 і виклики – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/ua/opinions/1385100-ukrayina-kitaj-pidsumki-2014-i-vikliki-2015>
400. Нартов Н.А. Геополитика : учеб. для вузов / Н.А. Нартов. – М. : 2009. – 359 с.
401. Павлюк Є.П. Двосторонні відносини України і Китаю / Є.П. Павлюк // Науковий вісник дипломатичної академії України. – К., 2007. – Випуск 7. – С. 121–135.
402. Серов Д.И. Юг Украины и Ближний Восток: состояние и перспективы экономического сотрудничества / Д.И. Серов // Стратегические приоритеты. – 2007. – № 74 (5). – С.7; Махарік А. Економічне співробітництво України з країнами близького Сходу у Чорноморському регіоні / А. Махарік : зб. наук. пр. [«Проблеми та перспективи розвитку співробітництва між країнами Південно-Східної Європи у рамках Чорноморського економічного співробітництва та ГУАМ»]. – Севастополь-Донецьк, 2009. – С. 406–409.; Варбанець П.А. Перспективи використання енергетичного потенціалу Близькосхідного регіону у реалізації стратегічних завдань Української держави : монографія / П.А. Варбанець, С.С. Нагорний, Д.І. Серов // Азійський напрям зовнішньої політики України: проблеми і перспективи. Аналітичні оцінки / В.О. Швед [та ін.]; за ред. В.О. Шведа. – К. : НІСД, 2008. – 222 с.; Близький Схід: міжнародна безпека, регіональні відносини та перспективи для України : монографія // Рада нац. безпеки і оборони України, Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки; Відп. редактор Б.О. Парахонський. – К. : Фоліант, 2008. – С. 451.

Список використаних джерел

403. Новий етап ірансько-українських відносин стане періодом прагматичного реалізму – Посол Ірану в Україні. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/order/?id=961107>
404. Україна та Іран мають намір збільшити обіг двосторонньої торгівлі в 2,5 разу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://umma.org.ua/uk/news/ukraine/2011/07/18/1455>
405. Шелест Г. Українські інтереси в Іраку – втрачені можливості та перспективи // Зовнішні справи. – 2009. – № 12. – Р. 50–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uaforeignaffairs.com/article.html?id=465>
406. Стан двостороннього торговельно-економічного співробітництва з Королівством Саудівська Аравія. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/saudiarabia/ua/10550.htm>
407. Украинско-саудовский деловой совет: первые достижения и перспективы. Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.ucci.org.ua/synopsis/dv/2011/dv1101041.ru.html>
408. Омар Исмаэль Омар. Состояние и перспективы экономического сотрудничества Украины и стран Ближнего Востока [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://intkonf.org/omarismael-omar-rol-ekonomicheskogo-sotrudnichestva-v-mezhdunarodnyih-ekonomicheskikh-hotnosheniyah-mezhdu-ukrainoy-i-stranami-blizhnego-vostoka>.
409. Аль Газу Али Ахмед Мохаммед. Экономические предпосылки сотрудничества промышленных предприятий Украины и Ближнего Востока / Аль Газу Али Ахмед Мохаммед // Економічний Вісник НТУУ «КПІ» Міжнародна Економіка. – 2010. – №3. – С. 46–49.
410. Енергетична стратегія України на період до 2030. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrenergo.energy.gov.ua/.../vstup_f.doc
411. Серов Д. Перспективи отримання Україною арабської нафти в рамках диверсифікації джерел енергоносіїв // Енергетична безпека України. – 2009. – С. 311–323.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Матриця коефіцієнтів парної кореляції чинників впливу на експорт агропродовольчої продукції

	x1	x2	x3	x4	x5	x6	x7	x8	x9	x10	x11	x12	x13	x14	x15	x16	x17	x18	x19	x20	x21	x22	Y	
x1	1,00																							
x2	-0,02	1,00																						
x3	-0,09	-0,08	1,00																					
x4	0,81	-0,05	-0,01	1,00																				
x5	0,84	-0,04	-0,13	0,44	1,00																			
x6	0,22	0,04	-0,06	0,09	0,26	1,00																		
x7	-0,16	0,04	0,71	-0,11	-0,18	-0,20	1,00																	
x8	0,11	0,10	-0,36	0,07	0,08	0,17	-0,51	1,00																
x9	0,15	0,13	-0,43	0,11	0,11	0,17	-0,68	0,39	1,00															
x10	0,40	-0,02	0,06	0,30	0,36	0,02	0,15	-0,30	-0,12	1,00														
x11	-0,30	0,01	-0,02	-0,14	-0,30	-0,01	-0,14	0,08	0,12	-0,52	1,00													
x12	0,34	-0,01	0,07	0,30	0,28	0,02	0,12	-0,21	-0,10	0,91	-0,29	1,00												
x13	0,38	-0,02	0,06	0,29	0,35	0,01	0,14	-0,23	-0,11	0,96	-0,40	0,94	1,00											
x14	-0,23	0,01	-0,05	-0,21	-0,17	-0,04	-0,08	0,25	0,07	-0,54	0,40	-0,54	-0,40	1,00										
x15	0,39	-0,02	0,04	0,22	0,43	0,00	0,15	-0,28	-0,13	0,84	-0,61	0,67	0,84	-0,33	1,00									
x16	0,39	-0,02	0,04	0,23	0,41	0,01	0,16	-0,24	-0,14	0,83	-0,71	0,69	0,82	-0,41	0,94	1,00								
x17	-0,24	0,01	-0,04	-0,18	-0,21	-0,02	-0,09	0,42	0,09	-0,61	0,45	-0,35	-0,40	0,61	-0,50	-0,49	1,00							
x18	-0,25	0,01	-0,02	-0,12	-0,26	-0,01	-0,13	0,09	0,11	-0,43	0,91	-0,23	-0,30	0,35	-0,53	-0,72	0,45	1,00						
x19	-0,41	0,02	-0,04	-0,23	-0,42	0,00	-0,16	0,24	0,14	-0,87	0,71	-0,69	-0,86	0,34	-0,98	-0,96	0,48	0,62	1,00					
x20	0,15	0,00	0,02	0,09	0,12	0,00	0,09	0,07	-0,07	0,32	-0,56	0,30	0,29	-0,18	0,25	0,54	-0,08	-0,73	-0,36	1,00				
x21	-0,05	0,00	0,00	-0,09	-0,03	0,00	0,01	-0,07	-0,02	-0,13	-0,30	-0,34	-0,32	0,01	-0,07	-0,02	-0,40	-0,41	0,05	0,11	1,00			
x22	0,37	-0,02	0,04	0,22	0,41	0,00	0,14	-0,33	-0,12	0,79	-0,52	0,61	0,78	-0,36	0,96	0,92	-0,57	-0,51	-0,92	0,23	-0,10	1,00		
Y	0,62	-0,02	0,02	0,17	0,37	-0,71	0,82	-0,65	-0,69	0,67	-0,38	0,46	0,72	-0,04	0,89	0,71	-0,88	-0,22	-0,84	-0,08	-0,19	0,86	1,00	

Джерело: розраховано автором.

Таблиця А.2

Результати впливу чинників на зміну експорту продукцією АПК за методом нейронних мереж

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК															
		Показники край-основних торговельних партнерів							Показники України								
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс експортних товарів (RCA)			
РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ	1%	0,12%	0,00%	-0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,07%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,02%	0,00%	0,00%
	5%	0,24%	0,01%	-0,11%	0,02%	-0,01%	0,00%	0,00%	-0,51%	0,00%	0,01%	0,00%	0,01%	-0,24%	-0,01%	0,00%	0,00%
	10%	-3,05%	0,01%	-0,27%	0,04%	-0,02%	0,00%	0,00%	-1,47%	0,00%	0,01%	0,00%	0,01%	-1,60%	-0,02%	0,00%	-0,02%
ЄГИПЕТ	1%	0,00%	-0,06%	0,00%	0,00%	-0,01%	0,00%	0,03%	0,07%	0,00%	0,04%	0,01%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,03%
	5%	-0,65%	-0,62%	-0,01%	0,01%	-0,08%	0,00%	0,07%	0,07%	0,00%	0,04%	0,00%	0,04%	-0,86%	0,00%	0,00%	0,10%
	10%	-64,40%	-4,15%	-0,02%	0,02%	-0,19%	-0,13%	0,01%	0,01%	0,00%	0,07%	0,00%	0,07%	-36,22%	0,00%	0,00%	0,14%
ІНДІЯ	1%	-0,61%	-1,31%	0,04%	0,16%	0,14%	0,01%	-0,13%	-0,13%	0,01%	0,14%	0,01%	-1,13%	-7,42%	-0,05%	-1,61%	-1,61%
	5%	-84,01%	-7,12%	0,18%	0,80%	0,65%	0,04%	-12,06%	-12,06%	0,04%	0,65%	0,04%	-6,09%	-45,88%	-0,23%	-8,78%	-8,78%
	10%	-79,38%	-15,59%	0,35%	1,60%	1,20%	-46,78%	0,07%	-46,78%	0,07%	1,20%	0,07%	-13,27%	-95,64%	-0,48%	-19,21%	-19,21%

Продовження дод. А

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК											
		Показники країн-основних торговельних партнерів						Показники України					
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільськогосподарства у ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільськогосподарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс експортних товарів (RCA)	
ІСТАНІЯ	1%	11,05%	0,05%	2,34%	-0,11%	-0,11%	-4,42%	-0,01%	-4,63%	-9,41%	-0,03%	1,66%	
	5%	12,87%	0,24%	10,51%	-0,55%	-0,56%	-22,97%	-0,05%	-25,15%	-42,70%	-0,13%	7,02%	
	10%	-21,74%	0,47%	17,82%	-1,11%	-1,14%	-40,69%	-0,11%	-45,67%	-62,17%	-0,26%	11,21%	
НІДЕРЛАНДИ	1%	12,25%	-0,03%	-3,27%	-0,15%	-0,15%	-2,04%	-0,01%	1,80%	-0,96%	0,28%	2,30%	
	5%	65,08%	-0,17%	-15,35%	-0,77%	-0,74%	-11,44%	-0,05%	9,13%	-5,81%	1,38%	11,74%	
	10%	113,71%	-0,38%	-28,12%	-1,53%	-1,48%	-27,60%	-0,10%	18,42%	61,14%	2,78%	24,00%	
ТУРЕЧЧИНА	1%	-40,75%	6,17%	-0,81%	0,08%	0,34%	-8,31%	0,10%	-3,48%	-58,60%	-0,41%	-1,55%	
	5%	-76,86%	8,32%	-7,04%	0,24%	1,37%	-42,50%	0,51%	-19,25%	-90,07%	-2,13%	-14,34%	
	10%	-57,11%	-15,32%	-20,05%	0,17%	1,87%	-57,12%	1,02%	-40,75%	-90,07%	-4,45%	-38,27%	

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країни-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс компаративних експортних товарів (RCA)
ІТАЛІЯ	1%	27,61%	-0,99%	8,04%	-0,43%	-0,12%	-9,43%	-0,04%	-2,49%	-18,79%	0,14%	-0,87%
	5%	103,47%	-5,14%	41,95%	-2,15%	-0,59%	-37,58%	-0,18%	-9,88%	-68,86%	0,71%	-4,86%
	10%	62,80%	-10,60%	81,57%	-4,31%	-1,18%	-53,05%	-0,36%	-14,55%	-91,64%	1,40%	-11,93%
ПОЛЬЩА	1%	-0,86%	0,00%	-0,50%	0,03%	-0,06%	2,38%	0,01%	-0,61%	-2,69%	0,01%	1,51%
	5%	-22,37%	0,02%	-2,38%	0,15%	-0,30%	45,53%	0,03%	-3,20%	-25,18%	0,07%	7,32%
	10%	-9,38%	0,04%	-4,55%	0,29%	-0,58%	100,76%	0,05%	-7,34%	-88,83%	0,15%	14,11%
ІРАН	1%	20,64%	-1,76%	-1,06%	-0,56%	-0,73%	-3,28%	-0,01%	0,94%	-9,60%	0,10%	2,55%
	5%	118,29%	-9,10%	-5,22%	-2,76%	-3,56%	-13,13%	-0,07%	4,85%	-46,72%	0,50%	14,00%
	10%	162,35%	-18,78%	-10,25%	-5,46%	-6,92%	-16,52%	-0,15%	9,92%	-57,34%	1,03%	35,12%

Продовження дод. А

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК									
		Показники країні-основних торговельних партнерів					Показники України				
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільськогосподарства у ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільськогосподарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн
ФРАНЦІЯ	1%	-57,01%	-2,48%	-18,44%	0,01%	0,04%	0,15%	-0,65%	-17,23%	-0,26%	7,51%
	5%	-63,14%	-12,43%	-60,43%	0,03%	0,20%	0,76%	-2,28%	-63,41%	-1,29%	37,62%
	10%	49,08%	-23,87%	-71,25%	0,06%	0,40%	1,52%	-1,87%	-71,22%	-2,56%	71,20%
ВІЙОРУСЬ	1%	-27,96%	-0,48%	-0,99%	-0,12%	-1,05%	0,09%	-6,26%	-35,07%	-0,29%	6,46%
	5%	-64,57%	-2,37%	-5,15%	-0,55%	-5,14%	0,44%	-25,56%	-85,05%	-1,46%	43,75%
	10%	-8,38%	-4,63%	-10,92%	-1,03%	-9,97%	0,88%	-46,91%	-87,99%	-2,93%	117,05%
КИТАЙ	1%	-0,63%	-1,32%	-0,39%	0,06%	-0,58%	0,00%	0,50%	7,56%	-0,14%	2,60%
	5%	180,53%	-6,51%	-1,81%	0,26%	-2,85%	-0,01%	2,62%	48,66%	-0,72%	13,77%
	10%	310,85%	-12,74%	-3,31%	0,37%	-5,55%	-0,03%	5,50%	809,55%	-1,45%	29,02%

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країни-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс компаративних експортних товарів (RCA)
САУДІВСЬКА АРАВІЯ	1%	-32,42%	-0,22%	-3,80%	0,21%	0,17%	16,43%	0,04%	-1,59%	-26,03%	0,00%	4,74%
	5%	-56,42%	-4,43%	-21,00%	0,85%	0,83%	10,44%	0,21%	-8,15%	-92,37%	-0,02%	14,49%
	10%	-95,77%	-16,57%	-35,29%	1,29%	1,64%	-22,45%	0,41%	-16,64%	-99,36%	-0,04%	12,44%
ЯПОЇЯ	1%	-71,62%	0,00%	-28,99%	0,21%	-0,09%	20,52%	0,19%	5,34%	7,04%	-0,42%	8,82%
	5%	-86,72%	-0,32%	-58,65%	0,92%	-0,47%	-8,80%	0,93%	19,31%	-52,32%	-2,12%	35,54%
	10%	-85,60%	-1,43%	-60,68%	1,57%	-0,97%	-38,35%	1,82%	18,10%	-70,50%	-4,35%	54,47%
МОЛДОВА	1%	-1,17%	-0,01%	0,04%	0,02%	-0,13%	0,96%	0,00%	-1,27%	1,33%	-0,08%	1,32%
	5%	-7,23%	-0,06%	0,20%	0,12%	-0,71%	3,48%	0,00%	-9,40%	1,93%	-0,38%	4,02%
	10%	-17,86%	-0,12%	0,39%	0,23%	-1,59%	4,61%	0,00%	-25,06%	-4,43%	-0,78%	3,16%

Продовження дод. А

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країні-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільськогосподарства у ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільськогосподарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс експортних товарів (RCA)
КАЗАХСТАН	1%	-11,08%	-6,20%	2,70%	-2,04%	-0,33%	3,51%	0,05%	-1,42%	-53,21%	0,23%	-2,47%
	5%	-90,71%	-28,59%	13,59%	-10,15%	-1,65%	13,50%	0,25%	-7,09%	-96,94%	1,18%	-12,29%
	10%	-93,63%	-49,95%	27,11%	-19,98%	-3,30%	22,08%	0,50%	-14,09%	-99,08%	2,36%	-23,72%
РЕСПУБЛІКА КОРЕЯ	1%	-2,05%	-3,06%	-1,56%	0,12%	0,03%	-0,56%	-0,01%	10,45%	3,13%	0,38%	-5,02%
	5%	-11,06%	-15,83%	-7,41%	0,57%	0,16%	-4,75%	-0,06%	39,94%	-1,64%	1,90%	-27,05%
	10%	-16,37%	-31,18%	-13,87%	1,12%	0,32%	-13,83%	-0,11%	55,05%	-36,86%	3,82%	-45,44%
ГРУЗІЯ	1%	-0,75%	0,18%	0,00%	0,01%	-0,03%	0,95%	0,00%	-1,36%	-0,54%	-0,06%	1,32%
	5%	-1,63%	0,98%	-0,02%	0,03%	-0,14%	6,30%	0,01%	-3,15%	-3,33%	-0,31%	8,30%
	10%	3,28%	2,13%	-0,05%	0,06%	-0,29%	15,82%	0,03%	-2,55%	-7,57%	-0,59%	9,72%

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країни-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробничої агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробничої агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс компаративних експортних товарів (RCA)
БЕЛГІЯ	1%	11,78%	-2,25%	5,30%	-0,02%	-0,01%	-2,69%	-0,02%	-1,01%	-14,51%	0,10%	-0,15%
	5%	105,54%	-10,69%	34,96%	-0,12%	-0,07%	-9,47%	-0,09%	-4,17%	-60,05%	0,49%	-2,09%
	10%	161,43%	-20,02%	95,99%	-0,24%	-0,15%	-12,28%	-0,19%	-6,53%	-90,73%	0,99%	-5,94%
НІМЕЧЧИНА	1%	12,71%	0,43%	1,90%	-0,02%	-0,09%	-3,92%	-0,02%	2,67%	8,63%	0,16%	2,56%
	5%	72,77%	2,14%	7,29%	-0,08%	-0,44%	-22,44%	-0,10%	13,98%	28,04%	0,82%	12,96%
	10%	168,48%	4,26%	7,04%	-0,17%	-0,88%	-48,99%	-0,20%	29,60%	27,35%	1,66%	26,20%
АЗЕРБАЙДЖАН	1%	15,43%	4,43%	0,21%	-1,34%	0,65%	-14,91%	0,03%	0,02%	18,68%	-0,25%	-15,58%
	5%	43,65%	15,21%	1,03%	-6,94%	3,17%	-59,53%	0,14%	0,06%	32,49%	-1,29%	-60,96%
	10%	46,56%	17,42%	2,01%	-14,28%	6,11%	-74,29%	0,27%	0,02%	43,07%	-2,60%	-73,19%

Продовження дод. А

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країни-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробничого апарату, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробничого апарату, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс компаративних експортних товарів (RCA)
ВЕЛИКА БРИТАНІЯ	1%	0,91%	0,14%	-0,46%	0,00%	0,00%	3,25%	0,00%	0,02%	-0,52%	0,00%	0,39%
	5%	61,05%	0,83%	-0,15%	-0,01%	0,02%	90,75%	0,02%	0,23%	1,89%	0,02%	2,31%
	10%	232,94%	2,16%	3,13%	-0,01%	0,03%	254,55%	0,03%	0,85%	7,83%	0,04%	5,64%
ІОРДАНІЯ	1%	-39,62%	-8,81%	-0,25%	-0,23%	-0,31%	27,74%	0,06%	-0,14%	-56,36%	0,10%	7,06%
	5%	-86,74%	-42,27%	-1,26%	-1,61%	-1,56%	243,64%	0,28%	-1,45%	-90,02%	0,50%	32,05%
	10%	-90,02%	-75,27%	-2,58%	-4,05%	-3,10%	634,23%	0,56%	-5,36%	-96,97%	0,96%	71,23%
ЛІТВА	1%	12,85%	1,20%	2,10%	-1,46%	-0,47%	-11,43%	0,01%	1,52%	-26,32%	0,00%	-1,39%
	5%	59,13%	6,31%	11,70%	-6,92%	-2,32%	-29,89%	0,03%	7,89%	-55,76%	-0,02%	-6,47%
	10%	123,04%	13,34%	26,49%	-12,97%	-4,56%	-12,39%	0,05%	16,51%	-56,60%	-0,04%	-11,76%

Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країни-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробництва агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс компаративних експортних товарів (RCA)
ВІРМЕНІЯ	1%	22,56%	-0,34%	0,12%	0,03%	-1,65%	-2,76%	-0,03%	0,03%	7,95%	-0,06%	1,48%
	5%	144,35%	-1,72%	0,62%	0,13%	-7,92%	6,38%	-0,14%	-1,92%	70,41%	-0,29%	6,98%
	10%	209,67%	-3,46%	1,32%	0,24%	-14,99%	576,85%	-0,28%	-11,21%	1286,61%	-0,60%	13,32%
ТУРКМЕНІСТАН	1%	71,81%	-2,44%	0,79%	-2,30%	1,30%	-12,55%	-0,06%	-2,52%	-27,57%	-0,24%	-2,91%
	5%	660,30%	-11,24%	4,07%	-11,94%	6,14%	-46,13%	-0,28%	-11,65%	-72,84%	-1,19%	-13,75%
	10%	69,03%	-19,95%	8,48%	-23,37%	11,29%	-71,42%	-0,56%	-21,21%	-86,12%	-2,32%	-25,62%

Продовження дод. А
Продовження табл. А.2

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країни-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробничого апарату, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробничого апарату, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК
КИРГИЗСТАН	1%	-2,64%	-0,96%	-0,01%	-0,14%	-0,15%	1,98%	-0,01%	-0,50%	-19,94%	0,04%	2,22%
	5%	-25,95%	-7,64%	-0,06%	-0,71%	-0,72%	5,35%	-0,03%	-2,97%	-57,48%	0,22%	5,90%
	10%	-16,74%	-27,48%	-0,13%	-1,50%	-1,47%	8,38%	-0,05%	-7,26%	-54,40%	0,44%	7,99%
ІНДОНЕЗІЯ	1%	26,28%	9,92%	0,16%	0,49%	1,98%	-15,92%	0,01%	-1,56%	-25,99%	0,27%	-4,31%
	5%	92,66%	42,62%	0,82%	2,42%	10,03%	-47,36%	0,04%	-7,60%	-51,38%	1,33%	-19,95%
	10%	-32,94%	54,42%	1,69%	4,74%	19,91%	-31,31%	0,08%	-14,61%	-70,96%	2,67%	-33,69%
УЗБЕКІСТАН	1%	6,18%	0,20%	-0,02%	-0,87%	1,61%	0,92%	0,01%	-1,56%	-8,11%	-0,03%	-4,16%
	5%	35,33%	2,92%	-0,09%	-3,80%	9,70%	74,07%	0,07%	-7,47%	-24,54%	-0,12%	-16,12%
	10%	72,33%	12,80%	-0,16%	-6,59%	24,70%	1356,67%	0,14%	-14,27%	42,41%	-0,25%	-26,34%

Країна	Зміна чинника	Вплив зміни чинника на експорт продукції АПК										
		Показники країн-основних торговельних партнерів					Показники України					
		Індекс виробничості агропродовольчої продукції, %	Щорічне зростання населення, %	ВНД на душу населення, дол США/ос	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	Індекс виробничості агропродовольчої продукції, %	Індекс зміни ВВП, %	Частка продукції сільського господарства у ВВП, %	РЕОК	Державна підтримка виробників (PSE), млн грн	Індекс компаративних експортних товарів (RCA)
ДАНІЯ	1%	4,23%	-0,02%	-1,34%	-0,02%	-0,04%	-0,77%	0,00%	0,64%	-0,28%	0,10%	0,75%
	5%	30,61%	-0,10%	-6,06%	-0,08%	-0,22%	-4,01%	-0,02%	3,35%	-1,52%	0,48%	3,88%
	10%	100,69%	-0,21%	-10,69%	-0,15%	-0,44%	-9,17%	-0,03%	7,06%	-3,51%	0,98%	8,15%
УГОРЩИНА	1%	7,86%	1,86%	2,48%	0,23%	-0,23%	-5,40%	-0,02%	7,35%	29,13%	0,10%	-0,55%
	5%	60,04%	10,06%	14,17%	1,14%	-1,16%	-19,17%	-0,12%	47,92%	185,31%	0,48%	-3,83%
	10%	152,69%	21,87%	32,92%	2,33%	-2,28%	-25,15%	-0,25%	107,50%	226,65%	0,97%	-9,57%
АВСТРІЯ	1%	-1,42%	-0,58%	0,97%	0,01%	-0,06%	26,10%	0,03%	3,95%	9,29%	-0,04%	1,55%
	5%	211,23%	-2,68%	24,84%	0,05%	-0,30%	352,95%	0,15%	27,79%	55,30%	-0,17%	7,93%
	10%	662,82%	-4,90%	68,90%	0,11%	-0,59%	767,53%	0,30%	87,84%	103,12%	-0,31%	16,43%
ЧЕХІЯ	1%	-2,34%	0,22%	1,30%	0,05%	-0,06%	1,91%	0,00%	-2,11%	6,26%	-0,19%	2,99%
	5%	18,35%	1,14%	7,86%	0,25%	-0,29%	13,43%	0,00%	-3,71%	64,07%	-0,95%	17,08%
	10%	443,25%	2,40%	20,20%	0,50%	-0,58%	32,28%	0,00%	18,20%	74,71%	-1,86%	33,44%

Джерело: розраховано автором.

Додаток Б

Озброєння	2009		2010		2011		2012		2013	
	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість
Бойові танки	-	-	Демократична Республіка Конго	100	Судан	45	Судан	10	Судан	20
			Судан	115	Ефіопія	72	Ефіопія		Ефіопія	29
			США	1						
Бойові броньовані машини	Азербайджан	29	Азербайджан	71	Ефіопія	4	Азербайджан	14	Азербайджан	11
	Ірак	26	Судан	2	Судан	34	Болгарія	19	Польща	1
	Грузія	5		2	США	5	Ірак	59	Ірак	34
	М'яма	16	Таїланд	14	Таїланд	24	Таїланд	83	Таїланд	42
	США	2	Чад	3	Ірак	24	Судан	15	Судан	20
	Чад	43							Нігерія	4
Артилерійські системи великого калібру	Азербайджан	35	Азербайджан	17	Ємен	6	Судан	11	Судан	10
			Демократична Республіка Конго	75						
			США	4	Судан	60	Туркменістан	6		
Бойові літаки	Азербайджан	1	Кенія	26	Туркменістан	12	Туркменістан	5	Нігер	2
	Білорусь	50	Вірменія	2	Азербайджан	1	Естонія			
	Екваторіальна Гвінея	4	Сьїгет	1						
	Сьїгет	1	Естонія	2						
	Латвія	3	Латвія	4	Естонія	1				
	Пакистан	1	Пакистан	1	Судан	1	Демократична Республіка Конго	2	Чад	4
	США	1	Сполучене Королівство	1	Вірменія	2				
Чад	1	Чад	2							

Продовження дод. Б

Озброєння	2009		2010		2011		2012		2013	
	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість
Бойові вертольоти	Азербайджан	11	Азербайджан	1	Центрально-африканська Республіка	2	Литва	1	Російська Федерация	1
	Об'єднані Арабські Емірати	2	Демократична Республіка Конго	4						
	-	-	-	-						
Військові кораблі	-	-	-	-	-	-	-	-	Китай	1
Ракети і ракетні пускові установки	Алжир	40	Алжир	14	Бангладеш	12	Російська Федерация	4	Індія	360
	Білорусь	18					Алжир	37		
	США	5	Італія	14			Казахстан	6	Казахстан	18
І.Стрілецька зброя										
револьвери та пістолети	Австрія	120	Німеччина	11628	Сполучене Королівство	500	Німеччина	14426	Німеччина	1412
	США	1000	США	4000	Німеччина	12979	Чеська Республіка	538	США	4000
	Німеччина	8580	Франція	1	США	15500	Шрі-Ланка	11	Сполучене Королівство	1378
	Франція	1	Румунія	1850	Канада	400	Пакистан	7000	Канада	600
	Сполучене Королівство	1056	Угорщина	100	Тайланд	4	Туркменістан	1	Чеська Республіка	500
	Чехія	360	Республіка Чехія	248	Перу	84			Азербайджан	3
	Грузія	980	Вірменія	230	Пакистан	5000			Перу	410
	Туркменістан	1	Пакистан	2235						
	Шрі-Ланка	3								

Продовження дод. Б

Озброєння	2009		2010		2011		2012		2013	
	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість
гвинтівки та карабіни	Австрія	1600	Австрія	700	Сполучене Королівство	6000	Німеччина	14395	Австрія	2000
	США	89400	Люксембург Німеччина	205 32970	Австрія США Німеччина	2000 143600 43845	США Канада Чеська Республіка	90000 11000 1502	Німеччина	9500
	Німеччина	19550	Сполучене Королівство	4700	Канада	7300	Казахстан	260	Сполучене Королівство	7668
	Канада	3205	США Канада	95400 6050	Таджикистан	300	Китай Чеська Республіка	1 7280	Канада	19100
	Сполучене Королівство	27200	Республіка Чехія	520	Туркменістан	1	Ізраїль Чад	2000 15000	Чеська Республіка	510
	Чехія	300	Вірменія	60			Кенія	2000	Італія	500
		590	Демократична Республіка Конго	30000			Судан	22000	Молдова	15
	Австрія	4600	Австрія	100	Сполучене Королівство	217			Австрія	4500
	Азербайджан	3000	Люксембург Республіка Чехія Азербайджан	430 200 3000	Сирія	4000			Чеська Республіка	16100
	Сполучене Королівство	8200	Вірменія	16500	Республіка Корея	40			Ефіопія	10000
Республіка Корея	77	Кенія	2000	Ємен	10000					
- автомати та пістолети-кулемети										

Продовження дод. Б

Озброєння	2009		2010		2011		2012		2013	
	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість
- легкі кулемети	Ліван	1500			Об'єднані Арабські Емірати	1000			Таджикистан	2000
	Кенія	2500	Уганда	36798						
			Демократична Республіка Конго	10000						
	Австрія	120	Австрія	165	Ємен	400	Австрія	215	Турецька Республіка	5
2. Легкі озброєння	Чехія	100	Вірменія	2501			Турецька Республіка	250		
			Шрі-Ланка	1			Чеська Республіка	75		Таджикистан
	Кенія	100	Чад	1			Таїланд	1	Чад	500
			Кенія	350						
- важкі кулемети	США	5	Демократична Республіка Конго	500						
			Чад	200	Кенія	100	Чад	14	Кенія	43
			Уганда	25	Уганда	75				
			Демократична Республіка Конго	100						

Продовження дод. Б

Озброєння	2009		2010		2011		2012		2013	
	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість
- ручні, підствольні та станкові гранатомети	Чад	1000	Уганда	50			США	11		
	Кенія	100	Демократична Республіка Конго	1780						
- переносні протитанкові рушниці та гранатомети			Азербайджан	1	Азербайджан	6	Судан	29		
					Ірак	95				
					Уганда	15				
					Судан	42				
- безвідкатні гармати						Судан	80			
- переносні протитанкові керовані реактивні снаряди та ракетні комплекси							Ізраїль	136		
							Азербайджан	3		
							Сербія	99		
- міномети калібром менше, ніж 75 мм						Кенія	50			

Закінчення дод. Б

Озброєння	2009		2010		2011		2012		2013	
	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість	Держава кінцевого споживача	Кількість
3. Переносні зенітно-ракетні комплекси: - пускові механізми	Сполучене Королівство	6	Сполучене Королівство	5	Чад	10	США	22		
	США	87	Ізраїль	12			Ізраїль	32		
							Італія	4		
							Ботсвана	20		
- ракети	Сполучене Королівство	25	Сполучене Королівство	31	Чад	50	США	137		
	США	75	Ізраїль	48			Ізраїль	193		

Основні характеристики єврорегіонів України*

Назва єврорегіону	Дата утворення	Склад	Напрями співробітництва
«Буг»	29 вересня 1995 року	Україна, Республіка Білорусь, Польща	<ul style="list-style-type: none"> • Розвиток взаємовигідних відносин; • співпраця в соціальній і культурній сферах, а також з питань екології, попередження надзвичайних ситуацій; • сприяння розвитку контактів між сусідніми регіонами у сферах економіки, комунікацій, транспорту, зв'язку, територіального планування; співпраця органів місцевого самоврядування та контактів простих людей • Сприяння діяльності та спільним проектам щодо дво- та тристороннього співробітництва; • розвиток прямого співробітництва між індивідуальними членами (регіонами, районами, містами тощо); • розширення галузей співробітництва відповідно до реалістичних та соціальних потреб (національні меншини, недержавний сектор, молодь), розвиток економічного та фінансового співробітництва; • розвиток недержавних організацій (асоціацій, фондів), встановлення між ними регулярних контактів з особливою увагою на підготовку спільних проектів
«Карпатський єврорегіон»	14 лютого 1993 року	Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія.	<ul style="list-style-type: none"> • Досягнення гармонійного і збалансованого розвитку економіки; • вирішення низки питань і проблем у сфері охорони навколишнього середовища; забезпечення відповідного рівня зайнятості і соціального захисту населення; створення умов для підвищення рівня і якості життя в регіонах; • здійснення кроків з інтеграції транспортної інфраструктури прикордонних регіонів в єдину мережу європейських транспортних коридорів; формування єдиного культурного простору в Придніаї; • вирішення низки питань, що стосуються боротьби з організованою злочинністю, попередження і ліквідації наслідків стихійних лих і техногенних катастроф
«Нижній Дунай»	14 серпня 1998 року	Україна, Молдова, Румунія	

Назва єврорегіону	Дата утворення	Склад	Напрями співробітництва
«Верхній Прут»	22 вересня 2000 року	Україна, Молдова, Румунія	<ul style="list-style-type: none"> Екологічна безпека, попередження забруднень басейнів Дунаю, Прута, Сірегу, Дністра і Чорного моря, попередження та ліквідація наслідків промислових аварій і стихійних лих, збільшення кількості екологічно чистих виробництв, гармонізація розвитку інфраструктур, в т.ч. енергетичних систем, транспортних та комунікаційних мереж; розвиток транскордонних взаємин і розширення співробітництва у сферах нормативно, правового забезпечення, науки, освіти, культури, спорту та молоді, забезпечення і впровадження в усіх сферах економічного, соціального, політичного та культурного життя повної та справжньої рівності між особами, які належать до національної меншини, та особами, які належать до більшості населення, охорона здоров'я населення, розвиток туризму і рекреаційної діяльності
«Дніпро»	29 квітня 2003 року	Україна, Росія, Білорусь	<ul style="list-style-type: none"> Всебічний економічний розвиток; регіональний розвиток; комунікації, транспорт, зв'язок; освіта, охорона здоров'я, спорт і туризм; охорона і поліпшення стану навколишнього середовища; ліквідація надзвичайних ситуацій, стихійних лих та їх наслідків; сприяння розширенню контактів між жителями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами, організаціями та суб'єктами господарської діяльності
«Слобожанщина»	7 листопада 2003 року	Україна, Росія	<ul style="list-style-type: none"> Всебічний економічний розвиток; регіональне та локальне територіальне планування; комунікації, транспорт і зв'язок; наука, нові технології, освіта; охорона здоров'я, спорт і туризм; поліпшення стану навколишнього середовища; ліквідація надзвичайних ситуацій, стихійних лих та їх наслідків; сприяння розширенню контактів між жителями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами та організаціями, а також суб'єктами господарської діяльності; поліпшення процесу перетину кордону для людей та вантажів шляхом спрощення прикордонних формальностей та сприяння відкриттю нових пунктів пропуску; сприяння якості життя населення шляхом збільшення зайнятості; сприяння розвитку регіональної економіки за допомогою поліпшення інфраструктури прикордонних районів

Назва євро регіону	Дата утворення	Склад	Напрями співробітництва
«Ярославна»	Україна, Росія	24 квітня 2007 року	<ul style="list-style-type: none"> • Економічний розвиток, комунікації, транспорт і зв'язок; наука, нові технології, освіта; навколишнє середовище; • державна молодіжна політика; • ліквідація надзвичайних ситуацій, стихійних лих та їх наслідків; • сприяння розширенню контактів між мешканцями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами й організаціями, а також суб'єктами господарської діяльності; • сприяння (в рамках чинного законодавства Російської Федерації й України) спрощенню прикордонних формальностей з метою полегшення перетинання кордону фізичними і юридичними особами; • поліпшення якості життя населення за допомогою розробки і реалізації заходів для збільшення зайнятості; • розвиток регіональної економіки за допомогою поліпшення інфраструктури прикордонних районів
«Донбас»	29 жовтня 2010 року	Україна, Росія	<ul style="list-style-type: none"> • Всебічний економічний розвиток; комунікації, транспорт і зв'язок; наука, нові технології, освіта; • культура, спорт, розвиток побратимських зв'язків, святкування ювілейних і пам'ятних дат в спільній історії; • поліпшення стану навколишнього середовища; • реалізація державної молодіжної політики; • ліквідація надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру; • сприяння розширенню контактів між жителями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами та організаціями, а також суб'єктами господарської діяльності; • сприяння в рамках чинного законодавства Російської Федерації і України спрощення прикордонних і митних процедур перетину кордону; • поліпшення якості життя населення за допомогою, в тому числі, розробки та реалізації заходів щодо збільшення зайнятості; • розвиток регіональної економіки за допомогою поліпшення інфраструктури прикордонних районів

Назва євро регіону «Дністер»	Дата утворення 2 лютого 2012 року	Склад Україна, Молдова	Напрями співробітництва
			<ul style="list-style-type: none"> Організація, координація і поглиблення зв'язків в економіці, торгівлі, науці, освіті, культурі, туризмі та спорті; здійснення спільних проектів з охорони довкілля, екологічного оздоровлення басейну річки Дністер; реалізація спільних транскордонних інвестиційних проектів; здійснення регіональних проектів (програм) з питань скорочення безробіття серед населення прикордонних районів допомогою підвищення економічного потенціалу; організація контактів з відповідними міжнародними організаціями, фондами, інститутами, агентствами та іншими організаціями.
«Чорне море»	18 березня 2008 року	Україна, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Туреччина	<ul style="list-style-type: none"> Практика доброго врядування; демократична стабільність; сталий розвиток регіону шляхом захисту навколишнього середовища, рибальства, біорізноманітності, захист екології Чорного моря та річок басейну від виливів нафти, забруднень, тощо; розвиток інфраструктури (енергетичні системи, транспорт, мережі комунікацій); підтримка інвестиційної сфери поновлювальної енергетики; моніторинг ризиків у галузі морського транспорту та прибережних зон; керування міграційними потоками та інтеграція мігрантів; підтримка ініціатив в галузі туризму; започаткування багатосторонніх програм у галузях культури, науки, освіти, охорони здоров'я, спорту, справ молоді; підтримка економічних ініціатив

*Складено авторами на основі¹

¹ Територіальний розвиток та регіональна політика в Україні / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України»; наук. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 246 с.

Наукове видання

МАЗАРАКІ Анатолій Антонович,
МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна,
ІКСАРОВА Наталія Олександрівна,
КОСТЮЧЕНКО Валентина Миколаївна,
КУДИРКО Людмила Петрівна,
ГРИНЮК Наталія Андріївна,
КАМ'ЯНЕЦЬКА Оксана Володимирівна,
БОХАН Аліна Василівна,
ДУГНЕЦЬ Ганна Володимирівна,
ГОЛОВНЯ Юлія Ігорівна,
ОЛЕЙНИКОВ Юрій Олександрович,
ЮХИМЕНКО Володимир Васильович,
ЛАДИЧЕНКО Катерина Іллівна,
ТРОНЬКО Віра Володимирівна,
ДЬЯЧЕНКО Ольга Володимирівна,
ЗУБКО Олена Віталіївна,
ВИШИНСЬКА Тетяна Леонідівна,
ГЕНЕРАЛОВ Олександр Валентинович,
СЕВРУК Ірина Миколаївна,
ГОЛОВАЧОВА Ольга Сергіївна,
ПУГАЧЕВСЬКА Катерина Сергіївна

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: XXI СТОЛІТТЯ

Монографія

Редактор О.В. Паніматченко
Комп'ютерне верстання І.І. Віннік
Дизайн обкладинки Т.В. Матвієнко

Формат 70x100/16. Ум. друк. арк. 48,38. Тираж 300 пр. Зам. 687.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

www.knteu.kiev.ua

e-mail: rio@knteu.kiev.ua факс 513-85-36

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.