



НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ

Гужва Ігор Юрійович

**АКТУАЛІТЕТИ
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ
ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ**

Монографія

Київ
2017

УДК 330.368:339.9
ББК 67.301.315
Г93

*Рекомендовано до друку Вченою Радою
Національної академії управління (протокол № 3 від 26.05.2017 р.)*

Рецензенти:

Попов О.Є., доктор економічних наук, професор;
Онищенко В.П., доктор економічних наук, професор;
Корнєєв М.В., доктор економічних наук, доцент.

Г93 **Гужва І. Ю.**
Актуалітети зовнішньоторговельної політики України: [моногр.] /
Ігор Юрійович Гужва. – К.: Національна академія управління, 2017. –
298 с.

ISBN 978-617-7386-09-3

У монографії висвітлюються актуалітети зовнішньоторговельної політики України. Основна увага приділена вдосконаленню практики економічного обґрунтування управлінських рішень в зовнішньоторговельній сфері, які сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище на якісно новому рівні.

Монографія розрахована на науковців та фахівців, які приймають рішення в галузі формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України, а також викладачів, аспірантів, магістрів та студентів економічних спеціальностей та усіх, хто цікавиться питаннями економіки.

ISBN 978-617-7386-09-3

УДК 330.368:339.9
ББК 67.301.315

© Ігор Юрійович Гужва, 2017

© «Національна академія управління», 2017

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1	
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ	
У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ	8
1.1. Генезис системи міжнародної торгівлі	8
1.2. Глобальні ланцюги доданої вартості як ключова концепція та фактор розвитку міжнародної торгівлі	31
1.3. Особливості розвитку зовнішньоторговельного сектора національної економіки України	48
РОЗДІЛ 2	
ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ	
ТА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	71
2.1. Передові інструменти розвитку міжнародної торгівлі	71
2.2. Інструменти балансування торговельно-економічних відносин у рамках СОТ	95
2.3. Роль держави у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики України	116
РОЗДІЛ 3	
ІНСТРУМЕНТИ АНАЛІЗУ, МОДЕЛЮВАННЯ	
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ	138
3.1. Методичні підходи до аналізу ефективності зовнішньоторговельної політики держави	138
3.2. Економічні методи та моделі аналізу міжнародних торговельних відносин	153
3.3. Прогнозування розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах трансформації експортно-імпортного режиму	176
РОЗДІЛ 4	
СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ	
ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ	
ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	194
4.1. Інституціональні основи та економіко-правові заходи з удосконалення системи державного управління у сфері ЗЕД	194

4.2. Концептуальні засади та механізми реалізації моделі зовнішньоторговельної політики України	212
4.3. Торговельно-економічні пріоритети України в Чорноморському регіоні як стратегічному майданчику розвитку взаємовідносин між Сходом та Заходом	230
ВИСНОВКИ	247
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ	255
ДОДАТКИ	272
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	295

ВСТУП

Світові інтеграційні процеси характеризуються обмеженими, насамперед ресурсними, можливостями в забезпеченні функціонування національних економічних систем. Наразі практично жодна країна не може самостійно забезпечити свої стрімко зростаючі виробничі та споживчі потреби. А такі сфери, як транспорт, комунікації чи екологія та пов'язані з нею питання клімату, здоров'я людей і стану довкілля мають традиційно глобальний характер. Таким чином, міжнародна торгівля стає каталізатором економічного розвитку країн світу, а зовнішньоекономічна діяльність – сприяє науково-технічному прогресу через організацію спільних досліджень, обміну технологіями та швидкому переобладнанню сучасною технікою виробництва і навіть цілих галузей економіки. Проте швидкі темпи економічного зростання за рахунок збільшення відкритості економіки супроводжуються масштабними дисбалансами, які загрожують стабільності та стійкості економічних процесів. А в країнах, де політичні ризики досить високі, такі дисбаланси й «больові точки» національної економіки значно розширюються й стають уразливішими.

Особливої ваги ця проблема набуває в умовах розгортання сучасних процесів глобалізації та інтернаціоналізації виробництва, що характеризуються посиленням міжнародної конкурентної боротьби за доступ до сировинних ресурсів та ринків збуту готової продукції. Україна все більше стає пасивним учасником такої боротьби. У сучасних інтеграційних процесах країни намітилися негативні тенденції щодо зменшення обсягів зовнішньої торгівлі, втрати багатьох позицій на світових ринках, уповільнення надходжень іноземних інвестицій і, як наслідок, скорочення обсягів виробництва та погіршення добробуту населення.

Так, упродовж 2011-2015 рр. обсяги українського товарного експорту загалом скоротилися на 44,6%, тоді як експорт металобрухту за аналогічний період зріс у 4 рази, експорт зерна – більш ніж у півтора разу, експорт усіх сировинних товарів зріс майже на чверть; його частка в загальному товарному експорті піднялася на 10 відсоткових пунктів.

Відтак, щоб використати глобалізацію для власного розвитку, Україні необхідно сформулювати нову контрциклічну зовнішньоторговельну політику, яка чітко вписувалася б у контекст відповідних політик як провідних країн, так і таких, що стрімко розвиваються. Реальні масштаби сучасної економіки та, відповідно, зовнішньоекономічної діяльності визначаються не так розміром експорту й імпорту, як обсягом доданої вартості, яку створює та чи

інша країна, її впливом у системі міжнародних виробничо-збутових мереж. Від того, яке місце посяде в них економіка України та на яких умовах вона діятиме як учасник таких об'єднань, залежить і успішність модернізації, і подальші шляхи розвитку. Для України, яка стоїть перед найважливішою проблемою щодо забезпечення стрімкого економічного зростання на основі модернізації, участь у глобальних ланцюгах доданої вартості (GVC) означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку. Це вимагає переосмислення цілей і механізмів розвитку зовнішньоекономічної та промислової політики країни, що, своєї черги, потребує створення відповідних технологічних та інституціональних передумов.

Аналіз стану наукових розробок у вітчизняній літературі засвідчує, що на сьогодні активно формується теоретико-методологічне підґрунтя, необхідне для реалізації ефективної зовнішньоторговельної політики держави. Зростання дослідницького інтересу до цієї проблематики знайшло відображення у великій кількості наукових праць вітчизняних учених-економістів, зокрема В. Андрійчука, Л. Антонюк, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Губського, В. Герасименко, В. Геєця, О. Гребельника, В. Дем'яненка, М. Дудченка, Г. Климка, В. Клочка, В. Коломійцева, О. Кириченка, А. Кредисова, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, А. Мокія, В. Новицького, Г. Оганяна, В. Онищенко, М. Павловського, Т. Панфілової, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Покритана, А. Поручника, І. Пузанова, О. Рогача, В. Рокочі, В. Сіденка, В. Сікори, С. Соколенка, М. Туган-Барановського, А. Філіпенка, Т. Циганкової, В. Черняка, А. Чухна, О. Шниркова та ін. Діапазон наукових проблем дуже широкий, але попри наявні досягнення проблема інтеграції української економіки та її господарюючих суб'єктів у світове господарство за нинішніх умов нестабільності глобального розвитку та актуалізації новітніх механізмів реалізації зовнішньоторговельної політики ще не знайшла належного вирішення.

Тому вкрай необхідним постає завдання визначити актуалітети зовнішньоторговельної політики України, які дозволять створити базис для подальшої економіко-інституціональної розбудови господарського комплексу країни та зміцнення його конкурентних позицій як на національному, так і міжнародному рівнях, що обумовило структуру роботи.

У першому розділі монографії розглянуті основні торговельно-економічні відносини у глобальному вимірі, розглянуто генезис системи міжнародної торгівлі, висвітлено глобальні ланцюги доданої вартості як ключову концепцію та фактор розвитку міжнародної торгівлі, розкрито особливості розвитку зовнішньоторговельного сектора національної економіки України. Огляд цих питань дозволив сформулювати методологічно та практично зна-

чимі положення, що детермінують специфічний підхід до розкриття стратегічних напрямів формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України.

У другому розділі визначено інструменти регулювання та розвитку міжнародної торгівлі. Досліджено передові інструменти розвитку міжнародної торгівлі, а також інструменти балансування торговельно-економічних відносин у рамках СОТ, що визначає успішність реформ, функціонування інститутів та підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Визначено роль держави у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики України

У третьому розділі розкриті інструменти аналізу, моделювання та прогнозування у міжнародній торгівлі надали змогу виявити закономірності формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України, підтвердивши їх статистичним обґрунтуванням та прогнозуванням розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах трансформації експортно-імпортного режиму.

У четвертому розділі висвітлено стратегічні напрями формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України. Одночасна мета полягала у розкритті інституціональних основ та економіко-правових заходів з удосконалення системи державного управління у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також концептуальних засад та механізмів реалізації моделі зовнішньоторговельної політики України. Логічним і завершальним в цьому розділі є визначення торговельно-економічних пріоритетів України в Чорноморському регіоні як стратегічному майданчику розвитку взаємовідносин між Сходом та Заходом.

Сподіваємось, що монографія зацікавить розглянутою проблематикою значну читачську аудиторію, буде прийнята з прихильністю науковцями та фахівцями, які приймають рішення в галузі формування та реалізації зовнішньоторговельної політики України.

Автор висловлює щире вдячність шановним рецензентам д.е.н., проф. Г.Г.Бурлаці, д.е.н., професору В.Я.Шевчуку, д.е.н., доц. Л.М.Ганущак-Єфіменко, науковому редактору д.е.н., проф. М.М.Єрмошенку, а також науковому консультанту С.А. Єрохіну за підтримку ідеї монографії.

Для зручності користування та поширення матеріалів монографії, сприяння ціннісному консенсусу науковців монографію можна безкоштовно завантажити на сайті: www.nam.kiev.ua.

РОЗДІЛ 1

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

1.1. Генезис системи міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі виробничо-господарських зв'язків, зберігаючи винятково важливе значення за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі міжнародних економічних відносин. Вона опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів та міжнародний трансфер технологій. Економічний успіх будь-якої країни світу базується саме на зовнішній торгівлі. За умови ізоляції від світової економічної системи та процесів глобалізації не вдалося створити жодної ефективної економіки.

Нині міжнародна торгівля перетворилася на важливу сферу діяльності будь-якої країни, зростає її вплив на світовий економічний розвиток. У загальному значенні міжнародна торгівля є засобом, за допомогою якого країни можуть розвивати спеціалізацію, підвищувати продуктивність своїх ресурсів і, у такий спосіб, збільшувати обсяг виробництва. Суверенні держави, як і окремі особи й регіони країни, виграють за рахунок спеціалізації на výroбах та послугах, які вони можуть виробляти самостійно з найбільшою ефективністю. Надання послуг стає найбільш динамічною статтею прибутку зовнішньої торгівлі. Дедалі більше видів послуг стають ринковим товаром і реєструються на рахунках поточних операцій платіжного балансу країн [15, с. 251].

Сьогодні в міжнародній торгівлі суттєво скорочується питома вага сировини й різко підвищується частка готових виробів. Наприклад, у Німеччині й Японії частка готової продукції в експорті становить близько 90%. Але в багатьох країнах, що розвиваються, та в країнах Східної Європи значну частину в експорті становлять продовольчі товари, продукти, сировина, паливо. Високими темпами зростає міжнародна торгівля машинами й обладнанням, продукцією електротехнічної промисловості. В експорті дедалі більшого значення набуває наукоємна продукція. Це сприяє розширенню торгівлі послугами, яка стимулює міжнародну торгівлю товарами. Харак-

терною рисою сучасного етапу розвитку є збільшення частки торгівлі між індустріальними країнами: на неї припадає понад 70% усієї світової торгівлі [16, с. 74].

Незважаючи на загальну тенденцію до зростання, міжнародна торгівля зазнає значних коливань, зумовлених економічними й енергетичними кризами, нестачею сировини, іншими проблемами. Так, млявий темп зростання світової торгівлі в 2013 р., крім іншого, був пов'язаний із низьким попитом на імпорту у розвинених країнах (зниження на 0,3%) і помірним зростанням імпорту в країнах, що розвиваються (4,7%). Що стосується експорту, то й серед розвинених країн, і таких, що розвиваються, спостерігалось лише незначне його збільшення (відповідно 1,5 і 3,6%).

Причиною слабкості світової торгівлі й виробництва 2013-2015 рр. стала низка чинників, основними серед яких стали затяжний вплив рецесії в ЄС, високий рівень безробіття в зоні євро (попри те, що Німеччина була помітним винятком з даної тенденції) і невпевненість у строках згортання Сполученими Штатами Америки своєї грошової політики кількісного пом'якшення. Останній із зазначених факторів викликав фінансову нестабільність у країнах, що розвиваються, у другій половині 2013 р., особливо в деяких країнах зі значними дисбалансами рахунку поточних операцій.

Зростання світової торгівлі в 2013 р. на 2,4% відображає тенденцію показника середнього товарного експорту й імпорту в натуральному вираженні з поправкою на врахування відмінностей в інфляції та обмінних курсів різних країн. Значення цього показника виявилось дещо нижчим за прогноз СОТ, який зазначеного року передбачав 2,8-відсоткове зростання (рис. 1.1).

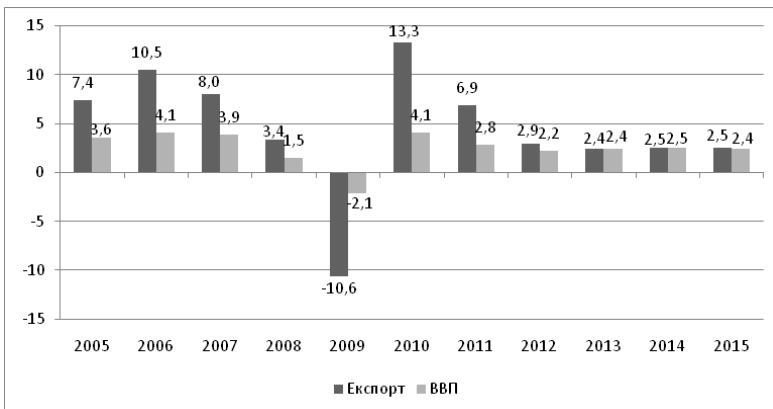


Рис. 1.1. Темпи приросту світового експорту і світового ВВП у натуральному обсязі впродовж 2005-2015 рр., %

Джерела: [17; 18]

Основною причиною повільніших темпів зростання стало більш стрімке, ніж очікувалося, зменшення торговельних потоків серед країн, що розвиваються, у другій половині 2013 р. В 2014-2015 рр. зростання обсягів міжнародної торгівлі приблизно відповідало зростанню світового ВВП, склавши 2,4-2,5%. Відтак, уже четвертий рік поспіль світова торгівля зростає темпами, нижчими за 3% на рік. Часи, коли світовий експорт зростає/падає удвічі швидшими темпами, ніж глобальний ВВП, остаточно залишились позаду (рис. 1.1).

Декілька факторів сприяли повільним темпам зростання торгівлі і виробництва в 2014-2015 рр., в тому числі уповільнення зростання ВВП в економіках, що розвиваються, нерівномірне відновлення економік розвинених країн, і зростання геополітичної напруженості. Сильні коливання обмінного курсу, у тому числі зміцнення курсу долара США приблизно на 15% до широкого кошика валют з початку 2014 р., також ускладнюють поточну ситуацію і подальші перспективи активізації міжнародної торгівлі.

Темпи розширення торгівлі у 2014-2015 рр. виявились значно нижчими за прогнози аналітиків. Ряд неочікуваних чинників сприяв переоцінці початкових прогнозів. Різка падіння цін на сировинні товари в липні 2014 р., не було передбаченим і не фігурувало в початкових економічних прогнозах. Різка падіння світових цін на нафту в 2014 р. (на 47% у період з 15 липня по 31 грудня) та на низку іншої сировинної продукції значно скоротило обсяги експортної виручки країн, що розвиваються, і призвело до зниження попиту на імпорт у країнах-експортерах, у той час як реальні доходи та імпорт в країнах-імпортерах зростали. Падіння цін на нафту було обумовлене зростаючим видобутком в Північній Америці, хоча падіння попиту на світових ринках також зіграло свою роль.

Геополітична напруженість і природні катастрофи також суттєво обмежили зростання торгівлі в 2014-2015 рр. Зокрема, економічна криза та військова напруженість в Україні зберігалася і дедалі посилювалась протягом обох років (і наразі це процес триває), підриваючи торговельні відносини Росії не лише з самою Україною, але і Сполученими Штатами та Європейським Союзом через обопільне застосування санкцій.

У першій половині 2015 р. світова торгівля зросла на 3,5%, чому сприяло зростання ВВП країн євросони на 1,6% у другому півріччі 2014 р. і першому кварталі 2015 р. Хоча зростання ВВП Китаю сповільнилося у першому кварталі 2015 р., склавши близько 5,5% у річному вираженні, але залишалось доволі істотним у порівнянні з іншими країнами, що розвиваються. Значний позитивний внесок у прискорення темпів зростання торгівлі у світі на початку 2015 р. зробила й Індія, де ВВП збільшився на 8,7%. Однак зазначені темпи зростання міжнародної торгівлі не були збережені до кінця року у зв'язку з негативним впливом посилення боргової кризи в

Греції на торгівлю в регіоні, уповільненням економічного зростання в країнах з перехідною економікою та підвищення облікової ставки ФРС США. Відтак, у підсумку зростання у 2015 р. фізичних обсягів світової торгівлі склало 2,5%.

Однак окремо необхідно зауважити про те, що у вартісному вираженні світовий експорт у 2015 р. скоротився на 6,3%, що стало найбільшим його падінням з часів розпаду світової фінансово-економічної кризи в 2009 р. Особливо значним було вартісне падіння експорту країн Африки та Близького Сходу (-41,4%) у зв'язку з різким падінням цін на нафту [225]. Для порівняння, вартісне зростання світового експорту комерційних послуг у 2014 р. становило 4%, експорт склав 4,85 трлн. дол. США.

Безумовно, однією з найяскравіших особливостей міжнародної торгівлі товарами у 2014-2015 рр. стала слабкість позицій країн – експортерів природних ресурсів. Вартісний обсяг експорту країн Південної Америки у 2014 р. скоротився на 5,8%, країн пострадянського простору – на 5,8%, країн Африки – на 7,6%, країн Близького Сходу – на 4,4%. Різде падіння імпорту в Південній Америці на 4,6% відобразило кризові умови в провідних економіках регіону, у той час як навіть ще більший спад імпорту в країнах пострадянського простору на 11,6% став наслідком поєднання чинників, у тому числі падіння цін на нафту і регіональних конфліктів.

Динаміка експорту за основними регіонами світу дозволяє детальніше проаналізувати розвиток світової торгівлі на сучасному етапі (рис. 1.2).

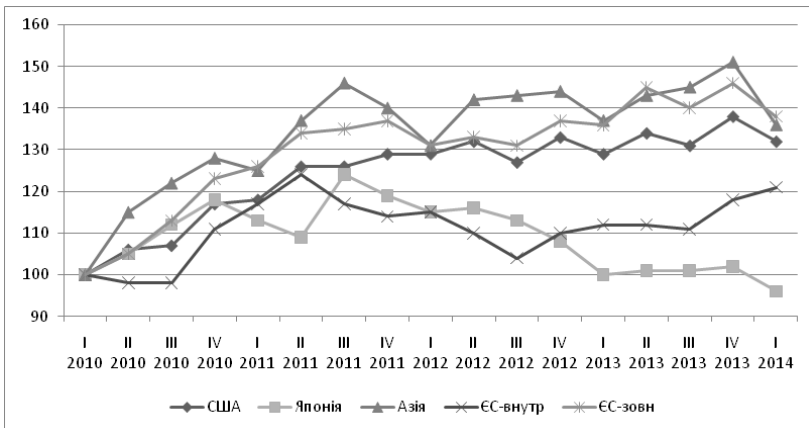


Рис. 1.2. Щоквартальна динаміка експорту за основними країнами та регіонами світу в період з I кварталу 2010 р. по I квартал 2014 р., % (I кв. 2010 р. = 100%)

Джерело: [19]

Починаючи з другого кварталу 2013 р., у США спостерігалось стрімке зростання експорту, яке, втім, тривало лише до початку 2014 р. На відміну від цієї тенденції, експорт ЄС був найбільш сильним у першому кварталі 2013 р. і послабився протягом року. Починаючи з низької бази, японський експорт постійно збільшувався впродовж 2013 р. – аж до ослаблення в першому кварталі 2014 р. через сезонне коливаннями експорту товарів з країн Азії. Загалом, обсяги експорту в другій половині 2013 р. збільшилися в США на 3,3%, внутрішньорегіональна торгівля в ЄС зросла на 2%, експорт країн Азії – на 1,9%, у той час як експорт Японії зріс на 1,2%, а експорт країн ЄС до інших країн світу знизився на 1,5%.

У сфері імпорту по основних регіонах світу простежується дещо інша динаміка (рис. 1.3).

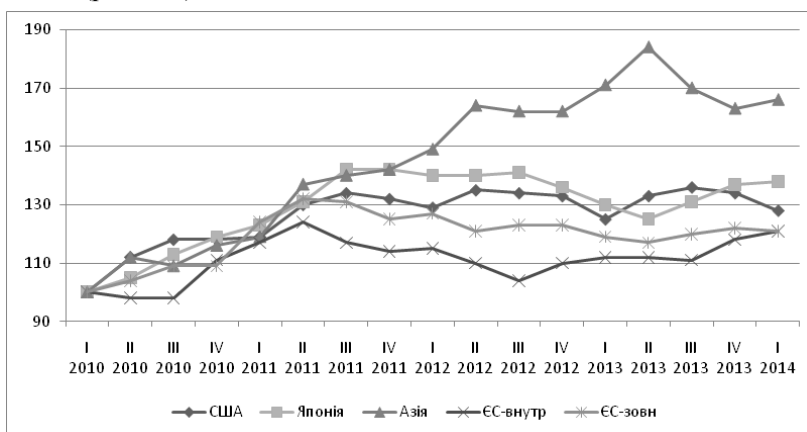


Рис. 1.3. Щоквартальна динаміка імпорту по основних країнах та регіонах світу в період з I кварталу 2010 р. по I квартал 2014 р., % (I кв. 2010 р. = 100%)

Джерело: [19]

Темпи зростання імпорту країн ЄС продовжують залишатися низькими ще з кінця 2012 р., що суттєво підриває глобальний попит. Тенденція імпорту всередині між країнами ЄС залишається на приблизно тому самому рівні. Водночас імпорт зі США, Японії та інших країн Азії загалом стрімко зростає. У другій половині 2013 р. попит на імпортовану продукцію в США виріс на 2,2%, між країнами ЄС – на 1,8%, з боку ЄС щодо інших країн світу – 0,2%, у країнах Азії – на 2%, в Японії – на 3,3%.

У країнах, що розвиваються, показники зростання зовнішньої торгівлі у 2013 р. були значно меншими. Зростання було зафіксоване тільки в другому півріччі: експорт й імпорт збільшилися відповідно на 0,5% і 1%. Торговельні

потоки країн Південної й Центральної Америки взагалі зазнали скорочення: експорт регіону зменшився на 3%, а імпорт – на 5%. Експорт країн, що спеціалізуються на постачанні природно-сировинних ресурсів, також мав негативу динаміку. Загалом повільна динаміка зростання зовнішнього товарообороту країн, що розвиваються, збігалася з повільним зростанням торгівлі в розвинених країнах.

Проте експорт розвинених країн у 2013 р. зростав повільніше, ніж у середньому у світі, темп приросту становив 1,5%, у той час як поставки з країн, що розвиваються, зростали швидше – на 3,6%. Що стосується імпорту, то в розвинених країнах у 2013 р. спостерігався його спад на 0,3%, тоді як країни, що розвиваються, разом із країнами з перехідними економіками імпортували на 4,7% більше, ніж попереднього року.

Зростання світової торгівлі товарами у 2013 р. (табл. 1.1) на 2,4% було нижчим за середній рівень зростання за останні 20 років (1993-2013 рр.) на

Таблиця 1.1

Динаміка зростання ВВП та торгівлі товарами за регіонами світу у 2011-2014 рр., %

Країни / регіони світу	ВВП				Експорт				Імпорт			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Світ	2.8	2.3	2.2	2.3	5.5	2.4	2.3	0.3	5.3	2.1	1.9	2.5
Північна Америка	2.0	2.8	1.8	3.3	6.6	4.4	2.8	3.1	4.4	3.1	1.2	3.3
США	1.8	2.8	1.9	3.9	7.3	3.8	2.2	2.6	3.8	2.8	0.8	3.6
Латинська Америка	4.5	2.7	3.0	-4.2	6.8	0.7	1.4	-6.4	13.0	2.3	2.5	-1.3
Європа	1.9	-0.1	0.3	1.6	5.6	0.8	1.5	-0.2	3.2	-1.8	-0.5	0.0
ЄС-28	1.7	-0.3	0.1	1.4	5.8	0.4	1.7	1.3	2.8	-1.9	-0.9	1.7
СНД	4.9	3.5	2.0	1.8	1.6	0.9	0.8	-5.8	17.3	6.8	-1.3	-11.6
Африка	1.1	5.7	3.8	-	-8.2	6.5	-2.4	-7.6	5.1	12.9	4.1	1.0
Близький Схід	5.7	3.4	3.0	-	7.8	5.2	1.9	-4.5	4.5	10.5	6.2	-0.9
Південно- Східна Азія	4.1	4.0	4.2	-	6.4	2.8	4.7	3.4	6.6	3.7	4.5	-0.8
Китай	7.7	7.7	7.5	7.4	8.8	6.2	7.7	6.0	8.8	3.6	9.9	1.5
Японія	1.4	1.6	1.5	1.0	-0.6	-1.0	-1.9	-4.4	4.3	3.8	0.5	-1.3
Індія	3.2	4.4	5.4	7.5	15.0	0.2	7.4	2.1	9.7	6.8	-3.0	-0.5
Країни НІК*	4.1	1.8	2.7	-	7.7	1.4	3.5	-	2.7	1.4	3.4	-
Розвинені країни	1.5	1.3	1.1	-	5.2	1.1	1.5	0.4	3.4	0.0	-0.3	1.2
Країни, що розвиваються	5.7	4.5	4.4	-	5.8	3.8	3.6	0.6	8.0	5.1	4.7	-0.2

* Група країн НІК тут об'єднує Гонконг, Південну Корею, Сінгапур і Таїланд.

Джерело: [20, с. 23].

5,3%, і за рівень зростання впродовж докризового періоду розвитку (1990-2008 рр.) – на 6,0%. Проте у посткризовий період експорт щорічно зростав у середньому на 3,3%, що дає можливість стверджувати про довготривалу тенденцію уповільнення зростання обсягів міжнародної торгівлі, яка у 2014-2015 рр. втілилась у зростанні обсягів світового експорту та імпорту на 2,5% (табл. 1.1).

Для експорту США та країн Північної Америки загалом у 2014 р. було характерне пришвидшення темпів зростання до 2,6 і 2,8% відповідно. Експорт країн Південно-Східної Азії зріс на 3,4%, Євросоюзу – на 1,7%, експорт країн Близького Сходу впав на 4,5%, Південної та Центральної Америки – на 6,4%, країн СНД – на 5,8%; експорт країн Африки впав на 7,6%. Зростання експорту країн Південно-Східної Азії стримувалося зменшенням обсягів експортних поставок Японії на 4,4%. Водночас експорт з Китаю та Індії збільшився відповідно на 6,0 і 2,1%, значно сповільнивши свої темпи порівняно з попереднім 2013 р., і не досяг колишньої динаміки посткризового зростання. Зменшення експорту з країн Африки у 2014 р. відбулося здебільшого за рахунок скорочення поставок нафти з країн найбільших експортерів нафти регіону, зокрема, з Лівії на 28%, Нігерії на 8,4% й Алжиру на 5,8%.

Динамічно зростаючим у 2014 р. був імпорт США (3,6%), країн Північної Америки (3,3%). Також зріс імпорт країн ЄС (1,7%), Африки (1,0%) і Китаю (1,5%). Імпорт країн Південно-Східної Азії зменшився на 0,8%, країн Латинської Америки – на 1,3%. Різкий економічний спад у країнах СНД призвів до падіння його імпорту на 11,6%. Імпорт Індії досі відчуває наслідки економічної рецесії 2013 р. Скоротившись тоді на 3,0%, темпи падіння у 2014 р. уповільнилися до -0,5%.

У першу п'ятірку експортерів світу в 2014 р. потрапили Китай з експортом в обсязі 2,2 трлн. дол. США, що становило 11,7% світового експорту, США (1,58 трлн. дол. – 8,4% світового експорту), Німеччина (1,45 трлн. дол. – 7,7%), Японія (715 млрд. дол. – 3,8%) і Нідерланди (672 млрд. дол. – 3,6%). Провідними імпортерами в 2014 р. стали США з імпортом в обсязі 2,3 трлн. дол., що становило 12,3% світового імпорту, Китай (1,95 трлн. дол. – 10,3% світового експорту), Німеччина (1,19 трлн. дол. – 6,3%), Японія (833 млрд. дол. – 4,4%) і Франція (681 млрд. дол. – 3,6%). Франція замінила Велику Британію на п'ятій позиції в списку провідних імпортерів 2014 р.

Але якщо 28 країн-членів ЄС сприйняти як єдиний регіон, виключивши міжнародну торгівлю в його рамках, то його можна вважати провідним експортером 2014 року з обсягом у 2,3 трлн. дол. США, що становило 15,3% світового імпорту; далі йдуть Китай (14,7%), США (10,5%), Японія (4,8%) і Південна Корея (3,7%). Провідними імпортерами за умов використання такої методології стали США (15,4% світового імпорту), ЄС (14,8%), Китай (12,9%), Японія (5,5%) і Гонконг (4,1%).

У галузевому розрізі динаміка зростання світової торгівлі на початку 2014 р. була негативною для більшості товарних груп, крім офісного та телекомунікаційного обладнання. З другого кварталу 2014 р. позитивна динаміка зростання була відновлена для всіх товарних груп, крім недорогоцінних металів та виробів з них, що дало незначний позитивний результат зростання за підсумками всього року. Світовий експорт недорогоцінних металів почав зростати лише в першому кварталі 2015 р., коли за іншими товарними групами спостерігалось сповільнення темпів зростання, а для текстилю й виробів з нього – спад обсягів зовнішньої торгівлі.

Динаміка торгівлі недорогоцінними металами має чіткий циклічний характер, тому на початку 2013 р. темпи спаду їх експорту сягали 10%, але за підсумками всього року цей показник вийшов на позначку 4%. Торгівля транспортними засобами також має циклічний характер, і слугує барометром для відстеження динаміки руху товарів і послуг у багатьох суміжних галузях економіки. За підсумками 2013 р. зростання експорту транспортних засобів було найвищим з-поміж усіх інших товарних груп і становило 9%, що служить індикатором подальшого відновлення світової економіки й торгівлі (насамперед сталю, електронікою й різними видами сировини).

Еволюція торгівлі послугами зазвичай більш стабільна, ніж еволюція торгівлі товарами, оскільки не так різко реагує на економічну ситуацію. Темпи її зростання, які перевищували темпи зростання торгівлі товарами в 2012-2014 роках, частково відображають її більшу стійкість перед уповільненням зростання глобального виробництва. Але це може також свідчити про деякі структурні фактори, які сприяють розширенню торгівлі послугами. Серед секторів послуг, які найдинамічніше розвиваються, починаючи з 2012 року, можна виокремити комп'ютерні та інформаційні послуги (середньорічні темпи приросту становлять 9,1%), за якими слідує персональні, культурні та рекреаційні послуги (8,9%), а також інші ділові та професійні послуги (6,8%) [149, с. 8].

Серед послуг двома найбільшими складовими у світовій торгівлі залишаються туризм і транспорт. У 2014 р. світовий експорт послуг туризму становив понад 1,4 трлн. дол. США. Надходження від міжнародного туризму зросли на 5%, що перевищило довгостроковий тренд. Загальне сповільнення темпів зростання глобального ВВП і торгівлі не вплинуло на туристичні потоки, що може свідчити про участь у них значної частки населення світу, особливо з країн, що розвиваються, зі зростаючим середнім класом.

Динаміка торгівлі міжнародними транспортними послугами 2014 року також була позитивною, проте уповільнювалася. У країнах, що розвиваються, обсяги відвантажень товарів традиційно перевищили обсяги розвантажень завдяки переважанню поставок ними сировинної продукції в розвинені країни. Але з роками ця тенденція зазнавала змін, оскільки країни, що розвиваються, почали збільшувати свою частку в імпорті (розвантаження).

Таким чином, у цих країнах обсяги розвантажених вантажів неухильно наближалися до обсягу завантажених і сьогодні практично зрівнялися. Це відображає процес урбанізації в країнах, що розвиваються, зростання кількості населення, а також інтернаціоналізацію виробничо-збутових ланцюжків і виробничих процесів. Проте співвідношення між обсягами завантажених і розвантажених вантажів на регіональних рівнях залишається неоднаковим: в Африці, Латинській Америці та Карибському басейні, а також у Західній Азії обсяги завантажень є більш значними.

Міжнародна торгівля послугами у 2014 р. зростала у всіх регіонах світу від 1 до 5%, крім регіону СНД, де спостерігалось падіння на 8%, зокрема падіння експорту транспортних послуг на 7,3%, туристичних – на 12,1%, бізнес-послуг – на 6,3% (рис. 1.4).

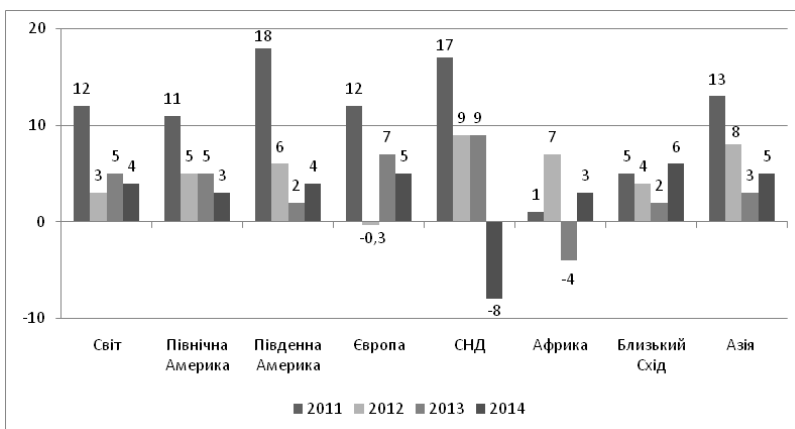


Рис. 1.4. Динаміка експорту комерційних послуг за регіонами світу в 2011-2014 рр., %

Джерело: [9, с. 19]

Щодо світового імпорту комерційних послуг, у 2014 р. існує тенденція, подібна до змін в їх експорті: спостерігалось незначне зростання за всіма регіонами світу, крім країн пострадянського простору, де річне падіння склало близько 2%.

На глобальному рівні, найслабшим компонентом торгівлі послугами в 2014 р. були виробничі послуги з давальницькою сировиною, обсяг експорту яких скоротився на 7,6%. Тим часом, експорт інших комерційних послуг, які включають в себе фінансові послуги і становлять більше половини (52%) світової торгівлі комерційних послуг, зросли на 5,1% у 2014 р.

Отже, падіння цін на сировину є основним сучасним трендом, що обумовлює уповільнення розвитку міжнародної торгівлі (рис. 1.5). Хоча зни-

ження цін на нафту та інші сировинні товари може підвищити світовий ВВП і торгівлю в майбутньому, якщо позитивний вплив цього явища на країн нетто-імпортери сировини переважить негативний вплив на нетто-експортерів.

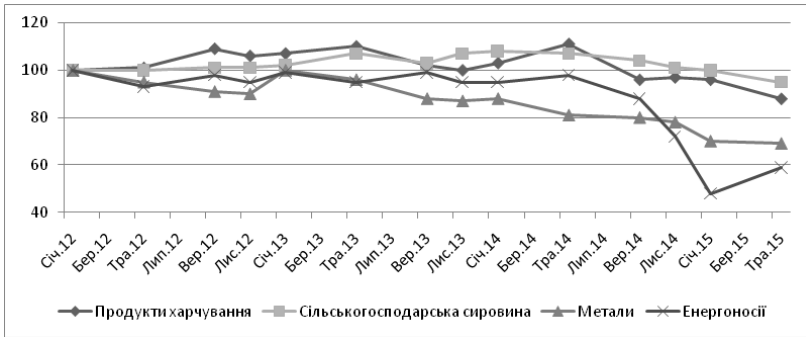


Рис. 1.5. Динаміка світових цін на основні сировинні товари у 2012-2015 рр. (січень 2012 р. = 100%), %

Джерело: [159, с. 20]

Перспективи пришвидшення темпів зростання світової торгівлі на даному етапі можуть відкритися здебільшого в разі відновлення економічного росту в країнах еврозони, якщо поточна програма Європейського центрального банку з грошово-кредитного пом'якшення принесе очікувані результати. Навіть незначне відновлення попиту в ЄС матиме мультиплікативний вплив на статистику світової торгівлі у зв'язку з тим, що торгівля між членами ЄС враховується в обсягах глобальних потоків товарів та послуг.

Безумовно, окреслені поточні тенденції у світовій торгівлі є наслідком насамперед низки глобальних довгострокових трендів, які змінюють структуру світового ринку та позиції окремих країн у ньому. На нашу думку, серед найголовніших чинників та особливостей функціонування і розвитку глобальної торгівлі слід виділити:

- стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються;
- поширення глобальних ланцюгів доданої вартості;
- зростання взаємозалежності національних економік;
- формування мегарегіональних інтеграційних угруповань;
- бурхливий розвиток міжнародної електронної торгівлі (рис. 1.6).

Серед основних детермінант трансформації глобального ринку необхідно виділити, як першу тенденцію, стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються. Не випадково підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, з 2000 р. супроводжується тенденцією до зростання їх частки у світовій торгівлі. Здійснюючи політику відкритості й інтеграції до світового

господарства, ці країни мають тепер доступ не тільки до провідних технологій і ресурсів, необхідних для підживлення швидкої індустріалізації, а й до значного зростання зовнішнього попиту на їх експорт (рис. 1.7).

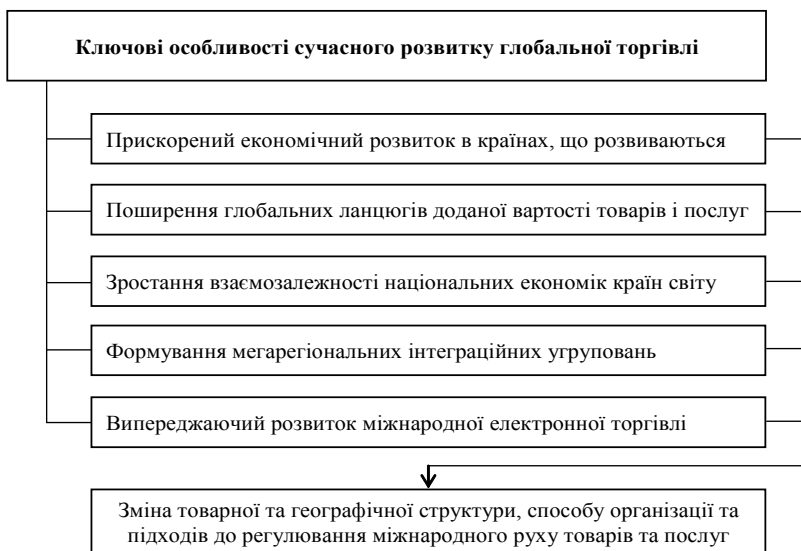


Рис. 1.6. Ключові особливості сучасного розвитку глобальної торгівлі
Джерело: власна розробка автора.

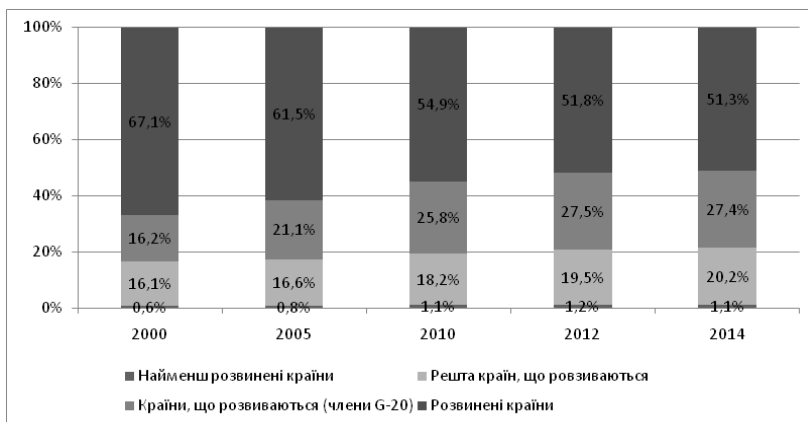


Рис. 1.7. Динаміка часток країн у світовій торгівлі за рівнем розвитку в 2000-2014 рр., %

Джерело: [21]

Так, частка розвинених країн у світовій торгівлі знизилася з 67,1% (2000 р.) до 51,3% (2014 р.), тоді як частка країн, що розвиваються (членів G-20), за аналогічний період зросла з 16,2 до 27,4%. Нижчими темпами зростала частка у світовій торгівлі решти країн, що розвиваються, – з 16,1% (2000 р.) до 20,2% (2014 р.). Частка найменш розвинених країн (НРК) у зазначений період залишалася незначною, проте зросла удвічі – з 0,6% до 1,1%.

Отже, стара модель світової торгівлі, в якій домінують розвинені країни, трансформується в модель, в якій країни, що розвиваються, стають новими полюсами торгового розширення. Починаючи з 1990 року, міжнародна торгівля між цими країнами зросла з 8% від світової торгівлі до 25% (2014 р.) і, за прогнозами експертів СОТ, може сягнути 30% до 2030-го. Торговельні коридори між Азією та Північною Америкою, а також між Азією та Європою, зараз перевершують за обсягами поставок продукції колишні поставки в межах трансатлантичного торговельного коридору між США та ЄС. Торгові коридори між Африкою та Азією / Латинською Америкою набувають усе більшого значення. Навіть частка Півдня у світовій торгівлі збільшується. Обсяг світової торгівлі загалом продовжує зростати, а це означає, що країни, які розвиваються, здобувають усе більше ринків для свого експорту.

Слід зазначити, що незважаючи на ці досягнення, країни, що розвиваються, як і раніше потребують тривалого періоду розвитку, оскільки вони не мають достатнього індустріального потенціалу й відстають за значною кількістю важливих економічних показників. Великий відсоток їх населення досі живе за межею бідності. Доходи в цих країнах є набагато меншими за доходи в розвинених. У той час як зростаючий експорт ряду економік, що розвиваються, свідчить про нові можливості та шляхи для інших країн цього типу, темпи зростання серед них залишаються нерівномірними. У деяких країнах цієї групи спостерігається високе й стійке зростання, інші змагаються за те, щоб перевищити середній рівень доходу, натомість треті постійно відстають.

Другою важливою тенденцією розвитку світової торгівлі є формування глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC), які докорінно змінюють природу міжнародної торгівлі й механізми "підключення" країн, що розвиваються, до світової економіки. Поєднання світових тенденцій до зниження транспортних і логістичних витрат, поліпшення інформаційних технологій і збільшення відкритості національних економік уможливили фрагментацію виробництва не тільки в межах окремих країн, але й між цілими регіонами. 80% світової торгівлі зараз здійснюється через транснаціональні корпорації (ТНК), які розподіляють різні етапи виробничого процесу в країнах по всій планеті.

Як зауважує професор В. Кондратьєв: "Хоча частина експертів і політиків досі вважає, що товари й послуги виробляються всередині країни та конкурують із зарубіжними товарами, насправді все більше зростаюча частка товарів і

послуг уже має глобальний характер, а держави конкурують між собою за найвигіднішу для них роль у ланцюжках доданої вартості" [134, с. 5].

Тоді як у минулому ланцюги доданої вартості пролягали від розвинених країн до таких, що розвиваються, на даному етапі розвитку збільшується частка ланцюгів, які проходять тільки через країни, що розвиваються. Для економік, що розвиваються, участь у GVC може знизити витрати для ефективної інтеграції в глобальну економіку. Адже ця участь дозволяє формувати міжнародні торговельні мережі, полегшуючи доступ до іноземних ринків, що сприяє зосередженню зусиль на товарах або секторах, в яких вони мають порівняльну перевагу. Відтак GVC зумовлюють докорінні зміни в стратегіях інтеграції країн, що розвиваються, до світового господарства.

У середньому частка імпорту, який використовується для виробництва товарів, надалі спрямованих на експорт, становить близько 25% і має стійку тенденцію до зростання. При цьому значно швидше зростає потреба в імпорті проміжної продукції саме серед країн, що розвиваються (рис. 1.8). Так, у період 1998-2012 років частка проміжної продукції в імпорті розвинених країн зменшилася з 66,6 до 47,8%, тоді як для країн, що розвиваються, вона зросла з 12,7 до 30,9%.

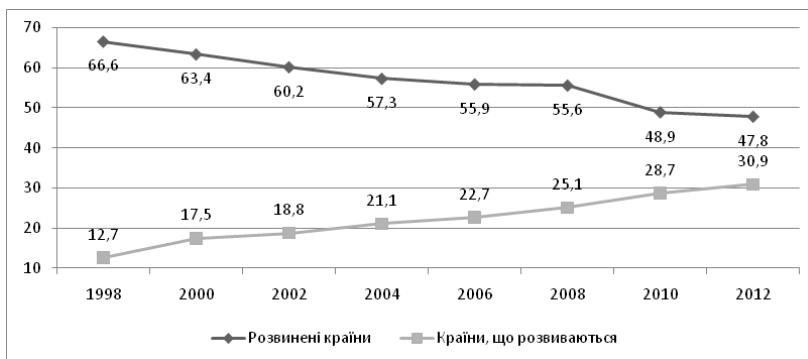


Рис. 1.8. Динаміка частки проміжної продукції в імпорті країн за рівнем розвитку 1998-2012 рр., %

Джерело: [22]

Окреслена тенденція проявляється в збільшенні світової торгівлі проміжними товарами. Тому збільшення експорту безпосередньо залежить від зростання проміжного імпорту й усунення перешкод на його шляху. Оскільки GVC включають інтеграцію виробничих платформ, а не тільки транскордонних торговельних потоків, ці перешкоди можуть включати все: від тарифних бар'єрів і транспортних затримок – до різниці в стандартах якості, інвестиційні обмеження і неефективні послуги посередників. Детальніше

проблему формування GVC та участі в них України буде розглянуто в підрозділі 1.2.

Третьою важливою тенденцією, яка зумовлює характер розвитку світової торгівлі на сучасному етапі, є зростаюча взаємозалежність національних економік (через торгівлю, іноземне інвестування, трансферт технологій і міграцію робочої сили). Вона як збільшує вигоди для країн, що інтегруються, так і підвищує ризики та призводить до негативних наслідків від впливу економічних криз. Політичні рішення щодо розвитку економіки в одній країні нерідко можуть призводити (ненавмисно) до кризових наслідків в інших країнах. Такий зв'язок особливо несприятливий для економік країн, що розвиваються, особливо для найменших і найбідніших, у яких немає можливостей здійснення антициклічної політики й які є найуразливішими від економічної нестабільності.

Попри це існують і значні вигоди від глобальної економічної взаємозалежності та диверсифікації, адже без стійкого зростання в країнах, що розвиваються після 2008 р., особливо в Китаї та Індії, негативні економічні наслідки від впливу світової фінансово-економічної кризи були б набагато більшими. На відміну від минулих криз (зокрема, Великої депресії 1930-х років), сучасна світова економічна система виявилася доволі стійкою до кризових наслідків 2008-2009-х.

Загалом у взаємозв'язку між світовою торгівлею та економічним розвитком відбувається процес зниження рівня волатильності. Ще в кінці ХХ – на початку ХХІ століття цей процес був характернішим для країн G-7, але зараз він поширився й на країни, що розвиваються [23]. Їхня макроекономічна волатильність, унаслідок участі в міжнародній торгівлі, стає дедалі меншою в міру того, як основними експортними ринками й основними джерелами фінансування для них стають розвинені країни. Таким чином, помірність волатильності в промислово розвинених країнах передається через канали міжнародної торгівлі та інвестицій до країн, що розвиваються.

У науковій літературі з'являється дедалі більше свідчень про те, що відкритість торгівлі може навіть зменшити рівень волатильності. Коли кризові явища набувають активного розвитку в межах національної економіки, то зовнішня торгівля може мати пом'якшуючий вплив на загальнонаціональну рецесію. Але за умови, що торгівля стає джерелом диверсифікації: наприклад, дозволяє вітчизняним товаровиробникам реагувати на шоки у внутрішньому ланцюжку поставок шляхом винесення окремих його ланок за кордон [24].

Так само, при зростанні кількості країн (торговельних партнерів) та розосередження торгівлі між ними рецесія в будь-якій із них характеризується меншим падінням попиту на вітчизняний експорт. Ефект відкритості торгівлі також взаємодіє з базовою структурою експорту, адже для значної частини країн, які мають диверсифікований за товарною структурою

експорт, динаміка волатильності залишається спадною (за умов лібералізації торговельних потоків).

Четвертою тенденцією слід виділити формування мегарегіональних інтеграційних угруповань. Під цими угрупованнями потенційно на сьогодні маються на увазі Транс-Тихоокеанське партнерство між США і країнами Південно-Східної Азії (ТТП), а також Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство між ЄС та США (ТТП).

Характерною особливістю, яка відрізняє ці домовленості від звичайних угод про вільну торгівлю, є значна економічна вага учасників переговорів на світовому ринку. Зокрема, у країнах ТТП проживає близько 40% світового населення, на ці країни припадає приблизно 60% глобального ВВП, а обсяг торгівлі між потенційними партнерами становило понад 2 трлн. дол. США (2012 р.). За умови успішного завершення переговорів зі створення ТТП ця зона вільної торгівлі, куди входитимуть 29 розвинених країн (США й 28 країн-членів ЄС), охоплюватиме найбільший обсяг економічних відносин з-поміж решти існуючих ЗВТ у світі. Адже обсяг взаємної торгівлі товарами й послугами та інвестиційних потоків між ЄС та США 2012 року становив понад 1 трлн. дол. США [44, с. 5]. Учасники переговорів також є джерелом більшості торгових преференцій, які надаються країнам, що розвиваються. Таким чином, економічна вага країн, що беруть участь у мегарегіональних відносинах, зокрема ТТП і ТТП, безсумнівно, вплине на здатність цих угод визначати подальші умови переговорів раунду Доха й формувати багатосторонню торговельну систему загалом. Усунення тарифів у торгівлі між учасниками мегарегіональних угод, безперечно, призведе до ерозії преференцій. Ці угоди, як і більшість угод щодо зовнішньоторговельних преференцій, також можуть призвести до масштабної переорієнтації напрямів руху міжнародних потоків товарів і послуг.

Водночас, іншою особливістю переговорів щодо укладення мегарегіональних угод є вирішення багатьох регуляторних питань, які досі не охоплені СОТ і не входять до порядку денного Доха-раунду, але все більшою мірою починають визначати динаміку міжнародної торгівлі в сучасному світі. Ці регуляторні питання включають у себе, зокрема, проблеми узгодженості заходів регулювання (наприклад, з питань безпеки продуктів і методів виробництва), державних підприємств, професійних послуг, митниці, електронної комерції, трудових й екологічних відносин, державних закупівель, інвестицій, валютних операцій, тимчасового в'їзду підприємців, технічних бар'єрів у торгівлі, а також стандартів санітарних і фіто-санітарних заходів.

Тобто завдяки величезному розміру країн, що беруть участь у переговорах, і природі деяких обговорюваних питань, мегарегіональні угоди мають потенціал значно розширити міжнародну торговельну систему за допомогою вироблення зобов'язань, які спочатку будуть застосовуватися тільки

до тих сторін, однак згодом можуть стати глобальними. Щойно переговори по мегарегіональним угодах будуть завершені й нові регуляторні питання будуть узгоджені країнами-учасницями, вироблені правила буде складно змінити в рамках переговорів у СОТ чи іншої організації.

Відтак, замість традиційних питань доступу на ринки, митних тарифів, ерозії преференцій і переорієнтації торгівлі, вплив мегарегіональних угод на переговори раунду Доха повинен бути проаналізований з точки зору їх регуляторного впливу. Необхідно розглядати, яким чином велика група країн, яка об'єднує країни з різним ступенем економічного розвитку і має значну економічну вагу у світовій торгівлі, впливає на вироблення багатосторонніх правил з тих питань, які ще не врегульовані або слабо врегульовані в рамках СОТ.

П'ятою тенденцією, що заслуговує на особливу увагу, є активний розвиток міжнародної електронної торгівлі. Електронна торгівля зайняла свої позиції в системі світогосподарських взаємовідносин, сприяючи глобалізації економіки, підвищенню ефективності національних господарств та більш повному задоволенню потреб споживачів. Її використання для комерційних і адміністративних цілей вже набуло значного поширення у ряді важливих галузей економіки Європи, Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії та Азії. Зростає використання електронної торгівлі радикально трансформує міжнародну торгову практику, замінюючи традиційну торгівлю альтернативними електронними системами.

Враховуючи глобальні можливості Інтернету, електронний бізнес та всі його складові, в тому числі й електронна торгівля, виходять за рамки національних кордонів, стають міжнародними. Бурхливий розвиток Інтернет-технологій у поєднанні з інтенсивним розвитком міжнародних економічних відносин, що сприяють широкому поширенню електронної торгівлі, а також переваги використання Інтернету привертають все більше число учасників з різних країн, які прагнуть скористатися новими можливостями ведення бізнесу.

В даний час електронна торгівля є одним з ключових двигунів економічного зростання та збільшення обсягів міжнародної торгівлі. У 2013 р. загальний обсяг електронної торгівлі в сегменті В2С (business-to-consumer) досяг 1,25 трлн. дол. США, в сегменті В2В (business-to-business) – 11,3 трлн. дол. США, а сама роздрібна торгівля через Інтернет – 963 млрд. доларів США. Основний обсяг електронної торгівлі здійснюється в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (39,7% від загального обсягу операцій), Північній Америці (28,2%) та Західній Європі (22,6%) Лідером електронної торгівлі є США, на їх частку припадає 27% загальносвітового обсягу продажів [164, с. 16].

Очікується, що починаючи вже з 2019 р. обсяги зростання товарообігу електронної торгівлі випереджатимуть відповідні обсяги по традиційній торгівлі (рис. 1.9).

Розвиток електронної торгівлі багаторазово збільшує потенціал експорту товарів і послуг [165, с. 241-242]. По мірі зміцнення позицій національної промисловості й підвищення якості товарів українські компанії зможуть поширювати свою продукцію також в інших країнах. Це сприятиме посиленню національних підприємств, збільшенню бази оподаткування й доходів держави від збору податків і мита.



Рис.1.9. Прогноз зростання традиційної та електронної торгівлі в 2010-2020 рр., млрд. дол. США

Джерело: [166, с. 157]

Електронна торгівля допомагає малим і середнім підприємствам конкурувати з більшими підприємствами, даючи їм можливість одержати ширший ринок споживачів і допомагаючи знайти способи зменшення витрат. У США, наприклад, малі підприємства, що використовували Інтернет, зростали на 46% швидше. Розвиток малих підприємств підкріплює економічний розвиток, а в підсумку відбувається економічне зростання, розширення бази оподаткування й попиту на супутні послуги.

Електронна торгівля також переборює традиційні бар'єри бізнесу: територіальну віддаленість і нестачу інформації щодо можливостей ринку. Компаніям уже не потрібно підтримувати зайвий персонал або здійснювати більші капіталовкладення у розвиток фахівців. Віртуальні магазини й контактні адреси в Інтернеті дозволяють наблизити місця зберігання товарів до місця їхнього безпосереднього виробництва, тим самим прискорюючи поширення товарів і зменшуючи пов'язані з цим витрати. Інтернет і електронна торгівля збільшують рекламні можливості.

Ще одним позитивним моментом для України є те, що електронна торгівля дозволяє здійснювати низку робіт, таких, як розробка програмного

забезпечення й технічні послуги, безпосередньо за місцем перебування консультантів, а не в тій країні, в якій потрібні відповідні послуги. Це полегшить продаж українських послуг, які до останнього часу значно відставали через обмеження, пов'язані з пересуванням фізичних осіб. Також інтернет-економіка створить в Україні значну кількість супровідних підприємств. Це викликано потребою в апаратному комп'ютерному забезпеченні й послугах менеджерів, у тому числі в забезпеченні безпеки, бухгалтерському забезпеченні й обслуговуванні клієнтів.

Електронна торгівля дає змогу вирівняти становище в міжнародному поділі праці. Причина цього полягає у такому: по-перше, інформація про національні і світові ринки, ціни, кон'юнктуру, різні тендери та конкурси, особливості попиту та пропозиції на ті чи інші товари, доступна в основному тільки великим міжнародним корпораціям з промислово розвинених країн, стає все більш доступною всім, хто має доступ до Інтернету, незалежно від країни місцезнаходження, становища на ринку, зв'язків та ін. По-друге, кожна фірма може розмістити інформацію про свій товар в Інтернеті, і ця інформація стане доступною всьому світу. Раніше на рекламу у всесвітньому масштабі потрібно було понести значні фінансові витрати. Таким чином, малі і середні фірми із країн, що розвиваються, отримують можливість виходу на світові ринки. Це може дещо похитнути ситуацію, що склалася, при якій у міжнародній торгівлі домінують компанії промислово розвинених країн, які зовсім необов'язково виробляють кращу продукцію за кращими цінами. Велика інформаційна "прозорість" ринків, ймовірно, буде сприяти більш справедливому географічному розподілу міжнародних економічних відносин.

Переваги електронної торгівлі очевидні: український уряд, підприємства та споживачі одержать більшу вигоду від розвитку електронної торгівлі. Проте важливо відзначити, що розвиток електронної торгівлі не обходиться без потенційних ризиків, серед яких шахрайство, ухилення від оподаткування, недотримання конфіденційності, порушення прав інтелектуальної власності, хоча ці ризики характерні й не тільки для електронної торгівлі. Незважаючи на те, що ці ризики реальні й потенційно вони можуть ускладнюватися по мірі розвитку електронної торгівлі, урядам багатьох країн вдається регулювати їх таким чином, щоб не заважати розвитку електронної торгівлі.

Це має особливу актуальність для України. Час усе більш наполегливо вимагає перегляду участі нашої країни у сформованій системі міжнародного поділу праці, і поява електронної комерції може при певних обставинах сприяти більш адекватному залученню нашої країни у процеси міжнародного товарообміну.

Початком регулювання електронної торгівлі на багатосторонньому рівні можна вважати 2-ю Міністерську конференцію СОТ (1998 р. Женева), на якій члени організації прийняли Декларацію про всесвітній електронній

торгівлі та домовилися не застосовувати мито до товарів, придбаних за допомогою телекомунікаційних систем. Згідно з цією Декларацією, перед членами СОТ було поставлено завдання провести дискусії з питань електронної торгівлі в рамках трьох органів СОТ: Ради з торгівлі товарами, Ради з торгівлі послугами та Ради ТРІПС. Кожен з цих органів розглядає питання електронної торгівлі в межах своєї компетенції. Так, Рада з торгівлі послугами вивчає електронну торгівлю з урахуванням положень ГАТС, у тому числі режиму найбільшого сприяння (РНБ), національного режиму, транспарентності, внутрішнього регулювання, зобов'язань щодо доступу на ринок в частині електронної поставки послуг (включаючи зобов'язання в області телекомунікаційних послуг та послуг дистрибуції). Рада з торгівлі товарами розглядає питання електронної торгівлі з точки зору доступу на ринок товарів, митної вартості, мита і правил походження. Рада ТРІПС розглядає питання охорони прав інтелектуальної власності і супутніх прав, захисту товарного знака та доступу до нових технологій.

Після цієї зустрічі міністрів члени СОТ досягли мінімального прогресу в розробці загальних положень, що стосуються регулювання електронної торгівлі. Мораторій на застосування митних зборів був підтверджений на 4-й Міністерській конференції в Досі в 2001 р. і на 8-й Міністерській конференції в Женеві в 2011 р. У 2012-2014 рр. питання електронної торгівлі піднімалися в ході переговорів про розширення сфери застосування Угоди з інформаційних технологій. Зокрема, пропонувалося зафіксувати нульову ставку мита для певних типів програмного забезпечення.

На електронну торгівлю впливають зобов'язання членів СОТ щодо доступу на ринок і національного режиму, а також принципи регулювання в рамках ГАТС в секторі телекомунікаційних послуг. Важливим є Додаток щодо телекомунікацій до ГАТС, який дає право доступу та використання загальних телекомунікаційних мереж та послуг незалежно від зобов'язань, взятих державою в рамках ГАТС. При цьому члени СОТ беруть на себе зобов'язання в частині забезпечення конфіденційності передач та захисту технічної інтегрованості мереж.

Труднощі на багатосторонніх переговорах щодо електронної торгівлі пов'язані з наступними питаннями: вибором основної регулюючої угоди, класифікацією певних видів передач за коштами електрозв'язку, оподаткуванням електронної торгівлі, взаємозв'язком (і можливим процесом заміщення) між електронною торгівлею і традиційними формами торгівлі, митними зборами, конкуренцією і застосуванням національного законодавства.

Відсутність консенсусу щодо охоплення питань електронної торгівлі в рамках існуючих угод СОТ є ключовою проблемою для розробки нових правил в цій області. Наприклад, дискусії в Раді з торгівлі послугами показали, що більшість зобов'язань, які можуть застосовуватися до електронної

торгівлі, були взяті в ті часи, коли вона тільки починала розвиватися, і тепер вони є суттєвим бар'єром. Як наслідок, це зажадає їх перегляду або відмови від застосування ГАТС щодо електронної торгівлі.

Члени СОТ також не досягли спільного розуміння про те, чи є "цифрові продукти" (наприклад, програмне забезпечення, музика, фільми тощо, які можуть бути завантажені з Інтернету або продаватися на фізичних носіях) товарами або послугами, а також яким угодою СОТ вони повинні регулюватися. Іншим джерелом розбіжностей є питання "технологічної нейтральності" відносно електронної торгівлі, коли держава не може вводити дискримінують заходи, що стосуються однієї технології для вигоди іншої.

Дискусії про класифікацію цифрових продуктів частково пов'язані з мораторієм СОТ на стягування мит щодо товарів, придбаних за допомогою телекомунікаційних систем. Члени СОТ обговорювали, в яких випадках повинна діяти постійна заборона на встановлення тарифів і в яких випадках їх стягування технічно можливо і повинно застосовуватися. З урахуванням того, що США і ЄС позитивно ставляться до самого мораторію, ЄС хоче зробити його постійним за умови, що покупка цифрових продуктів буде вважатися послугою.

Як результат, у зв'язку з відсутністю єдиного регулювання електронної торгівлі в рамках багатосторонньої торговельної системи, істотною складністю предмета регулювання (зокрема, неможливістю застосування тільки правил торгівлі товарами або торгівлі послугами), а також необхідністю прийняття активних заходів щодо захисту прав інтелектуальної власності, держави включають розділи з електронної торгівлі в угоди про зони вільної торгівлі.

В угодах про ЗВТ чітко простежується два відносно протилежні підходи до визначення предмета електронної торгівлі: американський і європейський. США розглядають електронну торгівлю як щось узагальнююче всі цифрові товари і воліють використовувати для таких товарів правила, які схожі з ГАТТ. У свою чергу ЄС стверджує, що зміст електронної торгівлі, як приватного та специфічного випадку оптової та роздрібно торгівлі, відноситься до послуг. Євросоюз пояснює свою позицію тим, що предмет електронного обміну, наприклад кіно, не поставляється у фізичному форматі і, як наслідок, така угода повинна регулюватися ГАТС.

Наявність таких істотних протиріч між європейським і американським підходами до визначення предмета електронної торгівлі призвело до того, що регулювання електронної торгівлі в уже укладених США і ЄС угоди про ЗВТ істотно відрізняється.

Для американського підходу характерне включення положень про надання цифрових товарів режиму найбільшого сприяння і національного режиму, а також норм про регулювання питань електронної аутентифікації та електронно-цифрового підпису, захисту персональних даних, що пов'язано

в першу чергу із захистом інтересів американських компаній в даній області. Варто зауважити, що для підвищення доступу споживачів з інших країн до товарів електронної торгівлі, США в останньому угоді про ЗВТ, укладеними з Кореєю, включили статтю про принципи доступу та використання Інтернету для електронної торгівлі. Корея, у свою чергу, домоглася включення статті про захист прав споживачів.

ЄС розглядає електронну торгівлю як приватний спосіб купівлі-продажу та дистрибуції товару, тому в основі його інтересів стоїть захист прав споживачів. В угодах про ЗВТ, що укладаються ЄС, положення про електронну торгівлю включаються до глави "Торгівля послугами та інвестиції", що дозволяє за допомогою переліків зобов'язань регулювати доступ до послуг надання Інтернет-зв'язку і збуту продукції. У цих угодах також містяться статті, присвячені захисту прав споживачів та охорони персональних даних. Як приклад різних підходів можна навести такий факт, що покупці цифрових товарів в "iTunes Store" в ЄС мають право повернути покупки протягом двох тижнів без пояснення причин.

У підсумку світове співтовариство підійшло до переговорів у рамках міжрегіональних угод, маючи дві практично протилежні підходи. При цьому варто відзначити, що ситуація не настільки критична, як це може здатися на перший погляд. По-перше, ці підходи включають в себе ряд схожих положень, які можуть виступати в якості сполучної ланки, наприклад, статті з питань транспарентності та міжнародного співробітництва, скасування мит на цифрові товари та застосування правил СОТ до електронної торгівлі. По-друге, у зв'язку з тим, що в рамках Угоди про Транс-Тихоокеанське партнерство (ТТП) основною рушійною силою є США, можна припустити, що багато питань, які стосуються електронної торгівлі, будуть розглядатися через призму американського підходу. Додатковим аргументом є те, що США вже мають угоди про ЗВТ, що включають розділ з електронної торгівлі, з Перу, Сінгапуром, Кореєю, Австралією та Чилі.

Результати ж переговорів щодо ТТП можуть закласти основу для загального підходу щодо регулювання електронної торгівлі. Згідно з проектом угоди, ЄС і США ведуть пошуки компромісної позиції про те, що електронні передачі є наданням послуг, а отже, вони не обкладаються митом і до них може застосовуватися національний режим і режим найбільшого сприяння. Такий підхід задовольняє як США (оскільки гарантує відсутність митних зборів і шанс для просування своїх "цифрових товарів"), так і ЄС (оскільки розглядає електронну торгівлю як вид збуту продукції). При цьому на поточний момент це є єдиним досягнутим компромісом.

Суперечності, що залишаються, стосуються визначення предмета регулювання (товар або послуга), застосування режиму найбільшого сприяння і національного режиму щодо цифрових продуктів та забезпечення захи-

сту прав споживачів. Подолання протиріч можливо тільки в рамках ТТІП унаслідок того, що його учасниками є США і ЄС, які визначають сучасні підходи до регулювання електронної торгівлі. Досягнення компромісного рішення призведе до формування єдиного підходу до регулювання даного питання, який у перспективі може перетворитися на окрему угоду в рамках СОТ.

Насамкінець слід зазначити, що у зв'язку зі складнощами на світовому ринку товарів та послуг у багатьох країнах зараз активно посилюється увага до власної торговельно-промислової політики.

Торговельно-промислова політика – комплекс ініційованих державою заходів, спрямованих на переорієнтацію галузевої структури виробництва й експорту на ті сектори, які зможуть відкрити більші перспективи для економічного зростання.

Заходи, спрямовані на диверсифікацію структури виробництва й експорту та сприяння формуванню потенціалу в нових галузях економіки чи в нових видах діяльності, є частиною так званої вертикальної промислової політики. Вони включають у себе підтримку у вигляді галузевих субсидій, тарифів і пов'язаних з інвестиціями вимог до економічних показників, які, зазвичай, асоціюють з успішним проведенням індустріалізації в Східній Азії, де вони поєднувалися з такими механізмами контролю, як вимоги до показників експорту.

Ряд країн, що розвиваються, у тому числі найбільші з них, провели переоцінку поглядів щодо впливу промислової політики на структурні перетворення в зовнішньоторговельному обороті та економічне зростання загалом. Чимало ініціатив з реіндустріалізації цих країн можна розглядати як відповідь на різні фінансові потрясіння, з якими вони зіткнулися в кінці 1990-х і на початку 2000-х рр. Інші ініціативи пояснюються поширюваним визнанням того, що політика, пов'язана з "Вашингтонським консенсусом", не допомогла досягти структурних змін. Ще ряд ініціатив було прийнято у зв'язку з різким підвищенням цін на сировинні товари, яке почалося в 2002-2003 роках і викликало занепокоєння з приводу передчасної деіндустріалізації в країнах, що розвиваються.

Переоцінку потенційних переваг від промислової політики здійснили не тільки вони. Багато розвинених країн почали відкрито визнавати важливу роль, яку торговельно-промислова політика може грати в підтримці життєздатності обробної промисловості, а також відповідні вигоди, які вона може приносити з погляду зростання продуктивності, інновацій та створення робочих місць. Особливої актуальності це набуло після поширення світової фінансово-економічної кризи, коли стало зрозуміло, що розвинені країни, – такі як Велика Британія і США, економіка яких спирається переважно на сектор послуг, – виявилися значно уразливіші для зовнішніх потрясінь, ніж більшість країн, у яких є потужна промислова база.

Усе більше країн з різним рівнем розвитку активізує політику, спрямовану на об'єднання ринкових сил із державним регулюванням, щоб досягти зростання виробництва й експорту продукції обробної промисловості та, як наслідок, підвищення рівня життя. Проте стримуючим фактором на шляху реалізації урядами торговельно-промислової політики є зміни глобальних режимів управління торгівлею та економікою, з якими ця політика має узгоджуватися. Найважливіші серед таких змін – приєднання ряду країн до СОТ та / або їх участь у регіональних інтеграційних угрупованнях. Незважаючи на це, багато країн, що розвиваються, докладають усіх зусиль, щоб адаптувати свою торговельно-промислову політику до існуючих глобальних правил з урахуванням структурних недоліків їхнього виробничо-експортного потенціалу. Ці недоліки чітко проявилися в періоди несприятливих змін глобальної кон'юнктури на світових ринках під час економічних криз та внаслідок лібералізації торговельних режимів.

Наприклад, Бразилія прийняла нову інституціональну схему своєї торговельно-промислової політики, в якій стали виділятися три напрямки зростання: інвестицій, інновацій, міжнародної конкурентоспроможності її обробних виробництв і галузей енергетичного комплексу. Пріоритетом став розвиток ключових галузей, секторів та компаній, які досягають успіху як "передові підприємства країни", а також інфраструктурних проєктів, для чого, зокрема, залучаються механізми державно-приватного партнерства. Надання довгострокового інвестиційного фінансування по лінії Бразильського банку розвитку служило важливим інструментом проведення такої політики. Ця установа здійснює пряму фінансову підтримку великих промислових та інфраструктурних проєктів, а також експорту деяких товарів і послуг [148].

Таким чином, експорт використовується в торговельно-промисловій політиці як засіб структурної трансформації. У макроекономічній площині він уможлиблює відхилення галузевої структури витрат від галузевої структури виробництва. У результаті обсяг виробництва продукції обробної промисловості перевищує обмеження, встановлені внутрішнім ринком. До того ж висока еластичність попиту на готові вироби за доходами служить фактором установалення сприятливішої кон'юнктури на світовому ринку. З іншого боку, нарощування експорту продукції обробної промисловості сприяє підвищенню загального рівня продуктивності праці, адже обробні фірми-експортери зазвичай мають вищу продуктивність, ніж підприємства, що не займаються експортом. Відтак, з появою все більшої кількості таких експортерів зростання продуктивності праці відбувається за рахунок перетікання ресурсів від менш продуктивних до більш продуктивних суб'єктів господарювання, які працюють у сфері ЗЕД. Орієнтація на (ре)індустріалізацію багатьох великих економік світу закладає підвалини до якісної зміни їх позицій на світовому ринку товарів і послуг у майбутньому.

Зрештою, індустріальна складова державної політики багатьох країн світу стає визначальною, оскільки вони в надії на поживлення економічного зростання не можуть пасивно чекати повноцінного відновлення зовнішніх джерел попиту. У посткризових умовах, коли попит з боку розвинених країн є менш динамічним, країнам, що розвиваються, залишається взяти на озброєння збалансований підхід, і це забезпечує більш вагому роль національної індустрії, внутрішнього та регіонального попиту, а також торгівлі у форматі Південь-Південь. Завдяки розширенню виробничих потужностей та адаптації їх до нової структури попиту за рахунок продуманої промислової політики очікується одночасне заохочення торговими партнерами як внутрішнього попиту, так і експорту один до одного. Такий підхід набуває ознак нової стратегії розвитку національних економік на основі формування й реалізації нової індустріальної політики та поживлення міжнародної торгівлі.

1.2. Глобальні ланцюги доданої вартості як ключова концепція та фактор розвитку міжнародної торгівлі

Сучасна територіальна організація транснаціональних корпорацій сформувалася під впливом незворотних процесів поглиблення міжнародного поділу праці, основне місце в якому посіла подетальна спеціалізація. Це, своєю чергою, сприяло розвитку якісно нової форми міжнародної кооперації – формуванню глобальних ланцюгів доданої вартості. Розосередження виробничих процесів по різних регіонах і країнах світу при створенні товару сприяє стрімкому зменшенню витрат на торгівлю та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Цей фактор має колосальний вплив на прискорення процесів глобалізації, оскільки зумовлює включення у світовий відтворювальний процес нових ринків та цілих країн, стимулює дифузію інновацій і науково-технічний прогрес, створення нових робочих місць.

У зв'язку з досягненням високого рівня розвитку міжнародного поділу праці сучасні процеси фрагментації та транснаціоналізації виробництва характеризуються надзвичайною комплексністю, коли кінцеві вироби та послуги під час їх виготовлення і реалізації проходять через такі взаємопов'язані "виробничі" стадії, як концептуалізація, дизайн, маркетинг та дистрибуція, що належать фірмам-виробникам/постачальникам з різних країн [176]. Насамперед, це стосується низки так званих гнучких галузей – електроніки, автомобіле- та електромашинобудування.

Більшою мірою такі процеси притаманні Європейському, Північно-Атлантичному та Південно-Тихоокеанському регіонам, меншою мірою до них залучені країни Латинської Америки та Африки. Зростаючий рівень фрагментації в межах вартісного ланцюга сприяє зростанню обсягів світової торгівлі комплектуючими виробами, насамперед, для виробничого сектору.

Вслід за ТНК активними промоутерами фрагментації дедалі більше стають малі та середні підприємства, яким сучасні технології дають можливість витримувати конкуренцію з боку великих компаній-експортерів.

Глобальні ланцюги доданої вартості виникли як стратегії, що організують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для виробництва певного кінцевого продукту чи послуги. А тому, як зазначає Р. Зуйков: "У світлі відносин транснаціональної виробничо-інвестиційної кооперації в рамках системи світогосподарських зв'язків сформувалася транснаціональна відтворювальна структура. Її утворили внутрішні та міжкорпоративні виробничі відносини, які здійснюються в рамках мереж ТНК та їх філіалів" [121, с. 57].

У GVC кожна країна формує не повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на черговому етапі його розробки, виробництва і збуту. Це дозволяє знижувати витрати і підвищувати конкурентоспроможність продукції, розміщуючи окремі етапи виробництва там, де це вигідно. Така структура виробництва визначає участь країн в міжнародному поділі праці на різних етапах виробництва з урахуванням технологічного рівня, визначає особливості конкуренції, доступу до ресурсів та ринків, впливає на промислову і торговельну політику уряду [213, с. 48].

Унаслідок цього частка товарів і послуг кінцевого споживання, що пройшли всі стадії виробництва та обробки в одній країні (або в межах одного суб'єкта економічної діяльності) швидко скорочується, тоді як успіх виробничо-господарського комплексу країни на міжнародній арені все більше визначають запровадження технологічних та управлінських інновацій, лібералізація транскордонного руху товарів, послуг, капіталу й інформації. Це має особливе значення для країн, що розвиваються та з перехідною економікою, у тому числі й для України.

Глобальні ланцюги доданої вартості описують повний спектр заходів, які здійснюється міжнародним бізнесом у процесі всього циклу виробництва товару, – починаючи від ідеї його створення й закінчуючи випуском продукції кінцевого використання. Ця послідовність включає в себе такі послідовні етапи, як проектування, усі стадії виробництва, маркетинг, збут, сервісне й гарантійне обслуговування споживача готової продукції (рис. 1.10).

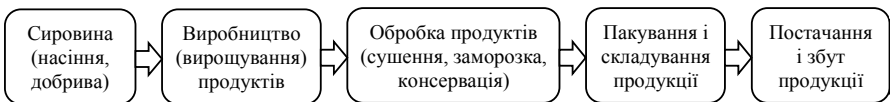


Рис. 1.10. Організація ланцюга доданої вартості на прикладі виробництва харчових продуктів

Джерело: [117]

У контексті управління міжнародним бізнесом глобалізаційні заходи, які становлять GVC, здійснюються зазвичай у рамках міжфірмових мереж у міжнародному масштабі. Завдяки зосередженню на послідовності всіх етапів діяльності зі створення доданої вартості (від проектування виробництва до кінцевого споживання) аналіз крізь призму GVC забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії. Тому ланцюги доданої вартості використовують як стратегії організації міжнародно-розосереджених виробництв у єдиний ефективний виробничо-територіальний комплекс на основі спеціалізації та кооперації окремих його ланок. Мета цього процесу – виготовлення певного кінцевого продукту чи послуги.

Розгляд світової економіки та міжнародних торговельно-економічних відносин крізь призму глобальних ланцюгів доданої вартості дозволяє краще зрозуміти, як організовані галузі виробництва. Для цього необхідний аналіз структури й динаміки всіх суб'єктів, які беруть участь у формуванні та розвитку цих галузей. В умовах дедалі більшого поширення глобалізації світової економіки, яка формує складну систему взаємодії промислових комплексів різних країн, методологія GVC є корисним інструментом для простеження змін у характері світового виробництва, для всебічного аналізу економічної діяльності географічно розосереджених господарських суб'єктів однієї галузі, а також для визначення ролі, яку вони відіграють у країнах з різним рівнем економічного розвитку.

Всеохоплюючий характер концепції глобальних ланцюгів доданої вартості дозволяє простежити низку критично важливих закономірностей, які стосуються проблем економічного розвитку, але детально ще не розглядалися у вітчизняних дослідженнях з міжнародної торгівлі та інтернаціоналізації виробничих зв'язків. Водночас дана концепція дає можливість пояснити зміни в динаміці розвитку глобальної економіки, які відбулися впродовж останніх 20 років [118]. Концепція GVC актуалізувала вирішення проблем, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну, зокрема ролі економік, що розвиваються (насамперед Китаю та Індії) як нових драйверів зростання в глобальних ланцюгах доданої вартості. Акцент змістився також на важливість сертифікації міжнародної продукції та технологій її виробництва, що в сучасному світі все більше розглядається як передумова конкурентного успіху для експортно-орієнтованих економік. На чільні місця вийшло й питання підвищення якості робочої сили для забезпечення економічної модернізації та міжнародного поширення національних норм і стандартів. Аналіз економічних процесів і явищ крізь призму GVC виявився корисним навіть при розгляді питань соціального й екологічного розвитку [119].

Надзвичайне поширення вивчення міжнародних економічних відносин у контексті GVC зумовлюється насамперед тим, що вони охоплюють основні глобальні тенденції сучасності, до яких належать:

- зростаюча фрагментація виробництва на міжнародному рівні. GVC поєднують географічно розділену діяльність в окремих галузях виробництва, допомагаючи чітко окреслювати відповідні виробничі й торговельні зв'язки. Для уповноважених органів зі здійснення зовнішньоекономічної політики GVC можуть бути використані для виявлення сталих взаємозв'язків національної економіки з економіками інших країн. Зокрема, GVC дають чітке уявлення про те, як конкурентоспроможність експорту залежить від поставок іноземної сировини та стабільності на міжнародних ринках споживчих товарів;

- розвиток міжнародної спеціалізації країн на окремих виробничих процесах та бізнес-функціях, а не на виготовленні готової продукції. Водночас як більшість економічних теорій міжнародної торгівлі базується на тому, що виробляється на внутрішньому ринку і конкурує з іноземними. Насправді ж більшість товарів і послуг є "зробленими у світі", а країни конкурують за економічні ролі в рамках GVC. Отже, концепція GVC долає розрив між економічною політикою держави та реаліями розвитку міжнародної економіки;

- зростання ролі міжнародних посередників у глобальній торгівлі. GVC-аналіз дає вичерпне уявлення про механізми управління конкретним міжнародним бізнесом, допомагає визначити компанії, які контролюють і координують діяльність виробничо-збутових мереж. Розуміння структури управління міжнародним бізнесом має важливе значення для зовнішньоекономічної політики держави, зокрема, для оцінки того, як ця політика може вплинути на її інвестиційний клімат [36, с. 7].

При всій важливості цих факторів, фундаментальною передумовою формування й поширення глобальних ланцюгів доданої вартості є насамперед сама зміна галузевої структури світової економіки, що проявилась у висуванні на домінуючі позиції в ряді країн обробної промисловості. На думку Ю. Шишкова: "Обробна промисловість дозволяє нескінченно диверсифікувати виробництво на які завгодно дробові галузі та підгалузі, відбруньковування яких автоматично породжує потребу в обміні продукцією таких усе вужче спеціалізованих виробництв як усередині національних господарств, так і між ними" [133, с. 33].

З методологічного погляду теж існує низка причин, які спонукають до виокремлення створеної в межах національної економіки доданої вартості із загального обсягу кінцевого продукту країни. Основними з них є такі:

- оцінка впливу експорту конкретної продукції на обсяги створення доданої вартості в країні дає принципово нове уявлення про конкурентні переваги національної економіки на міжнародному ринку (адже стрімке нарощування експорту сировини має низьку віддачу в створенні доданої вартості, попри те, що обсяги закордонних поставок можуть бути значними);

- збільшення обсягів доданої вартості в межах країни потребує також активізації імпорту іноземної сировини та різноманітної проміжної продукції,

яка вимагає більш виваженої політики щодо встановлення митних бар'єрів, щоб не завдати шкоди міжнародній конкурентоспроможності вітчизняних виробників обмеженнями на ввіз з-за кордону необхідних їм ресурсів;

- значення й частка послуг у формуванні глобальних ланцюгів доданої вартості є набагато більшою, ніж загалом у міжнародній торгівлі. Це виявляє приховані можливості торгівлі товарами через лібералізацію торгівлі послугами;

- визначення сальдо зовнішньої торгівлі доданою вартістю між країнами-партнерами дає точнішу інформацію про паритет їхніх економічних відносин, висуваючи на перший план рівень використання переробних потужностей національних виробничих комплексів, а не формальний рівень обробки міжнародно-спеціалізованої продукції;

- під час світової фінансово-економічної кризи глобальні ланцюги доданої вартості проявили свою властивість виступати одним з основних каналів міжнародної трансмісії кризових явищ. Відтак, краще розуміння характерних особливостей розвитку міжнародного руху доданої вартості стає необхідним для здійснення адекватної антикризової та превентивної кризам зовнішньоторговельної політики держави;

- аналіз зовнішньої торгівлі кризь призму доданої вартості дає можливість конкретизувати вплив торгівлі на зайнятість та рівень доходів населення, адже, як відомо, сама додана вартість створюється робочою силою;

- виокремлення конкретних ланок ланцюга доданої вартості дозволяє виявити вплив окремих стадій виробництва на довілля і, відповідно, цілеспрямовано використовувати зовнішньоекономічну й екологічну політику.

Надзвичайно важливою перевагою концепції GVC є можливість простежувати, яким чином відбувається контроль за здійсненням виробничої та торговельної діяльності суб'єктів господарювання в системі ланцюгів поставок, а також координація їх роботи між собою. Адже чітке розуміння того, як організовано той чи інший ланцюг доданої вартості, полегшує фірмам залучатися в цей процес і, таким чином, сприяє розвитку глобальної промисловості.

Провідні науковці з дослідження теорії GVC виокремлюють 5 основних моделей їх організації – ринкову, модульну, взаємозалежну, залежну та ієрархічну (рис. 1.11).

Ринкова модель характеризується порівняно простими операціями. Інформація про технічні характеристики виробів передається швидко й постачальники продукції практично незалежні від умов покупців. Формальні коопераційні зв'язки між учасниками ланцюга та втрати, пов'язані зі зміною кооперанта, є незначними. Відтак центральним регулюючим механізмом виступає ціна.

Модульна модель функціонує тоді, коли складні операції між учасниками ланцюга вдається порівняно легко систематизувати. Як правило, у рамках модульної моделі постачальники виробляють продукцію, специфіко-

вану під замовника, й беруть повну відповідальність за технологічний процес. Взаємозв'язок між ними є дуже важливим і, у зв'язку з оптимізацією інформаційних каналів, відбувається через посередника. Стандарти обміну інформацією виступають ключовим фактором модульної моделі управління глобальним ланцюгом доданої вартості.

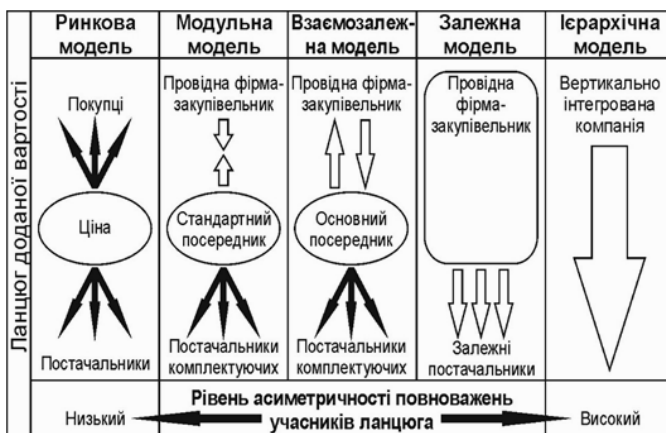


Рис. 1.11. Моделі організації глобальних ланцюгів доданої вартості
Джерело: [122].

Взаємозалежна модель ефективна тоді, коли взаємодія постачальників і покупців потребує обміну складними інформаційними системами. Такі зв'язки вимагають довіри й регулюються за допомогою репутації учасників ланцюга. Попри рівність у відносинах, провідні компанії-замовники все ж висувають вимоги до якості й технічних характеристик продукції. Виробники в таких моделях постачають диференційовані товари з унікальними властивостями.

Залежна модель характеризується тим, що значна кількість постачальників залежить від одного чи кількох закупівельників, які мають великий вплив на ринок, а отже, мають високий ступінь контролю за організацією всього ланцюга доданої вартості. Вони встановлюють специфічні індивідуальні вимоги до якості та технічних характеристик продукції постачальників. Особливість такої моделі в тому, що процес створення доданої вартості контролюється ритейлерами й утримувачами брендів, які займаються переважно маркетингом і продажами, тоді як виробництво може бути повністю віддано на аутсорсинг. Так організовані глобальні ланцюжки доданої вартості в галузях, що характеризуються низькими потребами в капіталі й кваліфікованій робочій силі (насамперед, у виробництві одягу). Хоча така модель характерна для галузей, де закупівельні фірми не функціонують у виробни-

чому секторі, а є дистриб'юторами готової продукції, проте вони значною мірою сприяють модернізації виробничих потужностей та якості продукції постачальників з метою збільшення ефективності контрольованого ними ланцюга доданої вартості.

Ієрархічна модель описує організацію ланцюга доданої вартості в рамках вертикально інтегрованої компанії. Потреба в такій моделі зазвичай виникає тоді, коли характеристики продукту є занадто складними або якщо компетентні посередники й постачальники поза межами структури не можуть бути знайдені. У сучасному глобалізованому світі існує тенденція до скорочення частки вертикально інтегрованих компаній, тому ієрархічна модель стає менш поширеною, хоча свого часу вона відіграла вирішальну роль у розвитку світової економіки.

Як справедливо зауважує В. Соколов: "У міру розвитку інформаційних технологій деякі налагоджені зв'язки по постачаннях стандартизованих виробів розриваються і замінюються їх купівлею на відкритому ринку" [132, с. 50]. Справді, багато покупців комплектуючих виробів виставляють свої заявки на дошках оголошень в Інтернеті й готові розглядати пропозиції будь-яких постачальників. Інформаційна революція дозволяє компаніям-споживачам отримати додаткові дані й різко знизити витрати, пов'язані зі зміною постачальників. У тому самому напрямку працює й такий результат технологічного прогресу, як перетворення раніше специфічних частин і компонентів, насамперед у галузі електротехніки, на універсальну продукцію (наприклад, мікросіпи й драйвери для дисків).

На перших етапах розвитку концепції глобальних ланцюгів доданої вартості вона була спрямована, в першу чергу, на аналіз економічного розвитку країн світу та параметрів їх міжнародної конкурентоспроможності у добувній та переробній промисловості. Проте в сучасних умовах розвитку глобалізації методологія GVC все більше охоплює й міжнародну торгівлю послугами. Хоча ланцюги від виробництва до споживання послуги, безперечно, є коротшими, ніж у випадку з товарами, GVC уможливають комплексний аналіз всіх залучених у виробництво матеріальної продукції послуг, починаючи з простих завдань і закінчуючи більш складними взаємодіями суб'єктів ЗЕД в рамках окремого ланцюга.

Структурні зміни в глобальній економіці, що відбулися в останні десятиріччя, сприяли міжнародному територіальному розосередженню не лише виробничого процесу, але й надавачів послуг, створюючи таким чином швидко зростаючий у країнах, що розвиваються, сектор офшорних послуг. Однією з найбільших рушійних сил таких структурних змін є, зокрема, розвиток інформаційних технологій, що дозволяє швидко накопичувати, обробляти і передавати інформацію на глобальному рівні [167, с. 62]. Завдяки розвитку інформаційних технологій великі міжнародні компанії, які потре-

бують зростання рівня їх продуктивності, зниження собівартості продукції та більш гнучкої організації своєї роботи, розділяють свої корпоративні функції (такі, як управління людськими ресурсами, підтримка клієнтів, бухгалтерський облік і аудит, закупівельні операції тощо) та переносять їх закордон. Це дозволяє корпораціям позбутися тягаря побічної діяльності та сконцентруватися на основних виробничих функціях. У 2010 р. сектор офшорних послуг згенерував понад 252 млрд. дол. США доходів, в ньому працювало понад 4 млн. чол. по всьому світу (переважно в країнах, що розвиваються).

Стрімкий розвиток сектору офшорних послуг ускладнює проблему категоризації, класифікації та статистичного обрахунку обсягів міжнародної торгівлі послугами навіть більше, ніж у випадку з подвійним обрахунком доданої вартості в міжнародній торгівлі товарами. Незважаючи на ці виклики, концепція GVC якнайкраще підходить вирішення виниклих проблем, адже вона передбачає аналіз послуг крізь систему комплексної класифікації промисловості на рівні окремих суб'єктів ЗЕД з метою визначити всі ланки виробництва товару та вартість, яку привносить кожен наступний етап в GVC завдяки здійсненню виробничих процесів чи наданню послуг.

Втім, якщо в добувній та переробній промисловості додана вартість матеріальних благ визначається як різниця вхідних і вихідних компонентів на кожній ланці ланцюга, то в міжнародній торгівлі послугами таке вимірювання значно ускладнюється відсутністю надійних даних як на рівні корпорацій, так і на рівні статистики зовнішньої торгівлі послугами країн світу. Методологія GVC вирішує цю проблему за рахунок припущення про те, що вартість окремих послуг в ланцюгу доданої вартості є пов'язаним з рівнем кваліфікації та досвідом роботи надавачів відповідних послуг, тобто з рівнем розвитку людського капіталу. Людський капітал є ключовим чинником, що дозволяє визначає вартість створення послуг та успіху в їх експорті. Детальними дослідженнями у сфері розрахунків доданої вартості в торгівлі послугами займався ряд вчених-економістів світового рівня [168-170].

Класифікацію послуг, що залучаються до глобальних ланцюгів доданої вартості, наведено на рис. 1.12. Вона охоплює три загальні види послуг, що можуть бути надані виробництвам усіх галузей економіки, – інформаційно-телекомунікаційні послуги, інтелектуальні послуги та управлінські послуги. Корпорації, які стимулюють транснаціоналізацію цих послуг зазвичай є орієнтованими на певні бізнес-процеси, усі послуги орієнтовані на підтримку та оптимізацію різних сфер діяльності корпорації для забезпечення її основної роботи. Що вищим є рівень оптимізації, то більшої офшоризації зазнають ті послуги, які мають більший рівень доданої вартості (розробка програмного забезпечення, бізнес-аналітика, консалтинг, науково-дослідні роботи, маркетингові дослідження тощо).



Рис. 1.12. Класифікація послуг в глобальних ланцюгах доданої вартості
Джерело: [171]

Як видно з рис. 1.12, інформаційно-телекомунікаційні послуги містять в собі весь спектр послуг за привнесенням ними доданої вартості в GVC. Інтелектуальні послуги перебувають у вищому сегментів за рівнем доданої вартості, а управлінські послуги – в середньому та нижчому сегментах. Найменшу частку в доданій вартості продукції зазвичай становлять послуги з підтримки клієнтів у кол-центрах, а також збутові послуги.

Отже, трансформація територіальної організації міжнародного бізнесу за допомогою GVC створює можливості для нових учасників світової економіки. У міру того як виробничі системи стають децентралізованими, фрагментованими й більш спеціалізованими, виникають нові ринкові можливості для всіх видів компаній (включаючи малі та середні підприємства) для входження до глобальних ринків та переходу до експортної діяльності, яка має вищу ефективність за рахунок спеціалізації. Багато фірм, особливо дрібних, розуміють, що можна домогтись успіху в "створенні вартості" за рахунок спеціалізації в обмеженому, а інколи й у дуже вузькому, діапазоні ринкової діяльності (ринкова ніша). Навіть прості комплектуючі, приміром, ковпаки, акумулятори, свічки запалювання тощо (авто), можуть створюватися для регіональних і глобальних ринків постачальником у виробничій мережі "Toyota" або інших. Спеціалізовані "нішеві" ринки, такі як органічні сільгосппродукти, можуть бути регіональними, і навіть глобальними за своїм характером, якщо покупці є глобальними роздрібними продавцями.

Безумовно, розвиток GVC є позитивним результатом глобалізації, оскільки дозволяє включати до глобальної економіки практично всі країни. А це сприяє їхньому економічному та соціальному розвитку. Більше того, для відсталих країн і таких, що не мають значних рушіїв внутрішнього зростання, інтеграція до GVC є чи не єдиною можливістю якісного включення в систему глобальних потоків капіталу та міжнародного руху товарів і послуг. Але використання переваг та можливостей від участі в GVC вимагає, щоб підприємства були спроможні поставляти зазначені продукти в потрібній кількості, за потрібною якістю та ціною, у потрібний час. Слід зазначити, що користь від участі в GVC може бути високою, але такими самим є й вимоги щодо вступу до них. І ці вимоги висувуються не лише до бізнесу, але й до органів влади.

Велику роль у розповсюдженні GVC відіграє інституціональний аспект розвитку країн світу та їх міжнародної співпраці. Даний аспект відображає, наскільки місцеві, національні та міжнародні умови ведення бізнесу відповідають потребам розвитку ланцюгів доданої вартості та поглибленню процесів глобалізації в цілому. Оскільки кожен етап виробництва в рамках GVC за своєю природою є глибоко вкоріненим у свою специфічну економічну, соціальну і політичну динаміку, то ефективна інтеграція до ланцюгів доданої вартості передбачає забезпечення максимально сприятливих місцевих та загальнодержавних умов розвитку, тобто належного економіко-інституціонального середовища. Такими умовами розвитку передусім виступають витрати на робочу силу, наявність відповідної інфраструктури, доступ до природних та фінансових ресурсів. Соціальний чинник розвитку GVC полягає у доступності робочої сили, рівні її кваліфікації, забезпеченні трудових прав жінок, доступі населення до освіти тощо. Політичний чинник інтеграції до GVC полягає у рівні оподаткування, якості трудового законодавства, доступі до субсидування та іншій регулятивній діяльності, спрямованій на активізацію чи обмеження промислового розвитку.

Аналіз впливу динаміки місцевого розвитку на привабливість для GVC насамперед потребує визначення того, який саме етап міжнародного виробництва передбачається розміщувати на даній території. Надалі оператори ланцюгів здійснюють систематичний порівняльний аналіз країн та регіонів з точки зору надійності їх інституціонального середовища, економії транзакційних витрат та ефективності забезпечення взаємодії між учасниками "сусідніх" ланок виробничого ланцюга. Це також дозволяє дослідити вплив інституціонального середовища на динаміку соціально-економічного розвитку потенційних учасників GVC.

Необхідно зазначити, що попри необхідність забезпечення урядами сталого інституціонального та соціально-економічного середовища для заохочення операторів глобальних ланцюгів доданої вартості включати національні

господарські комплекси у свої міжнародні виробничо-збутові мережі, самі GVC, в разі успішної інтеграції до них, також сприяють активному соціально-економічному розвитку країни. Економічне зростання активізується внаслідок стимулювання з боку GVC інноваційного розвитку та посилення міжнародної конкуренції. Соціальний розвиток проявляється у появі внаслідок інтеграції до GVC більш високооплачуваних робочих місць та закріпленні міжнародних трудових стандартів у національній практиці. Безумовно, даний ефект є нерівномірним залежно від різних галузей промисловості, які формуються шляхом побудови GVC. Сучасні дослідження вказують, що найбільш відчутним є ефект зростання якості робочої сили в разі інтеграції до GVC, які оперують на світовому ринку комп'ютерного обладнання та комерційних послуг (рис. 1.13).

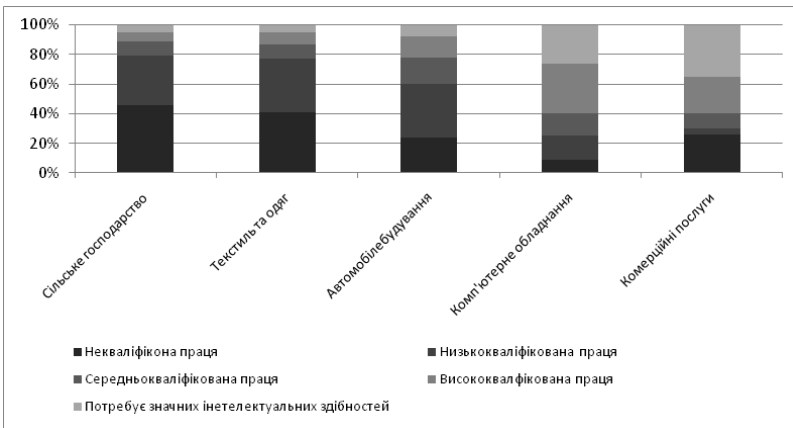


Рис. 1.13. Розподіл робочої сили за рівнем кваліфікації відповідно до галузей промисловості в глобальних ланцюгах доданої вартості
Джерело: [177]

Таким чином, існують значні диспропорції у попиті на робочу силу різного рівня кваліфікації серед різних галузей промисловості при їх залученні до GVC. Зокрема, сільське господарство потребує значної частки некваліфікованої або низькокваліфікованої робочої сили для обслуговування угідь. Серед галузей, які займаються промисловим виробництвом, пропорції змінюються залежно від рівня технологічності. Відповідно, для низько технологічних галузей (таких як текстиль та одяг) потреба у некваліфікованій та низькокваліфікованій праці також є значною, хоча і дещо нижчою, ніж для сільського господарства. Для середньотехнологічних галузей (таких як автомобілебудування) характерною є більш висока частка залученої середньо- та високкокваліфікованої праці.

У високотехнологічних галузях та секторі комерційних послуг частка залучених висококваліфікованих працівників і працівників з високим рівнем інтелектуальних здібностей та креативності сягає 60%. Тому при взятті курсу на інтеграцію до GVC урядам (особливо країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою) надзвичайно важливо враховувати в якому етапі виробничого процесу братиме участь національний господарський комплекс і яку роль у міжнародному виробничому процесі він буде виконувати, адже від цього залежить, у тому числі і якість соціального розвитку країни. Ключовим завданням для урядів в даному випадку стає забезпечення оптимальних умов, за яких спричинені інтеграцією до GVC економічне зростання та соціальний розвиток будуть підсилювати один одного. Основні фактори економічного та соціального розвитку, які, на нашу думку, повинні сприяти забезпеченню таких оптимальних умов, є державне управління зовнішньоекономічною діяльністю, розвиток торговельно-промислової політики держави, ефективність трудового законодавства (наявність системи трипартизму), забезпечення сталого розвитку та захисту навколишнього середовища, участь у міжнародних інтеграційних об'єднаннях та членство в СОТ, розвиток корпоративної системи управління, розмір національної економіки, динаміка розвитку внутрішнього попиту, скорочення транзакційних витрат в міжнародній торгівлі тощо.

Серед інших позитивних наслідків від участі в GVC є те, що вони надають країнам значні можливості для розширення експорту. Вони дозволяють підприємствам концентруватися на конкретних компонентах або видах діяльності, в яких вони мають конкурентні переваги, – скажімо, на силі низьких витрат або високій якості. Вони також можуть розробити та втілити ефективні стратегії з обробки сировини, тобто в галузях, де є конкурентоспроможними. Це може включати переробку бавовни на текстильне прядиво, тканини на одяг, круглого лісу на вироби для меблів, постачання певної сільгоспсировини або напівфабрикатів. Можливостей для співпраці багато, необхідно вміти їх знайти та посісти власну ринкову нішу.

GVC, на основі однієї функції чи незначної їх кількості в якості постачальників у глобальних ланцюжках, дає змогу навіть невеликим підприємствам стати конкурентними в міжнародному масштабі. За допомогою участі в цих ланцюжках можна домогтися значного експорту спеціалізованих продуктів на нішевих ринках, які за масштабом є регіональними або навіть глобальними.

У рамках GVC покупці вищого рівня можуть надавати доступ до ноу-хау у сфері технологій, менеджменту, маркетингу, до проміжних ресурсів і кредитів. Але щоб конкурувати у світі міжнародного бізнесу, підприємствам цих країн (у тому числі й Україні) треба змінити концепцію свого розвитку й базувати її, насамперед, на ефективності всієї GVC. Тобто головна мета – досягнення системної ефективності. А це, своєї черги, зумовлює необхідність відповідати низці вимог.

По-перше, у традиційній концепції експорту підприємство виробляє продукт для внутрішнього ринку, а потім знаходить іноземних покупців. Згідно з цим, компанія сама приймає рішення щодо шляхів поліпшення ефективності експорту. Але постачання на міжнародні ринки дедалі більше й більше втягує виробництво певних продуктів чи послуг відповідно до вимог глобального покупця. Це стимулює підприємство до спеціалізації, але вимагає координації власних дій із компаніями, задіяними в GVC. Тому основна вимога до корпоративної стратегії конкретного учасника ланцюга – діяти в контексті системної ефективності.

По-друге, ефективність визначається не тільки тим, що відбувається усередині компанії, а й діяльністю та взаєминами за межами компанії, які характеризуються особливостями конкретного GVC. Наприклад, виробник автомобілів "Toyota" залежить від постачальників першого рівня. Вони, своєї черги, залежать від постачальників комплектуючих нижчого рівня, що мають здійснювати виробництво відповідно до необхідних стандартів якості та ефективності, заданих кінцевим рівнем виробництва готового продукту чи послуги. До того ж слід урахувати, що логістика між компаніями та процедури імпорту/експорту визначають критичні терміни поставки. Конкурентна ефективність діяльності компанії в GVC – це функція зв'язків між підприємствами в рамках конкретного глобального ланцюжка.

Аналіз ефективності GVC та певного учасника означає вивчення підприємств у ланцюжку й зв'язків між ними, щоб побачити, як і коли вони можуть бути посилені й домогтися виробничої та маркетингової ефективності; або щоб сприяти ефективнішому вертикальному й горизонтальному потоку інформації, виробничих факторів та ресурсів. Акцент також робиться на загальні чинники, що впливають на ефективність у конкретних ланцюжках доданої вартості: законодавче, регулятивне й політичне середовище; наявність і якість послуг підтримки, таких як фінансування, навчання та інформаційні технології. Такий аналіз може виявити обмеження по ефективності, пов'язані з конкретною GVC, які потребують спільних зусиль для їх подолання.

По-третє, у GVC найважливішим є спеціалізація учасника. Створення вартості пов'язане не тільки з кінцевими продуктами та брендами: можливості для створення вартості існують по всьому ланцюжку за рахунок спеціалізації та модернізації. Модернізація на рівні підприємства потребує доступу до інформації, технологій та фінансів і тісно пов'язана зі стимулами, які заохочують або не заохочують до неї з боку інших учасників GVC.

"Відповідай кращому або передавай за контрактом кращому" – основний принцип ефективного функціонування GVC. Щоб бути конкурентоспроможними, підприємства (як малі, так і великі) повинні постійно приводити свою ефективність відповідно до "кращих в даному класі" по кожній діяльності, функції або продукту, таким як: виробництво, дизайн, логістика або

маркетинг. Якщо вони не зможуть "відповідати кращим", то, найімовірніше, не зможуть ефективно конкурувати на міжнародних ринках як постачальники в GVC, ураховуючи можливості аутсорсингу, який має глобальних покупців проміжних продуктів чи послуг.

По-четверте, необхідно співпрацювати, щоби бути ефективним. Малі та середні підприємства можуть зіткнутися зі значними труднощами щодо співпраці в GVC. Але вертикальне й горизонтальне співробітництво в системі ланцюга може створити синергетичний ефект за рахунок взаємовигідних дій і надати підтримку кожному підприємству.

Вертикальні зв'язки – це відносини в ланцюжку між компаніями, які належать до різних виробничих рівнів у процесі створення й реалізації одного продукту: наприклад, між постачальниками виробничих ресурсів та комплектуючих, комплектувальниками й дистриб'юторами на кінцевих ринках. Зв'язки між вертикально пов'язаними компаніями можуть поліпшити доступ підприємства до нових ринків, навичок, технологій, інформації та знань.

Горизонтальні зв'язки – це відносини в GVC між компаніями, які виробляють однорідну продукцію та перебувають на одному етапі створення доданої вартості. Такі зв'язки дозволяють здійснювати закупівлі ключових виробничих ресурсів у великих обсягах, включаючи обладнання, сировину, фінанси та бізнесові послуги. За рахунок масштабів це дозволить, на регулярній основі, розширити спільні потужності для виконання великих замовлень задля спільної економії, сприяти спеціалізації у виробництві й зміцненню ринкової позиції. Тому кластери підприємств або кооперативні групи компаній можуть відігравати ключову роль у зв'язуванні дрібних і середніх підприємств з міжнародними ринками через GVC.

По-п'яте, національні виробники мають бути готовими для того, щоб розглядатися ТНК як потенційні учасники глобальних ланцюжків. Це включає і можливості на рівні компанії, і системну підтримку з боку органів влади країни, приміром: термінали, логістика, митниця тощо.

Таким чином, на сучасному етапі розвитку світової економіки міжнародна торгівля все більше формується за рахунок експорту проміжної продукції: деталей, вузлів, компонентів, підсистем, напівфабрикатів та послуг у рамках GVC. Це сприяє поглибленню міжнародної спеціалізації компаній, що пов'язана з конкретними завданнями при виробництві кінцевих товарів і послуг, тобто відбувається міжнародне розподіл виробничого процесу [37, с. 15]. Своєї черги, вихід міжнародної спеціалізації на якісно новий рівень зумовлює необхідність зростання обсягів внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі як між різними структурами ТНК, так і між незалежними кооперантами з різних країн.

Зазначимо, що приблизно 80% світової торгівлі припадає саме на ланцюги поставок. Сьогодні основними учасниками глобального процесу ство-

рення вартості є країни Північної Америки, Центральної та Східної Європи, а також Південно-Східної Азії. Інші країни майже не беруть участі в ньому. За розвиненістю GVC (11.05 – індикатор глобального рейтингу конкурентоспроможності країн за версією WEF) Україна, як для країни з достатнім промисловим потенціалом, посідає у світовому рейтингу 2014 року низьке 79-е місце, Польща – 53, Китай – 21, Росія – 96, Азербайджан – 75, Казахстан – 109, Туреччина – 54 [120].

Глобальну торгівлю контролюють ТНК, тому вони можуть пришвидшити технічний поступ в одній країні та призупинити його в іншій; від кількості замовлень, які розміщують корпорації в тій чи іншій країні, залежить швидкість розвитку її економіки, обсяги зовнішньої торгівлі та місце у світовому поділу праці. Тобто не країна визначає своє місце в GVC, а ТНК. Саме вони вирішують, зручно чи ні їм працювати в ній.

Тому за результатами проведеного Секретаріатом СОТ статистичного аналізу взаємозв'язку між участю в глобальних ланцюгах та темпами економічного зростання відзначається суттєва позитивна взаємозалежність цих процесів, причому як для найбільш розвинених країн, так і для тих, що розвиваються. Так, тридцять найбільш інтегрованих до глобальних ланцюгів країн, що розвиваються, за останні 20 років (1990-2010 рр.) мали середній темп економічного зростання на рівні 3,3%, водночас економіки тридцяти країн, які були мінімально інтегровані до цих процесів, зростали щорічно в середньому на 0,7% [38].

Яскравим прикладом цього є активна участь Китаю в глобальних ланцюгах, що дозволило розвинути цій країні високотехнологічні експортно-орієнтовані виробництва. Зокрема, обсяг експорту наукомістких товарів та послуг за останні 13 років зріс у 8 разів. Польща також має істотні показники економічного зростання саме за рахунок ефективної інтеграції до глобальних ланцюгів. На сьогодні промисловість і торгівля Польщі на 30% інтегровані до GVC (53 місце в Міжнародному рейтингу рівня розвитку ланцюгів створення доданої вартості), а Україна – менше 10% (відповідно 79 місце в рейтингу) [39].

Визнаючи важливість і потребу у фрагментації виробництва, деякі з експертів пропонують укладати угоди стосовно міжнародної мережі постачання (International Supply Chain Agreement). Це переконання базується на результатах спільного дослідження Світового економічного форуму та Світового банку, згідно з яким усунення бар'єрів на шляху вартісного ланцюга здатне підняти рівень світового ВВП у 6 разів більше, ніж усунення залишків тарифів на імпорт [178]. Одночасно такі дії вимагають активної співпраці урядів і бізнесових спільнот з метою реалізації об'єктивних зв'язків між виробничими процесами, відповідними послугами та врахуванням цих зв'язків у ході розроблення нових мегарегіональних угод про вільну торгівлю.

На цьому шляху існує багато складних та неоднозначних проблем. Однією з ключових проблем розвитку міжнародної торгівлі в сучасних умовах є узгодження правил визначення країни походження товарів при здійсненні експортно-імпортних операцій між членами різноманітних інтеграційних об'єднань. Так, за даними окремих джерел [179], правила походження, включені, наприклад, Європейським Союзом в угоди про вільну торгівлю, не підлягають переговорам. Зазвичай версію правил, запропоновану ЄС, розробляють за досить непрозорим механізмом для захисту певних ринків, але не з метою спрощення умов торгівлі: що більшого захисту потребує певна галузь, то жорсткішими є правила походження відповідних товарів. При цьому аналіз доцільності включення до нової угоди про вільну торгівлю тих чи інших правил походження товарів зазвичай не здійснюють.

Такий стан речей викликає закономірні питання, адже формування виробничих ланцюгів потребує детального розгляду і дає можливість оцінити перспективи спеціалізації, кооперації й обсяги формування доданої вартості в українській промисловості та її місця в міжнародному поділі праці. На додаток спряження правил визначення країни походження товарів в умовах дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС спричиняє зміну специфіки їх взаємної торгівлі. Таким чином, проблема спряження правил визначення країни походження товарів є вкрай актуальною, як для української економіки так і для всіх учасників інтеграційної взаємодії. В цьому контексті особливий інтерес викликає розв'язання проблеми уніфікації правил визначення країни походження товарів в рамках преференційного режиму не тільки в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, а й між іншими інтеграційними угрупованнями, в т.ч. мегарегіональними.

Для повноцінного використання можливості преференційного доступу до європейського ринку в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС українським виробникам доведеться прискіпливіше обирати джерела сировини і на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження. В той же час, можливості диверсифікації поставок сировини (а отже, й зниження собівартості продукції) українських виробників залишатимуться нижчими, тобто менш конкурентоздатними, аніж європейських, оскільки їхня свобода вибору постачальника серед європейських країн залишатиметься ширшою [180].

Реалізація потенціалу інтеграції України в GVC для цілей економічного розвитку також вимагає вдосконалення торговельно-економічної політики з низки питань як на національному, так і на міжнародному рівнях. По-перше, в умовах, коли імпортні компоненти є важливим джерелом підвищення конкурентоспроможності для експорту, необхідна зміна підходів і критеріїв оптимальності митно-тарифної політики. Розрахунок ступеня захисту повинен враховувати не тільки імпортні мита на готову

продукцію, а й мита на використовувани імпорتنі компоненти, зокрема, виключати ситуації, коли компоненти захищені більш високою ставкою, ніж готові вироби. З метою розвитку експорту необхідно скорочувати й антиекспортне зміщення перспективних секторів, що виробляють продукцію з високою доданою вартістю, яке виникає в разі тривалого високого тарифного захисту.

По-друге, актуалізується проблема перегляду загальної моделі протекціонізму, адже сучасне міжнародне виробництво характеризується також і нерівномірністю участі компаній в GVC. Близько 80% світової торгівлі здійснюється транснаціональними корпораціями (всередині корпорацій або з їх участю). Захист їх інтересів з боку держав в таких умовах означає не протекціонізм в національних кордонах, а протекціонізм існуючих ланцюжків: зниження витрат, спрощення торговельних процедур і забезпечення багаторазового безперешкодного перетину кордону, просування своїх систем регулювання і охорони інтелектуальної власності в країнах-партнерах. Це зумовлює коригування моделі протекціонізму: бажаним стає стимулювання імпорту матеріалів і компонентів в тих випадках, коли це пов'язано з перспективною нарощування експорту готової продукції [214, с. 84].

По-третє, модифікація моделі протекціонізму, формування і захисту інтересів національних компаній змінює також порядок денний двосторонніх і багатосторонніх торгових переговорів та зміст угод, укладених за їх підсумками. Саме на захист і подальше просування інтересів учасників GVC спрямовані: підписання у 2013 р. Угоди COT про спрощення процедур торгівлі (TFA) з метою зниження транзакційних витрат при перетині кордонів і витрат всередині країн-партнерів; започаткування у 2012 р. міжнародних переговорів щодо укладання Угоди про лібералізацію торгівлі послугами (TiSA) поза системою COT з метою зниження бар'єрів доступу на ринки послуг; укладання 22 країнами ЄС Торговельної угоди з боротьби з контрафактною продукцією (ACTA) для забезпечення захисту прав інтелектуальної власності та інші міжнародні домовленості.

По-четверте, трансформації зазнає й інтеграційний порядок денний ключових країн і блоків світу. Отримання преференцій для існуючих GVC стає основною метою міжнародної економічної інтеграції. Для цього в угоди про вільну торгівлю, крім тарифних питань, все більше включають питання, спрямовані на зниження інших витрат для GVC (лібералізацію торгівлі послугами, спрощення процедур торгівлі, обмеження вимог щодо використання місцевих компонентів тощо), а також заходи, спрямовані на захист сформованих GVC (правила походження товарів, захист прав інтелектуальної власності, правила конкуренції та ін.). Таким чином, характерною особливістю сучасності стає формування поглиблених та всеосяжних зон вільної торгівлі.

1.3. Особливості розвитку зовнішньоторговельного сектора національної економіки України

В умовах глобалізації світового господарства для національної економіки України (як і для економік більшості країн світу) характерним стає високий рівень відкритості – тобто велика частка усередненого імпорту й експорту у ВВП. Тому динаміка її розвитку дуже залежить від ефективності зовнішньоторговельних відносин.

З часів здобуття незалежності Україна все інтенсивніше нарощує свою присутність на світовому ринку, що підтверджує прихильність уряду до політики експортоорієнтованого шляху розвитку національної економіки. Своєї черги, відкритість економіки призводить до виникнення значних макроекономічних ризиків, пов'язаних зі зростаючою залежністю від кон'юнктури світових ринків, товарів та послуг.

Але незважаючи на існуючі виклики та пов'язані з цим труднощі й суперечності в розвитку національної економіки, зовнішня торгівля впевнено набуває більш динамічного характеру, що дозволяє вирішувати проблеми макроекономічної рівноваги. Адже завдяки діяльності експортерів стабілізується курс національної валюти, зростають податкові надходження до державного бюджету, формується позитивний імідж вітчизняного виробника й країни загалом.

Основною проблемою розвитку зовнішньої торгівлі України, яка спричиняє переважання негативних аспектів її залучення в систему МЕВ, залишається сильна орієнтація на експорт та надмірна залежність від імпорту товарів. До основних причин такого становища належать:

- низькоефективна митно-тарифна політика держави, яка не враховує особливостей циклічного регулювання національної економіки;

- значна енергозатратність виробництва й низький рівень продуктивності праці, що зумовлюють невеликі обсяги виготовлення конкурентоспроможної продукції як для світового, так і для національного ринків. Це обмежує використання переваг України в міжнародному поділі праці (МПП);

- слабкий інституціональний розвиток та відсутність ефективної стратегії диверсифікації експортного потенціалу економіки;

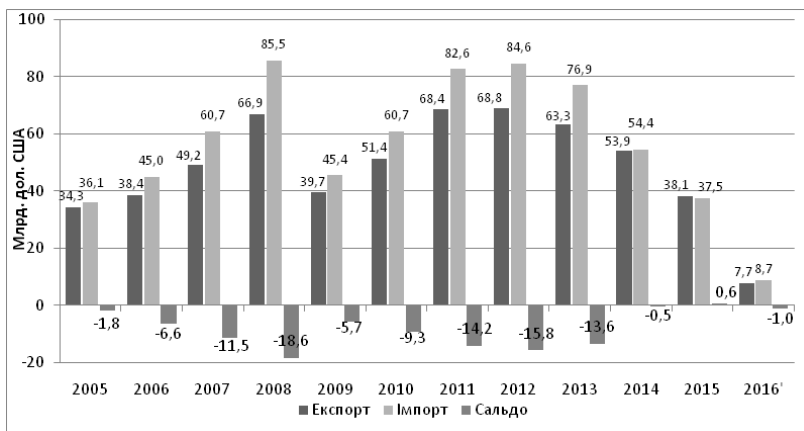
- недостатній обсяг структурних реформ економічної системи, що призвело до неготовності ряду галузей вітчизняної економіки розвиватися в умовах членства України в СОТ;

- соціальне навантаження на державний бюджет, що призвело до зростання внутрішнього споживчого попиту через збільшення імпорту, позаяк вітчизняний промисловий сектор неспроможний задовольнити такий попит товарами власного виробництва;

- нерациональна кредитна політика щодо комерційних банків, яка не обмежувала спрямування залучених коштів іноземних кредиторів на кредитування споживчого сектору [1, с. 12].

Отже, економіка України розвивається за рахунок можливостей не так внутрішнього, як світового ринку. Яскравим свідченням цього виступає той факт, що, за даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму, за розміром внутрішнього ринку Україна посідає 37 місце із 142 досліджуваних країн, а за ефективністю своїх товарних ринків – лише 129 місце [2, с. 356-357]. Тому при зменшенні зовнішнього попиту спад національної економіки стає надміру різким.

Орієнтація вітчизняної економіки на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту робить її особливо залежною від перманентних світових економічних криз, а в умовах сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту зумовлює хронічне негативне сальдо торгового балансу (рис. 1.14).



Примітка: Дані за I квартал 2016 р.

Рис. 1.14. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами у 2005-2016 рр.

Джерело: [3]

У періоди 2005-2008 та 2009-2013 рр. в Україні фіксується постійне зростання дефіциту торгового балансу в торгівлі товарами (з 1,8 млрд. дол. США у 2005 р. до 18,6 млрд. у 2008 р. та з 5,7 млрд. дол. у 2009 р. до 13,6 млрд. у 2013 р.). Його величина стрімко зменшувалася лише в найбільш кризові 2009 та 2014 роки (відповідно до 5,7 і 0,5 млрд. дол. США), коли значна девальвація національної грошової одиниці стимулювала експорт та створювала менш сприятливі умови для імпорту. Але в посткризовий період негативна динаміка відновлювалася, віддзеркалюючи наявність системних проблем надмірно відкритої економіки України. Таким чином, зовнішні ринки для українського експорту поступово звужуються, тоді як внутрішній ринок розширюється для іноземної продукції.

Серед базисних причин окресленого стану речей необхідно виділити неефективну структуру вітчизняного експорту й імпорту. Як свідчить світова практика, головною передумовою формування конкурентоспроможної експортоорієнтованої національної економіки є її якісна експортна диверсифікація як за товарним, так і за географічним напрямом. Натомість Україна успадкувала від колишнього СРСР zdeформovanу структуру економіки, основними елементами якої були енергоємний і ресурсномісткий військово-промисловий комплекс та суміжні з ним галузі (металургійна, хімічна, важке машинобудування), а також агропромисловий комплекс, який також потребував масштабних структурних змін.

Унаслідок недостатнього реформування економіки в перехідний період зараз спостерігається концентрація українського експорту на товарах з низьким рівнем доданої вартості. Український експорт стає все менш диверсифікованим, а частка продукції чорної металургії, мінеральних продуктів, продукції хімічної промисловості і продуктів рослинного походження визначає динаміку обсягів загального експорту (табл. 1.2; рис. 1.15).

Таблиця 1.2

**Динаміка структури товарного експорту України
у 2005-2015 рр., %**

Товарні групи	2005	2008	2011	2014	2015	2016 ¹
Живі тварини, продукти тваринного походження	2,1	1,2	1,4	1,9	2,2	1,7
Продукти рослинного походження	4,9	8,3	8,1	16,2	20,9	22,2
Жири та олії	1,7	2,9	5,0	7,1	8,7	12,3
Готові харчові продукти	3,8	3,8	4,3	5,7	6,5	6,4
Мінеральні продукти	13,7	10,5	15,0	11,3	8,1	6,5
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,7	7,5	7,9	5,7	5,6	4,8
Недорогоцінні метали та вироби з них	41,0	41,2	32,3	28,3	24,8	22,2
Машини й механічне обладнання	8,3	9,5	9,9	10,5	10,3	10,4
Транспортні засоби та шляхове обладнання	4,8	6,5	5,6	2,7	1,8	1,3
Інше	11,0	8,6	10,5	10,6	11,1	12,2

Примітка: дані за I квартал 2016 р.

Джерело: [3]

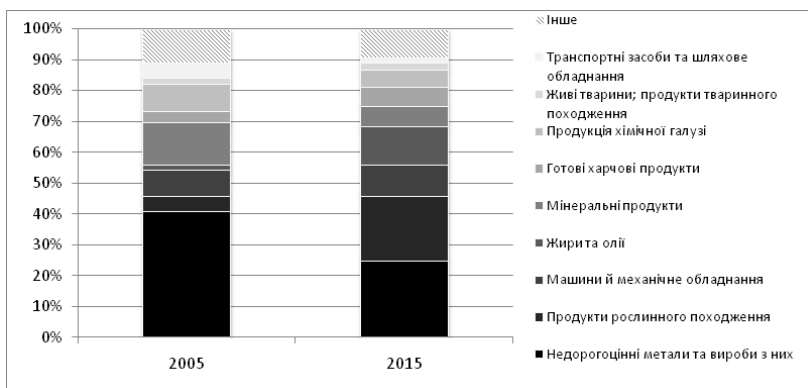


Рис. 1.15. Порівняння структури українського товарного експорту в 2005 та 2015 рр.

Джерело: [3]

З наведених у табл. 1.2 даних видно, що останнім часом простежується тенденція до скорочення у структурі експорту частки недорогоцінних металів (з 41% у 2005 р. до 24,8% у 2015 р.), продукції хімічної галузі (з 8,7 до 5,6% відповідно) і транспортних засобів (з 4,8 до 1,8%). Однак це компенсується зростанням частки продукції рослинного походження (з 4,9% до 20,9%), насамперед за рахунок зернових, а також жирів і олій (з 1,7 до 8,7%). Тому зміни в структурі вітчизняного експорту не призвели до принципових змін в міжнародній спеціалізації України, яка досі носить сировинний характер. А великий обсяг експорту продукції по зазначених товарних групах закріпив у науковій літературі за галузями, що їх виробляють, визначення "локомотива" української економіки – очевидно, при цьому маючи на увазі отримання ними необхідних країні валютних ресурсів [4, с. 6].

До основних причин, які призводять до активного розвитку виробництва й експорту матеріаломістких товарів з низьким рівнем обробки та сировинної продукції, належать:

- значна схильність секторів, які експлуатують природні ресурси для експортних цілей, до генерування "негайних" прибутків за відсутності потреби в створенні високотехнологічного виробництва й промислових циклів;
- зручність у здійсненні монополізації зазначених секторів в умовах соціальної нестабільності та інституціональної слабкості політичного середовища;
- ресурсно-орієнтований характер частки промислового ланцюга, залишеного Україні з часів СРСР, що позбавило його нових власників мотивації до інвестування в інфраструктуру та автоматично визначило подальший вектор розвитку вітчизняної економіки [1, с. 20].

Міжнародна практика показує, що світовий попит і світова ціна на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш волатильними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості. Тому країни, які змушені підтримувати збалансованість національних економік на такій ненадійній основі, ризикують мати великі проблеми в економіці при різких змінах у кон'юнктурі світового ринку. У контексті даного аспекту, позитивною тенденцією в структурі вітчизняного експорту є зростання частки машин і обладнання (з 8,3% у 2005 р. до 10,3% у 2015 р.) та готових харчових продуктів (з 3,8 до 6,5% відповідно).

Значний вплив кон'юнктури світового ринку на вітчизняний експорт проявляється в тому, що темпи його приросту чи падіння зазвичай забезпечуються не стільки змінами в обсягах фізичних поставок (тобто розширенням національного виробництва, збільшенням продуктивності праці чи диверсифікацією експортних поставок), скільки ціновими індикаторами. Так, 2011 р. посткризовий характер економічного зростання в Україні засвідчив зміцнення позицій вітчизняних виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій та інновацій: за цей період ціновий чинник сформував майже 80% загального обсягу приросту експорту [5, с. 51]. Очевидно, що за таких умов здобуті країною конкурентні переваги на світових ринках залишаються нестійкими й мінливими, і це сильно загрожує стабільності функціонування вітчизняної економіки.

Іншою причиною слабких експортних позицій України залишається невідповідність вітчизняної продукції міжнародним стандартам якості та безпечності, що особливо чітко простежується на прикладі використання національними виробниками наданого їм у 2014-2015 рр. Євросоюзом автономного преференційного торгового режиму, який полягав, у тому числі, в можливості використання низки безмитних тарифних квот на продовольчу продукцію. Внаслідок запровадження автономного преференційного торговельного режиму у квітні 2014 р. Євросоюз скасував для українських виробників ввізні мита на 83,4% тарифних ліній сільськогосподарської продукції. Ще для 15,9% тарифних ліній продукції аграрного сектору, відповідно до додатків II та III до Регламенту ЄС 374/2014, було запроваджено безмитні тарифні квоти [22].

Однак вітчизняні виробники продовольчої продукції не змогли повною мірою скористатися усіма наданими їм зі сторони Євросоюзу торговельними преференціями. Нереалізований потенціал збільшення українського експорту до Євросоюзу демонструє використання українськими виробниками сільгосппродукції безмитних тарифних квот на постачання продовольства в країни ЄС.

Адміністрування квот щодо різних товарних груп відбувалося за одним із двох підходів: або "перший прийшов – перший отримав" ("first come – first

served"), або з використанням системи імпорتنих ліцензій. За першим підходом відбувалося адміністрування квот на 27 товарних груп. Серед них баранина, мед, цукор та цукрові сиропи, крохмаль, крупи ячменю, гриби, томати, сік виноградний, сік яблучний, солод, висівки, овес, часник тощо (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Використання українськими виробниками основних безмитних тарифних квот на експорт продовольчої продукції до країн ЄС за принципом "перший прийшов – перший отримав" в 2014 р.

Товарні групи	Обсяг квоти, тонн	Залишок квоти, тонн	Використано квоти, тонн	Використано квоти, %
Виноградний та яблучний сік	10000	0	10000	100,0
Оброблені томати	10000	0	10000	100,0
Ячмінна крупа	6300	0	6300	100,0
Натуральний мед	5000	0	5000	100,0
Солод та пшенична клейковина	7000	5009	1991	28,4
Висівки	16000	14159	1841	11,5
Крохмаль	10000	9275	725	7,3
Часник	500	464	36	7,2
Цукор	20000	19478	522	2,6
Овес	4000	3935	65	1,6
Цукрові сиропи	2000	2000	0	0,0
Баранина	1500	1500	0	0,0
Гриби	1000	1000	0	0,0

Джерело: [23]

За принципом "перший прийшов – перший отримав" українськими експортерами повністю були використані квоти лише на виноградний та яблучний сік, оброблені томати, ячмінну крупу і натуральний мед. Варто відзначити, що встановлені обсяги квот за цими позиціями є незначними відносно експортних можливостей вітчизняних виробників. Зокрема, загальний обсяг квот на імпорт в ЄС яблучного і виноградного соку – 10 тис. тонн, оброблених томатів – 10 тис. тонн, на натурального меду – 5 тис. тонн. На значно нижчому рівні використані квоти на солод та пшеничну клейковину (28,4%), висівки (11,5%), крохмаль (7,3%), часник (7,2%), цукор (2,6%), овес (1,6%). Щодо цукрових сиропів, баранини, грибів та решти товарних груп з невеликими обсягами квот, то за ними експорт вітчизняної продовольчої продукції до ЄС у 2014 р. взагалі не розпочався, внаслідок чого квоти залишилися повністю невикористаними.

У зв'язку з тим, що адміністрування квот за принципом використання системи імпорتنих ліцензій є більш обтяжуючим механізмом регулювання зовнішньої торгівлі, використання вітчизняними експортерами продовольчої продукції таких квот (які поширювалися на зернові, яловичину, свинину, молочні продукти, м'ясо птиці, яйця тощо) відбулося на ще нижчому рівні (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Використання українськими виробниками основних безмитних тарифних квот на експорт продовольчої продукції до країн ЄС, що адмініструються із використанням системи імпорتنих ліцензій, в 2014 р.

Товарні групи	Обсяг квоти, тонн	Залишок квоти, тонн	Використано квоти, тонн	Використано квоти, %
Пшениця	950000	0	950000	100,0
Кукурудза	400000	0	400000	100,0
М'ясо птиці (куряче)	36000	23640	12360	34,3
Ячмінь	250000	227229	22721	9,1
Свинина	40000	40000	0	0,0
Яловичина	12000	12000	0	0,0
Молоко та вершки	8000	8000	0	0,0
Тютюнові вироби	2500	2500	0	0,0
Продукція переробки зернових	2000	2000	0	0,0
Курачі яйця	1500	1500	0	0,0
Сухе молоко	1500	1500	0	0,0
Вершкове масло	1500	1500	0	0,0

Джерело: укладено автором, [24, с. 98]

Так, у повній мірі було використано квоти лише на пшеницю та кукурудзу. Лише на 34,3% було використано квоту на постачання м'яса птиці, також на 9,1% використано квоту на ячмінь. За рештою товарних позицій – свинина, яловичина, молочна продукція, тютюнові вироби, продукція переробки зернових, курачі яйця та інші товари з дрібними безмитними тарифними квотами – експортні поставки в 2014 р. так і не розпочалися.

Основною причиною невикористання вітчизняними експортерами сільськогосподарської продукції безмитних тарифних квот у повній мірі стала наявність значних нетарифних торговельних бар'єрів на шляху до європейського ринку. Передусім це стосується санітарних і фіто-санітарних заходів, які визначають вимоги до якості і безпечності продовольства. Тому для виробників багатьох видів продовольчої продукції проблема щодо використання квот полягає саме у неспроможності виконати вимоги щодо якості та

безпеки продукції для отримання дозволів і сертифікатів на експорт в Європейський Союз.

Загалом, про масштаб проблеми, що полягає у низькій якості вітчизняного продовольчого експорту, свідчить те, що в Україні знімається з реалізації більше 50% перевіреної м'ясної, рибної та плодоовочевої продукції, майже кожна друга тонна перевірених хлібобулочних, макаронних та кондитерських виробів, борошна круп, цукру, масложирової продукції, чаю та кави, безалкогольних напоїв і мінеральних вод і курячих яєць, більше третини перевірених молочних продуктів, соків та соковмісних напоїв, продуктів дитячого харчування, близько 30% тютюнових виробів і алкогольних напоїв [25, с. 18].

Низька конкурентоспроможність продукції українських товаровиробників на світових ринках унеможливорює доступ України у світову торгівлю як повноправного партнера. З промислових товарів на ринках далекого зарубіжжя може конкурувати не більше 1%. Крім того, товари, що користуються попитом на зовнішніх ринках, не відповідають міжнародним стандартам, наприклад окремі види металургійної промисловості. Згідно з даними Світового економічного форуму, Україна за технологічною конкурентоспроможністю серед 139-ти країн світу посідає 83-є місце, а по інноваційній спроможності – 63-є місце [183].

В останні роки частка готових виробів в експорті України становить 35,4-37,1%, що значно менше, ніж в світовому експорті. У вітчизняному експорті домінує (понад 50%) мінеральна продукція і метали. Реалізована на зовнішніх ринках аграрна продукція характеризується низьким ступенем переробки [184, с. 16]. У структурі експорту України переважає середньо- і низькотехнологічна продукція, тому експорт високотехнологічних товарів не покриває їх імпорт, що призводить не тільки до паливно-енергетичної, а й технологічної залежності від західних застарілих технологій. Неоптимальна структура експорту, яка не відповідає вимогам часу, породжена структурою, що склалася у промисловому виробництві країни і напрямком інноваційно-інвестиційної політики в цілому.

Відомо, що науково-технічний і технічний рівень будь-якої держави залежить від переважаючого в економіці укладу. Так, 5-й уклад, перехід до якого почався в 70-і роки минулого століття, полягає в розвитку телекомунікаційних технологій, обчислювальної і робототехніки, програмному забезпеченні, аерокосмічної промисловості. Шостий уклад, починаючи з середини 90-х років ХХ ст., передбачає розвиток генної інженерії, нанотехнологій, фотоніки, оптоелектроніки, альтернативної енергетики (використання енергії вітру, сонця та ін.). В даний час за обсягом виробленої продукції в Україні переважає 3-й технологічний уклад. На 5-й припадає лише 4%. За обсягом фінансування науково-технічних розробок лідирує 4-й уклад, частка 5-го укладу становить лише 23% [185, с. 285]. Керівники регіонів і підприємств визнають, що багато підприємств не в змозі ні технічно, ні економічно кон-

курувати з потужними іноземними компаніями. "Колишні технології, які ми не розвивали, а з величезними потугами намагалися хоча б зберігати протягом останніх десятиліть, тепер не дають нам можливості створювати кращу і більш дешеву продукцію". Тому єдиний можливий шлях, на їхню думку, – це "створення спільних підприємств з тими компаніями, які мають оптимізовані і пристосовані до нинішнього ринку технології" [186, с. 10].

Застаріла технічна оснащеність вітчизняних підприємств – причина низького рівня продуктивності праці та енергоефективності – факторів, що впливають на цінову конкуренцію. У структурі витрат на виробництво української економіки надзвичайно високу цифру – 57,4% являє матеріальна складова. У промисловості матеріаломісткість досягла 70,2%. В Україні неприпустимо низькою є ефективність використання енергоносіїв. Енергоємність українського ВВП в 2-3 рази вище, ніж в промислово розвинених країнах світу.

Показник енергоефективності для економіки України в 2009 р. становив 52% від рівня ЄС. Незважаючи на позитивні тенденції в сфері енергозбереження, які спостерігаються в Україні протягом останніх 10 років, наявність Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010-2015 рр., передбачала скорочення рівня енергоємності ВВП до 2015 р. на 20%. Через те, що комплексний і цілеспрямований підхід до вирішення проблеми у стратегії був відсутній, її цілей досягнути не вдалося. Слід також зазначити, що виконання заходів з реформування електроенергетики відповідно до Національного плану дій щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 рр. склало в 2011 р. лише 25,7% [187].

Втім слід принципово зазначити, що Україні вдається розвивати конкурентні переваги на деяких зовнішніх ринках високотехнологічної продукції. Україна входить до числа лідерів з розвитку інформаційних технологій країн Центральної та Східної Європи. На території країни працюють 200 тис. фахівців у сфері інформаційних технологій та потреба в кадрах високої кваліфікації зростає. Це дає можливість сподіватися на те, що інформаційно-комунікаційні технології по праву увійдуть в число пріоритетних і сприятимуть підвищенню вітчизняного інноваційного експорту. Слід відзначити, що прискоренню інноваційного процесу в країнах – нових членах ЄС в значній мірі сприяв іноземний капітал, за активної участі якого здійснювалася структурна перебудова економіки, наближення товарів і послуг до стандартів Союзу. У Китаї залучення іноземних інвестицій створило нові можливості для розвитку компаній, які спеціалізуються в області високих технологій і товарів з високою доданою вартістю. Таким чином, одним з найважливіших принципів державної інноваційної політики України повинна стати концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках НДДКР, адже Україна має значний науково-технічний потенціал також у сферах створення нових матеріалів, біотехнологій, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики тощо.

Що стосується структури імпорту товарів у країну, то її особливості породжують низку викликів іншого характеру (табл. 1.5; рис. 1.16).

Таблиця 1.5

Динаміка структури товарного імпорту України у 2005-2016 рр., %

Товарні групи	2005	2008	2011	2014	2015	2016 ¹
Живі тварини; продукти тваринного походження	1,4	2,0	1,3	2,1	1,5	2,0
Продукти рослинного походження	1,5	1,7	2,2	3,7	3,1	5,9
Готові харчові продукти	4,0	3,1	3,7	4,8	4,3	4,4
Мінеральні продукти	32,0	29,7	36,4	29,6	31,2	19,4
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,6	11,0	9,7	12,5	13,3	17,5
Полімерні матеріали	5,4	5,2	5,4	6,7	7,1	7,1
Недорогоцінні метали та вироби з них	6,8	7,5	6,9	6,1	5,3	5,4
Машини та механічне обладнання	17,6	15,6	15,5	16,0	16,7	18,1
Транспортні засоби та шляхове обладнання	8,9	14,1	7,5	4,9	4,7	6,8
Інше	13,8	10,1	11,4	13,6	12,8	13,4

Примітка: Дані за I квартал 2016 р.

Джерело: [3]

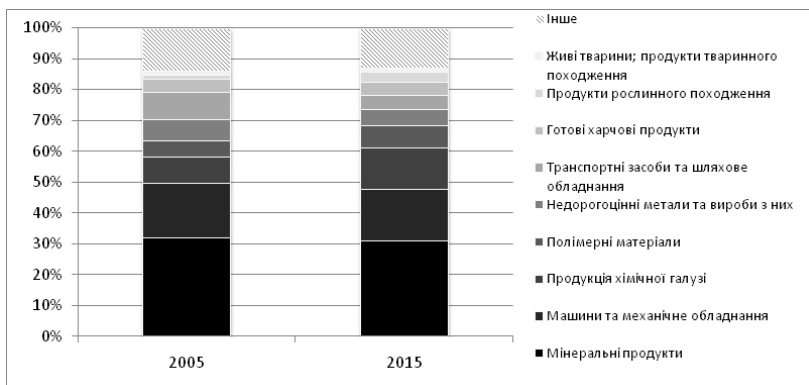


Рис. 1.15. Порівняння структури українського товарного імпорту в 2005 та 2015 рр.

Джерело: [3]

З даних табл. 1.5 видно, що сама структура вітчизняного імпорту за аналізований період не зазнала принципових змін, крім певного зростання частки продукції хімічної галузі (з 8,6% у 2005 р. до 13,3% у 2015 р.) та зменшення частки транспортних засобів (відповідно з 8,9 до 4,7%). Не можна оминати увагою й зменшення питомої ваги в імпорті мінеральних продуктів, особливо якщо порівняти по роках: з 36,4% (2011 р.) до 29,6% (2014 р.). Але це пояснюється не так уведенням вітчизняними виробниками енергозберігаючих технологій, як переходом енергоємних виробництв на альтернативні природному газу джерела енергії, зокрема, у металургії – на кокс, у теплоенергетиці – на вугілля. Тим більше, що дані щодо частки цієї товарної групи в імпорті за 2015 р. свідчать про несталість навіть цих позитивних зрушень.

Необхідно зазначити, що нові технологічні процеси, у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі й безвідходні, упроваджують не більше 3% загальної кількості промислових підприємств України [6, с. 63].

Поряд з високою залежністю вітчизняної економіки від імпорту енергоносіїв значний негативний вплив на зовнішньоторговельний баланс країни здійснює імпорт машин, механізмів і транспортних засобів (разом – 21,4% у структурі імпорту), а також продукція хімічної галузі (13,3%). Національна промисловість неспроможна повернути втрачені ринки електричних машин й устаткування та протистояти експансії іноземних транспортних засобів.

Як наслідок, внутрішній ринок споживчих товарів в Україні контролюється переважно товарами імпортного виробництва. У структурі внутрішнього споживання частка продукції вітчизняного виробництва постійно скорочується (рис. 1.16).

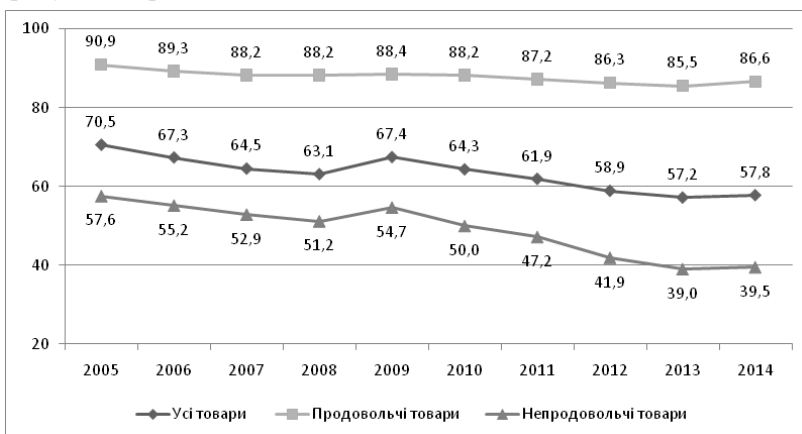


Рис. 1.16. Динаміка частки продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств у 2005-2014 рр., Джерело: [7]

Якщо 2005 року вона становила 70,5%, то 2014-го – лише 57,8%. Особливо різко зменшується частка вітчизняної непродовольчої продукції: 2005 року вона становила 57,6%, тоді як 2014-го – тільки 39,5%. Через неспроможність національної економіки задовольняти внутрішній попит, у країні сформувався від'ємний баланс між сукупною пропозицією та сукупним попитом. Тому імпорتنі потоки в Україну спрямовуються передусім на задоволення побутових споживчих потреб населення, а не на продуктивне виробництво задля прискорення нарощування вітчизняного виробничо-експортного потенціалу (особливо високотехнологічного виробництва) та на створення передумов для зростання експорту країни, що сприяло б поліпшенню торгового балансу.

Серед основних причин, що зумовлюють зазначені негативні явища в частині імпорту товарів в Україну, необхідно виділити:

- значну залежність вітчизняної економіки від імпортних паливно-енергетичних ресурсів й окремих видів сировини;
- наявність структурних диспропорцій в економіці, її високу матеріаломісткість та енергоємність, сировинно-експортне спрямування вітчизняного виробництва;
- високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, відсутність належної модернізації та технічного переоснащення вітчизняного виробництва;
- незначну частку вітчизняного виробництва товарів кінцевого споживання, призначених для задоволення потреб внутрішнього ринку, їх недостатньо високу якість та обмеженість асортименту;
- високу собівартість вітчизняної продукції порівняно з імпортними аналогами [8].

Така ситуація негативно впливає на стан платіжного балансу та інші аспекти вітчизняної економіки й потребує вироблення виважених підходів до формування та реалізації зовнішньоторговельної політики. Зокрема, існує потреба у вжитті заходів щодо захисту внутрішнього ринку та нарощування виробництва вітчизняної продукції, створення відповідної інфраструктури з її транспортування, зберігання, підготовки до реалізації тощо.

Проте таких заходів недостатньо: оскільки характер присутності України на світовому ринку цілком визначається існуючим у країні виробничим комплексом, який за всіма ознаками інтенсивно застаріває, то для кардинальної зміни структури присутності на світовому ринку в бік збільшення частки високотехнологічних, наукомістких товарів необхідні не менш кардинальні зміни у виробничому комплексі на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки. Це завдання потребує розробки стратегії довгострокового розвитку національної економіки, відповідних програм її реалізації та значного обсягу матеріальних і фінансових ресурсів.

Розглядаючи зовнішньоторговельну діяльність України крізь призму географічної структури експортно-імпортних операцій, необхідно визначити низку характерних тенденцій (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі України
товарами у 2005-2015 рр., %**

Регіони		2005	2008	2011	2014	2015
Європа	Експорт	31,8	29,4	26,9	31,8	32,9
	Імпорт	35,1	35,7	32,8	41,1	40,8
СНД	Експорт	31,2	35,5	38,2	27,6	20,8
	Імпорт	47,0	39,3	45,0	31,7	27,8
Азія	Експорт	24,5	22,7	25,9	28,5	30,4
	Імпорт	12,7	17,9	16,1	19,9	23,8
Америка	Експорт	5,2	6,1	3,6	2,5	2,9
	Імпорт	3,6	4,9	4,7	5,6	5,8
Африка	Експорт	6,9	5,8	4,8	9,5	13,3
	Імпорт	1,1	1,8	1,1	1,2	1,5

Джерело: [9; 10, с. 161]

У 2014 р. ЄС уперше став найбільшим торговельним партнером України як за імпортом (41,1% загального обсягу), так і за експортом (31,8%) товарів. Це стало можливим завдяки тому, що ЄС створив для України автономний преференційний торговельний режим у квітні 2014 року, який усунув більшість тарифних бар'єрів на шляху вітчизняної продукції до європейського ринку.

Обсяг експорту товарів до країн ЄС становив 17004,7 млн. дол. США (31,8% від загального обсягу експорту). Порівняно з 2013 роком (16573,5 млн. дол., або 30,7%) збільшився на 431,2 млн. дол. (2,6%). Зокрема, зріс обсяг поставок жирів та олії на 58,4%, деревини й виробів з неї – на 21,8%, електричних машин – на 10,6%, механічних машин – на 5,5%, зернових культур – на 5%. Найбільші експортні поставки серед країн ЄС здійснювалися 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 складові одягу, текстильні, механічні машини) та Угорщини – 2,8% (електричні машини, чорні метали, палива мінеральні, нафта й продукти її перегонки) [11].

Водночас відбулося значне зменшення частки країн СНД у географічній структурі зовнішньої торгівлі України, зокрема в частині експорту – з 38,2% (2011 р.) до 20,8% (2015 р.), що було менше, ніж частка вітчизняного експорту до країн Азійського регіону (30,4%). Така динаміка приховує в собі низку викликів і загроз, адже до країн СНД експортуються товари з високим ступенем обробки – продукція машинобудування (28% експорту до країн СНД), металургійної промисловості (22%). Крім того, це великий споживчий ринок, який охоплює близько 280 млн. осіб населення.

Експорт товарів та послуг з України до СНД 2014 року становив 18,9 млрд. дол. США або 29,5% загального обсягу їх експорту. Порівняно з 2013 роком він зменшився на 8,5 млрд. дол. (на 32%). Обсяг імпорту товарів та послуг з країн СНД становив 18,4 млрд. дол. або 30,6% загального імпорту товарів та послуг в Україну 2014 року. Порівняно з 2013 роком він зменшився на 10,8 млрд. дол. (на 37,1%).

Причинами зменшення цих показників торгівлі між Україною й СНД стали збільшення бар'єрів для вітчизняної продукції на традиційних експортних ринках, низькі ціни на основні товари експорту, проведення антитерористичної операції на Сході країни, девальвація національної валюти, дестабілізація в банківській сфері, відтік інвестицій.

Зазначена ситуація зумовлює вживання комплексу заходів для нейтралізації негативних наслідків втрати ринків СНД (насамперед російського) та можливого скасування Угоди про вільну торгівлю зі Співдружністю. Зараз здійснюється робота з диверсифікації українського експорту шляхом [12]:

- активізації зусиль для нарощування торгівлі з країнами-сусідами;
- виходу українських товарів на ринки ЄС;
- повернення на традиційні ринки країн Середнього, Близького Сходу та Африки, які раніше були охоплені військовими й громадянськими протистояннями;
- розширення ринків збуту й пошуку нових торговельних партнерів в інших регіонах світу – Азійсько-Тихоокеанському (Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Малайзія, Сінгапур), Південно-Східній Азії (Китай, Індія, В'єтнам), країнах Латинської (Бразилія, Аргентина, Мексика) та Північної (Канада) Америки.

В Україні склалися взаємовигідні відносини з провідними країнами Близького Сходу та Африки практично в усіх сферах економіки, також є значні перспективи для розширення співробітництва.

Упродовж 2014 р. відбувалося зростання експорту українських товарів на африканський ринок. За 2014 рік він зріс на 0,4%, порівняно з показниками 2013-го, і становив 5,1 млрд. дол. США. Це відбулося завдяки збільшенням поставок вітчизняних товарів: до Єгипту – на 5,3% (з 2,72 млрд. до 2,86 млрд. дол. США за рахунок поставок чорних металів та зернових); Алжиру – у 2,1 разу (з 102,66 млн. до 210,17 млн. дол. США за рахунок поставок чорних металів та зернових); Джибуті – у 2,3 разу (з 39,6 млн. до 89,5 млн. дол. США за рахунок поставок добрив); Тунісу – на 10,5% (з 298,1 млн. до 329,3 млн. дол. США за рахунок поставок зернових); Уганди – у 2,2 разу (з 10,34 млн. до 23,08 млн. дол. США за рахунок зернових), Того – на 92,2% (з 9,09 млн. до 17,47 млн. дол. США за рахунок поставок добрив), Республіки Судан – на 10,8% (з 70,13 млн. до 77,74 млн. дол. США за рахунок жирів та олії); Камеруну – на 49,2% (з 14,66 млн. до 21,87 млн. дол. США за рахунок зернових та овочів) [9].

Щодо країн Близького Сходу, то слід відзначити зростання експортних поставок до Саудівської Аравії на 32%, Ємену в 4,4 разу, Катару в 2,4 разу та Палестини на 26,6%. Номенклатура товарів складалася переважно з металургійної продукції, зернових, олії, плодів олійних культур, мінерального палива, м'яса птиці, устаткування, молочної продукції та яєць, залишків відходів харчової промисловості, деревини.

Сальдо зовнішньої торгівлі з країнами зазначених регіонів протягом останніх років було стабільно позитивним. Особливості співпраці України з цими країнами в тому, що їхні ринки перспективні для поставок металопродукції, зернових і продукції хімічної промисловості. Вони розглядаються як привабливі для збуту виробів машинобудівного комплексу та надання науково-технічних і будівельних послуг. Великий потенціал для розвитку співробітництва є у сфері енергетичної безпеки, галузі сільського господарства та в інвестиційному співробітництві.

Економічні відносини України з країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону мають значний потенціал і дозволяють розглядати цей напрям зовнішньоекономічної діяльності як пріоритетний. За 2014 рік серед азійсько-тихоокеанських країн експорт товарів збільшився до: Пакистану – у 1,7 разу, Південної Кореї – на 28,7%, Гонконгу – на 7,5%, Бангладеш – 6,8%. Зменшення експорту спостерігається до Індії (на 7,1%), Китаю (на 0,6%), Японії (у 2,2 разу), Індонезії (у 1,9 разу), Таїланду (у 1,8 разу), В'єтнаму (на 31,8%), Малайзії (на 30,8%), Тайваню (на 29,4%) [9].

До ключових інтересів України у сфері торговельно-економічного співробітництва з країнами АТР належать:

- збільшення та диверсифікація структури українського експорту до країн регіону, зокрема вирівнювання торговельного балансу країни за рахунок ширшого доступу до ринків АТР і, натомість, забезпечення умов для входження на ринки українських експортерів;

- участь українських підприємств у реалізації інфраструктурних проєктів (будівництво портових терміналів, аеропортів, автомагістралей, залізниць, мостових переходів та метрополітенів), у тому числі з огляду на зростаючий інтерес країн регіону до ринків ЄС, транзитні шляхи до яких пролягають територією України;

- реалізація масштабних виробничих проєктів в Україні, зокрема участь країн АТР на вигідних нашої країні умовах у розробці покладів природних ресурсів, у т.ч., урану, залізної руди, рідкісноземельних металів та ін.;

- реалізація проєктів у сфері високих технологій, насамперед в ядерній, енергетичній, космічній, авіаційній, телекомунікаційній галузях;

- активізація співпраці у сферах інноваційного розвитку, енергоефективності та енергозбереження, які зазнали стрімкого розвитку в країнах регіону;

- залучення інвестицій з азійських держав, насамперед КНР, Японії, Індії, Республіки Корея та Сінгапуру в економіку України та активізація виробничо-інвестиційної співпраці [13, с. 24].

Співпраця з Американським регіоном є перспективним напрямком зовнішньоекономічної політики України. За 2014 рік серед країн цього регіону збільшився експорт українських товарів до Канади – на 38,8% (за рахунок обсягів міді й виробів з неї – на 16,2 млн. дол. США, екстрактів дубильних – на 6,2 млн. дол., чорних металів – на 4,3 млн. дол., реакторів ядерних, котлів, машин – на 2,1 млн. дол.; молока та молочних продуктів, яєць птиці; натурального меду – на 2 млн. дол.). Експорт українських товарів до Мексики збільшився на 19,7% (за рахунок чорних металів – на 67,8 млн. дол. США, зернових культур – на 8,6 млн. дол.). Також відбулося зростання експорту українських товарів до Колумбії – на 16,9%, Панами – у 1,7 разу, Домініканської Республіки – у 2,6 разу, Аргентини – у 1,9 разу, Пуерто-Ріко – у 2,5 разу, Чилі – у 5 разів, Уругваю у 55,6 разу [9].

Що стосується експорту до США, то він у 2014 р. зазнав скорочення на 22,6%, насамперед за рахунок таких товарних груп, як продукція неорганічної хімії (спад становив 63,9%), електричні машини (-55,4%) та вироби з чорних металів (-18,4%). Скорочення експорту до США спостерігається четвертий рік поспіль, що зумовлює перспективу досліджень причин і наслідків складнощів торговельно-економічного співробітництва України та США.

Основними напрямками співпраці з країнами Американського регіону є:

- скасування антидемпінгових обмежень, технічних бар'єрів та спрощення доступу на ринки;
- розвиток двостороннього співробітництва в енергетичній, аграрній, авіакосмічній, військово-технічній сферах, фармацевтиці, медицині та IT-галузі;
- збільшення обсягів американської технічної допомоги та суттєве розширення доступу приватного сектору до дешевих кредитних ресурсів США;
- відновлення дії Генералізованої системи преференцій для доступу на ринок США;
- залучення новітніх технологій в економіку України, створення нових виробництв, у тому числі й на базі існуючих індустриальних парків із залученням українських підприємств та зацікавлених країн-партнерів.

Україна має всі можливості для диверсифікації вітчизняного експорту шляхом здійснення роботи щодо захисту інтересів вітчизняних виробників-експортерів, інформування бізнесових кіл щодо переваг та можливостей у зв'язку з відкриттям ринку ЄС та інших країн світу для українських експортерів, сприяння залученню іноземних інвестицій, створенню спільних виробництв з країнами, зацікавленими в експорті товарів з території України, а також заохочення іноземних кредиторів та інвесторів для підтримки вітчизняних експортерів та розвитку транспортно-логістичної інфраструктури з метою

зміцнення вітчизняного виробничо-експортного потенціалу. Використання зазначених заходів сприятиме розширенню торговельно-економічного співробітництва України на міжнародній арені в умовах утрати ринків країн СНД.

Окремо варто розглянути динаміку і позиції України на світовому ринку послуг, адже обмін послугами займає важливе і зростаюче місце в міжнародній торгівлі. Термін "послуга" охоплює кілька десятків видів діяльності, продукція якої може бути визначена як "послуга". У число послуг входять всі види транспортної діяльності, служба передачі інформації, туризм, будівництво, освіта, медицина, фінансова і банківська діяльність та багато іншого. Відмінністю міжнародної торгівлі послугами від міжнародної торгівлі товарами є неоднорідність і багатоплановість різних видів послуг, а також складність уніфікованого підходу до регулювання їх ввезення та вивезення, до застосування щодо торгівлі послугами загальноприйнятих норм міжнародної торгівлі, зокрема режиму найбільшого сприяння та національного режиму.

Послуга, залишаючись способом вираження для особливої споживної вартості праці, не створює споживчі вартості в натурально-речовій формі, а виробляє корисний ефект, який не існує як відмінна від цього процесу річ і може споживатися лише в процесі діяльності. У той же час послуга як товар здатна задовольняти будь-яку потребу, тобто має споживчу вартість. В цьому її схожість з товаром. Очевидне відмітна від "власне товару" властивість послуги – її "незберігаємість", у зв'язку з неможливістю її накопичення, створення запасу для компенсації нерівномірності виробництва і споживання – вимагає на сучасному етапі переосмислення. Відносність властивостей послуги може розцінюватися як ознака потенційного і поки непізнаного наявності якихось інших, не менш повноцінних її якостей, виявлення та осмислення яких важливі не тільки з теоретичної, але і з практичної точок зору, оскільки вони здатні сприяти підвищенню ефективності як виробництва і споживання послуг, так і відтворювального процесу в цілому.

Торгівля послугами є динамічним сегментом світогосподарських зв'язків. Зростання обсягів торгівлі послугами характерне для всіх промислово розвинених країн, і в світовій торгівлі вони займають приблизно одну четверту частину з тенденцією до зростання. Правильно оцінити місце і роль країни в світовому господарстві можливе лише з урахуванням її положення на такому специфічному ринку, як міжнародний ринок послуг. Особливої актуальності ця проблема набуває в умовах вступу України до СОТ, одним з головних міжнародних актів якої є Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС).

Послуга як специфічний товар має всі ознаки товару: створюється працею (має вартість), здійснюється для інших (володіє суспільною споживною вартістю), надходить в користування іншим особам за допомогою купівлі-продажу. Разом з тим послуги мають свої специфічні властивості, зокрема і в сфері міжнародної торгівлі (рис. 1.17).



Рис. 1.17. Специфічні особливості міжнародної торгівлі послугами
Джерело: [38, с. 220]

Торгівля послугами – а важлива частина світогосподарських зв'язків. Зростання потреб у послугах безпосередньо пов'язане з науково-технічним прогресом і підвищенням економічної ефективності виробництва. Основний обсяг виробництва і експорту послуг зосереджений в промислово розвинених країнах. Роль сектора послуг динамічно зростає. На сферу послуг припадає: в США – 73% робочих місць, в ФРН – 41%, в Італії – 35%.

Отже, зовнішня торгівля України послугами є збалансованою та ефективною, для неї притаманне стале перевищення експорту над імпортом, що має стабілізуючий вплив на платіжний баланс. Структура зовнішньої торгівлі України послугами на теперішньому етапі є ефективнішою за структуру торгівлі товарами, проте вона також значною мірою залежить від обмеженого кола чинників зовнішнього впливу (рис. 1.18).

У 2015 р. експорт послуг становив 9551,1 млн. дол. США, імпорт – 5144,4 млн. дол. Порівняно з 2014р. експорт скоротився на 17,1% (на 1969,7 млн. дол.), імпорт – на 19,3% (на 1228,7 млн. дол.). Позитивне сальдо становило 4406,7 млн. дол. (у 2014р. – також позитивне 5147,7 млн. дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту послуг склав 1,86 (у 2014р. – 1,81). Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами із 220 країн світу. Частка експорту послуг країнам ЄС скоротилась на 4,7 в.п. та становила 29,9% від загального обсягу експорту, частка імпорту – на 1,5 в.п. та 50,9% відповідно.

Найбільші обсяги експорту послуг у 2015 р. припадали на Російську Федерацію (31,6%), Швейцарію (7,8%), США (6,8%), Велику Британію

(5,6%), Німеччину (4,7%), Туркменістан (2, 7%), Кіпр (2,6%) та Об'єднані Арабські Емірати (2, 1%). У видовій структурі експорту найбільші обсяги припадали на транспортні послуги – 54,8% від загального обсягу експорту послуг, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 15,9%, з переробки матеріальних ресурсів – 11,1% та ділові – 8,2%.

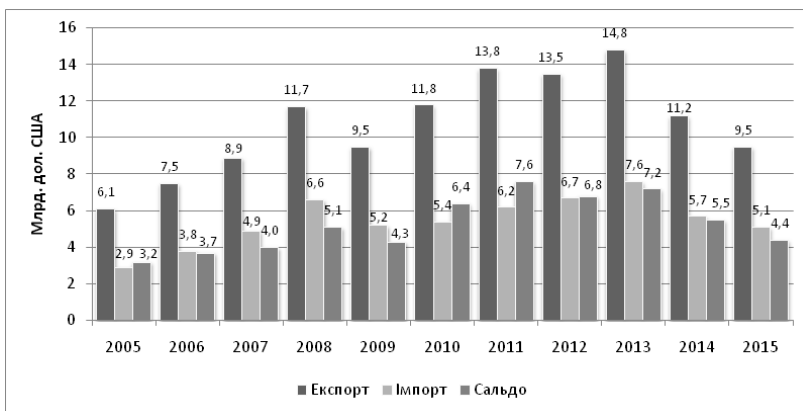


Рис. 1.18. Динаміка зовнішньої торгівлі України послугами у 2005-2015 рр., млрд. дол. США

Джерело: [189]

Головними партнерами в імпорті послуг були: Велика Британія (12,9%), Російська Федерація (12,8%), Німеччина (9,3%), США (5,6%), Кіпр (5,5%), Швейцарія (4,5%), Туреччина (3,8%) та Нідерланди (2,7%). Основу структури імпорту послуг склали транспортні послуги – 22,3%, пов'язані з фінансовою діяльністю – 16,5%, державні та урядові – 14,7%, ділові – 13,4%, пов'язані з подорожами – 11,6%, у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні – 10,4%.

Зважаючи на те, що відносна розвиненість транспортних послуг України була успадкована від адміністративно-командної системи, можна стверджувати, що сфера надання послуг за часів незалежності майже не розвивалася. Про це свідчить той факт, що частка у зовнішній торгівлі фінансових (1,8%) та страхових послуг (0,8%), які українська економіка почала розвивати в трансформаційний період, залишається мізерною. У торгівлі ними стабільно зберігається негативне сальдо балансу. Туристичні послуги (подорожі), незважаючи на потужний потенціал України в цій сфері, складають незначну частку в структурі експорту послуг – 4,2%.

Сальдо торгівлі послугами залишається позитивним завдяки експорту в першу чергу транспортних послуг (63,0% від загального обсягу), третину з яких складає трубопровідний транспорт (24,0% від загального обсягу), використання потужностей якого стрімко зменшується (падіння на 33,7% у 2014 р.).

Розглядаючи сучасний стан зовнішньої торгівлі України в контексті її участі в глобальних ланцюгах доданої вартості, необхідно зазначити, що головний чинник для входження до GVC – рівень транзакційних витрат. Їх рівень віддзеркалює рейтинг країни за глобальним індексом стимулювання торгівлі та його складовими, який щорічно розраховується WEF. 2014 року Україна за індексом стимулювання торгівлі посіла 83 місце серед 138 країн; за субіндексами: доступ до національного ринку – 22; доступ до закордонних ринків – 61; ефективність та якість митних процедур – 100; доступність і якість транспортної інфраструктури – 55; доступність та якість транспортних послуг – 61; доступність і використання інформаційних технологій при здійсненні торгових операцій – 70; якість операційного середовища (захист прав інтелектуальної власності, доступ до фінансових ресурсів, відкритість для іноземних учасників тощо) – 103 [39]. Як бачимо, у країні фактично не проводиться робота щодо оптимізації (спрощення) умов торгівлі в рамках угоди із COT, а це є необхідною умовою зниження витрат та залучення замовників із послуг GVC, аутсорсингу і не тільки.

Важливим чинником експортної діяльності в рамках GVC виступає також логістика. Згідно з індексом ефективності логістики Світового банку Україна посідає 61-е місце з 160 країн світу, представлених у рейтингу, що свідчить про наявність проблем у цій сфері (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Рейтинг країн світу та України за індексом ефективності логістики у 2014 р.

Країни	Інфраструктура	Якість логістичних послуг	Критерій відстеження вантажу	Часовий критерій	Загальний індекс LPI ¹
Німеччина	1	3	1	4	1
Нідерланди	3	2	6	6	2
Бельгія	8	4	4	2	3
Велика Британія	6	5	5	7	4
Сінгапур	2	8	11	9	5
Швеція	9	6	7	8	6
Норвегія	4	1	31	5	7
Люксембург	15	14	22	1	8
США	5	7	2	14	9
Японія	7	11	9	10	10
Польща	46	33	27	15	31
Україна	71	72	45	52	61
Росія	77	80	79	84	90

Примітка: LPI – Logistics performance index, в таблиці наведено рейтинги зі 160 країн.

Джерело: [226]

Україна відстає від країн-лідерів за якістю портів, залізничного сполучення, автошляхів, масштабами використання інформаційних технологій, що дозволяє створювати ефективні транспортні мережі. Суттєвого вдосконалення потребує діяльність транспортних операторів та митних брокерів, адже низька якість їхніх послуг негативно впливає на ефективність процесу відстеження вантажу та вчасної його доставки до пункту призначення.

Інший важливий чинник полягає в тому, щоб зробити зовнішньоторговельну та промислову політику країни зрозумілою і передбачуваною для ТНК. На жаль, Україна поки що для міжнародних корпорацій залишається країною з невизначеними інституціями та майбутнім. Тому за глобальним індексом інвестиційної привабливості в 2013 році вона посіла 117 місце зі 191 країн (для порівняння: Литва – 29, Польща – 33, Словаччина – 34, Угорщина – 37 [120]). Щодо 2015 р., то ситуація значно погіршилася. Але якщо ми кажемо про майбутнє, то маємо вже сьогодні робити все можливе, щоб стати цікавими для міжнародного бізнесу.

Як наслідок, Україна досить низькою мірою використовує потенціал залучення в GVC для розвитку власної високотехнологічної промисловості та інфраструктури, що проявляється в низькому вмісті імпоротної сировини та комплектуючих у вітчизняній продукції, яка спрямовується на експорт. В Україні даний вміст складає всього 15,9%, тоді як, наприклад, в Польщі – 27,9%, Китаї – 32,6%, Південній Кореї – 40,6%, Словаччині – 44,3%. Достатній рівень інтеграції в GVC спостерігається тільки за окремими галузями вітчизняної економіки (табл. 1.8; рис. 1.19).

Таблиця 1.8

Вміст імпортних сировини та комплектуючих в експортній продукції України за галузями економіки у 2013 р., %

Галузі економіки	Частка імпортних компонентів в експорті, %
Виробництво гумових і пластмасових виробів	57,5
Виробництво продуктів нафтопереробки	56,3
Виробництво хімічних речовин	53,2
Виробництво автотранспортних засобів	46,5
Виробництво комп'ютерів	39,6
Виробництво фармацевтичної продукції	35,6
Виробництво деревини і паперу	34,7
Виробництво машин і устаткування	30,5
Виробництво електричного устаткування	29,1
Металургійне виробництво	28,0
Виробництво коксу та кокспродуктів	26,7
Текстильне виробництво	24,8
Постачання електроенергії	23,8

Галузі економіки	Частка імпортних компонентів в експорті, %
Виробництво меблів	21,9
Транспортні й складські послуги	19,4
Виробництво готових виробів з металу	18,5
Виробництво харчових продуктів	18,2
Будівництво	18,2
Видавнича діяльність	17,4
Виробництво транспортних засобів, крім автомобільних	16,2
Всього	15,9

Джерело: [77, с. 21]

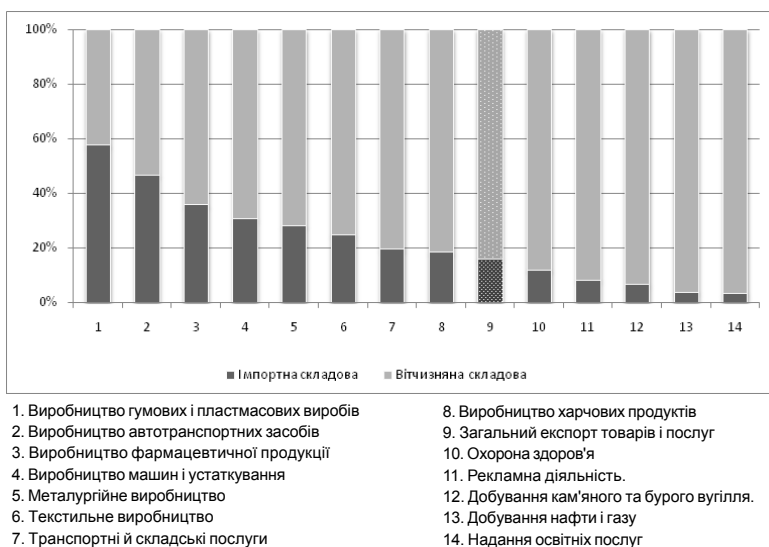


Рис. 1.19. Співвідношення імпортних та вітчизняних складових в експортній продукції та послугах України, 2013 р.

Укладено автором на основі даних джерела: [237, с. 21]

У галузевому розрізі найбільший вміст імпортної сировини та комплектуючих в Україні має продукція машинобудування та хімічної промисловості. Станом на 2013 р. цей показник був найвищим для виробництва гумових і пластмасових виробів (57,5%), продуктів нафтопереробки (56,3%), хімічних речовин (53,2%), автотранспортних засобів (46,5%) та комп'ю-

терів (39,6%). Найменш інтегрованими в GVC є вітчизняна сфера послуг та видобувна промисловість: поштова й кур'єрська діяльність (0,0%), операції з нерухомим майном (2,2%), освіта (3,0%), фінансова та страхова діяльність (3,2%), добування сирової нафти та природного газу (3,6%).

Відтак, для забезпечення стабільного розвитку економіки України необхідні зміни в структурі українського експорту в напрямку збільшення частки високотехнологічних, наукомістких товарів, для чого потрібне реформування всього господарського комплексу країни на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку економіки.

РОЗДІЛ 2

ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

2.1. Передові інструменти розвитку міжнародної торгівлі

Аналіз зовнішньої торгівлі України дає можливість зрозуміти, що поточні тенденції здебільшого спричиняють до подальших утрат вітчизняною економікою своєї без того незначної ролі й місця в GVC. Однак найбільшою проблемою для країни залишаються все ж її якісні параметри залучення до GVC. Адже в структурі експорту з року в рік переважає сировинна продукція та з низьким рівнем обробки, а отже, – і доданої вартості. Частка сировини в експорті становить 24,1%, проміжної продукції – 44,7%, а готова продукція становить лише 16%. Як наслідок, усього 20% експорту приносить близько 80% валютної виручки. Що стосується структури імпорту, то сировина й напівфабрикати становлять у ньому відповідно 10,4 і 19,3%, а готова продукція – 50,2% [40].

Таким чином, у системі МПП Україна перебуває на початкових (ресурсно-сировинних) ланках GVC, створюючи незначний обсяг доданої вартості на міжнародному товарному ринку. Натомість у структурі імпорту переважає продукція кінцевого використання, яка характеризується значною часткою доданої вартості. Це формує для вітчизняної економіки підґрунтя для нерівномірного міжнародного обміну товарами й послугами, закономірними наслідками чого стають хронічні проблеми з негативним сальдо платіжного балансу, дефіцит валютних та інвестиційних ресурсів, технологічна відсталість економіки.

З огляду на зазначені проблеми, перед державою постає завдання забезпечити активну підтримку та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектору економіки (рис. 2.1).

Відтак, актуальності набуває визначення механізмів регуляторної політики країни, які сприятимуть усуненню структурних диспропорцій зовнішньої торгівлі та виробничо-експортного потенціалу, а також сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки у глобальне економічне середовище шляхом залучення у GVC на якісно новому рівні. Основними такими механізмами, на нашу думку, повинні стати (Додаток 3):



Рис. 2.1. Реалізація експортного потенціалу національної економіки

Джерело: власна розробка автора

- створення регіональних інтеграційних угруповань та укладання двосторонніх угод про преференції в торгівлі з тими країнами світу, які є основними торговельними партнерами України, що поліпшить умови доступу вітчизняної продукції на іноземні ринки;

- уведення в дію новітньої Угоди СОР про спрощення процедур торгівлі (Trade Facilitation Agreement), підписаної на ІХ Міністерській конференції СОР (м. Балі, 2013 р.);

- приєднання до Угоди СОР про державні закупівлі (Government Procurement Agreement).

Для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України, зокрема реалізації експортного потенціалу товаровиробників, та створення сприятливих передумов для залучення іноземних інвестицій в економіку України уряд започаткував роботу щодо укладення та реалізації угод про вільну торгівлю з окремими країнами та групами країн світу. Так, 1 червня 2012 року введено в дію Угоду про вільну торгівлю між Україною та Європейською асоціацією вільної торгівлі (Швейцарія, Ліхтенштейн, Норвегія й Ісландія), 1 січня 2013 року введено в дію Угоду про вільну торгівлю між Україною і Чорногорією. Починаючи з 2016-го набуде чинності й Угода про асоціацію між Україною та ЄС, у рамках якої функціонуватиме Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі.

Безумовно, укладення угод про вільну торгівлю передбачає досягнення низки цілей економічного, політичного та соціального характеру (рис. 2.2).

Цілі укладання угод про вільну торгівлю	
Економічні	Посилення участі в міжнародному поділі праці; оптимізація використання ресурсів; підвищення якості товарів та послуг; прискорення економічного розвитку; підвищення конкурентоспроможності національної економіки; розширення зовнішньоекономічних зв'язків, протистояння негативним аспектам глобалізації та глобальним проблемам.
Політичні	Підвищення рівня міжнародної безпеки й політичної стабільності; інтенсифікація міжнародних контрактів; підвищення ефективності державного управління за рахунок уніфікації норм права; зниження ймовірності збройних конфліктів.
Соціальні	Соціальна стабілізація; зростання рівня життя населення; зростання доходів населення; оптимізація розподілу трудових ресурсів; удосконалення соціальної політики; активізація культурного обміну.

Рис. 2.2. Цілі укладання угод про вільну торгівлю

Джерело: [110, с. 140]

Та все ж головною метою цих заходів має бути забезпечення доступу українських товарів до ринків окремих країн світу, зокрема шляхом досягнення збалансованого торговельного режиму, у тому числі щодо чутливих груп товарів промисловості та сільського господарства. Це має стати підґрунтям для створення сприятливих умов розвитку торговельно-економічного співробітництва.

Шляхом укладання угод про вільну торгівлю передбачається створення хороших передумов для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури національного експорту, а також залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, зокрема в комерційно-виробничу діяльність малого та середнього бізнесу.

З огляду на обмежені можливості внутрішньої підтримки вітчизняного товаровиробника та з метою компенсації потенційних ризиків у результаті лібералізації торгівлі з окремими країнами світу, зазвичай переговори по укладанню угод супроводжуються додатковими інвестиційними угодами та проектами технічної допомоги. Сфера дії сучасних угод виходить далеко за межі звичайної торгівлі товарами та послугами й охоплює питання прав інтелектуальної власності, державних закупівель, технічних і санітарних стандартів, вимог до якості продукції, охорони довкілля, використання експортних субсидій та ін. Інтеграційні об'єднання, які виникають на основі укла-

дання таких угод, називають поглибленими та всеосяжними зонами вільної торгівлі.

Програмою діяльності Кабінету Міністрів України від 11 грудня 2014 року передбачається подвоєння вітчизняного експорту до 2019-го, у тому числі шляхом укладення угод про вільну торгівлю з Канадою, Туреччиною, Ізраїлем деякими країнами Африки й Азії [41]. Згідно з експертними оцінками та результатами численних наукових досліджень, укладання угод із зазначеними країнами може забезпечити збільшення обсягів експорту українських товарів та послуг на 7-10% унаслідок покращення умов доступу до зарубіжних ринків та закріплення вже традиційних експортних позицій підприємств на цих ринках.

Недоліком активізації інтеграційних процесів є прямі та опосередковані ризики внаслідок лібералізації торговельного режиму України. Зокрема, це стосується загострення конкуренції на внутрішньому ринку товарів та послуг, що може негативно відобразитися на розвитку окремих видів економічної діяльності.

Найбільше викликів виникає, безумовно, у зв'язку з набуттям чинності Угоди про асоціацію України з ЄС, оскільки європейські виробники є сильними конкурентами для вітчизняних, а сам ЄС посідає чільне місце в зовнішньоторговельному обороті України. Але в даному випадку конкурентні виклики лібералізації є дуже пом'якшеними у зв'язку з асиметричністю зниження сторонами митних тарифів. Так, відповідно до положень Угоди про ЗВТ між Україною та ЄС, середньоарифметична ставка ввізних мит Союзу знизиться з 7,6 до 0,05%, причому впродовж перших же років дії Угоди, тоді як відповідна ставка України знижуватиметься з 4,95 до 0,32% упродовж десятилітнього перехідного періоду [42].

Важливим інтеграційним заходом є й підписання в липні 2015 року Протоколу про завершення переговорів щодо укладення Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою. Протягом 2010-2015 років сторонами було погоджено умови лібералізації торгівлі товарами й послугами. Водночас – повністю погоджено положення таких розділів, як державні закупівлі, захист прав інтелектуальної власності, урегулювання спорів, конкуренція, митне співробітництво, правила визначення країни походження товарів, технічні бар'єри в торгівлі, митні процедури, інструменти торговельного захисту. Також сторонами було досягнуто згоди щодо включення двох додаткових угод з питань охорони навколишнього середовища та ринку праці, що є принципово новим для України.

З моменту набрання чинності угоди Канада відкриє для України 98% свого ринку промислових товарів. Крім того, передбачено скасування ввізних мит на всі сільськогосподарські товари протягом певних перехідних періодів (3, 5, 7 та 10 років) за винятком 108 тарифних ліній, на які передбачено режим глобальних квот [123].

Водночас Україні вдалося відстояти асиметричну лібералізацію ринків товарів для захисту національних товаровиробників у чуттєвих галузях. Так, після вступу в силу угоди канадська сторона відразу відкриває до 98% ринку, водночас Україна скасовує тарифи для майже 80% товарів канадського експорту з подальшим усуненням інших тарифів протягом наступних 3, 5, 7 років. Також для певних канадських товарів було встановлено квоти, деякі ж були виключені з дії Угоди про вільну торгівлю. Такі умови дають додаткову можливість українським підприємствам пристосуватися до нових умов безмитної торгівлі з країною, яка входить до числа найбільш розвинених і рушійними силами економічного розвитку якої є високі технології та інновації. Важливо зазначити, Україна зберігала право на застосування експортних субсидій по угоді відповідно до існуючих зобов'язань у рамках СОТ.

Загалом від лібералізації торгівлі з Канадою очікується розширення асортименту й номенклатури товарів та послуг на вітчизняному ринку. Завдяки збільшенню їх потоків, а також інвестицій на український ринок, виробник матиме доступ до дешевших комплектуючих, устаткування й сировини, а споживач – ширший вибір товарів, послуг і цін. Це створює умови для підвищення якості та конкурентоспроможності продукції. Очікується й помітне зростання кількості зайнятих у таких видах економічної діяльності, як: металургія та обробка металу (+3,6 тис. осіб); харчова промисловість (+0,7 тис. осіб). Також у короткостроковій перспективі передбачається поліпшення добробуту населення за рахунок зменшення внутрішніх цін. Зростання номінального ВВП унаслідок набуття чинності угоди передбачається на 50 млн. грн. щороку.

На завершальній стадії зараз перебувають переговори про укладання Україною угоди про вільну торгівлю з її другим за обсягами експорту торговельним партнером – Туреччиною. Торговельні відносини між країнами характеризуються тенденцією до зростання товарообігу (за винятком кризового 2009 р.) та найбільшим позитивним сальдо у двосторонній торгівлі товарами й послугами. Актуальність угоди посилюється необхідністю переорієнтації вітчизняного експорту через часткову втрату ринків країн СНД. Так, у 2014 році експорт до СНД знизився на 31%, натомість до країн Азії (у тому числі до Туреччини) зріс на 10% [124].

За результатами проведених переговорів сторони прийняли більшість положень проекту угоди, які включають торгівлю товарами й послугами, правила конкуренції, врегулювання спорів, захист прав інтелектуальної власності, положення щодо визначення країни походження товарів. Важливо, що Туреччина погодилася зафіксувати в документі ринковий статус України для цілей антидемпінгових розслідувань.

Попри це, ряд питань потребує подальшого вирішення, зокрема щодо умов доступу до ринків товарів у рамках угоди. Також неузгодженими за-

лишаються проблеми застосування сторонами експортних мит та субсидій у взаємній торгівлі: турецька сторона наполягає на скасуванні Україною експортних мит у двосторонній торгівлі, Україна ж, зі свого боку, вважає неприйнятним застосування Туреччиною експортного субсидування сільськогосподарської продукції.

Найбільш злободенним питанням залишається узгодження умов доступу до ринків товарів. Позиція української сторони полягає на необхідності лібералізації доступу по всіх товарних позиціях (промислових і сільськогосподарських) з максимальним зниженням ставок ввізного мита. Турецька сторона пропонує скасування мит лише на промислові товари із застосуванням перехідних періодів до найбільш чутливих товарних позицій, у той час щодо сільськогосподарських товарів сторони мають обмінятися поступками тільки по окремих товарних позиціях. Крім цього, Туреччина широко застосовує державну підтримку сільського господарства, зокрема фермерства й переробних підприємств, а це посилює конкурентні можливості її товарів. Слід зазначити, що під час обговорення питань лібералізації торгівлі послугами в рамках угоди турецька делегація запропонувала незначні поступки, які, проте, не дають якихось переваг для національних операторів ринку послуг України.

Ураховуючи агресивну зовнішньоторговельну політику і значний виробничий потенціал Туреччини, в перспективі Україна розглядається як ефективний ринок збуту для більшості турецьких товарів, які мають суттєві конкурентні переваги, і водночас є величезним джерелом сировини. Якщо Україна погодиться виконувати нинішні вимоги, які висуває Туреччина, то створення ЗВТ загалом матиме негативний вплив на вітчизняну економіку, що відобразиться на погіршенні таких показників, як ВВП, промислове виробництво й сальдо зовнішньої торгівлі. З огляду на ситуацію, що складається навколо переговорного процесу України з Туреччиною щодо укладення угоди про вільну торгівлю, нашій державі необхідно послідовно й виважено відстоювати національні економічні інтереси у питаннях, які стосуються взаємного доступу до ринків товарів і послуг.

Що стосується спрощення процедур торгівлі, то за оцінками Світового банку та Всесвітнього економічного форуму зменшення високої вартості транзакцій та бюрократії, з якими стикаються торговельні оператори, забезпечить відчутне зростання глобального ВВП. Зокрема, спрощення процедур експортно-імпортних операцій може забезпечити зростання світової торгівлі на 3-5%, тоді як зниження тарифів за результатами Уругвайського раунду переговорів у рамках СОТ привело до зростання світової торгівлі на рівні 2-3% [43].

Спрощення процедур торгівлі має на меті зменшення транзакційних витрат, що, в широкому значенні, охоплюють всі витрати, крім витрат виробництва, які мають місце при організації поставки товарів чи послуг від ви-

робника до кінцевого споживача. Зависокі транзакційні витрати в міжнародній торгівлі внаслідок неефективної роботи митних органів, надмірної бюрократизації процедури митного очищення товарів, затримок у поставках продукції закордон чи значної корупційної складової, призводять до безповоротних втрат для національної економіки країни, зменшуючи доходи та міжнародну конкурентоспроможність бізнесу і збільшуючи витрати кінцевих споживачів. Негативні наслідки значних транзакційних витрат в міжнародній торгівлі чітко відображаються у моделі "айсберга" всесвітнього відомого американського вченого-економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки Пола Самуельсона (рис. 2.3).

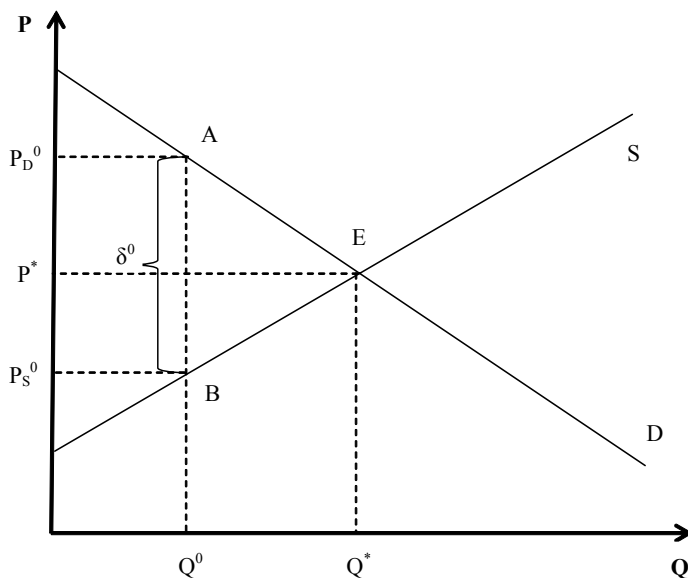


Рис. 2.3. Вплив транзакційних витрат в міжнародній торгівлі на загальний добробут в моделі "айсберга" П. Самуельсона

Джерело: [151, с. 118]

На рис. 2.3 відображено внутрішній попит (D) на імпорتنу продукцію та її пропозиція зі сторони іноземних постачальників (S). За умови відсутності транзакційних витрат ринкова рівновага досягається в точці E, внутрішнє споживання становить Q^* , а ціна купівлі-продажу – P^* . Проте наявність значних транзакційних витрат (δ^0) порушує рівновагу, скорочуючи внутрішнє споживання до Q^0 , збільшуючи внутрішню ціну продукції до P_D^0 та зменшуючи відпускні ціни імпортерів до P_S^0 . Обсяг зменшення добробуту внутрішніх споживачів в даному разі відповідає площі трапеції $P_D^0 A E P^*$, а зменшення

доходів іноземних постачальників – площі $P_s^0 \text{BER}^*$. З цього постає важливий висновок, який полягає в тому, що при спрощенні процедур зовнішньої торгівлі однією країною виграє не лише ця країна, але і її торговельні партнери, адже ціна на імпорتنу продукцію на внутрішньому ринку для споживачів падає, а ціна продажу для іноземних виробників цієї продукції зростає.

Наразі навіть у високорозвинених країнах лише незначна кількість фірм займається експортно-імпортними операціями, тоді як більшість має можливість оперувати лише на внутрішньому ринку. Причиною такого диспаритету є значна різниця в продуктивності: фірми з низьким рівнем продуктивності змушені йти з ринку, фірми з більш високим рівнем продуктивності є конкурентоспроможними лише на внутрішньому ринку, тоді як тільки найбільш конкурентні фірми, що здатні максимально використовувати процеси масового виробництва й економії на масштабах, здатні виходити на світові ринки. Таким чином, існує два пороги продуктивності – мінімальний, після якого виникає можливість здійснювати економічну діяльність в межах національного ринку; а також такий, після якого виникає можливість постачати певну частину продукції на експорт.

У свою чергу, будь-яке зменшення транзакційних витрат в міжнародній торгівлі зменшує відстань між цими порогами. З одного боку, зростає кількість національних фірм, які змушені піти з ринку, тому що рівня їх продуктивності стає недостатньо для конкуренції зі зростаючим імпортом, а з іншого боку, зростає кількість фірм, здатних здійснювати експортно-імпорتنу діяльність, тому що вона більше не вимагає захмарного рівня продуктивності [152, с. 86]. З цієї точки зору, зменшення транзакційних витрат також є позитивним чинником розвитку національної економіки, адже капітал і робоча сила в кінцевому підсумку переходять з менш продуктивних підприємств до тих підприємств, які здатні використовувати їх в більш ефективний спосіб.

Надзвичайно важливим у процесі спрощення процедур міжнародної торгівлі є також поділ транзакційних витрат на постійні і змінні [153, с. 171]. Змінні транзакційні витрати – це витрати, які залежать від обсягу продукції, що перетинає митний кордон. До них можна віднести витрати на транспортування продукції та страхування зовнішньоекономічних операцій. Постійні транзакційні витрати не залежать від обсягу продукції, що експортується чи імпортується. До таких витрат належать, зокрема, витрати на збір інформації про порядок та особливості здійснення митних процедур в країні-партнері.

Відповідно до цих видів витрат, при спрощенні процедур торгівлі експорт може зростати екстенсивним та інтенсивним шляхом. Інтенсивне зростання полягає у збільшенні обсягів поставок вітчизняної продукції на іноземні ринки підприємствами, які вже займаються зовнішньоторговельною діяльністю. Екстенсивне зростання проявляється у зростанні кількості фірм, які раніше оперували лише на внутрішньому ринку, але після спрощення процедур торгівлі стали здатними здійснювати експортні поставки.

Зменшення змінних транзакційних витрат сприяє як інтенсивному, так і екстенсивному зростанню експорту. Воно дозволяє існуючим експортерам розширювати свою частку на світовому ринку, а фірмам з нижчим рівнем продуктивності – подолати поріг для виходу на ці ринки. Водночас, зменшення постійних транзакційних витрат сприяє лише екстенсивному зростанню, проте воно є не менш важливим, адже зазвичай спрямоване насамперед на подолання бар'єрів для виходу на зовнішні ринки для малих і середніх підприємств. Відтак, надзвичайно важливо, щоб політика спрощення процедур міжнародної торгівлі була спрямована на скорочення обох окреслених видів транзакційних витрат.

Проте найбільш важливого значення спрощення процедур торгівлі, безумовно, набуває для суб'єктів господарської діяльності, залучених у глобальні ланцюги доданої вартості. Сам спосіб організації міжнародного виробництва за принципом глобальних ланцюгів доданої вартості передбачає мультиплікативне накопичення транзакційних витрат вздовж ланцюга поставок. З одного боку, транзакційні витрати накопичуються на кожному етапі перетину продукції через митні кордони вздовж ланцюга доданої вартості, з іншого, – виникає мультиплікативний ефект накопичення через те, що обсяг транзакційних витрат визначається не на основі вартості, доданої в рамках національної економіки, а на основі загальної вартості продукції [154, с. 370]. Внаслідок цього, скорочення даних витрат перебуває в центрі уваги всіх операторів цих ланцюгів та урядів країн, які прагнуть активізувати участь своїх індустріальних комплексів в них.

Існування мультиплікативного накопичення транзакційних витрат робить їх вплив на торгівлю проміжною продукцією в рамках глобальних ланцюгів доданої вартості набагато більш обмежуючим, ніж на торгівлю продукцією кінцевого використання. Що вищі транзакційні витрати, то меншим є простір для організації міжнародного виробництва за принципом глобальних ланцюгів доданої вартості. Проте зворотній ефект також є мультиплікативним, тому скорочення транзакційних витрат набагато більше стимулює торгівлю проміжною продукцією в рамках міжнародної кооперації, ніж світову торгівлю готовою продукцією. Цим пояснюється, зокрема, й надзвичайна поширеність глобальних ланцюгів доданої вартості товарів та послуг в сучасному глобалізованому світі. Звідси, спрощення процедур міжнародної торгівлі є особливо важливим для поглиблення рівня міжнародної спеціалізації країн на тих етапах виробництва, щодо яких вони мають найбільші конкурентні переваги.

В цьому аспекті важливо також розрізнати різні види організації глобальних ланцюгів доданої вартості, які сучасні вчені-економісти ділять на змієподібні GVC та павукоподібні GVC [155, с. 246]. Відповідно змієподібні ланцюги представляють собою послідовний виробничий процес, в якому кожна наступна операція додає вартість у визначеному порядку. Павуко-

подібні ланцюги відрізняються тим, що поєднують різну проміжну продукцію уже на стадії зборки кінцевої. Втім, на практиці будь-який GVC може розглядатися як комбінація двох цих видів організації виробничого процесу.

У зв'язку з наведеною диференціацією GVC, вплив спрощення процедур міжнародної торгівлі, а отже й скорочення транзакційних витрат, на їх активізацію матиме неоднорідний характер. Зниження витрат, пов'язаних з міжнародною торгівлею, матиме набагато більш стимулюючий вплив саме на змієподібні GVC – в них спостерігатиметься більша фрагментація та географічне розосередження виробництва, стрімке зростання міжнародного руху товарів та послуг. Для павукоподібних GVC результати від скорочення транзакційних витрат будуть набагато менш очевидними.

У цьому контексті, надзвичайним прогресом у розвитку світової торгівлі стало прийняття 27 листопада 2014 року нової багатосторонньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ). Згідно з визначенням Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН), спрощення процедур торгівлі – це: "спрощення, стандартизація і гармонізація процедур і супутніх інформаційних потоків, необхідних для руху товарів від продавця до покупця та для здійснення оплати" [45]. До цього необхідно додати й автоматизацію торгових процедур і потоків інформації, що набуває все більшого значення. Тобто УСПТ спрямована саме на створення сприятливих передумов для здійснення експортно-імпорتنних операцій у максимально стислі терміни та зручний спосіб. Також очікується, що торгові витрати скоряться більш ніж на 14% у країнах з низьким рівнем доходу й більш ніж на 13% у країнах з доходом вище середнього шляхом оптимізації процесу проходження торгових потоків через кордон.

Важливість прийнятої угоди також полягає в тому, що це перший багатосторонній документ СОТ, прийнятий після створення організації 1995 року.

Переважає більшість положень УСПТ стосується спрощення митних процедур (зокрема документарних і торговельних). Нинішні прикордонні процедури можуть включати багато кроків. Вони широко варіюються залежно від країн-імпортерів й експортерів. Наприклад, 2014 року ці процедури включали: для експорту – 2-11 документів, узгодження займало 6-86 днів; для імпорту – 2-17 документів, 4-130 днів відповідно [46]. Але саме ця угода встановлює ряд заходів для прискорення процесу переміщення товарів через кордон із використанням найкращих світових практик.

Необхідно звернути увагу на принципів переваги, які надає Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі як багатостороння домовленість, що передбачає спільний рух більшості країн світу до скорочення транзакційних витрат. На перший погляд, потенційні позитивні зрушення від реформ, направлених на скорочення пов'язаних з міжнародною торгівлею витрат, уже давно повинні були стимулювати окремі країни спрощувати процедури зов-

нішньої торгівлі в односторонньому порядку або в рамках двосторонніх угод про вільну торгівлю. І хоча це частково відповідає дійсності, однак спільна організація цього процесу на глобальному рівні значно збільшує ефективність та мінімізує можливі ризики таких реформ.

По-перше, перевагою вирішення цього питання на рівні СОТ є заохочення країн до інвестицій у спрощення процедур торгівлі. На відміну від скасування тарифів чи низки нетарифних заходів, вдосконалення системи транспортування, логістики та митних органів потребує значних капіталовкладень. Водночас, як уже було показано, виграють від цього не лише внутрішні споживачі та експортери, але й значною мірою також іноземні постачальники товарів та послуг. Тобто, при здійсненні країною значних за обсягом інвестицій в односторонньому порядку відчутно поліпшується добробут економічних агентів серед низки країн-партнерів, які не інвестують в цей проект нічого. Це знеохочує низку країн (передусім великих імпортерів, для яких такі інвестиції зіграють на руку здебільшого іноземним партнерам) до значного вкладення ресурсів у спрощення процедур торгівлі. У свою чергу, багатостороння домовленість сприятиме спільному й більш справедливому залученню кожного члена СОТ до інвестування у зростання добробуту один одного.

По-друге, в багатьох країнах існує доволі потужне бізнес-лобі, зацікавлене у відсутності реформ щодо спрощення процедур міжнародної торгівлі в окремих сферах економіки. Тому, якщо уряди країни братимуться за скорочення транзакційних витрат в односторонньому порядку, то під тиском зацікавлених сторін воно матиме радше частковий, галузевий характер, що істотно зменшуватиме ефективність всієї торговельної політики. Натомість взяття на себе зобов'язань на міжнародному рівні "зв'яже руки" національним урядам щодо можливості вибіркового впровадження відповідних реформ, адже створює потужну противагу непродуктивному лобістському впливу.

По-третє, якщо кожна країна чи інтеграційне угруповання впроваджуватиме реформи щодо спрощення процедур торгівлі в односторонньому порядку, то незважаючи на деякі поліпшення (прозорість, передбачуваність, ефективність), відповідні практики і процедури все одно значно відрізнятимуться одні від одних [156, с. 2072]. Різниця в стандартах спрощення процедур все одно призводитиме до надмірності документарних вимог і жорсткості контролю на кордонах митних територій. До того ж, якщо процедури в різних країнах відрізняються, то суб'єкти ЗЕД повинні нести додаткові витрати ресурсів і часу на ознайомлення і вивчення різних іноземних практик. Отже, тільки запровадження спільних стандартів в рамках СОТ спроможне усунути всі можливі зайві перешкоди в міжнародній торгівлі, пов'язані зі складністю митних процедур. Міжнародна гармонізація митних процедур та підходів до організації, регулювання та контролю зовнішньоторговельних операцій дозволить одержати максимальну вигоду від спрощення процедур торгівлі для кожної країни – члена СОТ.

По-четверте, багатостороння угода уможливило міжнародну кооперацію розвинених світових економік, спрямовану на допомогу найменш розвинутих країнам. Як уже було зазначено, реформи по спрощенню процедур міжнародної торгівлі вимагають значних інвестицій. Якби кожна країна запроваджувала стандарти з метою зменшення транзакційних витрат самостійно, то без допомоги розвинутих країн найменш розвинуті країни та низка країн, що розвиваються, скоріше за все спрямували б свої обмежені ресурси на інші, більш нагальні потреби розвитку економіки. До того ж, низький рівень розвитку інституціонального середовища в цих країнах значно ускладнює ефективну імплементацію положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі без відповідного сприяння зі сторони розвинутих країн.

Поза сумнівом, що всі країни-члени СОТ прагнуть підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та, відповідно, перебувають на різних етапах спрощення процедур торгівлі. Нова угода СОТ – це додатковий правовий інструмент, який регламентує на міжнародному рівні стандарти та норми реалізації експортно-імпортних операцій. Відповідно, синхронна імплементація всіх положень УСПТ країнами-членами є нереальною.

У зв'язку з цим погоджено використовувати диференційований підхід імплементації положень документа, що передбачає "А", "В" і "С" категорії. Кожна категорія визначає ступінь готовності країни до реалізації положень Угоди, а саме:

1. Категорія "А" означає, що в країні реалізація та адміністрування експортно-імпортних операцій відбувається відповідно до положень УСПТ або ж ці положення функціонуватимуть від дати набрання чинності Угодою;
2. Категорія "В" передбачає можливість реалізації країною положень УСПТ протягом перехідного періоду;
3. Категорія "С" передбачає можливість реалізації країною положень УСПТ протягом перехідного періоду та потребує ресурсів і технічної допомоги.

Про готовність щодо реалізації УСПТ країни інформують СОТ, направляючи відповідну нотифікацію, де наводиться чіткий графік виконання положень Угоди (рис. 2.4).

У цьому контексті важливо зазначити, що УСПТ набуває чинності після її ратифікації двома третинами країн-членів СОТ (108 країн) та автоматично стає обов'язковою для решти країн-членів. На сьогодні вже понад 60 країн визначили категорії та поінформували Організацію, а 6 – ратифікували Угоду про спрощення процедур торгівлі [48].

Стосовно України, то в рамках реалізації проекту "Єдине вікно – локальне рішення" в зоні діяльності Південної митниці і портів Одеської області досягнуто серйозних успіхів, а це є значним досвідом для всієї країни. Крім цього, за висновками експертів профільних центральних органів виконавчої влади переважна більшість положень УСПТ відображені у Митному

та Податковому кодексам України. У зв'язку з цим країною було зроблено нотифікацію про категорію "А".

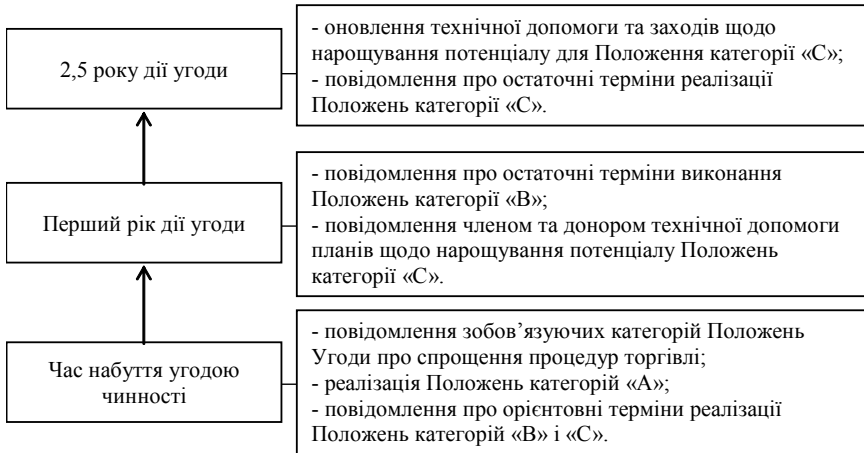


Рис. 2.4. Етапи імплементації Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі

Джерело: [47]

Але з погляду реалій треба зауважити, що це не відповідає дійсності, оскільки в Україні існує безліч гострих питань щодо здійснення експортно-імпортних операцій, а існуючих напрацювань очевидно на вистачає для виконання зобов'язань у рамках нової угоди СОТ. Сучасна українська практика організації експортно-імпортних операцій з боку уповноважених державних органів є надзвичайно далекою від мети, поставленої в Угоді про спрощення процедур торгівлі (табл. 2.1; рис. 2.5).

Таблиця 2.1

Легкість ведення бізнесу в Україні

Показник	DB2011	DB2012	DB2013	DB2014	DB2015
Ранг	139	140	145	148	154
Документи для експорту (кількість)	6	6	6	6	8
Строк експорту (дні)	31	30	30	29	29
Вартість експорту (\$ на контейнер)	1.560	1.865	1.865	1.930	1.880
Документи для імпорту (кількість)	8	8	8	8	9
Строк імпорту (дні)	36	33	33	28	28
Вартість імпорту (\$ на контейнер)	1.580	2.155	2.155	2.505	2.455

Укладено автором за джерелами: [49, 125, 126, 127, 128].



Рис. 2.5. Середня тривалість здійснення та бюрократичний тягар митних процедур в Україні у 2015 р.

Джерело: [49]

За результатами дослідження Світового банку, наведеному в щорічному звіті "Doing Business 2015", тривалість експортних операцій в Україні сягає 6-86 днів (переважно близько 28 днів) і потребує оформлення 2-11 документів (у середньому 6). З імпортними операціями ситуація ще складніша – вони тривають від 4 до 130 днів (переважно близько 30 днів) і потребують оформлення до 17 дозвільних документів. Для порівняння: середня тривалість зовнішньоторговельних операцій у країнах ОЕСР становить 6-7 днів, хоча їх здійснення потребує приблизно тієї самої кількості документації.

Ефективність державних органів, які регулюють процедури експорту й імпорту, чинить прямий вплив на обсяги експорту. Складна державна дозвільна система та непрозора структура контролю за експортно-імпортними операціями в значній мірі діє як обмежувальний чинник розвитку міжнародної торгівлі. Оскільки торгівля та переміщення вантажів передбачають залучення численних міністерств, відомств, органів влади та бізнес-структур, заходи зі сприяння торгівлі та транспорту повинні не тільки бути розроблені, а й упроваджуватися таким чином, щоб бути адаптованими до різних вимог усіх зацікавлених сторін.

Невиконання будь-якою країною-членом СОТ зобов'язань Організації може призвести до спорів та відповідних санкцій у торгівлі. Тому говорячи про реалізацію УСПТ, варто враховувати, що спрощення експортно-імпорتنних операцій має відбуватися на національному рівні та передбачати полегшення процедур перетину кордону й комплексного митного контролю на всіх пунктах пропуску (морський, залізничний, автомобільний, авіаційний).

З урахуванням положень УСПТ та зробленої Україною нотифікації щодо категорії "А" вбачається за доцільне зосередити зусилля органів виконавчої влади на вирішенні комплексу питань, а саме:

1) ратифікація Угоди. Згідно з положеннями УСПТ – для країн, що є серед перших двох третин членів СОТ, які ратифікують Угоду та віднесені до категорії "А", передбачено пільговий дворічний період, до закінчення якого не можна ініціювати спорів;

2) створення національного комітету за участі представників органів державної влади, науки та бізнесу;

3) розробка національної стратегії зі спрощення процедур торгівлі та відповідного плану заходів з її реалізації;

4) налагодження співпраці з профільними міжнародними організаціями, до компетенції яких належать питання спрощення процедур торгівлі.

5) залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги для забезпечення змістовної та фінансової підтримки в реалізації зазначених заходів.

Найскладнішим із наведених заходів є розробка та реалізація національної стратегії. Так, згідно з кращими світовими практиками та відповідно до рекомендацій СЕК ООН стратегія має містити чітко визначені заходи та часові рамки їх здійснення. Серед основних завдань у рамках спрощення процедур торгівлі перебувають такі:

1) удосконалення міжвідомчої кооперації, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості адміністрування експортно-імпорتنих операцій, усунення дублювання функцій різних відомств;

2) налагодження державно-приватного партнерства – це має бути реальний діючий форум під егідою національного органу. Головним завданням є спільне вироблення практичних рішень щодо нормативно-правових, інституціональних та процесуальних основ реалізації експортно-імпорتنих операцій;

3) налагодження механізмів збору та обміну інформацією щодо суб'єктів та об'єктів ЗЕД, обсягів, напрямів торгівлі тощо на національному та міжнародному рівнях;

4) автоматизація окремих процесів експортно-імпорتنих операцій, зокрема створення автоматизованих баз даних суб'єктів ЗЕД та персоналізація даних. За умов належної реєстрації це дозволить отримувати дозвільні документи та попередні рішення.

Усе вище зазначене має бути зроблено з урахуванням зростаючого значення інформаційних технологій у торгових процедурах. Це стосується фізичного переміщення товару та супутніх йому інформаційних потоків. Спрощення процедур спрямоване на ефективне виконання торгових правил і норм, на боротьбу з бюрократією та економить ресурси, які можна залучати для розвитку. У вузькому сенсі таке спрощення – це раціоналізація відповідних процедур окремих державних органів, які мають повноваження на контроль окремих аспектів міжнародної торгівлі. У ширшому сенсі – це раціоналізація всієї системи державного контролю (усі задіяні державні органи та відомства) за міжнародними торговельними потоками.

Загалом, запровадження комплексу реформ на національному рівні в Україні у сфері державного адміністрування експортно-імпорتنих операцій забезпечить вирішення широкого кола питань, насамперед товаровиробників, експортерів, імпортерів, транспортно-логістичних компаній та інших сумісних галузей економіки та видів економічної діяльності.

На національному рівні визначаються такі найважливіші переваги від імплементації УСПТ, як інтенсифікація міжнародної торгівлі, зокрема роз-

ширення географії та номенклатури міжнародної торгівлі, збільшення її обсягів, надходження іноземних інвестицій.

Так, за експертними оцінками, за умов активної позиції вітчизняного бізнесу та незалежно від кон'юнктури світових ринків реалізація комплексу заходів щодо імплементації в Україні цієї Угоди може забезпечити зростання українського експорту на рівні 10% [50].

Досягнення цього показника залежить від успіху в усуненні надмірної бюрократії та корупціогенних чинників при здійсненні експортно-імпортних операцій, скорочення часу та вартості їх здійснення.

У цьому контексті важливо відзначити ініціативу Верховної Ради України щодо створення Експортно-кредитного агентства. Його головною метою є запровадження одного з механізмів державної підтримки експорту, створення умов для забезпечення реалізації державної політики щодо страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту, поліпшення показників торгового балансу та стимулювання розвитку економіки загалом. Запровадження такої інституції та її розвиток є цілком прийнятним інструментом, що, безумовно, має розвиватися разом зі спрощенням процедур торгівлі в Україні. Водночас важливо зберігати баланс між швидкістю здійснення експортно-імпортних операцій та безпекою в зовнішній торгівлі.

Що стосується державних закупівель, то довгий час вони перебували поза сферою дії СОТ. Уперше переговори з цього питання пройшли під час Токійського раунду: було прийнято відповідну Угоду про державні закупівлі (GPA), яка уточнювалася й розширювалася в рамках подальших перемовин. Оригінальна версія документа була прийнята у 1996 році. 2011-го було створено оновлений текст з урахуванням сучасних умов ринку державних закупівель. Нова GPA вступила в силу у квітні 2014 року.

Набуття чинності нової редакції Угоди про державні закупівлі 6 квітня 2014 стало важливою подією для членів СОТ з кількох причин. По-перше, нова редакція дозволить щорічно проводити лібералізацію потенційних ринків на більш ніж 80 млрд. дол. США.

Не менш важливий і ефект прийняття членами СОТ торговельної угоди, в якій міститься пряма вказівка на "корупційну практику". Вперше текст угоди СОТ включає в себе недвозначні формулювання, що стосуються корупції і матимуть практичні наслідки. Члени СОТ, що беруть участь в GPA за новою редакцією, взяли на себе зобов'язання не тільки визнати важливість недопущення проявів корупції (згідно з преамбулою Угоди), а й запобігати корупційним проявам при здійсненні державних закупівель у своїх країнах. Останнє формулювання міститься в тексті Угоди і є загальним обов'язковим принципом. І хоча було б занадто оптимістично сподіватися на те, що нова редакція GPA зможе зупинити корупцію в секторі, який відомий як джерело багатомільярдних зловживань, ця Угода є дуже великим кроком у викоріненні корупції в області державних закупівель.

Хоча багато урядів самі виробляють деякі необхідні їм товари і надають низку необхідних їм послуг, практично всі уряди принаймні частково покладаються на приватні організації для поставок переважної більшості товарів і послуг. У результаті промислово розвинені економіки, зокрема члени Європейського Союзу, витрачають на держзакупівлі близько 16% свого бюджету, а деякі країни, що розвиваються, – до 25-30% [160, с. 4]. Проте більшість експертів згодні з тим, що обсяги коштів, виділених на державні закупівлі, в майбутньому будуть продовжувати зростати.

У зв'язку з тим, що закупівлі здійснюються за рахунок державного бюджету, уряди традиційно покладаються на національних постачальників. Тим не менш, виняткове використання вітчизняних компаній може збільшити вартість товарів і послуг таким же способом, як і на неконкурентних ринках: постачальники, які не відчувають конкуренції, можуть встановлювати більш високу ціну і/або знижувати вартість поставленого товару чи наданої послуги. Жоден з цих результатів не є оптимальним для платників податків.

Теорія лібералізації торгівлі не робить різниці між споживачами-урядами та споживачами-громадянами. Вона говорить про те, що будь-який споживач виграє, якщо національні виробники ведуть конкурентну боротьбу з як найбільшою кількістю інших виробників, незалежно від країни їх походження. Для того щоб отримати максимальну вигоду від лібералізації, уряди повинні не тільки дозволити іноземним постачальникам брати участь у тендерних закупівлях, а й надавати зарубіжним заявкам режим не менш сприятливий, ніж режим, який застосовується до заявок з будь-якої іншої країни, в тому числі власної.

Однак проблема лібералізації торгівлі в області урядових закупівель полягає в тому, що конкуренція серед постачальників (яка розвивається завдяки лібералізації) може спотворюватися підкупом відповідальних за закупівлі чиновників, проявами фаворитизму або іншою поведінкою, зухвалим присудження контракту учаснику, який не пропонує найкраще співвідношення якості та ціни. Те, що корупція спотворює торгівлю, є загальновизнаним фактом: через корупцію щорічний обсяг завищення платежів при здійсненні урядових закупівель вимірюється в мільярдах. А деякі спостерігачі вважають, що до однієї третини від загального бюджету держзакупівель пов'язано з нелегальними операціями.

Регулювання тендерного процесу в GPA націлене на створення найбільшої можливості для існування конкуренції. Саме тут можна побачити непряму підтримку антикорупційного напрямку Угоди. Оголошення про проведення тендерів повинні публікуватися (щоб проінформувати потенційних учасників), в них повинен вказуватися кінцевий результат, а не технології, які будуть використовуватися для його досягнення (щоб коло учасників було якомога ширшим), а проведення закритих тендерів має бути обмеженим і виправданим. Підвищення прозорості має досягатися також за допомогою

публікації законів, судових рішень, адміністративних процедур та інших правил і статистичних даних, що стосуються державних закупівель, охоплених GPA. До речі, Україна вже робить кроки для виконання цієї вимоги. Законом встановлено, що, якщо очікувана вартість закупівлі перевищує визначені розміри (200, 300 і 500 тис. євро при закупівлі товарів, послуг і робіт відповідно), оголошення про проведення та результати процедури такої закупівлі повинні в обов'язковому порядку додатково розміщуватися в міжнародному інформаційному виданні з питань державних закупівель. У той же час терміни опублікування оголошень чітко не визначені Законом, і, як наслідок, замовники можуть легко уникати прозорості при проведенні закупівель, що істотно знижує кількість іноземних учасників. Належить ще багато чого зробити, щоб зупинити корупцію у вітчизняній практиці державних закупівель. Тим не менше, нова редакція GPA є ще одним кроком, що підкреслює зростаюче згоду міжнародного співтовариства з проблеми і негативних наслідків корупції.

Тому GPA, прийнята поза порядком денним переговорів раунду Доха, безумовно, є важливим досягненням. Будучи багатосторонньою (plurilateral) за своєю природою, Угода є обов'язковою тільки для тих членів СОТ, які до неї доєдналися. Це пов'язано з тим, що крім прямих витрат, пов'язаних зі складними торговельними переговорами, в ситуації з державними закупівлями країни (при чому як розвинуті, так і ті, що розвиваються) також несуть дуже високі супутні витрати в разі приєднання до Угоди. Зокрема, мова йде про витрати на приведення законодавства у відповідність до положень GPA, впровадження Угоди, розширення необхідних інституціональних і правових реформ, що імплементуються через законодавчий процес, а також про витрати, пов'язані з впливом цих реформ на місцеву промисловість і працівників [11, с. 34]. Саме з цих причин багато членів СОТ дуже негативно ставляться до членства в GPA, адже вони відчують проблеми з оцінкою переваг і впливу недискримінаційних правил GPA на свою політику державних закупівель. Проте залишається надія на те, що й інші численні члени організації приєднаються до її поточних учасників.

Переглянуті положення GPA дають країнам-учасникам отримати додаткові можливості по закупівлях у розмірі близько 100 млрд. дол. США. GPA розширила можливості постачальників товарів та послуг щодо участі в держзакупівлях на центральному й регіональному рівнях в інших країн-членів цієї Угоди. Також Угода значно доопрацювала положення, які справді відображають існуючі практики закупівель та чіткіше прописують зобов'язання всіх сторін. Таким чином, ця багатостороння Угода регламентує процес закупівлі товарів та послуг державними організаціями країн-членів СОТ.

GPA створює правові основи для регулювання державних контрактів, що, за експертними оцінками, становить понад 15% ВВП у багатьох країнах, і

сприяє розвитку здорової конкуренції, а також дотриманню належних норм управління в процесі закупівель. Основна мета GPA полягає в тому, щоб системи державних закупівель стали відкритими для міжнародної конкуренції. Членство в GPA відкриває доступ на ринок, загальна щорічна вартість якого оцінюється в 1700 млрд. дол. США. Один лише ринок державних закупівель США, який наразі є закритий для українського бізнесу (допоки країна не приєднається до GPA), оцінюється у 180 млрд. дол. на рік. Відтак, GPA надає величезні можливості виходу на третій за обсягами ринок світу.

На даному етапі GPA є міжнародним, юридично обов'язковим для виконання договором у сфері державних закупівель, який стає дедалі важливішим елементом системи всесвітньої торгівлі. Члени СОТ приєднуються до Угоди за вибором і шляхом переговорів. До неї долучилося 44 країни-члени СОТ, включаючи 28 з ЄС. Щодо інших країн, то це: США, Японія, Корея, Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Канада, Ізраїль, Нова Зеландія, Вірменія, Чорногорія, Швейцарія, Норвегія, Ісландія, Ліхтенштейн та Нідерланди [51].

За визначенням ЄБРР, GPA – це найефективніший інструмент реформування національного законодавства про державні закупівлі. Членство в Угоді є свого роду "знаком якості" для іноземних інвесторів, що заохочує залучення прямих міжнародних інвестицій. Прибічниками відкриття ринку національних державних закупівель виступають також Канада, Японія, США, ЄС, на думку яких такий крок призведе до збільшення ринкових можливостей для своїх компаній, дозволить узяти участь у торгах на іноземних державних ринках. Водночас для країн, які розвиваються, існує небезпека, що відкриття ринку державних закупівель може погіршити можливості для розвитку національних галузей економіки. Це, своєї черги, спричинить зростання безробіття й проблеми з платіжним балансом. Адже в разі приєднання до GPA країни, таким чином, зобов'язуються зменшити свій рівень захисту внутрішнього ринку від імпорту товарів іноземного походження. Унаслідок цього посилюється конкурентний тиск та виникає небезпека зростання в імпорті частки як продовольчих, так і непродовольчих товарів.

У GPA висувається низка вимог до законодавства країн, які прагнуть долучитися до неї. Серед таких вимог основними є такі:

- дотримання принципів недискримінації (забезпечення рівних умов для вітчизняних та іноземних учасників під час здійснення процедур закупівель);
- дотримання принципів відкритості та прозорості (вільний доступ усіх учасників до інформації про відповідні закупівлі);
- вимоги щодо присудження контрактів (застосування переважно конкурентних процедур, а переговорних процедур – як винятку);
- вимоги стосовно технічних специфікацій (мають базуватися на міжнародних стандартах);

- установлення загальних строків проведення процедур державних закупівель (у середньому не менше 40 днів, але при електронних закупівлях може бути скорочено до 15 днів);

- доступність інформації про переможця (учасники державних закупівель мають бути поінформовані про визначення переможця процедури);

- вимоги до національних систем оскарження (забезпечення вчасного, недискримінаційного, ефективного та відкритого процесу розгляду скарг) [51].

Таким чином, секції Угоди щодо надання інформації потенційним постачальникам, підписання контрактів, кваліфікації постачальників та інших елементів процесу закупівель створюють рамкову базу забезпечення прозорих і недискримінаційних умов здорової конкуренції між постачальниками. Крім того, національні апеляційні положення Угоди вимагають запроваджувати механізми забезпечення незалежного й об'єктивного перегляду скарг із боку всіх учасників. Ці положення також підпадають під правила вирішення спорів у рамках СОТ.

Відповідно до положень Протоколу про вступ України до СОТ, ратифікованого Законом України від 10.04.2008 №250-VI [52], передбачається, що країна після вступу до цієї Організації розпочне перемови стосовно приєднання до GPA. Після вступу до СОТ Україна в лютому 2009 року стала спостерігачем Угоди. А 2012-го, згідно із зобов'язаннями перед СОТ, розпочато переговорний процес щодо повноправного приєднання до GPA.

Необхідно зауважити, що це приєднання для України є принциповим, адже існуюче національне нормативно-правове середовище дозволяє іноземним компаніям брати участь у вітчизняних тендерах, пов'язаних з державними закупівлями, у той час як шлях на ринок державних закупівель в інших країнах поки що залишається закритим для українських експортерів.

До найбільших поточних успіхів України на шляху до приєднання до GPA належить насамперед забезпечення необхідної відповідності вітчизняного законодавства міжнародним стандартам у сфері державних закупівель. Реформування вітчизняного законодавства втілюється в положення нової редакції Закону України "Про здійснення державних закупівель" від 10 квітня 2014 року, якими передбачено:

- новий підхід до визначення замовників (на яких поширюється дія Закону), в основі якого лежить забезпечення потреб держави чи територіальної громади як основний критерій, що визначає необхідність застосування норм Закону під час закупівлі товарів, робіт чи послуг;

- зменшення переліку виключень з-під дії Закону (з 44 до 15);

- адаптація існуючої процедури закупівлі в одного учасника до переговорної процедури згідно з термінологією директив ЄС; скорочено перелік підстав для застосування такої процедури;

- скорочення переліку підстав для застосування неконкурентної процедури;

- обов'язковість оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу всієї інформації про здійснення процедур державних закупівель, починаючи з розміщення річних планів і закінчуючи звітом про виконання договору про закупівлю; відмінено необхідність публікації інформації про закупівлю в друкованих виданнях;

- можливість подання документів в електронному вигляді й використання електронних засобів під час проведення процедур закупівель;

- підвищення вартісної межі застосування процедури закупівлі запиту цінкових пропозицій до 300 тис. грн. (було 200 тис.) і зменшення процедурних строків її проведення (до 7 робочих днів для подання цінкових пропозицій та до 3 робочих днів для права на укладення договору про закупівлю);

- запровадження нової можливості відмови участі в торгах, якщо учасник протягом останніх трьох років притягувався до відповідальності за порушення у вигляді вчинення антиконкурентних узгоджених дій (змов), що призвели до спотворення результатів торгів (тендерів);

- уведення положення щодо права замовника на відхилення пропозицій учасників, зареєстрованих в офшорних зонах;

- надання права громадськості бути присутніми при розкритті пропозицій конкурсних торгів та здійснювати його фіксацію технічними засобами [53].

Наразі делегація українських експертів продовжує консультації з країнами-членами GPA щодо умов приєднання до цієї Угоди з урахуванням національних економічних інтересів. За результатами лютневого раунду консультацій 2015 року, члени Робочої групи СОТ позитивно оцінили оновлену пропозицію країни щодо рівня охоплення дії Угоди. Було наголошено на позитивних кроках, які робить Україна в напрямку приєднання: за результатами перемовин висловлено надію на реальні можливості цього вже до кінця 2015-го. [54].

29 червня 2015 р. Україна поширила фінальну пропозицію своєї участі в GPA, характерними рисами якої стали такі:

- пропозиція складається із семи додатків (1-3 – містять перелік суб'єктів, на яких поширюється дія Угоди; 4-6 – формують перелік товарів, робіт та послуг, які підпадатимуть під дію Угоди; 7 – містить загальні примітки й перелік винятків);

- пропозиція містить пороги застосування GPA;

- пропозиція ґрунтується на нормах національного законодавства у сфері державних закупівель, а тому включає лише тих суб'єктів, товари, роботи й послуги, які підпадають під дію Закону України "Про здійснення державних закупівель".

Експерти вважають, що участь країни в GPA зробить саму процедуру державних закупівель більш прозорою, адміністративні ж процедури щодо її організації перестануть змінюватися настільки часто, як це було раніше.

Зменшаться можливості чиновників приймати рішення на користь окремих підприємств і структур.

Передбачається, що участь в Угоді стимулюватиме внутрішніх товаровиробників виробляти більш конкурентоспроможну продукцію та послуги. Попри те, що в умовах глобальної нестабільності економічного розвитку країни світу здебільшого намагаються завантажити передусім внутрішніх товаровиробників, з приєднанням до GPA для вітчизняних експортерів товарів і послуг відкривається можливість диверсифікувати ринки збуту. Завдяки приєднанню до Угоди про державні закупівлі Україна матиме змогу посилити конкуренцію на внутрішньому ринку, поліпшити управління й стримати корупцію, збільшивши прозорість у процедурах закупівель.

До інших переваг для України від участі в GPA належать:

- Угода створюватиме сприятливі умови для інвестування в країну;
- проведення державних закупівель здійснюватиметься за міжнародними стандартами;
- удосконалення вітчизняного законодавства, запровадження прозорої системи проведення держзакупівель і, як наслідок, розвиток ринкової економіки;
- забезпечення рівних можливостей участі вітчизняного бізнесу в міжнародних державних закупівлях;
- зростання ВВП через ефективну інтеграцію до ринків товарів і послуг країн-членів GPA [55].

Передбачається, що GPA захищатиме українські компанії від протекціонізму з боку інших сторін, які підписали її щодо відповідних закупівель. Угода забезпечить українські компанії на міжнародному ринку від дискримінації через те, що вони є іноземними постачальниками.

Основними ж викликами для України при приєднанні до GPA є:

- недостатня поінформованість бізнесу та влади щодо змісту цієї Угоди;
- корупція як на державному рівні, так і в бізнес-середовищі, безконтрольне використання державних коштів у сфері держзакупівель;
- опір запровадженню реформ.

Для недопущення нівеляції корупційними проявами потенційних вигод від приєднання України до GPA видається доцільною розробка й утілення комплексної програми по боротьбі з корупцією в держзакупівлях. Вона має доповнювати відповідне вітчизняне законодавство, адже як свідчить світовий досвід, лише законодавства недостатньо для запобігання корупції у зазначеній сфері. Надзвичайно важливими є підтримка зусиль із забезпечення виконання самого процесу держзакупівель у правових рамках, що можна досягнути завдяки повній підзвітності та прозорості. Для максимальної ефективності цієї програми зусилля необхідно зосередити на мінімізації проявів корупції на всіх етапах здійснення процедури держзакупівель: організація

тендерів, проведення тендерів, виконання положень тендерів після їхнього завершення. Конкретними інструментами для цього мають стати:

- ефективні системи опротестування результатів тендерів;
- прозорі правила щодо винятків, призупинення та недопущення тендерів;
- моніторинг державних закупівель громадськістю;
- звітність та відповідальність уповноважених органів державної влади за порушення процедур проведення державних закупівель;
- електронна система проведення тендерів.

Сьогодні політика у сфері державних закупівель займає провідне місце в планах реформування в багатьох країнах незалежно від рівня їх економічного розвитку. Зростаючий інтерес до впровадження ефективної політики у сфері державних закупівель в Україні викликаний цілим рядом причин. Це і гостра потреба в інвестиціях, і запобігання неефективного використання обмежених бюджетних ресурсів, і необхідність швидкого подолання наслідків кризи, а також забезпечення свободи конкуренції при укладенні державних договорів. Крім економічних передумов, Україна після приєднання до СОТ та ратифікації Угоди про асоціацію з ЄС прийняла зобов'язання зробити свій ринок відкритим, а процедуру державних закупівель прозорою.

Питання державних закупівель товарів, робіт і послуг регулюється в тому числі Главою 8 Розділу IV Угоди про асоціацію з ЄС. Згідно з національним законодавством, процедура державних закупівель застосовується до закупівель товарів, робіт і послуг, які повністю або частково здійснюються за рахунок державних коштів, якщо вартість предмета закупівлі товарів дорівнює або перевищує приблизно 100 тис. грн. (у будівництві – 300 тис. грн., а робіт – 1 млн. грн. У свою чергу, в Додатку XX-Р до Угоди про асоціацію з ЄС цінові порогові значення для закупівель товарів, робіт або послуг за бюджетні кошти варіюються від 133 тис. до 5,150 тис. євро.

Якби українським постачальникам відкрили доступ на ринки державних закупівель країн ЄС вже сьогодні, їх очікували б труднощі, викликані відсутністю досвіду участі в міжнародних тендерах, недостатнім знанням законодавства та судової практики ЄС та мовними бар'єрами. З метою підвищення порівняно обмеженого потенціалу національних компаній в області конкуренції на зовнішніх ринках Угодою про асоціацію передбачено поетапне зближення українського законодавства з положеннями директив ЄС і практикою їх застосування. Імплементация буде здійснюватися протягом 8 років з дня набрання Угоди про асоціацію чинності відповідно до погодженої "дорожньої карти". Передбачається, що перші 6 місяців відбуватиметься переформатування національного правового поля відповідно до принципів недискримінації, прозорості та пропорційності. На зближення законодавства України з базовими європейськими директивами відведено приблизно 3-4 роки, а з іншими елементами директив – близько 6-8 років [162, с. 8]. Та-

ким чином, намічений план дозволяє Україні не форсувати впровадження складних підходів *acquis communautaire*, а вводити їх в дію в міру готовності національного ринку і його учасників.

Угода передбачає, що сторони надаватимуть взаємний доступ до процедур придбання товарів, робіт і послуг для потреб держави в залежності від ступеня відкритості ринку державних закупівель. Рішення про початок наступного етапу відкриття ринку приймається на підставі оцінки якості прийнятого законодавства і, що важливо, його практичного застосування. Така оцінка буде регулярно здійснюватися Комітетом з питань торгівлі (*Committee meeting in Trade configuration*). Після завершення перехідного періоду Україна і ЄС отримують взаємний доступ на ринки державних закупівель в повному обсязі.

Очікується, що приєднання до GPA призведе до розвитку бізнесу внаслідок зростання конкуренції на внутрішньому ринку; іноземні фірми, потребуючи послуг місцевих підприємств, будуть залучати їх на умовах субпідряду, а місцеві компанії перейматимуть іноземний досвід і технології.

Враховуючи, що країнам-учасникам GPA дозволяється проводити дискримінаційну політику щодо компаній з країн, які не є договірними сторонами GPA (наприклад, згідно концепції "огороженого саду" держорганам США заборонено проводити закупівлі у компаній з країн, які не є учасниками GPA), приєднання України сприятиме подоланню такого дискримінаційного ставлення.

Участь у GPA повинна дати українським компаніям доступ на ринки державних закупівель 43 країн, у тому числі США, де обсяг операцій за участю іноземних організацій оцінюється більш ніж в 178 млрд. дол. США, ЄС – 352 млрд. дол. США і Японії – 27 млрд. дол. США.

Як свідчить практика, переважна більшість договорів про держзакупівлю в Україні укладається з вітчизняними учасниками: 99,82% припадає на договори з національними компаніями і тільки 0,18% – на договори з іноземними постачальниками. Причому рівень конкуренції при проведенні процедур закупівель залишається низьким: середня кількість беруть участь компаній становить 2,8 учасника на процедуру, що обумовлено недовірою суб'єктів господарювання до сфери державних закупівель. Рівень застосування неконкурентних процедур залишається високим. У 2012 р. частка процедур закупівель в одного учасника становила 30% від загальної кількості процедур і більше 50% від їх загальної вартості [162]. Частково така ситуація обумовлена необхідністю здійснення державних закупівель комунальних послуг у монополістів.

Згідно з даними СОТ, сьогодні близько 100 угод про вільну торгівлю, тобто трохи менше половини всіх діючих таких угод, містять положення про державні закупки. Лідером за кількістю таких угод є ЄАВТ (18), за якою слідують Чилі (15), ЄС (11), Японія (11), Туреччина (9), США (7) та інші

країни. Включення в преференційні угоди положень про державні закупки, поряд з такими питаннями, як правила визначення країни походження товарів, санітарні та фіто-санітарні заходи, технічне регулювання і конкурентна політика, відображає сучасний комплексний підхід держав до висновку подібного роду угод і дозволяє максимально точно їх "настроїти" під завдання партнерів.

Що стосується ТТР, то в цій угоді питання регулювання державних закупівель є одним з ключових. Це пояснюється тим, що доцентрову силу даних переговорів являють собою США, які надають велику значимість цьому питанню і включають його в усі свої угоди про вільну торгівлю. При цьому, згідно з деякими оцінками, обсяг цього ринку всіх партнерів США по ТТР в рази менше аналогічного показника для американського ринку (1 і 1,7 трлн дол. США відповідно). А якщо виключити ті країни, з якими США вже уклали угоди про вільну торгівлю, то обсяг потенційного ринку урядових закупівель, до якого американські компанії можуть отримати доступ за допомогою ТТР, скорочується до 72,2 млрд. дол. США. Однак такі розрахунки не зупиняють США від включення даного питання в угоду. Однією з причин для цього може служити бажання США систематизувати раніше досягнуті домовленості в одному документі, і, скориставшись можливістю їх перегляду, доповнити положеннями, які можуть дозволити питання, що виникли в рамках реалізації попередніх угод. Крім того, величезну роль тут відіграють американські компанії, які не тільки не бояться конкуренції на внутрішньому ринку, але і відчують себе досить впевнено за його межами, а найголовніше – володіють значним експортним потенціалом, для реалізації якого потрібні нові ринки збуту. Велика увага питанням урядових закупівель також приділяється в ТТІР. В даному випадку ЄС і США рівною мірою зацікавлені у взаємному відкритті ринків. При цьому, за даними Єврокомісії, ринок урядових закупівель ЄС за своїм обсягом перевершує американський ринок і становить приблизно 2 трлн. дол. США (16% від ВВП), що ставить партнерів за угодою приблизно в рівні умови і стимулює їх до проведення взаємної лібералізації.

2.2. Інструменти балансування торговельно-економічних відносин у рамках СОТ

Проаналізовані вище інструменти розвитку міжнародної торгівлі створюють потужний імпульс для активізації економічного зростання шляхом розширення сфери залучення суб'єктів ЗЕД до світового господарства. Це дозволяє їм, використовуючи ефект економії на масштабах виробництва, збільшувати рівень продуктивності праці, зайнятості та норми прибутку і, зрештою, сприяє поліпшенню соціально-економічної ситуації в країні. Вод-

ночас укладання угод про вільну торгівлю, приєднання до угод СОТ про спрощення процедур торгівлі та про держзакупівлі носить двосторонній характер, адже зумовлює й низку викликів для національної економіки, пов'язаних з рівнем її міжнародної конкурентоспроможності, а також роллю, яку виконує господарський комплекс країни в МПП.

Очевидно, що характерні для України (на даному етапі) особливості розвитку її зовнішньоторговельних відносин призводять до диспаритету в можливостях країни та її основних торгових партнерів щодо одержання вигод від взаємної інтеграції. Серед цих особливостей: спад промислового виробництва через зведення бойових дій у найбільш індустріалізованому регіоні; негативна кон'юнктура на міжнародних ринках тієї продукції, яка є предметом міжнародної спеціалізації вітчизняного господарства; нееквівалентний міжнародний обмін, пов'язаний із відвантаженням за кордон переважно сировинної продукції та значним імпортом товарів обробної промисловості; різний рівень можливостей здійснювати державну фінансову підтримку внутрішніх виробників. Це зумовлює застосування регулюючих заходів, які забезпечать балансування торговельно-економічних відносин з метою захисту національних інтересів у процесі залучення господарської системи країни до глобального торговельного простору.

Для цього в арсеналі держави є потужні економічні, адміністративні, тарифні й нетарифні інструменти регулювання ЗЕД, які застосовуються в процесі вирішення економічних, соціальних, екологічних та інших завдань зовнішньої й внутрішньої політики. Але участь України в СОТ суттєво обмежує уряд у виборі цих інструментів, адже відповідно до зобов'язань перед цією організацією, країна суттєво знизила максимальний (зв'язаний) рівень тарифних ставок на імпорт товарної продукції, обмеживши роль тарифного захисту у вітчизняній зовнішньоторговельній політиці. Узгодження більшості правил використання нетарифного протекціонізму (кількісних заходів, правил визначення країни походження товару, технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних і фіто-санітарних заходів та ін.) і гармонізація принципів їх застосування з відповідними принципами найбільших учасників світового ринку також призвели до значного зменшення в українського уряду простору для маневру в процесі здійснення адекватної існуючим викликам зовнішньоторговельної політики.

На нашу думку, серед інструментів, які наразі залишаються в розпорядженні держави, найперспективнішим з погляду ефективності застосування й відповідності нормам СОТ залишається використання групи заходів торговельного захисту (trade remedies), спрямованих на усунення дискримінації в торгівлі й негативних наслідків значних непередбачуваних змін у динаміці зовнішньої торгівлі (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів) (рис. 2.6), а також – використання механізму вирішення торговельних суперечок у СОТ.

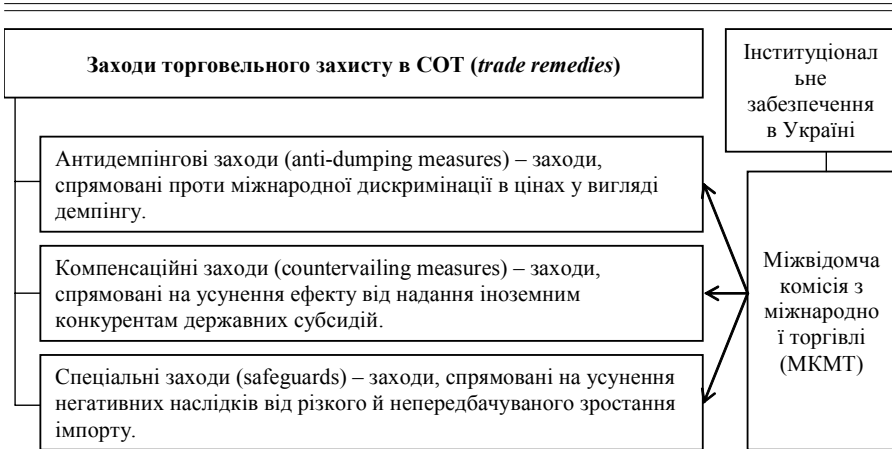


Рис. 2.6. Заходи торговельного захисту в СОТ (trade remedies)

Джерело: власна розробка автора.

Застосування захисних заходів у рамках СОТ регулюється Угодою про захисні заходи. Згідно зі статтею XIX:1.a ГАТТ, захисні заходи застосовуються в результаті виникнення непередбачених обставин, у разі, якщо імпорт будь-якого товару на територію цієї сторони збільшується в такій кількості та здійснюється на таких умовах, що це спричиняє чи загрожує завдати серйозної шкоди вітчизняним виробникам аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів на цій території. Згідно з цією Угодою, країна-член СОТ може застосувати захисні заходи до товару лише у випадку, якщо було визначено, що такий товар імпортується на його територію в такій збільшеній кількості, в абсолютному або відносному виразі до обсягів вітчизняного виробництва, і на таких умовах, що завдає чи загрожує завдати серйозної шкоди галузі вітчизняного виробництва аналогічних товарів або таких, що безпосередньо конкурують з імпортованими. Проте Угода не визначає величини імпорту, перевищення якої може слугувати підставою для ініціації розслідування чи застосування заходів захисту [76, с. 159-160].

Угодою не передбачено процедур ініціювання розслідування, так само, як і відсутні показники необхідної частини представників внутрішньої промисловості, які повинні підтримати претензію. При визначенні наявності шкоди або її загрози під поняттям "галузь вітчизняного виробництва" розуміють усю сукупність виробників аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів, які провадили виробництво на території члена СОТ, або тих виробників, сукупний обсяг виробництва аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів яких становить лівову частку загального вітчизняного виробництва цих товарів.

Захисні заходи можуть застосовуватися в різних формах, зокрема у формі тарифів, квот, тарифних квот. Але в Угоді не визначено форму захисту й випадки, у яких її необхідно застосовувати, окрім положення статті V:1, де зазначено, що члени СОТ повинні обрати заходи, найпридатніші для досягнення потрібних цілей.

З економічного погляду необхідно розуміти ситуацію, в якій доречно застосовувати той чи інший інструмент захисту. Однозначно, що мито – це найпрозоріший інструмент, який легко адмініструвати та кошти від застосування якого спрямувати до державного бюджету, чого не можна сказати про квотування. Проте щойно в орбіту міжнародної торгівлі входить політична зацікавленість – квота може стати бажанішим інструментом для реалізації протекціоністських інтересів.

Приєднавшись до СОТ, Україна отримала можливість використання передбаченого в рамках цієї організації механізму захисту інтересів вітчизняних виробників на внутрішньому ринку – поруч із правом захисту їхніх інтересів на зовнішніх ринках, вимагаючи справедливого ставлення до підприємців при проведенні антидемпінгових розслідувань (АДР).

Міжнародно-правова база антидемпінгових заходів закладена в Угоді про застосування статті VI ГАТТ-1994. Документом передбачено механізми ініціації та проведення АДР, уведення й припинення попередніх та остаточних антидемпінгових заходів, а також оскарження та перегляду результатів розслідування [77].

Україна ще в процесі гармонізації національного законодавства з нормами та правилами СОТ прийняла відповідні правові акти, які передбачають використання відповідних захисних заходів проти недобросовісного, у тому числі демпінгового, імпорту. У сфері антидемпінгових заходів таким законодавчим актом став Закон України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту" [78], уточнений безпосередньо перед приєднанням до СОТ Законом України "Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту" [79].

Цей закон визначає: порядок ініціації АДР; пакет документів, на підставі якого таке розслідування може бути розпочате компетентним органом; сам компетентний орган (Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі); порядок проведення АДР, встановлення факту демпінгу й обсягів завданої ним шкоди; порядок уведення попередніх та остаточних антидемпінгових заходів, встановлення розміру антидемпінгових мит (АДМ) та інші заходи, час їхньої дії, умови їх припинення чи продовження; механізм вирішення спорів, що виникають у ході АДР, оскарження рішень уповноваженого органу та ін.

Основним інструментом протидії демпінговому імпорту є АДМ, що представляють собою різновид тимчасових мит, які вводять країни-імпорте-

ри з метою нейтралізації негативних наслідків недобросовісної цінової конкуренції у формі демпінгу [80, с. 125]. Згідно з правилами СОТ і українським законодавством, ставка АДМ визначається одним із таких способів:

1) як різниця між цінами, за якими товар реально продається на ринках країни-експортера й країни-імпортера (у разі відсутності подібного товару на ринку країни-імпортера порівняння проводиться з ринком будь-якої третьої країни);

2) як різниця між ціною, за якою товар повинен був продаватися на ринку країни-експортера (така ціна встановлюється на базі суми витрат виробництва, загальних витрат, прибутку від продажу на внутрішньому ринку, вартості упаковки й транспортування товару до країни-імпортера), і ціною, за якою він реально продається на ринку імпортуючої країни.

АДМ є поширеним захисним інструментом: протягом 1995-2012 років, тобто з моменту утворення СОТ, її країни-члени ініціювали 4312 АДР, 3374 з яких завершилися введенням остаточних АДМ [81]. Наслідки антидемпінгових заходів аналогічні наслідкам запровадження ввізних мит: вони підвищують ціну імпортного товару, тим самим знижуючи його цінову конкурентоспроможність на внутрішньому ринку порівняно з вітчизняними товарами, крім того сприяють зростанню надходжень до державного бюджету.

Слід зазначити, що незважаючи на наявність відповідної інституціональної бази, механізм антидемпінгового захисту використовувався й використовується Україною не досить активно. З моменту введення в дію відповідного закону (2001 рік) і до вступу в СОТ українською стороною було ініційовано всього 17 АДР, лише 9 з яких завершилися введенням остаточних АДМ, а в перші роки членства в СОТ (2008-2009 рр.) – 13 подібних розслідувань, за результатами яких були введені остаточні АДМ лише в 4 випадках. Таким чином, слід відзначити недостатню ефективність проведених розслідувань та обмеженість доказової бази щодо факту демпінгу, яка надається підприємством-заявником (групою підприємств) до Міністерства економічного розвитку і торгівлі України у відповідній скарзі [86, с. 51-52].

Протягом наступних років активність української сторони у сфері проведення АДР істотно не зростає: станом на кінець 2014 р. в країні проводиться 2 АДР – проти імпорту безшовних нержавіючих труб походженням з Китаю й проти стрічки конвеєрної гумовотканинної походженням з Російської Федерації; діють остаточні АДМ за результатами 14 антидемпінгових розслідувань проти товарів, вироблених підприємствами 10 країн світу (РФ, Китай, Білорусь, Болгарія, Польща, Туреччина, Іспанія, ФРН, Велика Британія, Республіка Корея); проводиться перегляд чотирьох антидемпінгових заходів, пов'язаних із закінченням терміну їх дії (законодавством України граничний термін антидемпінгових заходів обмежений п'ятьма роками).

Водночас українські товари значно частіше ставали предметом АДР і об'єктом оподаткування АДМ. До 2008 р проти певних товарів українського

виробництва та окремих товаровиробників було вжито понад 90 антидемпінгових заходів, у результаті яких українські експортери зазнали втрат у вигляді недоотриманого доходу більше, ніж на 2 млрд. дол. США [87]. Але після вступу країни до СОТ активність іноземних торгових партнерів з уведення захисних заходів стосовно імпорту товарів з України дещо знизилася. Упродовж 2008-2009 років проти українських товарів було ініційовано 14 АДР, лише 5 з яких завершилися введенням АДМ. Таким чином, результативність АДР щодо товарів, імпортованих з України, становила 35,7% (для порівняння: в Україні аналогічний показник для того самого періоду становив 30,8%).

На кінець 2014 р. проти українських товарів проводиться 5 АДР, предметами яких є нітрат натрію (експортується до Індії), сталеві труби (поставляються в США і Бразилію), прут залізний і сталевий круглого або профільного перетину – арматура (поставляється на ринок Митного Союзу – Білорусь, Казахстан та РФ); діють 23 остаточних АДМ, уведених США, ЄС, Мексикою, країнами Митного Союзу, Аргентиною, Таїландом, Туреччиною, Канадою, Індією, Індонезією й Бразилією; проводиться перегляд результатів 5 антидемпінгових заходів, уведених США, ЄС, країнами Митного Союзу, Мексикою та Аргентиною.

Слід зазначити, що Україна та ЄС у двосторонній торгівлі активно використовують інструменти торговельного захисту. Так, на кінець 2014 року проти товарів походженням з ЄС Україна застосувала 5 антидемпінгових заходів (на листове флоат-скло з Болгарії і Польщі, на шприци з Німеччини, Іспанії і Великої Британії) та 3 спеціальні заходи (труби сталеві безшовні обсадні й насосно-компресорні, автомобілі легкові, посуд і набори столові або кухонні з порцеляни, незалежно від країни походження товару). ЄС застосував 3 антидемпінгові заходи щодо імпорту товарів з України – на джугти, канати, троси з чорних металів; на труби безшовні; на трубну продукцію (зварні труби).

Варто зауважити, що домовленості, досягнуті в ході перемовин щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, стосуються встановлення чітких, передбачуваних умов проведення торговельних розслідувань. Особливий наголос сторони зробили на забезпеченні двостороннього діалогу як під час проведення розслідувань, так й у сфері використання інструментів торговельного захисту.

Питання захисту національних виробників від недобросовісного та масованого імпорту в Україні регулюються законами "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну". Вітчизняне законодавство у сфері використання інструментів торговельного захисту відповідає нормам СОТ і не потребує адаптації до *acquis* ЄС).

Підсумовуючи огляд антидемпінгових заходів, що застосовуються Україною проти імпортованих товарів та іншими країнами проти українських то-

варів, зауважимо, що вступ до СОТ не призвів до помітної активізації використання Україною можливостей антидемпінгового регулювання для захисту вітчизняних товаровиробників. Водночас можливості імпортерів української продукції по введенню проти неї антидемпінгових заходів були обмежені нормами і правилами впровадження подібних заходів проти країн, що є членами СОТ. Цей фактор є особливо важливим з урахуванням того, що законодавство більшості членів СОТ передбачає особливі механізми проведення АДР проти країн з неринковою економікою та країн, що не є членами СОТ.

Наприклад, подібні уточнення містяться в Регламенті Ради ЄС від 30 листопада 2009 року. Вони стосуються особливостей визначення нормальної ціни в разі виявлення фактів демпінгового імпорту з країн із неринковою економікою та країн, що не є членами СОТ. У подібному випадку рекомендовано брати за основу (як нормальну) таку ціну товару, яка діє на ринку будь-якої третьої країни [88]. Це може призвести до спотворення ситуації, оскільки на ринку третьої країни нормальний рівень цін може значно відрізнятися від реальних цін на даний товар, діючих на ринку країни-експортера.

Аналіз антидемпінгових заходів торговельних партнерів України показує, що найактивніше АДР ініціюються щодо тих країн, які є основними торговельними партнерами України. Причому ці заходи запроваджуються як Україною, так і проти неї (табл. 2.2).

Як свідчать дані табл. 2.2, найбільша кількість АДР, що проводяться з метою захисту вітчизняного ринку, стосуються товарів, імпортованих із Російської Федерації (основного торгового партнера України) та Китаю, який є третім (після РФ та країн ЄС-28) постачальником імпоротної продукції. В інших випадках антидемпінгові заходи є спорадичні й спрямовані проти демпінгового імпорту в Україну окремих видів товарів з ряду країн.

Якщо українська сторона проводить АДР і за їх результатами застосовує відповідні заходи щодо товарів з окремих країн, то проти українських товарів вводяться АДП з боку інтеграційних блоків – ЄС-28 та Митного Союзу, що значно розширює перелік країн, на ринках яких експорт українських товарів піддається обмеженням. На кінець 2014 року найактивніше застосовують антидемпінгові заходи проти української продукції США й Мексика. Однак, як показано в табл. 2.2, частка цих країн у товарному експорті України становить лише 1,2% і 0,4% відповідно. Більше того, оподатковуваний АДМ у розмірі 60,1% гарячекатаний обрізний прокат становить лише 0,4% сукупного експорту цього виду товару з України 2013 р. [82]. Тобто ці обмеження не так впливають на фінансово-економічний стан українських експортерів, як негативно відбиваються на їхньому іміджі, що опосередковано може відбитися на їх фінансово-економічних показниках.

Таблиця 2.2

**Географічна структура зовнішньої торгівлі України
товарами й відповідні антидемпінгові заходи, 2015 р.**

Торговельний партнер	Експорт		Кількість антидемпінгових заходів проти українських товарів	Імпорт		Кількість антидемпінгових заходів з боку України
	млрд. дол. США	%		млрд. дол. США	%	
Усього	38,127	100,00	26	37,516	100,00	14
ЄАЕС, у т.ч.:	5,797	15,20	2	10,014	26,69	9
Білорусь	0,871	2,28	X	2,449	6,53	2
РФ	4,828	12,66	X	7,493	19,97	7
ЄС-28	13,018	34,14	2	15,344	40,90	X
Індія	1,444	3,79	2	0,444	1,18	0
Індонезія	0,186	0,49	1	0,169	0,45	0
Китай	2,399	6,29	0	3,771	10,05	4
Киргизька Республіка	0,076	0,19	0	0,006	0,02	1
Таїланд	0,335	0,88	1	0,121	0,32	0
Туреччина	2,772	7,27	1	0,852	2,27	0
Бразилія	0,034	0,09	3	0,166	0,44	0
Канада	0,030	0,09	3	0,206	0,55	0
Мексика	0,118	0,31	4	0,062	0,16	0
США	0,482	1,26	7	1,481	3,95	0

Складено автором за даними Додатку Л.

Як свідчать дані табл. 2.2, найбільша кількість АДР, що проводяться з метою захисту вітчизняного ринку, стосуються товарів, імпортованих із Російської Федерації (другого за величиною торгового партнера України) та Китаю, який є третім (після країн ЄС-28 та РФ) постачальником імпоротної продукції. В інших випадках антидемпінгові заходи є спорадичні й спрямовані проти демпінгового імпорту в Україну окремих видів товарів з ряду країн.

Якщо українська сторона проводить АДР і за їх результатами застосовує відповідні заходи щодо товарів з окремих країн, то проти українських товарів вводяться АДП з боку інтеграційних блоків – ЄС-28 та Євразійського економічного союзу, що значно розширює перелік країн, на ринках яких експорт українських товарів піддається обмеженням. На кінець 2015 р. найактивніше застосовують антидемпінгові заходи проти української продукції США й Мексика. Однак, як показано в табл. 2.2, частка цих країн у товарному експорті України становить лише 1,26% і 0,31% відповідно. Більше

того, оподатковуваний АДМ у розмірі 60,1% український гарячекатаний обрізний прокат становить лише 0,4% сукупного експорту цього виду товару з України у 2014 р. [82]. Тобто ці обмеження не так впливають на фінансово-економічний стан українських експортерів, як негативно відбиваються на їхньому іміджі, що опосередковано може відбитися на їх фінансово-економічних показниках.

Попри традиційно більш поширену практику використання антидемпінгових заходів, Україна також має прецедент введення компенсаційного мита для балансування інтересів вітчизняних виробників відповідно до правил і норм СОТ. Компенсаційні заходи застосовуються в умовах, коли відбувається дискримінація в міжнародній торгівлі шляхом надання урядами країн-партнерів субсидій своїм внутрішнім виробникам, що дозволяє останнім витіснити конкурентів з інших країн, які не користуються привілеями у держави. Перелік дозволених в рамках СОТ субсидій, а також умови та порядок проведення антисубсидійних розслідувань регулюються Угодою СОТ про субсидії та компенсаційні заходи.

У ході проведення розслідування МКМТ було досліджено ряд державних програм підтримки виробництва легкових автомобілів у Російській Федерації та окремі з них визначено специфічними/адресними субсидіями, що дають підстави для застосування компенсаційних заходів.

Установлення факту наявності субсидій, що надавалися Урядом Російської Федерації російським виробникам легкових автомобілів, та розрахунок їх сум здійснено МЕРТ України, зокрема, на підставі звітів Федерального казначейства Російської Федерації про виконання федерального бюджету Російської Федерації за 2013 та 2014 рр.; видатків, передбачених у рамках виконання підпрограми "Автомобільна промисловість" державної програми "Розвиток промисловості та підвищення її конкурентоспроможності"; нормативно-правових актів Російської Федерації, що підтверджували наявність факту фінансового сприяння або будь-яких форм підтримки національної галузі автомобілебудування; фінансової звітності окремих виробників легкових автомобілів, що була доступна з відкритих джерел, а також іншої інформації, що була в розпорядженні Мінекономрозвитку України.

Розслідування МКМТ також показало наявність нанесення значної шкоди вітчизняному виробнику внаслідок субсидування автомобілебудування в РФ. Так, протягом 2011 р. – першого півріччя 2014 р. спостерігалось погіршення ряду фінансово-економічних показників діяльності національного товаровиробника: обсяг виробництва та використання виробничих потужностей скоротився на 56%, обсяг реалізації на внутрішньому ринку України – на 47%, прибуток від реалізації на внутрішньому ринку України – на 91%, ліквідність – на 26%, фондовіддача – на 34 %, продуктивність праці – на 37%, зайнятість – на 29% тощо. Ринкова частка національного товаровиробника на внутрішньому ринку України зменшилась на 17% [215].

13 листопада 2015 року Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі було застосовано компенсаційні заходи щодо імпорту в Україну легкових автомобілів (код за УКТЗЕД – 8703) походженням з Російської Федерації. Ці заходи матимуть форму додаткового митного збору на автомобілі:

- виробництва ТОВ "Соллерс – Далекий Схід" – у розмірі 17,66 %;
- виробництва ВАТ "АвтоВАЗ" – 14,57 %;
- інших виробників у Російській Федерації – 10,41 %.

Для автомобілів без сертифіката походження або у разі неможливості визначення виробника, мита застосовуються в розмірі 17,66%.

Окремо треба звернути увагу на можливість застосовувати навіть більш радикальні обмежувальні заходи – у разі значної загрози для окремих галузей виробництва. Ці винятки передбачені Статтею XIX: її положення дозволяють застосувати так звані спеціальні заходи (Safeguard measures), якщо країні вдасться довести, що:

- імпорт окремого товару зростає в значних обсягах;
- збільшення цього імпорту відбулося за непередбачуваних обставин при виконанні країною зобов'язань у рамках СОТ;
- збільшення імпорту завдає чи загрожує завдати серйозної шкоди вітчизняним виробникам аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів [148, с. 60].

Але при цьому захисні заходи повинні застосовуватися тільки щодо товару, імпорт якого завдає шкоди, і такою мірою та протягом такого часу, яких виявиться досить для запобігання чи усунення наслідків завданої шкоди.

Слід зазначити, що норми СОТ також дозволяють країні-члену здійснювати певні відхилення від зобов'язань в рамках цієї організації за умов необхідності балансування торговельного-економічного співробітництва. До таких винятків належить застосування заходів:

- необхідних для захисту суспільної моралі (Стаття XX: (а) ГАТТ);
- необхідних для захисту життя чи здоров'я людей, тварин і рослин (Стаття XX: (b) ГАТТ);
- необхідних для дотримання законів чи нормативних актів щодо митних процедур, монополій, захисту патентів, торгових марок, авторських прав (Стаття XX: (d) ГАТТ);
- що стосуються збереження природних ресурсів, які вичерпуються, з одночасним обмеженням внутрішнього виробництва (в якому ці ресурси використовуються) і споживання (ресурсів чи продуктів, виготовлених з їх використанням) (Стаття XX: (d) ГАТТ) [148, с. 50].

Належної уваги, на нашу думку, заслуговує у тому числі й розгляд проблем торговельного захисту, які виникають у співпраці з тими партнерами, які не входять до СОТ. Зокрема, показовим у даному випадку є досвід вирішення проблемних питань в торговельно-економічних відносинах Ук-

раїни з Республікою Білорусь. Так, постановами Ради Міністрів Республіки Білорусь від 18.04.2014 № 365, від 16.05.2014 № 469 та від 16.05.2014 № 468 було введено ліцензування імпорту до Республіки Білорусь окремих видів макаронних виробів, безалкогольного та солодового пива, кондитерських виробів і сировини для їх виробництва, а також цементу, скла полірованого і склотари із-за меж єдиної митної території Митного союзу.

Внаслідок цього з метою отримання ліцензій українські експортери при цьому були змушені взяти на себе зобов'язання щодо цінового та кількісного обмеження постачання товару, що стало по суті нетарифним обмеженням торгівлі. Водночас, вищезгаданими постановами було передбачено необхідність внесення на розгляд Євразійської Економічної Комісії пропозиції про застосування іншими державами-членами Митного союзу аналогічних заходів. Таким чином, Білоруська сторона фактично закрила свій ринок для продукції українського виробництва, що негативно вплине на об'єми продажів та збільшить негативне сальдо у зовнішньоекономічних відносинах між країнами.

Вищезазначені дії Республіки Білорусь суперечили Договору про зону вільної торгівлі від 18 жовтня 2011 р., зокрема статті 5, якою встановлено, що сторони надають одна одній національний режим відповідно до Статті III Генеральної угоди з тарифів і торгівлі ГАТТ 1994. МЕРТ у травні та червні 2014 р. двічі безрезультатно зверталось до Республіки Білорусь з пропозицією провести консультації з метою врегулювання зазначених питань, а також інформувало білоруську сторону про можливість запровадження адекватних заходів у відповідь.

Оскільки Білорусь не є членом СОТ, українською стороною в оперативному порядку було проведено власне антидискримінаційне розслідування по обмеженню в торгівлі пивними напоями та кондитерськими виробами за наступною методологією:

1. На основі динаміки обсягів вітчизняних поставок продукції, щодо якої були введені дискримінаційні заходи, розраховано прогнозний показник експорту до кінця року, який міг не відбутися у зв'язку зі встановленими торговими бар'єрами. Розрахунки здійснено за наступною формулою:

$$E_x F = E_x \cdot RG, \quad (2.1)$$

де: $E_x F$ – прогнозний показник експорту товару; E_x – експорт товару у базовому році; RG – середній темп зростання, розрахований за попередні три роки.

2. Розраховано потенційні втрати для державного і місцевих бюджетів у зв'язку зі зменшенням прибутковості компаній через обмеження в експортній діяльності. При цьому розраховано втрати бюджету у зв'язку з негативним опосередкованим впливом на суміжні галузі та сектори економіки. При

цьому бралися до уваги прогностні показники зменшення відрахувань податку на доходи фізичних осіб, єдиного соціального внеску та податку на прибуток;

3. На основі одержаних результатів визначено міру застосування торговельних бар'єрів Україною по відношенню до Білорусі у відповідь на її дискримінаційні заходи. Для цього розраховано відповідні обсяги квот на імпорт товарів, які найбільше ввозяться в Україну з Білорусі, за формулою:

$$Q = Im - L \quad (2.2)$$

де Q – річна квота у вартісному показнику; Im – імпорт білоруського товару в Україну у базовому році; L – прогностний показник експорту українського товару в Республіку Білорусь.

4. Як альтернативний варіант розглянуто можливе запровадження спеціального мита на білоруський імпорт за низкою товарних позицій, які Білорусь масово постачає в Україну. Спеціальне мито розраховувалось за формулою:

$$D = \frac{L}{Im} \cdot 100\%, \quad (2.3)$$

де D – спеціальне мито; L – прогностний показник експорту українського товару в Білорусь; Im – імпорт білоруського товару в Україну в базовому році.

За результатами проведеного розслідування з використанням окресленої методології було визначено, що Запровадження Республікою Білорусь ліцензування імпорту обумовлює скорочення експорту українських товарів до Республіки Білорусь, з урахуванням середнього темпу зростання експорту, на понад 170 млн. дол. США в рік. Заходи по обмеженню імпорту в Білорусь вітчизняних кондитерських виробів могли спричинити до скорочення в українському агросекторі 2,5 тис. робочих місць. Недоотримання податкових надходжень у державний та місцеві бюджети склало б 142,1 млн. ага. Прогнозовані річні збитки вітчизняних виробників пивних напоїв очікувались на рівні 9,4 млн. дол. США.

Також було прийнято рішення про застосування спеціального мита як адекватного заходу у відповідь на дискримінаційні та недружні дії щодо імпорту в Україну наступних товарів, походженням з Республіки Білорусь:

- пива солодового (за товарними позиціями УКТЗЕД 2203); шин гумових (за кодами УКТЗЕД 4011100090, 4011201000, 4011209000, 4011610000, 4011920000); холодильників (за кодами УКТЗЕД 84181080, 84182191, 84185019) у розмірі 60,05%;

- кондитерських виробів (за товарними позиціями УКТЗЕД 1702, 1704, 1806, 1905); молочної продукції (за товарними позиціями УКТЗЕД 0402, 0403, 0405); електричних ламп розжарювання (за кодом УКТЗЕД

8539229010); добрив (за кодом УКТЗЕД 3105200000) та холодильників (за кодами УКТЗЕД 84181020, 84184020, 84182199) у розмірі 55,29%.

Заходи повинні були набрати чинності 27 липня 2014 р. та застосовуватись до 31 грудня 2016 року. Разом з цим, заходи у відповідь на дискримінаційні та недружні дії Республіки Білорусь відповідно до частини десятої статті 29 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" могли припинитись достроково в разі припинення Республікою Білорусь дискримінаційних та/або недружніх дій щодо України, підписання відповідної угоди та/або відшкодування шкоди.

Разом з цим, з метою забезпечення конструктивного вирішення порушеного питання було вирішено:

Продовжити роботу спрямовану на:

- забезпечення безумовного виконання Республікою Білорусь Договору про зону вільної торгівлі СНД;

- відновлення показників українського експорту в Республіку Білорусь, що були досягнуті до моменту запровадження торговельних обмежень білоруською стороною до товарів українського походження, зокрема щодо макаронних виробів, кондитерських виробів та сировини для їх виробництва, пива солодового, цементу, скла полірованого та склотари.

2) Провести розслідування щодо встановлення фактів дискримінаційних та недружніх дій Республіки Білорусь стосовно цементу (макаронних виробів, скла полірованого, склотари у випадку надходження заяв від суб'єктів ЗЕД).

3) Після відшкодування завданої шкоди українським виробникам та відновлення їх законних прав та інтересів на білоруському ринку винести на розгляд Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі (далі – Комісія) питання щодо лібералізації спеціального мита прийнятого відповідно до рішення Комісії від 01.07.2014.

4) Винести на розгляд чергового засідання Міжурядової змішаної українсько-білоруської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва інформацію щодо випадків порушення Республікою Білорусь положень Договору про зону вільної торгівлі СНД.

Однак потреби в практичному застосуванні наведених заходів у відповідь не було, адже прояв Україною рішучості щодо негайного запровадження адекватних заходів у відповідь створив сприятливі передумови для наступальної переговорної позиції української сторони та надав можливість в стислі терміни розпочати переговори з компетентними органами Республіки Білорусь з урегулювання спірного питання з метою розблокування українського експорту та повернення режиму торгівлі між нашими країнами в правове русло визначене Договором про зону вільної торгівлі. В підсумку Білорусь відмовилась від усіх своїх дискримінаційних обмежень

щодо ввезення на свою територію кондитерських виробів та пивних напоїв українського виробництва.

Що стосується механізму вирішення суперечок у рамках СОТ, то він є центральним елементом, який забезпечує безпеку та передбачуваність міжнародної торгової системи. Він гарантує права та обов'язки сторін, виходячи з підписаних угод, та прояснює існуючі положення досягнутих домовленостей відповідно до загальних правил інтерпретації міжнародного публічного права.

Одним з основних пріоритетів механізму вирішення суперечок у рамках СОТ є можливість проведення незалежного розслідування, яке може ініціювати будь-який член організації, щоб відстояти свої права відповідно до досягнутих домовленостей. Система врегулювання суперечок у СОТ ґрунтується на єдиних правилах для всіх учасників, незалежно від їхньої політичної ваги чи економічної могутності. Такий підхід має велике значення для країн, які у вирішенні суперечок із сильнішим торговельним партнером апіорі опиняються в менш сприятливому становищі.

Особливість даного інструменту полягає у тому, що перш ніж доводити торговий конфлікт до суперечки в рамках СОТ, країна-ініціатор зобов'язана провести переговори зі стороною, яка порушує норми організації. Проблеми між сторонами можуть бути вирішені вже на цій стадії. Це дозволяє не відволікати значні фінансові та людські ресурси на тривалий процес офіційного вирішення конфлікту.

Якщо сторонам у результаті таких консультацій не вдається досягти компромісу, вони застосовують механізм вирішення торговельних суперечок, який і передбачений нормами й правилами СОТ. Дуже важливою є та обставина, що тепер встановлено чіткі часові обмеження на кожен з етапів суперечки. Це визначає орієнтири для його учасників, а також запобігає затягуванню. Хоча на практиці, унаслідок складності оскаржуваних практик, винесення остаточного рішення часто потребує більше від відведеного часу.

До основних етапів вирішення торгових суперечок у рамках СОТ належать (Додаток В):

1. Консультації – носять конфіденційний характер. За допомогою них сторона, яка ініціювала суперечку, намагається ще раз привернути увагу іншої сторони до проблеми. Консультації зазвичай тривають до 2 місяців (20 днів, якщо суперечка стосується товарів, які швидко псуються). Протягом процесу консультацій сторони можуть користуватися так званими добрими послугами – допомогою будь-якої країни чи міжнародної організації у встановленні контакту та початку вирішення суперечки між сторонами й досягнення компромісу. Крім того, за згодою сторін на етапі консультацій до врегулювання суперечки можуть приєднатися інші країни-члени СОТ в якості спостерігачів. Якщо компромісу досягти не вдається, країна-ініціатор суперечки може вимагати створення третейської групи.

2. Створення третейської групи – відбувається на засіданні Органу з урегулювання суперечок СОТ, якщо тільки не досягнуто "негативного консенсусу" (усі країни проголосують проти). Країна, проти якої ініційовано суперечку, може заблокувати створення третейської групи лише один раз. Якщо сторона, яка ініціювала суперечку, все-таки наполягатиме, третейська група буде створена.

3. Визначення повноважень третейської групи – окреслення кола питань, які вирішуватиме третейська група, виносячи рішення по суті проблеми. Члени третейської групи обираються сторонами таким чином, щоб забезпечити незалежність при вирішенні конфлікту, з індикативного списку урядових і неурядових осіб, які мають відповідну кваліфікацію у сфері міжнародного торгового права. Третейська група складається, зазвичай, із трьох осіб. Якщо сторони суперечки не можуть визначити складу третейської групи, це робить Генеральний директор СОТ.

Члени третейської групи проводять розгляд справи, виходячи винятково з положень, зазначених ініціатором суперечки в його позові. Таким чином, коло питань, які розглядаються третейською групою, визначається стороною, яка ініціювала суперечку, тому для неї дуже важливо представити на розгляд детально розроблену скаргу з описом усіх порушених правил і норм СОТ. Якщо виявиться, що сторона, проти якої ініційовано суперечку, порушила інші домовленості СОТ, тобто які не вказані у скарзі ініціатора суперечки, вона буде виправдана третейською групою.

4. Розслідування третейської групи – у процесі роботи третейська група має забезпечувати високу якість та оперативність своїх звітів по суті вирішуваної суперечки. Під час виконання обов'язків третейська група може зіштовхуватися з питаннями, які не мають прямого відношення до торгової політики або вимагають технічних знань. У такому випадку вона запрошує визнаних експертів у відповідній сфері для одержання додаткової інформації та проведення технічних консультацій.

5. Попередній розгляд – передбачає формування описової частини проекту доповіді третейської групи, який міститиме факти, аргументи, а також надані в письмовому вигляді зауваження сторін суперечки. Окрім надання письмових зауважень, відбуваються публічні слухання, в яких беруть участь сторони конфлікту; треті сторони також можуть висловлювати свою позицію. Брати до уваги докази третьої сторони чи ні – визначає третейська група.

6. Представлення попереднього звіту – містить не лише описові розділи, а й висновки та зауваження третейської групи. На цій стадії сторонам стає зрозуміло, з яким результатом найімовірніше завершиться конфлікт. За правилами, ця стадія настає не пізніше ніж через 6 місяців після створення третейської групи (3-х місяців, якщо вирішення суперечки відбувається за прискореною процедурою). На практиці цього терміну часто не дотримуються через складність і комплексність питань, що виносяться на розгляд.

7. Представлення остаточної версії звіту – звіт третейської групи проходить процедуру затвердження на засіданні Органу з вирішення суперечок СОТ. Якщо сторона, що програла суперечку, подає апеляцію, звіт затверджується після її розгляду.

8. Доповідь Апеляційного органу СОТ – цей орган займається апеляціями по справах, які розглядаються третейськими групами. Апеляції зазвичай розглядаються впродовж 2 місяців із можливістю продовження процедури ще на місяць. Доповідь Апеляційного органу заслуховується й схвалюється на засіданні Органу з вирішення суперечок СОТ і визнається сторонами, якщо тільки не досягнуто негативного консенсусу.

9. Упровадження рекомендацій Органу з вирішення суперечок СОТ стороною, яка програла суперечку. Упродовж 30 днів сторона, що програла, зобов'язана надати інформацію про те, яким чином вона збирається виконати відповідні рекомендації. Важливим аспектом функціонування СОТ у даному випадку є обов'язковість виконання рішення Органу з вирішення суперечок стороною, що програла. Хоча СОТ не має механізмів змушувати країни виконувати рішення Органу з вирішення суперечок, правилами цієї організації передбачено право сторони, яка виграла, скасувати режим найбільшого сприяння та підвищити торговельні бар'єри стосовно країни, яка програла, якщо вона не збирається виконувати розпорядження Органу з вирішення суперечок.

10. Компенсації – якщо країна, що програла суперечку, не має можливості виконати рекомендацій Органу з вирішення суперечок у встановлені строки, вона може розпочати переговори з протилежною стороною конфлікту щодо надання взаємно прийнятної компенсації. Така компенсація не носить грошового вираження, а пов'язана з наданням додаткових преференцій у торгівлі.

11. Відшкодування – якщо сторони не можуть домовитися з приводу компенсації, потерпіла сторона звертається до Органу з вирішення суперечок із проханням дати дозвіл на призупинення торговельних преференцій щодо сторони, яка порушила норми СОТ. Перевага в даному випадку надається призупиненню в тих сферах, які були предметом конфлікту.

12. Перехресне відшкодування – якщо торгівля носить явно односторонній характер і призупинення торговельних преференцій у тому секторі, який був предметом суперечки, не дає жодних переваг для потерпілої сторони, то призупинення преференцій відбувається за іншими секторами торгівлі чи угодами СОТ.

Механізм урегулювання суперечок є поширеним засобом вирішення проблем при порушенні правил СОТ серед її учасників. Так, станом на 2013 рік було заявлено про 456 суперечок, серед яких 144 перебували на етапі консультацій, 24 – створення третейської групи, 9 – визначення повноважень третейської групи, 93 – досягнення компромісу до прийняття доповіді третейської групи й винесення рекомендацій Органом з вирішення супе-

речок, 28 – заслуховування звіту третейської групи, 83 – виконання рекомендацій Органу з вирішення суперечок стороною, яка програла, 21 – досягнення консенсусу щодо компенсацій, 5 – на етапі невиконання рекомендацій стороною, що програла, і 5 – на етапі здійснення відшкодування [92].

Як видно, більшість суперечок обопільно вирішувалися сторонами або на етапі консультацій, або в ході розгляду до прийняття рішення третейською групою чи апеляційним органом. Лише 2% суперечок закінчувалися невиконанням стороною, яка програла, рекомендацій Органу з вирішення суперечок, а в ряді випадків був використаний механізм відшкодування. Це свідчить про ефективність та визнання переважною більшістю країн-членів СОТ системи вирішення суперечок у рамках цієї організації.

Механізм вирішення суперечок у СОТ надає країнам-членам можливість урегулювати торговельні конфлікти в рамках міжнародного правового поля, не вдаючись до розгортання торгових воєн. Він дозволяє захистити національні економічні інтереси шляхом усунення дискримінаційних заходів з боку торговельних партнерів, а також – покращення доступу вітчизняних товарів та іноземні ринки.

Проте зауважимо, що процес вирішення суперечок у рамках СОТ є доволі тривалим і може не виправдати ситуативних явищ у торговельно-економічних відносинах. Поруч із цим, даний інструмент дозволяє привернути увагу світової спільноти та упередити повторення аналогічних ситуацій, пов'язаних із торговельними суперечками, у загальносвітової практиці.

До країн, які беруть участь у найбільшій кількості суперечок, належать США, ЄС, Канада, Бразилія, Мексика, Китай, Індія та Аргентина (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Країни, які брали найбільшу участь у торговельних суперечках (1995-2012)

Країни-ініціатори суперечок	Кількість суперечок	Країни, проти яких ініційовано суперечки	Кількість суперечок
США	105	США	119
ЄС	87	ЄС	73
Канада	33	Китай	30
Бразилія	26	Індія	22
Мексика	23	Аргентина	22
Індія	21	Канада	17
Аргентина	18	Японія	15
Японія	17	Бразилія	14
Південна Корея	15	Мексика	14
Таїланд	13	Південна Корея	14

Джерело: [92].

Усього США брали участь у 224 торгових суперечках у рамках СОТ. При цьому коло питань, які виносилися на розгляд, було доволі широким. Вони стосувалися переважно інспекції сільськогосподарської продукції, митної Класифікації товарів, заходів, що впливали на торгівлю, та інвестиції в галузі машинобудування. Географічний розподіл країн, стосовно яких США порушували суперечки, були: ЄС (19), Китай (15), Індія, Японія та Мексика (по 6), Канада (5), Бразилія та Австралія (по 4). Зазначимо, що найбільша кількість суперечок відбувається між ЄС та США й стосуються вони переважно одних і тих самих проблем. Так, усього ЄС ініціював проти США 32 суперечки, частина з яких стосувалася заходів щодо антидемпінгового мита на європейську сталь.

Серед країн, які нещодавно приєдналися до СОТ, найактивнішу роль у суперечках СОТ відіграє Китай. Країна ініціювала 11 суперечок, 30 суперечок ініційовано проти нього й ще в 96 Китай виступає третьою стороною. Переважна частина суперечок стосується застосування антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів проти китайських компаній. Своєї черги, суперечки проти Китаю також оскаржують правомірність застосування ним низки антидемпінгових заходів та практики субсидування. Зауважимо, що серед країн-членів СОТ існує правило: не ініціювати суперечок проти країн, які нещодавно приєдналися до організації, упродовж перших трьох років (так званий пільговий період – *grace period*). Але якщо в цей період країна сама ініціює суперечки проти інших, тоді ці країни починають розглядати її як повноправного учасника системи торговельних відносин та ініціюють суперечки проти неї. Саме такий прецедент стався з Китаєм 2002 року, коли країна ініціювала суперечку проти США з приводу застосування ними захисних заходів на металеву продукцію китайського виробництва.

Останні роки стали дуже напруженим періодом для механізму вирішення суперечок у рамках СОТ. Тільки за 2013-2014 роки було випущено 14 доповідей третейських груп і 6 доповідей Апеляційного органу. Суперечки, що розглядаються судовими органами СОТ, стають усе складнішими. Причому коло юридичних питань, які містяться в позовах, стало набагато ширшим, ніж у минулі роки: під час суперечок зачіпаються практично всі угоди СОТ [129, с. 4].

Механізм вирішення суперечок СОТ залишається однією з фундаментальних основ багатосторонньої торговельної системи, і їх зростання підтверджує значущість цього механізму для членів організації. Але ускладнення сучасної практики торговельно-економічного співробітництва й відповідне загострення конфліктів щодо нього вимагають удосконалення процедури врегулювання суперечок у СОТ. Поліпшення механізму їх вирішення – захід не новий, і проводиться він за допомогою різноманітних взаємодоповнюючих методів. Так, із 1995 року ведеться переговорний процес про перегляд Домовленості про правила й процедури врегулювання суперечок, у ході

якого члени СОТ надали свої пропозиції щодо поліпшення або уточнення відповідних процедур.

Для країн, що розвиваються, найбільший інтерес становлять ті пропозиції, які спрямовані на спрощення доступу до механізму вирішення суперечок та на забезпечення ефективного виконання рішень. Дві третини членів СОТ так чи інакше брали участь у торговельних конфліктах. А тому треба спростити доступ, щоб і ця третина, яка залишилася (переважно невеликі країни), могла безперешкодно скористатися цим інструментом.

Зі спрощенням доступу до механізму вирішення суперечок пов'язані насамперед дві умови: участь третіх сторін і перегляд термінів. Щодо прав третіх сторін, то в судовому процесі є кілька пропозицій. Одна з них полягає в тому, щоб автоматично допускати цю сторону до процесу тоді, коли відповідач у відведений строк не висловить відповідного заперечення. Інша пропозиція стосується розширення кола прав третіх сторін на етапі слухання справи в спеціальній групі [130].

Перегляд термінів, своєї черги, спрямований на досягнення двох цілей: продовження деяких строків на користь країн і скорочення затримок на окремих етапах судового процесу. Інші пропозиції (наприклад, щодо створення списку кандидатів для прискореного формування групи експертів) також можуть зробити певний внесок у скорочення термінів. Слід пам'ятати, що тривалі терміни призводять до більших витрат, – і не тільки судових, а й тих, які виникають у галузі, яка страждає від неправомірних дій, проти яких виступає позивач.

Насамкінець розглянемо досвід України у сфері вирішення торговельних суперечок СОТ. Незважаючи на те що країна порівняно недавно стала членом СОТ, вона також має певний досвід участі в системі врегулювання суперечок. Вона є єдиною країною пострадянського простору, яка, перебуваючи в СОТ, ініціювала суперечки і проти якої розпочинали суперечки інші країни (табл. 2.4). Перша суперечка була ініційована Україною в липні 2010 року стосовно регулювання імпорту алкоголю та сигарет у Вірменії, а саме – стосовно дискримінаційного застосування акцизних зборів. У жовтні 2010-го було подано заяву на формування третейської групи. Однак у грудні 2011 року суперечку було врегульовано досягненням взаємної домовленості між сторонами через вирівнювання акцизних ставок для української та вірменської продукції.

Ще одна суперечка була ініційована Україною проти застосування екологічного збору на імпорт товару в пластиковій упаковці в Молдові. У відповідь Молдова ініціювала суперечку проти акцизного збору на алкогольні напої в Україні. У результаті країни домовилися про зниження екологічного збору та вирівнювання акцизних ставок.

Остання з ініційованих Україною суперечок (2012 р.) стосувалася закону Австралії "Про звичайну упаковку сигарет" До суперечки невдовзі

приєдналися Гондурас і Домініканська Республіка. Але виявилось, що цей конфлікт лобювався Асоціацією тютюнових виробників "Укртютюн", куди входять лише іноземні (американські та англійські) компанії, які раніше вже намагалися оскаржити рішення Австралії через Вищий суд цієї країни.

Таблиця 2.4

Торговельні суперечки, ініційовані Україною щодо інших країн та іншими країнами проти неї в рамках СОТ

Торговельні суперечки, ініційовані Україною		
Країна, проти якої ініційовано суперечку	Дата початку консультацій у рамках процедури суперечки в СОТ	Підстава виникнення суперечки
Вірменія	20 липня 2010 року	Порушення ГАТТ 1994 року. Статті II:1, III:1, III:2, III:4
Молдова	17 лютого 2011 року	Порушення ГАТТ 1994 року. Статті III:1, III:2, III:4
Австралія	13 березня 2012 року	Порушення ТРІПС. Статті 1.1, 2.1, 3.1, 15, 15.1, 15.4, 16, 16.1, 16.3, 20, 27. Порушення угоди про ТБГ. Статті 2.1, 2.2
Торговельні суперечки, ініційовані проти України		
Країна, що ініціювала суперечку	Дата початку консультацій у рамках процедури суперечки в СОТ	Підстава виникнення суперечки
Молдова	3 березня 2011 року	Порушення ГАТТ 1994 року. Стаття III:2
Японія	30 жовтня 2013 року	Порушення угоди про застосування спеціальних заходів обмеження імпорту. Статті 2.1, 3.1, 4.1(a), 4.1(b), 4.2(a), 4.2(b), 4.2(c), 5.1, 7.1, 7.4, 8.1, 11.1(a), 12.1, 12.2, 12.3. Порушення ГАТТ 1994 року. Статті II:1(b), XIX:1
Росія	7 травня 2015 року	Порушення угоди про застосування антидемпінгових заходів. Статті 1, 2.1, 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.4, 5.8, 6.1, 6.2, 6.4, 6.5.1, 6.6, 6.8, 6.9, 9.2, 9.3, 11.1, 11.2, 11.3, 18.1. Порушення ГАТТ 1994 року. Стаття VI

Укладено автором за джерелом: [112].

Не змігши ефективно використати цей спосіб, зазначені компанії вирішили діяти в СОТ через Україну. У поєднанні з тим фактом, що Україна не здійснює й не планує здійснювати експорту тютюнових виробів до Австралії, завдана шкода її міжнародному іміджу від ініціювання даної суперечки зрештою спонукала вітчизняний уряд скасувати її у липні 2015 року [93].

Україна також устигла програти одну ініційовану проти неї Японією суперечку щодо запровадження спеціального мита на легкові автомобілі. З часом до Японії в суперечці приєдналися Євросоюз, США, Росія, Австралія, Корея, Індія та Туреччина. У квітні 2013 року Україна ввела на три роки спеціальні мита на імпорт нових легкових авто незалежно від країни походження та експорту. Для машин з об'ємом бензинового двигуна 1-1,5 л воно становило 6,46%, з об'ємом 1,5-2,2 л – 12,95%. Ця ініціатива торкнулася багатьох членів організації. До нововведення 26% малолітражних авто імпортувалося з Росії, по 15% – з Німеччини та Китаю. Основними постачальниками 1,5-3-літрових автомобілів в Україну були Японія (21%), Корея й Росія (по 15%), Німеччина (14%) і Велика Британія (13%).

Україна стверджувала, що спеціальні мита були вимушеним заходом для захисту українських виробників від зростаючого автомобільного імпорту та скорочення вітчизняного виробництва автівок. Україна будувала захист на аналізі даних за 2008-2010 роки. Головним аргументом української сторони було те, що за ці роки співвідношення кількості імпортних до кількості авто внутрішнього виробництва зросла на 38%. Також ознакою придушення вітчизняних виробників іноземними конкурентами стало зниження частки автомобілів вітчизняного виробництва на власному ринку на 35% за той самий період [94]. Але ці аргументи не переконали СОТ: Україну було звинувачено в порушенні процедури та безпідставності встановлення спеціального мита на автомобілі.

Основною причиною, через яку третейська група, яка розглядала суперечку між Японією та Україною, не погодилася з аргументацією вітчизняної сторони, став низький рівень обґрунтованості позицій з української сторони, адже:

- для обґрунтування свого рішення компетентний орган України просто математично порівняв відповідні числові показники імпорту автомобілів за період розслідування, замість того, щоб ретельно проаналізувати всі відповідні фактори, які могли вплинути на стан імпорту протягом усього періоду розслідування, а не тільки в конкретні проміжки;

- тільки числовий аналіз імпорту не може підміняти собою обов'язок компетентного органу детально проаналізувати, наскільки "достатньо різким", "досить раптовим" і "досить істотним" було збільшення обсягів імпорту за період розслідування, оскільки саме дані критерії, вироблені практикою вирішення спорів СОТ, допомагають визначити, чи відповідає зростання імпорту вимогам аг. 2.1 Угоди про спеціальні заходи;

- оскаржувані захисні заходи були застосовані більш ніж через 2 роки (14 березня 2013 р.) після завершення періоду розслідування (2008-2010 рр.), що, на думку групи експертів, суперечило аг. 2.1 Угоди про спеціальні заходи [131, с. 31-32].

Водночас за результатами розслідування компетентний орган України зробив висновок про те, що існує загроза завдання серйозної шкоди національному виробнику. Але група експертів не погодилася з цим висновком, зазначивши, що питання збитку було неякісно проаналізоване. Адже, щоб довести наявність загрози збитків, недостатньо простого математичного порівняння показників національної індустрії за період розслідування, як і недостатньо лише математично порівняти зростання імпорту. Навпаки: потрібен докладний аналіз тенденцій таких даних на майбутній період.

Отже, для уряду України та бізнесу постає проблема більш якісного вивчення норм і правил СОТ для виявлення порушень та дискримінації в міжнародній торгівлі як з боку торговельних партнерів, так і з власного боку. Слід також зазначити, що для повноцінного застосування інструмента врегулювання суперечок у рамках СОТ на всіх етапах має відбуватися проактивна взаємодія заінтересованих представників бізнесу й влади. Постає необхідність розвитку державно-приватного партнерства щодо оптимального та ефективного використання адекватних механізмів СОТ для захисту національних інтересів. Крім того, вбачається за доцільне приєднатися до складу членів Дорадчого центру з питань права СОТ (м. Женева), що забезпечить додаткові юридичні можливості супроводу процедур урегулювання суперечок.

2.3. Роль держави у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики України

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України та зміна пріоритетів сучасної зовнішньоекономічної політики призвели до необхідності реформування вітчизняних засад ЗЕД. Саме органи державної влади мають забезпечити втілення в життя зовнішньої політики країни, ефективність якої є однією з умов утвердження в системі міжнародних економічних відносин. Оскільки для світової економіки характерні перманентні зміни кон'юнктури товарних ринків, то проблема розробки й здійснення програми заходів із підтримки експорту та імпорту на міжнародній арені, збільшення або, принаймні, збереження їх питомої ваги у світовій торгівлі актуальна для будь-якої країни.

Зовнішньоторговельна політика держави припускає цілеспрямовані дії при визначенні режиму регулювання торговельних зв'язків й оптимізації участі в МПП. За відсутності досконалих режимів та механізмів взаємодії органів державного регулювання ЗЕД відбувається послаблення позицій країни на шляху інтеграції з міжнародною системою господарських зв'язків.

Політика регулювання ЗЕД покликана вирішувати важливі завдання з економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими країнами й регіонами для забезпечення стабільного економічного розвитку та зростання рівня життя населення, не нехтуючи при цьому принципами економічної безпеки [25, с. 45]. Розвиток світової торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання. Це дає можливість поєднувати не завжди співпадаючі національні й міжнародні інтереси.

Держава створює необхідну правову базу, яка містить заходи з визначення прав приватної власності й гарантування дотримання контрактів. Уряд також установлює "правила гри", регулюючи відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами. Базуючись на законодавстві, держава виконує функції арбітра у сфері зовнішньоекономічних зв'язків. Найважливішим інструментом досягнення цієї мети має стати вдосконалення механізму регулювання ЗЕД у напрямку оптимального поєднання відкритості національної економіки з ризиками економічного розвитку в умовах глобалізації світового господарства.

При цьому треба враховувати особливість сучасних національних систем регулювання зовнішньої торгівлі, а саме їх комплексний характер. Його суть зводиться до використання багатосторонніх інструментів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, які взаємодіють між собою, по-різному впливають на експортно-імпорتنі операції і взаємодоповнюють один одного. В узагальненому вигляді ці інструменти включають:

- економічні засоби управління й регулювання зовнішньої торгівлі: мито, митні збори, зрівнювальне прикордонне оподаткування, акцизи й розвинене внутрішнє оподаткування, субсидії внутрішнім товаровиробникам та інші засоби, теорія, техніка і практика яких добре розроблена в багатьох країнах світу;

- адміністративні методи регулювання: заборони й обмеження експорту та імпорту, ліцензування й контингентування ввозу та вивозу, добровільне обмеження експорту і деякі інші, які широко використовуються у світовій практиці;

- так звані технічні бар'єри в торгівлі: стандарти й технічні норми, методи визначення відповідності стандартам, правила і норми безпеки, системи сертифікації низки товарів, санітарно-ветеринарні норми та норми охорони здоров'я, засоби, пов'язані із захистом навколишнього середовища та аг.;

- заходи, які мають сприяти національним експортерам і виробникам товарів для експорту;

- валютно-фінансові інструменти: маневрування обліковою банківською ставкою, які впливають на підвищення або зменшення національного валютного курсу, використання кредитних механізмів тощо [26, с. 257].

Вивчення досвіду державного регулювання зовнішньої торгівлі розвинутих країн показує, що роль прямого адміністративного втручання зростає в надзвичайних умовах, коли необхідно централізувати витрачання й надходження валютних ресурсів, забезпечити енергією, сировиною й дефіцитними матеріалами найважливіші галузі економіки. У періоди нормального економічного розвитку співвідношення між адміністративними та економічними інструментами державного регулювання змінюється на користь останніх. Характерною особливістю державного регулювання зовнішньої торгівлі в період підйому є розширення використання грошово-кредитних, фінансових і митних засобів регулювання експорту й імпорту при скороченні дії прямого адміністративного впливу. Але й у цей період механізм державного регулювання в більшості країн зберігає комплексний характер, поєднуючи адміністративні й економічні інструменти.

Це пов'язано з тим, що становлення та розвиток державного регулювання зовнішньоторговельних відносин у країнах із розвинутою економікою пройшли значний еволюційний шлях. Протягом декількох століть у високо розвинутих індустріальних країнах світу з урядовою ініціативи здійснювалися заходи, направлені на регулювання відносин у сфері міжнародної торгівлі. Зважаючи на те, яке місце посідають ці країни на сьогодні на світовому ринку, можна зробити висновок, що їх методи регулювання зовнішньої торгівлі є досить ефективними і постійно удосконалюються.

Так, роль світогосподарських зв'язків в економічному розвитку США впродовж останніх трьох десятиріч якісно змінилася. Володіючи величезним, багатосекторним внутрішнім ринком при високому рівні забезпеченості сировинними ресурсами, США тривалий час були достатньо економічно "закритою" країною [198]. Перетворення в національному господарстві країни в 1980-90-ті аг. супроводжувалися формуванням розгалуженої системи зовнішньоекономічних зв'язків. Американські корпорації стали активніше йти на торгіві, коопераційні та інші зв'язки з іноземними фірмами, на спільний бізнес із зарубіжними партнерами у власній країні і за її межами [199, с. 46-47].

США постійно шукає оптимальні шляхи підтримки експорту і захисту національних виробників від зовнішніх конкурентів. Для цього в 1988 р. було розроблено і ухвалено "Комплексний закон про торгівлю і конкурентоспроможність". Зовнішньоекономічна політика США віддзеркалює напрямки їх стратегічних пріоритетів, що направлений на розширення торговельних відносин з партнерами по НАФТА, особливо з Канадою. Визначальні позиції в зовнішньоекономічних зв'язках займають американські транснаціональні компанії, що володіють мережею підприємств по всьому світу, з'єднаних кооперативними зв'язками. У результаті діяльності цих корпорацій американська економіка все більш інтегрується в світове господарство [200, с. 224-226].

Оскільки серйозною проблемою у зовнішній торгівлі для США є значне (більше ніж у 1,5 рази) переважаювання імпорту над експортом, то державне управління у сфері ЗЕД направлене передусім на посилення заходів зі стимулюванню експорту. Прийнята державна програма консультаційної допомоги американським експортерам з приводу особливостей окремих зарубіжних ринків. Розгорнулася широкомасштабна кампанія з подолання бар'єрів для іноземних товарів на ринках Японії, Китаю, деяких нових індустріальних країн [201, с. 224].

В економічній стратегії уряду Німеччини розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відведена ключова роль з урахуванням високої залежності стану економіки від результатів її участі у зовнішньоторговельних операціях. Основою зовнішньоекономічної політики Німеччини є розвиток економічних зв'язків з її головними міжнародними партнерами – іншими країнами ЄС, США і Японією. Велика увага надається розширенню присутності німецьких фірм на ринках країн Південно-Східної Азії, Латинської Америки, півдня Африканського континенту, Східної і Центральної Європи. Зовнішня торгівля – одна з найбільш динамічних галузей економіки Німеччини, стимулятор її економічного зростання. Зовнішньоекономічні зв'язки Німеччини характерні тим, що це один з найважливіших експортерів і імпортерів світу.

Стимулюванню німецького експорту сприяє розвинута система фінансування і страхування зовнішньоекономічної діяльності. Крім того, у цілях сприяння зовнішньоекономічній діяльності німецьким фірмам надається державна фінансова підтримка для їх участі в зарубіжних виставках і ярмарках, завдяки чому ініціюється близько 20% усього німецького експорту, розширяється мережа німецьких зовнішньоторговельних палат.

Німецька модель соціального ринкового господарства, що сформувалася в основному в результаті реформ 1940-1950-х рр., визначається як поєднання ефективного конкурентного ринкового господарства з сильною соціальною (перерозподільчою) політикою, що забезпечує реалізацію принципу соціальної справедливості. Проте концепція даної моделі із самого початку спиралася на ефективну конкуренцію і запобігання концентрації економічної влади, унаслідок чого державне втручання обмежується; причому потреба в такому втручанні повинна скорочуватися, оскільки ефективний розвиток ринкової економіки знімає гостроту соціальних проблем. На практиці початкова модель піддалася зовнішній дії "глобального регулювання" і монетаристського регулювання пропозиції [202, с. 95].

В умовах структурної перебудови, що відбувається в економіці Франції, зростаючу роль відіграє зовнішня торгівля, що є однією з найбільш динамічних галузей і головною формою участі країни в системі зовнішньоекономічних відносин. Починаючи з раних 2000-х виявилася тенденція до випереджального зростання експортних і імпортних операцій порівняно із загальними

темпами економічного розвитку Франції, а нинішній період відзначено подальшим посиленням залежності французької економіки від світового ринку. Зростання відкритості французької економіки проявилось у збільшенні експортної спрямованості виробництва в провідних галузях промисловості. Експортна квота в оброблювальній промисловості перевищує 36% при явній перевазі галузей електротехнічного і транспортного машинобудування.

Таких результатів вдалось досягти завдяки значним змінам в механізмі державного регулювання зовнішньої торгівлі країни, і, перш за все, експорту. Регулювання направлене на підвищення конкурентоспроможності французьких товарів, має комплексний характер і зачіпає, крім сфери реалізації товарів, і стадію експортного виробництва. Значно розширені методи і засоби державного втручання, що вирізняється селективністю і цілеспрямованістю. Крім того, зростає взаємозв'язок його основних важелів у кредитно-фінансовій і адміністративній сферах. У цілому експорт Франції в інші країни ЄС складається в основному з товарів високого ступеня спеціалізації, тоді як високоякісне устаткування і продукти масового споживання в його структурі представлені недостатньо.

Розглядаючи французьку модель державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, необхідно відзначити, що її становлення характеризується доволі широкими для ринкової економіки масштабами діяльності держави. Ринкові регулятори в країні традиційно слабші, ніж у німецькій і тим більше в англійській економіці. Це зближує господарський механізм, що склався у Франції, з його південно-європейськими варіантами (відносна слабкість національних підприємств, функції яких значною мірою бере на себе держава, у соціальному відношенні – наявність впливових лівих політичних сил). У довгостроковому плані французький господарський механізм еволюціонує в сторону посилення потужності підприємств і відповідного перерозподілу функцій між ними і державою. Проте через суспільство і бізнес, "рух до ринку" відрізняється сповільненістю і непослідовністю. Роль держави в економіці і зараз надзвичайно висока, діяльність бізнесу значною мірою регламентована.

Великобританія, що займала провідну роль у світовій торгівлі в 1940-х роках, проводила політику вільної торгівлі і поміркованого протекціонізму, бажаючи посилити економічний вплив у світі, однак режим торгової політики світового ринку мав на неї негативний вплив. Поглиблення міжнародного розподілу праці призвело до того, що Великобританія почала в усе зростаючих масштабах ввозити промислові товари, частина з яких не вироблялася в країні. Відтак, зовнішньоторговельний баланс Британії наразі пасивний, тобто імпорт переважає над експортом, проте платіжний баланс за всіма формами зовнішньоекономічних зв'язків активний. Розвивається сфера послуг, значення якої в експорті збільшується [203, с. 116].

Зростання імпорту призвело до вживання активних заходів щодо розширення експорту, проте за темпами його зростання Великобританія значно відстає від інших розвинутих країн і її частка у світовому експорті знижується. У той же час у Великобританії, як і в більшості інших країн з розвинутою економікою, темпи зростання експорту за післявоєнний період вищі, ніж темпи зростання ВВП. На сьогодні її питома вага оброблювальної промисловості в експорті зростає. Приблизно 40% експорту доводиться на продукцію машинобудування. У даний час завдання захоплення емких ринків збуту країн, що розвиваються, є головним завданням англійських ТНК. Основними торговими партнерами Великобританії є країни ЄС (особливо Німеччина, Франція, Нідерланди і Італія), США, країни Південно-Східної Азії.

Аналізуючи загальну соціально-економічну модель Великобританії, слід відзначити, що її своєрідність відображає особливості історичного процесу становлення. Британська модель, на відміну від європейської континентальної, має багато спільного з американською моделлю "акціонерного капіталізму", що пояснюється низкою чинників, зокрема, близькістю культури і традицій підприємництва. Разом з тим участь Великобританії в інтеграційних процесах в Європі супроводжується певним зближенням британської і континентальної моделей. Національні господарські механізми і економічна політика все більш трансформуються під впливом вимог органів ЄС. Глобалізація і європеїзація сприяють ерозії багатьох традиційних цінностей і "модернізації" британської моделі, не відмінюючи її специфіки.

Канада на сучасному користується сприятливою для неї кон'юнктурою на світових товарних ринках, адже динамічний розвиток, який в посткризовий період спостерігається у США і дещо меншою мірою в країнах ЄС підтримує стабільно високий попит на канадську продукцію, особливо на інвестиційні товари. Приріст канадського експорту на початку ХХ аг. склав близько 20%. Канада є найбільшим постачальником сировини нафти в США: близько половини всієї канадської нафти і газу поступає в Сполучені Штати. Крім того, за об'ємом двостороннього обміну товарами і послугами США і Канада є найбільшими зовнішньоторговельними партнерами у світі. Слід зазначити, що, незважаючи на сировинну орієнтацію економіки, частка готових виробів в товарному експорті переважає. Географічно, окрім США (83%), канадський експорт розподіляється також за такими країнами і регіонами як Європейський Союз (4,5%, у т.ч. Великобританія – 1,5%) і Японія (4,5 %). Зовнішньоторговельна стратегія Канади побудована на участі країни як у процесі глобалізації світової економіки (участь у СОТ), так і на регіональній орієнтації розвитку (велика частина зовнішньої торгівлі доводиться на країни НАФТА) [204, с. 179-180].

Багато експертів схильні вважати, що пік у розвитку зовнішньої торгівлі Канади вже пройдений, і підтримувати колишні темпи зростання експорту їй

буде досить важко. Відповідно, і економічна ситуація у відкритій економіці Канади повинна незабаром зазнати зміни. Резерви зростання тепер слід шукати в збільшенні споживання на внутрішньому ринку. При цьому існують й інші більш оптимістичні прогнози розвитку зовнішньоторговельних відносин даної країни, які базуються на тому, що Канада є потужною промисловою державою з багатими сировинними запасами і має всі необхідні умови для посилення своєї експансії на міжнародному ринку [205, с. 150].

Основними пріоритетами японської зовнішньоекономічної політики є: забезпечення економічної безпеки країни, її провідних позицій у світовій економіці та інтеграційних процесах в Азійсько-Тихоокеанського регіону, подальше зміцнення фінансової, економічної і технологічної потужності ролі і місця "ключового гравця" у світовій торгівлі і інвестиціях. Результатом японської зовнішньоекономічної політики стало перетворення японського експорту на важливе джерело фінансування розвитку економіки. Головною метою імпоротної політики є заохочення ввезення в країну необхідних сировинних і інших ресурсів. Для Японії було характерним велике збільшення обсягів зовнішньої торгівлі. Вирішальне значення для торгової експансії мали прискорена індустріалізація, монополізація, ввезення сировини, необхідної для національної індустрії.

Однією з характерних рис нової моделі розвитку Японії є зміна зовнішньоекономічної стратегії, а саме: здійснений перехід від орієнтації на експорт товарів до експорту капіталів. Японія стала здійснювати широкомасштабні інвестиції (прямі і портфельні) за кордоном. Було зроблено ставку на ринки Південно-Східної Азії і США. Пізніше до сфери інтересів японських інвесторів ввійшла Західна Європа. Із сучасних проблем Японії можна виділити складнощі у сфері експорту. Значно знизився обсяг японського експорту в країни Південно-Східної Азії, продовжуються "торгові війни" Японії з США і країнами, що входять в ЄС. Небезпечні наслідки, пов'язані із зменшенням експорту Японії, пояснюються тим, що в японській моделі економічного зростання експорт є однією з рушійних сил розвитку. Зниження японського експорту було обумовлене процесом інтернаціоналізації виробництва японських компаній, які переводили свою виробничу базу в країни і регіони збуту товарів (США, Європу), або в країни Південно-Східної Азії з більш низькими витратами по оплаті праці.

Розглянуті вище моделі регулювання зовнішньоекономічної діяльності можуть сприяти розробці власної моделі її регулювання в Україні. Власне, на сучасному етапі розвитку Україна намагається створювати систему ефективного державного управління, спираючись на досвід високо розвинутих країн. Прикладом цього може слугувати запровадження інституту Торгового представника України в рамках Міністерства економічного розвитку і торгівлі за американським зразком Торгового представника сполучених штатів (United

States Trade Representative – USTR). Багаторічні успіхи зовнішньоторговельної політики США, інституціональним осередком якої став Офіс торгового представника, обумовлюють важливість та перспективність реалізації аналогічної моделі державного управління зовнішньою торгівлею в Україні.

Офіс торгового представника США є урядовою агенцією, що відповідає за розробку рекомендацій щодо торгової політики США для президента Сполучених Штатів, проведення торгових переговорів на двосторонньому і багатосторонньому рівнях, координацію торгової політики в уряді. Також щорічно Офісом торгового представника США готується спеціальний звіт, у якому повідомляється про торгові бар'єри для американських компаній і продуктів у зв'язку з законами про інтелектуальну власність, що стосуються авторського права, патентів і товарних знаків в інших країнах.

Офіс торгового представника США є урядовою агенцією, що відповідає за розробку рекомендацій щодо торгової політики США для президента Сполучених Штатів, проведення торгових переговорів на двосторонньому і багатосторонньому рівнях, координацію торгової політики в уряді. Також щорічно Офісом торгового представника США готується спеціальний звіт, у якому повідомляється про торгові бар'єри для американських компаній і продуктів у зв'язку з законами про інтелектуальну власність, що стосуються авторського права, патентів і товарних знаків в інших країнах.

Основними завданнями Офісу торгового представника США є [216]:

- проведення двосторонніх, регіональних та багатосторонніх переговорів з питань торгівлі та інвестицій;
- реалізація зовнішньоторговельної політики, спрямованої на розширення доступу американських товарів на іноземні ринки;
- проведення переговорів із зацікавленими та уповноваженими сторонами з приводу встановлення імпортного режиму США;
- розгляд скарг національних суб'єктів господарювання з приводу проведення недобросовісної цінової конкуренції зі сторони іноземних партнерів;
- співпраця з питань торгівлі й прямих іноземних інвестицій в рамках провідних спеціалізованих міжнародних економічних організацій, зокрема ОЕСР і ЮНКТАД.

Водночас органом, який займається імплементацією напрацьовань Офісу торговельного представника, питаннями зовнішньоекономічної діяльності, а також координує роботу торговельно-економічних представництв за кордоном, є Міністерство торгівлі.

Інститут Торгового представника України також має на меті виконання функцій з просування економічних інтересів країни на європейському та світовому ринках, здійснення у межах своїх повноважень координації діяльності торгових представництв у склад дипломатичних установ країни. Однак вітчизняний аналог має певні відмінності.

По-перше, Торговий представник України не має власного офісу (тобто, структурного підрозділу), а за посадою є заступником міністра економічного розвитку і торгівлі. Хоча, з іншого боку, він спрямовує, координує і контролює роботу підпорядкованих йому самостійних структурних підрозділів МЕРТ, на які покладено завдання щодо зовнішньоекономічної діяльності, міжнародного торговельно-економічного співробітництва, європейської інтеграції та торговельного захисту. Куруючи зовнішньоекономічні підрозділи МЕРТ, Торговий представник має відігравати роль своєрідного агентства з просування експорту. Програмою діяльності уряду на Торгового представника покладено виконання досить амбітного, але вкрай необхідного завдання: проведення наступальної торговельної політики та збільшення українського експорту вдвічі до 2019 р. [217].

По-друге, відповідно до Положення "Про Торгового представника України" [206], на нього покладено значно більше завдань, лише основними з яких є:

- проведення постійного моніторингу розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, аналізу ефективності експорту та імпорту товарів і послуг, розроблення і здійснення заходів щодо розвитку та вдосконалення структури експорту та імпорту товарів і послуг, розроблення рекомендацій для відповідних галузей економіки з урахуванням кон'юнктурних змін на світовому ринку;
- проведення аналізу впливу інструментів торговельного захисту на розвиток торгівлі, розроблення пропозицій щодо підвищення ефективності його використання для досягнення економічного зростання;
- виконання завдань з питань економічного співробітництва України з ЄС та розроблення пропозицій стосовно вдосконалення механізму взаємодії з інституціями ЄС;
- проведення моніторингу виконання членами СОТ зобов'язань в рамках СОТ з метою забезпечення захисту прав та інтересів України;
- представництво України в СОТ, Чорноморському банку торгівлі і розвитку та інших міжнародних економічних організаціях;
- здійснення координації переговорів між Україною та іншими державами щодо укладення угод про вільну торгівлю, а також підготовка економічних обґрунтувань стосовно таких угод;
- виявлення фактів або загроз застосування органами іноземних держав, митними союзами або економічними угрупованнями антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних заходів до товарів походженням з України;
- координація в межах своїх повноважень підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів у сфері міжнародної торгівлі.

Державна політика, що проводиться за західним зразком, наразі ще не дала очевидних позитивних результатів, оскільки Україна відрізняється від

західних країн не тільки природними ресурсами і торговими звичаями, але і соціальною сферою, що є різким контрастом з тим середовищем, яке сформувало промислово розвинуті економіки. Крім того, досвід розвинутих країн показує, що перебудувати економічну систему та сферу зовнішньоторговельних відносин зокрема в короткі терміни неможливо. Таким чином, розвиток ринкової системи господарювання в Україні обумовлює трансформацію та розвиток форм і методів державного управління економікою, вимагає нових підходів до визначення місця та ролі суб'єктів господарювання у розвитку національного виробництва.

Слід зазначити, що при розробці економічної політики уряд кожної країни не може не враховувати механізм взаємозв'язку макроекономічних показників у відкритій економіці. При цьому, перш за все, мають бути визначені та виміряні основні макроекономічні змінні, що характеризують участь країни в міжнародному обміні товарами, послугами і капіталом, а потім побудована макроекономічна модель, що описує взаємозв'язки цих змінних. За допомогою такої моделі можна проаналізувати, як впливає на потоки товарів, послуг і капіталів економічна політика, що проводиться в окремій країні та інших країнах. Основою для такого макроекономічного аналізу є платіжний баланс країни. Особливої актуальності платіжний баланс набуває у зв'язку з тим, що його сприятливі показники є кінцевою метою та головним критерієм оцінки ефективності використання передових інструментів розвитку та балансування міжнародної торгівлі, які були проаналізовані вище.

Платіжний баланс – це вартісне вираження всього комплексу макроекономічних зв'язків країни у формі співвідношення надходження грошових коштів і платежів внаслідок здійснення зовнішньоекономічних операцій країни, її участі в світовому господарстві. За формою складання платіжний баланс визначається як статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів певної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період [191, с. 89-90].

Платіжний баланс складається за принципом подвійного запису (подвійного рахунку). Система подвійного запису означає, що кожна міжнародна операція у платіжному балансі відображається двічі: по кредиту одного рахунку і дебету іншого. При цьому історично (починаючи з меркантилістів) склалося, що зовнішньоекономічні операції, що збільшують приплив до країни золота та іноземної валюти, розглядалися як активні кредитні операції. По кредиту в платіжному балансі відображаються ті операції, в результаті яких відбувається вибуття цінностей, за яким має слідувати агато регі надходження валюти в країну, тому кредит записується зі знаком "плюс". По дебету відображаються ті операції, в результаті яких країна витрачає валюту в обмін на придбані цінності (вони записуються зі знаком "мінус"). У

цьому відношенні платіжний баланс країни є своєрідним аналогом балансу банку.

Виходячи з принципу подвійного запису, загальна сума кредиту має дорівнювати загальній сумі дебету для всього платіжного балансу, проте очевидно, що за його окремими розділами може виникати дисбаланс між кредитом і дебетом. При цьому, якщо кредит за розділом балансу більше дебету, має місце додатне сальдо, якщо дебет більше кредиту, то від'ємне сальдо або дефіцит. В основі розрахунку платіжного балансу лежить концепція балансу потоків платежів. Якщо розрахувати суми закордонних активів держави та її міжнародних зобов'язань на певну дату, то ми отримаємо баланс міжнародної заборгованості країни, який ще називають міжнародною інвестиційною позицією. Якщо активи перевищують зобов'язання, то країна є нетто-інвестором (або кредитором). У протилежному випадку країна вважається нетто-боржником [158, с. 106].

У складі платіжного балансу відкритої економічної системи можна виділити такі розділи: торговельний баланс, баланс послуг і некомерційних платежів, баланс доходів, баланс трансфертів, баланс руху капіталів і кредитів, баланс руху резервних активів. З огляду на обраний напрям дослідження, звернемо особливу увагу на перші два розділи, які безпосередньо пов'язані з міжнародною торгівлею, і проаналізуємо динаміку показників вітчизняного платіжного балансу за цими розділами.

Так, показники зовнішньої торгівлі традиційно посідають важливе місце у платіжному балансі. Співвідношення вартості експорту й імпорту товарів утворює торговельний баланс. Стан торговельного балансу відображає ступінь залежності країни від зовнішніх ринків. Якщо експорт перевищує імпорт, то сальдо торгового балансу додатне. І навпаки, якщо імпорт перевищує експорт, то сальдо торговельного балансу від'ємне. Торговельний баланс з додатним сальдо називають активним, а з від'ємним сальдо-пасивним.

Економічне значення активу або дефіциту торговельного балансу стосовно конкретної країни залежить від її становища у світовому господарстві, характеру її зв'язків із партнерами і загальної економічної політики. Для країн, що відстають від лідерів за рівнем економічного розвитку, активний торговельний баланс необхідний як джерело валютних коштів для оплати імпорту ліцензій, доходів від іноземних інвестицій та інших міжнародних зобов'язань. Пасивний торговельний баланс вважається небажаним і, зазвичай, оцінюється як ознака слабкості світогосподарських позицій країни. Це відноситься до країн, що розвиваються, які відчувають нестачу валютних надходжень. Для економічно розвинених країн пасивний торговельний баланс може мати інше значення.

У свою чергу, баланс послуг включає платежі й надходження за трьома основними компонентами: транспорт, подорожі та інші послуги. Транс-

портні послуги включають перевезення пасажирів і вантажів, а також інші послуги, що виконуються морським, повітряним та іншими видами транспорту. Подорожі охоплюють товари та послуги, що були придбані приїжджими, якщо тривалість їхнього перебування в країні не перевищує одного року. Інші послуги охоплюють послуги зв'язку, будівельні, страхові, фінансові, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні послуги, послуги реклами та маркетингу, наукові та конструкторські розробки, інші ділові послуги, а також урядові послуги, що не включені до інших категорій.

Аналіз позицій України у світовому господарстві на основі дослідження показників окреслених розділів платіжного балансу свідчить про неефективну інтеграцію вітчизняної економіки у світовий ринок товарів і послуг (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Динаміка показників торгового балансу України
у 2005-2015 рр., млн. дол. США**

	Статті торгового балансу						
	Експорт товарів	Імпорт товарів	Баланс товарів	Експорт послуг	Імпорт послуг	Баланс послуг	Баланс товарів і послуг
2005	32184	34337	-2193	10442	7575	2867	647
2006	36174	42220	-6046	12181	9205	2976	-3070
2007	46168	57753	-11585	15244	11790	3454	-8131
2008	63188	80640	-17452	19292	16208	3084	-14368
2009	37134	42477	-5343	14946	11560	3386	-1957
2010	47299	56896	-9597	18327	12712	5615	-3982
2011	62383	80414	-18031	21269	13383	7886	-10145
2012	64427	86273	-21846	22089	14589	7500	-14346
2013	59106	81234	-22128	22613	16119	6494	-15634
2014	50552	57680	-7128	14884	12362	2522	-4606
2015	35137	38340	-3206	12263	10219	2044	-1162

* Дані за 2014-2015 рр. наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь

Джерело: [192]

Починаючи з 2006 р. в Україні постійно фіксується негативне сальдо балансу торгівлі товарами і послугами. Його характерною тенденцією є зростаюча динаміка у періоди 2006-2008 рр. та 2010-2013 рр., тоді як у 2009 р. та 2014-2015 рр. перевищення імпорту над експортом різко скорочувалось завдяки здійсненню девальвації національної валюти і падінню купівельної спроможності бізнесу та домогосподарств. Однак антикризова політика уряду в жодному з випадків не змогла забезпечити позитивне сальдо балансу, що

свідчить про високий рівень імпортозалежності національної економіки України. Водночас стрімке відновлення негативного розриву між експортом й імпортом у посткризові періоди свідчить про відсутність реалізації системної політики з усунення структурних диспропорцій у вітчизняній економіці та підвищення рівня її міжнародної конкурентоспроможності.

Що стосується решти статей платіжного балансу, то баланс доходів відображає доходи з оплати праці та доходи від інвестицій. Оплата праці включає заробітну плату й інші доходи, отримані резидентами країни за роботу, виконану за її межами (мешканці прикордонних районів, сезонні робітники, персонал міжнародних організацій тощо). Доходи від інвестицій охоплюють надходження та сплату доходів від прямих, портфельних та інших інвестицій за кордоном і відсотків по міжнародних кредитах, хоча за економічним змістом вони ближче до руху капіталів.

Трансферти характеризують таку передачу матеріальних та фінансових цінностей резидентам від нерезидентів і навпаки, яка не передбачає компенсації у вигляді певного вартісного еквівалента. У платіжному балансі прийнято показувати окремою позицією односторонні перекази (трансфертні платежі), здійснені органами державного управління (державні операції) та приватними особами (приватні операції). Державні операції включають субсидії іншим країнам по лінії економічної допомоги, внески в міжнародні організації. Приватні операції – перекази іноземних робітників, фахівців, родичів на батьківщину.

Баланс руху капіталів і кредитів відображає співвідношення вивозу і ввезення державних та приватних капіталів, наданих і отриманих міжнародних кредитів. За економічним змістом ці операції поділяються на два типи: міжнародний рух підприємницького капіталу і позикового капіталу. Підприємницький капітал включає прямі закордонні (придбання і будівництво підприємств за кордоном) і портфельні (придбання цінних паперів закордонних компаній) інвестиції. Міжнародний рух позикового капіталу класифікується за ознакою терміновості на довгострокові операції (державні й приватні позики та кредити, що надані на термін більше одного року) та короткострокові операції (міжнародні кредити терміном до року), поточні рахунки національних банків в іноземних банках (авуари), переміщення грошового капіталу між банками.

Баланс руху резервних активів показує операції, що пов'язані зі зміною зовнішніх активів країни, які знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання, і в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти. До резервних активів відносять такі статті: монетарне золото, спеціальні права запозичення, резервна позиція в МВФ, активи в іноземній валюті (готівкові кошти депозити, цінні папери та інші вимоги).

Динаміка накопичення і витрачання резервних активів Національним банком України відображає сучасні проблеми дефіциту платіжного балансу та співпраці з МВФ з метою його вирівнювання (рис. 2.6).

Як засвідчують дані рис. 2.6, використання резервних активів для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти призвело до їх скорочення з 38,5 млрд. дол. США у другому кварталі 2011 р. до 6,4 млрд. дол. станом на січень 2015 р. Подальше відпускання національної валюти у вільне плавання разом із кредитною співпрацею з МВФ дозволили збільшити обсяг золотовалютних резервів до 13,4 млрд. дол. станом на січень 2016 р.

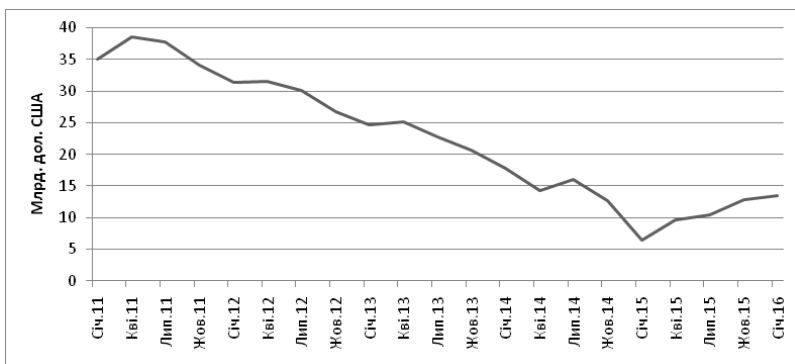


Рис. 2.6. Щоквартальна динаміка золотовалютних резервів України у 2011-2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: [193]

Через неминучість різного роду помилок та упущень до платіжного балансу останньою вводиться стаття "Помилки та упущення". Оскільки формально платіжний баланс завжди має бути в рівновазі, то розбіжності з фактичними даними заносяться до цієї статті. Основною причиною таких помилок є міграція капіталу, зокрема його незаконне вивезення, одним із каналів якого є експортні операції. Схема загальної оцінки "втечі капіталів" за кордон ґрунтується на розрахунку прихованого відпливу фінансових ресурсів за рахунок спотворення обсягів та цін експортної продукції та даних платіжного балансу країни, а саме таких його статей, як обсяги недоотриманої виручки за експорт товарів та послуг, оплати за імпорт, що не надійшов та платежі за фіктивними операціями з цінними паперами; помилки та упущення.

Компенсуючі (балансуючі) статті характеризують джерела та методи погашення сальдо платіжного балансу. Рахунок руху резервних активів показує, яким чином всі попередні статті платіжного балансу вплинули на стан

офіційних золотовалютних резервів країни. У статті "Підсумкові зміни у резервах" відображаються методи і джерела врегулювання платіжного балансу офіційних розрахунків.

Оскільки міжнародні платіжні відносини розвиваються впродовж тривалого часу, формування світового господарства вимагає зіставлення показників міжнародних розрахунків окремих країн. Тому принципи складання платіжного балансу окремих країн все більше уніфікуються. Сучасні форми представлення платіжного балансу є результатом тривалої еволюції теорії платіжного балансу і практики його складання. Досягненню певної однаковості в наданні даних міжнародних розрахунків сприяла діяльність МВФ. Запропонована МВФ методологія платіжного балансу ґрунтується на прийнятій системі побудови статей платіжних балансів провідних країн, але з деякими модифікаціями, які роблять її універсальною і дозволяють порівнювати й аналізувати платіжні баланси не лише розвинених, але і країн, що розвиваються, а також країн, що здійснюють перехід до ринкової економіки. Розробка і складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для усіх країн-членів Міжнародного валютного фонду. Прийнята МВФ система класифікації статей платіжного балансу використовується країнами-членами Фонду як основа національних методів класифікації.

Очевидно, що на стан платіжного балансу країни впливає значна кількість чинників, основні з яких систематизовано в таблиці 2.6.

Існування низки можливостей негативного впливу на платіжний баланс країни призводить до об'єктивної необхідності державного регулювання платіжного балансу, що являє собою сукупність економічних заходів держави (валютних, фінансових, зовнішньоторговельних тощо), направлених на формування основних статей платіжного балансу, а також покриття сальдо, що склалося, залежно від валютно-економічного положення і стану міжнародних розрахунків країни. Основними функціями державного регулювання платіжного балансу є:

- регламентація зовнішньоекономічних операцій за допомогою нормативних актів і органів державного контролю;
- безпосередня участь держави в міжнародних економічних відносинах як експортера капіталів, кредитора, позичальника;
- визначальна участь держави у перерозподілі частини національного доходу через державний бюджет (40-50%);
- наявність державної власності, у тому числі золотовалютних резервів.

При регулюванні платіжного балансу уряд країни спирається на теорії платіжного балансу. Ці теорії мають тривалий часовий розвиток. Класична теорія автоматичної рівноваги Д. Юма [194 с. 274], що панувала в ХІХ – початку ХХ аг. в умовах золотого стандарту, відійшла в минуле. Проте в останні десятиліття інтерес до цієї теорії знову зріс.

Таблиця 2.6

Характеристика основних чинників, що впливають на платіжний баланс країни

Чинник	Характеристика
Нерівномірність економічного розвитку країн, міжнародна конкуренція	Еволюція основних статей платіжного балансу конкретної країни відображає зміни співвідношення сил центрів суперництва у світовій економіці
Циклічні коливання економіки	У платіжних балансах знаходять вираження вагання, підйоми і спади господарської активності, оскільки від стану національної економіки залежать результати її зовнішньоекономічних операцій
Зростання закордонних державних витрат	Непряма дія витрат на платіжний баланс визначається їх впливом на умови виробництва, темпи економічного зростання, а також масштабами вилучення ресурсів з експортних галузей народного господарства
Вивіз капіталу	Чинять подвійний вплив на платіжний баланс країни. Зокрема, вивіз капіталу збільшує його пасив, відволікає кошти, які могли б бути використані для модернізації експортних галузей. Крім того, на відміну від внутрішніх капіталовкладень експорт капіталу знижує можливий мультиплікаційний ефект у національній економіці, оскільки витрачається в основному на покупку іноземних сировини, робочої сили, устаткування. У той же час експорт капіталу служить базою припливу в країну через певний період відсотків і дивідендів
Ввезення капіталу	Чинить на платіжний баланс країни-імпортера двоякий вплив. Іноземні капітали позитивно впливають на платіжний баланс країни-імпортера лише за умови їх самоокуповування: якщо використання капіталів приносить доходи, частина яких прямує на погашення зовнішньої заборгованості. Інакше дія прямих інвестицій на платіжний баланс країни-імпортера капіталу може бути негативною
Інфляція	Чинить на платіжний баланс країни негативний вплив. Підвищення внутрішніх цін знижує конкурентоспроможність національних товарів, утрудняючи їх експорт, заохочує імпорт товарів, сприяє відпливу капіталів за кордон
Надзвичайні обставини	Надзвичайні обставини – неврожай, стихійні лиха, катастрофи тощо – негативно впливають на платіжний баланс країни
Торговельні обмеження	Платіжні баланси реагують на дискримінацію країн, на бар'єри, зокрема, митні, перешкоджають розвитку взаємовигідних економічних відносин

Джерело: [158, с. 117-118]

Якщо в колишніх умовах роль автоматичного регулятора відіграла стаття "Резервні активи", то на сьогодні, в умовах плаваючих валютних курсів, таким автоматичним регулятором частково стає плаваючий обмінний курс національної валюти, який падає при погіршенні стану платіжного балансу і

зростає при його поліпшенні, що автоматично веде до змін у багатьох поточних операціях і частково в русі капіталу.

Класична теорія автоматичної рівноваги сприяла формуванню неокласичного еластичісного підходу, який був запропонований Дж. Робінсоном, А. Лернером, Л. Мецлером [195]. Цей підхід передбачає, що основою платіжного балансу є зовнішня торгівля і сальдо торговельного балансу:

$$\frac{P_e}{P_i} \times r, \quad (2.4)$$

де визначається, перш за все, відношенням рівня цін на товари P_e , що експортуються, до рівня цін на товари P_i , що імпортуються, помноженим на валютний курс z .

Отже, найбільш ефективним засобом забезпечення рівноваги платіжного балансу є зміна валютного курсу. Адже девальвація національної валюти знижує експортні ціни в іноземній валюті, а ревальвація – здорожує для іноземних покупців придбання товарів указаної країни і здешевлює для її власних резидентів ввезення іноземних товарів. Важливим є те, що ступінь цих змін у зарубіжному попиті на експорт країни і у вітчизняному попиті на імпорт визначається коефіцієнтом еластичності попиту на експорт і імпорт. Це необхідно враховувати при зміні обмінного курсу. Так, імпорт товарів, які потрібні країні, але не виробляються в ній, має невелику еластичність порівняно з імпортом, який конкурує з місцевими товарами.

У свою чергу, роботи С. Александера на основі ідей Дж. Міда і Я. Тінбергена стали основою абсорбційного підходу, який загалом ґрунтується на кейнсіанській теорії [196, с. 19]. Цей підхід спрямований сполучити платіжний баланс (перш за все торговий баланс) з основними елементами ВВП, насамперед, зі сукупним внутрішнім попитом (для його позначення і використовується термін "абсорбція"). Підхід абсорбції вказує на те, що поліпшення стану платіжного балансу (у тому числі через девальвацію національної валюти) збільшує дохід країни і внаслідок цього абсорбцію загалом, тобто і споживання, і капіталовкладення. Звідси робиться висновок: потрібно стимулювати експорт, стримувати імпорт, і перш за все, через підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг загалом (а не лише шляхом девальвації національної валюти).

Монетаристський підхід до платіжного балансу був закладений у працях багатьох авторів, зокрема Х. Джонсона і Дж. Поллака. За цим підходом головна увага приділяється грошовим чинникам, перш за все дії сальдо підсумкового платіжного балансу на грошовий обіг у країні. Монетаристи вважають, що саме нерівновага на грошовому ринку країни визначає нерівновагу платіжного балансу в цілому. Звідси їх головна рекомендація уряду: не втручатися радикально не лише в грошовий обіг, а й у міжнародні розра-

хунки країни. Адже якщо в обігу знаходиться більше грошей, ніж потрібно, то від них прагнуть позбавитися, в тому числі і купуючи більше іноземних товарів, послуг, майна й інших активів. Щоб ліквідувати дефіцит платіжного балансу, потрібний лише суворий контроль над грошовою масою. Загалом до цієї проблеми слід відноситися як до другорядної, тому що дефіцит платіжного балансу допомагає економіці швидше позбавитися від надлишку наявних в обігу грошей.

Теорії платіжного балансу посприяли появі значної кількості методів регулювання платіжного балансу. Їх застосування залежить від того, яке сальдо платіжного балансу має країна. Країни з дефіцитним платіжним балансом можуть здійснювати такі заходи (Додаток 3):

Дефляційна (антиінфляційна) політика. Така політика, спрямована на скорочення внутрішнього попиту – це обмеження державних (бюджетних) витрат, заморожування цін і заробітної плати. При цьому урядом активно використовуються відповідні фінансові і грошово-кредитні важелі, такі як зміна облікової ставки Національного банку, встановлення меж зростання грошової маси, кредитні обмеження.

Девальвація. Пониження курсу національної валюти спрямоване на стимулювання експорту і заборону імпорту товарів. Проте роль девальвації в регулюванні платіжного балансу залежить від конкретних умов її проведення і супутньої загальноекономічної і фінансової політики. Девальвація стимулює експорт товарів лише за наявності експортного потенціалу конкурентоспроможних товарів і послуг і сприятливої ситуації на світовому ринку.

Валютні обмеження. Валютні обмеження слід розрізняти за сферами їх застосування: за поточними і фінансовими операціями платіжного балансу. При пасивному балансі вживаються заходи з обмежень вивозу капіталу і стимулювання припливу капіталу для підтримки курсу валюти. При активному платіжному балансі з метою заборони припливу капіталу і підвищення курсу національної валюти застосовуються форми валютного контролю за фінансовими операціями.

Бюджетно-податкова і грошово-кредитна політика. Для зменшення дефіциту платіжного балансу зазвичай використовуються: бюджетні субсидії експортерам; протекціоністське підвищення імпорتنих мит; відміна податку з відсотків, що виплачуються утримувачам цінних паперів з метою припливу капіталу в країну. Серед регуляторів грошово-кредитної політики особливе місце належить обліковій ставці відсотка [158, с. 120-121].

Особливе місце серед інструментів, що використовуються як засіб державного регулювання платіжного балансу, посідає валютний курс, підвищення або пониження якого безпосередньо впливає на економічний стан країни (змінюються її зовнішньоекономічні показники, валютні резерви, заборгованість, динаміка товарних і фінансових потоків). Якщо запроваджуєть-

ся фіксований валютний курс (у тій чи іншій формі), то відбувається відновлення рівноваги безпосередньо за позиціями платіжного балансу. За плаваючого валютного курсу, рівновага відновлюється на валютному ринку, а валютний курс змінюється доти, доки не вирівнюються попит і пропозиція іноземної валюти в межах поточних і довгострокових капітальних трансфертів.

Використання заходів державного регулювання економіки для поліпшення стану платіжного балансу передбачено навіть на міжнародному рівні, зокрема в рамках СОТ. Стаття XII ГАТТ "Обмеження для збереження платіжного балансу" зазначає, що будь-яка сторона з метою підтримання свого зовнішнього фінансового стану та рівноваги платіжного балансу може обмежувати кількість чи вартість товару, які дозволяється імпортувати. Підставою для обмеження є виконання положень цієї статті, до яких належать:

- надавання переваги тим заходам державного регулювання платіжного балансу, які призводять до найменш руйнівного впливу на торгівлю (насамперед митним тарифам). Слід принципово зазначити, що держави-члени СОТ можуть запроваджувати як квоти, так і додаткові митні збори. Домовленість забороняє лише одночасне використання таких заходів;

- не перевищення встановлювальними обмеженнями рівня, необхідно для того, щоб відвернути неминучу загрозу серйозного скорочення грошових резервів та досягти розумного темпу збільшення резервів;

- поступове послаблення обмежень у зв'язку з платіжним балансом в міру відновлення його рівноваги;

- обов'язкове негайне проведення переговорів та консультацій з країнами-торговельними партнерами, чий інтереси можуть постраждати внаслідок введення в дію додаткових обмежень [209].

Заходи щодо стабілізації платіжного балансу можуть застосовуватись не до всіх товарів, проте при їх використанні не може бути жодних винятків щодо країн (тобто заходи застосовуються на основі режиму найбільшого сприяння). Стаття XII ГАТТ міститься серед переліку обмежувальних заходів, які можуть застосовуватись і до країн-членів ЗВТ. З метою зведення до мінімуму будь-яких побічних наслідків протекціоністського характеру держава повинна впроваджувати відповідні обмеження у транспарентній формі. Це означає, що при застосуванні таких заходів необхідно чітко обґрунтувати критерії, на основі яких визначались товари, що підпадають під дію обмежень, а також сам характер обмежень.

Слід зазначити, що Україна вже має досвід встановлення додаткових бар'єрів у зовнішній торгівлі на підставі Статті XII ГАТТ. Так, 25 лютого 2015 р. набрав чинності закон "Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року" [210]. Цим законом тимчасово, на один рік, було введено додатковий імпорتنний збір в розмірі 10% на сільськогосподарські товари і 5% – на товари промислової групи, крім життєво необхідних товарів.

Україна дотримувалась загального підходу до визначення переліку товарів, імпорт яких став предметом справляння ввізного мита. Тому низка видів сировинної продукції, необхідної для внутрішнього виробництва, не ввійшла до переліку винятків, що вплинуло на підвищення цін на внутрішньому ринку. До того ж, далась взнаки і висока імпортозалежність української економіки. У сільському господарстві її рівень сягає 15% у проміжному споживанні, в промисловості – а понад 40% [211].

Тому, хоча даний інструмент СОТ є доволі ефективним у разі раціонального використання, в Україні він не забезпечив належного результату. Про це зокрема свідчать дані, одержані вітчизняними експертами в результаті моделювання впливу введених мит на динаміку вітчизняної торгівлі та ВВП. Відповідно до них, дія додаткового імпортного збору впродовж 2015р. мала наслідком скорочення реального ВВП України на 6%, а валової доданої вартості у вітчизняних галузях економіки в середньому на 18,5%. Крім того, негативний податковий ефект внаслідок недоотримання податків від вітчизняних підприємств склав 36,3 млрд. ага., збільшення внутрішніх цін на продукцію – в середньому на 9,4%, а експортних цін на вітчизняну продукцію – на 7,4% [212].

Додатковий імпортний збір не став суттєвим фактором стримування імпорту, а навпаки, через зниження конкурентоздатності вітчизняних виробників на зовнішніх ринках, призвів до падіння експорту і втрати позицій українського бізнесу на традиційних ринках збуту. Це спонукало 25 провідних національних бізнес-об'єднань України та комітети Торговельно-промислової палати України звернутися до уряду із закликом дострокового скасування додаткового імпортного збору. Його дію було припинено з 1 січня 2016 р.

Для уникнення негативного досвіду використання передбачених СОТ заходів регулювання у вітчизняній практиці, в подальшому запровадженню таких заходів має передувати:

- ґрунтовний економіко-правовий аналіз передумов та наслідків використання відповідного регуляторного інструментарію;
- вироблення позицій та аргументації для проведення переговорів і консультацій з іноземними партнерами;
- дотримання принципу прозорості та передбачуваності запровадження заходу;
- проведення відповідної роз'яснювальної роботи серед бізнесу та органів державної влади з метою особливостей роботи у нових умовах (задля не порушення взятих додаткових зобов'язань).

Таким чином, економічна політика, що проводиться в сучасних умовах державою, є складною системою заходів, спрямованих на створення оптимальних умов функціонування народного господарства, а однією з умов ефективного функціонування відкритої економічної системи є відсутність (недопущення) дефіциту платіжного балансу країни. В економічній теорії сформульовано і на практиці підтверджено ефективність застосування таких державних заходів досягнення рівноваги платіжного балансу [191, с. 349]:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу чи стану національної економіки:

а) якщо дефіцит має тимчасовий характер, то уряд може скористатися офіційними резервами, утримуючись цим від впливу на пропозицію грошей. Коли сальдо платіжного балансу стане додатним, то обсяг резервів поновлюється;

б) "дефіцит без сліз", якщо валюта країни є ключовою в певній валютній системі. У цьому разі країна має більше можливостей утримуватися від дій за наявності дефіциту платіжного балансу.

2. Запровадження валютного контролю в тих чи інших формах. Так, уряд може ввести обмеження на придбання резидентами іноземної валюти та її використання, підтримуючи офіційний фіксований валютний курс, або проводити політику множинного валютного курсу.

3. Запровадження (збереження) режиму плаваючого валютного курсу. У цьому разі національна валюта знецінюється доти, доки на валютному ринку не відновлюється рівновага.

4. Установлення режиму фіксованого курсу. Цей шлях вважається "класичними ліками від платіжного дисбалансу" і полягає в тому, щоб привести національну економіку у відповідність до фіксованого курсу. Якщо нерезиденти і надалі не хочуть накопичувати національну валюту, то уряд за рахунок офіційних резервів скорочує пропозицію грошей, знижує ціни, доходи та заробітну плату доти, доки попит і пропозиція іноземної валюти на ринку не встановиться на певному заздалегідь визначеному рівні.

5. Політика валютного компромісу. У цьому разі комбінуються елементи варіантів три та чотири, причому валютний курс використовується як інструмент стабілізації тільки частково:

а) змінний паритет (система типу Бреттон-Вудської) – у цьому разі країна підтримує фіксований валютний курс (варіант чотири) доти, доки це можна робити за рахунок незначних змін у національній економіці, а коли такі можливості вичерпуються, то національна валюта девальвується, а валютний курс встановлюється на новому рівні;

б) кероване плавання валюти: уряд змінює валютний курс доти, доки не досягається нова рівновага.

Аналіз моделі малої відкритої економіки наочно демонструє, що міжнародні потоки товарів і послуг, відображені в поточному рахунку платіжного балансу, жорстко пов'язані з потоками коштів для накопичення капіталів, що відображаються в рахунку руху капіталу. Оскільки рахунок руху капіталу є різницею між інвестиціями і заощадженнями, вплив економічної політики на ці потоки завжди може бути визначений шляхом дослідження дії тієї або іншої політики на інвестиції і заощадження.

Оцінка економічної політики та її дії на відкриту економіку є предметом суперечок серед економістів і політиків. Наприклад, багато економістів де-

фіцит поточного рахунку вважають дуже серйозною проблемою. Оскільки він відображає низький рівень заощаджень у країні, це означає, що населення країни менше відкладає на майбутнє. У закритій економіці низький рівень заощаджень призводить до низького обсягу інвестицій, а відтак, до менших запасів капіталу в майбутньому.

У відкритій економіці низький рівень заощаджень веде до збільшення зовнішнього боргу, який, природно, має бути виплачений. В обох випадках високий рівень поточного споживання веде до зниження рівня споживання в майбутньому, а це означає, що майбутні покоління повинні перейняти на себе тягар низького рівня національних заощаджень. У той же час, дефіцит поточного рахунку не завжди відображає несприятливі процеси в економіці країни. Наприклад, коли країни, що розвиваються встають на шлях індустріалізації, вони часто фінансують великі обсяги інвестицій за рахунок зарубіжних позик. У цьому разі додатне сальдо руху капіталу і дефіцит рахунку поточних операцій є показником економічного розвитку.

Таким чином, розвиток світової торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання, що дає можливість поєднувати не завжди співпадаючі національні і міжнародні інтереси. Процеси, які відбуваються в Україні на перехідному етапі її розвитку, вимагають розробки механізму державного регулювання зовнішньої торгівлі, який враховував би особливості цього етапу і світовий досвід. Такий висновок випливає з того, що національна промисловість України з її застарілими виробничими факторами ще не в змозі конкурувати з дешевшими і більш якісними товарами, які виробляються за кордоном за допомогою більш сучасних технологій, вищим рівнем організації виробництва тощо. Світовий ринок може запропонувати будь-яку кількість таких товарів. Без захисту національної економіки хоч би на період її відродження і перебудови наплив дешевих імпортованих товарів веде до скорочення національного виробництва, а деякі його види повністю знищує. Це також веде до скорочення робочих місць, зростання безробіття, загрожує національній економічній безпеці, міжнародному престижу країни, її культурі і традиціям [207, с. 259-260].

Для країни з перехідною економікою дуже актуальним є використання обмеженого національного протекціонізму, захист за допомогою системи спеціальних інструментів національного виробництва, національного ринку. Застосування того чи іншого інструменту регулювання міжнародної торгівлі має певні наслідки як для ринку даного товару, так і для економіки країни в цілому. Тому дуже важливим є визначити, які із інструментів чи їх комплекс, слід використовувати в конкретній ситуації, який з них дає найбільший економічний ефект.

РОЗДІЛ 3

ІНСТРУМЕНТИ АНАЛІЗУ, МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

3.1. Методичні підходи до аналізу ефективності зовнішньоторговельної політики держави

Серед існуючих важелів зовнішньоторговельної політики держави провідне місце посідає економічний аналіз, який дає можливість досліджувати економіку як в цілому за всією сукупністю господарських зв'язків, так і за окремими її складовими. Об'єктами економічного аналізу у сфері зовнішньоторговельних зв'язків залежно від рівня дослідження можуть виступати:

- стан і розвиток світового господарства;
- економіка регіону (адміністративно-територіальної одиниці) окремої країни;
- галузь і підгалузь національного господарства;
- господарська діяльність бізнесу (на рівні підприємств);
- результативність окремої зовнішньоторговельної операції.

Основною метою економічного аналізу зовнішньоторговельних відносин на всіх рівнях є:

- дослідження економічних процесів, які склалися під впливом об'єктивних економічних законів і факторів суб'єктивного порядку;
- виявлення тенденцій і пропорцій економічного розвитку;
- обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на використання виявлених резервів і підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності.

Відтак, важливою складовою моделювання і прогнозування у міжнародній торгівлі є макроекономічний аналіз платіжного балансу, адже функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель створюється з метою розробки та запровадження обґрунтованої зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, визначення заходів фіскальної і монетарної політики, регулювання внутрішнього валютного ринку і валют-

ного курсу, визначення макроекономічних показників країни, зокрема валового внутрішнього продукту (ВВП) і національного доходу (НД), наукових досліджень тощо [190, с. 346].

Вагоме значення у платіжному балансі країни посідає баланс поточних операцій, і насамперед, торговельний баланс і баланс послуг, які найтісніше пов'язані зі станом внутрішньої економіки країни та з позицією країни у світовому господарстві. Вважається, що баланс поточних операцій відображає величину реальних цінностей, які країна передала за кордон або отримала від нього на додаток до валового внутрішнього продукту.

Баланс поточних операцій в аналітичному аспекті має дві особливості. По-перше, за своєю природою поточні операції є остаточними – розрахунки за ними не спричиняють за собою у відповідь операцій, як це має місце з операціями по руху капіталу. По-друге, у короткостроковому періоді поточні операції найбільш стійкі, а їх підсумок відображає вплив глибших економічних тенденцій, ніж операції руху капіталу. Внаслідок цього баланс поточних операцій розглядається як метод, що має найбільш вагомий економічний зміст. Він включається в національні рахунки, розрахунки "витрати – випуск", інші макроекономічні викладення для визначення підсумку зовнішньоекономічної діяльності країни та її взаємодії з багатьма міжнародними процесами.

Поточний баланс вимірює вартість чистих доходів країни, що виникають у результаті міжнародних операцій з товарами, послугами і трансфертами. Поточний баланс може дорівнювати нулю, тобто бути збалансований, або може мати місце незбалансованість:

- надлишок, коли країна отримує з-за закордону більше, ніж віддає;
- дефіцит, коли мають місце чисті витрати на іноземні товари, послуги або трансфerti [158, с. 113].

Надлишок, або додатне сальдо платіжного балансу, має місце у разі, коли країна виручає за кордоном більше, ніж вона витрачає там, а отже нагромаджує закордонні активи або кредитує іноземців як сторону, що забезпечує їй позитивне сальдо. Коли країна витрачає на товари і послуги з-за кордону та на трансфerti за кордон більше величини своїх доходів від продажу товарів і послуг за кордон, виникає дефіцит, або від'ємне сальдо платіжного балансу.

У балансі руху капіталів відображені доходи від торгівлі активами (наприклад, від продажу акцій, облігацій, нерухомості та компаній іноземцям) і витрати, що виникають у результаті придбання активів за кордоном. Баланс руху капіталу показує, як змінюються чисті закордонні активи, а отже, і чистий приплив або відплив капіталу. Якщо надходження від продажу активів за кордон більше, ніж витрати на покупку активів за кордоном, то баланс руху капіталів зводиться з додатним сальдо. І навпаки, коли купують за кордоном більше активів, ніж купують іноземці в нашій країні, має місце чистий відплив капіталу і баланс зводиться з дефіцитом.

Існує правило, що допомагає відрізнити додатне сальдо від дефіциту в поточному платіжному балансі і балансі руху капіталів. Коли відповідні операції ведуть до чистих надходжень іноземної валюти, то такий баланс зводиться з додатним сальдо. Коли країна купує за кордоном товарів більше, ніж продає, тобто коли вона витрачає більше іноземної валюти, чим отримує, виникає дефіцит поточного платіжного балансу.

Коли продаж активів іноземцям і позики за кордоном перевищують закупівлі закордонних активів і виплати кредитів, то країна набуває іноземної валюти в результаті чистого припливу капіталу і, отже, має місце додатне сальдо руху капіталів.

Оскільки підсумкові надходження валюти від іноземців у платіжному балансі мають дорівнювати підсумковим сумах, виплаченим іноземцям, то дефіцит або надлишок платіжного балансу має бути відшкодований Національним банком країни. Підсумкове додатне сальдо платіжного балансу дорівнюватиме закупівлям іноземної валюти Національним банком. І навпаки, дефіцит платіжного балансу дорівнюватиме чистим продажам іноземної валюти Національним банком.

Якщо країна не може протягом тривалого часу зводити платіжний баланс з дефіцитом, це призведе до виснаження офіційних валютних резервів і може стати причиною кризи платіжного балансу. Криза платіжного балансу означає, що країна не в змозі погасити зовнішню заборгованість, а можливості отримання нових позик вичерпані.

Платіжний баланс країни показує взаємозв'язок фінансових потоків з ринками товарів. Цей зв'язок на формалізованому вигляді відображає основна тотожність національних рахунків [158, с. 115]:

$$Y = C + I + G + X_n, \quad (3.1)$$

де Y – обсяг валового національного продукту; C – обсяг споживчих витрат; I – обсяг інвестиційних витрат; G – обсяг державних витрат; X_n – обсяг чистого експорту країни.

Вирахування з обох частин основної макроекономічної тотожності C і G змінить формулу (3.1) наступним чином:

$$Y - C - G = I + X_n, \quad (3.2)$$

де $Y - C - G$ – це обсяг національних заощаджень (S).

Виходячи з цього, загальні національні заощадження можуть бути відображені формулою:

$$S = I + X_n, \quad (3.3)$$

При дослідженні зовнішньоекономічних проблем національні (загальні) заощадження (S) розподіляються на приватні $S_p = Y - C - T$ і дер-

жавні $S_2 = T - G$, де T – різниця між обсягами податкових відрахувань і трансфертними платежами.

Для виявлення взаємозв'язку між міжнародними потоками коштів, призначених для накопичення капіталу ($I - S$) і міжнародними потоками товарів і послуг (X_n) трансформуємо рівняння у формулі (3.3) наступним чином:

$$(I - S) + X_n = 0 \quad (3.4)$$

Кожний елемент цієї рівності має власне позначення: ($I - S$) – рахунок руху капіталу платіжного балансу; (X_n) – поточний рахунок (рахунок поточних операцій) платіжного балансу. Рахунок руху капіталу показує надлишок внутрішніх інвестицій над внутрішніми заощадженнями. Інвестиції можуть перевищувати заощадження країни, оскільки інвестори можуть фінансувати інвестиційні проекти за рахунок коштів, запозичених на світових фінансових ринках. Таким чином, рахунок руху капіталу дорівнює обсягу внутрішнього накопичення капіталу, що фінансується за рахунок зарубіжних позик. Рахунок поточних операцій (X_n) – це сума, що отримується з-за кордону в обмін на чистий експорт (включаючи чисту виручку від використання національних факторів виробництва).

Основна тотожність національних рахунків показує, що рахунок руху капіталу і поточний рахунок платіжного балансу мають бути урівноважені. Це означає, що сальдо рахунку руху капіталу і сальдо рахунку поточних операцій у сумі дорівнюють нулю:

$$(I - S) + X_n = 0 \quad (3.5)$$

Якщо величина ($I - S$) є позитивною, а X_n негативною, то має місце додатне сальдо руху капіталу і дефіцит поточного рахунку платіжного балансу. Це означає, що країна бере позики на світових фінансових ринках та імпортує більше товарів, ніж експортує. Якщо величина ($I - S$) є негативною, а X_n позитивною, то йдеться про дефіцит рахунку руху капіталу і додатне сальдо рахунку поточних операцій. Це означає, що на світових фінансових ринках країна виступає в ролі кредитора і більше експортує товарів, ніж імпортує.

Проте форма запису платіжного балансу за формулою (3.5) є неповною, оскільки не включає рахунок руху резервних активів (офіційних резервів – OR). Зміна OR відображає збільшення або зменшення державних золотовалютних заощаджень, що не входять у рахунок руху капіталу, наприклад, при продажу Національним банком золота або іноземної резервної валюти. Відтак, повна форма платіжного балансу матиме вигляд:

$$(I - S) + X_n + OR = 0 \quad (3.6)$$

Таким чином, сальдо рахунку поточних операцій врівноважується не лише сальдо рахунку руху капіталу, а й сумою $[(I - S) + OR]$. У випадку,

коли надходження (доходи) та видатки збалансовані, а офіційні резерви не змінюються виникає рівновага платіжного балансу. Інші особливості динаміки складових елементів платіжного балансу при здійсненні у відкритій економічній системі відповідної державної політики наведено у Додатку Ж.

Іншим видом обґрунтування економічної діяльності, у тому числі напрямів, пов'язаних із зовнішньоторговельною сферою господарювання, є аналіз показників ефективності. Визначення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків базується на системному підході, який передбачає здійснення комплексного аналізу проблеми на основі обраного критерію ефективності. В узагальненому вигляді критерій ефективності як економічна категорія є інтегральною ознакою, що виступає кількісним чи якісним відображенням мети. Обраний критерій повинен відповідати принципам побудови показників ефективності і відтворювати їх економічну сутність.

У сучасній економічній літературі визначаються такі основні принципи побудови показників ефективності зовнішньоторговельних операцій:

- принцип всебічного обліку всіх складових витрат і результатів діяльності, який передбачає повне і коректне відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного та бухгалтерського обліку;

- принцип зіставлення витрат і результатів діяльності у часі, який передбачає врахування при розрахунках показників ефективності зміни вартості грошей внаслідок дії інфляційних процесів;

- принцип кількісного зіставлення витрат і результатів діяльності, тобто порівняння показників за однаковими кількісними одиницями, включення можливого дублювання складових елементів та відтворення антонімічного характеру в економічному розумінні;

- принцип зіставлення з базовим варіантом, який передбачає використання розрахунку показників ефективності для цілей економічного аналізу і прогнозування з метою розроблення пропозицій щодо покращення наявної економічної ситуації [208, с. 52].

Ефективність торговельно-економічних відносин відображає рівень результативності використання ресурсів і розраховується як співвідношення показників результату та витрат. Результатами в даному випадку виступає вартісне оцінювання одержаного ефекту: обсяги доходу, прибутку, заощаджених витрат. Під витратами розуміють вартісне оцінювання ресурсів, використаних в зовнішньоторговельній діяльності: вартість сировини, матеріалів, робочої сили, послуг сторонніх організацій тощо. Відтак, узагальнений критерій ефективності зовнішньоторговельних відносин слід розглядати як максимізацію результату на одиницю понесених витрат.

Загалом ефективність зовнішньоторговельного сектору економіки розглядають на макро- (на рівні національної економіки) та мікрорівнях (на рівні суб'єктів ЗЕД і навіть окремих операцій). Оскільки кожному рівню оціню-

вання ефективності відповідає свій вид економічних інтересів, то і критерії такої ефективності для них здебільшого різні. Так, на макроекономічному рівні під ефективність зовнішньої торгівлі розглядають як рівень економії затрат праці на національному рівні, що досягається завдяки залученню країни в міжнародних поділ праці та зовнішньоторговельну діяльність [222, с. 344]. У даному випадку, критерієм ефективності є економія затрат праці як джерело зростання ВВП та інших макроекономічних та соціальних показників розвитку.

Як стверджує аґат. Г. Пухтаєвич [223, с. 45], сутність ефективності зовнішньоторговельних зв'язків на національному рівні полягає у зіставленні доходів і витрат від зовнішньоторговельних операцій. При цьому, важливим є розподіл відповідних ефектів на прямі та непрямі. Прямі ефекти виникають в результаті економії національних витрат на виробництво експортної продукції (за умови, якщо ці витрати є нижчими за світові) та економії від імпорту (якщо на імпорт витрачається менше, ніж витрачається на вітчизняне виробництво аналогічної продукції). Непрямі ефекти полягають у позитивному впливі зовнішньоторговельних відносин на розвиток національної економіки: у прогресивних структурних зрушеннях, підвищенні рівня технічного забезпечення національного промислового комплексу, зростанні виробничо-експортного потенціалу.

У свою чергу, показники ефективності зовнішньоторговельних відносин на макрорівні поділяються на дві групи: показники ефекту, які визначаються як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення, та показники власне ефективності, які відображають співвідношення між результатами зовнішньоторговельної діяльності та витратами на її здійснення.

До першої групи належать такі показники, як:

1. Економічний ефект від експорту, що відображає результат, одержаний вітчизняними виробниками, які спрямовують свою продукцію на експорт:

$$\pm E\Phi_{\text{екс}} = \sum_i P_{\text{вн екс } i} Q_{\text{екс } i} - \sum_i P_{\text{н/екс } i} Q_{\text{екс } i}, \quad (3.7)$$

де $P_{\text{вн екс } i}$ – внутрішня ціна одиниці експортної продукції i -го виду; $Q_{\text{екс } i}$ – обсяг експортної продукції i -го виду; $P_{\text{н/екс } i}$ – собівартість виробництва одиниці експортної продукції i -го виду.

2. Економічний ефект від імпорту, що відображає результат, одержаний споживачами імпортованої продукції:

$$\pm E\Phi_{\text{імп}} = \sum_i P_{\text{н/імп } i} Q_{\text{імп } i} - \sum_i P_{\text{вн імп } i} Q_{\text{імп } i}, \quad (3.8)$$

де $P_{\text{н/імп } i} Q_{\text{імп } i}$ – ціна виробництва імпортозамінника продукції i -го виду; $Q_{\text{імп } i}$ – обсяг імпортованої продукції i -го виду; $P_{\text{вн імп } i}$ – внутрішня ціна імпортованої продукції i -го виду.

3. Бюджетний ефект від експорту – відображає результат, одержаний посередницькими організаціями:

$$\pm E\Phi_{B \text{ екс}} = \sum_i B_{\text{екс } i} Q_{\text{екс } i} - \sum_i P_{\text{вн екс } i} Q_{\text{екс } i}, \quad (3.9)$$

де $B_{\text{екс } i}$ – вартість у валюті одиниці експортної продукції i -го виду.

4. Бюджетний ефект від імпорту – відображає результат, одержаний зовнішньоторговельними організаціями:

$$\pm E\Phi_{B \text{ імп}} = \sum_i P_{\text{вн імп } i} Q_{\text{імп } i} - \sum_i B_{\text{імп } i} Q_{\text{імп } i}, \quad (3.10)$$

де $B_{\text{імп } i}$ – вартість у валюті одиниці експортної продукції i -го виду.

На основі економічного та бюджетного ефектів розраховується також загальнонаціональний ефект від зовнішньоекономічних операцій, зокрема від експорту та імпорту. Формули розрахунку загальнонаціонального ефекту від експорту й імпорту, відповідно, мають наступний вигляд:

$$\pm E\Phi_{H \text{ екс}} = E\Phi_{\text{екс}} + E\Phi_{B \text{ екс}} = \sum_i B_{\text{екс } i} Q_{\text{екс } i} - \sum_i P_{n/\text{екс } i} Q_{\text{екс } i}, \quad (3.11)$$

$$\pm E\Phi_{H \text{ імп}} = E\Phi_{\text{імп}} + E\Phi_{B \text{ імп}} = \sum_i P_{n/\text{імп } i} Q_{\text{імп } i} - \sum_i B_{\text{імп } i} Q_{\text{імп } i}, \quad (3.12)$$

Що стосується другої групи показників, а саме показників ефективності, то серед них необхідно в першу чергу виділити наступні:

1. Економічна ефективність експорту:

$$E_{\text{екс}} = \frac{\sum_i P_{\text{вн екс } i} Q_{\text{екс } i}}{\sum_i P_{n/\text{екс } i} Q_{\text{екс } i}}, \quad (3.13)$$

2. Економічна ефективність імпорту:

$$E_{\text{імп}} = \frac{\sum_i P_{n/\text{імп } i} Q_{\text{імп } i}}{\sum_i P_{\text{вн імп } i} Q_{\text{імп } i}}, \quad (3.14)$$

3. Бюджетна ефективність експорту:

$$E_{B \text{ екс}} = \frac{\sum_i B_{\text{екс } i} Q_{\text{екс } i}}{\sum_i P_{\text{вн екс } i} Q_{\text{екс } i}}, \quad (3.15)$$

4. Бюджетна ефективність імпорту:

$$E_{B \text{ імп}} = \frac{\sum_i P_{\text{вн імп } i} Q_{\text{імп } i}}{\sum_i B_{\text{імп } i} Q_{\text{імп } i}}, \quad (3.16)$$

5. Загальнонаціональна ефективність експорту:

$$E_{H \text{ екс}} = E_{\text{екс}} \cdot E_{B \text{ екс}} = \frac{\sum_i B_{\text{екс } i} Q_{\text{екс } i}}{\sum_i P_{n/\text{екс } i} Q_{\text{екс } i}}, \quad (3.17)$$

6. Загальнонаціональна ефективність імпорту:

$$E_{H \text{ імп}} = E_{\text{імп}} \cdot E_{B \text{ імп}} = \frac{\sum_i P_{n/\text{імп}} i Q_{\text{імп } i}}{\sum_i B_{\text{імп } i} Q_{\text{імп } i}}, \quad (3.18)$$

Необхідно зазначити, що показники загальнонаціональної ефективності зовнішньоторговельних зв'язків є тісно пов'язаними з визначенням параметрів зовнішньоекономічної безпеки держави. У зв'язку з цим, на нашу думку, встановлення системи критичних обмежень та рівнів їх зовнішньоекономічних чинників слід вважати однією з важливих передумов ефективності зовнішньоторговельних відносин. Тому оцінку загальнонаціональної ефективності експорту й імпорту вбачається за доцільне доповнювати розрахунком таких показників:

1. Потреба національної економіки в імпорті:

$$IM_i = \Pi_{zi} - B_i - R_i, \quad (3.19)$$

де Π_{zi} – загальна потреба економіки країни в i -му ресурсі; B_i – власне виробництво i -го ресурсу в країні; R_i – резерв i -го ресурсу на внутрішньому ринку країни.

2. Експортний потенціал національної економіки:

$$EX_i = B_i + R_i - \Pi_{zi}, \quad (3.20)$$

3. Індекс умов торгівлі, що являє собою співвідношення індексів середніх цін експорту й імпорту:

$$I_{yT} = \frac{I_{p \text{ ex}}}{I_{p \text{ імп}}}, \quad (3.21)$$

де $I_{p \text{ ex}}$ – індекс середніх цін експорту; $I_{p \text{ імп}}$ – індекс середніх цін імпорту.

Водночас, слід підкреслити, що:

$$I_{p \text{ ex}} = \sum_{i=1}^n x_i p_i \quad (3.22)$$

$$I_{p \text{ імп}} = \sum_{i=1}^n m_i k_i \quad (3.23)$$

де x_i – частка кожного i -того товару в загальній вартості експорту у базовому році; p_i – відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни у базовому році; m_i – частка кожного i -того товару в загальній вартості імпорту у базовому році; k_i – відношення поточної імпортової ціни на цей товар до його ціни у базовому році.

Відсутність впливу валюти при визначенні індексів середніх цін дозволяє порівнювати між собою індекси умов торгівлі різних країн. У разі, якщо I_{yT} перевищує одиницю, співвідношення цін у зовнішній торгівлі у поточному періоді є сприятливим для країни порівняно з базовим періодом. Якщо

цей показник набуває значення, нижчого за одиницю, співвідношення цін у зовнішній торгівлі вважається несприятливим для країни. Якщо індекс становить одиницю, то умови торгівлі з іноземними суб'єктами господарювання у поточному періоді залишилися незмінними порівняно з базовим.

Таким чином, індекс умов торгівлі слугує узагальнюючим показником, що дає можливість проаналізувати тенденції у динаміці цін на експортну й імпорتنу продукцію, обумовлені товарною номенклатурою. Разом з цим, цей показник характеризує зміну позицій країни у світовій торгівлі, адже на доходи національної економіки від зовнішньої торгівлі впливають не лише цін, а й фізичні обсяги експорту та імпорту. При достатньому рівні еластичності попиту на світовому ринку, країна може шляхом нарощування фізичних обсягів експорту одержати позитивну динаміку індексу умов торгівлі, навіть в умовах падіння цін на експортну продукцію, обумовленою підвищенням ефективності виробництва.

4. Індекс чистої торгівлі, що відображає рівень перевищення експорту або імпорту по товарних групах/позиціях:

$$I_{\text{чт}} = \frac{E_i - I_i}{E_i + I_i}, \quad (3.24)$$

де E_i – експорт i -того товару; I_i – імпорт i -того товару.

Відповідно, додатне значення вищенаведеного показника свідчить про перевищення експорту над імпортом, а від'ємне – про зворотній процес.

5. Індекс диверсифікації експорту, що характеризує відхилення товарної структури експорту країни від загальносвітової:

$$I_{\text{де}} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_{ij} - x_i)}{2}, \quad (3.25)$$

де x_{ij} – частка i -го товару в загальному експорті країни j ; x_i – частка i -го товару в загальному світовому експорті.

Якщо даний показник перевищує нульове значення, структура експорту країни незначно відрізняється від світової, що, в цілому, є позитивним явищем, оскільки основний вплив на структуру світового експорту справляють країни з високим рівнем економічного розвитку. Негативне значення індексу диверсифікації експорту свідчить про наявність структурних дисбалансів у зовнішньоторговельному обороті країни. Слід також принципово зазначити, що даний показник істотно залежить від кон'юнктури світових товарних ринків (особливо цінової), а це може суттєво впливати на рівень індексу.

6. Індекс географічної концентрації експорту, що характеризує стан на світових ринках окремих товарів та послуг за кількісною ознакою країн-експортерів та імпортерів:

$$I_{ге} = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{x_i^k}{x^k}\right)^2} \quad (3.26)$$

де x_i^k – обсяг експорту/імпорту товару k країною i ; x^k – світовий експорт/імпорт товару k ; n – кількість країн експортерів/імпортерів.

В цілому, доцільність побудови та/або інтенсифікації зовнішньої торгівлі за конкретними географічними напрямками і товарними групами узагальнено визначається співставлення валютних надходжень від експорту з витратами валюти на імпорт, позаяк валютні кошти для закупівлі імпоротної сировини, комплектуючих та напівфабрикатів значною мірою формуються від експорту власної готової продукції. З цієї причин, торговельно-економічні відносини з країнами-партнерами будуть доцільними, коли:

- національні витрати на експорт продукції є меншими за витрати на її виробництво на світовому ринку;

- витрати на імпорт продукції є меншими за власне виробництво вітчизняних аналогів;

- валютні доходи від експорту перевищують валютні витрати на імпорт.

Завершуючи аналіз принципів і підходів до вимірювання ефективності зовнішньоторговельних відносин на макрорівні, доцільно навести широко розповсюджену систему наступних результуючих показників:

1. Ефективність зовнішньоторговельного обороту:

$$E_{mo} = \frac{B_i}{B_e}, \quad (3.27)$$

де B_i – економія витрат в результаті імпорту; B_e – національні витрати на експорт.

2. Ефективність національного експорту:

$$E_e = \frac{V_i}{B_e}, \quad (3.28)$$

де V_e – валютна виручка від експорту товарів і послуг.

3. Ефективність національного імпорту:

$$E_i = \frac{B_i}{V_i}, \quad (3.29)$$

де V_i – валютні витрати на імпорт товарів і послуг.

Оцінка зовнішньоторговельних зв'язків на макрорівні є важливим і необхідним, проте не вичерпним джерелом інформації про ефективність діяльності суб'єктів в даній сфері. Стрімкий розвиток торговельно-економічних відносин серед вітчизняних суб'єктів ЗЕД обумовлює необхідність аналізу ефективності зовнішньої торгівлі також на мікрорівні.

Діяльність підприємств-суб'єктів ЗЕД спрямована на досягнення стратегічних цілей та тактичних завдань, що дозволяють забезпечити високоефективну фінансову та господарську діяльність, його розвиток та конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. До об'єктів економічного аналізу у сфері зовнішньоторговельних діяльності підприємств відносять:

- господарські процеси, що складаються із сукупності зовнішньо-економічних операцій;

- результати зовнішньоторговельної діяльності підприємства.

Економічний аналіз зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу, як правило, спрямований на вирішення наступних завдань:

- підвищення економічної обґрунтованості управлінських рішень у сфері зовнішньоторговельної діяльності, пов'язаних з вибором зовнішніх ринків та розробкою стратегії компанії у сфері зовнішньоекономічних відносин;

- оцінка вартісних результатів зовнішньоторговельної діяльності компанії;

- пошук внутрішніх резервів і обґрунтування заходів щодо їх використання у зовнішньоторговельній діяльності компанії.

Обов'язковою умовою проведення аналізу зовнішньоторговельної діяльності підприємств є визначення і детальний аналіз факторів, що впливають на зміну результативних їх показників. Фактори впливу на результативність і ефективність зовнішньоторговельної діяльності підприємств зазвичай поділяють на дві основні групи:

1. Зовнішні фактори, які впливають на функціонування підприємства і є загальними для всіх аналітичних напрямів дослідження:

- загальноекономічна ситуація в країні і світі, яка обумовлює основні умови функціонування підприємств, насамперед, через динаміку попиту на продукцію їх виробництва;

- державна політика щодо суб'єктів підприємницької діяльності, що через нормативно-правові акти щодо бізнесу регулює діяльність економічних агентів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;

- податкова політика держави, яка за допомогою податкових важелів безпосередньо впливає на результати діяльності підприємств;

- рівень інфляції в країні, який обумовлює ризик часткового знецінення грошових активів підприємств;

- кредитна політика Центрального банку щодо надання кредитів юридичним особам, яка шляхом встановлення лімітних облікових ставок комерційним банкам для надання кредитів підприємствам безпосередньо впливає на структуру їх фінансового капіталу;

- галузеві особливості операційної діяльності підприємств, характер яких обумовлює структуру активів підприємства, їх ліквідність, тривалість операційного циклу та можливості максимізації прибутку;

- попит на товари і послуги, що випускаються або надаються підприємствами як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У цілому вплив макроекономічних факторів на зовнішньоторговельну діяльність вітчизняного бізнесу є суттєвим. До певної міри вони визначають основні рамки діяльності суб'єктів ЗЕД та співпраці із зовнішнім середовищем функціонування, можуть виступати першочерговими чинниками погіршення результативності й ефективності їх діяльності, особливо в умовах нестабільного розвитку національної економіки.

2. Внутрішні фактори, що визначають ефективність зовнішньоторговельної діяльності компаній і є спільними для всіх аналітичних напрямів дослідження:

- обсяг основних та оборотних активів;
- джерела формування фінансових ресурсів;
- обсяг реалізації продукції;
- прибуток, що з однієї сторони, залежить від всіх вищеперерахованих факторів, а з другої, здійснює зворотний вплив на формування джерел фінансування компанії та на структуру її ресурсів.

Таким чином, суб'єкти господарської діяльності, які розвивають зовнішньоторговельні відносини, слід сприймати як фінансово-господарські системи зі зворотними зв'язками. З огляду на це, кожен із аналітичних напрямів діяльності впливає на фінансові результати міжнародного бізнесу, його майновий стан, обсяги і структуру капіталу.

У процесі дослідження зовнішньоторговельної діяльності бізнесу, як і у випадку макроекономічного аналізу зовнішньої торгівлі, використовуються кількісні та якісні показники.

Якісними критеріями оцінки зовнішньоторговельної діяльності бізнесу зазвичай виступають:

- рівень диверсифікації ринків збуту продукції та послуг;
- товарна структура зовнішньоторговельної діяльності;
- репутаційні здобутки підприємств на основних іноземних ринках.

Кількісні показники, у свою чергу, характеризують економічну результативність та ефективність зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу.

Слід зазначити, що належне здійснення аналізу ефективності зовнішньої торгівлі на мікрорівні вимагає дотримання чіткої послідовності розрахунків діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД (рис. 3.1).

Відповідно до визначених у даному дослідженні мети і завдань, зупинимось детальніше на показниках, безпосередньо пов'язаних з ефективністю зовнішньої торгівлі на мікрорівні.



Рис. 3.1. Послідовність аналізу здійснення зовнішньоторговельних відносин суб'єктів господарської діяльності

Джерело: [208, с. 67]

Отже, на етапі аналізу ефективності зовнішньоторговельних операцій міжнародного бізнесу узагальнюючим показником можна вважати коефіцієнт ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства:

$$K_{\text{еф зед}} = \frac{B_{\text{екс-імп}}}{C_{\text{екс-імп}}}, \quad (3.30)$$

де $B_{\text{екс-імп}}$ – виручка від експортно-імпорتنних операцій підприємства; $C_{\text{екс-імп}}$ – повна собівартість експортно-імпорتنних операцій підприємства.

Наведений коефіцієнт відображає кумулятивний результат впливу значної сукупності чинників (видів зовнішньоторговельної діяльності, накладних витрат, собівартості товарів і послуг тощо). Визначення ступеня впливу окремих чинників на результативний узагальнюючий показник потребує застосування механізму факторного аналізу (Додаток М).

Використання факторної моделі передбачає послідовний аналіз від узагальненого показника (вибору критерію ефективності певного виду діяльності) через проміжні компоненти до вихідних даних, які відображають особливості діяльності суб'єкта господарювання при здійсненні окремої операції.

Основою започаткування факторної моделі можна вважати розробку формул розрахунку впливу факторів на узагальнений показник. Найбільш вживаним інструментарієм такого процесу слугує метод "ланцюгових підставовок", сутність якого полягає в оцінюванні різних факторів на узагальнений показник шляхом послідовної заміни базових значень проміжних показників. За таких умов здійснюється заміна насамперед за кількісними

показниками, а вже потім – за якісними. При наявності у формулі декількох кількісних і якісних показників послідовність підстановок визначається економічною логікою процесу.

Використання вищезазначеного методу дає можливість не тільки конкретизувати вплив кожного з факторів, а й розрахувати ступінь його дії на одержані значення результативного показника. У визначенні економічної ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства, на нашу думку, важливого значення набуває оцінка валютної ефективності, яка, насамперед, характеризує купівельну спроможність валюти і передбачає розрахунок наступних показників, запропонованих А.М. Вічевич [224, с. 41]:

1. Валютна ефективність експорту підприємства:

$$E_{\text{вал } e} = \frac{\sum_i^n q_e p_{\text{вал}}}{\sum_i^n q_e c_e}, \quad (3.31)$$

де q_e – обсяг експорту i -го товару у натуральному вираженні; $p_{\text{вал}}$ – валютна ціна одиниці i -того експортного товару; c_e – собівартість одиниці i -го товару.

Окремо слід звернути увагу на те, що при оцінюванні валютної ефективності експорту в якості бази порівняння необхідно застосовувати непряме котирування, тобто обернений обмінний курс.

2. Валютна ефективність імпорту підприємства:

$$E_{\text{вал } i} = \frac{\sum_i^n q_i p_{\text{вн}}}{\sum_i^n q_i p_{\text{вал}}}, \quad (3.32)$$

де q_i – обсяг імпорту i -го товару у натуральному вираженні; $p_{\text{вал}}$ – валютна ціна одиниці i -того імпортного товару; $p_{\text{вн}}$ – ціна одиниці i -го товару на внутрішньому ринку.

Коли мова йде про оцінювання валютної ефективності імпорту, базою порівняння повинно слугувати пряме котирування, тобто звичайний обмінний курс.

Залежно від виду зовнішньоторговельної діяльності окремо розраховуються також показники по конкретних експортних та імпортних операціях. Так, у сфері експорту найбільш поширеним на практиці є розрахунок наступних показників:

1. Коефіцієнт ефективності експортної операції підприємства:

$$K_{\text{еф } e/o} = \frac{B_{\text{екс}}}{C_{\text{екс}}}, \quad (3.33)$$

де $B_{\text{екс}}$ – виручка від реалізації експортної продукції підприємства; $C_{\text{екс}}$ – повна собівартість експортної операцій підприємства.

Даний коефіцієнт визначає рівень прибутковості для підприємства окремих експортних операцій.

2. Коефіцієнт ефективності реалізації експортних товарів підприємства на внутрішньому ринку:

$$K_{\text{еф вн/е}} = \frac{B_{\text{вн}}}{C_{\text{екс}} + Bm_{\text{вн}}}, \quad (3.34)$$

де $B_{\text{вн}}$ – вартість експортної продукції підприємства у внутрішніх цінах; $Bm_{\text{вн}}$ – витрати на реалізацію експортної продукції підприємства на внутрішньому ринку.

Інформативність зазначеного показника є значною, оскільки він визначає доцільність реалізації продукції чи послуг підприємства на зовнішніх ринках.

3. Рентабельність експортної продукції підприємства:

$$P_{\text{екс/о}} = \frac{FR_{\text{екс}}(1 - C_{\text{он}})}{C_{\text{екс}}}, \quad (3.35)$$

де $FR_{\text{екс}}$ – фінансовий результат (прибуток) підприємства від експортної операції до оподаткування.

Наведений показник характеризує фінансову ефективність експортної операції підприємства і визначає розмір чистого прибутку на одиницю фінансових ресурсів, вкладених в експортну операцію.

За аналогічним принципом будуються показники для дослідження ефективності окремих імпорتنих операцій, серед яких:

1. Коефіцієнт ефективності імпорتنної операції підприємства:

$$K_{\text{еф і/о}} = \frac{B_{\text{імп}}}{C_{\text{імп}}}, \quad (3.36)$$

де $B_{\text{імп}}$ – виручка від реалізації імпорتنної продукції підприємства; $C_{\text{імп}}$ – повна собівартість імпорتنної операції підприємства.

2. Рентабельність експортної продукції підприємства:

$$P_{\text{імп/о}} = \frac{FR_{\text{імп}}(1 - C_{\text{он}})}{C_{\text{імп}}}, \quad (3.37)$$

де $FR_{\text{імп}}$ – фінансовий результат (прибуток) підприємства від імпорتنної операції до оподаткування.

Насамкінець слід виділити певне співвідношення, яке у вітчизняній та зарубіжній практиці використовується для підсумкової оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства:

$$T_{\text{в}} > T_{\text{р}} > T_{\text{ак}} > 100\%, \quad (3.38)$$

де $T_{\text{в}}$ – темп зміни прибутку від зовнішньоторговельних операцій; $T_{\text{р}}$ – темп зміни обсягу реалізації товарів чи послуг на зовнішніх ринках; $T_{\text{ак}}$ – темп зміни величини авансованого капіталу в експортне виробництво.

Дотримання наведеного співвідношення динаміки основних показників дає можливість робити загальні висновки про ефективність зовнішньоеко-

номічної діяльності підприємства. Так, перевищення темпів зміни величини авансованого капіталу в експортне виробництво свідчить про нарощення економічного потенціалу суб'єкта ЗЕД. Випереджаюче зростання обсягу реалізації продукції на іноземних ринках дає підстави робити позитивний висновок про ефективність використання ресурсів підприємства. А переважаючі темпи зміни прибутку від зовнішньоторговельних операцій засвідчують високу ефективність організації діяльності суб'єкта в цілому.

Таким чином, розглянуті методичні підходи до визначення та оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій на макро- та мікрорівні формують комплексний аналітичний інструментарій для визначення поточного стану розвитку торговельно-економічних відносин, як окремих суб'єктів ЗЕД, так і національної економіки в цілому. Використання даного аналітичного матеріалу може бути спрямоване також на виявлення існуючих резервів підвищення ефективності зовнішньоторговельних зв'язків, що допоможе ухвалювати економічно- та науково-обґрунтовані управлінські рішення у процесі налагодження та розбудови інтеграційних зв'язків з іноземними партнерами по торгівлі.

Однак аналіз такого складного та всеохоплюючого явища, як зовнішньоторговельні відносини, не може обмежуватись лише поточною ситуацією. Адже не менш важливим за виявлення поточних проблем та недоліків у розвитку торговельно-економічних зв'язків з іноземними партнерами на макро- і мікрорівні є також надання прогностичної оцінки розвитку цих відносин за умови використання тих чи інших механізмів активізації та розвитку торговельних зв'язків. В даному випадку у нагоді стають методи економіко-математичного моделювання, особливо ті, що побудовані на основі моделей загальної рівноваги, які уможливають всебічний аналіз впливу торгівлі на решту макроекономічних показників розвитку національної економіки.

3.2. Економічні методи та моделі аналізу міжнародних торговельних відносин

Активізація процесів упровадження математичного моделювання в економічній науці та практиці знайшли відображення в механізмах розробки торгових політик різних країн. На сьогодні накопичено великий досвід складного моделювання економічних систем. Світова практика чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики передбачає використання передусім моделей часткової та загальної рівноваги, які, своєї черги, походять від стандартної моделі міжнародної торгівлі.

Стандартна модель міжнародної торгівлі виходить з тієї передумови, що світова економіка представлена двома країнами, у кожній з яких виробляються два товари – Х й Y. Крім того, у цій моделі прийнято такі припущен-

ня: покупці в процесі споживання прагнуть забезпечити максимум ефекту (графічно це зображується за допомогою кривих байдужості), а виробники прагнуть отримати максимум прибутку; на внутрішньому й світовому ринках існує досконала конкуренція, в умовах якої рівноважна ціна встановлюється на рівні, відповідному граничним витратам виробництва.

В основі стандартної моделі також лежать зростаючі витрати заміщення, під якими розуміють, що країна для виробництва кожної додаткової одиниці одного товару повинна відмовитися від випуску не постійної, а зростаючої кількості іншого товару. Зростаючі витрати заміщення виникають унаслідок того, що фактори виробництва не однорідні та не використовуються в однакових пропорціях. Отже, країна в міру збільшення виробництва якогось товару повинна використовувати ресурси, які стають менш ефективними або менш придатними для його виробництва.

При зростаючих витратах заміщення не здійснюється повної спеціалізації країн. При спеціалізації кожної з них відносні ціни на товари зближуються, поки не стануть однаковими. З цього моменту країнам не вигідно продовжувати нарощення виробництва товару своєї порівняльної переваги, бо вже досягнута рівноважна ціна. Подальша спеціалізація не має сенсу, тому що через зростаючі витрати це заміщення буде дорожче, ніж імпортування товару.

Виграш від торгівлі за таких умов складається з двох компонентів: виграшу від обміну (переваги, які одержує країна тільки через те, що вона вступила в торгові відносини з іншими країнами) та від спеціалізації (переваги, які одержує країна через те, що в умовах торгівлі зосередила свої зусилля на виробництві товарів, по яких вона має відносну перевагу).

У стандартній моделі вихідним припущенням відносних переваг є різниця у виробничих можливостях та рівнях споживання. Окремим її випадком є торгівля, яка ґрунтується на відмінностях у смаках двох країн і здійснюється в умовах повного збігу виробничих можливостей країн – торговельних партнерів. За такої моделі торгівлі структура виробництва, у міру того як країни відходять від автаркії, стає все більш ідентичною.

Таким чином, стандартна модель міжнародної торгівлі має наступні характерні риси:

- модель розглядає сукупний попит та пропозицію, у той час як класичні теорії аналізували попит та пропозицію з обмеженою кількістю товарів. Попит характеризує гранична норма заміщення, а пропозицію – гранична норма трансформації;

- у моделі представлена більш реальна ситуація зі зростаючими витратами заміщення, які виникають унаслідок неоднорідності ресурсів, що використовуються в різних пропорціях при виробництві товарів;

- в умовах автаркії рівновага встановлюється шляхом взаємодії між граничною нормою трансформації та граничною нормою заміщення на внут-

рішньому ринку. Країна досягає рівноваги, коли досягає вищої кривої байдужості при даній межі виробничих можливостей;

- в умовах торговельних відносин рівноважна відносна ціна встановлюється досвідним шляхом, тобто перевіряються співвідношення різних відносних цін товарів усередині країни та за рубезем, поки не буде знайдено ціну, при якій торгівля стане збалансованою. Країни починають спеціалізуватися на виробництві товарів своєї порівняльної переваги й зіштовхнуться зі зростаючими витратами заміщення. Спеціалізація триває, поки ціни в країнах не стануть однаковими й торгівля не перебуватиме в рівновазі;

- при зростаючих витратах заміщення спеціалізація не буває повною;

- вигравш від торгівлі поділяється на вигравш від спеціалізації та вигравш від обміну [56, с. 78-79].

Стандартна модель міжнародної торгівлі подальший розвиток одержала в згаданих моделях загальної й часткової рівноваги, які пов'язують попит та пропозицію на товари всередині країни з попитом та пропозицією на них із-за кордону. Вони ґрунтуються на понятті взаємного попиту, який об'єднує елементи попиту та пропозиції й показує кількість імпортного товару, необхідного країні, щоб спонукати її до експортування певної кількості свого товару. Модель також розглядає більш точний метод визначення відносної ціни товару в умовах торгівлі за допомогою кривих обміну, які віддзеркалюють бажання країни експортувати та імпортувати при різних відносних цінах. Загальна (часткова) економічна рівновага при цьому визначається як такий стан економіки, коли всі (обрані) ринки одночасно перебувають в рівновазі, а кожен суб'єкт максимізує свою цільову функцію, тобто досягає своєї власної мети [57]. Рівновага в міжнародній торгівлі досягається у випадку, коли експорт товару I країни A дорівнює імпорту товару I країни B , а імпорт товару II країни A дорівнює експорту товару II країни B .

Модель часткової рівноваги використовується для оцінки витрат, які несе суспільство внаслідок існуючих у країні торговельних бар'єрів. Цей метод робить акцент на сильно захищені та великі галузі економіки. Порівняно з моделлю загальної рівноваги, модель часткової рівноваги є простішою в застосуванні. Але вона має певні, і досить істотні, обмеження. Наприклад, модель не охоплює взаємозв'язку між секторами та галузями економіки. До того ж різноманітні аспекти реформування перехідних економік (поступова лібералізація, розбалансованість економіки, не виважена зовнішньоторговельна політика та інші проблеми) важко піддаються кількісному аналізу та оцінці. Але все-таки багато дослідників вважають, що модель часткової рівноваги є ефективним інструментом попередньої оцінки впливу митного тарифу на економіку країни [135, с. 5].

На відміну від моделей часткової рівноваги, прикладні моделі загальної рівноваги дають можливість спрогнозувати вплив економічної політики

держави не лише на доходи агентів певного ринку, але й на макроекономічні показники (ВВП, доходи державного бюджету тощо). Водночас, вони надають змогу виокремити вплив конкретного застосованого урядом заходу регулювання серед низки використовуваних різноманітних інструментів державного управління у сфері зовнішньоторговельної діяльності. Іншою перевагою прикладних моделей загальної рівноваги є можливість моделювання різних сценаріїв розвитку подій залежно від загальних перспектив розвитку національної економіки, масштабів охоплення зовнішньоторговельних зв'язків новими заходами державного регулювання, часового діапазону імплементації нових регуляторних механізмів [156, с. 76]. Це також уможлиблює визначення "чутливості" (тобто рівня залежності кінцевої ефективності та результативності) очікуваних заходів державного регулювання ЗЕД від вищезазначених змінних чинників. Зрештою, перевагою моделей загальної рівноваги є їх націленість на довгострокове та всебічне прогнозування та обґрунтування наслідків економічної політики держави.

Моделі загальної рівноваги можна визначити в трьох ключових аспектах. По-перше, вони включають в себе економічних агентів, результати діяльності яких, знаходять відображення у всій економічній системі. Саме тому моделі загальної рівноваги називаються загальними. Зазвичай в число агентів входять домашні господарства, які максимізують корисність від придбаних ними товарів і послуг, і, фірми, які максимізують свій прибуток. Також в якості економічних агентів можуть виступати уряд і торговельні союзи. По-друге, моделі загальної рівноваги включають в себе систему нелінійних рівнянь, за допомогою вирішення якої досягається рівновага на ринку кожного товару, послуги і фактора виробництва. Завдяки цьому, моделі стають рівноважними. По-третє, моделі видають кількісні результати.

Відтак, модель загальної рівноваги охоплює всі галузі економіки, одночасно розраховує торговельні та соціальні наслідки зняття торгових бар'єрів на регіональному та глобальному рівнях. Вона використовується для побудови опису змін економічної ситуації, застосовує актуальні економічні дані та показує, як економіка може реагувати на зміну в технологіях або вплив зовнішніх факторів, зокрема, міжнародної торгівлі. Модель загальної рівноваги виходить з досконалої конкуренції, що передбачає ідеальну мобільність усіх ресурсів, повну інформованість учасників, абсолютизує стан рівноваги. Але в реальній дійсності набагато частіше зустрічаються диспропорції та дисбаланси. Модель передбачає взаємозв'язок ринків товарів, послуг, фактора виробництва за умов вільної конкуренції (рис. 3.2).

Із рис. 3.1 видно, що фірми виступають на ринку факторів як покупці, а на ринку споживчих товарів – як продавці. Домашні господарства (власники факторів виробництва) виступають у ролі їх продавців і, водночас, як покупці споживчих товарів. Це є замкнений кругообіг, де ролі покупців та

продавців постійно змінюються. При цьому стан рівноваги визначається такими трьома умовами:

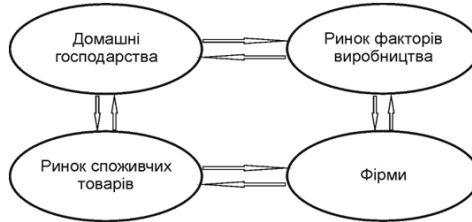


Рис. 3.2. Схема загальної рівноваги в економіці

Джерело: [58]

- 1) попит і пропозиція факторів виробництва однакові, встановлюються постійні та стійкі ціни;
- 2) попит і пропозиція товарів та послуг однакові, реалізація здійснюється на основі постійних та стійких цін;
- 3) ціни товарів відповідають витратам на їх виробництво.

Особливістю сучасних моделей загальної рівноваги є вихід за межі національної економіки та аналіз взаємодії економічних суб'єктів на міжнародному рівні через здійснення ЗЕД, зокрема, міжнародної торгівлі. Це дозволяє сучасним моделям загальної рівноваги оцінювати наслідки зміни параметрів зовнішньоторговельних угод, беручи до уваги взаємопов'язаність усіх ринків глобальної економіки з простеженням впливу зміни ситуації на даному ринку на такі макроекономічні показники, як ВВП, зайнятість, перерозподіл ресурсів між секторами національних економік.

Розрахунковими (прикладними) моделями загальної рівноваги за таких умов виступають системи балансових рівнянь, які описують поведінку зазначених економічних агентів на різних ринках і зв'язки між ринками в економіці. Чисельні параметри рівнянь моделі розраховуються на основі статистичних даних конкретної економіки. Передбачувана реформа торгової політики або сценарний прогноз моделюється зміною одного або кількох параметрів системи, наприклад, ставки імпортного тарифу. Після зміни базових параметрів розраховується нова рівновага економіки, що відображає наслідки модельованих політичних рішень.

Слід зазначити, що не існує універсального способу одержання необхідних результатів за допомогою використання прикладних моделей загальної рівноваги, але існує низка модифікацій таких моделей за методами обчислення. Серед них основними є метод Йогансена, метод Ейлера та метод Грагга. Найпоширенішим із них є метод Йогансена, який за способом визначення значень зовнішніх параметрів можна віднести до методів, які вико-

ристовують калібрування за наявними значеннями ендогенних змінних. До основних передумов, з яких виходить цей метод, належать:

- метод є статичним, розглядається один період, початок якого пов'язаний з поточним періодом та наявною ситуацією, а закінчення періоду відображає майбутню ситуацію, яка наступить у результаті зміни зовнішніх умов;

- на всіх ринках (проміжних, кінцевих, засобів виробництва) передбачається наявність стану рівноваги. Це припущення відносить цей метод до методів вальрасівського типу;

- на всіх ринках діють умови досконалої конкуренції. Усі суб'єкти господарювання одержують нульовий економічний прибуток. Таким чином, весь одержаний компаніями прибуток повністю розподіляється й виплачується власникам дивідендів;

- метод розглядає лише виробничу сферу, фінансові ринки й рівновага на них не враховується, оскільки ринки грошей та капіталу є вторинними і їх наявність значно ускладнює модель та зміщує акценти з найбільш важливих елементів, таких як вплив держави та зовнішніх чинників на обсяги виробництва товарів і послуг;

- пропозиція первинних факторів виробництва (робочої сили й капіталу) є фіксованим і визначається сукупним капіталом. Передбачається, що активного переміщення робочої сили між країнами немає. У силу рівноваги на ринку робочої сили також відсутнє вимушене безробіття, уся пропозиція робочої сили покривається попитом, що корегується шляхом зміни рівня заробітної плати. Також передбачається повне використання наявного в країні капіталу;

- усі іноземні країни групуються в один економічний агент – зовнішній світ;

- усі імпорتنі товари поступають на внутрішні ринки кінцевих (за галузями) і проміжних товарів. При цьому ціни на вітчизняні товари (у тому числі й ті, що йдуть на експорт) є ендогенними, а ціни на імпорتنі товари – екзогенними, оскільки вони формуються зовнішнім світом;

- як виробнича функція виробників і функція корисності споживачів використовується функція типу Кобба-Дугласа. Їх параметри є екзогенними змінними, які, утім, перераховуються кілька разів з використанням деяких розрахункових методів моделювання [70].

Економіко-математична модель відповідно до методу Йогансена представлена 25 економічними агентами, 18 з яких є галузями виробництва, 3 – невиробничими сферами, і ще 3 виражають дії домашніх господарств, уряду та зовнішнього світу. Частина виготовленої галузями продукції використовується у виробництві, яке здійснюють інші галузі. Друга частина продукції зберігається, третя продається домашнім господарствам як кінцева продукція, четверта продається зовнішньому світу на експортному ринку. Агенти-виробники торгують між собою проміжною продукцією. Сукупний споживач купує товари, які виробляються агентами-виробниками. Крім того, він купує

імпортні товари, які надаються зовнішнім світом. Видатки на ці покупки обмежені доходом споживача, який складається із заробітної плати та трансфертних платежів держави. Держава встановлює податкові платежі, митні тарифи на імпорт й експорт, передає зібрані податкові надходження населенню у вигляді трансфертних платежів та субсидій агентам-виробникам.

Пропозиція, тобто обсяг виробництва конкретної галузі, моделюється виробничою функцією, яка залежить від використання факторів виробництва (робочої сили, капіталу, продукції інших галузей):

$$y_j = A_j \prod_{i=1}^N x_{ij}^{a_{ij}} \prod_{f=1}^F v_{fj}^{\gamma_{fj}} \quad (3.39)$$

де y_j – випуск j -тої галузі; x_{ij} – кількість i -тої проміжної продукції, що використовується у виробництві j -тою галуззю (предмети праці); γ_{fj} – кількість f -го обладнання, що у виробництві j -тою галуззю [71, с. 146].

Попит визначається використанням продукції даної галузі іншими галузями й кінцевими споживачами (домашніми господарствами). На основі статистики міжгалузевих зв'язків будується матриця SAM (матриця соціальних розрахунків), що являє собою розширену матрицю міжгалузевого балансу В. Леонтьєва. За статистичними даними здійснюється калібрування моделі, розраховуються коефіцієнти виробничої функції – A_j ; a_{ij} ; γ_{fj} . Передбачається, що в минулому на всіх ринках сукупна пропозиція дорівнювала сукупному попиту й відповідно до цієї рівності встановився рівень цін. Шукані параметри виробничих функцій мають бути такими, щоб розрахований за ними обсяг пропозиції збігався з фактичними даними відповідного періоду.

Після калібрування здійснюється перерахунок моделі відповідно до нових значень цін і обсягів виробництва. Зміни зовнішньоторговельних умов (зменшення рівня імпортних та експортних мит, скорочення й скасування квот) розглядаються як шоковий вплив на ринки. Своєї черги, зміни на галузевих ринках повинні призвести до порушення рівноваги на ринках факторів виробництва. У моделі крок за кроком перераховуються ціни, відповідні даним цінам обсяги виробництва в кожній галузі та ресурси, що споживаються ними. Такий перерахунок покликаний зменшувати дисбаланс до тих пір, поки він не стане меншим порогової величини (допоки попит не відповідатиме пропозиції).

Відповідно до нових розрахованих значень цін та обсягів виробництва за галузями визначаються макроекономічні показники (ВВП, індекс цін, сукупний попит, зайнятість, обсяги експорту й імпорту). Таким чином, метод Йогансена дає інтегральну оцінку макроекономічних наслідків від зміни умов зовнішньої торгівлі. Цей метод є простим та швидким в обчисленні, але результати можуть бути не достатньо точними, за винятком впливу на модель невеликої кількості факторів.

На відміну від методу Йогансена, метод Ейлера є багатоступінчастим, оскільки розв'язування рівнянь у ньому проводиться в кілька етапів за рахунок поділу основного рівняння на декілька дрібніших. На кожному з них

вирішуються лінеаризовані рівняння для цих невеликих потрясінь. Після кожного кроку даних акції та еластичності перераховуються з урахуванням змін з попереднього кроку. Загалом, чим більше кроків потрясіння, тим точнішим буде результат (рис. 3.3).

На рис. 3.3 розглядається тільки одна екзогенна змінна X (горизонтальна вісь) і одна ендогенна змінна Y (вертикальна вісь). Вони змушені залишатися на кривій $g(X, Y) = 0$. Припустимо, що вони починаються з початкових значень X_0, Y_0 у точці A , а X – від вартості X_0 до вартості X_1 . Використовуючи метод Ейлера, для розв'язку потрібно слідкувати за кривою $g(X, Y) = 0$, тоді як у методі Йогансена розв'язок слідує прямій лінії, яка є дотичною до кривої в точці A , щоб досягти точки B_J і так отримати розв'язок Y_J .

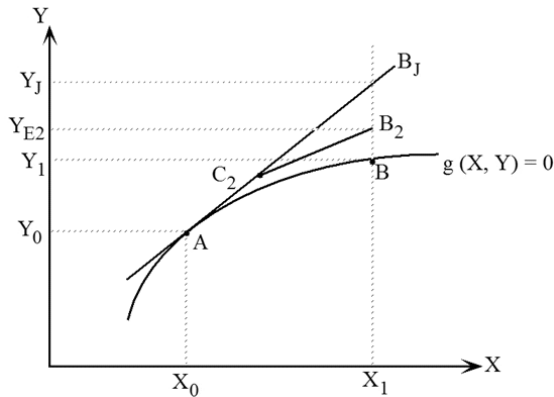


Рис. 3.3. Ілюстрація методу Ейлера

Джерело: власна розробка автора.

Отже, за допомогою метода Ейлера можна використати багатоступінчасте моделювання, при розв'язуванні якого екзогенні змінні ділять на частини. Потім розв'язок проводиться в кожній частині, це призводить до отримання помилок на кожній стадії, які є меншими від розміру помилки виробленого одним, агато регіонал, кроком. Після цього результати, отримані з кожної стадії, об'єднуються, щоб отримати розв'язок більш точний, ніж за одну стадію.

У методі Ейлера потрібно рухатися в напрямку на кожному кроці (дотична до кривої перебуває у відповідній точці – рис. 3.3). У 2-ступінчастому розв'язку Ейлера спочатку здійснюється перехід на півдорозі вздовж цієї дотичної до точки C_2 та перерахунок напрямку, в якому слід далі рухатися. Подальші кроки здійснюють, допоки не відбувається досягнення точки B_2 , що дає розв'язок Y_{E2} . У 4-ступінчастому моделюванні Ейлера слідуємо по 4-х прямолінійних відрізках, і так далі для досягнення більшої кількості кроків.

Метод Грагга (метод за замовчуванням) при заданому числі кроків може бути точнішим, ніж метод Ейлера. Він використовується для розрахунку напрямків, в яких потрібно рухатися на кожному кроці. Коли фактори розбиті на N частин, метод Ейлера робить N окремих розрахунків, а метод Грагга робить $N+1$. Зазвичай обчислювальна вартість цього додаткового розрахунку дозволяє одержати більш точні результати в зміні макроекономічного середовища від впливу екзогенних чинників.

Окрему увагу необхідно приділити базам даних, на основі яких здійснюється відповідне моделювання за вищезазначеними методами і які самі по собі можуть слугувати інструментом аналізу. Ці бази побудовані на основі міжгалузевих балансів, відомих також під назвою "витрати-випуск". Модель "витрати-випуск" відома на весь світ, за неї В. Леонт'єв отримав нобелівську премію з економіки.

Ця модель є методом кількісного відображення економічних зв'язків між секторами економічної системи. Її застосовують для аналізу як світової, так і національної економіки, а також для економіки регіону чи окремого підприємства. *Витрати* – це те, що споживається в процесі виробництва. *Випуск* – те, що виробляється в результаті виробництва. Взаємозв'язки між секторами економічної системи описують набором лінійних рівнянь, які відображають баланс між затратами й випуском кожного типу товарів чи послуг за певний період часу (зазвичай за рік).

Міжгалузєва балансова модель В. Леонт'єва описується за формулою:

$$X = Y + AX, \quad (3.40)$$

$$X = \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{bmatrix}; Y = \begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{bmatrix}; A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix} \quad (3.39)$$

$X = \{x_1, \dots, x_n\}$ – вектор валового випуску продукції в натуральному вимірі (для галузей за номерами $i=1 \dots n$); $Y = \{y_1, \dots, y_n\}$ – вектор продукції в натуральному вимірі, яка йде на накопичення; AX – вектор споживання продукції галузями у вигляді добутку двох матриць; A – квадратна матриця матеріальних витрат (технологічна матриця) розмірністю $[n:n]$; $a_{ij} = \Delta x_i / x_j$ – елемент матриці A , який оцінює відносні значення витрат i -ої галузі в натуральному вимірі на виробництво натуральної одиниці j -ої продукції i -ої галузі. Дані для матриці A накопичуються державними статистичними організаціями у вигляді таблиць [65].

Таблиці "витрати-випуск" (міжгалузєвого балансу) являють собою систему взаємопов'язаних таблиць (матриць) пропозиції ресурсів та їх використання, що відображають склад витрат і формування ресурсів (пропозиції) кожного виду товарів та послуг і використання (попит) товарів та по-

слуг у виробничому споживанні (підприємствами для виробництва), кінцево-му споживанні (домашніми господарствами, загальним державним управлінням), валовому нагромадженні (основного капіталу, зміні запасів), експорті.

Ці таблиці дають розгорнуту характеристику процесів відтворення й ілюструють взаємозв'язки між виробниками і споживачами та взаємозалежність між видами економічної діяльності.

Таблиці "витрати-випуск" – це економіко-математична модель, яка дозволяє вивчати взаємовплив великої кількості економічних показників та моделювати можливі (альтернативні) напрями розвитку економіки. Зазначена модель описується системою рівнянь, кожне з яких відображає балансові співвідношення між виробництвом окремими економічними об'єктами обсягів продукції та сукупною потребою в цій продукції. За такого підходу економічна система складається з об'єктів, кожен з яких випускає певний товар або послугу, частина з яких споживається ним же та іншими об'єктами системи, а решта – виводиться за межі системи як її кінцева продукція. Модель ґрунтується на ряді припущень:

- обсяг товарів (послуг), придбаних окремим видом економічної діяльності, є функцією обсягу випуску цього виду економічної діяльності. Припускається, що ця функція є лінійною й однорідною, що означає постійну віддачу від масштабу. Також припускається, що технологія виробництва не змінюється;

- кожен товар (або група товарів) постачається одним видом економічної діяльності. Це означає, що існує лише один метод виробництва кожного товару та кожен вид економічної діяльності виробляє лише один основний вид товару. Іншими словами, не існує комбінованих товарів;

- загальний ефект від здійснення декількох видів виробництва – це сума окремих ефектів. Це відомо як адитивне припущення;

- економічна система врівноважена при заданому рівні цін;

- у статичній моделі таблиць "витрати-випуск" не існує обмеження для нарощування обсягів виробництва. Тобто пропозиція кожного товару є повністю еластичною. Кожен вид економічної діяльності може виробляти будь-яку кількість товарів та задовольняти будь-який попит.

Основою інформаційного забезпечення моделі міжгалузевого балансу становить технологічна матриця, яка містить коефіцієнти прямих витрат на виробництво одиниці продукції. Ця матриця є базою економіко-математичної моделі таблиць "витрати-випуск".

Можливості практичного застосування моделі "витрати-випуск" (міжгалузевого балансу) досить широкі, підтвердженням чого може бути регулярна розробка звітних таблиць "витрати-випуск" як у країнах із централізованою економікою (колишній СРСР та республіки), так і в розвинених країнах (насамперед Японія, Канада й США).

Аналіз показників таблиць надає комплексну характеристику процесів, що відбуваються в економічній системі загалом та в окремих її складових. Це дає підстави вважати модель "витрати-випуск" потужним інструментом для проведення різних аналітичних розрахунків з метою перевірки можливості реалізації варіантів розвитку економіки та обґрунтуванні на урядовому рівні рішень з реалізації основних соціально-економічних заходів.

Таким чином, таблиці "витрати-випуск" дозволяють установити зв'язок не лише між величиною випуску в окремій галузі і необхідними витратами на проміжну продукцію та факторами виробництва в цій галузі, а й із необхідними величинами витрат та обсягами випуску в інших галузях, і з обсягами кінцевого попиту (кінцевим споживанням товарів і послуг населенням, валовим нагромадженням, експортом та імпортом). Міжгалузеві баланси детально описують матеріальні та фінансові потоки в економіці, їх величину й напрямок, а також структуру витрат і структуру поставок у секторальному розрізі. Важлива й та обставина, що наявність регулярно публікованих таблиць "витрати-випуск" створює державі й бізнесу хорошу можливість "розмовляти однією мовою" під час дискусій з різних господарських питань, адже наслідки практично будь-яких макроекономічних рішень і подій за допомогою міжгалузевих балансів прораховуються з досить великою точністю.

На сучасному етапі метод "витрати-випуск" у вітчизняній практиці більше використовуються як інструмент макроекономічних прогнозно-аналітичних розрахунків, ніж як механізм для прийняття мікроекономічних рішень. Основні причини такого стану речей полягають у такому:

- розквіт прикладного використання міжгалузевих балансів припав на період адміністративно-командної економіки, коли планування було централізованим, а участь господарських одиниць у цьому процесі – мінімальним;
- у складний період переходу від планової економіки до ринкової таблиці "витрати-випуск" майже перестали розроблятися навіть на макроекономічному рівні, а як прогнозно-аналітичний інструмент застосовувалися в гранично усіченому варіанті [66, с. 81].

Відтак в Україні досі не складалося об'єктивних умов масштабного використання технології міжгалузевих балансів для прогнозно-аналітичних розрахунків на рівні корпорацій.

Безумовно, метод "витрати-випуск" посідає дуже важливе місце в макроекономічних дослідженнях. Але це жодним чином не скасовує можливостей використовувати міжгалузевий підхід для розрахунку й обґрунтування бізнес-стратегій. Наприклад, основоположник методу "витрати-випуск" В. Леонтьєв ще в 50-і роки ХХ століття зазначав, що розрахунки з використанням економіко-математичних методів усе частіше використовуються різноманітними приватними компаніями [67]. Більше того: коли в розробці

міжгалузевих балансів на замовлення уряду США настала 11-річна перерва, дослідження в цій сфері тривали на замовлення і за рахунок приватних структур.

Державне фінансування розробки міжгалузевих балансів у США припинялося з різних мотивів. Один із них – віднесення таблиць "витрати-випуск" до розряду "методів комуністичного планування" [68, с. 31]. Інші дослідники як справжню причину називали "зайву" прозорість міжгалузевого балансу з погляду виявлення деяких негативних економічних процесів в американській економіці, зокрема посилення монополістичних тенденцій [69]. Але зауважимо, що навіть компанія "General Motors", керівництво якої виступало з критичними заявами на адресу методу, власні стратегії розвитку розробляла з використанням цих таблиць. Розрахунки за методом "витрати-випуск" тривали й у деяких державних структурах: у департаментах із праці, в енергетиці, торгівлі, військовому відомстві тощо. Це робилося насамперед для внутрішнього використання. Іншими словами, фактично відбулося закриття інформації таблиць міжгалузевого балансу для широкої наукової аудиторії.

Розглянемо можливі варіанти використання міжгалузевого балансу для оцінки взаємодії великої компанії із зовнішнім середовищем. Необхідність використання таблиць "витрати-випуск" очевидна вже на стадії заснування бізнесу. Узгодження територіального розміщення бізнес-об'єкта з регіональною владою передбачає всебічну оцінку впливу цього об'єкта на регіональну економіку. На перший погляд таке завдання має просте вирішення: з урахуванням проектної потужності можна розрахувати приріст випусків галузі, податкову базу, надходження до регіонального бюджету, кількість додаткових робочих місць і т.д. Але справа в тому, що такий прямий розрахунок не дозволяє оцінити мультиплікативного ефекту. Навіть якщо сировину, матеріали й комплектуючі передбачається імпортувати або ввозити з інших регіонів країни, новому об'єкту не обійтися без регіональних постачальників: виробників електро- і теплоенергії, компаній, що надають комунальні й транспортні послуги та забезпечують зв'язок. Таким чином, робота нового об'єкта передбачає приріст випусків у суміжних галузях. Своєї черги, певний приріст виробництва спостерігатиметься в суміжників другого рівня і т.д. Повне коло взаємозв'язків такого роду може бути врахований тільки на основі міжгалузевого балансу з використанням коефіцієнтів повних витрат.

Розрахунками за технологією "витрати-випуск" може супроводжуватися ухвалення будь-яких стратегічних рішень компанії, так само, як і ведення моніторингу взаємодії із зовнішнім світом. Власне кажучи, у багатьох розвинених країнах приблизно так і відбувається: великі компанії замовляють дослідження перспектив розвитку ринку і його окремих секторів на основі моделей міжгалузевих взаємодій, заснованих на таблицях "витрати-випуск".

Для великого бізнесу, що працює відразу в багатьох країнах, особливу цінність у таблицях представляє наявність інформації як про національні, так і міжнародні потоки продукції. Ця інформація з'являється завдяки тому, що в таблицях відображаються внутрішнє проміжне й кінцеве споживання продукту, виробленого в окремій країні, а також його використання для виробничих потреб та кінцевого споживання в інших країнах. Таким чином, на основі таких таблиць можна простежити вплив від змін в обсягах вітчизняного виробництва на економічні процеси, що відбуваються в інших країнах, і навпаки. З урахуванням того, що така інформація буде представлена у вигляді часових рядів, потоки продуктів можна буде також відстежити в часі та просторі.

Відтак очевидно, що повноцінне включення України в роботу над таблицями "витрати-випуск" і подальше їх опрацювання вітчизняними аналітиками за допомогою прикладних моделей загальної рівноваги забезпечить перехід до якісно нової методології оцінювання як заходів державної торговельно-економічної політики на макроекономічному рівні, так і стратегії розвитку окремих підприємств та кластерів щодо їхньої господарської діяльності на мікроекономічному чи регіональному рівні.

Однак слід зазначити, що на сучасному етапі проаналізовані вище методи аналізу міжнародної торгівлі використовуються переважно як елементи більш складних економіко-математичних інструментів моделювання. Питанням економіко-математичного аналізу механізмів державного регулювання ЗЕД займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, О. Гребельник з метою вдосконалення застосування режимів експорту й імпорту запропонував алгоритм планування митних надходжень до державного бюджету. Критерієм оптимальності певного рівня оподаткування зовнішньоекономічних відносин встановлено відповідність прогнозованого та фактичного рівня доходів до держбюджету в результаті оподаткування зовнішньоекономічних операцій [28]. По суті, О. Гребельник запропонував формувати моделі митних процедур у контексті адаптованості до нових умов господарювання, а також рекомендував критерії й важелі підвищення ефективності застосування митних режимів.

О. Лук'яненко запропонувала моделювати наслідки скорочення експортного мита в межах виконання торговельних угод та митно-тарифних реформ в Україні, а також деякі заходи щодо вдосконалення її податкової та митної політики. Вона визначила особливості митного регулювання в країні та проаналізувала рекомендації міжнародних фінансових організацій щодо його реформування [29].

Значний внесок у розробку та оптимізацію прикладних економіко-математичних моделей, які можуть бути використані для вдосконалення державного регулювання зовнішньоторговельного режиму, зробив і професор

В. Онищенко, запропонувавши механізм визначення оптимального національного митного тарифу в умовах лібералізації міжнародної торгівлі [135]. На думку В. Онищенка, оптимальний митний тариф, що встановлюється між партнерами по ЗВТ і не тільки, – це такий тариф, який збалансований з поточними та стратегічними цілями кожного партнера і який на кожен момент часу дії угоди про вільну торгівлю не вигідно змінювати будь-якій стороні без погодження з партнером. Опрацьована методологія встановлення оптимального митного тарифу дає можливість не лише посилити позитивні наслідки від укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, а й простежити різноманітні механізми взаємодії митної політики та національної економіки.

Заслугує на увагу й методологія щодо визначення наслідків вступу РФ до СОТ, запропонована дослідниками Російської академії наук у роботі "Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО", яка поєднала в собі методології міжгалузевого балансу та використання макроекономічної міжгалузевої моделі RIM (Russian Industrial Model) [30].

Модель RIM являє собою макроекономічний інструментарій динамічного сценарного аналізу. Її основні риси:

- модель є міжгалузевою та рівноважною;
- екзогенні керуючі параметри моделі є параметрами економічної політики;
- модель є замкненою, тобто всі ендогенні змінні в остаточному підсумку залежать одна від одної, а також від усіх екзогенних змінних;
- модель має хороші прогностичні можливості та описує ретроспективу;
- RIM є рекурсивною моделлю з прямою рекурсією з кроком в один рік.

Одним із недоліків та основною проблемою моделі є врахування ресурсних обмежень. Фактично існує можливість задавати ті чи інші обмеження у вигляді фіксованих обсягів (або темпів росту) для будь-якого показника. Але в моделі відсутні механізми зворотного впливу економіки на жорсткість ресурсних обмежень. Інша проблема полягає в тому, що через замкненість моделі (багато взаємозв'язків) вона має досить складну конструкцію з непередбачуваною поведінкою. Очевидно, що при цьому може знижуватися стійкість та ускладнюватися сама можливість отримання рівноважного рішення.

Вагомий внесок у розвиток економіко-математичного моделювання зовнішньоекономічних процесів зробили й вітчизняні дослідники з Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД), які використали малу модель порівняльного методу CGE (Computable General Equilibrium model) для розрахунку наслідків від Угоди про вільну торгівлю для виробництва й торгівлі між ЄС та Україною [31].

CGE – це система нелінійних рівнянь, розв'язком якої є загальна економічна рівновага, що зводиться до збалансування попиту та пропозиції на ринках товарів і послуг, які розглядаються в моделі. Рівновага досягається

шляхом ітеративного перерахунку за допомогою спеціалізованих прикладних пакетів. Варто виокремити такі ключові аспекти цієї моделі:

- зосередження на описі поведінки економічних агентів, результати діяльності яких відображаються в усій економічній системі. Саме тому CGE модель називають загальною. При цьому зазвичай окремо виділяються такі типи економічних агентів, як домашні господарства, фірми та уряд;

- складається з лінійних та нелінійних рівнянь. Завдяки вирішенню цієї системи досягається рівновага по ринках товарів, послуг та факторів виробництва, а розв'язок системи цих рівнянь відображає параметри рівноважного стану;

- видає кількісні результати, що дозволяє називати модель обчислюваною;

- базою для побудови моделі та джерелом вихідних даних є Матриця соціальних рахунків (SAM – Social Accounting Matrix), яка складається державними органами статистики в багатьох країнах світу та доповнює інформацію Національних рахунків.

Головною метою праці "Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ" [32], підготовленої 2005 року. Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій, було проведення ґрунтового економічного аналізу наслідків вступу країни до СОТ як для економіки загалом, так і для окремих її секторів (галузей). Автори провели аналіз за допомогою моделі міжгалузевого балансу, побудованої на основі даних Національних рахунків України та, зокрема, таблиць "витрати-випуск". Ця модель дозволяє враховувати структурні пропорції економіки країни, у тому числі її основні технологічні та інституціональні параметри, та існуючі міжгалузеві взаємозв'язки (детальніше модель міжгалузевого балансу й таблиці "витрати-випуск" розглянуто в підрозділі 2.2).

Слід згадати й розроблену колективом Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні регіональну модель сільського господарства (RASMU) для аналізу широкого кола існуючих та запланованих політичних заходів за допомогою спрощеної, але несуперечливої системи кількості та цін продукції [33]. Основні характеристики моделі такі:

- модель є статичною, тобто вона не призначена для прогнозування на багато періодів уперед;

- частково врівноважена (існує загроза, що певні макроекономічні наслідки можуть бути не достатньо враховані);

- подання торгівлі відбувається у вигляді товарних потоків, тобто торговельні відносини в RASMU подані у вигляді чистих торговельних потоків.

- вибір політичних інструментів, що використовуються в моделі, залежить від того, які з них застосовані органами влади. З іншого боку, у моделі відображені інструменти, які мають безпосередній вплив на фіскальну політику. Серед таких заходів є вартісний та специфічний (фіксований на одини-

цю) митні тарифи й експортні податки. Вони є частиною рівнянь RASMU, які описують процес ціноутворення.

Також заслуговує на увагу розроблений науковцями Інституту економіки і прогнозування НАН України концептуальний підхід до моделювання торговельних ефектів від приєднання країни до інтеграційного об'єднання. Їхня модель складається з низки блоків: прогнозування зовнішньої торгівлі; прогнозування виробництва і розподілу продукції; прогнозування цін і доходів, де товарні і фінансові потоки визначаються на основі економетричних, міжгалузевих і нормативних рівнянь (рис. 3.4).

Як видно з рис. 3.4, припущення моделі включають технологічну структуру випуску, еластичність експорту й імпорту, а також матриці суспільних рахунків. Своєї черги, ці елементи визначаються на основі статистичної інформації щодо динаміки низки економічних показників. Вплив зміни ставок митних тарифів на обсяги товарних потоків у цій моделі формулюється через дію цінового каналу, тобто скорочення ставок мит призводитиме до зменшення ціни пропозиції експорту досліджуваної країни на зовнішніх ринках та зменшення ціни імпорту на внутрішньому ринку.

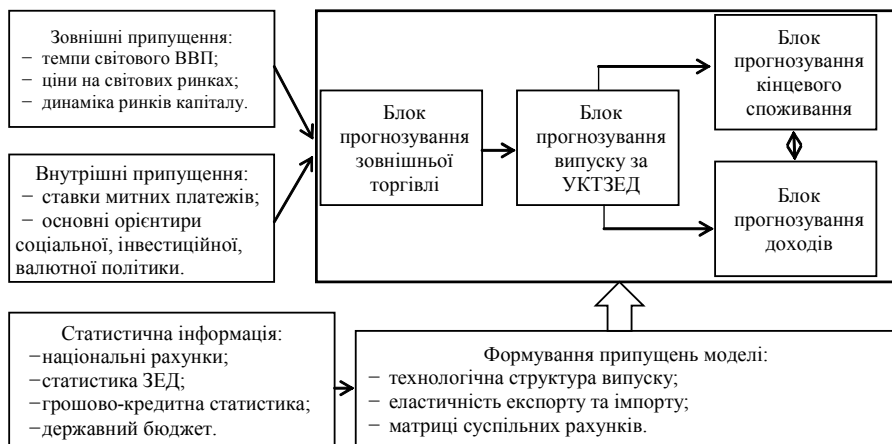


Рис. 3.4. Концепція моделювання участі в інтеграційному об'єднанні

Джерело: [111, с. 40]

Прогноз динаміки зовнішньоторговельних операцій відповідно до умов економічної інтеграції здійснюється на основі показників еластичності заміщення, що для експорту визначаються екзогенно, а для імпорту – ендогенно на основі економетричних рівнянь. У моделі припускається, що еластичність заміщення є постійною та відповідає припущенню Армінгтона щодо залежності еластичності від країни походження товару.

Таким чином, запропонована вченими методологія базується на використанні динамічної моделі міжгалузевого балансу та дозволяє у середньостроковій перспективі оцінити динаміку обсягів випуску товарів і послуг в країні за видами економічної діяльності внаслідок зміни торговельного режиму з іншими країнами. Вбудований у модель блок зовнішньої торгівлі дозволяє оцінити торговельні ефекти від запровадження інтеграції з урахуванням відповідних еластичностей заміщення. Така побудова моделі дозволяє також оцінити можливості та ризики для імпортерів і вітчизняних виробників продукції для внутрішнього ринку з метою завчасного запобігання втрат, які можуть виникнути внаслідок укладання угод про вільну торгівлю.

Позитивні та негативні сторони основних видів моделей наведено в Додатку А.

Кожен зі згаданих учених і наукових колективів НДІ вніс свою лепту в удосконалення та поширення моделей економічного аналізу щодо визначення наслідків застосування інструментів державного регулювання ЗЕД. Попередній аналіз існуючих альтернатив свідчить, що з усього модельного інструментарію найбільш адекватним поставленим завданням та таким, що відповідає вимогам надійності кінцевого результату, є підхід з використанням тієї чи іншої модифікації моделі загальної рівноваги або її спрощеної форми – таблиць "витрати-випуск" (міжгалузевого балансу).

Однак досі залишається невідпрацьованим використання економіко-математичного інструментарію для визначення оптимальної комбінації стимулів та обмежень діяльності суб'єктів ЗЕД в умовах міжнародної економічної інтеграції. Це забезпечило б ефективне й систематизоване здійснення зовнішньоторговельної політики. Одним з основних напрацювань у сфері комплексного використання економічного моделювання для визначення наслідків від створення ЗВТ залишається "Методика оцінки наслідків створення зон вільної торгівлі для галузей економіки України" (№ держреєстрації 0109U005472), розроблена Науково-дослідним економічним інститутом 2009 року. Вона була успішно апробована для режиму вільної торгівлі України з Туреччиною та Сирією.

В основу методики покладено ідею використання міжгалузевого балансу (таблиці "витрати-випуск") в якості структурної моделі економіки балансового типу та симуляції за її допомогою реакції економічної системи на зовнішнє збурення, що спричиняється змінами в умовах зовнішньої торгівлі з окремою країною. Оскільки аналіз показників таблиць "витрати-випуск" надає комплексну характеристику процесів, що відбуваються в економічній системі і в окремих її складових, то модель міжгалузевого балансу стала основою для розробленої Методики. Її сутність полягає в прогнозуванні переходу економіки з одного рівноважного стану і інший під впливом зовнішніх змін, а саме – при запровадженні режиму вільної торгівлі з пев-

ною країною або групою країн за інших незмінних умов (насамперед збереження структури міжгалузевих зв'язків).

Вихідними даними, на основі яких здійснюються оцінки впливу змін в умовах зовнішньої торгівлі з окремою країною-торгівельним партнером або групою країн, стали:

- МГБ (таблиці "витрати-випуск") за базовий рік (джерело – Державний комітет статистики України);
- дані щодо показників зовнішньої торгівлі за базовий рік та рік, що передує базовому (джерело – Державний комітет статистики України);
- дані щодо фактично сплачених митних платежів у розрізі товарних груп за базовий рік та рік, що передує базовому (джерело – Державна митна служба України);
- інформація щодо ставок ввізного та вивізного мита (джерело – Митний тариф України та митний тариф чи відповідний нормативний акт країни-партнера), інша релевантна інформація.

Результати розрахунків за цією Методикою дозволяють оцінити вплив змін у двосторонній торгівлі з певною країною на такі макроекономічні показники національної економіки та окремі види економічної діяльності, як: випуск продукції, ВВП та валова додана вартість, рівень внутрішніх цін, показники зовнішньої торгівлі (експорт та імпорт), зайнятість.

Процес отримання оцінок у рамках цієї Методики можна представити як послідовність кроків, що показано на рис. 3.5.

Таким чином, проаналізована методика стала одним із перших механізмів забезпечення системного аналізу ЗЕД в умовах економічної інтеграції, що дозволило раціоналізувати вітчизняне державне управління в цій сфері. Проте це не виключає необхідності покращення методології дослідження вищезазначених економічних явищ.

Варто зазначити, що при подальшому вдосконаленні існуючих методик моделювання зовнішньоекономічної діяльності чи розробці нових необхідно враховувати державні стандарти до подібного виду робіт, адже Регламентом Кабінету Міністрів України встановлено, що акт, реалізація якого потребує фінансування з державного чи місцевого бюджетів або може призвести до втрати доходів, потребує проведення спеціальних фінансово-економічних розрахунків [35]

Такі розрахунки передбачають визначення вартісної оцінки прямого та опосередкованого впливу проекту акта на доходи та витрати (видатки й кредитування) державного та/або місцевого бюджетів. Здійснення фінансово-економічного розрахунку проекту можна розділити на два етапи. Першим є визначення переліку базових показників, які необхідні для цього фінансово-економічного розрахунку шляхом проведення аналізу проблеми й на вирішення якої спрямовується проект акта, визначення механізму реалізації проек-

ту та позитивних (або можливих негативних) наслідків його дії. Другим кроком є власне здійснення фінансово-економічного розрахунку на підставі визначених базових показників за кожним видом доходів та витрат бюджету.

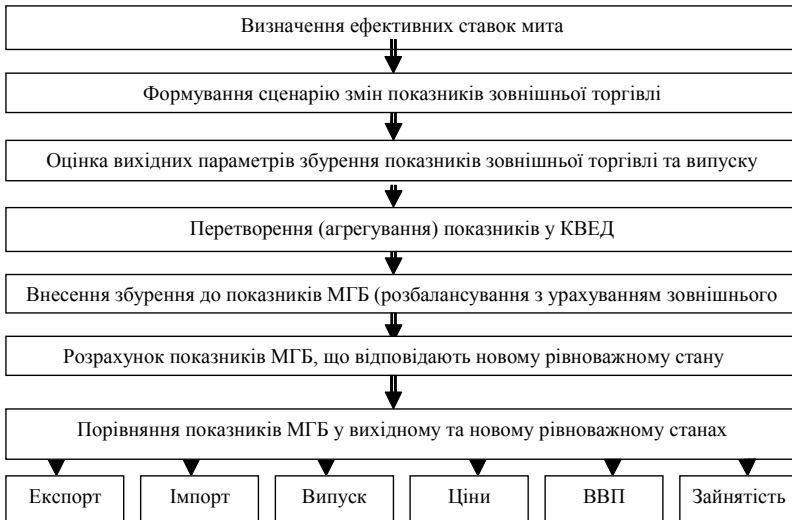


Рис. 3.5. Схема процесу отримання оцінок за "Методикою оцінки наслідків створення зон вільної торгівлі для галузей економіки України"
Джерело: [34, с. 19]

Створення ЗВТ передбачає надання країнами одна одній торговельних преференцій, які знижують кількість і рівень торговельних обмежень у двосторонній торгівлі, що, своєї черги, впливає на економічні системи країн та відображається й зміні відповідних макроекономічних показників. Такими показниками є насамперед ВВП, випуск продукції, експорт, імпорт і зайнятість. Тобто ті показники, оцінку змін яких можна отримати за допомогою Методики, що описана вище, та яка дозволяє охарактеризувати вплив лібералізації зовнішньоторговельного режиму з певною країною, а саме – укладання угоди про вільну торгівлю.

Таким чином, перший етап фінансово-економічного розрахунку проекту акта Мінфіну можна здійснити за допомогою вищезазначеної методики, а після отримання базових показників щодо впливу проекту на макроекономічні показники перейти до виконання другого етапу. На другому етапі фінансово-економічних розрахунків за результатами аналізу базових показників визначається вартісна оцінка прямого та опосередкованого впливу цих показників на доходи та витрати державного та/або місцевого бюджетів. А саме:

- розраховуються обсяги доходів та витрат бюджету окремо за загальним і спеціальним фондами та в розрізі категорій бюджетної класифікації. При цьому якщо наслідки дії проекту акта не обмежуються одним роком, такі розрахунки здійснюються на поточний, плановий бюджетні періоди та на три бюджетних періоди, що настають за плановим;

- порівнюються обсяги доходів та витрат бюджету згідно з проектом акта з обсягами, які враховані в державному або місцевому бюджеті на поточний бюджетний період та передбачені документами на плановий бюджетний період і на три періоди, що настають за плановим;

- розраховується загальна сума додаткових бюджетних коштів, яка необхідна згідно з проектом акта, що дорівнює сумі додаткових витрат з бюджету та втрат доходів бюджету.

Результати розрахунків відображаються в таблиці за формою "Зведені фінансово-економічні розрахунки до проекту акта Кабінету Міністрів України та законопроекту, що вноситься у порядку законодавчої ініціативи Кабінетом Міністрів України на розгляд Верховної Ради України" окремо за державним та місцевим бюджетами та додаються до пояснювальної записки до проекту акта.

Схема проведення фінансово-економічних розрахунків до проекту акта щодо створення ЗВТ представлена на рис. 3.6.

Зауважимо, що при проведенні фінансово-економічних розрахунків до проекту акта застосовуються основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на середньостроковий та короткостроковий періоди, прогностичні показники зведеного бюджету країни за основними видами доходів, видатків і фінансування на три бюджетних періоди, що настають за плановим.

Також слід ураховувати, що проект акта про створення ЗВТ, крім класичних положень, може передбачати ряд зобов'язань, які прямо не пов'язані із зміною ставок ввізних мит та потребуватимуть внесення додаткових змін у чинне законодавство.

У зв'язку з цим фінансово-економічні розрахунки можуть вимагати додаткового аналізу та (або) підготовку відповідних пропозицій у таких випадках:

- проект акта впливає на показники фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. У цьому випадку проводяться окремі розрахунки;

- у разі, якщо проект акта містить положення щодо звільнень від оподаткування, надання пільг та преференцій, до фінансово-економічних розрахунків в обов'язковому порядку додаються обґрунтування доцільності із зазначенням підстав для надання таких звільнень, пільг та преференцій;

- до проектів актів з питань державних цільових програм фінансово-економічні розрахунки здійснюються з урахуванням положень Закону України "Про державні цільові програми";

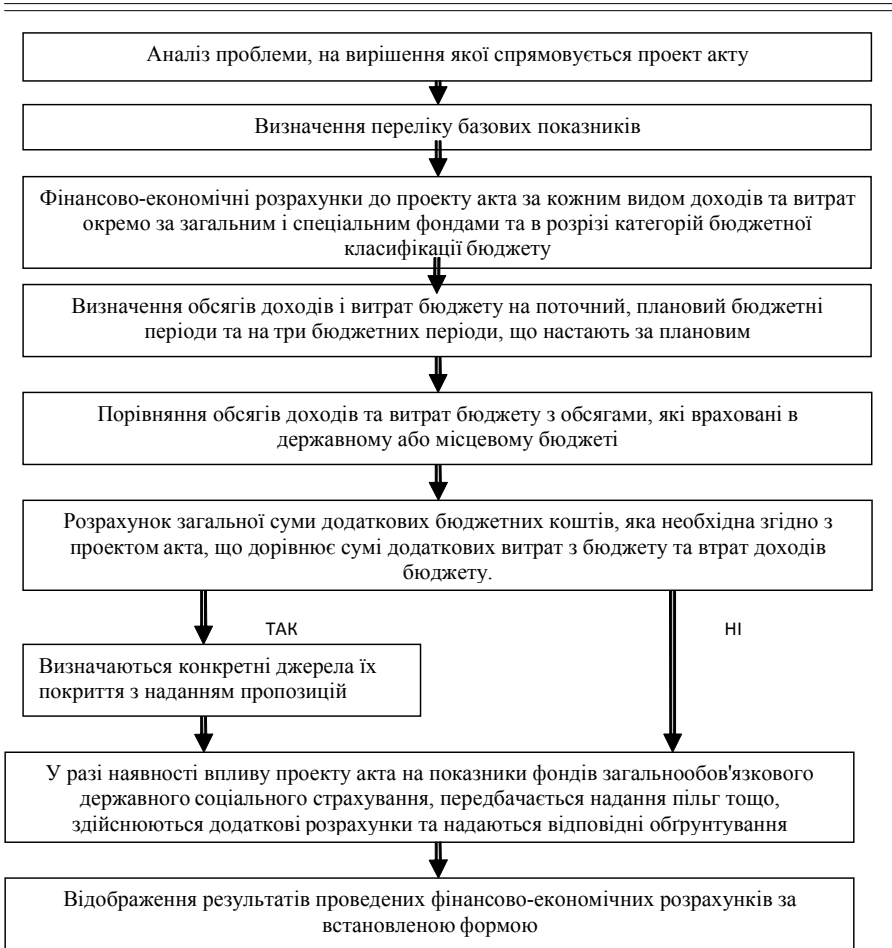


Рис. 3.6. Схема проведення фінансово-економічних розрахунків відповідно до вимог державних стандартів

Джерело: [34, с. 26]

- додатково (крім фінансово-економічних розрахунків) до проекту акта додаються пропозиції щодо розширення виробництва та збереження рівня прибутковості діяльності підприємства, що передбачає збільшення витрат державного комерційного та казенного підприємств, господарського товариства, у статутному фонді якого більше 50% акцій належить державі та які можуть впливати на базу оподаткування і надходження до бюджету.

Отже, чинним законодавством встановлено чіткі вимоги до підготовки проектів нормативно-правових актів, які мають вплив на державний бюджет, до яких, у тому числі, відносяться угоди про створення ЗВТ. Відповідно до цих вимог, нормативно-правові акти стосовно імплементації зазначених угод потребують здійснення фінансово-економічних розрахунків вартісної оцінки прямого та опосередкованого впливу проекту на доходи та витрати державного та/або місцевого бюджетів.

На сучасному етапі існує низка міжнародних проектів, що використовують, удосконалюють існуючі моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних "витрати-випуск" для дослідження у світовій практиці наслідків підписання зовнішньоторговельних угод. Найбільш поширеним та ефективним із них є GTAP (Global Trade Analysis Project). Метою проекту є створення глобальної бази даних, яка дозволить кількісно оцінювати моделі світової торгівлі. Результати досліджень за допомогою GTAP відповідають на питання: що буде при умові виконання заданих умов міжнародної торгівлі?

Проект GTAP, як один з інструментів для моделі загальної рівноваги, координується центром аналізу світової торгівлі. У моделі використовуються таблиці міжгалузевого балансу окремих 120 країн для відображення міжгалузевих взаємодій між 57 секторами. За допомогою даної моделі, зокрема, була проведена оцінка наслідків для світової торгівлі угод, прийнятих СОТ у рамках Уругвайського раунду в 1995 році та наступних раундах.

У програмі GTAP економічний добробут розглядається на основі функції корисності Кобба-Дугласа (для споживача збільшення кількості кожного з благ у товарній групі збільшує корисність цієї групи) і описується "еквівалентною змінною". Формула для еквівалентної змінної (EV) у моделі GTAP має такий вигляд:

$$EV_{Україна} = u_{Україна} * INC_{Україна} / 100, \quad (3.42)$$

де $u_{Україна}$ – зміна відсотка корисності регіону; $INC_{Україна}$ – дохід регіону r перед моделюванням [69].

Нині в базі даних GTAP представлена докладна статистична інформація по 87 країнах [59, с. 207]. На додаток до бази даних була також розроблена модель загальної рівноваги, що дозволяє проведення агато регіона аналізу різних торгових угод, які стосуються як окремих країн, так і цілих регіонів світу. Складовими елементами проекту GTAP є:

- повністю документарна, доступна для широкої публіки, база даних, що охоплює світову економічну систему;
- модель загальної рівноваги;
- програмне забезпечення для використання бази даних і розрахунків на стандартній моделі;
- консорціум національних і міжнародних агентств, що підтримують даний проект;

- глобальна мережа з понад 3700 дослідників у більш ніж 100 країнах світу, які займаються проблемами торгівлі та охорони навколишнього середовища;

- сайт в Інтернеті, який слугує поширенню даних, програмного забезпечення, а також інформації, що стосується проекту [60].

Мотивація й кінцевий успіх GTAP ґрунтуються на вирішальній ролі міжнародного співробітництва для докладного аналізу глобальної економіки. Важливість співробітництва для поліпшення якості аналізу політики у світі видно з розробки бази даних GTAP, яка є серцевиною всього проекту. Ця база записує річні потоки товарів і послуг для всієї економіки світу за базовий рік. Вона складається з матриць двосторонньої торгівлі, транспорту й зв'язку, які поєднують окремі економічні бази даних країн і регіонів. Крім даних щодо таблиць "витрати-випуск", податків на торгівлю й товари, база також включає дані стосовно податків на доходи, заощаджень, капітальних фондів, амортизації, кількості населення для кожної країни чи кожного регіону.

Макроекономічні дані для баз даних GTAP отримуються від Світового банку та використовуються для того, щоб забезпечувати відповідність таблиць "витрати-випуск" макроданим для базового року. Наприклад, ВВП, що впливає з таблиці "витрати-випуск", має відповідати ВВП, що надається макроданими. Використовуються ті обмінні курси, які впливають із даних ВВП Світового банку. Інформація по торгівлі береться від баз даних ООН "Статистика торгівлі товарами" (United Nations Commodity Trade Statistics, COMTRADE), упорядковуються [72] з деякими поправками на реекспорт за допомогою USITC (United States International Trade Commission). Також збираються дані торгівлі послугами, використовуючи статистику ОЕСР та МВФ.

Перевагою програмного забезпечення GTAP виступає також можливість здійснювати порівняльний аналіз ефективності розглянутих вище методів економіко-математичного моделювання, які використовують прикладні моделі загальної рівноваги й таблиці міжгалузевого балансу, за трьома основними критеріями:

- достовірність інформації: на скільки точними є отримані результати змінних та даних;

- тривалість обробки інформації: за який час програма обчислить рівняння моделей та будуть готові результати;

- кількість факторів, які впливають на модель.

GTAP широко використовують для чисельного аналізу наслідків змін у зовнішньоторговельній політиці багатьох країн. Ця програма стала одним зі стандартних інструментів аналізу міжнародної економічної діяльності. Оскільки GTAP дозволяє проводити оцінку наслідків багатосторонніх зовнішньоторговельних переговорів, він використовувався у великій кількості робіт, присвячених вивченню Уругвайського раунду переговорів у рамках

COT. Наприклад: J. Francois, B. McDonald, H. Nordstrom [61], T. Hertel, W. Martin, K. Yanagishima, B. Dimaranan [62]. Багато робіт, що використовують ГТАР, були присвячені вивченню гіпотетичних наслідків Доха раунду переговорів COT: K. Anderson, B. Dimaranan, J. Francois, T. Hertel, B. Hoekman, W. Martin [63], J. Francois, H. Van Meijn, F. Van Tongeren [64].

Таким чином, використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги [73; 74; 75], база даних ГТАР лежить в основі сучасного економічного аналізу питань глобальної політики, пов'язаних із торгівлею, енергетикою, навколишнім середовищем. Співробітництво в розробці глобальної бази даних дозволяє дослідникам зосереджуватися на економіці, помітно поліпшуючи якість глобального економічного аналізу.

3.3. Прогнозування розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах трансформації експортно-імпортного режиму

Своєчасна інформаційно-аналітична підтримка процесу прийняття рішень дозволяє провести зіставлення позитивних та негативних моментів і визначити ефективність застосування відповідних інструментів в системі зовнішньоторговельної політики держави. Тому аналітичні і графічні економічні моделі мають неоціненне значення, однак часто вони є недостатньо докладними, бувають нерозв'язними, якщо деталізованість і складність збільшується.

Тому аналіз політики можна проводити за допомогою імітаційного моделювання. Імітаційні моделі дозволяють сформулювати математичні економічні моделі, модель-систему. У них можливі сотні рівнянь, заповнені докладними реальними даними. Імітаційні моделі є обчислюваними (комп'ютером), тобто які вирішуються за допомогою чисельних алгоритмів рішення.

У імітаційному моделюванні політики (сукупності заходів і дій) імітуються зміни в екзогенних (зовнішніх) змінних. У статисті проводиться порівняння в основному будь-якої політики, а також структури ринку, технології, переваги, навколишнього середовища. Можуть імітуватися зміни і з урахуванням часу. У всіх випадках відбувається порівняння сценаріїв з базовими даними.

Імітаційне моделювання використовується в основному для складних змін (угоди про вільну торгівлю, пакети політичних реформ). Вони застосовуються для визначення:

- величини змін в ендогенних (внутрішніх) змінних,
- ознак змін в ендогенних змінних ("аналіз чутливості", наприклад, податок на викиди вуглекислого газу)
- релевантних і несподіваних перехресних ефектів (приклад біопаливо),

- основних детермінант / параметрів, що впливають на зміни ("аналіз чутливості", приклад еластичності кормових).

Також до переваг імітаційного моделювання можна віднести наступне. Результати знаходяться зазвичай в рамках очікувань, але процес розробки моделі часто створює додаткові знання:

- вибір ендогенних змінних;
- визначення критичних зв'язків;
- визначення розміру параметра;
- колекція база даних;
- побудова послідовної кількісної основи від усього перерахованого вище.

Виділяють два типи імітаційних моделей рівноваги: часткової рівноваги (часткового рівноваги) і загальної рівноваги (General Equilibrium).

Моделі часткової рівноваги (PE) застосовуються коли:

- розглядаються тільки один або кілька секторів економіки;
- частково або повністю відсутні ринки факторів виробництва;
- немає макроекономічних спрощень (ринкова рівновага, бюджетна лінія).

Моделі загальної рівноваги (GE) мають своє призначення, умови та обмеження:

- рівновага в економіці в цілому;
- зв'язок між секторами з через ринки факторів виробництва, макроекономічні змінні (зростання, обмінний курс), доходи та інші баланси;
- часто високо агреговані.

Монетарні та фінансові фактори у даному дослідженні не враховуються, так як модель є статичною. Але необхідно зазначити, що при посиленні інфляції, валютних коливаннях та зростанні транспортних витрат негативний вплив на економіку України в цілому, так і на окремі галузі посилиться.

Обчислювані моделі загальної рівноваги складають собою повністю специфіковану модель економіки або регіону, що включає всі види господарської діяльності, виробничі фактори та інститути. Таким чином, моделі CGE включають моделювання всіх ринків (на яких рішення економічних суб'єктів визначаються цінами, а по рішенням попиту і пропозиції збалансовані) і макроекономічних компонентів, наприклад, інвестицій і заощаджень, балансу платежів і державного бюджету.

Моделі загальної рівноваги можна визначити в трьох ключових аспектах. По-перше, вони включають в себе економічних агентів, результати діяльності яких, знаходять відображення у всій економічній системі. Саме тому моделі загальної рівноваги називаються загальними. Зазвичай в число агентів входять домашні господарства, які максимізують корисність від придбаних ними товарів і послуг, і, фірми, які максимізують свій прибуток. Також в якості економічних агентів можуть виступати уряд і торговельні союзи. По-друге, моделі загальної рівноваги включають в себе систему нелінійних

рівнянь, за допомогою вирішення якої досягається рівновага на ринку кожного товару, послуги і фактора виробництва. Завдяки цьому, моделі стають рівноважними. По-третє, моделі видають кількісні результати.

Проект GTAP, як один з інструментів для моделі загальної рівноваги, координується центром аналізу світової торгівлі. У моделі використовуються таблиці міжгалузевого балансу окремих 120 країн для відображення міжгалузевих взаємодій між 57 секторами.

Останнє оновлення у 2015 включає в себе:

- таблиці "витрати-випуск" та інші макроекономічні дані за три роки (2004, 2007 і 2011);

- додані нові регіони світу і сектори економіки (всього 140 регіонів і 57 секторів);

- агреговані дані платіжного та торговельного балансів за 2011;

- дані про заходи захисту в торгівлі та субсидії суб'єкта ЗЕД за 2007 і 2011 рр.;

- дані з 1995-2013 рр. за двосторонніми торговельними операціями;

- оновлені двосторонні дані про торгівлю послугами за 2004, 2007 та 2011;

- оновлені дані з торгівлі енергетичними товарами за 2004, 2007 та 2011;

- переглянуті обсяги внутрішньої підтримки від Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) за 2004, 2007 та 2011 рр.

- диференціацію митних тарифів на адвалерні та специфічні ставки;

- інтегрований в базу набір даних щодо викидів CO₂;

- п'ять категорій трудових ресурсів замість двох у попередніх версіях.

Детальний ілюстрований опис моделі GTAP див. у Додатку Д.

Проведене економіко-математичне моделювання було направлене на визначення наслідків, обґрунтування необхідності і пріоритетності застосування в Україні сучасних інструментів зовнішньоторговельної політики для інтеграції у світове господарство в цілому та регіон Причорномор'я зокрема (рис. 3.7).

Оцінка торговельно-економічних відносин України та країн Причорномор'я в умовах посилення міжнародної торговельної співпраці здійснена на основі моделювання у системі GTAP, що здійснювалось на основі таких сценаріїв:

1. Імплементация Україною положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі, зокрема скорочення терміну здійснення експортно-імпорتنих операцій. Потребує зусиль з боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами-торговельними партнерами; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію.

2. Спрощення процедур торгівлі на регіональному рівні в рамках країн ОЧЕС. Вимагає активізації міжнародної співпраці, формування відповідного інституціонального середовища в рамках ОЧЕС, проведення переговорного процесу і укладання відповідних угод.

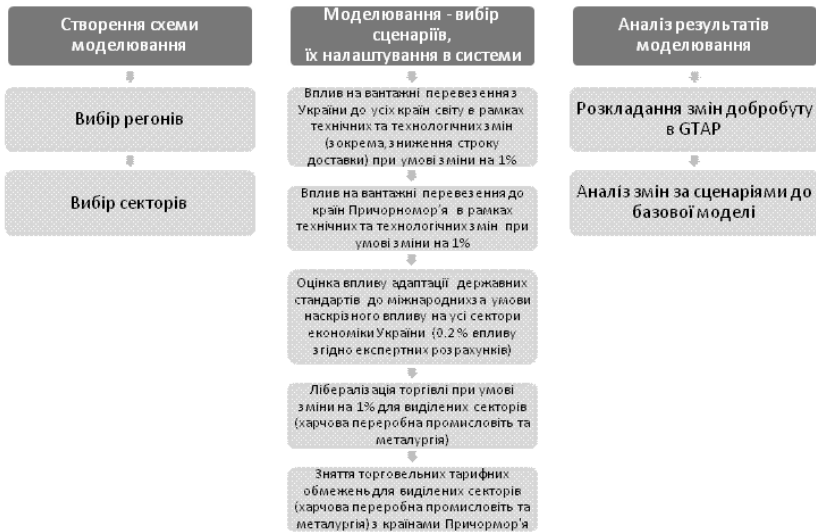


Рис. 3.7. Схеми моделювання зовнішньої торгівлі в GTAP

Джерело: укладено автором.

3. Гармонізація вітчизняних державних стандартів якості та безпеки продукції з міжнародними за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України. Вимагає комплексних мір економіко-правового і техніко-технологічного характеру та перехідного періоду.

4. Лібералізація торгівлі промисловими товарами в країнах-членах ОЧЕС (скорочення ввізних мит до 0%).

В ході дослідження розглянуто вплив на:

- основні показники – ВВП, зміни в обсягах експорту та імпорту, цінні коливання, зміни в обсягах виробництва;
- розподіл доходу;

Використовувався такий метод рішення як Метод Ейлера (3 рішення, 2-4-6 кроків у рішенні, 98-відсотковий рівень точності рішення).

Структура вихідних даних та опис агрегації даних на основі якої було проведено дослідження:

- Базові дані Gtap DataBase;
- Базовий рік: 2011 (version 9.0, released in 2015);
- Нова агрегація – 11 регіонів, 12 секторів економіки (табл. 3.1).

За результатами моделювання вплив на ВВП за умовами сценаріїв 1 і 3 є найбільш позитивним, основний внесок спостерігається за третім сценарієм, який передбачає усунення технічних бар'єрів у торгівлі шляхом гармонізації стандартів якості і безпеки продукції (зростання на 1,14%). Перший сце-

нарій – спрощення процедур торгівлі в рамках виконання відповідної Угоди СОТ – також матиме відчутний позитивний ефект щодо зростання економіки в цілому, ВВП збільшиться на 1,01% (рис. 3.8).

Сценарії 2 і 4 передбачають трансформацію торговельних режимів в рамках регіону ОЧЕС, що на сьогодні виступає одним з найважливіших майданчиків розвитку торговельно-економічної співпраці для України, позаяк об'єднує найважливіші міжнародні інтеграційні угруповання, на які припадає понад чверть вітчизняного зовнішньоторговельного обороту. З позицій інтересів України ОЧЕС є важливим елементом розвитку довгострокової співпраці з Центральною Азією, Закавказзям, Близьким і Середнім Сходом.

Таблиця 3.1

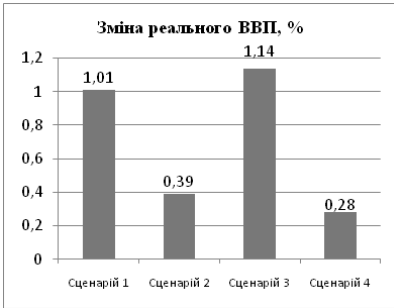
Нова агрегація секторів економіки та регіонів світу моделі GTAP 9.0

Сектор	Коментар	Region	Регіони
GrainsCrops	Зернові та інші культури	Ukraine	Україна
MeatLstk	Худоба та м'ясні продукти	Romania	Румунія
Extraction	Видобування	Bulgaria	Болгарія
Foodprod	Харчове переробне виробництво	Turkey	Туреччина
TextWapp	Текстиль та одяг	Russia	Російська Федерація
LightMnfc	Легка промисловість	Georgia	Грузія
HeavyMnfc	Важка промисловість	Asia	-Азія
Ferrousmet	Чорна металургія	America	Америка
Metalprod	Вироби з металу	EU	ЄС
Util Cons	Будівництво	MENA	Близький Схід та Північна Африка
TransComm	Транспорт і зв'язок	RestofWorld	Інші країни світу
OthServices	Інші послуги		

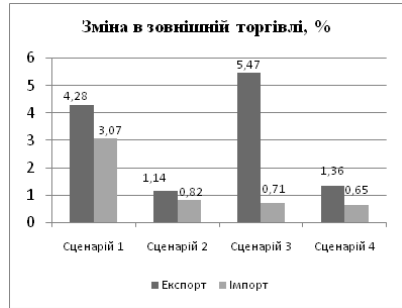
Джерело: укладено автором.

Розрахунки свідчать, що спрощення процедур торгівлі в рамках ОЧЕС матиме більший позитивний вплив на ВВП, ніж тарифна лібералізація (0,39 і 0,28% зростання відповідно). Найбільше зростання обсягів зовнішньої торгівлі очікується в разі усунення технічних бар'єрів у торгівлі (сценарій 3), зокрема експорт збільшиться на 5,47%, тоді як зростання імпорту буде незначним – близько 0,71%. Водночас імплементація Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі призведе до зростання експорту на 4,28%, імпорту – на 3,07%. Слід зазначити, що використана економіко-математична модель враховує лише екстраполяційне зростання обсягів торгівлі в умовах скорочення терміну здійснення експортно-імпортних операцій, тоді як на практиці цей ефект

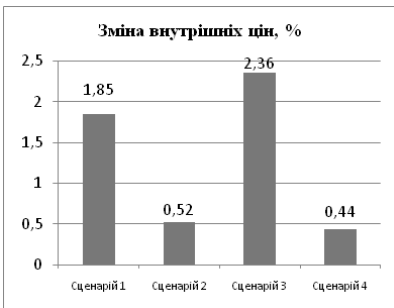
доповнюватиметься залученням нових суб'єктів господарювання до зовнішньоекономічної діяльності. З урахуванням усіх наведених чинників, зростання експорту становитиме близько 10%, про що було зазначено у другому розділі даного дослідження.



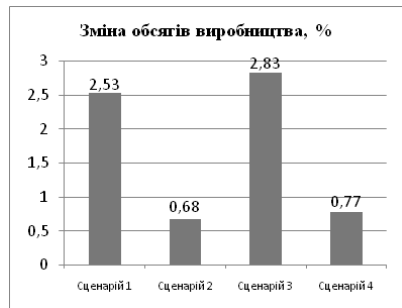
а)



б)



в)



г)

Рис.3.8. Зміна основних макроекономічних показників за результатами моделювання

Джерело: власні розрахунки автора.

Що стосується динаміки внутрішніх цін, то за всіма сценаріями передбачається їх незначне зростання. Найбільше ціни зростуть за третім сценарієм (на 2,93%), оскільки перехід до нових стандартів якості передбачає додаткові витрати на переснащення виробничих потужностей. На 1,85% зростуть ціни в умовах реалізації сценарію 1. В умовах відповідних змін у торговельній політиці на рівні ОЧЕС (сценарії 2 і 4) зростання цін буде незначним і коливатиметься в межах 0,44-0,52%.

Зміни в обсягах промислового виробництва маю додатній тренд для усіх сценаріїв і віддзеркалюють динаміку ВВП. Найбільший позитивний вплив для виробництва спостерігається при гармонізації існуючих державних стандартів якості та безпеки продукції з міжнародними за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України.

В регіональному аспекті необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн ОЧЕС при застосуванні обраних сценаріїв (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Регіональний розріз зміни ВВП за результатами моделювання, %

Реальний ВВП	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4
Україна	1,01	0,39	1,14	0,28
Румунія	0,02	0,14	0,01	0,04
Болгарія	0,01	0,68	0,00	0,01
Туреччина	0,01	0,12	-0,01	0,08
Росія	0,06	0,05	0,01	0,00
Грузія	0,21	0,69	0,01	-0,07

Джерело: власні розрахунки автора.

Перший сценарій (імплементация Україною положень Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі) позитивно відобразиться на динаміці ВВП Грузії (0,21%) та Росії (0,06%). Регіональний характер спрощення процедур торгівлі в ОЧЕС найбільш позитивно вплине на Грузію (0,69%) та Болгарію (0,68%), чий ВВП зростатиме навіть швидшими темпами ніж український. Застосування Україною третього сценарію майже не вплине на торговельних партнерів по Чорноморському регіону, незначне падіння ВВП спостерігатиметься лише в Туреччині (-0,01%). Натомість взаємна тарифна лібералізація торгівлі промисловою продукцією в рамках ОЧЕС (сценарій 4) негативно вплине на Грузію (-0,07% ВВП), тоді як Туреччина і Румунія матимуть 0,08% і 0,04% зростання ВВП відповідно.

Секторальна динаміка зовнішньої торгівлі дозволяє простежити низку характерних особливостей кожного сценарію (табл. 3.3). Так, в умовах імплементации Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі випереджаючими темпами зростатиме експорт м'ясної продукції (8,22%), мінеральних ресурсів (6,73%), а також послуг. Найменшою мірою реалізація першого сценарію вплине на сектор важкої (зростання експорту на 1,57%) та легкої промисловості (2,48%), чорних металів (3,76%).

В умовах спрощення процедур торгівлі на рівні ОЧЕС (сценарій 2) експорт зростатиме насамперед для м'ясної продукції (2,27%), одягу і текстилю (1,7%), готових харчових продуктів (1,47%). Імпорт зростатиме за такими товарними групами як легка промисловість (1,17%), м'ясна продукція (1,06%), важка промисловість (0,76%).

Позитивним аспектом третього сценарію є випереджаюче зростання експорту продукції обробних галузей та сектору послуг, тоді як експорт сировинної мінеральної продукції зростатиме найменшими темпами (1,67%). Найбільші темпи зростання демонструють м'ясна продукція (6,76%), тек-

стиль та одяг (6,46%), виробы з металу (5,63%). В імпорті спостерігається падіння обсягів ввезення чорних металів (-0,37%) і виробів з металів (-0,29%). Стрімко зростає лише імпорт будівельних послуг – на 4,19%.

Таблиця 3.3

Зміни в зовнішній торгівлі України за галузями виробництва відповідно до результатів моделювання, %

Сектори	Сценарій 1		Сценарій 2		Сценарій 3		Сценарій 4	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Зернові та інші культури	3,19	4,04	1,27	0,74	4,18	0,19	0,75	0,07
Худоба та м'ясні продукти	8,22	1,68	2,27	1,06	6,76	1,00	1,50	0,68
Мінеральні ресурси	6,73	2,14	0,74	0,28	1,67	0,00	0,55	0,29
Готові харчові продукти	4,01	4,33	1,47	0,77	4,10	0,68	1,00	0,49
Текстиль та одяг	4,87	1,79	1,70	0,32	6,46	0,25	0,56	0,55
Легка промисловість	2,48	1,46	0,47	1,17	5,37	1,61	1,09	1,00
Важка промисловість	1,57	4,22	0,51	0,76	3,30	0,91	0,59	0,71
Чорні метали	3,76	1,01	1,43	0,14	4,36	-0,37	1,44	0,61
Вироби з металу	4,44	1,03	1,51	0,18	5,63	-0,29	1,42	0,72
Будівельні послуги	8,22	4,33	1,75	0,85	7,42	4,19	1,46	2,32
Транспорт і зв'язок	6,47	4,54	1,92	0,70	4,64	1,13	0,89	0,76
Інші послуги	9,25	5,14	1,34	0,82	8,59	1,35	1,57	0,84

Джерело: власні розрахунки автора.

Сценарій 4 також демонструє зростання експорту насамперед за промисловими секторами: чорні метали (1,44%), виробы з металів (1,42%), будівництво (1,46%). Водночас найменшими темпами зростатимуть поставки закордон продукції важкої промисловості (0,59%) та мінеральні ресурси (0,55%). Вочевидь, це обумовлюється тим, що ціновий чинник для продукції важкого машинобудування є другорядним, а щодо мінеральної продукції більшість ставок ввізних мит усіх країн ОЧЕС уже перебувають на нульовому рівні.

Розглядаючи трансформацію внутрішніх цін на фактори виробництва за результатами моделювання, слід зазначити, що, відповідно до першого

сценарію, вони зростають для некваліфікованої робочої сили (на 0,21%), кваліфікованої робочої сили (на 0,22%) та капіталу (на 0,21%), що зумовлено зростанням попиту на фактори виробництва завдяки змінам у вантажо-перевезеннях в Україну, а саме скороченням строку доставки, розвитком транспортної інфраструктури тощо. Не останню роль в цьому відіграє також зростання попиту у секторі будівництва, що прискорює темпи імпорту та експорту. Водночас, відбудеться незначне падіння цін на землю та природні ресурси (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Зміна цін на фактори виробництва
за результатами моделювання, %**

Зміна внутрішніх цін на фактори виробництва	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4
Земля	-0,02	0,01	-1,48	-0,01
Некваліфікована робоча сила	0,21	0,01	1,71	0,01
Кваліфікована робоча сила	0,22	0,01	1,89	0,01
Капітал	0,21	0,01	1,83	0,01
Природні ресурси	-0,1	0,00	-4,30	-0,02

Джерело: власні розрахунки автора.

За третім сценарієм описані тенденції проявляться ще виразніше: ціна некваліфікованої робочої сили зросте на 1,71%, кваліфікованої – на 1,89%, капіталу – 1,83%. Доволі відчутно впадуть ціни на природні ресурси (-4,3%) і деякою мірою на землю (-1,48%). Цьому сприятиме падіння попиту на землю та природні ресурси і зростанням попиту на інші фактори, зумовлене значною зростанням попиту вітчизняних виробників та споживачів на імпортовану продукцію.

У свою чергу, внутрішні ціни на товари і послуги зростатимуть незначними темпами майже для всіх секторів економіки за всіма обраними сценаріями (табл. 3.5). Найбільше зростання цін спостерігається у сценарії 3, зокрема на різні послуги (5,9%), транспорт і зв'язок (4,84%), будівництво (4,20%) та харчові продукти (2,60%). У сценарії 4, який відображає зняття торговельних тарифних обмежень на промислову продукцію в рамках ОЧЕС, спостерігатиметься незначне зростання внутрішніх цін на вироби з металу (0,52%), чорні метали (0,47%), продукцію легкої промисловості (0,62%).

Обсяги виробництва за секторами для всіх сценаріїв, в цілому, характеризуються зростанням. Це підтверджує ефективність запропонованих новітніх інструментів розвитку зовнішньої торгівлі як на регіональному, так і на міжнародному рівнях (табл. 3.6).

Таблиця 3.5

Зміна цін на товари і послуги за результатами моделювання, %

Сектори	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4
Зернові та інші культури	1,79	0,52	2,34	0,41
Худоба та м'ясні продукти	2,00	0,67	2,52	0,54
Мінеральні ресурси	1,14	0,04	0,44	0,14
Готові харчові продукти	2,01	0,70	2,60	0,62
Текстиль та одяг	1,33	0,41	2,32	0,21
Легка промисловість	1,55	0,54	2,34	0,48
Важка промисловість	1,13	0,30	1,26	0,38
Чорні метали	1,42	0,44	1,70	0,47
Вироби з металу	1,61	0,54	2,14	0,52
Будівельні послуги	2,55	0,98	4,20	0,79
Транспорт і зв'язок	2,94	1,20	4,84	0,90
Інші послуги	3,43	1,44	5,90	1,03

Джерело: власні розрахунки автора.

Таблиця 3.6

Зміни в обсязі виробництва за результатами моделювання, %

Сектори	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4
Зернові та інші культури	1,23	0,52	1,88	0,34
Худоба та м'ясні продукти	0,49	0,18	0,54	0,15
Мінеральні ресурси	1,03	0,48	1,67	0,27
Готові харчові продукти	1,30	0,53	1,66	0,43
Текстиль та одяг	2,78	1,03	3,64	0,43
Легка промисловість	1,46	0,37	2,95	0,68
Важка промисловість	1,57	0,52	2,05	0,36
Чорні метали	2,89	1,18	4,80	1,18
Вироби з металу	3,72	1,38	4,88	0,92
Будівельні послуги	2,24	0,81	3,00	0,55
Транспорт і зв'язок	0,47	0,14	0,50	0,12
Інші послуги	0,14	0,03	0,05	0,07

Джерело: власні розрахунки автора.

В умовах реалізації сценарію 1 найвищі темпи зростання обсягів промислового виробництва демонструють товарні групи вироби з металу

(3,72%), чорні метали (2,89%) та текстиль і одяг (2,78%). В умовах реалізації другого сценарію (яким передбачено використання інструментів сценарію 1 на регіональному рівні ОЧЕС) розподіл секторів за темпами нарощення виробництва залишається тим самим, тільки з меншими показниками зростання. Усунення технічних бар'єрів у торгівлі (сценарій 3) сприятиме зростанню вітчизняного виробництва промислової продукції та сектору будівництва (3,0%). Тарифна лібералізація на промислову продукцію в рамках ОЧЕС (сценарій 4) також сприятиме збільшенню виробництва у сфері чорних металів (1,18%), виробів з металів (0,92%), продукції легкої промисловості (0,68%), сектору будівництва (0,5%) тощо.

Що стосується змін у розподілі доходів, то для економіки України за сценаріями 1-4 спостерігається позитивний ефект за рахунок наведених параметрів (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Розподіл доходу за результатами моделювання, млн. дол. США

Розподіл доходу, млн. дол. США	Ефективність перерозподілу ресурсів	Фактори виробництва	Технологічна змінна	Населення	Торгові умови	Інвестиції – Заощадження	Всього
Сценарій 1	13,2	0	0	0	95,1	12,9	121
Сценарій 2	0,566	0	0	0	4,15	0,468	5,19
Сценарій 3	345	0	1372	0	1163	170	3050
Сценарій 4	0,381	0	4,89	0	1,56	0,468	7,3

Джерело: власні розрахунки автора.

Для сценарію 1 – ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок зростання попиту на фактори виробництва завдяки змінам у вантажоперевезеннях в Україну (скорочення строку доставки, розвиток транспортної інфраструктури тощо). Це обумовлює зростання попиту у секторі будівництва від виробників, що прискорює темпи імпорту та експорту, більшою мірою за рахунок імпорту. Інвестиції – заощадження, торговельний ефект та податкові надходження від торгівлі формують позитивне сальдо. В регіональному розрізі від змін за сценарієм 1 найбільший ефект від технологічної змінної отримують РФ, ЄС та країни Азії і Близький Схід та Північна Африка. З країн ОЧЕС найбільший ефект отримаю Туреччина. А в цілому в розподілі доходу – Російська Федерація, Румунія і Грузія. (рис 3.8).

Для другого сценарію ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок зростання попиту на фактори виробництва завдяки спрощенню процедур торгівлі в межах ОЧЕС. Це також обумовлює зростання попиту у секторі будівництва від виробників, що прискорює темпи імпорту та експор-

ту. Інвестиції – заощадження, торговельний ефект та податкові надходження від торгівлі формують позитивне сальдо. В регіональному розрізі від змін за сценарієм найбільший ефект від технологічної змінної отримують Туреччина, Румунія та Болгарія. А в цілому в розподілі доходу – позитивний ефект для ЄС та країн Азії і Близького Сходу та Північної Африки, для Російської Федерації, Азії та Америки ефект негативний. (рис. 3.9).

0,92	Румунія
0,651	Болгарія
3,55	Турція
16,5	Російська Федерація
0,63	Грузія
7,73	-Азія
2,25	Америка
13,1	ЄС
5,99	Близький Схід та Північна Африка
5,93	Інші країни світу

Рис. 3.8. Регіональний розріз зміни від технологічної змінної за сценарієм 1, %

Джерело: власні розрахунки автора.

Румунія	43,1
Болгарія	35,4
Турція	121
Російська Федерація	0
Грузія	5,24

Рис. 3.9. Регіональний розріз зміни від технологічної змінної за сценарієм 2, %

Джерело: власні розрахунки автора.

Для третього сценарію ефективність розподілу ресурсів є найбільш позитивною за рахунок зростання попиту на фактори виробництва та їх перерозподіл – некваліфікована робоча сила, кваліфікована робоча сила, капітал, – завдяки змінам у державних стандартах за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України. В регіональному розрізі від змін за сценарієм 3 ефект від технологічної змінної для усіх інших регіонів, окрім самої України. Наскрізна технологічна змінна забезпечила найбільший приріст ВВП та ефект від розподілу доходу, зокрема за рахунок перерозподілу ресурсів, зміни попиту на некваліфіковану та кваліфіковану робочу силу та капітал, технічна змінна викликала значні зрушення у взаємовідносинах між секторами (рис. 3.10).

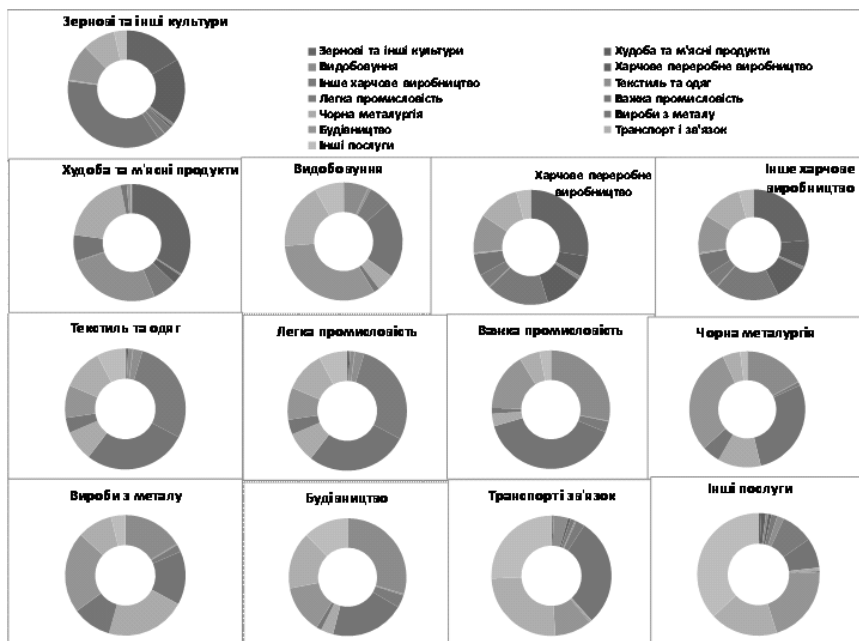


Рис.3.10. Взаємодія між секторами після застосування наскрізної технологічної змінної (Сценарій 3)

Джерело: власні розрахунки автора.

Для сценарію 4 ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок незначного перерозподілу – некваліфікована робоча сила, кваліфікована робоча сила, капітал – за рахунок зростання попиту на зазначені фактори виробництва. Інвестиції – заощадження, торговельний ефект та податкові надходження від торгівлі формують позитивне сальдо більшою мірою за рахунок імпорту. Вплив технологічної складової в секторальному розрізі на розподіл ресурсів характеризується:

- зростанням потреб у секторах будівництво, важка промисловість, видобування, вироби з металу, легка промисловість, худоба та м'ясні продукти, зернові та інші культури;

- падінням у секторах інше харчове виробництво, харчове переробне виробництво, транспорт і зв'язок та чорна металургія. (рис. 3.11).

Зняття торговельних тарифних обмежень на продукцію промислового виробництва в межах ОЧЕС дають найменший вплив на розподіл доходу. Частково це зумовлено поступовим світовим трендом зі зниження тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між торговими партнерами, в яко-

му Україна приймає активну участь – вступ до СОТ, двосторонні угоди, асоціація з ЄС. Заходи щодо розвитку логістично-транспортної інфраструктури можуть принести позбавлення у торговельно-економічних відносинах України в рамках світової торгівлі більшою мірою ніж зниження тарифних та нетарифних торговельних бар'єрів між торговими партнерами.

Зернові та інші культури	0,01
Худоба та м'ясні продукти	0,03
Видобувня	0,12
Харчове переробне виробництво	-0,10
Інше харчове виробництво	-0,38
Текстиль та одяг	0,01
Легка промисловість	0,04
Важка промисловість	0,19
Чорна металургія	-0,03
Вироби з металу	0,08
Будівництво	0,52
Транспорт і зв'язок	-0,16
Інші послуги	0,02

Рис. 3.11. Секторальний розріз змін в розподілі ресурсів від лібералізації умов торгівлі за сценарієм 4

Джерело: власні розрахунки автора.

Найбільший ефект – від сценарію 1 (вплив на вантажні перевезення з України до усіх країн світу в рамках технічних та технологічних змін (зокрема, зниження строку доставки), що потребує зусиль з боку України, не вимагає додаткової взаємодії з країнами Причорномор'я; підлягає значній формалізації щодо реалізації технічної складової сценарію.) та сценарію 3 (оцінка впливу відміни державних стандартів за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України. Вимагає комплексу мір законодавчого, економіко-технічного характеру та перехідного періоду.

Таким чином, моделі CGE найбільш ефективні для аналізу торговельно-економічної політики, коли є необхідність розглядати з його допомогою ряд факторів – соціально-економічну структуру, ціни і макроекономічні явища. Обчислювані моделі загальної рівноваги дозволяють врахувати всі сектори економіки і макроекономіки, і в силу цього допускають докладне обстеження як прямих, так і непрямих наслідків будь-якої політики. Ця обставина особливо важлива у випадку оцінки реформам, які з найбільшою ймовірністю зіграють важливу роль в економіці і можуть мати серйозний вплив на інші сектори і / або рух іноземної валюти або капіталу.

За результатами моделювання видно, що скорочення строку доставки, розвиток транспортної інфраструктури (сценарій 1) забезпечує позитивну ефективність розподілу ресурсів за рахунок зростання попиту на фактори виробництва завдяки змінам у вантажопереви́зненнях в Україну. Обумовлює

зростання попиту у секторі будівництва від виробників, що прискорює темпи імпорту та експорту, більшою мірою за рахунок імпорту. В регіональному розрізі від змін за сценарієм найбільший ефект від технологічної змінної отримують Україна, Російська Федерація, ЄС та країни Азії і Близький Схід та Північна Африка. З країн Причорномор'я найбільший ефект отримують Туреччина. А в цілому в розподілі доходу – Російська Федерація, Румунія Грузія.

Другий сценарій, при покращенні технічної змінної для вантажоперевезень до країн Причорномор'я, є найкращим взаємовигідним для економіко-торговельних відносин між країнами Причорномор'я серед усіх запропонованих сценаріїв, що підтверджується показниками у порядку зниження:

- розподіл доходу – зі значним відривом – Туреччина, потім Румунія Болгарія, і Грузія та Україна;

- ВВП, зростання у % – від 0,14% для Болгарії, Грузія, Румунія (0,03%), та 0,02 % для Туреччини, Україна (0,01%).

Однак, оцінюючи вплив на економіку України даний сценарій програє першому – вантажні перевезення з України до усіх країн світу в рамках технічних та технологічних змін.

Наскрізна технологічна змінна забезпечила найбільший приріст ВВП та ефект від розподілу доходу (третьій сценарій), зокрема за рахунок перерозподілу ресурсів – зміни попиту на землю, некваліфіковану робочу силу та капітал, технічна змінна викликала значні зрушення у взаємовідносинах між секторами. Для третього сценарію ефективність розподілу ресурсів позитивна за рахунок, зростання попиту на факторів виробництва та їх перерозподіл – некваліфікована робоча сила, кваліфікована робоча сила, капітал (у порядку зменшення впливу), завдяки змінам у державних стандартах за умови наскрізного впливу на усі сектори економіки України (0,2 % впливу згідно експертних розрахунків). В регіональному розрізі від змін за сценарієм ефект від технологічної змінної для усіх інших регіонів, окрім України, – негативний.

Однак, при непрозорих процедурах та значному часовому лагу при переході до нових стандартів та відмові від старих позитивний ефект змінюється негативним впливом, що було підтверджено додатковим сценарієм – зниження ВВП становитиме 1,02%.

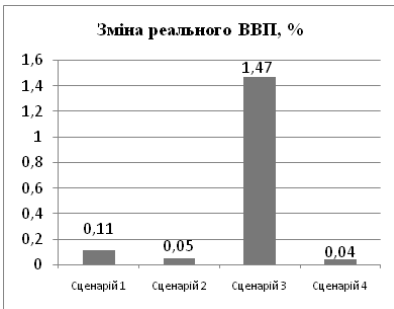
Лібералізація умов торгівлі (сценарій 4) – в регіональному розрізі позитивний розподіл доходу також мають країни ОЧЕС, ЄС та країни, що входять до групи Азія при знятті торговельних обмежень мають у порядку зниження показника негативний ефект. Вплив технологічної складової в секторальному розрізі України на розподіл ресурсів характеризується:

- зростанням потреб у секторах будівництво, важка промисловість, видобування, виробу з металу, легка промисловість, худоба та м'ясні продукти, зернові та інші культури;

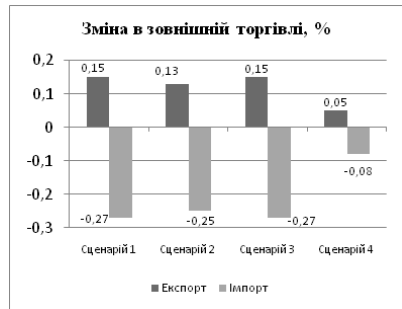
- падінням у секторах інше харчове виробництво, харчове переробне виробництво, транспорт і зв'язок та чорна металургія.

Застосування першого сценарію, або комбінація першого та четвертого, або першого, третього та четвертого сценарію може забезпечити посилення економіко-торговельних відносин з країнами ОЧЕС та іншими країнами світу на взаємовигідних засадах. Однак успішна реалізація найбільш ефективних сценаріїв потребує активної міжнародної взаємодії.

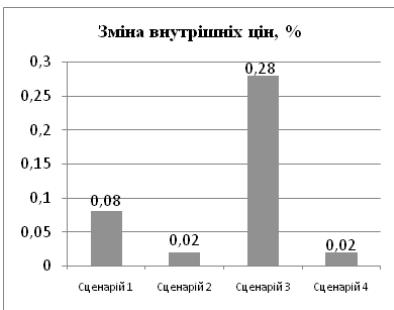
Разом з цим, порівняння результатів моделювання на основі поточних статистичних даних і даних за 2007 р. дають можливість простежити реальний вплив від набуття Україною членства у СОТ на ефективність використання тих самих інструментів зовнішньоторговельної політики. За результатами моделювання станом на 2007 р. вплив на ВВП за умовами всіх сценаріїв позитивний, найбільший внесок також забезпечується третім сценарієм, однак він є дещо меншим – 1,47% проти 1,54% (рис. 3.12).



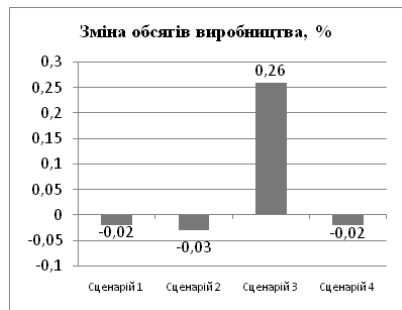
а)



б)



в)



г)

Рис. 3.12. Зміна основних макроекономічних показників за результатами моделювання станом на 2007 р.

Джерело: власні розрахунки автора.

Набагато меншим є також позитивний вплив на зовнішню торгівлю адаптації до міжнародних стандартів якості і безпечності продукції (сценарій 3). Експорт за цим сценарієм станом на 2007 р. зростає лише на 0,15% проти зростання на 2,9% в нинішній час. Меншим є також позитивний вплив за першим сценарієм, що передбачає спрощення процедур торгівлі в рамках вдосконалення транспортно-логістичної інфраструктури. Натомість значно більш позитивно на динаміку зовнішньої торгівлі у 2007 р. впливало тарифне регулювання. За сценаріями 4 і 5 спостерігається незначне зростання експорту на 0,05% і 0,01% відповідно, проти його падіння за результатами моделювання на основі свіжих статистичних даних.

Відтак, з часу вступу до СОТ здатність тарифних методів регулювання впливати на динаміку зовнішньої торгівлі України значно зменшилась, тоді як ефективність і дієвість таких механізмів як спрощення процедур торгівлі і перехід до міжнародних стандартів якості – зросли. Можна зробити висновок, що вступ до СОТ актуалізував в Україні використання нетарифних заходів.

В регіональному аспекті при порівнянні результатів за чотирма сценаріями для базового 2007 р. і сучасного етапу по країнам ОЧЕС необхідно зазначити:

- зменшення темпів зростання реального ВВП, %;
- другий сценарій (поліпшення умов вантажних перевезень до країн Причорномор'я) є найбільш привабливим для усіх країн Причорномор'я для розрахунків за обома базовими роками (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

**Регіональний розріз зміни ВВП за результатами моделювання, %
(базовий рік – 2007)**

Реальний ВВП	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3	Сценарій 4
Україна	0,11	0,05	1,47	0,04
Румунія	0,00	0,04	0,00	0,00
Болгарія	0,00	0,16	0,01	0,01
Туреччина	0,00	0,02	0,00	0,01
Росія	0,00	0,00	0,00	0,00
Грузія	0,00	0,09	0,02	0,02

Джерело: власні розрахунки автора.

В регіональному аспекті необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн Причорномор'я при застосуванні усіх сценаріїв для 2007 базового року незважаючи на незначний негативний вплив для Грузії при застосуванні п'ятого сценарію, що нівелюється позитивним перерозподілом ресурсів. В регіональному аспекті для сценаріїв 1-5 для 2011 базового року необхідно зазначити взаємовигідний характер для країн Причорномор'я при застосуванні сценаріїв 1-3. При незначному негативному впливі для України в разі

застосування 4 та 5 сценаріїв, є аналогічний позитивний ефект для Грузії при 4 сценарії та Болгарії та Туреччини при 5 сценарії, що нівелюється позитивним перерозподілом ресурсів.

Порівнюючи результати моделювання за різні роки, можна дійти висновку, що на сучасному етапі лібералізація торгівлі між країнами Причорномор'я стає більш актуальною та вигідною для партнерів України по ОЧЕС, ніж для неї самої. Цей аргумент слід використовувати в переговорах щодо укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, зокрема з Туреччиною.

РОЗДІЛ 4

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

4.1. Інституціональні основи та економіко-правові заходи з удосконалення системи державного управління у сфері ЗЕД

Ефективне використання проаналізованих у попередньому розділі механізмів державного управління ЗЕД неможливе без створення належного політико-правового середовища. При цьому формування державної економічної стратегії має передбачати, з одного боку, об'єктивну оцінку досягнень та втрат при вирішенні поточних соціально-економічних завдань, з'ясування труднощів, недоліків та їх причин у цьому процесі, а з іншого – об'єктивну оцінку перспектив та ресурсів для їх забезпечення.

Ураховавши цей фактор, реалізація стратегічних цілей, вироблення пріоритетів економічного розвитку має базуватися на визначенні методів і важелів економічної політики. Останні стають чинниками оновлення економіки в тому разі, якщо формуватимуться не ізольовано від поставлених стратегічних завдань, а в органічній єдності з ними. Тому в основі цих методів і важелів економічної політики має перебувати ефективне законодавство, спрямоване на унормування державного регулювання, визначення його базових принципів, особливо – поточних і довгострокових цілей, а також основних шляхів і підходів досягнення.

Проте необхідно враховувати, що зовнішня й внутрішня політика держави є нерозривними і взаємодіють за принципом "сполучених посудин". Тому вдосконалення зовнішньоторговельного сектору економіки України має будуватися на принципах інтеграції законодавства, механізмів торгової політики й системи роботи органів державної влади не лише у сфері державного управління зовнішньою торгівлею, а й у внутрішній промисловій політиці.

Виходячи з цього твердження, формування якісного економіко-правового середовища як передумови для ефективної реалізації зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх наявних механізмів, передбаче-

них угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС має здійснюватися за такими напрямками:

- удосконалення роботи та системи взаємозв'язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішньоторговельної політики органів державної влади України, передусім ЦОВВ;

- удосконалення нормативно-правової бази як інструменту, що визначає мету, цілі, порядок та механізми проведення зовнішньоекономічної політики країни;

- формування концептуальних засад та стратегії розвитку промислового виробництва в Україні з акцентом на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків реального сектору економіки в процесі його інтеграції з GVC.

Зовнішня торгівля забезпечується за допомогою її державного регулювання, яке реалізується державними органами з різним правовим статусом та повноваженнями. В Україні такі повноваження належать різним органам, які можна поділити на три групи. Перша група органи законодавчої влади (Верховна Рада України); до другої групи входять органи виконавчої влади (Кабінет Міністрів України як вищий орган виконавчої влади; центральні та місцеві органи виконавчої влади). До третьої групи належать органи державної влади, повноваження яких слід розглянути окремо. Зокрема, це діяльність Національного банку України (як центральної фінансової установи держави) та Президента України (як глави держави).

Провідним органом системи органів державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні виступає Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ). У рамках виконання своїх функцій МЕРТ:

- здійснює формування та реалізацію єдиної зовнішньоекономічної політики, співробітництва із СОТ, політики інтеграції економіки України зі світовою економікою;

- здійснює формування та технічне регулювання стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю;

- відповідає за співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями та залучення міжнародної технічної допомоги;

- виконує регуляторні та реєстраційно-дозвільні функції у сфері експорту, імпорту товарів (робіт, послуг), здійснює ліцензування експорту, імпорту товарів (робіт, послуг) та деяких видів господарської діяльності;

- готує пропозиції щодо функціонування системи нетарифного регулювання ЗЕД, реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів, укладених суб'єктами ЗЕД України всіх форм власності, та виконує відповідні процедури;

- забезпечує реалізацію єдиної митно-тарифної політики, готує пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази митно-тарифного регулювання;

- проводить антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування в порядку, визначеному законами України;

- застосовує до вітчизняних та іноземних суб'єктів ЗЕД спеціальні санкції, передбачені Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність";

- забезпечує взаємодію центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо розвитку двостороннього співробітництва з іноземними державами в економічній сфері [100, с. 17].

Накази МЕРТ є обов'язковими для виконання ЦОВВ, їх територіальними органами та місцевими державними адміністраціями, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами й організаціями всіх форм власності та громадянами.

Для виконання своїх функцій МЕРТ взаємодіє з іншими ЦОВВ, допоміжними органами і службами, а також з органами місцевого самоврядування, відповідними органами іноземних держав та міжнародних організацій, підприємствами, установами, всеукраїнськими об'єднаннями профспілок і всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців.

МЗС також відіграє важливу роль у реалізації політики сприяння експорту, переважно за рахунок керівництва відділами з економічних питань, які були утворені в складі дипломатичних представництв України за кордоном і замінили Торговельно-економічні місії, які працювали під егідою МЕРТ.

Основними функціями МЗС у сфері зовнішньоекономічної політики визначено такі:

- участь (у межах повноважень) у реалізації державної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України зі світовою економічною системою;

- участь у формуванні та реалізації державної політики, спрямованої на входження України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС [101].

Відповідно, діяльність МЗС передбачає низку завдань, пов'язаних з реалізацією зовнішньоекономічної політики, до основних з яких належать:

- забезпечення, організація та координація діяльності економічних відділів закордонних дипломатичних установ України;

- аналіз тенденцій політичного та соціально-економічного розвитку іноземних держав, їх можливого впливу на інтереси України;

- аналіз економічних процесів, які відбуваються в країнах – основних партнерах України, та їхнього впливу на розвиток двостороннього торговельного й інвестиційного співробітництва;

- забезпечення моніторингу світових економічних процесів, основних тенденцій на світовому ринку, а також міжнародної практики регулювання ЗЕД;

- координація діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва.

Проте зауважимо, що система ЦОВВ, які впливають на зовнішньоторговельну політику, не позбавлена суттєвих недоліків. З вищенаведеного стає очевидно, що питання ефективного розподілу повноважень між МЕРТ та МЗС у сфері просування та захисту інтересів українських виробників за кордоном досі залишається до кінця не вирішеним. Функціональні обов'язки МЕРТ продовжують включати переважну більшість суто економічних питань, пов'язаних із формуванням і реалізацією політики сприяння експорту (питання відносин із СОТ, регіональної інтеграції, захисту інтересів національних виробників у антидемпінгових, спеціальних і компенсаційних розслідуваннях, інформаційна підтримка тощо), тоді як діяльність економічних відділів закордонних дипломатичних установ України координує МЗС.

Найбільшим недоліком вважаємо ліквідацію в I половині 2010 року торговельно-економічних місій (ТЕМ), підпорядкованих Міністерству економіки, і передачі їхніх функцій відділам з економічних питань, діяльність яких координується МЗС. У результаті МЗС почало займатися раніше не притаманними йому питаннями налагодження співпраці з бізнесом для просування інтересів українських виробників за кордоном, що значною мірою дублює відповідні завдання МЕРТ.

Тому, на нашу думку, для відновлення ефективної роботи інституту торгових представництв (ТП) за кордоном необхідно здійснити такі кроки:

1. Розмежування торговельно-інвестиційної (МЕРТ) та економіко-політичної (МЗС) функцій посольств. Зокрема, функції торговельних представництв мають полягати у виконанні таких завдань як: захист інтересів суб'єктів господарювання, проведення антидемпінгових заходів, сприяння торгівлі й інвестиціям, аналіз товарних ринків, участь у підготовці та проведенні міжурядових комісій, виставкових заходів. А за Міністерством закордонних справ доречно залишити функції з аналізу загальних економічних тенденцій у країнах перебування та супровід політико-економічних домовленостей на найвищому рівні.

2. Запровадження подвійного підпорядкування торговельних представництв: загальне керівництво має здійснювати Посол України у відповідній країні, а функціонально й методологічно торговельні представництва повинні підпорядковуватися МЕРТ.

3. Організаційно-розпорядчою формою торговельного представництва обрати структурний підрозділ при Посольстві України, який координуватиме дії українських бізнесових кіл і представництв торгово-промислової палати України (ТПП) у країні перебування.

4. Запровадження галузевого принципу кадрового наповнення торговельних представництв. Зокрема, з метою забезпечення прямих контактів у

країні перебування, крім фахівців МЕРТ, до торговельних представництв (у разі необхідності) повинні відряджатися фахівці галузевих міністерств і відомств залежно від виду основних товарних груп українського експорту до певної країни.

5. Фінансове забезпечення торговельних представництв здійснювати з відповідним перерозподілом бюджетних коштів між МЗС та МЕРТ з одночасним зменшенням на близько 30% бюджетних витрат шляхом скорочення впродовж трьох років як по кількості країн перебування, так і по кількості посад працівників, фактично наявних на цей час у відділах з економічних питань. Натомість треба зосередитися на країнах, які мають реальний потенціал для значного нарощування українського експорту. Зазначене скорочення також дозволить уникнути додаткових витрат на дублювання економічних функцій МЕРТ та МЗС. При цьому зауважимо, що забезпечення фінансування торговельних представництв може розглядатися й у рамках однієї бюджетної програми МЗС з виділенням окремих видатків на торговельні представництва.

Торгові представництва забезпечать ефективність системи реалізації зовнішньоекономічної політики за рахунок її цілісності, підвищення координації по лінії "держава – бізнес", оптимізації кількості торговельних представництв за кордоном, підвищення фахового рівня працівників торговельних представництв.

Міжнародний досвід свідчить, що більшість провідних країн світу вирішують окреслені проблеми через функціонування торговельно-економічних інституцій, які підпорядковані Міністерствам економіки та/або торгівлі. Така практика застосовується в більшості країн ЄС, у США, Канаді, Японії, РФ. Поглиблений аналіз міжнародного досвіду функціонування державних економічних служб дозволив виокремити існування чотирьох моделей ТП залежно від розподілу зовнішньоекономічних функцій у тій чи іншій державі:

1. Модель А: у країнах, де МЗС виконує як зовнішньополітичні, так і зовнішньоекономічні функції (Білорусь, Єгипет, Канада, Словаччина, Угорщина, Фінляндія, Швейцарія), при посольствах діють відділи (радники) з економічних питань. Така модель має свої переваги, оскільки реалізовує за кордоном функції єдиного міністерства – МЗС. Однак їй властивий і ряд недоліків, серед яких варто виділити посилений вплив політичного порядку денного на економічні питання та обмежена можливість роботи з конкретними компаніями й підприємствами.

2. Модель В: у країнах, де зовнішньоекономічні функції покладено на Міністерство економіки (Іспанія, Ізраїль, КНР, Нідерланди, Польща, Румунія, Росія, Туреччина, Японія): у складі посольств діють окремі торгові представництва, які підпорядковуються Мінекономіки. Ця модель є найбільш поширеною й має такі переваги, як: ТП має державний статус, що дозволяє

ефективно лобіювати інтереси як держави, так і окремих компаній, при цьому з меншою залежністю від політичних питань; максимальне використання ресурсів Мінекономіки та МЗС; клієнтоорієнтованість та вмотивованість; прямий зв'язок представництва з товаровиробником через Мінекономіки; галузевий підхід у функціях та кадрах ТП.

3. Як різновид попередньої моделі, поширеною є Модель С. Вона застосовується в країнах, де при Мінекономіки утворено окрему інституцію – Агентство, яке працює винятково для підтримки окремих напрямків зовнішньоекономічної діяльності та покликане активно сприяти в діяльності бізнесу (Франція, Італія, США). У більшості випадків ТП від таких агентств функціонують у складі посольств паралельно з економічними відділами, які забезпечують політико-дипломатичний супровід економічних питань посольств. Ця модель дозволяє забезпечувати ефективне фінансування ТП із застосуванням коштів як з державного бюджету, так і від бізнесу. Агентство дозволяє акумулювати ці кошти й здійснювати фінансування своїх ТП за кордоном від імені держави.

4. Модель D, яка передбачає функціонування ТП, утворених за кордоном окремими комерційними агентствами чи асоціаціями. Так, асоціації ТПП чи експортних агентств мають свої окремі ТП за кордоном, які працюють або в складі посольств (Австрія: представник Палати економіки Австрії), або як окремі від посольств представництва (ФРН: Бюро делегата німецької економіки) з певними податковими, митними, міграційними привілеями, що закріплюються двосторонніми міжнародними угодами, або взагалі використовують послуги місцевих громадян (Бельгія: Представництво Валлонського, Фламандського та Столичного експортних агентств). Водночас функціонування таких ТП можливе лише за умови відповідного інституціонального забезпечення самої країни представництва. Наприклад, Торгові палати ФРН та Австрії є невід'ємною складовою забезпечення національних економік і об'єднують усі без винятку підприємства цих країн, що дозволяє мати відповідний значний бюджет, який у змозі утримувати власні ТП за кордоном.

Застосування в Україні моделей С або D для створення ТП, в умовах обмеженості коштів у держбюджеті на створення окремої інституції в складі Мінекономрозвитку (на кшталт Франції чи Італії) та з урахуванням системи ТПП в Україні, яка докорінно відрізняється від системи ТПП Австрії чи ФРН, – зараз убачається несвоєчасним. Оскільки використання у вітчизняній практиці Моделі А, як це обґрунтовується у попередньому підрозділі, не дало належних результатів, вважаємо за доцільне запровадження в Україні ТП за принципом Моделі В.

Зазначимо, що необхідна для цього нормативно-правова база вже формується. Так, 16 жовтня 2014 року Постановою КМУ №550 в Україні утворено інститут Торгового представника, який за посадою є заступником

Міністра економічного розвитку і торгівлі. Куруючи зовнішньоекономічні підрозділи МЕРТ, Торговий представник має відігравати роль своєрідного агентства з просування експорту. Програмою діяльності уряду на Торгово-го представника покладено виконання досить амбітного, але вкрай необхідного завдання: проведення наступальної торговельної політики та збільшення українського експорту вдвічі до 2019-го. 20 серпня 2014 року Постановою КМУ №459 прийнято Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі, в якому пунктом 7 визначено, що МЕРТ здійснює свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ України, а пунктом 2 самої постанови КМУ доручено МЕРТ, МЗС, Мінфіну та Мінюсту внести пропозиції щодо створення ТП. На виконання цієї постанови МЕРТ розробило пакет документів, який включає: проект указу Президента про створення ТП та два проекти постанов КМУ про затвердження "Положення про ТП" (воно вже розроблене) та відкриття ТП у 50 країнах – основних партнерах України – з поступовою ротацією їх кадрів упродовж 2016-2018 років. Відтак необхідно якнайшвидше забезпечити ухвалення всіх документів та запуск роботи торговельних представництв України за кордоном відповідно до прийнятих нормативно-правових актів.

Реалізація зазначених пропозицій зі створення ТП дозволить державі не лише скоротити видатки державного бюджету на фінансування цього напрямку, а й підвищити ефективність зовнішньоекономічної політики з огляду на те, що нею займатимуться профільні фахівці МЕРТ, галузевих міністерств і відомств. А також – відновити ефективну, без дублювання функцій, співпрацю МЕРТ та МЗС щодо захисту національних експортерів, і таким чином активізувати розвиток торговельних й інвестиційних зв'язків із зарубіжними державами.

Крім того, врахування зазначених пропозицій сприятиме комплексності зовнішньоекономічного курсу держави, удосконаленню механізмів захисту економічних інтересів вітчизняного експортера, загалом активізації торговельно-інвестиційних зв'язків із зарубіжними країнами.

Серед іншого, здійснений у підрозділі 2.2 аналіз вітчизняної практики використання антидемпінгового регулювання засвідчив, що Україна досить незначною мірою використовує існуючі можливості антидемпінгового регулювання. Навіть вступ до СОТ не призвів до помітної активізації використання нею цих можливостей для захисту вітчизняних виробників. Звідси необхідним, на нашу думку, є використання зарубіжного досвіду також у сфері вдосконалення вітчизняної системи торговельного захисту в СОТ.

Слід зазначити, що використання інструментів торговельного захисту в різних країнах має свою специфіку й особливості законодавства у сфері антидемпінгових, спеціальних та компенсаційних заходів (Додаток Б).

Як свідчать дані Додатку Б, кожна окрема країна-член СОТ має власні специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Так, в Індії органом, який проводить розслідування з питань використання інструментів торговельного захисту, є Генеральний директорат з питань антидемпінгових і споріднених мит Департаменту комерції Міністерства торгівлі та промисловості Індії [83]. А органом, що приймає рішення про порушення розслідувань, застосування заходів тощо, є Центральний Уряд країни. Процес антидемпінгового розслідування в країні може розпочатися тільки за наявності письмового звернення – позову до Директорату від представників національної промисловості (індійський виробник товарів чи група виробників). Індійські позивачі мають виробляти не менше 50% від загальноіндійського обсягу відповідної продукції.

Також існує чимало інших умов, які слід виконати при поданні заявки про необхідність проведення антидемпінгового розслідування. Зокрема, позивачеві треба довести, що демпінговий імпорт завдає значної матеріальної шкоди або здатен потенційно її завдати індійській промисловості. Треба надати докази того, що демпінговий імпорт призводить до падіння внутрішньої ціни на той чи інший товар, має негативний вплив на індійську економіку, призводить до втрати ринків збуту продукції, скорочення доходів індійських виробників тощо.

Належним чином підготовлену заявку розглядає уповноважена особа, якою, на попередньому етапі, зазвичай виступає керівник Директорату з питань антидемпінгових і споріднених мит Міністерства торгівлі та промисловості Індії. Перед тим як прийняти рішення про доцільність проведення антидемпінгового розслідування, уповноважена особа проводить відповідні консультації з Міністерством закордонних справ, Міністерством фінансів, іншими міністерствами та відомствами країни.

Роль індійського зовнішньополітичного відомства з цього питання досить важлива, оскільки, з урахуванням політичної ситуації та стану розвитку торговельно-економічних відносин Індії з окремими країнами, МЗС Індії може рекомендувати не розпочинати антидемпінгового розслідування стосовно товарів, які виробляє одна країна, водночас погодившись щодо проведення такого розслідування стосовно товарів, які виробляє та постачає в Індію інша країна.

Розслідування може бути завершене достроково в разі: надходження про це письмового прохання позивача; відсутності достатньої кількості доказів завдання матеріальної шкоди індійській економіці; якщо маржа становить менше 2% експортної ціни; якщо обсяг демпінгового імпорту менше, ніж 3% загального імпорту подібної продукції або обсяг демпінгового імпорту загалом з усіх країн менше 7% усього експорту. Також можливе укладання відповідної окремої угоди між країнами-сторонами процесу щодо регулювання ціни на експортовану продукцію (price undertakings).

У Південній Кореї органом, що проводить розслідування й водночас приймає рішення про порушення розслідувань, застосування заходів тощо, є Корейська торгова комісія (Korea Fair Trade Commission). Вона відповідає за реалізацію торговельного захисту та такі заходи, як антидемпінгові і компенсаційні мита, розслідування несумлінної торгової практики [84].

У Південній Кореї будь-які національні виробники аналогічного імпортованому товару можуть подавати заявку на антидемпінгове розслідування. Кількість вітчизняних виробників, які висловлюють згоду, має перевищувати 25% від загальної кількості виробників. Організації виробників (асоціації, товариства та ін., організовані вітчизняними виробниками), міністр міністерства, відповідальне за певну галузь, теж можуть подавати заявку на антидемпінгове розслідування. Той, хто хоче подати таку заявку, повинен заповнити необхідну форму, а потім подати її на розгляд Корейській торговій комісії з доказами про матеріальну шкоду, завдану імпортом.

Протягом двох місяців після отримання заявки комісія повинна визначити, чи є необхідність ініціювати розслідування щодо антидемпінгового мита. Якщо рішення про початок розслідування прийнято, видається публічне повідомлення, яке містить наступне: назва товару та його аналог у країні; діапазон вітчизняної промисловості, яка виробляє аналогічний товар; поставка товару в країну і його постачальник.

У Таїланді органами, що приймають рішення про порушення антидемпінгових та інших розслідувань, є Комітет з питань захисних заходів (Committee on Safeguard Measures) і Комітет з питань демпінгу та субсидій (Committee on Dumping and Subsidy). А органом, що приймає рішення про застосування захисних заходів, є Департамент зовнішньої торгівлі (ДЗТ) Міністерства комерції Таїланду (Department of Foreign Trade of the Ministry of Commerce). Органом, що проводить відповідні розслідування, також є ДЗТ, а саме нижченаведені підрозділи (залежно від характеру розслідування та згідно з розподілом обов'язків): Адміністративне бюро імпорту (Bureau of Import Administration); Бюро торговельних заходів (Bureau of Trade Measures); Бюро торговельних інтересів і засобів захисту (Bureau of Trade Interests and Remedies) [85].

Порівняно з антидемпінговими законами та практикою деяких країн-членів СОТ регіону Південно-Східної Азії, законодавство Таїланду достатньою мірою відповідає вимогам Організації. Відповідно до Угоди про застосування статті VI ГАТТ-94 таїландське законодавство вимагає, що для запровадження антидемпінгового мита мають бути зроблені два основних висновки. По-перше: визначено, що імпорт у країну певного товару здійснено за демпінговими цінами; по-друге: визначено, що імпорт цього товару став причиною матеріальної шкоди або є загрозою чи перешкодою для розвитку вітчизняної промисловості, яка виробляє подібний продукт.

Антидемпінгові розслідування ініціюються й проводяться на підставі антидемпінгової петиції, поданої суб'єктами вітчизняної промисловості або профільними державними органами, що мають право самостійного ініціювання розслідування. ДЗТ Міністерства комерції Таїланду готує звіти з фактичними та правовими висновками на підставі своїх розслідувань і представляє їх на розгляд Комітету з питань захисних заходів чи Комітету з питань демпінгу та субсидій для подальшого опрацювання й прийняття остаточного рішення. Члени комітетів призначаються з числа керівного складу Міністерства фінансів, Міністерства закордонних справ, Міністерства промисловості та Міністерства комерції. Комітети несуть повну відповідальність за визнання факту демпінгу та шкоди й мають право прийняти, відкинути або частково врахувати висновки та рекомендації ДЗТ.

Проте в Таїланді наразі відсутній незалежний апеляційний орган, який був би створений відповідно до Угоди про застосування статті VI ГАТТ-94 й у якому можна оскаржувати рішення комітетів. Теоретично ці рішення може бути оскаржене в таких судових органах Таїланду, як Суд із питань міжнародної торгівлі чи Суд із питань інтелектуальної власності. Але на практиці вони дуже часто не можуть об'єктивно розглядати справи через відсутність спеціальних знань у сфері застосування антидемпінгових заходів.

При розробці тайського антидемпінгового законодавства використовувалося як антидемпінгове законодавство США, так і ЄС. Утім, тайські визначення демпінгу є скоріше перспективними (як у ЄС), аніж ретроспективними (як в американській моделі). Таким чином, у Таїланді, як і в ЄС, антидемпінгові мита вводяться при ввезенні, що є відносно простим адміністративним процесом. ДЗТ проводить своє розслідування щодо минулих імпорتنих цін, комітети оприлюднюють повідомлення про запровадження антидемпінгового мита, розрахованого відповідно до історії імпорتنих цін. Хоча ця процедура не може повністю гарантувати справедливий результат, проте вимагає, щоб експортери підняли ціни, аби запобігти демпінгу.

Тайське антидемпінгове законодавство також більше схоже на модель ЄС у тому що, на відміну від американської моделі, воно дозволяє встановлювати розмір антидемпінгового мита менший, аніж демпінгова маржа, розрахована в порівнянні з нормальною експортною ціною.

Існують дві системи оцінки антидемпінгових мит – перспективна й ретроспективна. Перспективна система передбачає встановлення нормальної вартості та експортної ціни щодо ввезення товару, тим самим дозволяючи визначити обов'язок по сплаті мита в момент імпорту. Ціна товару, що дорівнює або є вищою за нормальну вартість, не впливає на обов'язок по сплаті мита з імпорту.

Ретроспективна система передбачає такий механізм, за якого обов'язок по сплаті мита визначається після ввезення товару на основі аналізу

конкретної нормальної вартості та експортної ціни в період, у якому мав місце імпорт. Ретроспективна система використовується переважно в США, де процес установа мита розділений між двома процедурами. Перша процедура – це попереднє розслідування, у ході якого визначається, чи буде прийнятий наказ про накладення антидемпінгового мита. Департамент торгівлі видає наказ, в якому він оцінює (приблизно підрахує) суму антидемпінгового мита, засновану на демпінговій різниці, встановленій під час розслідування. Друга процедура – це перегляд суми мита, у ході якого визначається сума мита, що підлягає стягненню. Цей перегляд виступає як механізм визначення фактичної суми антидемпінгового мита, що підлягає накладенню на здійснений імпорт [90].

Вважаємо, що в Україні доцільно адаптувати ретроспективну систему оцінки антидемпінгових мит з урахуванням досвіду США. Водночас зауважимо, що методика розрахунку мит, яка застосовувалася в США (так зване "обнуління"), викликала неодноразові спори між торговими партнерами, так як позитивна різниця між внутрішніми цінами США та цінами імпорту нівелювалася сумами стягнутого мита, не дозволяючи компаніям із різних країн конкурувати на рівних умовах, і забезпечувала протекціонізм виробникам США. Тим часом ще 2010 року за рішенням комісії СОТ "обнуління" було заборонено в усіх країнах-членах організації як неприпустимий бар'єр на шляху до вільної торгівлі [91].

Згідно з нормами СОТ країни можуть застосовувати антидемпінгове законодавство щодо імпортних товарів у тих випадках, коли ціна імпорту нижче "нормальної" вартості товару на ринку країни-експортера. Якщо ж середня ціна на домашньому ринку (ринку експортера) дорівнює середній ціні експорту, то підстав для введення антидемпінгових мит немає. У порушення цього правила в США порівнювали ціни на своєму внутрішньому ринку та ціни на ринку ЄС, стягуючи мито в 3,33% понад звичайних митних зборів у тих випадках, коли другі ціни були нижчими за перші.

Більше того, у ретроспективній системі митних зборів, застосовуваній у США, раніше не враховувалися від'ємні суми (тобто коли ціна імпорту була вище ціни на американському ринку), що не дозволяло знижувати обсяг мита до сплати, навіть якщо підсумковий річний оборот не показував будь-якого зниження цін. У результаті, на думку апеляційного органу СОТ, практика "обнуління" призводила до завищення (часто значного) тієї різниці в цінах, з якої стягувалося мито.

Щодо функціонування ЦОВВ у сфері забезпечення позитивної динаміки зовнішньої торгівлі України, то необхідно розглянути також загальну ефективність їх взаємодії з погляду входження до глобальних ланцюгів доданої вартості. Головний чинник для входження до GVC – рівень агато регіона витрат: чим він нижчий, тим привабливіша країна для ТНК. Рівень агато

регіона витрат зовнішньої торгівлі країни віддзеркалює її рейтинг за глобальним індексом стимулювання торгівлі та його складовими, який щорічно розраховується WEF. Проте в Україні він занадто високий.

В 2014 р. Україна за цим індексом посіла 83 місце серед 138 країн. За субіндексами: доступ до національного ринку – 22; доступ до закордонних ринків – 61; ефективність та якість митних процедур – 100; доступність та якість транспортної інфраструктури – 55; доступність та якість транспортних послуг – 61; доступність та використання інформаційних технологій при здійсненні торгових операцій – 70; якість операційного середовища (захист прав інтелектуальної власності, доступ до фінансових ресурсів, відкритість для іноземних учасників і т.п.) – 103 [103].

Наведені дані свідчать про слабку інституціональну спроможність відповідних ЦОВВ у забезпеченні й оптимізації зовнішньої торгівлі. Це ставить під загрозу, зокрема, повноцінне виконання Україною новітньої УСПТ. Оскільки механізми взаємодії органів державного регулювання зовнішньої торгівлі між собою та із суб'єктами ЗЕД недостатньо відпрацьовані, що послаблює позиції держави в міжнародній системі господарських зв'язків, то існує нагальна необхідність у запровадженні в Україні адміністративної реформи, яка передбачатиме вдосконалення діяльності митних органів, особливо в частині регулюючих аспектів щодо здійснення господарюючим суб'єктом ЗЕД. Але здійснити відповідні реформи неможливо без якісного правового регулювання. Крім того, потребує вдосконалення й система заходів адміністративного примусу щодо правопорушень у зовнішній торгівлі.

Відповідна адміністративна реформа має бути спрямована на вдосконалення всього комплексу процедур регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема обліку суб'єкта в митному органі; погодження та ліцензування зовнішньоекономічної операції, реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту). Владно-розпорядчі функції державних органів мають трансформуватися в надання адміністративних (управлінських) послуг, що є одним з основних напрямів поліпшення державного регулювання зовнішньої торгівлі і без чого неможливе повноцінне виконання положень УСПТ. При цьому до адміністративних (управлінських) послуг слід віднести видачу документів дозвільного характеру (свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, облікової картки суб'єкта ЗЕД, ліцензії на здійснення зовнішньоекономічної операції, картки реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту), надання квоти на експорт/імпорт певного товару) тощо.

Основними результатами пропонованої реформи повинні стати:

- поліпшення взаємодії митних органів із суб'єктами господарювання, що здійснюють ЗЕД. Воно має бути спрямоване на забезпечення лібералізації сфери зовнішньої торгівлі й водночас подолання тіньових механізмів

увезення в Україну товарів, на створення надійних бар'єрів для надходження на споживчий ринок продукції без сплати визначених чинним законодавством податків і зборів.

- активізація роботи з приведення законодавства України у сфері захисту прав інтелектуальної власності до світових стандартів, щоб посилити протидію незаконному переміщенню товарів, які містять об'єкти права інтелектуальної власності.

- налагодження ефективної взаємодії з митними службами суміжних держав та найбільших торговельних партнерів України з метою виявлення корупційних тіньових схем у ЗЕД й організованих угруповань, які здійснюють злочинну діяльність та займаються легалізацією (відмиванням) кримінальних коштів.

- досягнення прогресу в розвитку системи електронного декларування товарів, що сприятиме прискоренню й спрощенню процедур здійснення митного контролю та оформленню товарів і транспортних засобів [102].

Загалом, для забезпечення належного рівня реформ, державне регулювання зовнішньої торгівлі треба здійснювати з урахуванням міжнародних принципів, зокрема митного, валютного та податкового контролю при здійсненні ЗЕД, низки інших принципів. Серед них варто виокремити такі:

- принцип єдиної зовнішньоторговельної політики як складової частини політики України;

- принцип вибору заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі, які є не більш обтяжуючими для суб'єктів ЗЕД, ніж потрібно для якісного забезпечення їх діяльності;

- принцип обґрунтованості, доцільності та об'єктивності;

- принцип відкритості в розробці, прийнятті й застосуванні заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі;

- принцип заборони необґрунтованого втручання держави або її органів у зовнішньоторговельну діяльність;

- принцип пріоритету економічних методів державного регулювання зовнішньої торгівлі [99, с. 8].

Що стосується нормативно-правової бази, покликаної вдосконалити державне управління у сфері зовнішньоторговельної політики, то можна стверджувати, що в Україні наявні базисні напрацювання в законодавчому полі, які, втім, вимагають доповнення. Основним документом, який визначає засади державного регулювання зовнішньої торгівлі, є Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" [104]. У ньому закріплено термінологічні й поняттєві визначення зі сфери ЗЕД (експорт, імпорт, демпінг, іноземні інвестиції, квоти, ліцензії, іноземний суб'єкт господарської діяльності та аг.), окреслюються загальні принципи здійснення ЗЕД (принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, принцип еквівалентності обміну, неприпустимості

демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів, принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, принцип юридичної рівності й недискримінації та аг.), а також визначаються конкретні види ЗЕД (експорт й імпорт товарів та послуг; міжнародна наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності; організація та участь у сфері проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, тощо). Велике значення в зазначеному законі надається питанням, пов'язаним з укладанням договорів (контрактів) між суб'єктами ЗЕД та їхніми іноземними партнерами.

Важливе значення в здійсненні вітчизняної зовнішньоторговельної політики має й Закон України "Про індустриальні парки" [105]. Він створює додаткові переваги для залучення іноземних інвестицій та започаткування нового промислового виробництва на території України, а саме:

- "час до ринку" для інвесторів скорочується з 2-3 років до 6-9 місяців завдяки підготовці промислових майданчиків необхідною інфраструктурою;
- надається законний доступ до земельних ділянок державної чи комунальної власності й забезпечення захисту від зловживань;
- визначається чіткий механізм взаємодії держави, ініціаторів створення, керуючих компаній та учасників індустриальних парків;
- забезпечується прозорість процедур започаткування індустриальних парків і вибору керуючих компаній шляхом установлення вичерпних переліків документів та визначення чітких критеріїв відбору;
- передбачається використання інструментів державного стимулювання для створення індустриальних парків на території України.

По суті, індустриальні парки – це спеціальні території, на яких буде створено всю необхідну для ведення бізнесу інфраструктуру. Прикладом ефективності роботи подібних спеціальних економічних зон у світі може бути Туреччина, в якій було створено 260 особливих виробничих та технологічних зон, з яких близько 140 вже діють. Завдяки їм упродовж останніх 10 років країна змогла збільшити внутрішній валовий продукт у 3,5 рази, що є безпрецедентним випадком економічного зростання в XXI столітті. Є позитивні результати діяльності спеціальних територій у Китаї, В'єтнамі та Польщі. Окремо можна виділити успіх Калузької області РФ, яка за короткий час завдяки масштабним інвестиціям в інфраструктуру (понад 3,3 млрд. руб при населенні області майже 1 млн. осіб) залучила більше 7 млрд. дол. США промислових інвестицій [106, с. 261].

Аналізуючи значну популярність індустриальних парків у світі, можна виявити, що вона зумовлена певними чинниками [107].

По-перше, індустріальні парки сприяють підвищенню інвестиційної активності в економіці, адже сама суть їхнього функціонування полягає в збільшенні інвестицій. Допуск в індустріальний парк зазвичай обмежений мінімальним обсягом інвестицій, який компанія має вкласти в розвиток виробництва. Крім того, виробництво в межах парку автоматично розширює попит на продукцію суміжних галузей промисловості, чим стимулює їх розвиток. Додатковим джерелом інвестицій також є бюджетні видатки на розбудову в межах індустріальних парків інфраструктури та логістики.

По-друге, індустріальні парки дозволяють легітимно (з позицій дотримання норм і правил СОТ) субсидувати пріоритетні галузі промисловості, як правило, високотехнологічні. Будь-яка мета субсидії – зменшити витрати підприємств: держава може надавати її у формі бюджетних видатків на розвиток інфраструктури або звільнити підприємство від сплати частини податків. Безумовно, держава не може надавати таку допомогу для всієї економіки, оскільки просто не матиме фінансових ресурсів на реалізацію своїх функцій. Більше того, запровадження пільгового податкового режиму для всієї економіки не має сенсу, оскільки не потрібно стимулювати, наприклад, торгівлю чи експлуатацію природних ресурсів. Але існує комплекс галузей промисловості, які можуть принести значні економічні вигоди, навіть якщо вони сплачують досить незначні податки. Такими вигодами можуть бути інвестиції, робочі місця, надходження валюти, зростання доходів населення, попит на освіту. Очевидно, що розвиток суднобудування чи літакобудування, навіть якщо й без надходжень до бюджету, матиме значно більше загальної користі для економіки та країни, ніж добування й експорт газу та нафти, які дають надвеликі доходи до бюджету. Через це країна готова відмовитися від частини власних доходів у вигляді податків задля того, щоб подібні "невигідні" підприємства розміщувалися на її території. Індустріальні парки дозволяють створити особливо сприятливий режим економічної діяльності для таких підприємств, сфер діяльності й галузей.

Однак закон про індустріальні парки можна вважати лише передумовою для створення повноцінного правового середовища із забезпечення й реалізації промислової політики України, спрямованої на формування експортного потенціалу.

Постає необхідність системного підходу до визначення принципів і засад промислової політики загалом. Прикладом такого законодавства може бути Закон РФ "Про промислову політику" [108]. Він розглядає промислову політику як набір заходів і дій, спрямованих на вирішення найгостріших проблем та викликів реального промислового стану й розвитку економіки, закладає реальні механізми їх вирішення та реалізації ефективної державної промислової політики.

Суттєвою перевагою цього закону в контексті формування ефективної зовнішньоторговельної політики є те, що він надає правові механізми для

усунення розбалансування промислової й торгової політики держави, і ці механізми для України є особливо актуальними. Адже така розбалансованість особливо проявляється в умовах кризи, коли через відсутність вивчення попиту споживачів при виготовленні продукції виробництво випереджає реалізацію, відбувається затоварення продукцією, виникає дефіцит обігових коштів і, як наслідок, підприємства стають неплатоспроможними.

Серед іншого, цей закон закладає підвалини й для проведення активної промислової політики, яка досягає двоїстої мети. З одного боку, вирішується завдання кон'юнктурної модернізації економіки шляхом усунення її найгостріших поточних проблем і, водночас, стимулювання економічного зростання. А з іншого боку, визначається довготривала стратегія економічного розвитку країни [109, с. 399].

Іншим недоліком вітчизняного законодавства у сфері ЗЕД є те, що досі не ухвалено закону про створення експортного кредитного агентства (ЕКА), а державний "Укрексімбанк", створений для стимулювання українського експорту, практично не виконує свого прямого призначення, здійснюючи переважно розміщення державних облігацій та фінансування НАК "Нафтогаз" [141, с. 237].

За відсутності страхування українського ЕКА, вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченому ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти (гарантії, документарні та резервні акредитиви) мають певні недоліки порівняно з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цього. Крім того, зазначені інструменти використовуються банківськими установами переважно для фінансування імпорتنих операцій. Оскільки значні грошові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом. Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, а отже, застосування його інструментарію наштовхується на жорстке обмеження з боку керівних органів. Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, а українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон [142, с. 27].

Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства-експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках. Ураховуючи ж особливості сучасного стану економіки країни, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення ЕКА як

інституціональної і фінансової державної підтримки для реалізації експортного потенціалу України, набуває все більшої актуальності.

Відтак позитивним моментом у сфері законотворення вважаємо розробку законопроекту "Про експортно-кредитне агентство", адже в усіх розвинених країнах світу заходи економічного характеру щодо державного сприяння зовнішньоторговельній діяльності суб'єктів господарювання базуються на наданні послуг спеціалізованими установами, роль яких виконують експортно-імпортні банки та спеціалізовані страхові компанії.

Наприклад, відповідні установи з підтримки експорту різної форми власності діють майже у всіх розвинених країнах та країнах, що активно розвиваються (табл. 4.1). Найвідоміші серед них: Eximbank (США), NEXI (Японія), Euler Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), Atradius (Нідерланди), SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція). Відповідні установи були створені й у країнах Східної Європи, приміром, у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Литві, Естонії.

Таблиця 4.1

Види та приклади світових експортних кредитних агентств

Вид ЕКА	Приклад
Державні	Експортно-імпортний банк (Eximbank) – США, Японська компанія страхування експорту та інвестицій (NEXI), Департамент гарантії експортних кредитів (ECGD) – Велика Британія
Приватні	«Гермес» (Euler Hermes) – Німеччина, «Атрадіус» (Atradius) – Голландія, Компанія страхування зовнішньої торгівлі (Coface) – Франція
Змішані	SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція), ECGE (Єгипет)

Джерело: [138, с. 99]

У світовій практиці існують різні набори видів діяльності, які здійснюють подібні установи. І кожна країна самостійно, виходячи зі своїх поточних потреб, визначається, які саме види послуг вона надаватиме через таку спеціальну установу. Однак спільною рисою є те, що діяльність цих установ здійснюється з урахуванням специфічних підходів до нагляду з боку держави (такі установи внаслідок застосування спеціальних підходів (порівняно зі звичайними фінустановами) можуть не завжди дотримуватися нормативів діяльності), забезпечення повноцінної державної політики щодо сприяння експорту та можливості отримання державної підтримки для власної діяльності.

При цьому страхування, з одного боку, та надання банківських послуг, з іншого, зазвичай є взаємовиключними видами діяльності, які не можна

надавати однією організацією. Тому створюються установи, які здійснюють відповідні виключні види діяльності – або банківські, або страхові. У цьому випадку для прямої та опосередкованої підтримки експорту мають існувати одночасно кілька установ, діяльність яких пов'язана з кредитуванням та страхуванням експорту та які доповнюють одна одну. Наприклад, у Німеччині – це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Wpifrance (банк) та COFACE (страхова установа), у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту.

Окрім того, Україна у своїй діяльності має застосовувати механізми та процедури, які є офіційно визнаними СОТ. Одним із таких механізмів є державна підтримка експорту шляхом страхування та кредитування. Тому відповідним законопроектом і пропонується створити установу з підтримки експорту й установи для страхування, адже в Україні наявні державні банки, один з яких є спеціалізованим (Укрексімбанк), та банки з державною часткою, через які уряд може опосередковано реалізовувати кредитну політику у сфері підтримки експорту. Крім того, приватні банки також не мають жодних обмежень щодо надання експортних кредитів.

Законопроектом про експортно-кредитне агентство треба визначити правові передумови для запровадження в Україні одного з механізмів державної підтримки експорту, а саме: створення державної установи з підтримки експорту, що здійснюватиме страхування (перестраховання) ризиків та гарантійні операції за зовнішньоекономічними угодами експортерів, а також здешевлення експортних кредитів, що опосередковано стимулюватиме розвиток економіки загалом.

Ухвалення цього закону стане підсилюючим фактором для більш ефективного використання всіх механізмів активізації України в глобальних ланцюгах доданої вартості: двосторонніх угод про вільну торгівлю, Угоди СОТ про державні закупівлі та інших угод СОТ, адже ЕКА виступатиме каталізатором використання одержаних у рамках цих угод торговельних преференцій на міжнародних ринках.

Отже, законодавче забезпечення державного регулювання ЗЕД в Україні перебуває на етапі активного становлення й потребує впорядкування відповідних правових норм. Ці заходи мають проводитися комплексно, зі здійсненням систематизації нормативно-правової бази. Основна мета вдосконалення та проведення такої систематизації – зробити законодавство більш доступним, зрозумілішим і, що дуже важливо, несуперечливим. А також – забезпечити національні інтереси України при реалізації механізмів і норм СОТ. Водночас потрібно доповнити нормативно-правову базу законом про промислову політику, функції якого полягатимуть у забезпеченні більш системного охоплення державним управлінням сфери внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

Розглянуті інструменти реалізації внутрішньої промислової та зовнішньоторговельної політики держави повинні підпорядковуватися єдиній концепції та стратегії, які визначатимуть пріоритетні галузі, механізми розвитку внутрішнього ринку й, звідси, політику сприяння розвитку виробничого потенціалу його учасників за обома напрямками – насичення внутрішнього та вихід на світовий ринок. При цьому необхідність радикальних трансформацій промислового сектору визначатиме також політику щодо імпорту машин і обладнання для модернізації основних фондів та комплектуючих, іншої проміжної продукції, для ефективного залучення його до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Інструментом визначення конкретної інформації щодо перспектив розвитку зовнішньоекономічного сектору економіки в умовах реалізації такої стратегії повинні стати методи економіко-математичного моделювання на основі таблиць "витрати-випуск" з використання проекту ГТАР.

4.2. Концептуальні засади та механізми реалізації моделі зовнішньоторговельної політики України

На сьогоднішній день перед урядом України постає завдання щодо забезпечення активної підтримки та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектору економіки країни. Відтак актуальності набуває визначення оптимальної ролі держави та найефективніших механізмів її регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, які сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки в глобальне економічне середовище на якісно новому рівні.

У визначенні ролі держави в зовнішньоторговельній політиці провідне місце посідає її взаємодія з бізнесом. Підприємництво в умовах сучасної ринкової економіки є одним з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми й методи взаємодії з державою. Установлення стратегічного альянсу між ними відкриває нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в глобальній системі міжнародних економічних відносин. Утім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети і завдань, способів та методів активної діяльності із забезпечення високих темпів розвитку виробничо-експортного потенціалу вітчизняної економіки.

Стратегічні цілі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України полягають насамперед у тому, щоб: розвинути експортний потенціал, виходячи з таких орієнтирів міжнародної спеціалізації національної економіки, які органічно поєднувалися б із вигідними для країни напря-

мами структурних змін в економіці; перебудувати структуру експорту, наближивши її до пропорцій, властивих розвиненим країнам світу; надати пріоритет секторам, які визначають майбутнє світової економіки.

Відтак експортна стратегія України має торкатися не тільки питань власне торгівлі, а й ширшого кола економічних проблем, адже динаміка та структура експорту визначається тенденціями розвитку національної економіки та процесами, які відбуваються у світовому господарстві. Розробка якісної експортної стратегії полягає в тому, що вона дозволить:

- перейти від окремих дій до розробки, формування та "запуску" повноцінної політики сприяння експорту як неперервного процесу;

- визначити регуляторні орієнтири для бізнесу шляхом забезпечення передбачуваності та прозорості торговельної політики, що сприятиме конструктивному впливу на очікування підприємців щодо її змін;

- забезпечити узгодження та координацію дій ЦОВВ, інших урядових інституцій, які займаються виробленням торговельної політики (зокрема в частині експорту) та політикою в суміжних з торгівлею сферах;

- забезпечити спадковість та послідовність політики щодо експорту в середньостроковому та довгостроковому плані;

- сприяти структурованому діалогу влади й бізнесу з питань розвитку торгівлі загалом та експорту зокрема.

- визначити систему принципів, на основі яких мають будуватися відповідні урядові рішення та оцінюватися політика щодо експорту;

- визначити національні пріоритети у сфері експорту з тим, щоб ефективно використати кошти міжнародної технічної допомоги в його розвитку.

Зауважимо, що якісна довгострокова стратегія обов'язково повинна давати чіткі відповіді на такі запитання:

- який ринок є і яка стратегічна місія держави на даному ринку?

- які товарні ринки створюють базовий розвиток для України?

- яка об'єктивна привабливість розширення України на базовому ринку і які можливості та загрози пов'язані з цим?

- у чому конкурентні переваги України на міжнародних ринках, її сильні та слабкі сторони [114, с. 197].

Безперспективним є продовження нинішньої політики, за якої збільшення експорту відбувається внаслідок "виштовхування" за кордон продукції, що не має збуту на внутрішньому ринку (через обмежений платоспроможний попит), – тим більше, коли це автоматично призводить до зростання імпорту енергоресурсів. Стратегія України в зовнішньоекономічній діяльності має визначатися з урахуванням таких складових:

- більш активне застосування політичних, дипломатичних та інших інструментів подолання бар'єрів на шляху виходу українських експортерів на іноземні товарні ринки;

- протидія дискримінаційним заходам з боку торговельних партнерів України шляхом удосконалення нормативно-правової бази і механізмів надання консультаційної, інформаційної, юридичної та іншої державної підтримки експортерам [27, с. 136].

Виконання зазначеної стратегії потребує якнайширшого використання механізмів державного регулювання ЗЕД у напрямку: подальшого вдосконалення загальних та спеціальних механізмів державного регулювання економіки у сфері зовнішньоекономічної діяльності; визначення загальноекономічних пріоритетів держави; обґрунтування напрямів інноваційного розвитку; створення сприятливих умов для активізації діяльності експортерів на зовнішніх ринках; створення різноманітних аналітичних систем забезпечення діяльності суб'єктів господарювання у сфері ЗЕД; підвищення ефективності моніторингу країни за динамікою зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Для з'ясування основних інструментів імплементації напрямів удосконалення зовнішньоторговельної політики України (входження до глобальних ланцюгів доданої вартості, укладання угод про вільну торгівлю, виконання Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі та Угоди СОТ про державні закупівлі) розглянемо першочергові заходи, необхідні для досягнення політикою високого рівня ефективності за кожним із напрямів.

Концепція GVC передбачає проведення державою зовнішньоекономічної політики, спрямованої на створення максимально сприятливих умов для виходу вітчизняних товарів з високою доданою вартістю (проміжної продукції та високотехнологічних товарів) на міжнародні ринки. В умовах сировинно-орієнтованої економіки країни це зумовлює необхідність регулювання експорту сировини.

Слід зазначити, що подолання сировинної спеціалізації на міжнародних ринках, у тому числі за допомогою посилення торговельного протекціонізму, є засадничою метою. На її досягнення має орієнтуватися вдосконалення зовнішньоторговельної політики країн, що відстають в економічному розвитку. Це твердження поділяють провідні спеціалісти в економічній сфері, зокрема випускник Гарвардської школи бізнесу, співробітник Норвезького інституту стратегічних досліджень Ерік Райнерт (Erik Steinfeldt Reinert). У своїй праці "Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними" [137, с. 39-40]. Він указує на те, що досконала конкуренція на світовому ринку сировинних товарів нівелює можливість зростання ефективності сировинно-орієнтованих економік за рахунок економії на масштабах виробництва. Адже оскільки виробник сировини не впливає на світові ціни своєї продукції, то зі зростанням експортних поставок вони падають. Тому кожне залучення у видобуток сировини фактора виробництва починає забезпечувати дедалі менші граничні обсяги випуску додаткової сировинної продукції у вартісному еквіваленті. Як наслідок – прибутковість експор-

тно-орієнтованих галузей у сировинних економіках знижується. Натомість країни, які спеціалізуються на продукції обробної промисловості, функціонують на ринку з недосконалою конкуренцією, а відтак мають змогу впливати на світові ціни, повною мірою використовуючи ефект економії на масштабах виробництва та збільшуючи рівень прибутковості власних компаній при нарощенні експортних поставок. У результаті, глобальна лібералізація торгівлі призводить до поглиблення нерівності в економічному розвитку країн, що спеціалізуються на різній за ступенем обробки продукції.

Виходячи з окреслених закономірностей, Е. Райнерт стверджує, що уряди країн, які потрапили в пастку сировинної орієнтації на світових ринках, повинні піти врозріз із панівною у світі ідеологією неолібералізму та вдатися до протекціоністських заходів, щоб розвинути галузі обробної промисловості й забезпечити умови недосконалої міжнародної конкуренції. Основними з таких заходів розглядаються високі митні тарифи на імпорт готової продукції та експорт сировинних матеріалів.

З приводу обмеження експорту сировини Україна вже має певний досвід за такими товарами, як деревина і брухт. Щодо першого, то проблема полягала в тому, що лісокористувачі експортували необроблену деревину, залишаючи вітчизняні підприємства без сировини. Монополізація вітчизняного ринку необробленої деревини призвела до відтоку інвестицій у відповідні ринки інших країн з привабливішим інвестиційним кліматом та прогнозованим лісосировинним забезпеченням. Унаслідок цього впродовж 2011-2014 років з деревообробної галузі України було виведено інвестицій на суму близько 40 млн. дол. США, а державне забезпечення цієї промисловості здійснювалося за залишковим принципом. Відповідне скорочення обсягів обробки на території України компенсувалося зростанням експорту лісу. Про становище України в GVC з цього приводу свідчить той факт, що середня вартість одного кубометра необробленої деревини коштує всього 80-90 дол. США, тоді як середньосвітова ціна обробленої деревини значно вище – близько 950 дол. США за умовний кубометр [112].

Як наслідок, з 1 січня 2016 року передбачено уведення Верховною Радою України 10-річного мораторію на експорт лісу. Це сприятиме захисту власної сировинної бази, поступової організації глибокої переробки деревини та виробництва продукції з високою доданою вартістю в Україні. Зауважимо, що це рішення відповідає вимогам СОТ, адже введене тимчасово й не суперечить Статті XXIXh), у якій вказано, що будь-яка країна може застосовувати заходи: "... Пов'язані з обмеженням експорту вітчизняних матеріалів, необхідного для забезпечення достатньою кількістю таких матеріалів вітчизняної переробної промисловості протягом періодів, коли внутрішня ціна на такі матеріали утримується на рівні, нижчому за світову ціну в результаті впровадження урядом плану стабілізації" [147, с. 50].

Щодо експорту брухту, то в Україні склалася подібна ситуація. Для вирішення цієї проблеми застосовувалися квоти на експорт брухту з аналогічної причини – для держави вигідніше стимулювати експорт готової продукції, створюючи, чи принаймні зберігаючи, робочі місця та додану вартість в національній економіці, ніж бути сировинною базою для більш розвинених економік. Лише 2014 року експорт брухту з України порівняно з попереднім роком зріс із 252 до 1030 тис. т [113]. За результатами роботи металургійної промисловості країни в I кварталі 2015-го дефіцит відходів та брухту чорних металів, необхідних для виробництва сталеливарної продукції, становив понад 200 000 тис. т. З огляду на тимчасову окупацію територій країни на Сході й відсутність контролю з боку уряду над підприємствами промислового комплексу на них, зокрема металургійної галузі, украй важливим постало питання щодо "мобілізації" всіх можливих ресурсів, в тому числі сировинних (відходи та брухт чорних металів) для забезпечення стрімко зростаючих потреб діючих металургійних підприємств.

Необхідно враховувати, що з огляду на військово-політичне та соціально-економічне становище в країні, залученню підлягають усі сировинні ресурси, щоб забезпечити належне функціонування гірничо-металургійного комплексу. Таким чином, встановлення обмежень на експорт сировинної продукції позитивно впливає як на відбудову й подальшу розбудову переробної промисловості України, так і на її позиції в GVC.

Що стосується більш ефективного використання можливостей, які відкриває укладання угод про вільну торгівлю, то тут важливо продовжувати роботу щодо вдосконалення процедури визначення економічних ефектів (зокрема перспектив та загроз від укладення цих угод), для аргументації позиції України на переговорах, а також формування стратегій розвитку торговельно-економічного співробітництва. Особливої уваги заслуговує і питання щодо підготовки вузькоспеціалізованих фахівців для адміністрування процесу імплементації угод про вільну торгівлю та розвитку торговельно-економічного й інвестиційного співробітництва за преференційним торговельним режимом. Це питання є актуальним як для державного, так і приватного сектору економіки, оскільки від рівня підготовки спеціалістів з питань міжнародної торгівлі залежить загальний її розвиток.

Для максимального використання переваг УСПТ уряду України слід невідкладно вжити низку таких заходів:

- прискорити процес прийняття та імплементації положень УСПТ;
- якомога скоріше опублікувати офіційний переклад українською мовою УСПТ;
- включити імплементацію УСПТ до числа стратегічних пріоритетів своєї економічної політики;
- посилити координацію й кооперацію між органами державної влади та приватним сектором у питаннях здійснення торговельних операцій, при

цьому звернути особливу увагу на форму діяльності громадських рад при органах державної влади;

- прискорити створення національного комітету з питань сприяння торгівлі відповідно до положень статті 23 УСПТ, розглянувши можливість визначення органу державної влади, який виконував би роль провідної державної установи в такому національному комітеті;

- переглянути термінологію, яка використовується в законодавстві щодо процедур торгівлі, для більш точного узгодження визначень понять з міжнародно-визнаними нормами та практикою;

- ужити заходів з удосконалення процедури розробки та схвалення підзаконних нормативних актів у сфері регулювання торгівлі для забезпечення її прозорості та ефективності;

- прискорити запровадження електронного документообігу та створення єдиного інформаційного порталу для публікації інформації з митних і торговельних питань (відповідно до положень частин 1 та 2 статті 1 УСПТ), використовуючи при цьому, серед іншого, можливості державно-приватного партнерства;

- реформувати відповідне законодавство з метою вдосконалення системи оскарження рішень органів Державної фіскальної служби, щоб забезпечити однаковість практики застосування нормативних актів у сфері державного регулювання торгівлі (на підтримку виконання Україною положень статті 4 УСПТ);

- посилити міжнародне співробітництво органів Державної фіскальної служби та інших регуляторних органів України у сфері торгівлі з митними та регуляторними органами інших держав (для сприяння виконання Україною положень статті 8 УСПТ).

У процесі приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі ми рекомендуємо урядові й бізнесу врахувати такі умови:

- визначення пріоритетних галузей та видів економічної діяльності України для участі в міжнародних державних закупівлях. Для цього потрібно змінити вітчизняне законодавство таким чином, щоб воно не лише було адаптоване до міжнародних стандартів, а й максимально враховувало національні інтереси;

- вивчення міжнародного ринку державних закупівель і механізмів залучення українських компаній до закордонних тендерів;

- запровадження системи електронних закупівель в Україні. Їх переваги: оптимізація процедур закупівель, підвищення рівня прозорості й відкритості цього процесу, створення додаткових умов для подолання корупції у сфері держзакупівель;

- вивчення кращих світових практик організації міжнародних тендерів;

- навчання учасників та сприяння запровадження консультацій щодо виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки державних закупівель;

- започаткування ділової співпраці, зокрема з міжнародними донорами, бізнес-школами, консалтинговими організаціями стосовно допомоги виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки державних закупівель.

З огляду на зазначені механізми вдосконалення сучасної зовнішньоторговельної політики України за ключовими напрямками, стає очевидним, що їх імплементація потребує насамперед створення державою належного інформаційного простору задля підвищення рівня обізнаності бізнесу про вже існуючі та потенційні можливості, які відкриваються завдяки тим чи іншим механізмам. Це, своєї черги, потребує налагодження контактів між представниками бізнесу (B2B), між бізнесом та урядом (B2G), а також між різними урядовими відомствами та установами (G2G).

Відтак постає необхідність у тісній взаємодії всіх економічних агентів національної економіки – органів виконавчої влади, бізнесу, інвесторів, населення (громадянського суспільства) та іноземних партнерів (див. рис. 4.1).



Рис. 4.1. Архітектура розробки стратегії входження України у світове господарство

Джерело: [114, с. 196]

Належне втілення будь-яких реформаторських ініціатив та повноцінне використання всього спектру інструментів і механізмів посилення позицій України на міжнародному ринку товарів і послуг можливе лише в разі виконання даної вимоги.

Взаємодія та існування зворотного зв'язку між державою й бізнесом необхідні також для узгодження й формування довгострокової стратегії інтеграції країни у світове господарство, адже процес планування повинен відповідати інтересам та можливостям всіх економічних агентів.

Участь України в системі глобальної торгівлі СОТ відкриває широкі можливості інституціонального забезпечення належного рівня комунікації між владою та бізнесом завдяки інструменту нотифікацій, який утілює принцип прозорості в міжнародній торгівлі й торговій політиці. У широкому розумінні прозорість означає доступність інформації про заходи у сфері міжнародної торгівлі, їхню ясність та однозначність, що стосується як самих норм, так і правил застосування.

Принцип прозорості застосовується практично в усіх основних елементах багатосторонніх торговельних угод. Найчіткіше він сформульований у Статті Х ГАТТ 1994 року, у якій викладено положення щодо публікацій і застосування правил торгівлі [136, с. 121].

Країни-члени СОТ зобов'язані доводити до відома (нотифікувати) інші країни-члени Організації про зміни у своїх торговельних режимах. Щоб сприяти більшій прозорості торгової політики країн-учасниць СОТ, Рада Міністрів ухвалила рішення про перелік заходів, які підпадають під необхідність нотифікацій, включаючи такі, як санітарні та фіто-санітарні заходи; технічні бар'єри у торгівлі; правила щодо митної оцінки; антидемпінгові заходи; державні закупівлі; тарифні квоти; тарифи і додаткові збори; кількісні обмеження імпорту й експорту; інші заходи, які стосуються багатосторонніх торговельних угод.

Необхідність дотримання Україною принципу прозорості полягає в можливості залучення вітчизняних експертів до обговорення питань подальшого розвитку міжнародної торгівлі, розширення доступу товарів на світові ринки, активного застосування механізмів СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників, формування та презентацію позиції країни з цих питань. Адже система прозорості СОТ надає змогу зацікавленим виробникам та експортерам ознайомлюватися з найактуальнішою інформацією про зміни в законодавстві інших країн-членів СОТ, що дозволяє оперативного реагувати на нові виклики чи можливості, які відкриваються після таких змін.

Отже, за допомогою нотифікацій та суміжних інструментів забезпечення прозорості в рамках СОТ країна має значний потенціал для поліпшення прогнозованості й стабільності своєї торговельної політики та бізнес-середовища. Удосконалення інформаційної політики з боку уряду України у

сфері ЗЕД потребує оптимізації роботи відділу обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення, що перебуває в підпорядкуванні МЕРТ. Особливу увагу при цьому слід звернути на такі функції відділу, як:

- сприяння ефективному співробітництву та обміну оперативною інформацією й документами із Секретаріатом та членами СОТ;
- підготовка узагальнених повідомлень щодо нотифікацій зі сторони торговельних партнерів та направлення їх центральним органам виконавчої влади України для використання в роботі і подальшого інформування зацікавлених сторін;
- регулярний моніторинг торговельних суперечок у СОТ з метою оцінки можливих наслідків для України з урахуванням її зобов'язань чи зобов'язань інших членів СОТ.

На нашу думку, ще одним ефективним інструментом налагодження комунікації між бізнесом та державою в питанні виходу на світові ринки мають стати торгові доми. Вони відіграють значну роль у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, а їхні розвинені мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. За своєю суттю торгові доми є міжнародними універсальними торговельними компаніями-посередниками, які співпрацюють з багатьма фірмами-виробниками з різних виробничих галузей. Виконуючи роль посередника в міжнародній торгівлі, вони викупувають товари в національних виробників для реалізації на зовнішніх ринках. Це робить торгові доми надзвичайно важливим інструментом для активізації діяльності малих і середніх підприємств, які зазвичай не мають можливостей організувати експортні поставки самостійно.

Але зазначимо, що вони є ефективними й для великих компаній, які часто створюють підконтрольні собі торгові доми як додатковий інструмент міжнародного маркетингу.

За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, у глобальному обсязі міжнародної торгівлі товарами й послугами на них припадає 20%. У більшості країн частка цих установ у загальному обсязі несировинного експорту дуже значна й за окремими товарними позиціями досягає 50% [139].

Торгові доми виконують свої функції не лише в торгівлі, а й у сфері фінансів, консалтингу та аг. Зокрема, вони надають послуги з аналізу потенційних можливостей появи й збільшення нових ринків товарів та послуг, з пошуку джерел фінансування експортно-імпортних операцій, із забезпечення ефективної взаємодії виробників з клієнтами, з консультування щодо залучення іноземних інвестицій, злиття і поглинань, з управління закордонними філіями, з оптимізації міжнародних ланцюгів поставок.

Таким чином, торговий дім функціонує як багатопрофільна установа, яка може виступати як:

- суб'єкт ЗЕД, який купує товар значними партіями, гарантуючи оплату пулу виробників й одержуючи прибуток від реалізації цього товару;
- оптовий експортер/імпортер, який спеціалізується на певній продукції та придбаває її оптом для перепродажу роздрібним мережам чи виробникам;
- комісіонер, який зводить експортерів та імпортерів без набуття права власності на товар, з приводу продажу якого здійснюються міжнародні переговори;
- бюро із закупівель, яке, не будучи власником товару, вивчає зарубіжний ринок і проводить переговори від імені експортерів;
- комерційний експортний агент, який представляє експортерів за кордоном та реалізовує їхню продукцію на зовнішніх ринках (зазвичай на умовах ексклюзивності);
- компанія з управління експортними операціями, яка виконує функцію експортного відділу підприємств (вивчення ринків збуту, створення і розвиток дистриб'юторських мереж, управління продажами), одержує мандат на продаж продукції на одному чи декількох іноземних ринках;
- незалежний міжнародний посередник, який, використовуючи набутий досвід роботи з певним товаром, сприяє укладанню зовнішньоторговельних договорів між експортерами та імпортерами.

Ефективність використання торгових домів для активізації зовнішньої торгівлі полягає в тому, що вони стимулюють спільну експортну діяльність груп компаній (що дозволяє їм розділяти витрати на здійснення зовнішньоторговельних операцій), а також сприяють ефективному пошуку контрагентів за кордоном. Синергія між експортерами підвищує їхній шанс на комерційний успіх та знижує фінансові ризики.

У процесі своєї роботи торгові дома з часом формують широку інформаційну базу даних, яка дозволяє їм забезпечувати постійну присутність на іноземних ринках. А це допомагає у пошуку перспективних сфер для активізації національного експорту. Для цього відстежуються невідповідності між попитом та пропозицією на міжнародних ринках, визначаються перспективні доступи до каналів фінансування, вивчаються довгострокові плани транснаціональних корпорацій та урядів країн, цінові тенденції, навіть сценарії розвитку політичних подій. Важливу роль торгові дома виконують і в моніторингу сфери конкуренції. Усе це дозволяє їм мати найкраще розуміння того, який товар куди продавати.

Серед переваг використання бізнесом послуг торгових домів виокремлюються такі:

- одержання вигоди за рахунок економії на масштабах виробництва та/або послугах у таких сферах, як транспорт, складські операції тощо;
- розширення доступу до фінансування експорту за пільговими відсотковими ставками (якщо в країні належним чином функціонує Експортно-кредитне агентство, а співпрацює воно переважно з торговими домами);

- використання висококваліфікованих і професійних кадрів при вирішенні складних проблем на митниці, а також у процесі підготовки всієї необхідної документації;

- торгові дома можуть на рівних співпрацювати з великими компаніями інших країн;

- забезпечення певної економії в просуванні експортної продукції за рахунок залучення ефективно працюючих рекламних та медійних компаній, а також – участі в міжнародних виставках і ярмарках;

- мінімізація ризиків, які існують у міжнародній торгівлі, що особливо актуально для малих і середніх підприємств, для яких співпраця з торговими домами нерідко є чи не єдиною можливістю одержати валютну виручку.

Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні продукції національних виробників на зовнішні ринки: з одного боку, торгові дома являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом у питаннях підтримки ЗЕД.

Серед світових підходів до організації роботи торгових домів для України найбільш цікавим є досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Угорщини. У цій країні національні торгові дома розглядаються як один із трьох ключових елементів системи підтримки суб'єктів ЗЕД (разом з агентством зі сприяння залученню інвестицій та державним "Ексімбанком").

Для реалізації державної підтримки експорту уряд Угорщини разом з угорською ТПП 2013 року заснував ПрАТ "Угорський національний торговий дім". Він упродовж 2014-го відкрив свої представництва у 25 країнах світу й посприяв експорту 2,3 тис. малих і середніх підприємств країни на загальну суму 125 млн. євро. Ця установа є універсальною, проте посідає особливе місце у просуванні експорту готової харчової продукції та фармацевтичних препаратів. У міжнародних торгових операціях "Угорський національний торговий дім" виступає у ролі комісiонера, середній комісійний збір становить 2%, при цьому варіюючись від 9% для фармацевтики до менш ніж 1% для будівельного обладнання і матеріалів. Наразі уряд Угорщини здійснює істотну фінансову підтримку для організації функціонування національного торгового дому, однак передбачається, що вже до кінця 2017 року він повинен стати повністю самостійним у фінансовому плані підприємством [140, с. 106-107].

Зауважимо, що правила СОТ не забороняють функціонування подібних державних підприємств. Навпаки, стаття XVII:1(a) ГАТТ навіть містить особливі правила стосовно "державних торговельних підприємств" та підприємств, які користуються особливими державними привілеями. Відповідно до норм зазначеної статті, до державних торговельних підприємств належать: "урядові й неурядові підприємства, включаючи торгові дома, яким

були надані виняткові права чи привілеї, при здійсненні яких вони впливають шляхом купівлі чи продажу на рівень або напрямок імпорту чи експорту" [147, с. 61]. В основу цих правил покладено два принципи – прозорість і недискримінація. Таким чином, за умови, якщо національний торговий дім керуватиметься комерційними міркуваннями (включаючи ціну, якість, корисність, товарність, умови транспортування та інші умови купівлі-продажу) та надаватиме іноземним підприємствам достатню можливість конкуренції за участь у купівлі-продажу відповідно до звичайної ділової практики, то функціонування такого підприємства буде цілком відповідати вимогам СОТ.

Тому, використовуючи досвід Угорщини, в Україні також доцільно, щоб уряд створив національний торговий дім (для фінансової та організаційної підтримки на початковому етапі) спільно з ТПП (для залучення вже акумульованого значного обсягу інформації, необхідної для просування експорту) та державним "Укрексімбанком" (для забезпечення системного пільгового кредитування й страхування експорту відповідно до норм СОТ). Однак реалізація зазначених пропозицій ускладнюється тим, що Україна залишається однією з небагатьох країн у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експорту, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки.

Завершуючи питання інституціональної розбудови державної системи сприяння експорту в Україні, слід наголосити на особливостях механізму просування на закордонні ринки сільськогосподарської продукції. Без суттєвої фінансової та організаційної підтримки з боку уряду організувати значні поставки можуть лише великі агрохолдинги, тоді як особисті селянські й фермерські господарства неспроможні забезпечувати постійні канали реалізації своєї продукції навіть на внутрішньому ринку, не кажучи вже про доступ до торговельної інфраструктури й сертифікацію продукції на зовнішні ринки. Більше того, приватні господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники – просто неспроможні самостійно адаптуватися до правил і норм СОТ, кон'юнктури світового ринку щодо виробництва високоякісної харчової продукції. Відтак малий і середній сільськогосподарський бізнес в Україні фактично позбавлений можливості здійснювати ЗЕД.

З огляду на значну кількість особистих селянських (4,7 млн.) та фермерських (39,5 тис.) господарств, на які припадає 25,4% сільськогосподарських земель країни, проблема створення інституціонального середовища й формування системи державної підтримки щодо залучення їх у сферу ЗЕД набуває все більшої актуальності. Адже саме на ці категорії сільгоспвиробників припадає понад 60% вітчизняного виробництва трудомісткої харчової продукції щоденного споживання, зокрема 98% вітчизняного виробництва картоплі, 88% усієї овочевої продукції, 86% фруктів, 82% молока й 51% м'ясної продукції [143, с. 52-53].

Залучення окресленої продукції в міжнародні товарні потоки потребує створення й поширення в Україні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) – об'єднань фізичних та/або юридичних осіб-виробників сільськогосподарської продукції з метою організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цих об'єднань під час провадження ними сільськогосподарської діяльності, та на захист їхніх економічних інтересів. З погляду активізації міжнародної торгівлі, СОК уможливають розбудову відповідної інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів, забезпечення контролю над ланцюгами поставки, а також сертифікації продукції на поставку за кордон.

Для України проблемою залишається незначна участь особистих селянських і фермерських господарств у СОК. На початок 2015 року лише 0,2% сільського населення були членами відповідних об'єднань [144, с. 22]. Водночас країни ЄС через такі кооперативи реалізують 70% продовольчої продукції, США та Канада – близько 60%, вирішуючи проблему продажу товару шляхом створення фермерами прозорої постачальницької й заготівельно-збутової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торговельною сферою, підприємствами харчової й переробної промисловості.

Вирішення цієї проблеми в Україні можливе лише за умови державної підтримки розвитку мережі СОК, який має стати важливим чинником підвищення конкурентоспроможності особистих селянських і фермерських господарств, поліпшення їхнього соціально-економічного стану та розширення сфери торговельної діяльності. Держава має обрати курс на підтримку якісних обслуговуючих кооперативів та закріпити його у відповідних законодавчих і програмних документах. Невід'ємною частиною нової програми розвитку СОК в Україні мають бути заходи, спрямовані на формування ефективної державної політики та інституцій інформаційного забезпечення сільськогосподарської кооперації.

Особливо важливою для активізації діяльності СОК є їх державна підтримка на початкових етапах функціонування, адже на старті в кооперативів бракує коштів на покриття витрат щодо створення й адміністрування (оплата праці персоналу та менеджменту, придбання необхідної оргтехніки, засобів зв'язку, оренда приміщення), тоді як можливість найняти кваліфікованих фахівців і мати сучасні засоби зв'язку вже на етапі становлення суттєво зменшує проблеми, пов'язані з повноцінним залученням до національної торговельної системи й виходом на зовнішні ринки.

Зауважимо, що в існуючій державній цільовій програмі з підтримки розвитку СОК на період до 2015 року ресурси передбачалися тільки на створення матеріально-технічної бази, але недостатньо. Для вдосконалення системи підтримки СОК в Україні рекомендується використовувати досвід Литви: у ній новостворені кооперативи впродовж п'яти років можуть отримувати

підтримку для компенсації своїх витрат поза конкурсом. Щоб стимулювати активність кооперативів, у перший рік компенсується 100% витрат, у другий – 80, третій – 60, четвертий – 40 і п'ятий – 20% [145].

Очевидно, що через обмеження бюджетних можливостей уряд має звернутися до міжнародних донорських організацій по допомогу у сфері формування кооперативних інституцій, зокрема, для інформаційного, інфраструктурного та організаційно-технічного забезпечення процесів розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Перспективним у даному напрямі вбачається долучення до Європейської програми сусідства з розвитку сільського господарства і сільської місцевості (ENPARD – European Neighborhood Programme for Agriculture & Rural Development) [146]. ЄС пропонує її всім країнам-партнерам, які прагнуть зробити сільське господарство й сільську місцевість одним з основних напрямків співробітництва з ЄС. За основу політичного діалогу між Союзом та його партнерами прийматиметься національна стратегія розвитку сільського господарства, яка визначає цілі розвитку сектору й труднощі, які необхідно подолати. Результатом діалогу має стати створення країнами-партнерами спільних програм діяльності, розрахованих на кілька років і погоджених з ЄС. Така програма може стати потужним інструментом розбудови вітчизняної системи інституціонального й інфраструктурного забезпечення СОК у рамках імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС відповідно до його стандартів та вимог.

Необхідно звернути увагу на те, що належна імплементація розглянутих механізмів зовнішньоторговельної політики в повсякденну практику органів влади України й суб'єктів господарювання вимагає якісної підготовки та перепідготовки фахівців. До змісту підвищення кваліфікації кадрів:

- неперервну, постійну самоосвіту для ефективного вирішення професійних питань в обраній сфері управлінської діяльності;
- ознайомлення з новими теоретичними та практичними здобутками, знаннями в різних сферах державного управління, науки, техніки та виробництва;
- набуття нових знань та вмій під час роботи на державній службі у сфері зовнішньоторговельної політики; оновлення й розвиток знань у сфері державного управління ЗЕД.

Водночас необхідно зазначити, що впродовж тривалого часу економічна освіта в Україні перебувала в ізоляції від світової економічної науки і практики її викладання. Тому для реалізації економічних реформ держава повинна залучити бізнес-середовище до актуальних та ґрунтовних економічних знань, які нададуть змогу вести професійну та ефективну підприємницьку діяльність, а також осмислено і раціонально сприймати події, що відбуваються в господарському житті країни [228, с. 15]. У свою чергу, досягнення зазначеної мети потребує втілення адекватної сучасним вимогам

філософії навчального плану і стратегії економічного виховання, а отже, вдосконалення змісту та запровадження принципово нових підходів до здійснення економічної освіти в Україні.

Складність втілення нової парадигми економічного мислення полягає насамперед в значній інерції ментальних смислів, що домінували в господарському житті попередньої епохи адміністративно-командної системи управління економікою і почасти продовжують відтворюватись у нинішнього покоління державний службовців підприємців. Основне протиріччя щодо типів реакції українського населення на пострадянську ситуацію відбувається по лінії "інерція колективістських цінностей" – "активна адаптація до нових умов" або "колективізм – індивідуалізм". Перша крайність полягає в установці на терпіння й неясну надію на позитивні зміни в майбутньому і ностальгії за минулим, друга – в енергійному пошуку можливостей виживання та відкритості новим соціально-економічним умовам [229, с. 11-12].

Відтак, економічна освіта на сучасному етапі розвитку нашої держави потребує наближення до світових тенденцій економічного і суспільного розвитку. Разом з цим, вона повинна у повній мірі висвітлювати контекст загального процесу трансформації різних сторін суспільного життя в Україні, перебувати в тісному взаємозв'язку з перебудовою в інших сферах, одночасно виступаючи для них джерелом забезпечення необхідним кадровим ресурсом. Ключовим критерієм якісної економічної освіти в Україні постає здатність охопити комплекс соціально-економічних знань, умінь і навичок для забезпечення розвитку економічної культури і свідомості як підприємницького сектору, так і суспільства загалом (рис. 4.2).

Ми погоджуємось з поглядом А. Бурої, що актуальним для сучасної української системи економічної освіти є впровадження на всіх її рівнях практико-орієнтованої парадигми: "знання – уміння – навички – досвід діяльності – компетентність". Велику увагу треба приділяти вивченню економічної теорії і конкретної економіки на основі факторів і явищ сучасності, не уникаючи гострих і актуальних проблем ринкової економіки; активізувати творчий потенціал підприємців й урядовців у розв'язанні конкретних виробничо-економічних завдань.

Таким чином, економічна освіта в Україні повинна вийти за рамки навчального процесу і набути масштабів економічного просвітництва задля досягнення високого рівня економічної культури. Передусім це стосується культури економічного мислення широких верств населення із урахуванням його вікової та соціальної диференціації, що складає сплав пізнання устрою економічної дійсності, усвідомлення свого місця в ній, засвоєння норм цивілізованої економічної поведінки, економічної культури, вироблення навиків відповідної економічної діяльності.



Рис. 4.2. Основні завдання економічної освіти та економічного виховання сучасних підприємців

Джерело: [230, с. 258]

Для цього сучасна економічна освіта (як загальна, так і професійна), має носити не тільки вузькоспеціалізований, але й загально-світоглядний, особистісно-формульований характер. Економіко-педагогічна спільнота як один з ключових елементів української системи освіти повинна сьогодні докладати надзвичайних зусиль заради забезпечення методологічної, навчально-виховної і світоглядно-ціннісної єдності у викладанні навчальних дисциплін і курсів підвищення кваліфікації економічного профілю для майбутніх фахівців-підприємців і державних службовців.

Виходячи з вищезазначеного, забезпечення підготовки та перепідготовки фахівців з міжнародної торгівлі доцільно покласти на вищі навчальні заклади відповідної спеціальності, в яких працює колектив висококваліфікованих фахівців у сфері міжнародної економіки. Здійснюючи відповідну діяльність, ВНЗ повинні виконувати три основні завдання:

1) усунення недоліків в освіті державних службовців, пов'язаних з їхнім попереднім навчанням;

2) оновлення галузевих знань, вивчення останніх досягнень науки і техніки, яке спонукало б до подальшої самоосвіти, досягнення особистих цілей (освітніх, професійних), сприяло самореалізації;

3) навчання спеціальним дисциплінам, спрямованим на підвищення ефективності державного управління [115].

Це актуалізує невідкладне ініціювання програми "Комерційний аташе" (commercial attach?) з метою забезпечення спеціалізованої підготовки кандидатів на відрядження до торговельних представництв. Окрім вивчення загальної економічної географії країни відрядження, кандидати на одержання посад в торгових представництвах також повинні вивчати особливості двосторонньої торговельно-економічної співпраці України з відповідною країною-партнером, проблемні питання та перспективи її розвитку. Важливим видається й формування у таких фахівців відповідних знань щодо теорії та практики застосування сучасних провідних інструментів зовнішньоторговельної політики з активізації та балансування міжнародної торгівлі (рис 4.3).

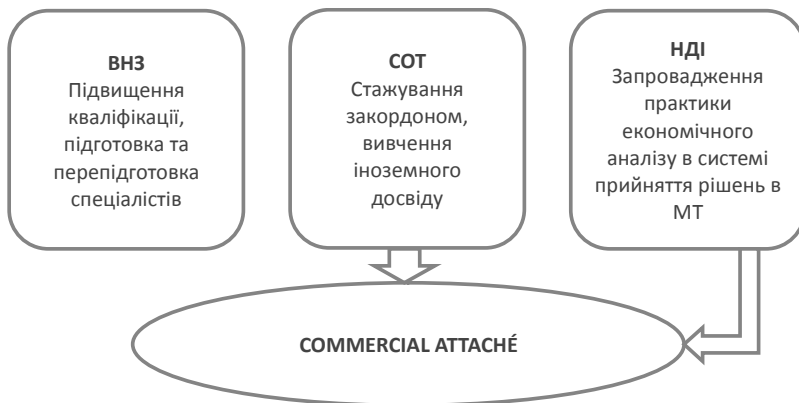


Рис. 4.3. Підготовка фахівців у сфері міжнародної торгівлі

Джерело: власна розробка автора.

У зв'язку з цим, важливо в рамках підготовки ознайомлювати майбутніх фахівців з основами економічного аналізу, моделювання та прогнозування, зокрема в рамках ГТАР. У свою чергу, це потребує створення спеціалізованого структурного підрозділу (наприклад Інституту зовнішньої торгівлі) з метою підготовки спеціалізованих фахівців для ефективного просування економічних інтересів у міжнародних відносинах, або покладення зазначених функцій на існуючий вищий навчальний заклад. Такий інститут повинен готувати як фахівців для потреб органів державної влади (для роботи в центральних органах виконавчої влади, законодавчій та інших гілках

влади, закордонних представництвах), так і для потреб бізнесу. Крім цього інститут має брати активну участь в формуванні стратегій діяльності ТП – визначення цілей, завдань, оцінка діючих показників торговельно-економічної співпраці, визначення пріоритетних форм, методів, умов та напрямів розвитку співпраці України з країною перерубування торговельного представника.

Слід нагадати, що з метою підготовки фахівців відповідного рівня в Україні ще в 1995 р. було створено Українську академію зовнішньої торгівлі, яка, у 2016 р. зазнала реорганізації, внаслідок якої була приєднана до Київського національного торговельно-економічного інституту [68]. Відтак, зараз КНТУ як правонаступник має невідкладно зосередити зусилля на розвитку школи підготовки торговельних аташе для потреб органів державної влади та бізнесу. Що стосується забезпечення у майбутніх комерційних аташе базових знань з економіко-математичного моделювання, це завдання слід покласти на провідний у даній сфері Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки, що володіє ексклюзивним правом використання програмного забезпечення GTPA для аналізу і прогнозування умов міжнародної торгівлі.

Принциповою особливістю навчання має стати задоволення реальних потреб у фахівцях "commercial attach?" України, тому важливою є не кількість (достатньо 100-150 фахівців на рік), а якість – професійне володіння інструментарієм СОТ (лібералізація, доступ до світових ринків, торговельний захист тощо) та здатність до економіко-правового аналізу. Забезпечення такої підготовки та перепідготовки має відбуватися у спеціалізованих вищих навчальних закладах у тісній співпраці з профільними органами державної влади та бізнес структурами з використанням сучасних технологій підготовки кадрів та організації наукової роботи.

З приводу навчання спеціальним дисциплінам варто деталізувати, зокрема для голів тендерних комітетів, що спеціальними дисциплінами має бути вивчення норм та вимог Угоди СОТ про державні закупівлі, особливостей проведення електронних закупівель. Індивідуального підходу потребуватимуть майбутні працівники торговельних представництв за кордоном: їх підготовка повинна бути спрямована на вивчення характерних особливостей ринків країни-торговельного партнера, до якої вони будуть відряджені, та потенційних можливостей виходу вітчизняних виробників на ці ринки. Підготовка таких вузькоспеціалізованих фахівців вимагатиме поєднання зусиль ВНЗ та НДІ у сфері використання прикладних моделей загальної рівноваги (зокрема, GTPA) для детальної та науково-обґрунтованої оцінки стану відповідних ринків. Зважаючи на це, для оптимізації заходів із підготовки та перепідготовки таких фахівців доцільним є створення спеціального ситуаційного центру (СЦ) як найбільш прийнятної й сучасної форми системної підтримки щодо прийняття оптимальних рішень у зовнішньоторговельній політиці.

У загальному вигляді СЦ представляє собою комплекс спеціально організованих робочих місць для персональної та колективної аналітичної роботи з оперативного управління, контролю й моніторингу різноманітних об'єктів і ситуацій. Основним призначенням центру є підтримка прийняття стратегічних рішень на основі візуалізації та поглибленої аналітичної обробки оперативної інформації [116].

Створення і функціонування СЦ сприятиме інтеграції в одній організаційно-функціональній структурі управлінських, технічних, інформаційних, програмних і телекомунікаційних ресурсів для забезпечення всебічного й оперативного інтелектуального аналізу обстановки у зовнішній торгівлі України та вироблення вчасних рішень з державного управління нею.

СЦ має стати потужним інструментом підготовки та прийняття управлінських рішень при розв'язанні інформаційно-аналітичних задач. З його допомогою можна оперативно як відстежувати фіксований набір інтегральних показників, які відображають стан об'єктів управління, так і динамічно формувати різні ситуативні сценарії при реалізації певних стратегій розвитку регіонів чи країни загалом. Для підвищення ефективності роботи СЦ необхідно не тільки створити відповідну інфраструктуру (програмно-технічне й інформаційне оточення), а й забезпечити технологічну інтеграцію вже існуючих СЦ.

Отже, ефективна імплементація всього інструментарію державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, покликаною забезпечити перехід України на якісно новий рівень у системі світогосподарських зв'язків, потребує побудови тісної комунікації представників економічних агентів та держави.

При цьому зростання ефективності вітчизняного бізнесу залежить від інформатизації про весь спектр можливостей, які відкривають державні механізми зовнішньоторговельної політики. Натомість зростання ефективності державного апарату вбачається в належній підготовці та перепідготовці службовців.

4.3. Торговельно-економічні пріоритети України в Чорноморському регіоні як стратегічному майданчику розвитку взаємовідносин між Сходом та Заходом

Виникненню інтенсивного співробітництва між країнами Чорноморського регіону сприяло те, що він має потенційно великий ринок зі значними обсягами природних ресурсів, науково-технічний потенціал та може стати ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом і Азією. Уже тільки ці чинники стали основою для виникнення активних відносин між країнами регіону.

До основних цілей організації відносяться:

- створення зони вільної торгівлі з вільним переміщенням товарів, послуг, капіталу, що буде сприяти економічним контактам, виробничій кооперації та спільному інвестуванню;

- формування інфраструктури підприємницької діяльності; створення сучасної транспортної інфраструктури в регіоні;
- комплексне використання, підтримка та охорона біологічних, мінеральних, водних ресурсів Чорного моря;
- розвиток паливно-сировинної бази регіону;
- модернізація металургійної промисловості регіону;
- розвиток агропромислового комплексу країн Співробітництва;
- розбудова сучасної системи телекомунікацій;
- уніфікація митної системи країн регіонів.

Слід зазначити, що труднощі функціонування об'єднання намітились з початку існування, що зумовлено наявністю у регіоні політико-етнічних конфліктів, різним рівнем економічного розвитку країн-учасниць, різноспрямованістю їх політичних та зовнішньоекономічних цілей, малою часткою внутрішньої інтеграційної торгівлі між учасниками та обмеженістю фінансових ресурсів організації (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Соціально-економічна характеристика країн ОЧЕС

Країна	ВВП на 1 особу (ПП), тис. дол.	Середній темп зростання ВВП, %	Сукупний експорт товарів, млрд дол. США	Експорт готових виробів, млрд дол. США
Албанія	4,023	2,63	0,29	0,18
Вірменія	3,307	4,28	0,41	0,09
Азербайджан	6,815	-1,18	3,12	0,29
Болгарія	7,185	2,36	9,23	4,00
Грузія	3,326	7,53	1,14	0,62
Греція	26,196	-7,35	6,92	2,92
Молдова	1,974	7,26	1,24	0,64
Румунія	8,706	2,74	11,69	6,78
Росія	12,890	4,39	45,32	14,15
Сербія	5,155	2,10	2,67	1,39
Туреччина	10,571	7,19	18,04	14,27
Україна	3,697	5,75	28,37	18,86
ОЧЕС	10,391	3,75	128,41	64,17

Джерело: [197]

Складнощі у діяльності ОЧЕС пов'язані в першу чергу з тим, що частина країн більш істотно співпрацює чи бере участь у інших інтернаціональних союзах політичного чи економічного характеру, зокрема ЄС. Незважаючи на це, до сих пір не розроблено концепції співпраці з європейським сусідом, що ускладнює реалізацію як конкретних проектів, так і розвитку інтеграції в ОЧЕС. Тим не менш співпраця країн ОЧЕС є сьогодні більш

результативною та ефективною, ніж взаємодія в межах ГУАМ, хоча і їй в значній частині притаманний декларативний характер. Більш позитивна динаміка обумовлена участю в ОЧЕС країн ЄС, Росії та Туреччини, що надає суттєвої фінансової підтримки проектам організації.

На провідну роль в організації претендують Туреччина та Росія. Туреччина намагається за допомогою ОЧЕС вирішити низку завдань: установити свій вплив, забезпечити стабільність та безпеку в регіоні, створити умови для успішної економічної трансформації країн Чорного моря шляхом створення під своєю егідою стабільної структури, яка б виступала центром регіональних інтеграційних процесів. Крім того, у рамках ОЧЕС Туреччина, як і інші країни-учасниці організації, прагне вирішити питання подальшого розширення експорту за рахунок активізації торговельних відносин зі східноєвропейськими і євразійськими країнами, а також можливості пошуку нових торговельних партнерів. Росія, у першу чергу, намагається за допомогою ОЧЕС зберегти контроль над нафто- і газопроводами та основними вантажопотоками на залізницях країн Центральної й Середньої Азії. Крім того, Росія прагне розширити свій політичний вплив у регіоні та стати гарантом безпеки у Чорноморському регіоні.

З погляду гео економічних перспектив Чорноморський регіон є надзвичайно важливим для України як для задоволення її економічних інтересів (вирішення проблем енергоносіїв, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, чіткої роботи транспортних комунікацій), так і для покращення національної безпеки. Великого значення набувають широкомасштабні комунікаційні проекти в рамках Організації чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС, або ЧЕС), зокрема будівництво кільцевої автомагістралі навколо Чорного моря та системи магістральних трубопроводів для транзиту нафти й газу з Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу до Європи. Наголосимо, що використання території України більш ніж удвічі скоротить шлях транспортування нафти з Близького Сходу до європейських країн.

Для України співпраця в межах ОЧЕС – це також можливість отримання певних політичних преференцій у Чорноморсько-Каспійському регіоні. Адже одним із пріоритетних завдань діяльності Співробітництва є посилення взаємодії з ЄС, насамперед через спільну участь у заходах високого рівня країн-членів ЄС та ОЧЕС, розроблення механізмів співробітництва у конкретних галузях, залучення країн-членів ЄС, що мають статус спостерігачів в ОЧЕС, до практичної діяльності Організації. Пріоритетними напрямками діяльності України в ОЧЕС є участь у проектах, що стосуються розвитку транспортної інфраструктури, спільного ринку енергоносіїв, рекреації та туризму, впровадження інноваційних енергоощадних технологій. Таким чином, з позицій інтересів України ОЧЕС є важливим елементом розвитку довгострокової співпраці з Центральною Азією, Закавказзям, Близьким і Середнім Сходом.

Чорноморський регіон є перехрестям торговельних потоків між Європою й Азією, тому варто зважити на його особливість. Вона полягає в тому, що країни: з одного боку – мають тісну торговельно-економічну співпрацю, чому сприяє спільний басейн моря, з іншого боку – доволі суперечливо ставляться одна до одної через членство в різноманітних митних і політичних союзах. Проте більшість країн ОЧЕС уже сформували між собою ціле "павутиння" двосторонніх угод про вільну торгівлю (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**"Павутиння" інтеграційних угруповань в рамках ОЧЕС
станом на 2016 р.**

Країни ОЧЕС, що сформували інтеграційне угруповання	Дата набуття чинності інтеграційного угруповання	Вид інтеграційного угруповання
Україна – Грузія	4 червня 1996 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – Молдова	19 травня 2005 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – Росія	21 лютого 1994 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – Вірменія	18 грудня 1996 р.	Зона вільної торгівлі
Україна – ЄС (Болгарія, Греція, Румунія)	1 січня 2016 р.	Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС
Туреччина – ЄС (Болгарія, Греція, Румунія)	1 січня 1996 р.	Митний союз Туреччини з ЄС
Туреччина – Грузія	1 листопада 2008 р.	Зона вільної торгівлі
Туреччина – Албанія	1 травня 2008 р.	Зона вільної торгівлі
Туреччина – Сербія	1 вересня 2010 р.	Зона вільної торгівлі
Грузія – ЄС (Болгарія, Греція, Румунія)	1 вересня 2014 р.	Угода про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС
Грузія – Вірменія	11 листопада 1998 р.	Зона вільної торгівлі
Грузія – Росія	10 травня 1994 р.	Зона вільної торгівлі
Грузія – Азербайджан	10 червня 1996 р.	Зона вільної торгівлі
Росія – Вірменія	2 січня 2015 р.	Економічний союз
Росія – Азербайджан	13 лютого 1993 р.	Зона вільної торгівлі
Росія – Молдова	30 березня 1993 р.	Зона вільної торгівлі
Росія – Сербія	3 червня 2006 р.	Зона вільної торгівлі

Укладено автором на основі даних джерела: [219]

ОЧЕС є одним із тих регіонів, які розвиваються найбільш динамічно. За оцінками експертів, загальний обсяг ринку цього об'єднання становить 1,6 трлн. дол. США (торгівлі – 300 млрд. дол.). ОЧЕС об'єднує країни, які відрізняються за розміром, економічним розвитком та військовою силою. Це спричинило виникнення певних диспропорцій. Так, 83% ВВП ОЧЕС відво-

диться на РФ, Туреччину та Грецію, й лише 1% – на Албанію, Вірменію, Азербайджан, Грузію та Молдову. Маючи потужний економічний потенціал, ця регіональна організація поки що не стала центром інтенсивної кооперації. Її подальший розвиток неможливий за рахунок жорсткої конкуренції. Регіональним лідером прагнуть стати Росія, Україна, Туреччина й Румунія. Тому країнам ОЧЕС необхідно визначити єдиний підхід у розвитку політичних, економічних та пріоритетних напрямків регіону. Ураховуючи те, що деякі країни одночасно є членами інших економічних угруповань, Україні надається унікальна можливість подальшого входження у світове господарство на взаємовигідних засадах.

За роки існування організація досягла певних успіхів, насамперед, у вирішенні транспортних проблем. В акваторії Чорного моря була створена мережа паромних сполучень між Україною, Туреччиною, Грузією, Болгарією. Частково відбудовується кільце автомобільних доріг навколо всього морського узбережжя. Активно розвивається співробітництво щодо подолання техногенних і природних катастроф. Успішно розвивається співпраця у протидії терористичній діяльності у країнах-членах ОЧЕС. Поступово інтенсифікується науково-технічна співпраця між вищими навчальними закладами та дослідницькими центрами країн регіону.

Важливу роль у діяльності ОЧЕС відіграє Чорноморський банк торгівлі та розвитку, який є регіональним акціонерним банком. 90% статутного капіталу становлять внески шести країн – Греції, Росії, Туреччини (по 16,5%), Болгарії, Румунії та України (по 13,5%), тоді як інші країни мають по 2%. Завдання банку полягають у фінансуванні (до 35%) спільних проєктів, які сприяють розвитку інфраструктури в регіоні, вирішенню екологічних проблем Чорного моря тощо.

Кожна країна-учасниця ОЧЕС, поряд із вирішенням спільних завдань у сфері транспортної інфраструктури, намагається реалізувати власні проєкти розвитку. Наприклад, Румунія, Грузія й Туреччина розробляють схеми вантажоперевезень і транзиту, які проходили б через їхні території. Азербайджан і Вірменія мають на меті приєднати свої залізничні, автомобільні й газові магістралі до південних країн-учасниць ОЧЕС. Під час Краківського енергетичного саміту (2007 р.) Україна, Грузія, Азербайджан, Польща й Литва висунули ініціативу об'єднати видобуток і транзит енергоносіїв у регіоні як перспективний напрямок співробітництва в ОЧЕС.

Розвиваються міжрегіональні зв'язки й у сфері енергетики. Чорноморський регіональний енергетичний центр (ЧРЕЦ), заснований під час зустрічі міністрів у 1994 році, співпрацює з низкою країн-учасниць ОЧЕС із питань національних розробок у сфері енергетики, займається реалізацією стратегії надійного енергопостачання на основі прийнятої Енергетичної хартії, заохоченням інвестування в енергетичний сектор Чорноморського регіону.

Він також надає координаційні послуги у формуванні та реалізації міжнародних фінансованих проєктів, які відносяться як до конкретних країн-учасниць ОЧЕС, так і до регіону загалом; полегшує доступ міжнародних компаній до енергетичного сектору держав Чорноморського регіону з метою співпраці з національними компаніями.

У недалекому майбутньому ОЧЕС може стати комунікаційним мостом між Азією, Близьким Сходом і Європою, ланкою, що об'єднує інтегровану енергетичну систему Європи з енергосистемами Азії.

Обмін статистичною й економічною інформацією, її поширення між країнами ОЧЕС проводиться Координаційним центром обміну статистичними інформацією, створеним 1993 року в Анкарі. Проте його робота зі збору й обробки інформації ускладнюється наявністю різних систем статистики в країнах ОЧЕС.

ОЧЕС докладає багато зусиль для координації науково-дослідних робіт у регіоні. З цією метою 1998 р. було засновано Міжнародний центр чорноморських досліджень (МЦЧД), який був створений за фінансової підтримки ЄС. Він є незалежною некомерційною науково-дослідницькою установою, інституціональною структурою ОЧЕС, яка розробляє й оприлюднює (публікує) дослідницькі матеріали, організовує різноманітні наукові зустрічі, займається управлінням дослідницьких проєктів у регіоні на договірній основі. Таким чином, діяльність МЦЧД спрямована на координацію науково-дослідницьких заходів країн ОЧЕС при розробці спільних проєктів.

Для координації, інформаційного забезпечення науково-дослідницької роботи Туреччина пропонує об'єднати університети, науково-дослідні установи країн ОЧЕС у єдину інформаційну мережу. Таким чином, можна стверджувати, що інтеграційні процеси в системі ОЧЕС хоч і повільно, але розвиваються.

У рамках ОЧЕС підписані регіональні угоди та меморандуми, у яких бере участь Україна. Серед них: Додатковий протокол про привілеї та імунітети ОЧЕС, Угода про співробітництво в боротьбі зі злочинністю, Угода про співробітництво в галузі запобігання і ліквідації наслідків природних та техногенних катастроф, Додатковий протокол до Угоди між урядами держав-учасниць ОЧЕС про співробітництво у наданні надзвичайної допомоги і ліквідації надзвичайних ситуацій, що виникли внаслідок лих природного і техногенного характеру (підписаний 20 жовтня 2005 р. в Києві), Угода між ОЧЕС та Урядом Турецької Республіки про штаб-квартиру ОЧЕС, Угода між ОЧЕС та Урядом Турецької Республіки про штаб-квартиру ПАЧЕС, Меморандум з розвитку водних магістралей та Меморандум зі спільного розвитку автомагістралі "Чорноморське кільце".

Участь України в ОЧЕС зумовлена транзитним характером її економіки, якій, крім захисту від загроз і викликів глобалізаційних процесів, також необхідна інтеграція зі світовим економічним простором на паритетних умовах. У цьому контексті привертає увагу розвиток активного торговельно-

економічного співробітництва між країнами Чорноморського регіону. Проте його можна досягнути тільки завдяки національному економічному й політичному потенціалу та вже напрацьованим інтеграційним зв'язкам. Отже, головними стратегічними інтересами України в регіоні Чорного моря є:

- диверсифікація джерел енергоресурсів за рахунок запасів Каспійського моря, які за своїм обсягом значно перевищують запаси країн Близького Сходу;

- надання території України для транспортування цих енергоресурсів за маршрутом "Схід-Захід" і "Захід-Схід";

- вихід на ринки Близького Сходу за рахунок транспортних коридорів по осі "Північ-Південь" й у зворотному напрямі;

- комплексна ліквідація загроз, поширюваних зі Сходу, зокрема таких, як: нелегальна міграція, наркоторгівля, розповсюдження зброї.

Чорноморський регіон є перехрестям торговельних потоків між Європою й Азією, тому варто зважити на його особливість. Вона полягає в тому, що країни: з одного боку – мають тісну торговельно-економічну співпрацю, чому сприяє спільний басейн моря, з іншого боку – доволі суперечливо ставляться одна до одної через членство в різноманітних митних і політичних союзах. Проте окремі країни мають двосторонні угоди про вільну торгівлю.

Результати діяльності ОЧЕС довели необхідність функціонування такого регіонального об'єднання, про що особисто висловлювалися глави держав-учасниць під час Ювілейного саміту з нагоди 20-річчя створення ОЧЕС (26 червня 2012 р., Стамбул) [95].

Відповідно до положень "Економічного порядку денного ОЧЕС", прийнятого під час цього саміту, головною метою об'єднання є сприяння раціональному використанню ресурсних, науково-технічних й інфраструктурних можливостей країн-членів ОЧЕС для забезпечення миру та сталого розвитку в Чорноморському регіоні [96].

Для вирішення зазначених завдань проводяться засідання профільних робочих груп та зустрічі на високому політичному рівні. Загальна координація здійснюється через Постійний Міжнародний Секретаріат ОЧЕС.

Головування країн в організації триває шість місяців; ротація відбувається за назвою згідно з латинським алфавітом. На період головування певної країни її міністр закордонних справ є Діючим головою ОЧЕС, який гарантує належне управління справами й виконання прийнятих резолюцій та рішень. Якщо якась країна відмовляється від головування, воно автоматично переходить до наступної за списком.

Стратегія України в ОЧЕС неоднозначна. Її окремі ініціативи в рамках об'єднання є достатньо важливими. Але масштабність і стратегічне значення цих ініціатив явно неадекватні завданню щодо підвищення ролі й місця країни в системі ОЧЕС. Як одна з найбільших держав серед учасників об'єднання

(з позиції потенційних економічних можливостей) Україна має активно розробляти й пропонувати великомасштабні проекти, реалізація яких мала б не тільки регіонльне значення, а й загальноєвропейське, і впливала на потрібні для України зміни європейського економіко-правового клімату.

Актуальність розвитку такої стратегії не в останню чергу обумовлює важливе торговельно-політичне значення країн ОЧЕС для України. Країни цього регіону завжди були і залишаються її основними торговельними партнерами. Зокрема, Росія і Туреччина посідають чільні місця в зовнішньоторговельному обороті України. Вони виступають основним пунктом призначення значних обсягів вітчизняної продукції (табл. 4.4), що є предметом міжнародної спеціалізації України (чорні метали, продукція сільського господарства), у тому числі тієї, яка має достатній рівень обробки і доданої вартості (машини і обладнання), а також мають здебільшого помірний рівень тарифного захисту за режимом MFN (Додаток К).

Основними завданнями всіх країн Чорноморського регіону загалом і ОЧЕС зокрема, з позицій України, є: переоцінка системи пріоритетів у відносинах з державами в межах ОЧЕС; пошук прийнятних шляхів узгодження інтересів об'єднання з іншими міжнародними структурами; створення механізмів для подолання політичних протиріч. Україна повинна побудувати адекватну систему пріоритетів щодо окремих країн ОЧЕС згідно з власними національними інтересами.

Таблиця 4.4

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами України з країнами ОЧЕС у 2015 р.

Країни	Обсяги зовнішньої торгівлі, млн. дол. США			Частка в загальному експорті, %
	Експорт	Імпорт	Сальдо	
Росія	4829,9	7485,1	-2655,2	12,7
Туреччина	2771,7	851,2	1920,5	7,3
Румунія	569,9	316,9	253,0	1,5
Молдова	524,3	41,2	483,1	1,4
Болгарія	419,5	252,9	166,6	1,1
Грузія	402,8	60,8	342,0	1,1
Азербайджан	318,8	30,3	288,5	0,8
Греція	153,8	238,5	-84,7	0,4
Сербія	105,9	83,3	22,6	0,3
Вірменія	101,6	7,3	94,3	0,3
Албанія	24,9	2,9	22,0	0,0
Всього	10223,1	9370,4	852,7	26,8

Укладено автором на основі даних джерела: [70]

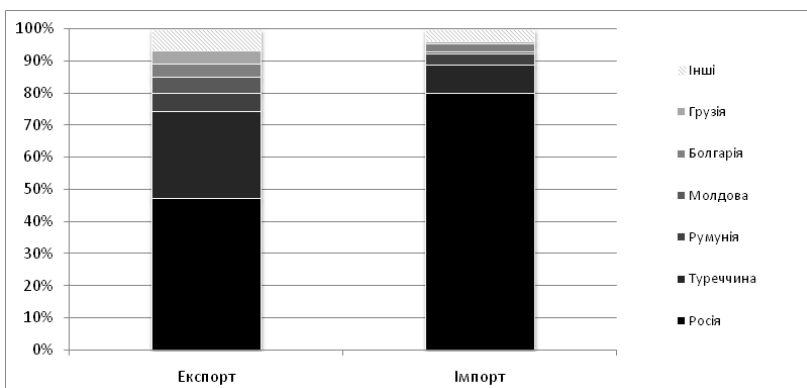


Рис. 4.4. Географічна структура експорту та імпорту України з країнами ОЧЕС у 2015 р.

Укладено автором на основі даних джерела: [70]

Для найпродуктивнішої реалізації проектів необхідно залучати можливості Фонду розвитку проектів ОЧЕС, удаватися до взаємодії з Чорноморським банком торгівлі й розвитку, також з міжнародними структурами – МВФ, ЄБРР, Європейським інвестиційним банком.

Чергове головування України в ОЧЕС припадало на період з 1 січня по 30 червня 2013 р. Беручи до уваги сформовані пріоритети, зусилля України в цей час були спрямовані як на підвищення рівня ефективності діяльності Організації, так і на активізацію торговельно-економічного співробітництва в Чорноморському регіоні.

Серед важливих заходів на період головування України виділяється зустріч міністрів з економічних питань країн-членів ОЧЕС, яка відбулася 23 травня 2013 року в Ялті. Під час заходу експерти високого рівня неодноразово наголошували, що існуючий інституціональний потенціал ОЧЕС, за умов його належного функціонування, може слугувати ефективною платформою для розвитку двостороннього й багатостороннього торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва в регіоні. Результати домовленостей, зокрема практичні аспекти інтенсифікації торгівлі та активізації інвестиційної співпраці, відображено в Спільній декларації глав делегацій [97].

Ураховуючи конструктивний внесок України у формування нових підходів до подальшого розвитку співпраці між країнами регіону, під час засідання міністрів закордонних справ ОЧЕС (21.06.2013 р., м. Одеса) Україну було призначено офіційним координатором діяльності Робочої групи з торгівлі та економічного розвитку ОЧЕС. Зауважимо, що з 2009 року координування діяльності цієї Робочої групи здійснювалося Постійним Міжна-

родним Секретаріатом ОЧЕС. Відсутність країни-координатора призвела до суто формальної роботи однієї з ключових робочих груп організації. Тому проведення згаданої зустрічі міністрів з економічних питань країн ОЧЕС (23.05.2013 р.) та схвалення відповідної декларації значною мірою сприяло активізації, зокрема в змістовній частині, діяльності цієї Робочої групи. У зв'язку з цим перед Україною постає додаткове завдання з посилення роботи економічного блоку організації.

Беручи до уваги існуючі зобов'язання країн ОЧЕС, які впливають з їхнього членства в інших угрупованнях, об'єднаннях, союзах та міжнародних організаціях, апіорі зрозуміло, що поточна діяльність ОЧЕС потребує запровадження інноваційних підходів до розвитку діалогу та формування взаємовідносин між країнами регіону.

У цьому контексті варто детально розглянути світовий досвід з позицій розвитку торгово-економічного партнерства в рамках регіональних організацій чи угруповань.

На сьогодні торговельно-економічне співробітництво в Чорноморському регіоні фактично здійснюється відповідно до угод СОТ, оскільки всі країни, окрім Азербайджану та Сербії, є офіційними членами цієї міжнародної організації.

Також є очевидним, що статутна мета ОЧЕС щодо створення регіональної ЗВТ є нереальною, бо потребує зміни концептуального підходу.

З огляду на зазначене, практичними кроками інтенсифікації регіональної торгівлі, на нашу думку, мають бути:

- налагодження механізму обміну інформацією з питань розвитку торговельно-економічного співробітництва між країнами ОЧЕС;
- спрощення процедур торгівлі між членами ОЧЕС на основі Рекомендацій ЄЕК ООН та відповідно до положень УСПТ.

Як показує досвід Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), першочерговим етапом розвитку та поглиблення регіонального торговельно-економічного співробітництва є встановлення так званої відправної точки для подальшої гармонізації та лібералізації торгівлі [98]. На практиці це означає збір та систематизацію інформації про торговельні режими та умови здійснення експортно-імпортних операцій у заінтересованих країнах.

Можна зробити висновок, що наявність зведеної та систематизованої інформації про умови й формальності здійснення торгових операцій з окремими країнами значно спрощує роботу безпосередніх учасників міжнародної торгівлі.

З метою створення сприятливих передумов для інтенсифікації торгівлі в Чорноморському регіоні вбачається за доцільне продовжити ініційовану Україною практику проведення спільних засідань робочих груп ОЧЕС, зокрема з питань торгівлі та економічного розвитку, сільського господарства, митного співробітництва. Причому зусилля профільних експертів пропо-

нується зосередити саме на створенні механізму обміну інформацією та спрощенні процедур торгівлі.

Майже всі країни ОЧЕС є членами СОТ, а окремі з них перебувають у процесі приєднання до цієї організації. У зв'язку з цим зауважимо, що загалом система СОТ передбачає доволі зручний та надзвичайно практичний механізм обміну інформацією, що робить міжнародну торгівлю прозорою та передбачуваною. Насамперед ідеться про механізми нотифікацій (оперативне інформування країн СОТ про зміни в торговельних режимах) та огляд торговельної політики (періодичні звіти про торговельну політику членів СОТ).

Для активізації торговельно-економічного співробітництва в Чорноморському регіоні пропонуємо здійснювати локалізований та спеціалізований обмін інформацією, яка на регіональному рівні може бути більш оперативно поширена серед учасників ЗЕД. Зокрема, ця ініціатива може бути реалізована шляхом створення єдиного інформаційного порталу.

На першому етапі важливо визначити контактні пункти (особи) у кожній заінтересованій країні для оперативного подання інформації. Також важливо забезпечити відповідний центр збору та систематизації отриманої інформації.

Наступним етапом має бути узгодження формату та обсягу інформації. Так, зважаючи на кращі світові практики, зміст єдиного порталу може бути таким:

- загальна інформація про країну (Country profile);
- інформація про зовнішньоторговельний режим країни, у тому числі умови доступу до ринків товарів та послуг;
- статистичні дані (структура та обсяги зовнішньої торгівлі країни);
- національні стандарти;
- правила та процедури здійснення експортних, імпортних, транзитних та пов'язаних з цим операцій;
- оперативна інформація про зміни в торговельних режимах країни, зокрема застосування інструментів торговельного захисту, запровадження технічних бар'єрів, санітарних та агато регіонал норм тощо;
- заплановані заходи та події в країнах ОЧЕС;
- інвестиційні проекти та потенційні партнери для започаткування міжнародної співпраці.

Важливим елементом створення механізму з обміну інформацією є ініціатива щодо підготовки щорічних публікацій про зовнішньоторговельні режими членів ОЧЕС, аналіз тенденцій їх змін, актуальні питання торговельно-економічного співробітництва в регіоні, висвітлення найбільш знакових подій. Такі публікації будуть корисні для представників державних установ, ділових та наукових кіл.

Крім того, на порталі доцільно розміщувати інформацію про результати опитувань, досліджень, розроблені стратегії, інші дані, які можуть бути по-

трібними для розвитку торговельно-економічного й інвестиційного співробітництва в рамках ОЧЕС.

Остаточний формат та процедура обміну інформацією потребує, за результатами детального обговорення на рівні експертів країн ОЧЕС та організацій, запровадження регіональних опитувань серед учасників міжнародної торгівлі про існуючі бар'єри та проблеми, які заважають їхній діяльності. Приміром: "Що заважає розвитку торговельно-економічної співпраці з країнами Чорноморського регіону?".

Для України як координатора ключової Робочої групи ОЧЕС, яка відповідає за питання торгівлі та економічного розвитку, варто ініціювати зведення та систематизацію інформації про учасників об'єднання. Зокрема, пропонуємо в рамках засідання спільних робочих груп здійснювати обмін інформацією з питань:

- торговельних режимів країн-членів ОЧЕС;
- процедур здійснення експортно-імпортних операцій між членами ОЧЕС, зокрема переліку документів, необхідних для митного оформлення, та (безпосередньо) процедур перетину товарами митних кордонів;
- співробітництва в митній справі.

У такий спосіб буде створено базу для порівняльного аналізу торговельних режимів і митних процедур у рамках ОЧЕС. Надалі це дозволить провести комплекс досліджень щодо можливостей спрощення торгівлі.

Питання спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні потребує окремого аналізу. Як на регіональному, так і національному рівнях таке спрощення включає багато різних процесів (зокрема, раціоналізація та автоматизація торговельних інформаційних потоків, встановлення державно-приватного партнерства, спрощення процедур транзитних перевезень, перетину кордонів, комплексне управління митницею) та передбачає дієву участь органів державної влади, бізнесу, фінансових закладів, перевізників й експедиторів.

На нашу думку, саме така організація, як ОЧЕС, може та має слугувати регіональним форумом для обміну пропозиціями й зауваженнями, а також для вироблення спільних рішень щодо спрощення документарних та процесуальних процедур торгівлі.

Прийняття нової багатосторонньої УСПТ є додатковим стимулом для діяльності країн ОЧЕС на регіональному рівні. Відповідно, для спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні пропонуємо в середньостроковій перспективі зосередити зусилля на таких практичних кроках:

- створення Регіональної ради зі спрощення процедур торгівлі, до складу якої включити представників органів влади, науки та бізнесу країн ОЧЕС;
- розробка концепції та стратегії спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні;

- узгодження плану заходів з реалізації регіональної стратегії;
- вирішення фінансових та організаційних питань.

Особливо важливою є активна участь представників як органів влади, так і ділових кіл країн ОЧЕС. При цьому така робота має бути комплексною та носити системний характер. Також важливо підтримувати динамізм у проведенні спільних засідань робочих груп (з питань торгівлі та економічного розвитку, митного співробітництва, сільського господарства, інфраструктури та ін.).

Успішна реалізація запропонованих заходів забезпечить:

- спрощення документарних та процесуальних експортно-імпортних операцій;
- створення сприятливих передумов для інтенсифікації регіональної торгівлі та інвестиційної співпраці;
- скоординовану роботу урядів країн-членів ОЧЕС, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експортно-імпортних операцій;
- продуктивний державно-приватний діалог на регіональному рівні.

Подальшим етапом спрощення процедур торгівлі має бути проведення комплексу заходів за участі профільних робочих груп ОЧЕС для системного вивчення таких питань, як усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі, митне співробітництво, захисні заходи в торгівлі, інвестиційне співробітництво, врегулювання спорів, сталий розвиток, державні закупівлі, захист прав інтелектуальної власності, торгівля послугами тощо.

Для забезпечення конструктивного обговорення практичних кроків щодо спрощення торгівлі в Чорноморському регіоні є доцільним активне залучення профільних міжнародних організацій, зокрема таких як: СОТ, Всесвітня митна організація (ВМО), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), ОЕСР; регіональні організації – Асоціація Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ін.

Щодо інтенсифікації та розвитку регіональної торгівлі в Чорноморському регіоні варто звернути увагу на можливість застосування сучасних інструментів економічного аналізу, моделювання й прогнозування, зокрема діючих у рамках таких проектів, як ГТАР (США), RIM (РФ), EcoMod (ЄС). Проведення аналізу діючих торговельних режимів країн-членів ОЧЕС з використанням цих інструментів дозволить визначити галузеві спеціалізації з виробництва певних товарів. Висновки економічного моделювання та прогнозування, а також маркетингові дослідження дозволять аргументувати оптимальні умови, форми та методи розвитку торговельно-економічного співробітництва в Чорноморському регіоні.

Результати цих робіт стануть опорною інформацією в практичній діяльності суб'єктів ділової активності. На державному рівні країн ОЧЕС вони

можуть слугувати основою для прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної політики. А також створюють передумови для продовження аналізу та вивчення питань щодо спеціалізації та локалізації виробничої діяльності в Чорноморському регіоні, зокрема створення ланцюгів доданої вартості.

Реалізація запропонованого сценарію в рамках координування Україною діяльності Робочої групи з торгівлі та економічного розвитку ОЧЕС насамперед дозволить національним товаровиробникам та іншим суб'єктам ЗЕД отримати додаткову інформацію про можливості торговельно-економічної співпраці в регіоні. Відповідно, додаткове інформування членів ОЧЕС про перспективні проекти України слід розглядати як важливий інструмент залучення іноземних інвестицій.

Існує низка інших перспектив використання Україною ОЧЕС як інструменту розвитку національної економіки. Серед них варто виділити такі:

1. Досягнення європейських стандартів розвитку та переведення економіки на інноваційну базу. Необхідність цього викликана складною ситуацією з енергоносіями в країні. З цією метою вона має й далі розробляти та пропонувати до реалізації в рамках ОЧЕС проекти щодо модернізації нафтопереробних заводів, створення нових потужностей, зокрема терміналів на берегах Чорного моря для приймання нафти й газу, оновлення діючих портів на морях і річках; здійснювати наукові дослідження спільно з іноземними фірмами щодо використання нетрадиційних видів енергії, технічного переозброєння металургійних підприємств; а також розробити багатосторонню програму з виробництва електронної техніки для різних галузей народного господарства. При цьому слід проводити політику активного розвитку інноваційних проектів, направлених на формування інноваційної виробничої інфраструктури регіонального економічного співробітництва.

2. Україна як суб'єкт геополітики може реалізувати себе у світових підсистемах. З'являється можливість практикувати участь українських фахівців, виробничих структур і бізнесових організацій у виконанні проектів для європейського регіону загалом та його субрегіонів, що матиме позитивний ефект і для національних інтересів.

3. Україна повинна ефективніше використовувати вигідність свого розташування серед країн співдружності як транзитної морської держави. А це вимагає активізації участі в справах Причорномор'я, продуктивного розвитку двосторонніх і багатосторонніх відносин з державами, що належать до нього, а також – із Балкано-Середземноморським регіоном. Зазначимо, що чорноморська орієнтація України простежується з глибини віків: завжди пріоритетною була мета володіти чорноморськими берегами та мати контроль над великими річками.

Географія ЧЕС не обмежується згаданими теренами й охоплює значно ширший простір: від Балкан до Центральної Азії, від Балтії до арабських

країн. Це свідчить про значне зацікавлення в тому, щоби постала нова суб-регіональна система економічного співробітництва, яка об'єднувала б країни Європи, Азії та Північної Африки, незважаючи на їхню різницю в рівні розвитку.

Нагальною потребою є розробка нової ідеології та політики такого співробітництва, що, очевидно, не обмежиться лише економічними питаннями, а включатиме широкий спектр соціальних, екологічних проблем, зокрема безпеки й стабільності в цьому просторі.

1. Україна має виступати ініціатором подальшого розвитку широко-масштабного економічного та політичного співробітництва в регіоні. Беручи до уваги те, що напрямом зовнішньополітичної діяльності України є забезпечення своїх економічних інтересів в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, у країнах Близького й Середнього Сходу та Африки (диверсифікація джерел енергозбереження, притік інвестицій, вихід вітчизняних товаровиробників на ринки арабських й африканських країни), – значення Чорноморського регіону в стратегії України тільки зростає.

У цьому контексті зазначимо, що одним з перспективних напрямів роботи України в ОЧЕС може стати зміцнення її ролі у формуванні регіональної системи безпеки. Варто формувати політику, спрямовану на об'єднання зусиль із забезпечення стабільності в країнах регіону й на досягнення важливішої ролі в існуючих конфліктах. Наявність у геополітичному просторі ОЧЕС ряду міжетнічних конфліктів дуже стримує розвиток економічного співробітництва й створює загрозу регіональній стабільності. Беручи до уваги той факт, що загрози мають як зовнішні, так і внутрішні причини, їх подолання передбачає комплекс заходів й узгоджених дій усіх державних і недержавних структур. Серед головних загроз виділяються: нерегульованість локальних конфліктів і небезпека їх загострення; посилення геополітичних впливів інших держав, інтереси яких суперечать країнам регіону; слабкість регіональних сил у формування ефективних механізмів захисту власних інтересів; політична нестабільність у деяких країнах регіону.

Ураховуючи значний транзитний потенціал Чорноморського регіону (перспектива інтенсивного розвитку транспортно-енергетичних комунікацій і відповідної інфраструктури, що об'єднає Європу й Азію), для української політики доцільно вже зараз серйозно опрацювати питання його безпеки й винести його на обговорення в рамках ОЧЕС. Формування дієвих структур безпеки транспортно-енергетичних комунікацій необхідне через ряд загроз у регіоні, зокрема: конфліктні ситуації, прояви міжнародного тероризму, організована злочинність, слабкий контроль деяких місцевих урядів над власними територіями. Розвиток транспортно-комунікаційних мереж регіону сприятиме його інтеграції в світову економічну систему, а також підсилуватиме внутрішні регіональні інтеграційні процеси. Тому Україна могла б

ініціювати процес розробки цілеспрямованої програми забезпечення безпеки стратегічних транспортних й енергетичних шляхів і повернути до її реалізації всі регіональні та субрегіональні сили. Серед ключових напрямів діяльності така програма може передбачати впровадження моделі моніторингу за станом безпеки комунікаційних ліній, формування особливих мобільних підрозділів з функціями їх захисту й попередження терористичних актів.

Водночас ОЧЕС доцільно взяти на себе більший вантаж відповідальності за стабільність у регіоні. Маючи механізми проведення багатосторонніх консультацій на вищому рівні та на рівні міністрів закордонних справ, ОЧЕС потрібно постійно тримати в зоні особливої уваги й включати до порядку денного питання врегулювання конфліктів у геополітичному просторі регіону. Доцільно виробити узгоджену позицію щодо попередження будь-якої конфліктної ситуації, а також запропонувати конфліктуючим сторонам посередництво в урегулюванні проблем.

Підтримка демократичних процесів у країнах ОЧЕС також має стати одним зі стратегічних напрямів діяльності України. Нерівномірний розвиток економік країн регіону є значним гальмуючим чинником у чорноморській інтеграції. Внутрішня політична нестабільність або авторитарні тенденції роблять зовнішньополітичну поведінку деяких країн слабо прогнозованою. Тому слід посилити роботу з міжнародними організаціями для активізації інтенсивного діалогу демократично налаштованих політичних партій і рухів країн ОЧЕС. Для демократичного розвитку місцевого самоврядування необхідно ефективніше використовувати можливості таких підструктур ОЧЕС, як Міжнародний чорноморський клуб, що об'єднує ключові міста й порти на Чорному морі, а також система "круглого столу" мерів і губернаторів столиць. Адже саме місцеві органи влади найбільше компетентні й зацікавлені в питаннях спільної протидії можливим екологічним катастрофам, боротьби з організованою злочинністю та нелегальною міграцією, взаємодії на випадок аварійних ситуацій.

У субрегіональному вимірі за Україною залишається статус великої регіональної держави зі значним потенціалом. Як стратегічний транзитний маршрут у паливно-енергетичному й сировинному забезпеченні Західної Європи Україна стає місцем регуляції глобальних гео економічних інтересів. Проте останнім часом значення нашої країни як вигідного транзитного регіону значно зменшилося. Тому дуже важливо працювати спільно над створенням сприятливих умов транзиту сировинних і енергетичних ресурсів через свою територію одночасно з розробкою альтернативних шляхів їх транспортування й виконувати роль в організації тут системи стабільності й рівноправного партнерства з країнами регіону.

Таким чином, перед Україною стоїть декілька завдань середньострокового періоду щодо формування стратегії участі в ОЧЕС:

- створити робочу експертну групу на базі дослідницького центру (або інституту чи ВНЗ як, наприклад, ініціатива України від 2004 року про відкриття навчального центру країн-членів ОЧЕС на базі одного з одеських ВНЗ), яка займатиметься уніфікацією підходів по реформуванню ОЧЕС та підвищення її ролі й ефективності.

- активізувати діалог ОЧЕС з різними регіональними й субрегіональними структурами, насамперед з ЄС, європейськими банками з метою сприяння економічним і соціальним перетворенням у країнах регіону.

- створити експертну робочу групу з пошуку шляхів і механізмів реалізації інформаційної політики ОЧЕС, зокрема в рамках співпраці з міжнародними організаціями, залучення грантів і спонсорів з країн, зацікавлених у таких проектах.

Регіональне співробітництво причорноморських країн багато в чому залежить від вирішення проблем економічного й політичного характеру, від того, наскільки країни-учасниці будуть готові до широкомасштабної взаємодії в спільних інтересах, і від того, хто стане лідером серед країн ЧЕС. Тому Україна повинна максимально концентруватися на ключових пунктах зміцнення своєї ролі в організації ОЧЕС та значенні об'єднання на міжнародній арені, долаючи бюрократичні та фінансові перешкоди шляхом застосування європейського досвіду й механізмів співробітництва.

ВИСНОВКИ

Поглиблено теоретичні, методологічні та концептуальні засади розвитку зовнішньоторговельної політики України на основі системи заходів з удосконалення інституціонального середовища господарської діяльності і державного управління зовнішнім сектором національної економіки з метою інтеграції до глобальних ланцюгів доданої вартості товарів і послуг. Сформульовано науково-практичні й концептуально-теоретичні висновки, спрямовані на досягнення мети дослідження. Разом з цим, вони розкривають особистий внесок автора у розробку досліджуваної проблеми та характеризують теоретичне і практичне значення наукової роботи.

1. Сучасні світові тенденції характеризуються жорсткою боротьбою за сировинні ресурси та ринки збуту. Відтак, міжнародна торгівля має вирішальний вплив на економічний розвиток кожної країни. Вона посідає особливе місце в складній системі виробничо-господарських зв'язків, маючи винятково важливе значення за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі економічних відносин.

Починаючи з 2012 р., спостерігається сповільнення темпів посткризового зростання світової торгівлі, а також значне розшарування регіонів світу за темпами приросту торговельних потоків. Основними чинниками, які послаблюють торгівлю, наразі виступають: затяжний вплив рецесії в ЄС, високий рівень безробіття в зоні євро, невпевненість у строках згорання в США грошової політики кількісного пом'якшення, значні дисбаланси рахунків поточних операцій більшості країн, що розвиваються.

Водночас глобальну структуру міжнародного руху товарів і послуг трансформує й низка довгострокових трендів. Серед основних детермінант трансформації глобального ринку виділяються:

- стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються, та зростання їхньої частки у світовій торгівлі;
- формування GVC унаслідок фрагментації виробничих процесів та їх розосередження в різних країнах світу (проявляється через зростання обсягів міжнародної торгівлі проміжною продукцією та випереджає зростання частки такої продукції в зовнішньоторговельному обороті країн, що розвиваються);
- зростання взаємозалежності національних економік, що не лише збільшує вигоди для країн, які інтегруються, а й призводить до більш негативних наслідків від впливу економічних криз;
- формування мегарегіональних інтеграційних угруповань на основі угод про вільну торгівлю, в яких беруть участь найбільші економіки світу,

що займають вагому частку в обсягах світового ВВП, торгівлі й інвестицій. Завдяки цим угодам вирішується низка регуляторних питань, які досі не охоплені СОТ, але все більшою мірою визначають динаміку міжнародної торгівлі в сучасному світі;

- зростання обсягів електронної торгівлі, що радикально трансформує практику ведення зовнішньоторговельних операцій, замінюючи традиційний обмін товарами та послугами на альтернативні за допомогою електронних систем.

Серед зазначених тенденцій на особливу увагу заслуговує становлення й активне поширення нової форми міжнародної кооперації шляхом формування GVC - глобальних ланцюгів доданої вартості. Вони виникли як стратегії, що організують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації для виготовлення готового продукту чи послуги. Тому GVC описують повний спектр заходів, які здійснює міжнародний бізнес у процесі всього циклу виробництва товару, - починаючи від ідеї його створення й закінчуючи випуском продукції кінцевого використання.

Надзвичайне поширення практики розгляду міжнародної торгівлі в контексті GVC зумовлюється насамперед тим, що вони повністю враховують основні глобальні тенденції сучасності: зростаючу міжнародну фрагментацію виробництва, розвиток міжнародної спеціалізації по окремих виробничих процесах та бізнес-функціях, зростання ролі міжнародних посередників у глобальній торгівлі. Таким чином, завдяки неупинному поглибленню процесів інтернаціоналізації виробничих відносин на основі міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації й кооперації, економічний аналіз кризь призму GVC забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії на сучасному етапі.

Усеохоплюючий характер концепції GVC дозволяє простежити низку критично важливих закономірностей, які торкаються проблем міжнародного економічного розвитку країн світу, однак досі не мали належного розгляду в наукових дослідженнях. Розвиток GVC актуалізував проблеми, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну. Це, зокрема, визначення ролі й місця виробничих комплексів окремих країн у GVC; трансформація вимог до якості інтеграції національних економік у світове господарство на основі створення ними доданої вартості; зростання важливості міжнародної сертифікації продукції та технологій виробництва; збільшення ролі лібералізації міжнародної торгівлі послугами.

Для України участь у GVC означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку.

Але головна проблема в тому, що передумовою участі країн з передібною економікою (у тому числі й України) у ланцюгах доданої вартості є

їхня спроможність забезпечити зрозумілу й передбачувану для глобальних корпорацій зовнішньоторговельну та промислову політику. На жаль, для міжнародних корпорацій Україна поки що залишається країною з невизначеними інституціями та майбутнім. А тому їй потрібна термінова розробка комплексної стратегії щодо входження до GVC.

Сучасний стан зовнішньої торгівлі України та динаміка надходження іноземних інвестицій у 2010–2015 роках також свідчать про існування суттєвих недоліків у формуванні й реалізації вітчизняної торговельної політики. Основна проблема полягає в тому, що зовнішній сектор економіки України характеризується високим рівнем експортної орієнтованості й імпоротної залежності, унаслідок чого вітчизняне промислове виробництво й сектор послуг залишаються надзвичайно чутливими до кон'юнктури світових товарних (передусім сировинних) ринків. Адже внаслідок недостатнього реформування економіки в перехідний період наразі спостерігається концентрація українського експорту на товарах з низьким рівнем доданої вартості. Вітчизняний експорт стає все менш диверсифікованим, а частка продукції чорної металургії, мінеральних продуктів і продукції хімічної промисловості визначає його загальну динаміку. Своєї черги, світовий попит і світові ціни на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш агато регіон, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості, що й зумовлює суттєву залежність вітчизняного експортно-орієнтованого промислового виробництва від світової кон'юнктури.

2. Зважаючи на недоліки інтеграції вітчизняної економіки зі світовим господарством і, зокрема, GVC, усе більшої актуальності набувають передові інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, спрямовані на досягнення якісно нового рівня входження України в глобальну торгівлю. До них належать укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, імплементація положень новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі й приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі.

Через укладання угод про вільну торгівлю передбачається досягнення збалансованого торговельного режиму з країнами-партнерами задля створення сприятливих умов для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури національного експорту, а також залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Імплементація УСПТ забезпечить скоординовану роботу органів державної влади, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експортно-імпорتنних операцій. Це, своєї черги, створить сприятливі передумови для інтенсифікації міжнародної торгівлі й залучення іноземних інвестицій в українську економіку. Будучи спрямованою на усунення зайвих перешкод для міжнародного руху товарів і послуг, УСПТ є основним і найефективнішим інструментом активізації участі України в GVC.

Приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі забезпечить Україні відкриття ринків держзакупівель країн-членів СОТ, що, за експертними оцінками, становить понад 15% ВВП у багатьох національних економіках та оцінюється в 1,7 трлн. дол. США на рік. Це сприятиме створенню додаткових можливостей для інтеграції вітчизняних суб'єктів господарської діяльності зі світовою економікою.

Водночас існуючий диспаритет у можливостях України та її основних торгових партнерів в одержанні вигод від використання зазначених інструментів зумовлює потребу в удосконаленні й вітчизняної системи застосування міжнародних інструментів балансування торговельно-економічних відносин. Це необхідно для захисту національних інтересів у процесі входження господарської системи країни до глобального торговельного простору. Хоча вступ до СОТ і зменшив Україні простір для маневрів зовнішньоторговельної політики, у розпорядженні уряду все ще залишається низка відповідних інструментів, найперспективнішими з яких є заходи торговельного захисту СОТ (trade remedies). Основними з них, безумовно, є антидемпінгові заходи, для вдосконалення використання яких необхідно здійснити наступні кроки:

- надати державі, в особі уповноважених органів, права ініціювати АДР без відповідної заяви національних виробників, їх представників або їх об'єднань, оскільки останні часто позбавлені оперативного доступу до необхідної інформації, яка може підтвердити факт наявності демпінгу;

- сприяти розвитку інформаційного забезпечення зовнішньої торгівлі, у тому числі шляхом створення інформаційного центру, діяльність якого буде спрямована на моніторинг цінової ситуації на внутрішньому й зовнішніх ринках з метою якнайшвидшого виявлення фактів демпінгу;

- активізувати використання заходів антидемпінгового регулювання в тих галузях економіки, в яких зовнішньоторговельна діяльність істотно впливає на фінансово-економічний стан підприємств, а також щодо тих товарів, на які припадає значна частина експорту й імпорту;

- використовувати ретроспективну систему оцінки антидемпінгових мит для забезпечення ефективного захисту вітчизняних товаровиробників й експортерів;

- популяризувати серед національних виробників механізм мирного вирішення спорів, пов'язаних із фактами демпінгу, що полягає в узгодженні дій зацікавлених сторін до завершення процедури АДР.

Водночас для українського уряду й бізнесу постає проблема більш якісного вивчення норм і правил СОТ у сфері торговельних суперечок. Цей механізм підсилення системи СОТ та забезпечення справедливих умов зовнішньоторговельної співпраці між країнами є центральним елементом, який гарантує безпеку та передбачуваність сучасної глобальної торгової системи.

Практика використання Україною даного інструменту засвідчила, що одним із найуразливіших місць у вітчизняній системі ведення торговельних суперечок є здійснення належного економіко-математичного обґрунтування наслідків від застосування тих чи інших захисних заходів стосовно інших країн.

Забезпечити втілення в життя окресленої зовнішньоторговельної політики країни повинні органи державної влади. Ефективність їх діяльності постає однією з умов утвердження України в системі міжнародних економічних відносин на основі використання передових інструментів інтеграції до світового господарства. Оскільки для вітчизняної економіки характерна істотна залежність від перманентних змін кон'юнктури товарних ринків, то проблема розробки й виконання в Україні програми заходів із підтримки експорту та імпорту на міжнародній арені, збільшення їх частки у світовій торгівлі залишається надзвичайно актуальною. Зовнішньоторговельна політика держави повинна втілюватись у цілеспрямованих діях при визначенні режиму регулювання торговельних зв'язків й оптимізації участі України в системі МПП. За відсутності досконалих режимів та механізмів взаємодії органів державного регулювання ЗЕД відбувається послаблення позицій країни на шляху інтеграції з міжнародною системою господарських зв'язків.

Політика регулювання ЗЕД повинна бути спрямована на досягнення економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими країнами й регіонами для забезпечення стабільного економічного розвитку та зростання рівня життя населення. Розвиток світової торгівлі на сучасному етапі відбувається за активної участі держави у формуванні торговельних потоків шляхом використання механізму державного регулювання. Це дає можливість поєднувати не завжди співпадаючі національні й міжнародні інтереси.

Вивчення досвіду державного регулювання зовнішньої торгівлі розвинутих країн показало, що роль прямого адміністративного втручання зростає в надзвичайних умовах, коли необхідно централізувати витрачання й надходження валютних ресурсів, забезпечити енергією, сировиною й дефіцитними матеріалами найважливіші галузі економіки. У періоди нормального економічного розвитку співвідношення між адміністративними та економічними інструментами державного регулювання змінюється на користь останніх.

3. Наукове обґрунтування доцільності інтеграції зі світовим господарством і запровадження тих чи інших міжнародних практик регулювання ЗЕД передбачає здійснення чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики за допомогою моделей загальної рівноваги на основі баз даних таблиць "витрати-випуск". Характерною рисою прикладних моделей загальної рівноваги, що визначає їхню особливу цінність, є здатність оцінювати економічні наслідки не лише заходів державної торговельно-економічної

політики на макроекономічному рівні, а й господарської діяльності окремих підприємств та кластерів на рівні корпорацій чи промислових регіонів країни.

На сьогодні ГТАР є найпоширенішим та найефективнішим проектом, у рамках якого використовують існуючі моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних "витрати-випуск". Результати досліджень за допомогою ГТАР відповідають на питання: що буде при виконанні заданих умов міжнародної торгівлі? Використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги, база даних ГТАР перебуває в основі сучасного економічного аналізу проблем глобальної політики, які пов'язані з міжнародною торгівлею.

Здійснене економіко-математичне моделювання в системі ГТАР щодо визначення наслідків, обґрунтування необхідності і пріоритетності застосування в Україні сучасних інструментів зовнішньоторговельної політики для інтеграції у світове господарство в цілому та регіон ОЧЕС зокрема виявило, що зняття тарифних бар'єрів на рівні з лібералізацією умов торгівлі дають найменший вплив на зростання динаміки зовнішньої торгівлі й основних макроекономічних показників. Частково це зумовлено поступовим світовим трендом зі зниження тарифних бар'єрів між торговими партнерами, в якому Україна бере активну участь - вступ до СОТ, двосторонні угоди, асоціація з ЄС. Заходи з розвитку логістично-транспортної інфраструктури та запровадження міжнародних стандартів якості і безпеки продукції можуть принести позитивні результати у торговельно-економічних відносинах України з країнами-партнерами більшою мірою ніж зниження між ними рівня тарифного захисту. У свою чергу, використання цих найбільш ефективних механізмів розвитку зовнішньої торгівлі України вимагатиме комплексу мір законодавчого, економіко-технічного характеру, перехідного періоду та активної міжнародної взаємодії.

В регіональному розрізі, результати моделювання свідчать про те, що на сучасному етапі лібералізація торгівлі між країнами Причорномор'я стає більш актуальною та вигідною для партнерів України по ОЧЕС, ніж для неї самої. Цей аргумент слід використовувати в переговорах щодо укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, зокрема з Туреччиною. Спрощення процедур торгівлі, або їх комбінація з адаптацією до міжнародних стандартів якості і безпеки продукції забезпечить активізацію і подальший розвиток торговельно-економічних відносин України з країнами Причорномор'я та іншими країнами світу на взаємовигідних засадах.

4. Ефективна реалізація зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх наявних механізмів входження до GVC, передбачених угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС, вимагає формування сприятливого економіко-правового середовища. Воно полягає в: поліпшенні роботи та системи взаємозв'язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішнь-

оторговельної політики органів державної влади, передусім - ЦОВВ; удосконаленні нормативно-правової бази, яка визначає цілі, порядок та механізми проведення зовнішньоекономічної політики; формуванні концептуальних заasad та стратегії зростання промислового виробництва з акцентом на розвитку зовнішньоекономічних зв'язків реального сектору вітчизняної економіки.

Оскільки вітчизняна система ЦОВВ, які впливають на зовнішньоторговельну політику, досі не позбавлена недоліків (зокрема у сфері розподілу повноважень між МЕРТ та МЗС щодо просування та захисту інтересів українських виробників за кордоном), необхідно розмежувати торговельно-інвестиційну (МЕРТ) та економіко-політичну (МЗС) функції посольств. Це забезпечить ефективне функціонування торгових представництв України закордоном. Вони, своєї черги, мають забезпечити посилення координації по лінії "держава - бізнес" у сфері зовнішньоторговельних відносин. Це потребує реформування сектору зовнішньоекономічної політики за рахунок усунення дублювання функцій між МЗС та МЕРТ, оптимізації кількості торговельних представництв за кордоном, підвищення фахового рівня працівників торговельних представництв через комплектування їх спеціалістами МЕРТ. Доцільним також є укладання угод з великими вітчизняними підприємствами-експортерами, об'єднаннями, асоціаціями, торгово-промисловими палатами, громадськими організаціями. Це значно підвищить рівень взаємодії їхніх закордонних представництв з державними торговельними представництвами, які мають стати в країнах перебування центрами координації діяльності комерційних представництв України.

Ефективна імплементація інструментарію державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, який має забезпечити перехід України на якісно нові позиції в GVC, потребує створенню тісної комунікації між бізнесом та урядом. Зростання позитивної динаміки вітчизняного бізнесу в цьому контексті вбачається в належному інформуванні про можливості, які відкриваються завдяки використанню новітніх механізмів зовнішньоторговельної політики. Натомість для покращення ефективності роботи державного апарату потрібна належна підготовка та перепідготовка відповідних службовців.

Забезпечення якісної підготовки та перепідготовки фахівців відіграватиме значну роль в імплементації розглянутих механізмів зовнішньоторговельної політики в повсякденну практику органів влади України й суб'єктів господарювання. Освітню функцію доцільно покласти на вищі навчальні заклади відповідної спеціальності. При підготовці вузькоспеціалізованих фахівців для роботи в торговельних представництвах доцільно поєднувати можливості ВНЗ та науково-дослідних інститутів з перспективою формування спеціальних ситуаційних центрів.

Напрямки формування ефективної інноваційної моделі співпраці України в рамках ОЧЕС повністю збігаються з основними напрямками об-

'ективних процесів модернізації суспільства в умовах глобалізації й регіоналізації. Але інтереси й завдання країн ОЧЕС різні й спричинені їх соціально-економічними особливостями. Кожна країна дбає про розвиток своїх прибережних зон та інфраструктури власного сектору економіки. Тому й Україна повинна максимально сконцентруватися на своїх ключових інтересах у регіоні й, долаючи перешкоди, міцно закріпити свою провідну роль.

Як одна з найбільших держава серед учасників ОЧЕС (з позиції потенційних економічних можливостей), Україна повинна рішуче виступати з великомасштабними ініціативами, реалізація яких мала б не лише регіональне, а й загальноєвропейське значення, і впливала на потрібні для неї зміни європейського економіко-правового клімату.

Ураховуючи значний транзитний потенціал Чорноморського регіону, Україні доцільно вже зараз удосконалити законодавство про транзит вантажів по транспортних коридорах, урахувавши їх модернізацію, реальне оновлення морського, залізничного й автомобільного транспорту, розвиток портів, а також об'єктів промислового виробництва транспортних засобів. Для цього необхідно: створити транспортно-експедиторські підприємства для обслуговування ОЧЕС; забезпечити координацію в завантаженні судноремонтних заводів регіону; активніше розвивати транспортно-експедиторське співробітництво, створивши необхідну інфраструктуру; розширити залізничне та повітряне сполучення між країнами ОЧЕС.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Тіньова економіка: макроекономічна теорія та фінансові наслідки для України: монографія / А.М.Вдовиченко, А.І.Зубрицький, О.М.Рубцов; за заг. ред. Д.М. Сербрянського. – К.: Алерта, 2014. – 202 с.
2. Global Competitiveness Report 2011-2012 / World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2011. – 527 p.
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Бардзіловський В.П. Україна на світовому ринку: проблеми та перспективи в контексті світової кризи / В.П. Бардзіловський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №4. – С. 5-8.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2012 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.
6. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.
7. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2011 р. № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>.
9. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Шемаєва Л.Г. Вплив товарної структури експорту та імпорту на економічну безпеку держави / Л.Г. Шамаєва // Торговля і ринок України. – 2011. – Вип. 31. – Т.1. – С. 159-165.
11. Зовнішня торгівля України товарами за 2014 рік: Експрес-випуск № 66/0/08 від 16.02.2015 р. / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
12. Стан та перспективи торговельно-економічного співробітництва: міжнародний вимір: матеріали круглого столу Комітету Верховної Ради Ук-

раїни у закордонних справах від 13 травня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/news/Novyny/108509.html>.

13. Бараник Л.Б. Перспективні напрями торговельно-економічного співробітництва України з країнами Азії / Л. Б. Баранник, Є. С. Баранник // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2014. – № 2. – С. 21-26.

14. Розвиток експорту товарів та послуг за підсумками I кварталу 2015 року: щоквартальний звіт / Департамент взаємодії з СОТ та торговельного захисту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.

15. Козик В.В. Світове господарство та міжнародні економічні відносини / Козик В.В., Панкова Л.А. – Львів, 1995.

16. Білорус О.Г. Глобальні трансформації торгівлі: [монографія] / Білорус О.Г., Власов В.І. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 228 с.

17. GDP growth (annual %) / World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.

18. Exports of goods and services (annual % growth) / World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD.ZG>.

19. Quarterly merchandise trade value / World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/short_term_stats_e.htm.

20. World Trade Report 2014: Trade and Development: recent trends and the role of WTO / World Trade Organization. – Geneva: WTO, 2014. – 240 p.

21. World Economic Outlook Database / International Monetary Fund [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>.

22. UN Comtrade Database / United Nations Department of Economic and Social Affairs [Electronic resource]. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/data>.

23. Del Negro, M. Dynamic Factor Models with Time-Varying Parameters: Measuring Changes in International Business Cycles / M. Del Negro, C. Otrok. – New-York: FRB Staff Report, 2008. – 326 p.

24. Tenreyro, S. Diversification through Trade / Tenreyro, S., Koren, M. and Caselli, F. – St. Louis: Society for Economic Dynamics, 2012. – 539 p.

25. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.П. Гребельник, О.О. Донченко, Т.М. Мельник та аг. – К.: КНТЕУ, 2002. – 280 с.

26. Онищенко О. А. Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі / О. А. Онищенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 253-260.

27. Осадча Н.В. Системне уявлення щодо регуляторного митного режиму в умовах глобалізації зовнішньоекономічної діяльності / Н.В.Осадча / Вісник економічної науки України. – 2009. – №1. – С. 134-146.

28. Гребельник О. Митна політика в умовах трансформації економічної системи / О. Гребельник // Вісн. Акад. митн. Служби України. – 1999. – №4. – С. 74-80.
29. Лукьяненко Е. В. Налоговое регулирование международной торговли товарами / Е. В. Лукьяненко. – Донецк: НЭП НАН Украины, 2008. – 112 с.
30. Некипелов А. Д. и др., Российская академия наук, Национальный инвестиционный совет, Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО – М., 2002. – 116 с.
31. Емерсон М. та інші, Центр європейських політичних досліджень Інституту світової економіки та Міжнародний центр перспективних досліджень. Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною – К., 2006 – 178 с.
32. Єнсен С. та інші, Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ – К., 2005. – 59 с.
33. RASMU: Регіональна модель сільського господарства України / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/publications/working_paper/?pid=1600
34. Удосконалення методики оцінки наслідків для галузей економіки України створення зон вільної торгівлі з окремими країнами: звіт про науково-дослідну роботу / С.В. Зінковський, С.М. Дольний, Є.Є. Пахниць та аг.; за заг. кер. М.М. Шаповалової. – К.: НДЕІ, 2011. – 192 с.
35. Про затвердження Регламенту Кабінету Міністрів України. Постанова КМУ від 18 липня 2007 р. № 950 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/950-2007-p>.
36. Backer K.D. Mapping Global Value Chains / Koen D. Backer and S?bastien Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – 2013. – №159. – 46 p.
37. Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю.Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №10. – С.15-25.
38. World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of WTO / World Trade Organisation [Electronic Resource] – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf.
39. The Global Enabling Trade Report 2014 / World Economic Forum [Electronic Resource] – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf.
40. World Integrated Trade Solution / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://wits.worldbank.org/CountryProfile/Country/UKR/Year/2013/41>.
41. Summary.
42. Про програму діяльності Кабінету Міністрів України / Постанова Верховної Ради України №26-VIII від 11 грудня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19#n7>.

43. Офіційний сайт Служби підтримки експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru.html.
44. Measuring the Impact of Trade Facilitation Reform: World Bank Group Methodologies and Indicators [Electronic Resource] – Mode of access: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39534720>.
45. Мендоса М.Р. Мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха: влияние на развивающиеся страны / М.Р.Мендоса // Мосты. – 2015. – Вып. 1. – С. 4-7.
46. Trade Facilitation: The Challenges for Trade and Development / United Nations Economic Commission for Europe [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/publica/ece_trade_299.pdf.
47. Doing Business 2015: Going beyond Efficiency / International Bank for Reconstruction and Development [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>.
48. Trade facilitation agreement: easing the flow of goods across borders [Electronic Resource] – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/wto_tradefacilitation_e.pdf.
49. WTO Notifications' Search [Electronic Resource] – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S003.aspx.
50. Doing Business 2015: going beyond efficiency [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>.
51. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI_No4_Trade%20facilitation_for%20distribution.pdf.
52. Agreement on Government Procurement / World Trade Organization [Electronic Resource] – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gpa_02_e.htm.
53. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі. Закон України від 10.04.2008 № 250-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/250-17>.
54. Про здійснення державних закупівель. Закон України від 10.04.2014 № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.
55. Україна приєднується до Угоди СОТ про державні закупівлі / Інформаційний бюлетень Інституту державних закупівель "Редукціон" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://procurement.in.ua/ru/pages/3415>.
56. Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі надасть можливість українським підприємцям брати участь у зарубіжних тендерах / Сди-

ний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248215517.

57. Міжнародна економіка: підруч. Для студ. Вищ. навч. закл. / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та аг.; за ага. Ю.Г.Козака. К.: Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.

58. Гальперин В.М. Микроэкономика / В.М. Гальперин, С.М.Игнатьев, В.И.Моргунов; Общая редакция В.М.Гальперина. – Санкт-Петербург: Экономическая школа. – 1999. – Т.2. – 494 с.

59. Мазурок П.П. Історія економічних вчень у запитаннях і відповідях / П.П.Мазурок. – К.: Знання, 2006. – 477 с.

60. Солодковський Ю.М. Сучасний досвід використання методів математичного моделювання при формуванні міжнародної торговельної політики / Ю.М. Солодковський, Г.В. Солодковська // Міжнародна економічна політика. – 2012. – Спецвипуск. – Ч.1. – С. 205-214.

61. Global Trade Analysis Project (GTAP) [Electronic Resource] – Mode of access: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/default.asp>.

62. Francois, J. F., McDonald, B. And Nordstrom, H. (1996) 'The Uruguay Round: A Numerically-based Qualitative Assessment' in W. Martin and L. A. Winters (eds.) The Uruguay Round and the Developing Economies, New York: Cambridge University Press.

63. HertelT., Martin W., Yanagishima K., Dimanaran B. (1996) 'Liberalizing Manufactures in a Changing World Economy' in W. Martin and L.A. Winters (eds.) The Uruguay Round and the Developing Economies, New York: Cambridge University Press.

64. Anderson K., DimaranB., Francois J., HertelT., Hoekman B. and Martin W. (2003) 'The Cost of Rich (and Poor) Country Protection to Developing Countries' Journal of African Economies 10, 3: 227-257.

65. Francois J., van Meijl H. and van Tongeren F. (2003) 'Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round' CEPR Discussion Paper No. 4032.

66. Міжгалузева балансова модель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/monograf/45/31.pdf>.

67. Лисин В.С. Зачем бизнесу нужны национальные межотраслевые балансы / В.С. Лисин // Промышленник России. – 2011. – №7-8. – С. 80-85.

68. Леонтьев В. Современная техника экономического планирования и прогнозирования / В. Леонтьев // Хрестоматия по экономической теории. – М.: Юрист, 1997. – 536 с.

69. Мельникова Л.В. Таблицы "затраты-выпуск": путь к сближению наций / Л.В.Мельникова // ЭКО. – 2011. – №5. – С. 27-33.

70. Шамборовський Г.О. Прогнозна оцінка соціально-економічних наслідків лібералізації торгівлі між Україною та Європейським Союзом / Г.О.Шамборовський // Схід: Аналітично-інформаційний журнал. – 2006. – №2. – С.5-11.

71. W. J. Harrison and K. R. Pearson, "An Introduction to GEMPACK, Document GPD-1," Centre of Policy Studies, Monash University, Clayton, Melbourne, 2000.

72. Членство в ВТО: новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С.Ф. Сутырина и Н.А. Ломагина. – Санкт-Петербург: ЭФ СПбГУ, 2013. – 256 с.

73. Gehlhar M. Reconciling bilateral trade data for use in GTAP // GTAP Technical Paper. – 1996. – №10.

74. Горбачук В.М. Методи інтеграції економічних моделей держав в комп'ютерну систему BLS взаємопов'язаних аграрних моделей країн світу / В.М. Горбачук, Л.Л.Лещенок. – К.: Знання, 1991. – С. 91.

75. Горбачук В.М. До перевірки моделей загальної рівноваги / В.М.Горбачук, І.С.Тулубко // Сучасна наука XXI століття. – К.: ТК Меганом, 2012. – С. 27-35.

76. Hertel T.W. Global applied general equilibrium analysis using the GTAP framework / T.W.Hertel //GTAP Working Paper. – 2012. – №66. – 65 p.

77. Лазаренко Ж. Застосування урядами країн-членів СОТ надзвичайних заходів захисту від імпорту / Ж. Лазаренко // Вісник Львівського університету. Сер.: Міжнародні відносини. – 2011. – Вип. 28. – С. 159-167.

78. World Trade Organization / Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.wto.org>. Цитовано за версією сайту на 20.03.2015 року.

79. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від № 330-XIV від 22 грудня 1998 року / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14/page>.

80. Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту: Закон України № 252-VI від 10 квітня 2008 року / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/252-17>.

81. Маслов Д.Г. Мировая экономика: учебное пособие / Д.Г. Маслов. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2004. – 165 с.

82. Global Antidumping Database (GAD): part of the Temporary Trade Barriers Database (TTBD) / Офіційний сайт Світового Банку [Electronic Resource] – Mode of access: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:22574930~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382~isCURL:Y,00.html>.

83. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

84. Governments of India official web-site. Ministry of Commerce and Industry. Department of Commerce [Electronic Resource] – Mode of access: <http://commerce.nic.in/MOC/index.asp>.

85. The official web-site of Korea Trade Commission [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.ktc.go.kr/en/>
86. Department of Foreign Trade, ministry of Commerce of Thailand [Electronic Resource] – Mode of access: [http://www.dft.go.th/Default.aspx?alias= www.dft.go.th/en](http://www.dft.go.th/Default.aspx?alias=www.dft.go.th/en).
87. Микольська Н. Заходи торговельного захисту та вирішення спорів у рамках СОТ: нові можливості для українських компаній / Н. Микольська, А. Махінова // Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Серія "Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль G: бізнес-асоціації та СОТ" / Д.В. Ляпін, В.М. Мовчан та аг.; за ага. Д.В. Ляпіна. – К.: Ін-т власності і свободи; LAT&K, 2010. – С. 49-77.
88. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / за ага. М. Свенчіцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
89. On protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Electronic Resource]: Council Regulation № 1225/2009 of 30 November 2009 / Council of the European Union. – Mode of access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146035.pdf.
90. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
91. Шепенко Р.А. Введение в право ВТО: курс ага то регіональ регулювання: учебное пособие. – М.: Проспект, 2014. – 216 с.
92. Татьяна Едовина. ЕС нашел управу на ага то регион антидемпинг / Газета "Коммерсантъ" от 08.02.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/1868404>.
93. WTO Dispute Settlement / World Trade Organization [Electronic Resource] – Mode of access: [http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/ dispu_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm)
94. Мінекономрозвитку припиняє спір України з Австралією в рамках СОТ / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248215950&cat_id=244277212
95. СОТ підтримала Японію у "автоспорі" проти України // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news /2015/06/30/548603/>.
96. Декларація Стамбульського саміту з нагоди двадцятої річниці Організації Чорноморського економічного співробітництва (Стамбул, 25 червня 2012 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsec-organization.org/documents/declaration/summit/Reports/ISTANBUL%20SUMMIT%20DECLARATION%2026June.pdf>.
97. Оновлений економічний порядок денний "До активізації партнерства ОЧЕС" (Белград, 11 червня 2012 року) [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: http://www.bsec-organization.org/Information/SiteImages/Annex%20VI_Attach_3%20-%20The%20BSEC%20Economic%20Agenda.pdf

98. Спільна декларація міністрів з економічних питань країн-членів ОЧЕС (Ялта, 23 травня 2013 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsec-organization.org/aoc/TradeEconomic/Pages/Decl.aspx>.

99. ASEAN Free Trade Area (AFTA Council) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/category/asean-free-trade-area-afta-council>

100. Юшина С.І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні (організаційно-правовий аспект): автореф. ага. агат. юр. наук 12.00.07 / С.І.Юшина. – К.: КНТЕУ, 2006. – 18 с.

101. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи: аналітична доповідь / В.Мовчан. – К., 2012. – 43 с.

102. Про положення про Міністерство закордонних справ України. Указ Президента України № 381/2011 від 6 квітня 2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/381/2011>.

103. Клян Ф. Проблемні питання правового регулювання митного контролю та митного оформлення зовнішньоекономічних операцій / Ф. Клян // Віче. – 2009. – №14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/1553/>

104. The Global Enabling Trade Report 2014 // World Economic Forum. [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.scribd.com/doc/30982200/Global-Enabling-Trade-Report>

105. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

106. Про індустріальні парки. Закон України від 26.06.2012 р. № 5018-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page2>

107. Рудь Н. Індустріальні парки в Україні: доцільність створення / Н.Рудь, Ю.Гнускова, О.Марчук // Міжвузівський збірник "Наукові нотатки". – 2014. – Вип. 44. – С. 259-266.

108. Молдован О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Економіка промисловості. – 2011. – № 2. – С. 3-9

109. О промышленной политике в Российской Федерации. Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. N 488-ФЗ [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-dok.html>

110. Ерофеева Т.П. Гармонизация промышленной политики в современной экономике / Т.П. Ерофеева // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2011. – №3. – С. 398-402.

111. Нікітіна М.Г. Гоекономіка: формування міжнародної конкурентоспроможності: монографія / М.Г.Нікітіна, А.О.Рудницький. – Сімферополь: ВД "АРИАЛ", 2012. – 216 с.
112. Шинкарук Л.В. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Л.В.Шинкарук, І.В.Барановська, О.А.Гермасімова // Економіка і прогнозування. – 2013. – №3. – С. 38-58.
113. Рада ввела мораторій на експорт необробленої деревини / Інформаційно-аналітичний тижневик "Дзеркало тижня" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/rada-vvela-moratoriy-na-eksport-neobroblenoyi-derevini-169398_.html.
114. Мазур В. Из металевим брязкотом / В.Мазур // Інформаційно-аналітичний тижневик "Дзеркало тижня" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/iz-metalevim-bryazkotom-_.html.
115. Дашевська О.В. Гоекономічна стратегія України (синергетичний підхід): монографія / О.В.Дашевська. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2009. – 248 с.
116. Морозов А.А. Ситуационные центры – основа управления организационными системами большой размерности / А.А.Морозов // Ситуационные центры. Теория и практика. – К. ИПММС НАН України, 2009. – 346 с.
117. Гарасим В.В. Теоретичні основи державної освітньої політики у сфері підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців / В.В.Гарасим. // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 10. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr_2012_10_21.pdf.
118. Fernandez-Stark K. Workforce Development in the Fruit and Vegetable Global Value Chain / Karina Fernandez-Stark, Penny Bamber and Gary Gereffi; Center on Globalization Governance & Competitiveness and RTI International. – Durham: CGGC, 2010. – [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.cggc.duke.edu/db_pubs.php.
119. Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks / G. Gereffi, M. Korzeniewicz // Commodity Chains and Global Capitalism. – Westport: Praeger Publisher, 1994. – P. 95-122.
120. Lee J. Global Commodity Chains and Global Value Chains in R.A. Denemark / Joonkoo Lee // The International Studies Encyclopedia. – Oxford: Willey-Blackwell, 2010. – P. 2987-3006.
121. The Global Competitiveness Report 2014-2015. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
122. Зуйков Р. Миросистемность: критерии и трансформация / Р.Зуйков // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 8. – С. 55-61.
123. Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance, and Development / G. Gereffi // The Handbook of Economic Sociology. – Princeton: Princeton University Press, 2005. – P. 160-180.

124. Угода про ЗВТ відкриє 98% канадського ринку для українських експортерів / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248336753&cat_id=244276429.

125. Україна готується укласти угоди про вільну торгівлю з Канадою, Ізраїлем та Туреччиною / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248016328&cat_id=244276429.

126. Doing Business 2011: Making difference for Entrepreneurs [Electronic resource]. – Mode of access: www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf.

127. Doing Business in a more transparent world 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>.

128. Doing Business 2013: Smarter Regulation for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-Full-Report.pdf>.

129. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>.

130. Ланьї П.А. Система разрешения споров в ВТО устойчивое развитие и Латинская Америка: обзор новых трендов / П.А. Ланьї, Т. Соаве // Мосты. – 2015. – Вып. 6. – С. 4-9.

131. Soto R.S. Special Session of the Dispute Settlement Body: Report by the Chairman / R.S.Soto [Electronic resource]. – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/.../130107/q/TN/DS/26.pdf.

132. Махинова А. Япония v. Украина: результаты спора о применении Украиной защитных мер в отношении импорта некоторых автомобилей / А. Махинова, А. Бровко, В.Мыкуляк // Мосты. – 2015. – Вып. 6. – С. 31-35.

133. Соколов В.В. Международные производственные цепочки в АТР / В.В. Соколов // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №3. – С. 48-55.

134. Шишков Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М.: ИМЭО РАН, 2009. – 92 с.

135. Кондратьев В.Б. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости / В.Б. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №3. – С. 5-17.

136. Онищенко В.П. Механізм оптимізації митно-тарифних відносин між країнами регіональних торговельних угод / В.П.Онищенко, О.А.Гащицький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №1. – С. 4-9.

137. Покрешук О.О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГАТТ/СОТ 74346: монографія / О.О. Покрешук. – К.: Зовнішня торгівля, 2003. – 512 с.
138. Райнерт Е.С. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними / Ерік С. Райнерт. – К.: Темпора, 2014. – 444 с.
139. Шолойко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в Украине / А.С.Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96-103.
140. European Confederation of International Trading Houses Associations [Electronic Resource] – Mode of access: <http://citha.eu>.
141. Французов В.В. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев и др. // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98-116.
142. Снопенко Г.Г. Кредитно-фінансовий інструментарій державного стимулювання експорту України / Г.Г.Снопенко, І.С.Хозеєва // Вісник Східноукраїнського національного університету аг. Даля. – 2011. – №10. – С. 236-241.
143. Непрядкіна Н. В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств / Н. В. Непрядкіна // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 25-29.
144. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху. Практичний посібник / І.Ф.Томич, І.Я.Корінець, М.П.Гриценко. – К.: ТОВ "ВП "ЕДЕЛЬВЕЙС", 2013. – 96 с.
145. Корінець Р.Я. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / Р.Я.Корінець, М.Й.Малік, Я.Я.Рибак та аг. – К.: Едельвейс, 2015. – 128 с.
146. Раманаускас Ю. Стратегия государства в области сельского хозяйства – развитие кооперативов / Ю. Раманаускас, Я. Раманаускиене [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/19a/60.pdf>.
147. New Commission approach on agriculture in Neighborhood launched [Electronic Resource] – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/news/31-05-2012_enpard_en.htm.
148. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г.Осика, В.М. П'ятиницький. – К.: "К.І.С", 2005. – 491с.
149. Ferraz J.C. Industrial policy as an effective developmental tool: Lessons from Brazil / J.C. Ferraz, D. Kupfer, F.S. Marques. – Geneva: ILO, 2014. – P. 291-305.
150. Доклад о торговле и развитии, 2014 год / Конференция Организации объединённых наций по торговле и развитию. – Женева: ЮНКТАД, 2014. – 251 с.

151. Samuelson P. The Transfer Problem and Transport Costs: Analysis of Effects of Trade Impediments / P. Samuelson // *Economic Journal*. – 1954. – №64. – P. 113-127.

152. Bernard A.B. Firms in International Trade / A.B. Bernard, J.B. Jensen, S.J. Redding, P.K. Schott // *Journal of Economic Perspectives*. – 2007. – Vol. 21. – P. 79-93.

153. Chaney T. Distorted Gravity: Heterogeneous Firms, Market Structure and the Geography of International Trade / T. Chaney // *American Economic Review*. – 2006. – Vol. 98. – P. 170-172.

154. Yi K.M. Can Multistage Production Explain the Home Bias in Trade? / K.M. Yi // *American Economic Review*. – 2010. – Vol. 100. – P. 364-393.

155. Baldwin R.E. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy / R.E. Baldwin, A. Venables // *Journal of International Economics*. – 2013. Vol. 100. – P. 245-254.

156. Hoekman B. Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade / B. Hoekman, A. Nicita // *World Development*. – 2011. – Vol. 39 (12). – P. 2069-2079.

157. Moïse E. Trade Facilitation Indicators: the Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade / E. Moïse, S. Sorescu // *Trade Policy Papers of Organization for Economic Co-operation and Development*. – 2013. – № 144. – P. 65-81.

158. Міжнародна економіка: підруч. Для студ. Вищ. навч. закл.: у 2 ч. / за заг. ага. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2014. – Ч. 2. – 324 с.

159. World Trade Report 2015. Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement / World Trade Organization. – Geneva: WTO, 2015. – 153 p.

160. Шефер К.Н. Новая редакция соглашения по правительственным закупкам и коррупция / К.Н. Шефер // *Мосты*. – 2015. – Вып. 7. – С. 4-7.

161. Robert D.A. Assessing the value of future accessions to the WTO Agreement on Government Procurement (GPA): some new data sources, provisional estimates and an evaluative framework for individual WTO members considering the accession / D.A. Robert. – Cambridge: Cambridge University press, 2011. – 91 p.

162. Херувимова Т.О. Государственные закупки в Украине: что изменилось и каких изменений ожидать / Т.О. Херувимова // *Мосты*. – 2015. – Вып. 7. – С. 8-12.

163. Стратегія розвитку системи управління державними фінансами / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 року № 774-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.integrity.pp.ua/files/STRATENIYA_ROZPORJADZHENNYA_KMU_2013_VYTJAH.pdf.

164. Кабанов И.С. Электронная торговля: от ВТО к мегарегиональным соглашениям / И.С. Кабанов // *Мосты*. – 2015. – Вып. 1. – С. 16-19.

165. Помінова І.І. Переваги електронної торгівлі та перспективи її розвитку в Україні / І.І. Помінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2011. – Вип. 2. – С. 235-243.
166. Чучко Н.О. Електронна торгівля в системі світогосподарських відносин / Н.О. Чучко, Г.М. Лозікова // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 153-158.
167. Lopez A. Las Exportaciones de Servicios de America Latina y su Integracion en las Cadenas de Valor / A. Lopez, D. Ramos, I. Torre. – Buenos Aires : Marzo, 2008. – 124 p.
168. Saez S. Uncovering Developing Countries' Performance in Trade in Services / S. Saez, A.G. Goswami // Economic Premise. – 2010. – Vol. 39. – P. 118-135.
169. Nuahoho E. Determinants of Comparative Advantage in the International Trade of Services: An Empirical Study of the Hecksher-Ohlin Approach / E. Nuahoho // Global Economy Journal. – 2010. – №10. – P. 1-22.
170. Shingal A. How Much do Agreements Matter for Services Trade? Working Paper Series / A. Shingal. – Bern: World Trade Institute, 2010. – 36 p.
171. Gereffi G. The Offshore Services Industry: A Global Value Chain Approach. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark [Electronic Resource] – Mode of access: http://www.cggc.duke.edu/pdfs/CGGCCORFO_The_Offshore_Services_Global_Value_Chain_March_1_2010.pdf.
172. Автономні торговельні преференції для України з боку ЄС / Департамент європейської інтеграції Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режиму доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2012/4_Nechyporenko_Lviv.pdf.
173. Автономні торговельні преференції / Офіційний сайт Представництва України при Європейському Союзі [Електронний ресурс]. – Режиму доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/atm>.
174. Нестеренко О.Д. Агропродовольчий експорт з України до країн ЄС в умовах дії автономного преференційного торговельного режиму / О.Д. Нестеренко // Наукові записки Інституту законодавства Верховної Ради України. – 2015. – № 3. – С. 95-100.
175. Пасхавер Б.Й. Продовольче виробництво у 1990-2009 рр.: тенденції розвитку / Б.Й.Пасхавер, О.В.Шубравська, Д.Ф.Крисанов, К.О.Прокopenко // Економіка АПК. – 2010. – №9. – С. 12-20.
176. Yildirim A. Value added trade, global value chains, and trade policy: renewed push for trade liberalization / Офіційний сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/paper_january15_e.htm.
177. Barrientos S. Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: Developing a Framework for Analysis / S. Barrientos, G. Gereffi, A.

Rossi [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg-wp-2010-03.pdf>.

178. Маштабей В. Made in the World, або Еволюція світової торгівлі / Офіційний сайт Інтернет-видання "Апостроф" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://apostrophe.com.ua/article/economy/foreign-trade/2015-03-31/made-in-the-world-abo-evolyutsya-svtovo-torgvl/1511>.

179. Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / Офіційний сайт Міжнародного центру перспективних досліджень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: wto.in.ua/files/content/articles/fta_eu_impact.pdf.

180. Григорова-Беренда Л.І. Спряження торговельних режимів інтеграційних об'єднань ЄС та ЄВРАЗЕС/СНД / Офіційний сайт електронного наукового фахового видання "Ефективна економіка" – №3, 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.Nauka.com.ua/?op=1&z=2821>.

181. Рада ввела мораторій на експорт необробленої деревини / Інформаційно-аналітичний тижневик "Дзеркало тижня" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/rada-vvela-moratoriy-na-eksport-neobroblenoji-derevini-169398_.html.

182. Мазур В. Із металевим брязкотом / В.Мазур // Інформаційно-аналітичний тижневик "Дзеркало тижня" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/iz-metalevim-bryazkotom_.html.

183. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні" від 2 лютого 2011 р. № 389. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=389-2011-%EF>.

184. Андрійчук В. Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення // Економічна безпека України і виклики сьогодення: Збірн. Матер. XIII агато . наук.-практ. конф. 28 трав. 2010 р. – Ч. I. – К.: УДУФМТ, 2010. – 240 с.

185. Економіка знань – агато регіональ проект України / За ага. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 542 с.

186. Козак І. Техніки багато, але не української / І. Козак // Голос України. – 2011. – № 225. – С. 9-10.

187. Стан виконання Національного плану дій на 2011 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/POLITICS/na_velikiy_povitryaniy_kuli90983.Html.

188. Сидоров В.И. Торговля услугами: специфические особенности и роль в международных экономических отношениях / В. И. Сидоров, Р. Рами Ал // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна. – 2010. – № 911. – С. 217-223.

189. Зовнішня торгівля України послугами / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
190. Міжнародна економіка: підручник / за ага. А.О. Задой, В.М. Тарасевича. – К.: Центр навч. л-ри, 2012. – 531 с.
191. Методологічні основи розробки платіжного балансу та зовнішнього боргу України // Платіжний баланс і зовнішній борг України за 2009 р. – К.: НБУ. – 2010. – С. 89-90.
192. Статистика зовнішнього сектору: Платіжний баланс / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=65613&cat_id=44446.
193. Стан міжнародних резервів та ліквідність в іноземній валюті / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=72631.
194. Небава М.І. Теорія макроекономіки: навч. посіб. / М.І. Небава. – К. Слово, 2005. – 536 с.
195. Gandolfo G. International Economics II. International Monetary Theory and Open-Market Macroeconomics / G. Gandolfo. – New York: Springer, 1995. – p.159.
196. Тенденції формування зовнішніх платіжних дисбалансів: глобальні чинники та ризики для України – К.: НІСД, 2013. – 62 с.
197. Gross domestic product: Total and per capita, growth rates, annual, 1970-2014 / UNCTAD Stat [Electronic Resource] – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=109>.
198. Breault R. The evolution of clusters of structured economic development regions and the future / Breault Research Organization. – Tucson: BRO, 2000. – 91 p.
199. Мировая экономика: введение во внешнеэкономическую деятельность: Учеб. Пособие для вузов / МБ. Елова, Е.К. Муравьева, С.М. Панферова и др.; Под ред. А.К. Шуркалина, Н.С. Цыпиной. – М.: Логос, 2000. – 248 с.
200. Міжнародна економіка в питаннях та відповідях: Навч. посіб. – К.: Центр навч. літ-ри, 2004. – 676 с.
201. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учеб. Для вузов / Е.Ф. Авдокушин, А.В. Бойченко, В.Ф. Железова, В.А. Зубенко; Под ага. В.П. Колесова и М.Н. Осьямова. – М.: ФЛИНТА, 2001. – 479 с.
202. Гутник В. Модели агато ре-экономического развития стран Западной Европы / В. Гутник // Общество и экономика. – 2000. – № 2. – С. 92-98.
203. Економічна історія України і світу: підруч. / Б.Д. Лановик, З.М. Матисякевич, Р.М. Матейко Р.М; за ага. Б.Д. Лановика. – К.: Вікар, 2001. – 477 с.

204. Погорлецкий А.И. Экономика зарубежных стран: Учеб. / А.И. Погорлецкий – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2000. – 492 с.

205. Письмаченко Л.М. Досвід державного регулювання зовнішніх економічних відносин у країнах із розвинутою ринковою економікою / Л.М. Письмаченко // Теорія і практика державного управління. – 2007. – № 1(16). – С. 138-154.

206. Про затвердження Положення про Торгового представника України / Постанова Кабінету Міністрів України від 16 жовтня 2014 р. № 550 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/550-2014-%D0%BF#n8>.

207. Онищенко О.А. Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі / О.А. Онищенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 253-260.

208. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: монографія / А.А. Мазараки та аг.; за заг. ага. д-ра екон. наук, ага. А.А. Мазараки; Київ. ага. Торг.-екон. ун-т. – К.: КНТЕУ, 2011. – 651 с.

209. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1994) / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_264.

210. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року / Закон України від 28 грудня 2014 року № 73-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/73-19>.

211. Омельченко О. Чи захистить Київ мито / О. Омельченко // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2015/03/31/536136>.

212. Калачова Г. Імпорнтний збір: шкідництво чи благо / Г. Калачова // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2015/07/7/549585>.

213. Elms D.K. Global Value Chains in a Changing World / D. K. Elms, P. Low. – Geneva: WTO Publications, 2013. – 409 p.

214. Park A. Supply Chain Perspectives and Issues: A Literature Review / A. Park, G. Nauyar, P. Low. – Geneva: WTO Publications, 2013. – 232 p.

215. Повідомлення про застосування остаточних компенсаційних заходів щодо імпорту в Україну легкових автомобілів походженням з Російської Федерації // Урядовий кур'єр [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/povidomlennya-pro-zastosuvannya-ostatocnih-kompen>.

216. Mission of the USTR / Official site of The Office of the U.S. Trade Representative [Electronic resource]. – Mode of access: <https://ustr.gov/about-us/about-ustr>.

217. Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України / Постанова Верховної Ради України від 11 грудня 2014 р. № 26-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19#n7>.
218. Про реорганізацію Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 25.11.2015 № 1223-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248667247>.
219. Participation in Regional Trade Agreements / Official site of The World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/agato/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm.
220. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТ-ЗЕД за січень-грудень 2015 року / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
221. International Trade and Market Access Data / Official site of The World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS&file=Tariff.wcdf&bookmarkState.
222. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / за ага. Ю.Г.Козака, Н.С.Логвінової, І.Ю.Сіваченка. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 512 с.
223. Пухтасвич Г.О. Аналіз національної економіки: навч.-метод. Посіб. / Г.О.Пухтасвич. – К.: КНТЕУ, 2003. – 148 с.
224. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич, О.В. Максимець. – Л.: Афіна, 2004. – 140 с.
225. Donan S. World trade records biggest reversal since crisis / S. Donan, J. Leahy // Financial Times [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ft.com/cms/s/2/9e2533d6-dbd8-11e5-9ba8-3abc1e7247e4.html#axzz4ADMYNXLc>.
226. Logistics performance index / World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://lpi.worldbank.org/international/global>.
227. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації: Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К.: ІЕД, 2016. – 50 с.
228. Сухова О. С. Навчання на уроках економіки. Легке, цікаве, успішне / О. С. Сухова // Економіка в школах України. – 2008. – №1. – С. 15-17.
229. Мейжис І. А. Індивідуалізм чи колективізм? / І. А. Мейжис, Л. Г. Почебут // Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили. Сер.: Соціологія. – 2008. – Т. 103. – Вип. 90. – С. 6-18.
230. Петінова О. Б. Економічна освіта в школі: філософське осмислення / О. Б. Петінова, О. С. Рекс // Виховання і культура. – 2012. – № 1(29). – С. 258-261.

ДОДАТКИ

Додаток А

Переваги та недоліки окремих моделей економіко-математичних розрахунків

Таблиця А1

Переваги та недоліки статичних та динамічних моделей

	Статичні моделі рівноваги	Динамічні моделі рівноваги
Переваги	<ul style="list-style-type: none">– теоретичні засади є більш-менш усталеними, на їхній основі розроблено велику кількість практичних методів та відповідних інструментів;– порівняно прості та інтуїтивно зрозумілі;– порівняно прості з погляду практичної імплементації (фундаментальних проблем – таких як проблема розбіжності – зазвичай не виникає);– порівняно невимогливі до вхідної інформації (для побудови «моментального знімку» системи достатньо узгоджених даних на певну дату).	<ul style="list-style-type: none">– описують не лише вихідний та кінцевий стан економічної системи, а й послідовність проміжних станів, тобто дозволяють відстежувати еволюцію системи;– дозволяють урахувати наслідки побічних явищ, поступову зміну внутрішньої структури розглядуваної системи;– дозволяють оцінити непрямі втрати, що пов'язані з переходом системи з одного рівноважного стану в інший.
Недоліки	<ul style="list-style-type: none">– описують лише вихідний та кінцевий стан економічної системи;– не враховують поступової зміни внутрішньої структури розглядуваної системи;– не враховують непрямих втрат, пов'язаних із переходом системи з вихідного до кінцевого рівноважного стану.	<ul style="list-style-type: none">– складні з погляду теорії, яка на даний час не є усталеною та перебуває на стадії активного розвитку;– складні з погляду практичної імплементації: при побудові моделі можливе виникнення фундаментальних проблем (наприклад, проблеми «розбіжності» розв'язку);– зазвичай вимагають великого обсягу (рядів) дезаггегованих статистичних даних.

Переваги та недоліки моделей загальної та часткової рівноваги

	Моделі загальної рівноваги (<i>General Equilibrium</i>)	Моделі часткової рівноваги (<i>Partial Equilibrium</i>)
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – охоплюють усю економіку, враховуючи структурні зв'язки між її секторами та галузями, і таким чином, дозволяють отримати відповідь на дуже широке коло питань; – теоретично добре обгрунтовані; – існують досить розвинені технічні інструменти (спеціальне програмне забезпечення), що дозволяють реалізовувати моделі цього типу. 	<ul style="list-style-type: none"> – прозорі та зрозумілі (залежать від невеликої кількості ключових параметрів); – реалістичні та сфокусовані (на одному секторі, галузі або ринку); – можуть бути реалізовані без застосування спеціальних технічних інструментів (програмного забезпечення).
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – порівняно громіздкі та складні, не враховують взаємодії між секторами, галузями, ринками; – в якості вхідної інформації використовується порівняно великий обсяг дезагрегованих статистичних даних; – реалізація вимагає застосування спеціальних технічних інструментів (програмного забезпечення). 	<ul style="list-style-type: none"> – обмежене коло питань, на які можна дати відповідь за допомогою моделі (стосовно конкретного сектору, галузі або ринку); – не враховується взаємодія між секторами, галузями, ринками.

Переваги та недоліки рівноважних та гравітаційних моделей

	Моделі рівноваги (<i>Equilibrium Models</i>)	Гравітаційні моделі (<i>Gravity Models</i>)
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – широке коло питань, на які можна отримати відповіді (включаючи вплив на обсяги експорту/імпорту, наслідки для економіки та окремих ринків та галузей); – надійна та відносно усталена (у частині статичних моделей) теоретична база, розвинені інструменти моделювання, включаючи спеціальне програмне забезпечення. 	<ul style="list-style-type: none"> – прозорі та інтуїтивно зрозумілі; – залежать від невеликої кількості ключових параметрів; – не потребують використання спеціального програмного забезпечення.
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – мають досить складну внутрішню структуру; – практична імплементація вимагає використання спеціальних обчислювальних інструментів (необхідне використання спеціального програмного забезпечення). 	<ul style="list-style-type: none"> – вузьке коло питань, на які можна отримати відповідь (моделі зосереджені переважно на інтенсивності товарних потоків); – теоретична обґрунтованість залишається під питанням (суперечки серед економістів досі тривають).

Особливості механізмів використання інструментів торговельного захисту окремих країн світу та їх специфіки регулювання антидемпінгових, спеціальних й антисубсидійних заходів

Країна	Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
Індія	Щодо завищених внутрішніх цін на продукцію індійських виробників (особливо – на промислову сировину й напівфабрикати, енергоємну продукцію), то механізм подачі позову про відкриття антидемпінгового розслідування використовується індійськими виробниками та стимулюється державними органами країни перебування для припинення надходження в країну відносно дешевого імпорту. Він також застосовується у випадках, якщо ціни на імпортовану продукцію вищі, ніж середньосвітові, але нижчі за внутрішні індійські ціни. Але навіть у випадку усунення іноземних конкурентів та створення сприятливих умов для індійської промисловості, внутрішнє виробництво продукції не покриває потреб внутрішнього ринку та змушує імпортерів знаходити інші шляхи для їх задоволення.	Розпочате 05 червня 2013 року індійською стороною антидемпінгове розслідування проти України стосовно експорту в Індію нітрату натрію (код ТНЗЕД 31025000) походженням або експортованого з країн ЄС, Китаю, України та Південної Кореї, ймовірно, призведе до накладення мита на українську продукцію та, відповідно, до втрати певного сегменту індійського ринку для українських виробників – підприємств «Азот» (м. Северодонецьк) та «Стирол» (м. Горлівка).
Південна Корея	До спеціальних захисних заходів відносяться антидемпінгові мита. Відповідно до положень Закону про митні формальності, міністр фінансів і економіки Республіки Корея може за результатами проведення відповідних розслідувань прийняти рішення про застосування таких митних тарифів: «компенсаційних» тарифів для захисту національних	Розслідування щодо України відсутні, Україна не експортує в Корею продукції, стосовно якої вона проводить розслідування.

Продовження додат. Б

Країна	Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
Південна Корея	<p>виробників від імпорту продукції, виробництво якої дотувалося; «каральних» тарифів, які застосовуються до імпорту продукції з країн, що утискують торговельні інтереси Пд. Кореї, у межах, завданих ними збитків; «екстрених» тарифів, які застосовуються у випадку заподіяння шкоди або загрози його нанесення національним виробникам у результаті різкого зростання імпорту конкретних продуктів (застосовувалися щодо часнику тертого, часнику замороженого й часнику, обробленого в оцтовій кислоті); «спеціальних екстрених» тарифів на продукцію сільського господарства, лісгоспу та тваринництва, які застосовуються для захисту національних виробників даних видів продукції від шкоди внаслідок значного зростання імпорту цієї продукції або значного зниження імпортних цін на неї; «квотованих» тарифів, що застосовуються для стимулювання імпорту певних найменувань продукції в цілях розвитку галузей національної промисловості, стабілізації внутрішніх цін і т.д., при яких у межах установленої квоти імпортована продукція обкладається нульовою або зниженою митною ставкою, а в разі її перевищення застосовується більш висока тарифна ставка.</p>	
Австралія	У серпні 2011 року після оголошення антидемпінгової системної політики урядом	Антидемпінгова та компенсаційна система в Австралії покликані

Країна	Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
Австралія	<p>Австралії був створений Міжнародний торговий форум (<i>The International Trade Remedies Forum – ITRF</i>).</p> <p>ITRF об'єднує представників австралійських виробників, імпортерів, профспілок та співпрацює з відповідними урядовими відомствами. ITRF на високому рівні забезпечує послуги зі стратегічного консалтингу, зворотний зв'язок з урядом, здійснення й моніторинг важливих і проведених реформ в антидемпінговій системі Австралії. Члени ITRF призначаються міністром. Склад ITRF відображає широкі інтереси й питання австралійських виробників, імпортерів, представників переробної промисловості, галузевих асоціацій та профспілок.</p>	<p>відобразити Угоду СОТ. Проте, відповідно до Митного Закону 1901, австралійський уряд не має права здійснювати свої повні права в рамках СОТ.</p> <p>Закон про митницю продовжує виключати певні форми підтримки сільськогосподарської продукції з компенсаційних заходів, а також цілий ряд субсидій для несільськогосподарських товарів (дослідження й розробки, екологічні дослідження, субсидії для регіонів, які в економічно невідгідному становищі). Тому митний закон не відображає повного спектру торговельного захисту, передбаченого в законодавстві СОТ.</p> <p>Як наслідок, потенційна кількість можливих компенсаційних виплат зменшується; зростає ймовірність того, що визначення збитків занижується (позаяк не всі субсидії були прийняті до уваги); вплив субсидованого імпорту на вітчизняну промисловість є потенційно слабкішим (знову ж, так як не всі субсидії були взяті до уваги).</p> <p>Навіть там, де заходи запроваджуються, антидемпінгова ставка може бути нижчою, ніж було б в</p>

Продовження додат. Б

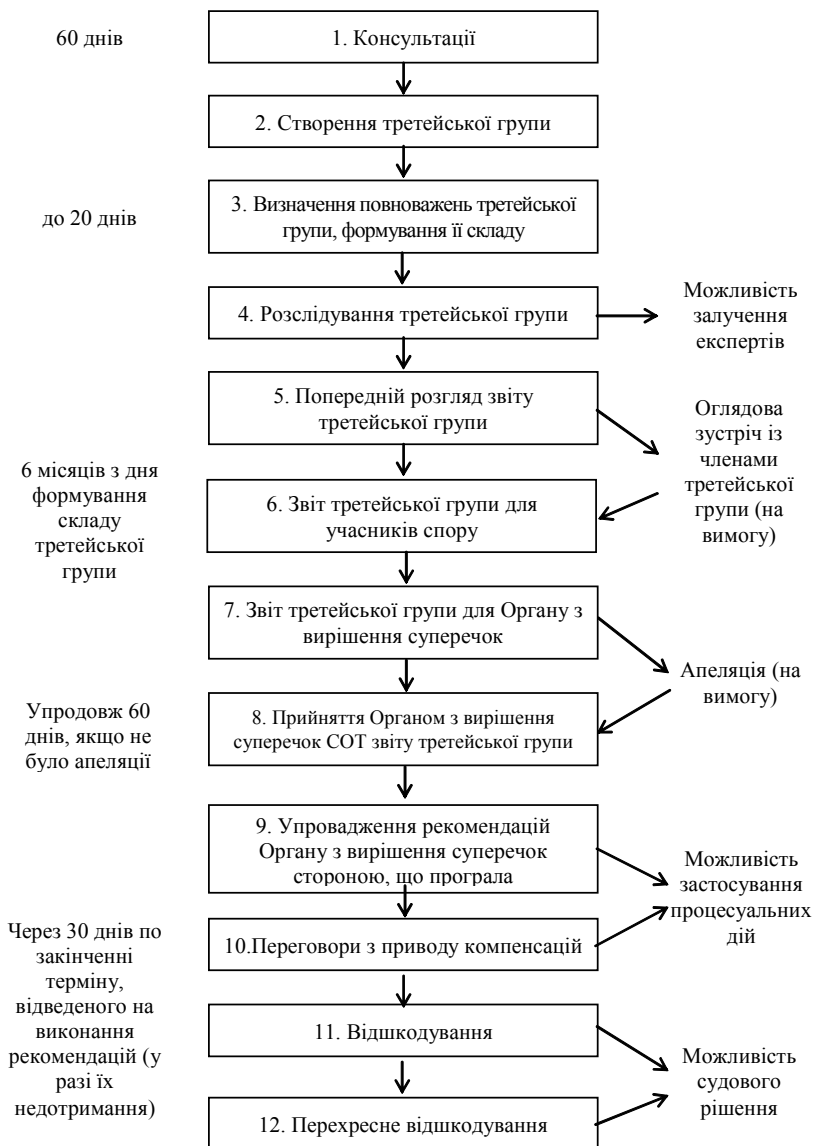
Країна	Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
		іншому випадку (тобто якщо б усі вигоди були виключені з розрахунку повної суми субсидії). Австралійські виробники не отримують повного захисту, що надається системою СОТ як підтримка проти субсидованого імпорту.
Таїланд	<p>1. Одностороннє або багатостороннє зниження обсягів експорту певних товарів для збереження рівня цін на зовнішніх ринках.</p> <p>2. Зниження експортних податків для стимулювання експорту певних товарів.</p> <p>3. Тимчасове звільнення від ПДВ імпортерів окремих видів сировини для стимулювання експорту.</p> <p>4. Підвищення субсидій виробникам певної продукції для стимулювання експорту.</p> <p>6. Надання податкових преференцій певним імпортерам, які водночас є потужними інвесторами в економіку країни.</p>	<p>Основним викликом для вітчизняних товаровиробників є поступове зниження постачання неблагородних металів та виробів з них до Таїланду. Зниження спостерігається з 2012 р., коли уряд Таїланду надав Японії, як найбільшому інвесторові у тайську економіку, тимчасові преференції на експорт чорних металів, зокрема, прокатної сталі для використання в автомобільній промисловості. У результаті конкурентоспроможність продукції як з України, так і з КНР, Індії, РФ, Казахстану, Малайзії, Південної Кореї, Тайваню різко знизилася. До того ж, протягом останніх років Таїланд налагодив власне виробництво сталі, що спричинило зниження її імпорту за 2013 р. на 29,7%, а за період січень-травень 2014 р. – на 31,4%. Не сприяє вітчизняному експортові й те, що Таїланд активно запроваджує протекціоністські заходи, зокрема, антидемпінгові мита. Утім, існують реальні можливості щодо збільшення</p>

Закінчення додат. Б

Країна	Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
Таїланд		обсягів вітчизняного експорту до Таїланду за рахунок продукції аграрної сфери, зокрема, зернових, бобових та олійних. А також за рахунок збільшення й розширення номенклатури експорту машин, механізмів, обладнання (тобто продукції з високою доданою вартістю), а також продукції хімічної промисловості.

Складено автором за даними джерела: [82].

Етапи процедури врегулювання суперечок у СОТ



Джерело: [71, с. 235].

Загальний огляд GTAP

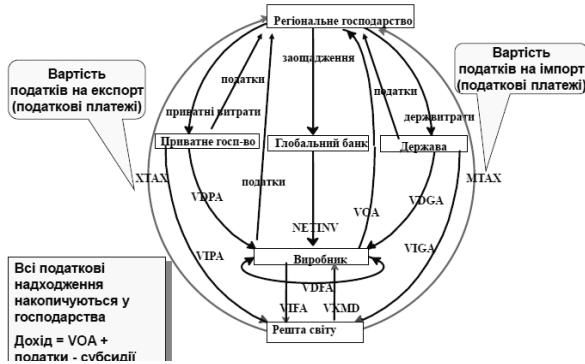
Глобальна, регіональна прикладна модель загальної рівноваги (AGE)

- GTAP характеризує глобальну економіку
- Глобальна економіка складається з декількох економік, сполучених міжнародною торгівлею і потоками капіталу
- Кожна економіка має у складі виробників, споживання, державу та інвестиції
- Однакова структура моделі для кожної економіки

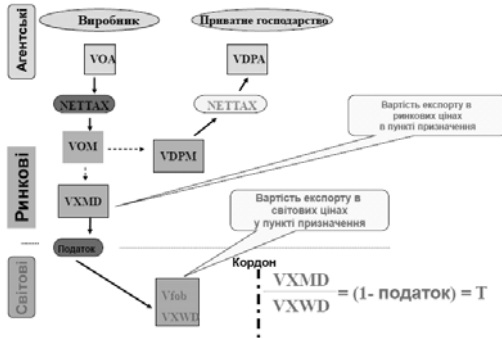
Характеристики моделі

- Стандартні
 - Досконала конкуренція й постійна віддача від масштабу
 - Двостороння торгівля за припущенням Армінгтона
 - Порівняльна статика
 - Відсутність динаміки, відсутність ендогенного накопичення капіталу
- Нестандартні
 - Попит приватних домогосподарств, виведений з функції постійної різниці в еластичностях (CDE)
 - Експліцитне моделювання транспортних витрат в міжнародній торгівлі (світовий транспортний сектор)
 - Глобальні інвестиції, сполучені з глобальними заощадженнями (світовий банк)
 - Мобільні/інертні первинні фактори виробництва

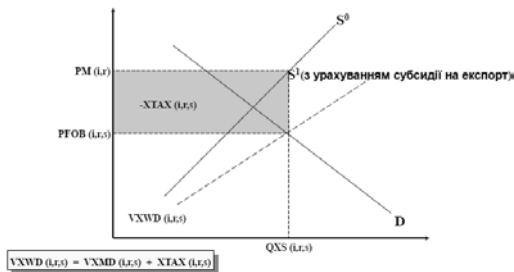
Мультирегіональна рівноважна модель відкритої економіки
Імпортні, експортні податки/субсидії



Цінові зв'язки: податки на експорт/субсидії

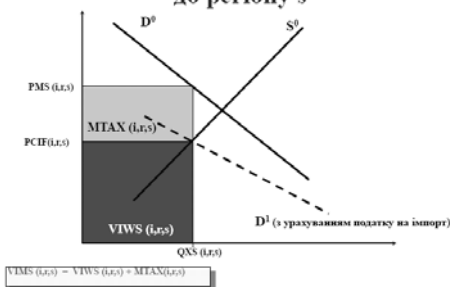


Вплив субсидії на експорт з регіону r





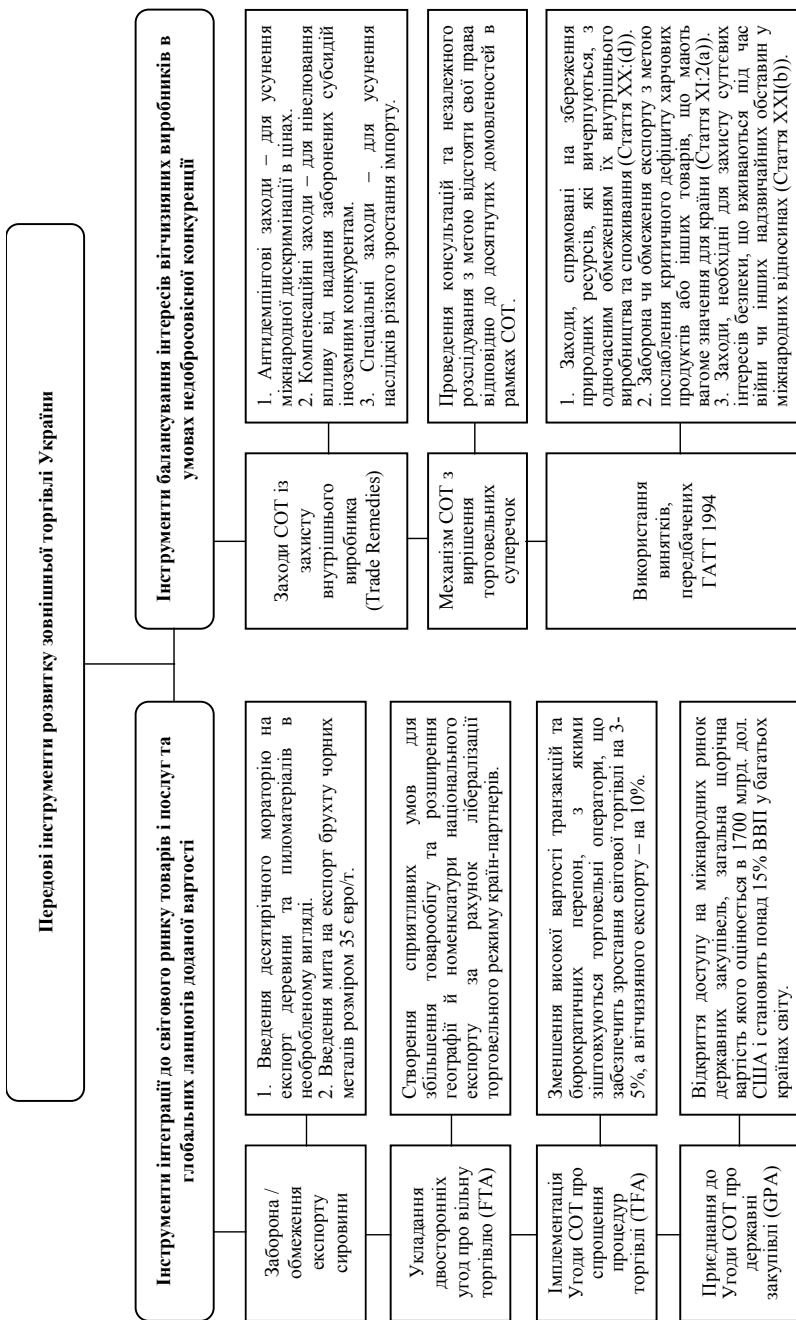
Вплив податку на імпорт до регіону s

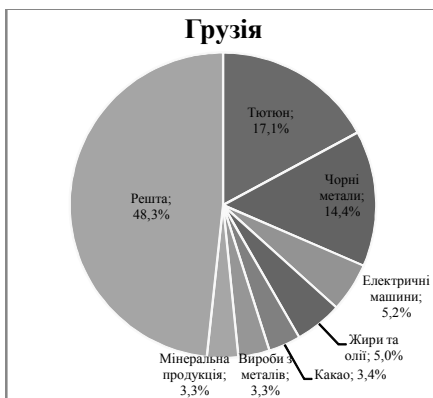
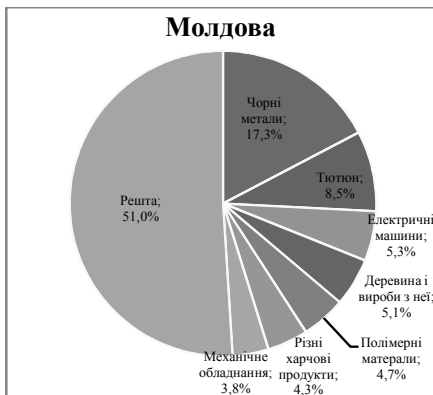
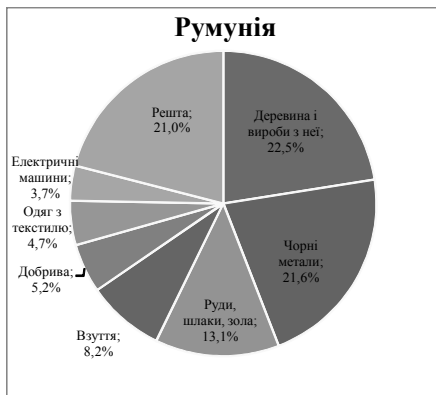
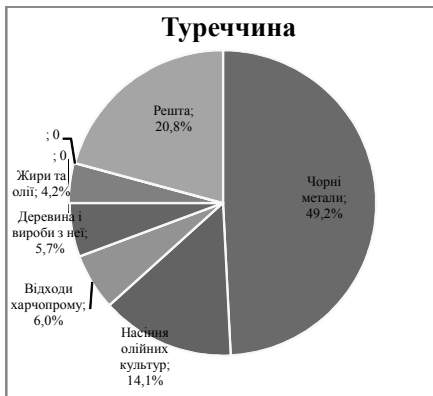
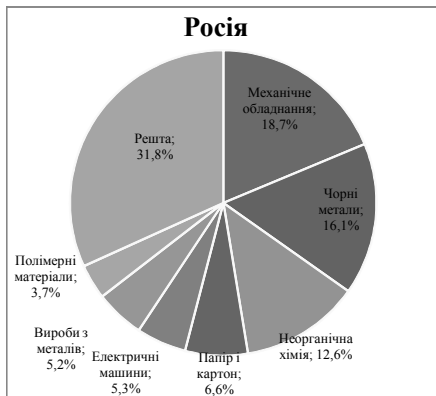


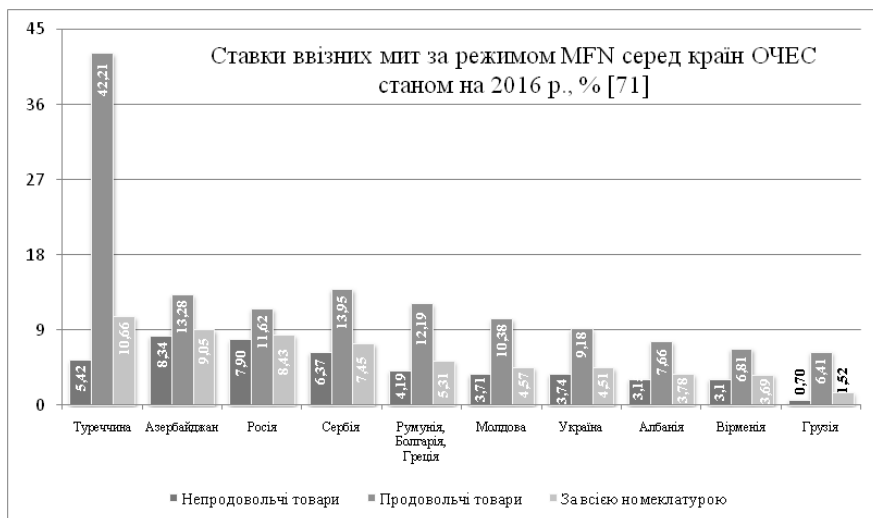
Макроекономічний аналіз впливу державної економічної політики на платіжний баланс

Напрями економічної політики	Споживання: приватне, С державне, G	Національні заощадження, S	Податки, T	Світлова відсоткова ставка, I*	Інвестиції, I	Рахунок операцій з капіталом, I – S	Рахунок поточних операцій X _n
Внутрішня бюджетно-податкова політика							
Збільшення державний закупівель	Збільшення	Скорочення	Незмінні	Незмінна	Надлишок	Позитивне сальдо	Негативне сальдо
Висновок. Збільшення величини державного споживання через зростання державних закупівель скорочує об'єм національних заощаджень. При незмінній світовій відсотковій ставці інвестиції залишаються на незмінному рівні. Таким чином, виникає надлишок інвестицій у порівнянні із заощадженнями. Заощадження, які зменшуються, ведуть до утворення позитивного рахунку операцій з капіталом, оскільки частина інвестицій буде фінансуватися за рахунок зарубіжних позик. Рахунок поточних операцій платіжного балансу повинен збалансувати рахунок операцій з капіталом, тому він буде скорочуватися, що призведе до появи негативного сальдо рахунку поточних операцій.							
Зниження податків	Збільшення	Скорочення	Зниження	Незмінна	Надлишок	Позитивне сальдо	Негативне сальдо
Висновок. Зменшення податків призводить до зростання доходу фізичних і юридичних осіб, стимулює їх споживання і скорочує об'єм національних заощаджень. Навіть при тому, що деяка частина зменшення податків йде на збільшення приватних заощаджень, величина державних заощаджень скорочується на всю величину скорочення податків і в цілому об'єм заощаджень зменшується. Скорочення національних заощаджень, у свою чергу, збільшує рахунок операцій з капіталом і зменшує рахунок поточних операцій.							
Стимулювання іноземних інвестицій	Збільшення	Незмінні	Зниження	Незмінна	Зростання	Позитивне сальдо	Негативне сальдо
Висновок. Оскільки об'єм заощаджень залишається незмінним, інвестиції повинні фінансуватися за рахунок зарубіжних позик. Виникає позитивне сальдо рахунку операцій з капіталом, а сальдо рахунку поточних операцій зменшується.							
Бюджетно-податкова політика інших країн							
Збільшення урядями іноземних країн своїх витрат	Незмінні	Незмінні	Незмінні	Зростання	Зниження	Негативне сальдо	Позитивне сальдо
Висновок. Збільшення великими іноземними державами об'єму своїх державних закупівель призведе до зниження світових заощаджень і, таким чином, підвищить світову відсоткову ставку. Її підвищення, у свою чергу, знизить об'єм інвестицій в аналізованій країні. Оскільки величина її внутрішніх заощаджень при цьому не знає жодних змін, то величина рахунку операцій з капіталом повинна зменшитися, що призведе до його дефіциту. Іншими словами, частина внутрішніх заощаджень піде закордон. Разом з тим, скорочення світових заощаджень призведе до позитивного рахунку поточних операцій.							

Джерело: [8, с. 290-291]







Чинні антидемпінгові заходи щодо імпорту товарів в Україну, 2015 р.

№ п/п	Назва товару	Термін дії заходів	Діючі заходи
1	2	3	4
Російська Федерація			
1.	Плити деревноволокнисті (ДВП)	з 08.2006 по 02.2015 (в лютому 2015 порушено перегляд заходів у зв'язку із закінченням строку їх застосування, дію антидемпінгових заходів продовжено на період розслідування)	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 31,58 %.
2.	Листи азбестоцементні гофровані	з 05.2007 по 05.2018 (в 2013 р. термін дії заходів подовжено на 5 р.)	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 21,8 %
3.	Нітрат амонію (аміачна селітра)	з 06.2008 по 07.2019	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі: для ВАТ "Дорогобуж" – 20,51 %; для ВАТ "МКХ ЄвроХім" – 36,03 %; для інших виробників – 36,03 %.
4.	Стрілочні переводи	з 07.2002 по 11.2019 (в 2014 р. термін дії заходів подовжено на 5 р.)	Ставка антидемпінгового мита для ТОВ "Муромська стрілочна компанія" – експортера стрілочних переводів, вироблених ВАТ "Муромський стрілочний завод" у розмірі – 13,44 %. Розмір ставки антидемпінгового мита для інших експортерів становить – 59,4 %.
5.	Метанол (метиловий спирт)	з 02.2012 по 02.2017	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі: 9,4% для ВАТ "Шекиноазот"; 0% для ВАТ "Невинномиський Азот", ВАТ "Новомосковська акціонерна компанія "Азот" та ВАТ "Мінерально-хімічна компанія "ЄвроХім"; 57,91% для інших виробників.
6.	Листове флоат-скло (скло термічно подіроване)	з 05.2012 по 05.2017 (07.2014 порушено проміжний перегляд)	Остаточне антидемпінгове мито для експортера-виробника ТОВ "Гардіан скло Рязань", що розташоване за адресою: район Южний Промузел, 17 а, м. Рязань, 390011, Російська Федерація: скло завтовшки від 3 мм до 3,5 мм включно – 30,78 %, скло завтовшки більше 3,5 мм, але не більше 4,5 мм – 5,11 %

Продовження додат. ЛІ

№ п/п	Назва товару	Термін дії заходів	Діючі заходи
1	2	3	4
6.	Листове флоат-скло (скло термічно поліроване)	з 05.2012 по 05.2017 (07.2014 порушено проміжний перегляд)	скло завтовшки більше 4,5 мм, але не більше 12 мм – 16,11 %; для інших виробників/експортерів: скло завтовшки від 3 мм до 3,5 мм включно – 15,02 %, скло завтовшки більше 3,5 мм, але не більше 4,5 мм – 14,93 %, скло завтовшки більше 4,5 мм, але не більше 12 мм – 16,33 %
7.	Склогара медичного призначення місткістю до 0,15 л	з 06.2013 по 06.2018	Остаточне антидемпінгове мито для експортера-виробника ВАТ "Береziцький скляний завод", розташованого за адресою: Російська Федерація, 249730, Калузька область, Козельський район, с. Береziцький скляний завод, вул. Куйбишева, 1, – 13,08 %; для ТОВ "Острів Джус" – 0 % (не застосовано); для інших експортерів – 27,99 %.
1. Китайська Народна Республіка			
8.	Лампи розжарювання електричні	з 10.2007 по 10.2018 (в 2013 р. термін дії заходів подовжено на 5 р.)	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 74,63%.
9.	Лимонна кислота (моногідрат)	з 05.2013 по 05.2018	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 24,74% для експортера-виробника компанії "Кокфо Біокемікал (Анхуї) Ко., Лтд" 8,15 % без застосування заходів до експортера-виробника "Вейфанг Енсайт Індастрі Ко., Лтд"
10.	Вироби, виготовлені з чорних металів, без електричної ізоляції	з 09.2014 по 09.2019 (в 2014 р. продовжено термін дії заходів на 5 р.)	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 123 %.
11.	Труби безшовні нержавіючі	12.2014/12.2019	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 41,07%.
2. Республіка Білорусь			
12.	Плити деревноволокнисті (ДВП)	з 07.2002 по 07.2019	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 68,75 %. Прийняті добровільні зобов'язання РУП «Могильовенерго» щодо припинення демпінгового імпорту від 12.03.2010.
13.	Листи азбестоцементні гофровані (шифер)	з 10.2012 по 10.2017	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 33,19 %. Прийняті добровільні зобов'язання ВАТ "Кричевцементошифер" щодо припинення демпінгового імпорту від 10.08.2012.

Закінчення додат. ЛІ

№ п/п	Назва товару	Термін дії заходів	Діючі заходи
1	2	3	4
3. Киргизька Республіка			
14.	Лампи розжарювання загального призначення	01.08.2015 по 01.08.2020	Остаточне антидемпінгове мито у розмірі – 25,73%.

Таблиця Л2

Чинні антидемпінгові заходи країн світу щодо товарів українського виробництва, 2015 р.

№	Назва товару	Діючі заходи	Дата застосування/ продовження заходів	Термін до якого діють заходи	Примітки до заходів
1	2	3	4	5	6
		Сполучені Штати Америки			
1.	Карбамід сухий	68,26%	07.1987/12.2011	12.2016	
2.	Феросилікомарганець	163%	07.1994/11.2012	11.2017	
3.	Нітрат амонію	156%	09.2001/05.2013	05.2018	
4.	Арматура	41,69%	09.2001/07.2013	07.2018	
5.	Прокат гарячекатаний плоский в рулонах	90,33%	11.2001/02.2012	02.2019	
6.	Прокат вуглецевий гарячекатаний плоский не в рулонах	Маржа: МК «Азовсталь» – 81,43%; ММК ім. Ілліча – 155%; інші – 237,91% Підписана угода про цінові зобов'язання	10.1997/10.2009	11.2014	Тривас перегляд
7.	Сталеві труби	Остаточна маржа – 7,47%. Підписана угода про цінові зобов'язання	10.07.2014	10.07.2017	
		Європейський Союз			
8.	Джгути, канати, троси з чорних металів	51,8%	08.1999/02.2012	02.2017	Тривас проміжний перегляд
9.	Труби безшовні	ВАТ «Дніпропетровський трубний завод» – 12,3%, ВАТ «Нікопольський завод безшовних труб», ВАТ «Нижньодніпровський трубопрокатний завод» – 13,8%, ЗАТ «Нікопольський завод сталевих труб ЮгіСТ», усі інші компанії – 25,7%.	06.2006/07.2012	07.2017	

Продовження додат. Л2

№	Назва товару	Діючі заходи	Дата застосування/ продовження заходів	Термін до якого діють заходи	Примітки до заходів
1	2	3	4	5	6
Сполучені Штати Мексики					
10.	Феросилікомарганець	16,59%	09.2003/09.2013	09.2018	
11.	Арматура	41%	09.2000/09.2010	09.2015	
12.	Гарячекатаний прокат (обрізний)	60,1%	09.2005/09.2010	09.2015	
13.	Прокат гарячекатаний в рулонах	25%	03.2000/03.2010	03.2015	Тривас перегляд
Євразійський економічний союз (Білорусь, Вірменія, Казахстан, Киргизія, Росія)					
14.	Трубна продукція (труби малого та середнього діаметру)	- на обсадні труби – 18,9%, - на насосно-компресорні труби – 19,9%; - на нафтопровідні, газопровідні і гарячедеформовані труби загального призначення діаметром до 820 мм - включно виробництва компаній групи «Інтергайп» – 19,4%, - для інших – 37,8%.	10.2011	18.11.2015	Тривас перегляд
15.	Сталеві ковани прокатні валки	26%	18.02.2012/ 27.06.2014, 28.02.2015	25.06.2019	
Королівство Таїланд					
16.	Прокат гарячекатаний в рулонах та не в рулонах	ММК ім. Імліча – 32,17%, інші – 71,52%.	05.2003/05.2009/ 05.2015	05.2020	
Республіка Туреччина					
17.	Мідний дріт	6,9%	06.2006/07.2011	07.2016	
Канада					
18.	Прокат гарячекатаний плоский в рулонах	77%	08.2001/08.2011	08.2016	Тривас перегляд

Продовження додат. Л2

№	Назва товару	Діючі заходи	Дата застосування/ продовження заходів	Термін до якого діють заходи	Примітки до заходів
1	2	3	4	5	6
19.	Гарячекатаний обрізний прокат із вуглецевої та високоміцної низьколегованої сталі	ВАТ «Азовсталь» та компанії групи «Метінвест» – 15%, інші – 21,3%	02.2010/01.2015	01.2020	
20.	Сталеві труби	37,4%	02.04.2015	04.2020	Триває повторне розслідування
Республіка Індія					
21.	Сода кальцінована	15,64 дол.США за тону	07.2012	07.2017	
22.	Нітрат натрію	157,91 дол. США за тону	19.03.2014	19.03.2019	
Республіка Індонезія					
23.	Гарячекатаний прокат в рулонах	12,5 %	10.2012	10.2017	Триває перегляд
Федеративна Республіка Бразилія					
24.	Прокат плоский	261,79 дол. США за тону	10.2013	10.2018	
25.	Шини автомобільні	1,23 дол. США за кг. «Інтерлайп НікоТ'юб», «Інтерлайп Нижньодніпровський трубопрокатний завод» - 155,8 дол. США за тону, Інші – 708,6 дол. США за тону	01.2014	01.2019	
26.	Сталеві труби		24.11.2014	11.2019	

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

CGE (*Computable General Equilibrium model*) – прикладні моделі загальної рівноваги.

COMTRADE (*Commodity Trade Statistics*) – Статистика торгівлі товарами (база світової торгівлі ООН).

ENPARD (*European Neighborhood Programme for Agriculture & Rural Development*) – Європейської програми сусідства з розвитку сільського господарства і сільської місцевості.

GPA (*Agreement on Government Procurement*) – Угода про державні закупівлі.

GTAP (*Global Trade Analysis Project*) – Проект аналізу глобальної торгівлі.

GVC (*Global Value Added Chains*) – глобальні ланцюги доданої вартості.

ITRF (*The International Trade Remedies Forum*) – Міжнародний торговий форум.

RASMU (*Regional Agricultural Sector Model for Ukraine*) – регіональна модель сільського господарства України.

RIM (*Russian Industrial Model*) – модель промислового сектору Росії.

SAM (*Social Accounting Matrix*) – матриця соціальних розрахунків.

USITC (*United States International Trade Commission*) – Комісія США з міжнародної торгівлі.

WEF (*World Economic Forum*) – Всесвітній економічний форум.

АДМ – антидемпінгове мито.

АДР – антидемпінгове розслідування.

АПК – агропромисловий комплекс.

АСЕАН (*англ. Association of South-East Asian Nations, ASEAN*) – Асоціація держав Південно-Східної Азії.

АТЕС – Асоціація Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва.

АТР – Азійсько-Тихоокеанський регіон.

ВВП – внутрішній валовий продукт.

ВМО (*англ. World Customs Organization, WCO*) – Всесвітня митна організація.

ВНЗ – вищий навчальний заклад.

ГАТТ-94 – Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року.

ДЗТ – Департамент зовнішньої торгівлі.

- ЕКА** – Експортне кредитне агентство.
- ЄАВТ** – Європейська асоціація вільної торгівлі.
- ЄАЕС** (англ. *Eurasian Economic Community, EAEC або EurAsEC*) – Євразійський економічний союз.
- ЄБРР** (англ. *European Bank for Reconstruction and Development, EBRD*) – Європейський банк реконструкції та розвитку.
- ЄЕК ООН** (англ. *United Nations Economic Commission for Europe*) – Європейська економічна комісія ООН.
- ЄС** – Європейський Союз.
- ЗВТ** – зона вільної торгівлі.
- ЗЕД** – зовнішньоекономічна діяльність.
- ІТ** – інформаційні технології.
- КМУ** – Кабінет Міністрів України.
- МВФ** (англ. *International Monetary Fund, IMF*) – Міжнародний валютний фонд.
- МГБ** – модель міжгалузевого балансу.
- МЕВ** – міжнародні економічні відносини.
- МЕРТ** – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
- МЗС** – Міністерство закордонних справ.
- МПП** – міжнародний поділ праці.
- МЦПД** – Міжнародний центр перспективних досліджень (Україна).
- МЦЧД** – Міжнародний центр чорноморських досліджень.
- НДІ** – науково-дослідний інститут.
- НК** – нові індустріальні країни (ряд країн Азії та Америки з високими темпами економічного зростання).
- НРК** – найменш розвинені країни.
- ОЕСР** (англ. *Organization for Economic Co-operation and Development, OECD*) – Організація економічного співробітництва та розвитку.
- ОЧЕС** – Організація чорноморського економічного співробітництва (також – ЧЕС).
- ПАЧЕС** – Парламентська Асамблея Чорноморського економічного співробітництва.
- СНД** – Співдружність Незалежних Держав.
- СОК** – сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.
- СОТ** – Світова організація торгівлі.
- СРСР** – Союз Радянських Соціалістичних Республік.
- СЦ** – ситуаційний центр.
- ТБТ** – технічні бар'єри торгівлі.
- ТЕМ** – торговельно-економічна місія.
- ТНК** – транснаціональна корпорація.
- ТП** – торгове представництво.

ТПП – Торгово-промислова палата.

ТРИПС – (англ. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*) – Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.

ТТП – Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство між ЄС та США.

ТТП – Транстихоокеанське партнерство між США і країнами Південно-Східної Азії.

УКТЗЕД – Українська класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності.

УСПТ (англ. *Trade Facilitation Agreement*) – Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі.

ФРС – Федеральна резервна система.

ЦОВВ – центральні органи виконавчої влади.

ЧЕС – Чорноморське економічне співробітництво (також – ОЧЕС).

ЧРЕЦ – Чорноморський регіональний енергетичний центр.

ЮНКТАД (англ. *United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD*) – Конференція ООН з торгівлі та розвитку.

Наукове видання

Гужва Ігор Юрійович

АКТУАЛІТЕТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Монографія

**Відповідальний технічний редактор
та комп'ютерна верстка
*Цаплюк І.В.***

Підп.до друку 26.05.2017. Формат вид. 60x84^{1/16}
Папір офсет. № 1. Офс. друк. Гарн. "Times New Roman Cyr"
Ум. друк. арк. 16,87. Обл.-вид. арк. 16,16.
Наклад 300 прим. Зам. 33.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
Серія ДК № 1824 від 02.06.2004.

ВНЗ «Національна академія управління»
03151, Україна, м. Київ, вул. Ушинського, 15, км. 312.
тел. 242-24-46, 242-24-64, 242-10-95,
www.nam.kiev.ua, eco@nam.kiev.ua, NAU-kniga@ukr.net