

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б. Д. Гаврилишина
Кафедра міжнародної економіки

Белозьоров Олександр Георгійович

Переорієнтація міжнародної торгівлі України з ринків країн Митного Союзу на ринки Європейського Союзу / The Reorientation of Ukrainian International Trade from the Customs Union toward the European Union Markets

спеціальність: 8.03050301 – Міжнародна економіка
магістерська програма – Європейська економіка

Виконав студент групи
МЕЄЕМ-11
О. Г. Белозьоров

Науковий керівник
к.е.н., ст. викладач
І. О. Ліщинський

Дипломну роботу допущено до захисту
«_____» _____ 20____ р.
Завідувач кафедри
_____ Є.В. Савельєв

Тернопіль – 2017 р.

АНОТАЦІЯ

Белозьоров О. Г. Переорієнтація міжнародної торгівлі України з ринків країн Митного Союзу на ринки ЄС.

Дипломна робота на здобуття ступеня магістра за спеціальністю 8.03050301 – Міжнародна економіка. – Тернопільський національний економічний університет. Тернопіль, 2017.

Дипломна робота присвячена дослідженню розриву економічних зв'язків між Україною і Митним Союзом, і їх посилення з країнами Європейського Союзу. Проведено аналіз напрямів міжнародної торгівлі України, досліджена динаміка і структура розвитку міжнародної торгівлі України. Запропоновано шляхи розвитку міжнародної торгівлі.

ANNOTATION

Byelozorov O.G. Reorientation of international trade markets of Ukraine with the Customs Union to the EU markets.

Thesis for obtaining a master's degree in the specialty 8.03050301 - International Economics. - Ternopil National Economic University. Ternopil, 2017.

Thesis is devoted to research gap of economic relations between Ukraine and the Customs Union and to strengthen the countries of the European Union. Provided analysis of international Trade of Ukraine, studied the dynamics and structure of international trade in Ukraine. Proposed ways of improving international trade.

РЕЗЮМЕ

Дипломна робота містить 113 сторінок, 19 рисунків, 9 таблиць, список використаних джерел із 107 найменувань.

Метою дипломної роботи є обґрунтування теоретичних і методичних засад переорієнтації міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС.

Об'єкт дослідження – переорієнтація міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС.

Предметом дослідження є процеси переорієнтації міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС.

Одержані висновки і їх новизна полягають у розкритті суті та факторів, які детермінують розвиток міжнародної торгівлі; здійсненні огляду міжнародних торговельних відносин країн-членів ЄС та Митного союзу; обґрунтуванні розробки трансформаційних процесів, які відбудуться у структурі міжнародної торгівлі України в контексті зміни ринків збуту.

Ключові слова: міжнародна торгівля, МЕВ, ринок, переорієнтація, експорт, імпорт, економічні моделі.

RESUME

Thesis contains 113 pages, 19 figures, 9 tables, a list of references with 107 titles.

The aim of the thesis is to study theoretical and methodological foundations reorientation of international trade markets of Ukraine customs union to the EU markets.

Object - the reorientation of international trade markets of Ukraine customs union to the EU markets.

The subject of research is the process of reorientation of international trade markets of Ukraine customs union to the EU markets.

The resulting conclusions and innovation lies in the disclosure and factors that determine the development of international trade; implementation review of international trade of EU member states and the Customs Union; justification development of transformation processes that occur in the structure of international trade in Ukraine in the context of changing markets.

Keywords: international trade, international economic relations, the market shift, export, import, economic model.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	6
1.1. Суть та фактори, які детермінують розвиток міжнародної торгівлі.....	6
1.2. Теоретичні моделі формування міжнародних торговельних відносин держав.....	13
1.3. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі в рамках інтеграційних угруповань.....	29
Висновки до Розділ 1.....	38
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ КРІЗЬ ПРИЗМУ СПІВПРАЦІ З ЄС ТА МИТНИМ СОЮЗОМ.....	39
2.1. Огляд міжнародних торговельних відносин країн-членів ЄС та Митного союзу.....	39
2.2. Дослідження динаміки та структури розвитку міжнародної торгівлі України.....	45
2.3. Аналіз ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та втрати ринків Митного Союзу.....	57
Висновки до Розділ 2.....	67
РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....	70
3.1. Механізм інтенсифікації розвитку торгівлі України з ЄС.....	70
3.2. Трансформація структури міжнародної торгівлі України в контексті зміни ринків збуту.....	77
Висновки до Розділ 3.....	94
ВИСНОВКИ.....	96
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	101
ДОДАТКИ.....	113

ВСТУП

Актуальність теми. Міжнародна торгівля України протягом останніх років перебувала під впливом наслідків світової фінансово-економічної кризи через значний рівень відкритості та одночасної уразливості національної економіки, в той час як зміни світових товарних ринків мали негативний вплив на її розвиток. Україна дуже зацікавлена в сприятливому середовищі, яке б давало легкий доступ до зовнішніх ринків і забезпечувало стабільні торговельні потоки.

Тема розриву зв'язків з Митним Союзом і посилення економічних зв'язків з Європейським Союзом є актуальна сьогодні, через те що, незважаючи на політичні проблеми, Україна веде торгівлю з членами Митного Союзу. Угода про Асоціацію з Європейським Союзом – це угода про створення вільної зони торгівлі, які України зараз утворила з Росією, Білорусією та Казахстаном, та зможе утворити в майбутньому. Митний Союз – організація, де домінує один партнер. Підтримці зв'язків з Митним Союзом, Україна втратить можливість приєднатися до ЄС та створити інші угоди про вільну торгівлю. При співпраці з Митним Союзом, країна втрачає всі права на самостійні переговори. Вони повинні вестись від імені Митного Союзу, де 57% голосів має Росія. Зважаючи на це, існує вірогідність того, що Україна втратить можливість самостійно вести і укладати будь які договори, та відстоювати свої інтереси на переговорах.

Серед науковців та вчених, які досліджували у своїх працях тему зв'язків з Митним Союзом і посилення економічних зв'язків з Європейським Союзом для України, є наступні: Є. Бендерський, Т. Вахненко, Б. Губський, Д. Лук'яненко, А. Мазаракі, Т. Мельник, С. Патица, В. Сиденко та ін. Проблемам вивчення теоретичних та практичних питань розвитку міжнародної торгівлі окремих країн та гео економічних регіонів світу присвятили свої праці такі вчені, як: О. Білорус, Ю. Колосова, Ю. Макогон, Т. Орехова, Ю. Пахомов та ін.

Вважаємо тему: «Переорієнтація міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС» є досить актуальною на сьогоднішній день та потребує детального дослідження.

Метою даної дипломної роботи є обґрунтування теоретичних і методичних засад переорієнтації міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС.

Мета магістерської роботи досягається шляхом виконання таких **завдань**:

- розкрити суть та фактори, які детермінують розвиток міжнародної торгівлі;
- характеризувати теоретичні моделі формування міжнародних торговельних відносин держав;
- описати інструменти регулювання міжнародної торгівлі в рамках інтеграційних угруповань;
- здійснити огляд міжнародних торговельних відносин країн-членів ЄС та Митного союзу;
- дослідити динаміку та структуру розвитку міжнародної торгівлі України;
- з'ясувати основні ефекти від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та втрати ринків Митного Союзу;
- запропонувати механізм інтенсифікації розвитку торгівлі України з ЄС;
- обґрунтувати розробку трансформаційних процесів, які відбудуться у структурі міжнародної торгівлі України в контексті зміни ринків збуту.

Об'єкт дослідження – переорієнтація міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС.

Предметом дослідження є процеси переорієнтації міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС.

Методи дослідження. У процесі дослідження використано такі

загальнонаукові методи пізнання: спостереження, порівняння, індукції і дедукції, вимірювання взаємозв'язків, поєднання аналізу та синтезу, історичного і логічного підходів, узагальнення, а також спеціальні методи аналізу.

Теоретичну й методологічну основу дослідження складають наукові положення сучасної економічної теорії, теоретичні висновки та узагальнення вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, що міститься у монографічній, спеціальній та періодичній літературі, а також нормативно-правові документи з досліджуваного питання.

Інформаційну базу дослідження статистичні матеріали Національного банку України, Державної служби статистики України, Європейської комісії статистики.

Наукова новизна дипломної роботи полягає в науковому узагальненні та систематизації теоретичних і прикладних засад розвитку міжнародної торгівлі та розробці пропозицій щодо удосконалення механізму формування зв'язків України з країнами ЄС.

Практичне значення одержаних результатів. Теоретичні положення й висновки дипломної роботи мають практичне значення, яке полягає у створенні пропозицій розвитку міжнародних зв'язків України з її партнерами.

Апробація результатів дослідження. За результатами наукового дослідження опубліковано 1 наукову працю на тему: «Переорієнтація міжнародної торгівлі України з ринків країн митного союзу на ринки ЄС» у Збірнику тез доповідей Міжнародно-наукової інтернет-конференції «Проблеми глобалізації та регіоналізації світової економіки».

Структура і обсяги роботи. Дипломна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (107 позицій). Загальний обсяг роботи – 113 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

1.1. Суть та фактори, які детермінують розвиток міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля будь-якої держави виступає як невід'ємна складова частина національної економіки, тому кожна держава приділяє особливу увагу її розвитку. Наявність ринків збуту на міжнародній арені свідчить про встановлення зовнішніх торговельних зв'язків з партнерами різних держав, що, в свою чергу, підкреслює високий рівень розвитку економіки тієї чи іншої держави в цілому.

Зовнішньоекономічна діяльність дозволяє збалансовувати виробничі можливості держав та переваги споживачів, дає змогу отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізовувати надлишок товарів, котрий не поглинається внутрішнім ринком. Таким чином, завдяки міжнародній торгівлі задовольняються потреби населення кожної з торгуючих країн на високому рівні.

Відмітимо також, що міжнародна торгівля України характеризується діяльністю суб'єктів господарювання України та інших держав, яка має місце як на території України, так і за її межами і визначається як посередництво між виробниками та споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу товарів або послуг. Міжнародна торгівля України здійснюється у напрямку експорту, тобто вивозу товарів від вітчизняних виробників до іноземних споживачів, та імпорту – ввозу товарів від іноземних виробників до вітчизняних споживачів.

Міжнародна торгівля є найстарішою формою міжнародних економічних відносин, що з'явилася задовго до появи міжнародного господарства [6, с. 104]. Вона являє собою обмін товарами та послугами між національними господарствами; й виступає основною формою МЄВ, яка опосереднює багато інших форм цих відносин. Зокрема, розвиток

міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, міжнародного науково-технічного співробітництва знаходить відображення в розширенні обміну товарами та послугами між країнами. Міжнародна торгівля для всіх країн стає все більш важливим фактором економічного розвитку.

Існує декілька визначень міжнародної торгівлі, а саме:

- ❖ система відносин обмінного характеру, що виникають та існують між суб'єктами МЕН і базуються на міжнародному поділі праці (МПП);
- ❖ торгівля між країнами, яка складається із ввозу (імпорту) товарів і послуг та їх вивозу (експорту) [89];
- ❖ сукупність зовнішньої торгівлі різних країн світу [44].

Фахівці з історії міжнародної економіки пропонують різні критерії періодизації розвитку міжнародної торгівлі: за етапами розвитку науково-технічного прогресу (за змінами у виробничих силах); за етапами вдосконалення транспортної системи (як транспортних засобів, так і доріг); за пріоритетними напрямками у зовнішньоторговельних політиках країн (лібералізація чи протекціонізм). На справді доведено, що між усіма переліченими етапами існує пряма залежність.

Розглянемо такі етапи розвитку міжнародної торгівлі:

- I – початковий (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.);
- II – друга половина XIX ст. – початок Першої міжнародної війни (1914 р.);
- III – період між двома світовими війнами (1914–1939 рр.);
- IV – повоєнний (50–60-ті роки);
- V – сучасний (з початку 70-х років) [89, с. 37].

Кожному із зазначених вище п'яти етапів розвитку міжнародної торгівлі притаманні: певні чинники розвитку; особливості, що відтворюють рівень інтернаціоналізації виробництва і роль міжнародної торгівлі у розвитку національних господарств; пріоритетні методи регулювання зовнішньої торгівлі більшості країн світу (Додаток А).

В умовах зростаючої інтернаціоналізації господарського життя міжнародна торгівля зростає темпами, що випереджають темпи зростання виробництва, причому навіть у періоди економічних спадів.

Зауважимо, що міжнародна торгівля розвивається завдяки спеціалізації країн на виробництві певних товарів чи їх сукупності та продажу їх за рубіж. Тобто, основою міжнародної торгівлі є міжнародний поділ праці.

Міжнародна торгівля – вища ступінь розвитку суспільно-територіального поділу праці між країнами, яка передбачає стійку концентрацію виробництва визначеної продукції в окремих країнах [28, с. 78].

З державно-політичного погляду міжнародна торгівля розглядається як особливий тип суспільних відносин, що виникають у світовій системі господарства в процесі і з приводу обміну товарами та послугами між державами, для кожної з яких характерна власна зовнішньоторговельна політика.

З операційної точки зору міжнародна торгівля – це процес безпосереднього обміну товарами та послугами між господарюючими суб'єктами різних держав, державами та міжнародними організаціями.

Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі міжнародногосподарських зв'язків. Вона опосередковує практично всі види та форми міжнародного співробітництва, включаючи спільну підприємницьку діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансферт технологій тощо.

Виділимо основні чинники міжнародної торгівлі:

- лібералізація міжнародної торгівлі на дво- і багатосторонній основі, що виявляється у скасуванні або зниженні тарифних і нетарифних обмежень, утворенні вільних економічних зон, запровадженні спільного підприємництва;

- розвиток торговельно-економічної інтеграції за допомогою утворення зон вільної торгівлі, введення єдиного тарифу на товари для країн, які не

беруть участі в економічних об'єднаннях, формування спільних ринків і валютно-економічних союзів;

- здобуття політичної незалежності територіями, які раніше належали до колоніальних імперій, і поява нових індустріальних держав.

Підходи до розуміння сутності міжнародної торгівлі наступні:

- поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізація виробництва;

- упровадження досягнень науково-технічної революції, що, зокрема, виявляється в оновленні основного капіталу, створенні нових видів продукції, виникненні нових галузей економіки та реконструкції традиційних;

- активізація діяльності транснаціональних корпорацій на світовому ринку.

На сьогоднішній день через канали зовнішньої торгівлі проходить до 1/5 частини виробленої в світі продукції, і ця частка має тенденцію до зростання. Темпи розвитку міжнародної торгівлі випереджають зростання виробництва. Так, протягом 80-х років загальний обсяг міжнародної торгівлі збільшився в 1,5 рази, а реальне зростання міжнародної економіки становило не більше, ніж 1/3.

Міжнародна торгівля – сфера міжнародних товарних відносин, специфічна форма обміну продуктами праці (товарами і послугами) різних країн [52, с. 45]. З іншого боку, міжнародна торгівля є сукупністю зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Експорт – це закупівля вироблених у країні товарів і послуг та вивіз їх за кордон з метою передачі у власність нерезидентам даної країни.

- 1) вивіз з країни товарів, вироблених, вирощених чи видобутих у країні, а також товарів, що раніше були ввезені до країни і перероблені;

- 2) вивіз товарів, попередньо ввезених до країни, переробка яких відбувалась під митним контролем;

3) вивіз за кордон попередньо ввезених товарів, що не зазнали будь-якої переробки. Такий експорт називається реекспортом. Предметом реекспорту найчастіше виступають товари, що реалізуються на міжнародних аукціонах та товарних біржах. Реекспортними є також операції щодо вивозу товарів з території вільних економічних зон та приписних складів.

Імпорт – це витрати окремих осіб, фірм та уряду даної країни на придбання товарів та послуг, що вироблені в інших країнах.

Під імпортом слід розуміти:

1) ввіз до країни товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника чи країни-посередника для особистого споживання, промислових, сільськогосподарських, будівельних та інших підприємств чи для переробки з метою наступного споживання або з метою вивозу з країни;

2) ввіз товарів з вільних економічних зон та приписних складів;

3) ввіз з-за кордону вітчизняних товарів, що були раніше вивезені з країни і не зазнали там переробки (реімпорт). До реімпорту відносяться товари, які не продались на аукціоні або забраковані споживачем;

4) ввіз товарів з метою переробки під митним контролем. Це такі товари, які ввозять до країни для переробки з метою наступного вивозу готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому вигляді. Наприклад, ввіз рослинної олії для виробництва на експорт сардинових консервів. У цих випадках, як правило, імпортер звільняється від сплати митного збору.

Необхідно відзначити, що експортно-імпортні операції вважаються здійсненими, якщо товар пропущений через державний кордон країни-контрагента, що передбачає попереднє виконання певних митних формальностей і процедур, до числа яких входить і надання інформації для статистичного обліку.

Форми міжнародної торгівлі класифікуються за такими критеріями:

1. регулювання торговельно-економічних відносин між країнами;

2. специфіка торговельно-економічної взаємодії суб'єктів торгівлі – експортерів та імпортерів;
3. особливості предмета торгівлі [86, с. 114].

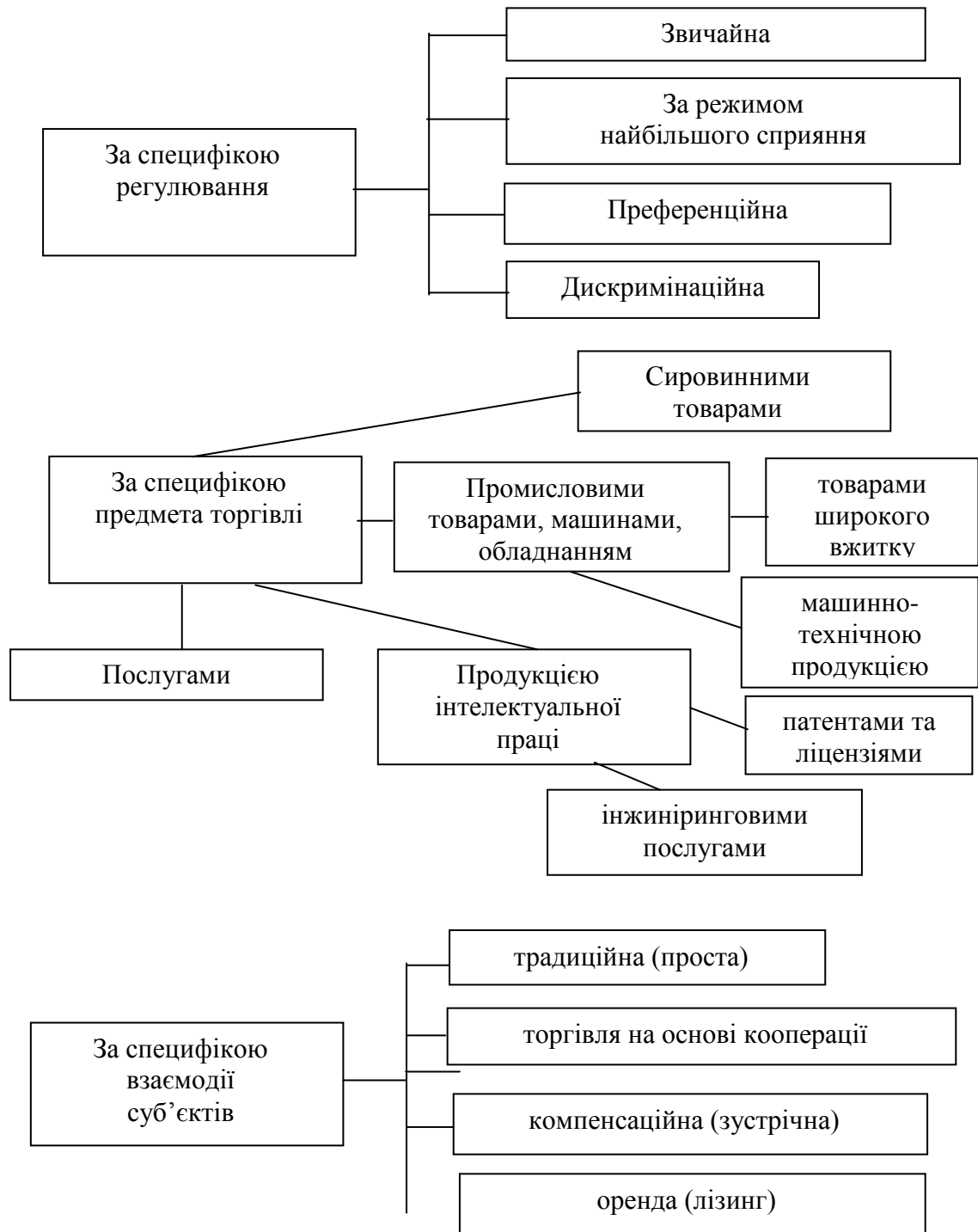


Рис. 1.1. Класифікація форм міжнародної торгівлі [8, с. 154]

У міжнародній торговій практиці розрізняють два основних методи:

1) прями́й метод (direct), що передбачає встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) та споживачем;

2) непрями́й метод (indirect), що передбачає купівлю-продаж товарів через торгово-посередницьку ланку на основі укладання спеціальної угоди з торговим посередником, яка передбачає виконання останнім певних зобов'язань у зв'язку з реалізацією товару виробника.

Варто зазначити, що прями́й метод, як правило, використовується:

– при закупівлі та продажу на зовнішніх ринках промислової сировини на основі довгострокових контрактів;

– при експорті великогабаритного й дорогого обладнання;

– при експорті стандартного серійного обладнання через власні закордонні філії та дочірні компанії, що мають свою торговельну мережу;

– при закупівлі сільськогосподарських товарів безпосередньо у фермерів-виробників у країнах, що розвиваються;

– прями́й експорт та і́мпорт становить значну частку зовнішньоторговельних операцій, які здійснюються державними підприємствами та установами.

Відомо, що міжнародні торги – це спосіб закупівлі товарів або розміщення замовлень, який передбачає залучення до певної, наперед обумовленої дати пропозицій від декількох постачальників з різних країн та укладення угоди з тим з них, пропозиція якого найбільш вигідна організаторам торгів.

Таким чином підсумуємо, що поняття «міжнародна торгівля» включає експорт і і́мпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку міжнародної торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу.

Під терміном «зовнішня торгівля» розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (і́мпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

Виявлено, що міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття «міжнародна торгівля» вживається й у більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинутих країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад, країн Східної Європи і т.п.

1.2. Теоретичні моделі формування міжнародних торговельних відносин держав

Перш ніж перейти до розгляду моделей інтеграції дамо визначення самому поняттю моделі. Сучасний економічний енциклопедичний словник дає наступне визначення моделі: модель – це наблизений аналог досліджуваних об'єктів, явищ і процесів, який відображає сутнісні ознаки та властивості об'єкта, що моделюється у процесі його пізнання, дає нові знання про об'єкт-оригінал [57, с. 541].

За В.С.Білецьким модель – це речова, знакова або уявна система, що відтворює, імітує, відображає принципи внутрішньої організації або функціонування, певні властивості, ознаки чи (та) характеристики об'єкта дослідження (оригіналу). В словнику ж сучасної економічної теорії Макміллана модель трактується як абстрактна теоретична конструкція, логічна структура якої визначається як властивостями об'єкту, так і цілями, характером дослідження [82, с. 252].

Якщо говорити про економічну модель, то згадуваним вище Макмілланом дається наступне визначення: економічна модель – це формальна або неформальна структура аналізу, що прагне абстрагуватися від складнощів реального світу, але зберегти характеристики економічної системи, що дозволяє зрозуміти поведінкові, організаційні і технічні взаємозв'язки, які лежать в основі аналізованої системи.

Метою економічної моделі є полегшення пояснення економічних явищ і розробка економічних прогнозів [82, с. 301]. Було б логічним припустити, що результати інтеграції багато в чому залежать від особливостей взаємодії національних економік, які можна звести до обмеженого числа моделей інтеграції. Під моделлю інтеграції слід розуміти стійке поєднання трьох основних характеристик інтеграційних процесів в тому або іншому регіоні: гравців (зі специфічними інтересами та ресурсами); процесів їх взаємодії; й інституціонального середовища, яке регулює цю взаємодію.

Почнемо аналіз з розгляду моделей інтеграції у концепції Б.Балаша, який досліджує етапи інтеграції, включаючи п'ять послідовних форм розвитку інтеграційних процесів, як і у багатьох інших авторів: зона вільної торгівлі; митний союз; спільний ринок; економічний союз; повна економічна інтеграція. Однак, еволюція західноєвропейської інтеграції внесла певні корективи до цієї концепції. Найнижчою формою економічної інтеграції є зона преференційної торгівлі.

Донедавна вважалося, що вищою формою економічної інтеграції, згідно сучасних концепцій, є політичний союз. Однак проф. В.Чужиков виділяє «регіональну єдність (союз)», як найвищу стадію розвитку процесу європейської економічної інтеграції.

Пояснення цьому він вбачає у «внутрішньорегіональних диспропорціях, що виникли внаслідок хвилеподібного руху капіталу через територію країн ЄС та їх внутрішніх регіонів і зумовлена цим нерівномірність соціально- економічного розвитку» [89, с. 86]. Таким чином, після створення економічного (насправді, економічний та монетарний союз (EMU)) та політичного союзу країни-учасниці повинні розвивати «регіональну європейську єдність», або створювати регіональний союз, кий також відомий як «Європа Регіонів» (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Форми міжнародної економічної інтеграції [89, с. 91-92]

Разом з тим, світова економічна практика останніх років похитнула існуючі уявлення про сутність та етапи розвитку інтеграційних угруповань. Схема Б. Баласса та В. Чужикова на сьогодні пристосована лише до єдиного регіонального об'єднання – ЄС. Натомість більшість існуючих в світі об'єднань зупинились на першій ступені інтеграції.

Тим не менш, на наш погляд, в існуючих дослідженнях недостатньою мірою враховуються три важливих аспекти. По-перше, виділення основних моделей інтеграції повинно враховувати ту обставину, що «інтегруючою силою» в рамках того або іншого простору можуть виступати не тільки державні структури, які створюють мережу формальних угод та інститутів, але й недержавні гравці: корпорації, неформальні торгові мережі та недержавні джерела норм та правил. У багатьох випадках саме взаємодія недержавних гравців виражає масштаби реального взаємопереплетіння економік країн регіону. У зв'язку з цим адекватна типологія моделей економічної інтеграції повинна враховувати різного типу інтеграційні проекти, які базуються як на домінуючій ролі держави, так і зумовлені в основному бізнес-структурами.

По-друге, важливою характеристикою інтеграції є асиметрія влади гравців, які володіють, відповідно, доступом до різноманітних інструментів для інтеграції ринків. У цьому випадку в інтеграційному угрупованні способи інтеграції (наприклад, досягнення нею «стадії» інтеграції за Б. Баласса, переважання позитивної або негативної інтеграції, відкритого або традиційного регіоналізму) багато в чому визначається, саме, цією системою влади.

По-третє, неможна забувати, що процеси інтеграції національних господарств в світовій економіці відбуваються разом з процесами внутрішньої інтеграції в рамках окремих держав.

Таблиця 1.1

Типологія моделей економічної інтеграції за А. Лібманом⁵

Відношення влади	Провідні гравці	
	Територіальні органи публічної влади	Недержавні гравці
Рівність сил	Модель міжурядових договорів	Модель неформальної торгівлі
Асиметрія якісно однорідних гравців	Модель домінуючого учасника	Модель корпоративної взаємодії
Асиметрія якісно різнорідних гравців	Модель спільного центру	Модель недержавного права

Необхідною стає розробка типології інтеграції, яка враховує існуючі моделі з різноманітними структурами влади, роллю недержавних гравців і значимістю між- та внутрішньодержавної взаємодії. Цікавим, з цієї точки зору, є дослідження А. Лібмана щодо розробки типології моделей економічної інтеграції. Для цього він досліджує так звану «інтеграцію ринків», яка хоча й не описує безліч цілей та аспектів інтеграційної взаємодії, в ринковій економіці все ж може розглядатись як своєрідна вихідна точка аналізу.

Згідно А. Лібмана, основним критерієм для виділення моделей інтеграції виступає провідний гравець, який забезпечує усунення транскордонних бар'єрів [100, с. 17]. Таким чином, можна говорити про шість моделей інтеграції, пов'язаних з виділенням того або іншого ведучого гравця і відношення системи влади (табл. 1.1).

Як впливає з наведеної вище таблиці в трьох моделях основну роль відіграють державні органи; в трьох домінують недержавні гравці. Тому можна говорити про «формальні» та «неформальні» (або «корпоративні»)

моделі інтеграції відповідно. Перші три моделі також можна назвати «інтеграцією зверху», а останні три «інтеграцією знизу», або «консолідацією» (рис. 1.2). Слід зазначити, що виділення формальної та неформальної інтеграції носить аналітичний характер, тому що, насправді, мова йде про два співіснуючих «потоків» інтеграційної взаємодії. Однак, в різних регіонах можна спостерігати різну відносну значущість та вираженість формальної та неформальної інтеграції.

Розглянемо моделі більш докладно.

➤ модель спільного центру: основною інтегруючою силою виступає спеціалізована юрисдикція – наддержавний орган або центральний уряд, який не пов'язаний ні з однією конкретною територією;

➤ модель міждержавних договорів: бар'єри усуваються окремими територіальними органами влади на основі домовленостей у відповідності з принципом консенсусу;

➤ модель домінуючого учасника: функцію ліквідації бар'єрів приймає на себе один конкретний територіальний орган влади (наприклад, уряд ведучої країни або території), який володіє правом примусу по відношенню до всієї решти гравців;

➤ модель корпоративної взаємодії: основним «інтегратором» виступають великі корпорації, які формують та охоплюють виробничими мережами весь регіон;

➤ модель неформальної торгівлі: місце великих корпоративних структур займають неформальні мережі, які об'єднують підприємців та торговців і нерідко хоча б частково оперують в нелегальній економіці;

➤ модель недержавного права: основу для інтеграції складають спільні правила гри, які свідомо генеруються конкретними позарегіональними гравцями для організації економічної взаємодії між окремими територіями.

Всі шість перерахованих моделей в принципі володіють тривалим досвідом реалізації як в міжнародних відносинах, так і всередині національних держав, і в ніякому випадку не є досягненням двадцятого сторіччя.

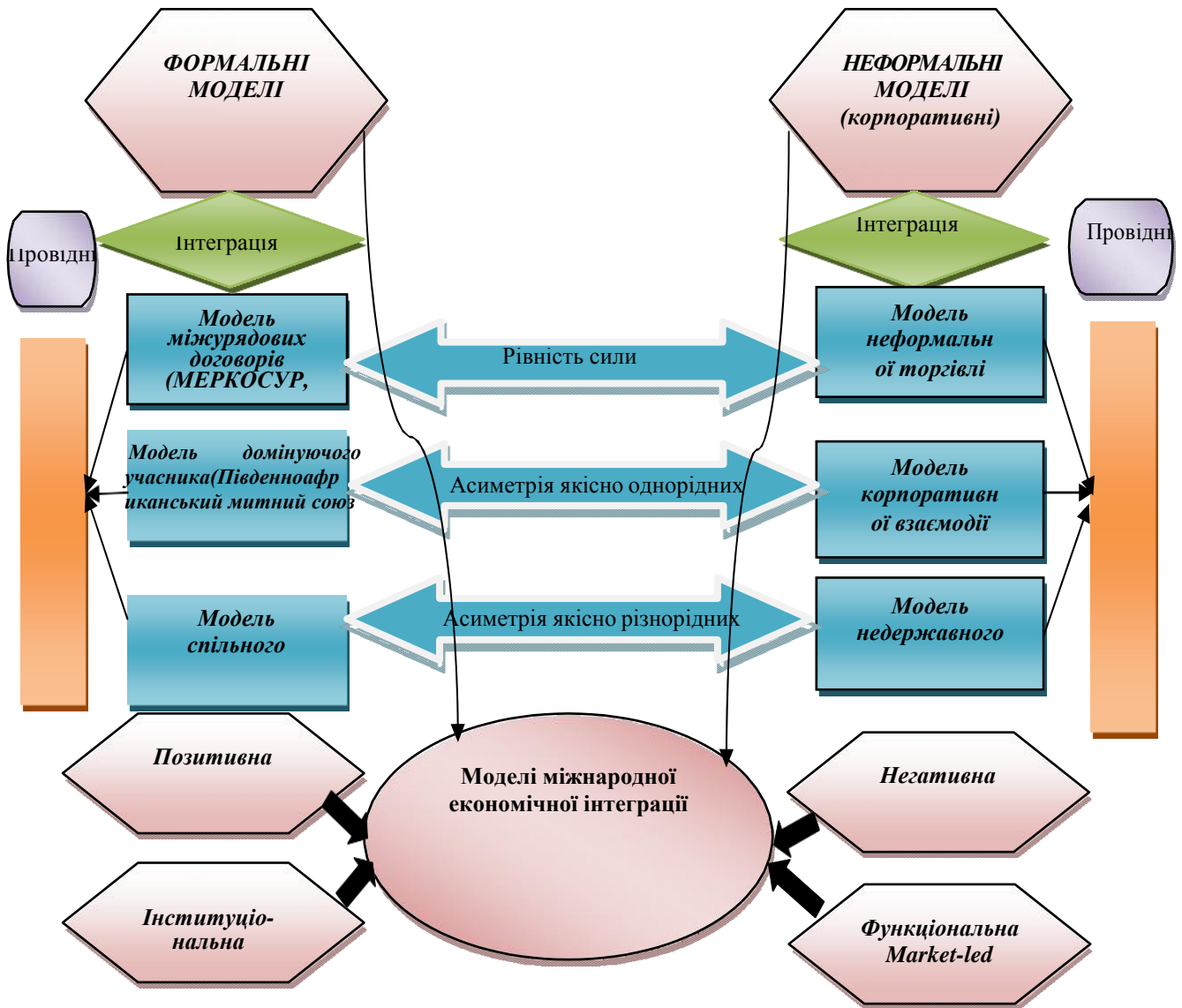


Рис. 1.3. Моделі міжнародної економічної інтеграції

Джерело: складено автором самостійно

Розглянемо результати взаємодії формальної та неформальної інтеграції в різних регіонах світу.

Південно-Східна Азія (рис.1.4). Регіон Південно-Східної Азії є найбільш відомим прикладом розвитку неформальної інтеграції. Не дивлячись на те, що інститути формальної інтеграції розвиваються вкрай повільно, регіон характеризується високим рівнем взаємопереплетіння національних економік, що спричинено діями приватного бізнесу. Основними механізмами інтеграції являються неформальні китайські ділові мережі та інвестиційна активність японських корпоративних структур.

Китайські ділові мережі та японські корпорації нерідко відіграють роль тісно пов'язаних між собою систем. Звичайно, обидві групи зіштовхуються з

проблемами захисту прав власності та зниження витрат транскордонних операцій в силу відсутності формальної інтеграції. На сьогодні, очевидним є те, що роль формальних ділових альянсів японських корпорацій та китайських бізнес-структур (які нерідко тісно пов'язані з сітьовими структурами) швидко зростає [102]. Крім цього, все більш важливу роль відіграють інвестиції компаній інших країн.

Слід мати на увазі, що для Південно-Східної Азії характерною є така незвична форма регіоналізації, як неформальна інтеграція на основі дії позарегіональних гравців; до останніх відносяться, перш за все, американські ТНК. Це пов'язано з тим, що, по-перше, позарегіональні гравці нерідко є присутніми в декількох країнах регіону, й, по-друге, їхні бізнеси в окремих країнах пов'язані між собою. Крім цього, регіоналізація в результаті діяльності позарегіональних гравців у Південно-Східній Азії оснований на «посередницькій» функції окремих територій та країн, які перетворюються у «ворота» для інвестицій в регіон в цілому – як це, наприклад, відбувається в регіоні «Великого Китаю» [106].

Довгий час неформальна інтеграція була субститутутом розвитку формальних інтеграційних ініціатив в регіоні. Сьогодні ситуація змінюється: крім «заміщення» неефективної регіональної інтеграції, бізнес структури в Азії все частіше стають ініціаторами формальних регіональних інтеграційних ініціатив. Така організація, як АТЕС, багато в чому виросла із неформальних зустрічей за участю представників бізнес-товариств.

Значно слабше в Азії виражена субрегіональна інтеграція. Це багато в чому пов'язане з унітарним характером більшості азійських країн. Тим не менш, на цьому континенті діє декілька транскордонних проєктів, які здебільшого обмежуються спільним розвитком інфраструктури та освоєнням ресурсів.

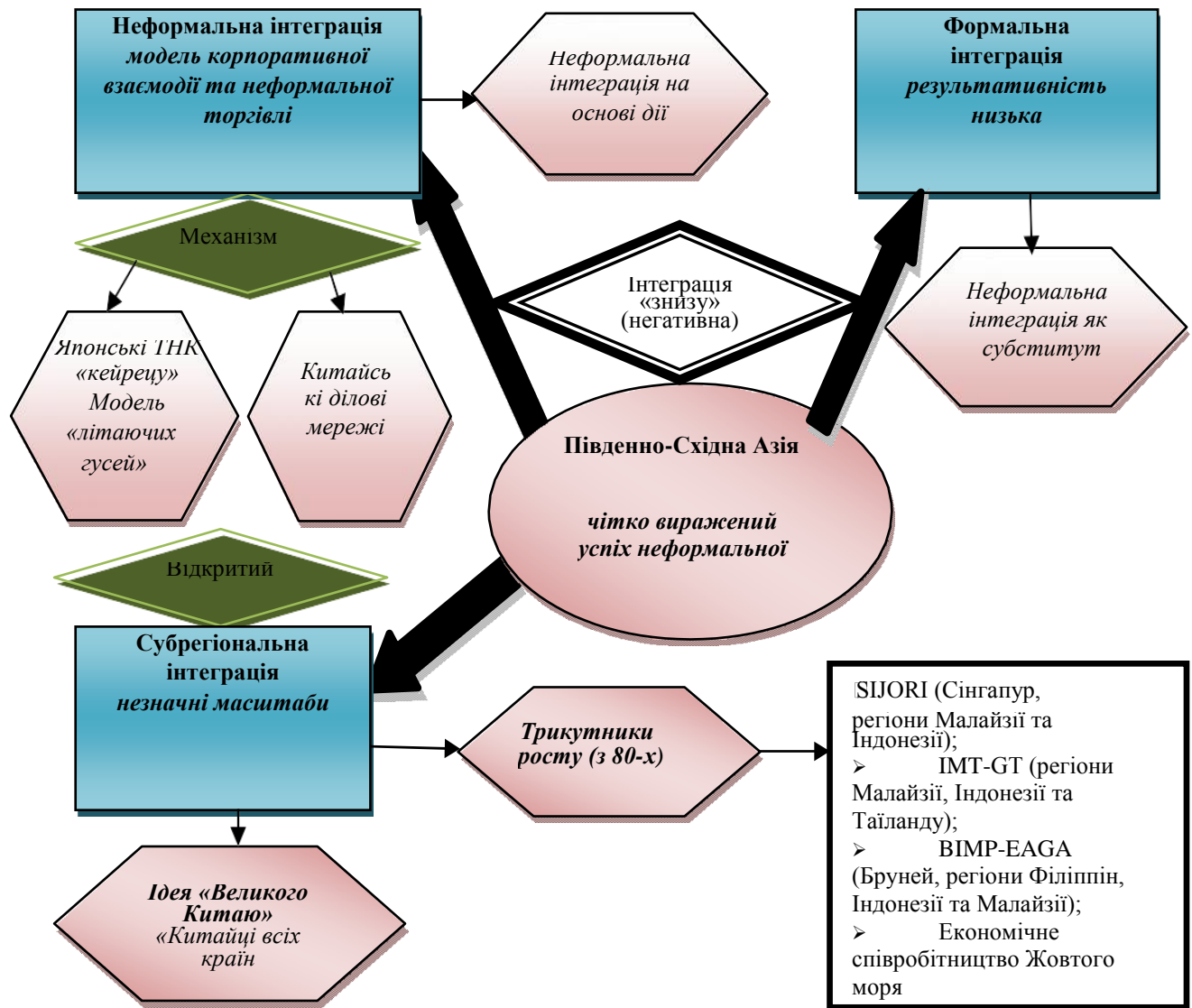


Рис. 1.4. Взаємодія моделей формальної та неформальної інтеграції в Південно-Східній та Східній Азії

Джерело: складено автором самостійно

Азія є, напевне, єдиним прикладом чітко вираженого успіху неформальної інтеграції в регіоні з відсутністю формальної інтеграційної інфраструктури. Подібною, щоправда з деякими відмінностями, є ситуація на Південноамериканському континенті.

Північна Америка (рис.1.5). Головна відмінність північноамериканської інтеграції полягає в тому, що в даному регіоні об'єднання почалось не зверху, не за політичним рішенням, а знизу, в результаті високого рівня взаємопроникнення капіталів країн. Її головною рушійною силою був приватний бізнес. Практика показує, що така модель інтеграції не поступається за результативністю західноєвропейській, а за багатьма показниками перевершує її. Причому ініціатива об'єднання виходила від більш слабких партнерів.

Як і в Південно-Східній Азії, рушійною силою інтеграції виступають корпоративні структури й, перш за все, американські ТНК. Однак їхня регіональна експансія здебільшого пов'язана з міжурядовими угодами. Основне інтеграційне угруповання регіону – НАФТА – є на сьогоднішній день не стільки прикладом багатостороннього співробітництва, скільки об'єднанням двохсторонніх американо-мексиканських та американо-канадських відносин. У розвитку перших важливу роль відіграли американські ТНК «складальної» промисловості, інвестиції яких зосереджені в північних штатах Мексики (так звані «maquiladoras»). Саме на ці структури, які зацікавлені у використанні відносно більш дешевих трудових ресурсів Мексики для виробництва товарів для ринків промислових країн, приходить значна частина торгівлі Мексики та США [96].

Очевидно, що Північна Америка «інтегрована» й за рахунок потоків міграції. Але, які й інвестиції, вони переважно носять односторонній характер: мова йде про імміграцію з Мексики до США. Як і у випадку з корпоративними інвестиціями, міграція є явищем, яке проявилось за довго до виникнення формальних інститутів регіональної інтеграції.

Більш того, певною мірою можна говорити про міграцію «всупереч» достатньо жорстким бар'єрам, які існували досить тривалий час. На сьогодні міграція вже привела до формування значної іспаномовної меншини в США, яка здійснює значний вплив на економічний та політичний розвиток країни. Певною мірою говорять й про формування транскордонних сітєвих структур, аналогічним до існуючих в Південно-Східній Азії, хоча й не порівняними за масштабами економічного впливу [106].

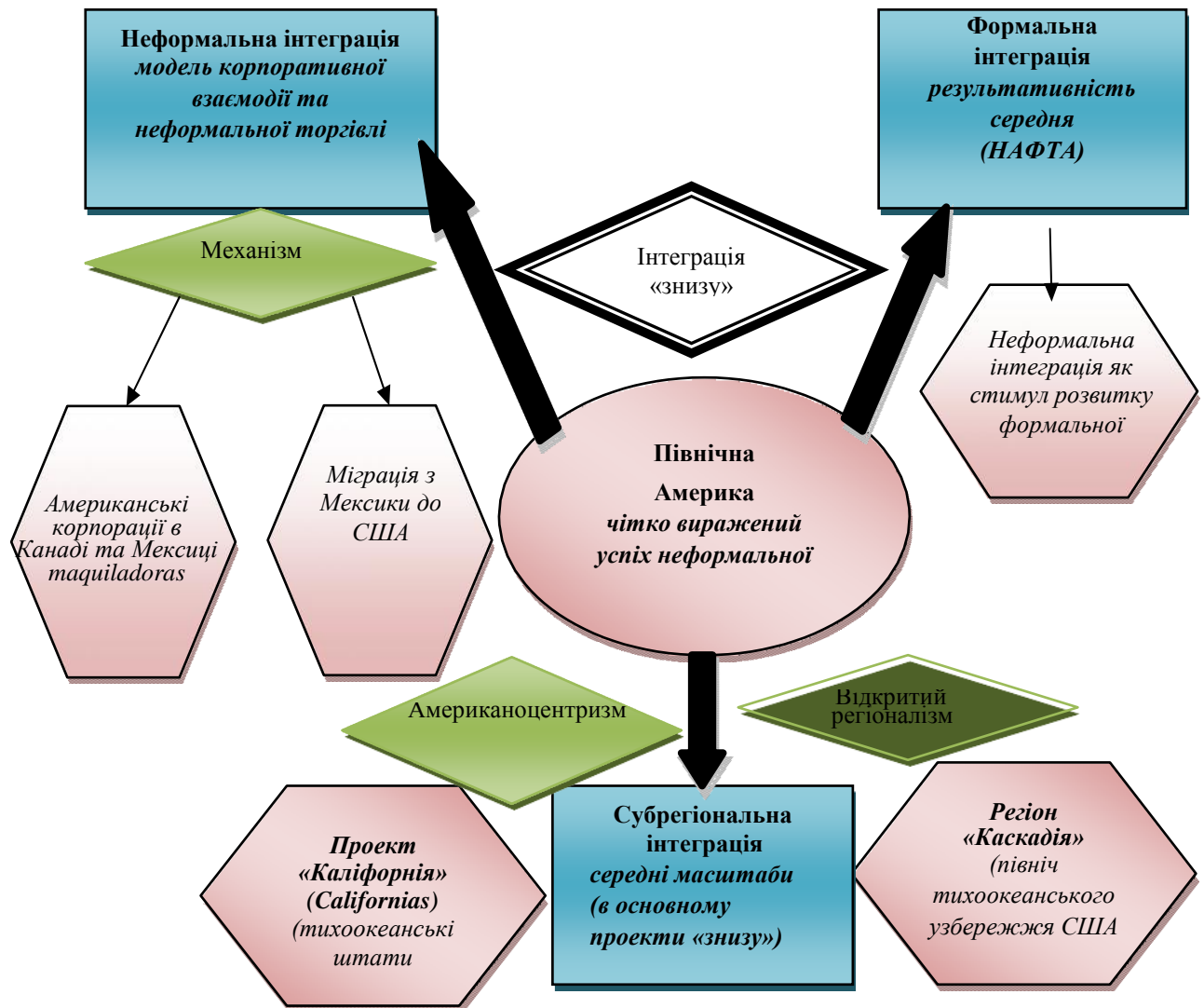


Рис. 1.5. Взаємодії моделей формальної та неформальної інтеграції в Північній Америці

Джерело: складено автором самостійно

Північній Америці функціонують різні проекти субрегіонального економічного співробітництва, тим більше значущих, що на відміну від ЄС, в даному випадку мова дійсно йде про «ініціативу знизу»: в НАФТА відсутні структурні фонди підтримки транскордонних регіонів (подібні до описаних нижче програм INTERREG). Втім, всі три країни, які входять в НАФТА, є повноцінними федераціями зі значними повноваженнями регіонів; на відміну від європейських «кооперативних федерацій», які основані на співробітництві центра та регіонів, США є «конкурентною федерацією», в основі якої лежить ініціатива регіонів, які покликані орієнтуватися «на власні сили». Теж саме стосується й підприємницької активності та здатності до самоорганізації, яка більш розвинута у Північній Америці.

Латинська Америка (рис. 1.6). В даному регіоні як формальна, так і неформальна інтеграція слабо представлені. Формальні інтеграційні процеси практично не враховують інтереси бізнес структур, орієнтуючись на фактори «політичної доцільності», а транскордонні інвестиції залишаються вкрай обмеженими. Якщо в Мексиці та Чилі (при створенні зони вільної торгівлі з США) бізнес-асоціації активно взаємодіють з національними урядами, розвиток МЕРКОСУР відбувається практично у відсутності тісних контактів держав та приватних структур [107]. Масштаби неформальної інтеграції в регіоні незначні, здебільшого через відсутність потужних конкурентоспроможних корпорацій й практики транснаціональних неформальних сітьових структур. В той же час МЕРКОСУР, певною мірою, стимулює зростання неформальної регіональної інтеграції, однак за рахунок жорстких дискримінаційних тарифів за відношенням до третіх країн, захищаючи корпорації регіону від конкурентів.

Субрегіональна інтеграція в Латинській Америці також залишається на достатньо низькому рівні. Втім, є й виключення.

В 2001 р. Мексика виступила з ініціативою «Plan Puebla-Panamá», в рамках якої планується створити інтеграційне об'єднання південних штатів Мексики, а також Нікарагуа, Белізу, Гватемали, Гондурасу, Кости Ріки та Панами.

Оскільки в проєкті беруть участь лише деякі штати південної (найменш розвинутої) частини Мексики, його результатом може стати створення «транснаціонального» регіону

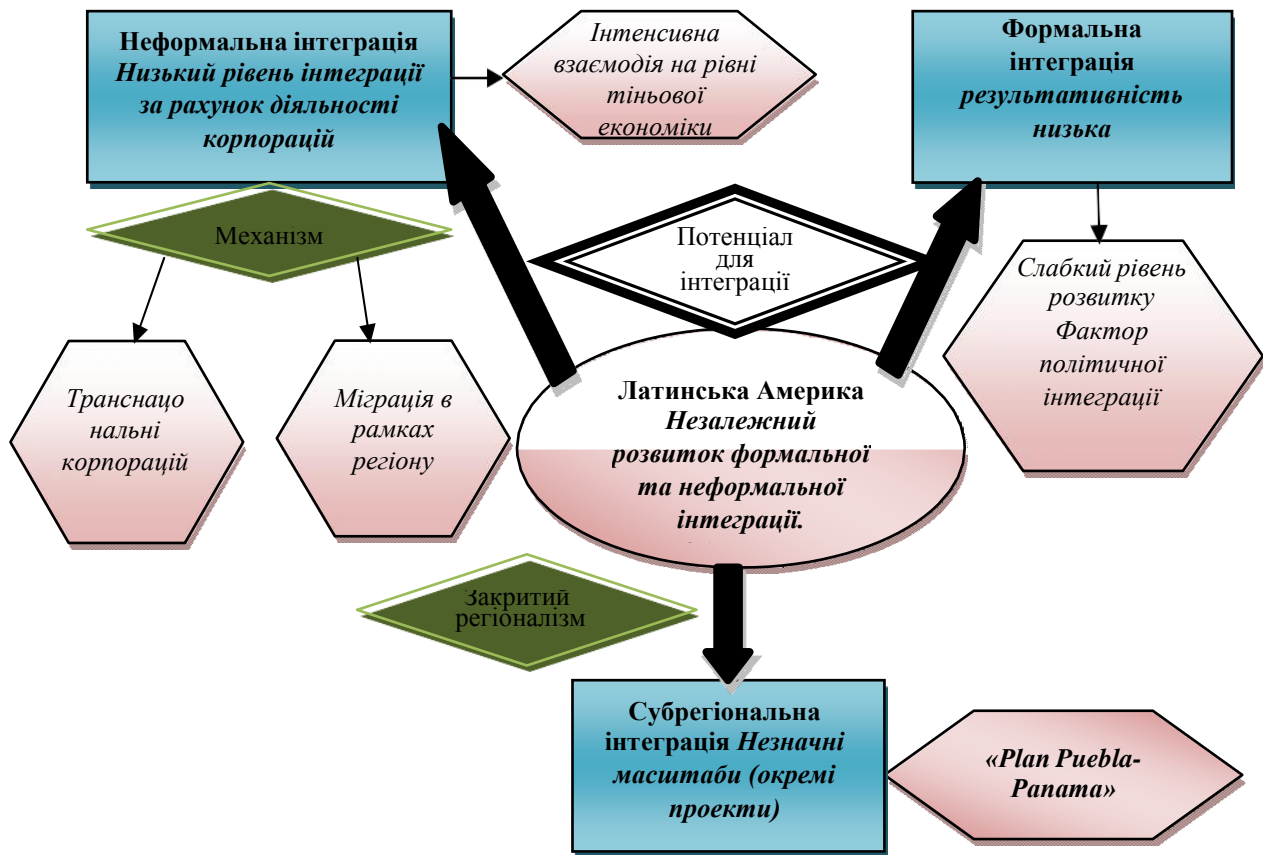


Рис. 1.6. Взаємодія моделей формальної та неформальної інтеграції в Латинській Америці

Джерело: складено автором самостійно

Контури політики закритого регіоналізму можна побачити вже у створенні у 2004 р. потужного інтеграційного утворення – Союз південноамериканських націй (Union of South American Nations, (UNASUR), до складу якого ввійшли три інтеграційних блока – МЕРКОСУР, Андська група і члени Карибського співтовариства – Гайна та Суринам. В угоді про формування UNASUR мова йде про розвиток політичної, соціальної, економічної, інфраструктурної та екологічної інтеграції в рамках Південної Америки, причому інтеграційні процеси розглядаються країнами-членами UNASUR в контексті закріплення позицій Латинської та Карибської Америки в світовому співтоваристві.

Європа (рис. 1.7).

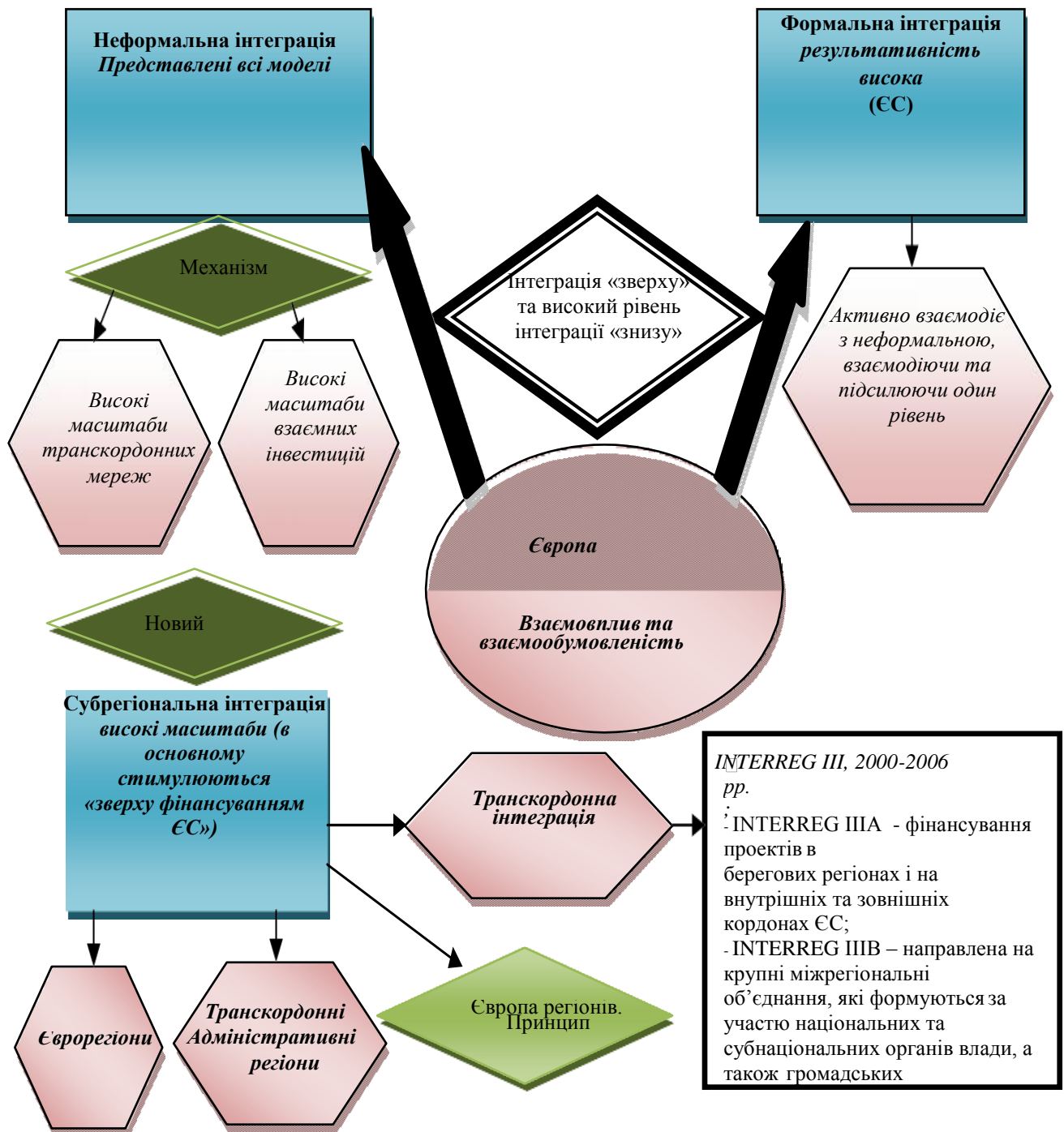


Рис. 1.7. Взаємодія моделей формальної та неформальної інтеграції в Європі

Джерело: складено автором самостійно

На сьогодні найбільш зрілим інтеграційним об'єднанням у світі є Європейський Союз, який зумів виробити, по суті еталонну модель міжнародної економічної інтеграції, характерною рисою якої є свідомо відмова країн-членів

від частини національного суверенітету на користь наднаціонального регулювання і служить успішним єдиним досвідом формування спільного ринку.

Саме в ЄС вдалося реалізувати послідовну та поступову інтеграцію. Протягом десятиліть в Західній Європі була реалізована наступна модель: асоціація вільної торгівлі митний союз – спільний ринок товарів, капіталів та робочої сили – економічний та монетарний союз. І вже після підписання Лісабонського договору (13.12.2007 р.) ми можемо констатувати факт переходу ЄС до політичного союзу [107]. ЄС є одним з небагатьох інтеграційних угруповань, де фірми «на рівних» беруть участь у формуванні інтеграційної політики, взаємодіючи з національними структурами.

У зв'язку з цим і модель взаємодії інтересів корпоративних структур та регіональної інтеграції має певну специфіку. Можна говорити про взаємне посилення процесу розвитку інтеграції: зростання впливу європейських органів робить їх більш привабливими суб'єктами лобіювання та сприяє росту «попиту» корпоративних структур на поглиблення інтеграційних процесів, що, в свою чергу, посилює повноваження наднаціональних органів. Розширення європейського законодавства та інтенсифікація лобістської активності в ЄС тісно взаємопов'язані.

Масштаби інтеграції ринків в ЄС, які обумовлені розвитком формальної та неформальної інтеграції, є значними. Особливістю ЄС є масштабний розвиток транснаціоналізації малого та середнього бізнесу, який користується перевагами відкритих ринків. Нарешті, в ЄС існує масштабна внутрішньо фірмова торгівля, яка базується на складних мережах дочірніх компаній в регіоні [106]. Втім, порівняльна роль інновацій у формальній та неформальній інтеграції для посилення інтеграції ринків є неоднозначною та змінюється з плином часу: введення євро, як стверджують деякі експерти, не сприяло конвергенції ринків, яке вже реалізувалось на початку 1990-х рр.

ЄС є класичним прикладом розвинутого субрегіонального співробітництва. Число транскордонних субрегіональних проектів обчислюється сотнями. Іноді навіть говорять про виникнення «нового нового регіоналізму» (new new

regionalism) в Європі, який якісно змінює структуру організації економічного простору. З політичної точки зору мова йде про формування так званої транснаціональної політики, або (3+1)- рівнявою моделі функціонування ЄС [107]. В більшості регіонів Європи паралельно функціонують безліч субрегіональних проектів на різних рівнях. Сутність європейського регіоналізму полягає в поетапному переході від наднаціональних об'єднань до Європи регіонів. В основі європейського регіоналізму лежить теорія субсидарності, яка передбачає в суспільних відносинах пріоритет прав та інтересів особистості над правами та інтересам будь-якої спільноти, а також чіткий розподіл прав та обов'язків по виконавчій вертикалі з делегуванням повноважень на той територіальний рівень, де вони можуть виконуватись найбільш ефективно.

Африка (рис. 1.8). На африканському континенті формальна інтеграція (за виключенням валютних союзів, які є спадщиною колоніальної епохи) характеризується вкрай низьким рівнем розвитку. Теж саме можна сказати й про транснаціональний бізнес: тому регіоналізація за рахунок корпоративної взаємодії практично відсутній. Тим не менш, континент є яскравим прикладом інтенсивного розвитку інтеграції неформальної торгівлі. Сітьові структури, які забезпечують торгівлю, функціонують в основному в Західній та Східній Африці; В Південній Африці вони менш розвинуті, що пов'язано з до колоніальною історією торговельних мереж на континенті.

Субрегіональна ініціатива в Африці розвинута слабо, що також пов'язано зі спільними проблемами державного управління. Крім цього, очевидно, свою роль грають і постійні побоювання щодо непорушності територій держав. В Африці більшість держав мають достатньо штучний характер, з кордонами, які проведенні були колоніальними державами. Відповідно, еліти цих країн, які в своїй переважній більшості є недемократичними, вкрай занепокоєні загрозою можливого перегляду існуючих кордонів і втратою влади та власності. Принцип непорушності кордонів лежав в основі Організації африканського єдності з 1963 р., і строго дотримувався.

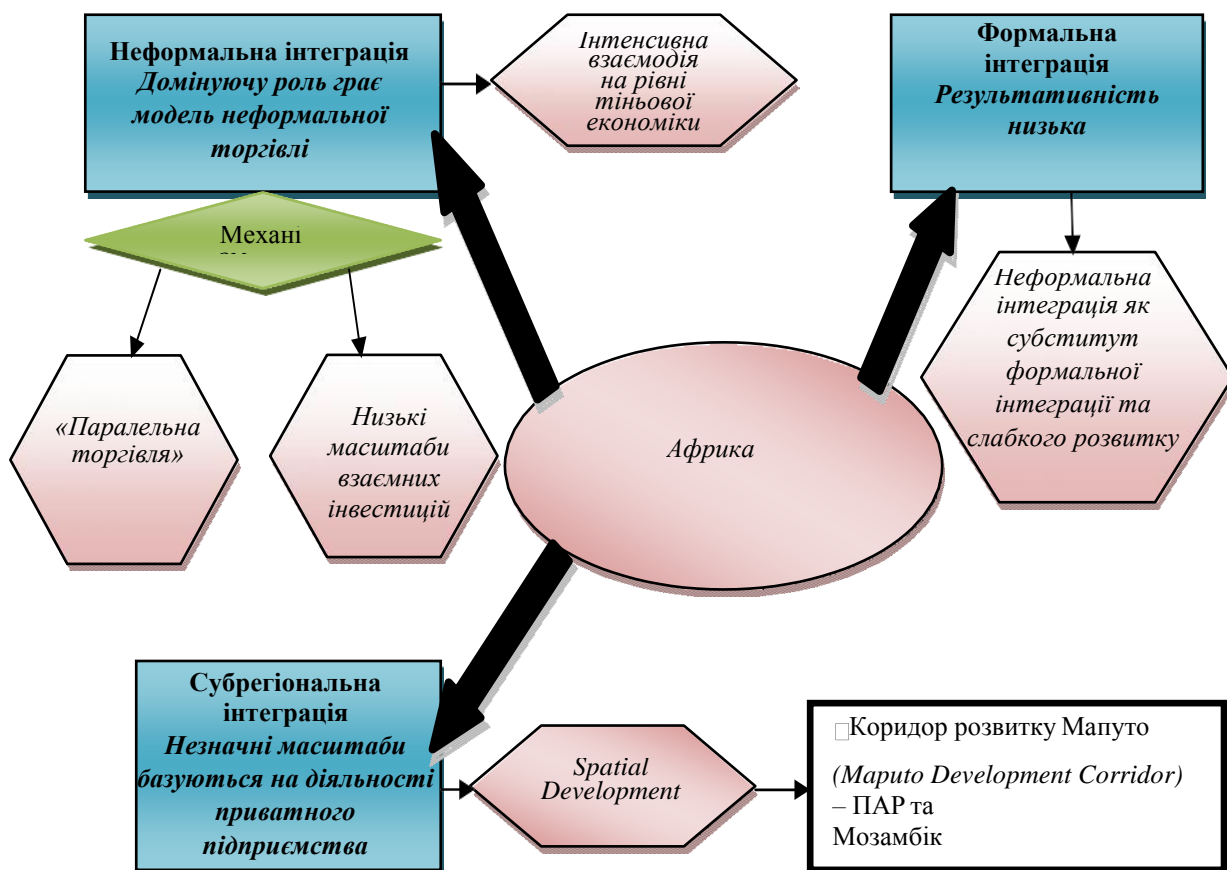


Рис. 1.8. Взаємодія моделей формальної та неформальної інтеграції в Африці

Джерело: складено автором самостійно

Існують шість основних моделей інтеграції виходячи з ідентифікації провідних гравців та характеру притаманних ним відносин, які визначають суть внутрішньої та міжнародної інтеграції.

Існуючі зараз три моделі міжнародної економічної інтеграції формують групу формальних моделей інтеграції, де основною рушійною силою виступають територіальні органи влади (держави): модель спільного центру, модель домінуючого учасника та модель міжурядових договорів. Три інші моделі входять в групу моделей неформальної інтеграції, де провідна роль належить недержавним структурам: модель неформальної торгівлі, модель корпоративної взаємодії та модель недержавного права.

Таким чином, в різних регіонах світу взаємодія формальної та

неформальної інтеграції сильно диференціюються. В Європі процеси формальної та неформальної інтеграції розвиваються за рахунок постійної взаємодії та взаємовпливу; втім така модель є, наскільки можна судити, скоріш виключенням. Більш розповсюдженою є ситуація неформальної інтеграції як субституту формальної (Африка, Південно-Східна Азія донедавна), в деяких випадках також стає фактором розвитку формальних інтеграційних ініціатив (Північна Америка). Окремі регіони (Латинська Америка) реалізують свої проекти, по суті справи, ігноруючи реалії та можливості неформальної інтеграції – що, наскільки можна судити, значно впливає на результативність цих ініціатив.

1.3. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі в рамках інтеграційних угруповань

Інструменти (методи) міжнародної торгівлі є різноманітні, їх нараховується понад тисячу. Це обумовлює існування різних підходів до їх класифікації.

А. В. Данильцев дає таку класифікацію інструментів регулювання міжнародної торгівлі товарами [12]:

- 1) за характером та цілями застосування заходів регулювання:
 - інструменти, які передбачають застосування заходів регулювання при перетині товаром митного кордону (прикордонні заходи);
 - інструменти, які передбачають застосування заходів, які стосуються внутрішнього ринку в цілому, але не зачіпають умов доступу іноземних товарів на внутрішній ринок;
 - інструменти, які використовуються для покращення умов доступу вітчизняних товарів на іноземні ринки. Зокрема це заходи у відповідь. Вони не мають на меті обмеження доступу на ринок, але є засобом тиску на партнерів, щоб ті скасували свої обмеження. Ці обмеження можуть набувати найрізноманітніших форм;
- 2) за характером інструментів, що використовуються:
 - тарифні — мита та інші митно-тарифні заходи;

- нетарифні — решта інструментів регулювання;

3) за характером впливу на умови конкуренції:

інструменти, які обмежують іноземну конкуренцію на внутрішньому ринку;

- інструменти забезпечення добросовісної конкуренції;
- інструменти, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності власних (національних) товарів на закордонних ринках;
- інструменти, спрямовані на усунення обмеження конкуренції на закордонних ринках та полегшення доступу національних товарів на ці ринки;

4) залежно від особливостей застосування заходів регулювання:

- односторонні (автономні) заходи — застосовуються урядами країн в односторонньому порядку без погодження або консультації з торговими партнерами. Такі заходи вживаються здебільшого під час загострення політичних відносин;
- двосторонні заходи — застосовуються у рамках двосторонніх угод. Такі заходи попередньо узгоджуються країнами — торговими партнерами. Кожна з країн попереджає свого торгового партнера про вживання будь-яких заходів, які, як правило, не вносять суттєвих змін у торговельні відносини, а лише сприяють їм;
- багатосторонні заходи — застосовуються у рамках багатосторонніх угод (наприклад, ГАТТ/ВТО);

5) з погляду історичного розвитку форм протекціонізму та еволюції міжнародної торгівлі:

- інструменти традиційного протекціонізму — носять в основному обмежувальний характер та виявляються у створенні торгових бар'єрів, які перешкоджають доступу іноземних товарів на внутрішній ринок у цілому. Мета традиційного протекціонізму — трансформувати умови конкуренції таким чином, щоб дати можливість національним підприємствам успішно конкурувати з іноземними постачальниками при тому наборі конкурентних переваг і тій

забезпеченості факторами виробництва, які мають національні підприємства. Ця мета досягається за рахунок втручання в ринкове конкурентне середовище і деякого зниження ефективності використання ресурсів в економіці. При цьому створюються умови для функціонування менш ефективних з точки зору світового ринку підприємств. Таким чином, у певному значенні вся економіка прилаштовується під неефективні підприємства або сектори економіки;

– інструменти виборчого протекціонізму — спрямовані в основному проти недобросовісних і найбільш небезпечних іноземних конкурентів. У рамках даної концепції протекціонізму існують два напрямки: основний — протидія недобросовісній конкуренції; доповнюючий — надзвичайні обмежувальні заходи, які застосовуються у випадку загрожуючого загострення іноземної конкуренції. Цей протекціонізм має у чистому вигляді не стільки обмежувальний, скільки коригуючий характер і спрямований на усунення викривлень нормальних умов конкуренції, які можуть виникнути у зв'язку із втручанням держави (у формі субсидування) або із дискримінаційною політикою приватних компаній у сфері Цін (демпінг);

– інструменти глобального (екстериторіального) протекціонізму — впливають на умови виробництва за кордоном. Країна, яка проводить таку політику, намагається впливати на умови використання конкурентами переваг і факторів виробництва у країнах-конкурентах. Торгові обмеження застосовуються у тих випадках, коли структура використання факторів виробництва у країнах-конкурентах така, що за тими чи іншими параметрами вони можуть одержати порівняльні переваги з боку зниження затрат (наприклад, відсутність у країні екологічних вимог або системи забезпечення соціальних прав працівників). Цей підхід спрямований на формування уніфікованих стандартів розвитку економіки з точки зору формування конкурентних переваг у міжнародній торгівлі. Усі ці три системи протекціонізму ідуть в історичному розвитку одна за одною, але з погляду на їх застосування часто можуть використовуватись одночасно.

Найбільш широкого застосування набула класифікація інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі за їх характером — тарифні та

нетарифні інструменти [19, с. 204]. Ця класифікація відображена у різних правових документах національного і міжнародного права. Вперше вона була запропонована Секретаріатом ГАТТ наприкінці 60-х років. До першої групи — тарифних інструментів — належать виключно мита, зафіксовані у вигляді митного тарифу (експортного та імпортного), як найбільш поширений традиційний засіб зовнішньоторговельної політики. До другої групи — нетарифних — решта інструментів.

Основними засобами стримування вільної торгівлі є імпортні тарифи, імпортні квоти, вимоги до якості, експортні субсидії, експортні мита, ембарго, зміна курсів обміну валют, різні типи митних зборів та нетарифні обмеження торгівлі [83, с. 122].

Імпортні тарифи. Класичним методом обмеження імпорту є тариф, який також називають податком на імпортування або митним збором. Тариф може бути або у вигляді фіксованої суми до сплати за кожну одиницю імпортованого товару (специфічний тариф – *specific tariff*); змінної митної ставки за одиницю імпортованого товару (*variable levy*); або встановленого процентного відношення до вартості імпортованого товару (*ad valorem tax*). У кожному випадку, внаслідок застосування тарифу відбувається підвищення цін на товари, що імпортуються, до рівня цін внутрішнього ринку або й вище. Таким чином, тариф робить іноземні товари для потенційних імпортерів непривабливими з економічної точки зору.

Заслуговують на увагу й інші аспекти тарифного регулювання. Преференційні мита є тарифними ставками, що застосовуються до імпорту в залежності від його географічного знаходження; країна, котра має преференційні (пільгові) умови з боку інших країн сплачує нижчий тариф. Важливе зауваження щодо преференційних тарифних зборів – за своєю природою вони є географічно дискримінаційними, з розумінням терміну «дискримінація» не обов'язково як умови торгівлі, а як різне ставлення до третіх країн.

Іншими показниками тарифного регулювання є режим найбільшого

сприяння (most-favored-nation (MFN) treatment), зони вільної торгівлі (offshore assembly provisions – OAP), що застосовуються головним чином розвинутими країнами [35].

Квоти на імпорт. Їх різниця від імпортних мит полягає у тому, що вплив на ціни, які формуються на внутрішньому ринку, є непрямим. Такий вплив зветься непрямим тому що квота впливає на кількість імпортованого товару, а не на його ціну. Квота на імпорт визначає, що тільки певна кількість фізичних одиниць товару може бути імпортована у країну на протязі встановленого терміну, звичайно це один рік. Цим квота відрізняється від тарифу, який визначає величину, або процентне відношення податку на імпорт, але дозволяє ринку визначати кількість імпортованих одиниць при встановленій величині тарифу.

Добровільні обмеження імпорту є прихованою формою імпортової квоти, з тими ж самими економічними наслідками. Вони включають в себе договірні зобов'язання між країною-імпортером та однією або декількома експортуючими країнами, з метою обмеження експорту до визначеної кількості. **Квоти, встановлені примусово або на договірній основі**, мають велике значення як для країни, котра встановлює квоту, так і для власника такої квоти (quota holder). Зазвичай квоти розподіляють між потенційними постачальниками товару. Оскільки ціна, яка встановлена на імпортовані товари у рамках квоти, є вищою ніж світова ціна, квоти є цінним інструментом, і надають певний політичний вплив. Процес встановлення вищої ціни, пов'язаний із протекціоністськими політиками уряду, економісти називають отриманням економічної ренти (rent seeking). Виробники товарів, що наполягають на встановленні імпортних тарифів або інших форм захисту від імпорту, є пошукачами такої ренти (rent seekers). З цього приводу, кожен хто сподівається на підвищення власної конкурентноспроможності внаслідок протекції уряду є пошукачем економічної ренти (rent seeker).

Іншим замінником квоти є **ліцензії на імпорт**, оскільки вони зазвичай надаються експортуючим країнам на специфічну кількість товарів що

імпортується. Загальна кількість ліцензій на імпорт, що видаються у країні-імпортеріві, формує її імпорتنу квоту. Таким чином, ліцензії виконують функцію розподілу квоти між країнами-експортерами.

На доповнення до зміни умов торгівлі за допомогою імпортних мит, країни також регулюють свої експортні потоки товарів [35].

Податок на експорт (export tax) встановлюється тільки на товари вітчизняного виробництва, які призначаються виключно на експорт. Податок може бути як у вигляді встановленої плати за одиницю товару, так і у процентному відношенні до загальної митної вартості. Податки на експорт підвищують ціни на товари, що приймають участь у міжнародній торгівлі. Такі податки можуть слугувати джерелами бюджетних надходжень для країн-експортерів. Також цей засіб регулювання торгівлі може слугувати для зниження попиту на світовому ринку на товар, що потрібний на внутрішньому ринку.

Експортні субсидії (export subsidy) є або від'ємними податками на експорт, або платежами з боку уряду фірмі при експорті товару. Експортні субсидії та пов'язані з ними інші інструменти регулювання торгівлі покликані розширювати експорт шляхом завоювання зовнішніх ринків, через встановлення цін, які будуть нижчими, аніж ті які б утворилися внаслідок конкурентних умов. Метою є знизити конкурентний тиск на національних виробників чи знайти ринки збуту для надлишкового виробництва.

Ембарго на експорт (export embargo) є призупинення експорту одної або кількох груп товарів з однієї країни до інших країн. Експортні ембарго регулюються постановами уряду, і можуть застосовуватись або у випадках недостатньої пропозиції товарів і дуже високих цін на них, або як частина державної зовнішньоекономічної стратегії.

Зміни у курсах обміну валют (Exchange rate distortions). Курс обміну валют функціонує як порівняльна ціна між валютами різних країн. У ринкових економіках зміни курсів обміну впливають на попит і пропозицію, які, в свою чергу, змінюють торгові умови і потоки товарів. У випадку змін цін, курси

обміну валют мають бути скореговані до рівня інфляції кожної країни, для визначення торгового ефекту. Також, оскільки країни експортують та імпортують різні товари, необхідно підраховувати торгово зважений обмінний курс для країн, що фактично імпортують товари та послуги. Щоб уникнути нестабільності на товарних ринках, країни інколи вдаються до регулювання своїх власних обмінних курсів. Зниження курсу обміну національної валюти має ефект експортної субсидії, розширює торгівлю, і має тенденцію до збільшення інфляції. Збільшення курсу обміну діє як податок на експорт і знижує ціни на внутрішньому ринку.

Нетарифні обмеження торгівлі (Non-tariff barriers to free trade).

Окремо від застосування тарифів та субсидій для зміни вільного розподілу ресурсів, державні політичні діячі досить часто використовують інші, менш помітні форми обмеження вільної торгівлі. Такі нетарифні обмеження (NTB) в останні роки отримують все більше розповсюдження. Економісти зазначають, що поруч із зменшенням застосування тарифів, що є наслідком багатосторонніх торгових переговорів за останні роки, вплив такого зменшення у значній мірі нівелюється розповсюдженням нетарифних бар'єрів для вільної торгівлі. Пізніше ми наведемо їх стислий огляд; читачі, котрі зацікавлені більш глибокими дослідженнями, можуть звернутися до списку рекомендованих літературних джерел.

Технічні обмеження (Technical restrictions). Санітарні та фітосанітарні вимоги є тими технічними обмеженнями котрі контролюють якість продукції, що імпортується в країну, з точки зору захисту здоров'я споживачів, охорони тваринного та рослинного середовища. Хоча всі країни застосовують таке регулювання як щодо імпорту так і вітчизняного виробництва, проте інколи вимоги до імпортованих продуктів є більш жорсткими ніж на вітчизняні аналоги, або згадані вимоги взагалі ефективно зупиняють весь або майже весь імпорт товарів котрі виробляються в іноземній країні.

За останні роки з'явилась альтернатива квоті на імпорт, відома як

«добровільне» обмеження експорту («voluntary» export restraint – VER), або «добровільна» обмежувальна торгова угода («voluntary» restraint agreement – VRA). Це поняття походить, головним чином, із політичних міркувань. Наприклад, країна-імпортер може не захотіти застосовувати квоту на імпорту у чистому вигляді, оскільки із законодавчої точки зору це буде означати обмеження вільної торгівлі. Замість цього, країна може укласти адміністративну угоду з іноземним постачальником, згідно якої постачальник погоджується «добровільно» утримуватись від деякої частини експорту до згаданої країни-імпортера.

За останні роки предметом обговорення стало законодавство, відоме як державне забезпечення закупівель товарів (government procurement provisions). В цілому, таке забезпечення торгових умов передбачає обмеження закупівель іноземних товарів вітчизняними державними агенціями.

Іншим питанням навколо якого сьогодні ведуться дискусії є обмеження на торгівлю послугами (restrictions on services trade). Якщо коротко, то існує багато нетарифних обмежень на торгівлю послугами. Наприклад, іноземні страхові агенства можуть бути обмежені у видах послуг, які їм дозволено продавати на ринку іншої країни, заборона на рух завантажених іноземних суден між портами чужої країни, лімітування приземлення на вітчизняних аеродромах іноземних літаків, країни, що розвиваються, можуть тримати у таємниці частину ринкової інформації на користь вітчизняних фірм. Перераховані обмеження є менш помітними аніж пряме регулювання руху товарів. Однак, оскільки частка послуг у світовій торгівлі все зростає, лімітування їх вільного руху стає все серйознішим джерелом відхилення від принципу відносної переваги.

Країни, що розвиваються, відчують нестачу резервів іноземної валюти, що інколи призводить до централізованого контролю над згаданими фінансовими ресурсами. В крайніх випадках, від експортерів з таких країн вимагається продавати їхні надходження в іноземній валюті до центрального банку, котрий в свою чергу перерозподіляє валюту до імпортерів, на основі

критерію «необхідності» імпорتنих закупівель. Така ситуація мала місце в Україні на протязі 1998-1999 років, коли вітчизняні фірми-експортери були зобов'язані продавати половину своїх валютних надходжень до Національного банку. Така форма обмежень може призвести до різкого дисбалансу імпорту від стану вільної торгівлі, хоча і можлива стабілізація обмінного курсу національної валюти [35].

На доповнення, у країнах що розвиваються застосовується практика попереднього депозитного розміщення коштів. В такій ситуації ліцензія на імпорт видається тоді, коли фірма-імпортер розміщує на депозитах державного банку кошти, які дорівнюють певному процентному відношенню від об'єму майбутніх імпорتنих закупівель. Депозит повертається коли фактичний імпорт товарів завершений, проте на проміжковому етапі фірма втрачає альтернативні можливості від використання капіталу.

В цілому, ми можемо спостерігати багато інструментів аграрної політики, що впливають на умови міжнародної торгівлі та економічний стан суспільства. Ми розглянули тільки найбільш відомі засоби і методи; інформація щодо окремої країни можлива тільки після дослідження такої країни. Однак очевидно, що вільна торгівля у своєму прямому розумінні у реальному світі не існує.

Тепер, оскільки головні інструменти аграрної та торгової політик вже розглянуті, ми можемо дослідити вплив на добробут нації, що застосовує такі інструменти. У кожному випадку, від застосування певного політичного інструменту виникають витрати та надходження.

При застосуванні специфічного інструменту регулювання торгівлі на ринку відповідного сільськогосподарського товару виникає прямий або опосередкований ефект. Якщо проводиться дослідження такого ефекту на прикладі тільки одного ринку, тоді як результуючі зміни на споріднених ринках ігноруються, таке дослідження зветься аналізом часткової рівноваги (*partial equilibrium analysis*). Така модель є чудовим засобом розрахунку ефекту змін у перемінних ринкової рівноваги на прикладі досліджуваного товару.

Поруч з тим що першочергові, і, дуже можливо, найбільш відчутні ефекти від застосування інструменту торгової політики спостерігаються на ринку цільового товару, важливо пам'ятати побічні, або другочергові наслідки. Оскільки ці непрямі зміни часто бувають важливими, економісти проводять дослідження ефективності аграрної політики на прикладі загальної моделі рівноваги (general equilibrium model). В такій структурі ринки досліджуються через використання аналізу часткової рівноваги, з метою дати загальне розуміння змін в економічному добробуті, котрі спричинені окремими інструментами аграрної політики; більш детальний аналіз можна знайти у списку рекомендованих літературних джерел.

Висновки до Розділу 1

Поняття «міжнародна торгівля» включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку міжнародної торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу.

Під терміном «зовнішня торгівля» розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

Міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття «міжнародна торгівля» вживається й у більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинутих країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад, країн Східної Європи і т.п.

Основними інструментами стримування вільної торгівлі є імпортні тарифи, імпортні квоти, вимоги до якості, експортні субсидії, експортні мита, ембарго, зміна курсів обміну валют, різні типи митних зборів та нетарифні обмеження торгівлі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ НАПРЯМІВ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ КРИЗЬ ПРИЗМУ СПІВПРАЦІ З ЄС ТА МИТНИМ СОЮЗОМ

2.1. Огляд міжнародних торговельних відносин країн-членів ЄС та Митного союзу

Нині відбувається процес доволі радикальної трансформації української міжнародної торгівлі. Сучасний її етап розпочався, по суті, ще в другій половині 2013 р., коли, напередодні укладання «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом», Росія в односторонньому порядку фактично запровадила превентивні обмеження на імпорт українських товарів. Хоча російська сторона стверджувала, що вона обмежень на імпорт українських товарів не запроваджує, а просто російські митники та «Росспоживнагляд» виконують свої обов'язки згідно з чинним російським законодавством.

А у 2014 – 2015 рр. гібридна війна Росії проти України і пряма військова агресія Росії в Криму і на Донбасі стали чи не найпотужнішим чинником трансформації українсько-російської торгівлі з часів розпаду СРСР. Односторонні обмеження з боку Росії на імпорт українських товарів, як і взаємні обмеження у сфері українсько-російського військово-технічного співробітництва, спонукали українські підприємства до пошуку ринків збуту, альтернативних російському, а почасти – і джерел постачання цілого ряду товарів. Причому зазначені радикальні зрушення в українсько-російській торгівлі відбувалися на тлі економічних і соціально-політичних процесів глобального характеру.

Для початку варто відмітити, що основним торговельним партнером України у I кварталі 2016 року був Євросоюз, частка якого в українському експорті становила 41,4%, імпорті – майже 45%. Друге місце у зовнішньоторговельному обороті України посідає Росія, третє – Китай.

До трійки основних торговельних партнерів Євросоюзу ввійшли Сполучені Штати Америки, Китай та Швейцарія.

Частка України у структурі товарного експорту/імпорту ЄС не перевищує 1%.

Обсяг міжнародної торгівлі Росії у I кварталі 2016 р. також знизився.

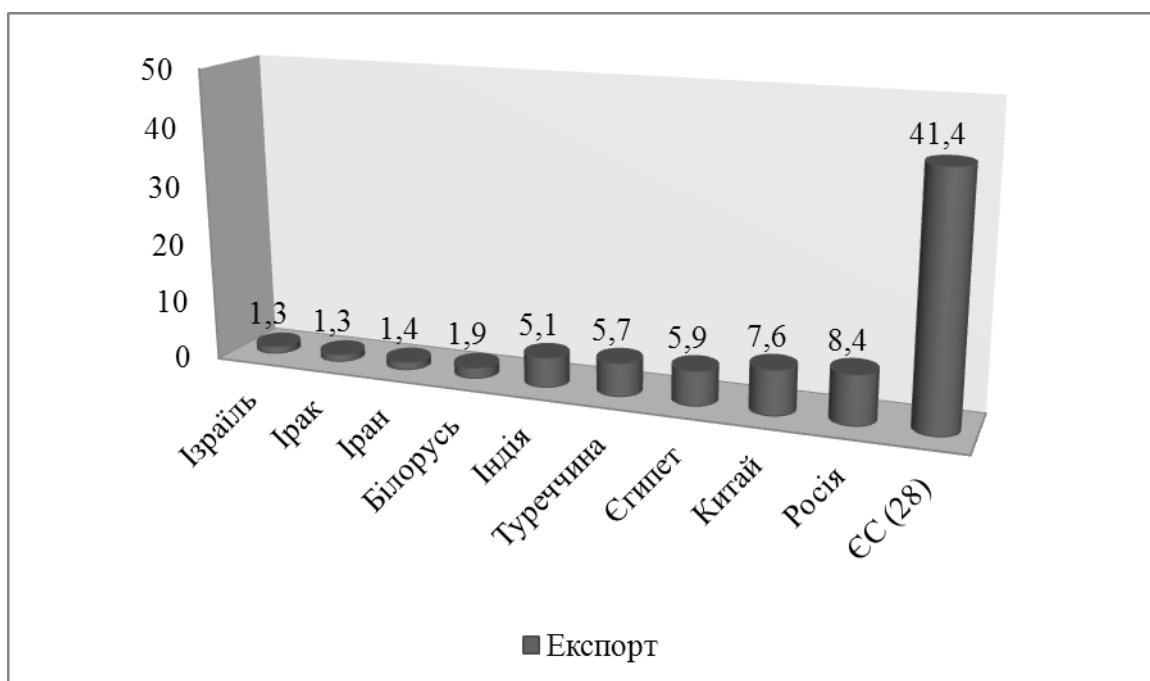


Рис. 2.1. Основні торговельні партнери України у I кварталі 2016 р., %

Джерело: складено автором на основі [Основні показники міжнародної торгівлі України, ЄС та Росії у I кварталі 2016 року / Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/osnovni-pokaznyky-mizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-yes-ta-rosiyi-u-i-kvartali-2016-roku>]

Варто відмітити, що зовнішньоторговельний оборот Росії у I кварталі 2016 року (рис. 2.2) порівняно з даними I кварталу 2015 року скоротився на 27,3% і склав 87,6 млрд. євро, в тому числі: експорт товарів знизився на 33,2% (склав 54,3 млрд. євро), імпорт – «мінус» 15,2% (склав 34,2 млрд. євро). Сальдо торговельного балансу – «плюс» 20,2 млрд. євро.

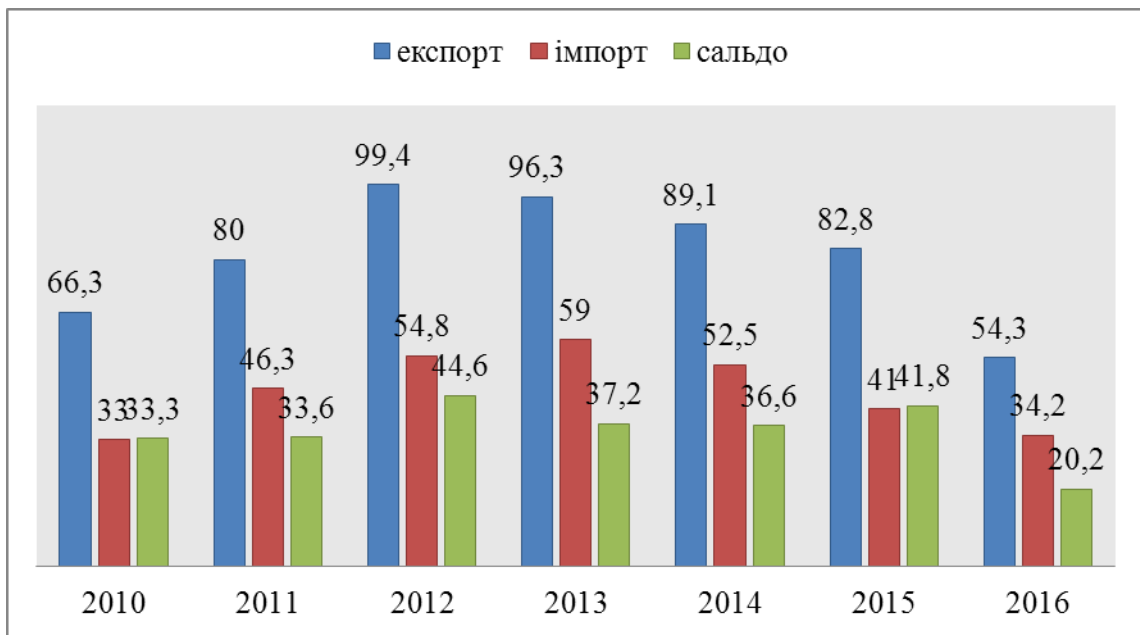


Рис. 2.2. Зовнішньоторговельний баланс Росії за I квартал 2010-2016 рр.
(млрд.євро)

Джерело: складено автором на основі [Основні показники міжнародної торгівлі України, ЄС та Росії у I кварталі 2016 року / Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/osnovni-pokaznyky-mizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-yes-ta-rosiyi-u-i-kvartali-2016-roku>

Провівши дослідження даних з рис. 2.2 слід зазначити, що за звітний період основним торговельним партнером Росії, як і України, був Євросоюз, частка якого в зовнішньоторговельному обороті становила 42,9%, зокрема, найбільший обсяг торгівлі зафіксовано з Німеччиною (8,8%), Нідерландами (7,3%) та Італією (4,2).

Друге місце у зовнішньоторговельному обороті Росії посідає Китай, третє – Білорусь. Частка України за I квартал ц. р. становила 1,9%.

З рис. 2.3 очевидно, що основними експортними товарами Росії були паливно-енергетичні матеріали, частка яких у структурі експорту становила 58,5%, зокрема, на нафту припало 23%, а на газ природний – 13,9%.

За звітний період в країну переважно імпортувалися машини, обладнання та транспортні засоби (43,4%); продукція хімічної промисловості, каучук (19,0%); продовольчі товари та сільськогосподарська сировина (15,6%).

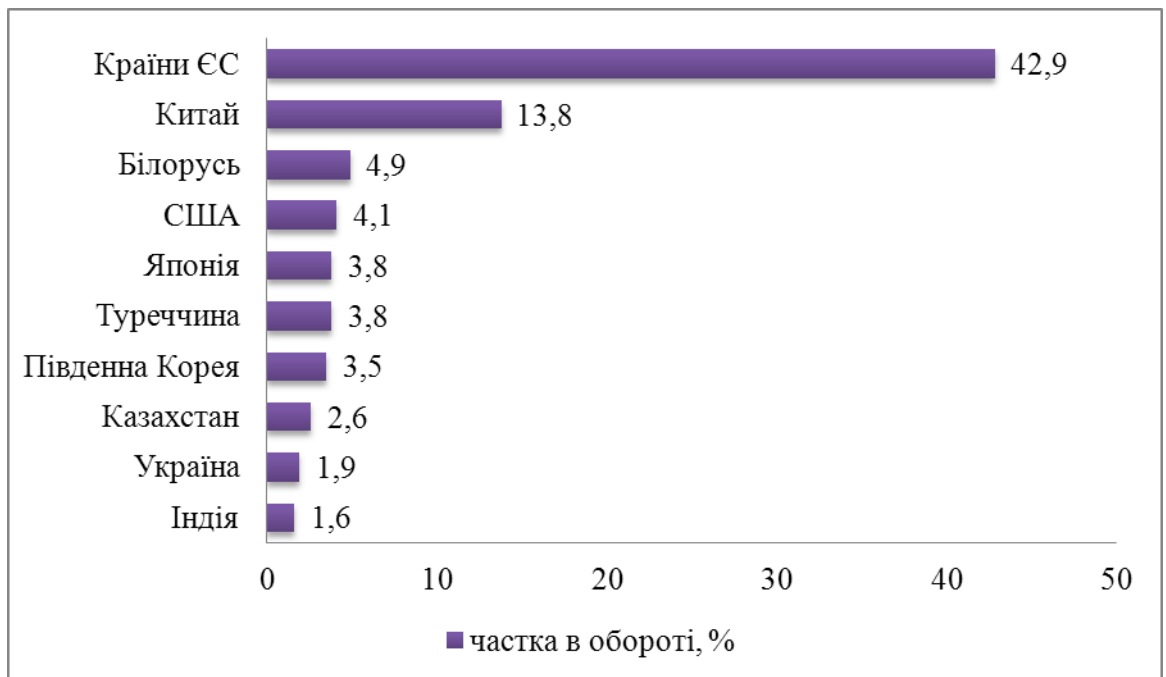


Рис. 2.3. Основні зовнішньоторговельні партнери Росії у I кварталі 2016 р.

Джерело: складено автором на основі [Основні показники міжнародної торгівлі України, ЄС та Росії у I кварталі 2016 року / Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/osnovni-pokaznyky-mizhnarodnoyi-torgivli-ukrayiny-yes-ta-rosiyi-u-i-kvartali-2016-roku/>

На рис. 2.4 слід проаналізувати товарну структуру експорту України за 2015-2016 рр.

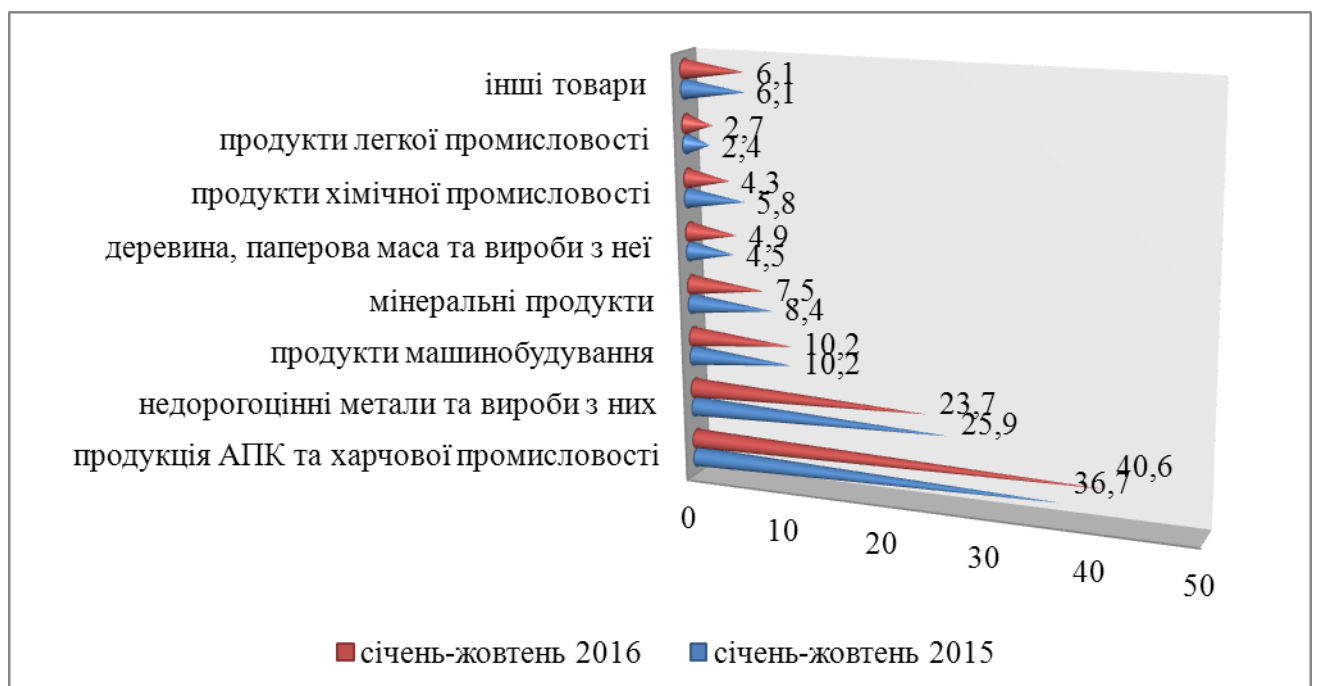


Рис. 2.4. Товарна структура експорту, %

Джерело: складено автором на основі [20]

Найвагоміші експортні поставки товарів серед країн-членів ЄС здійснювалися до Польщі, Італії та Німеччини.

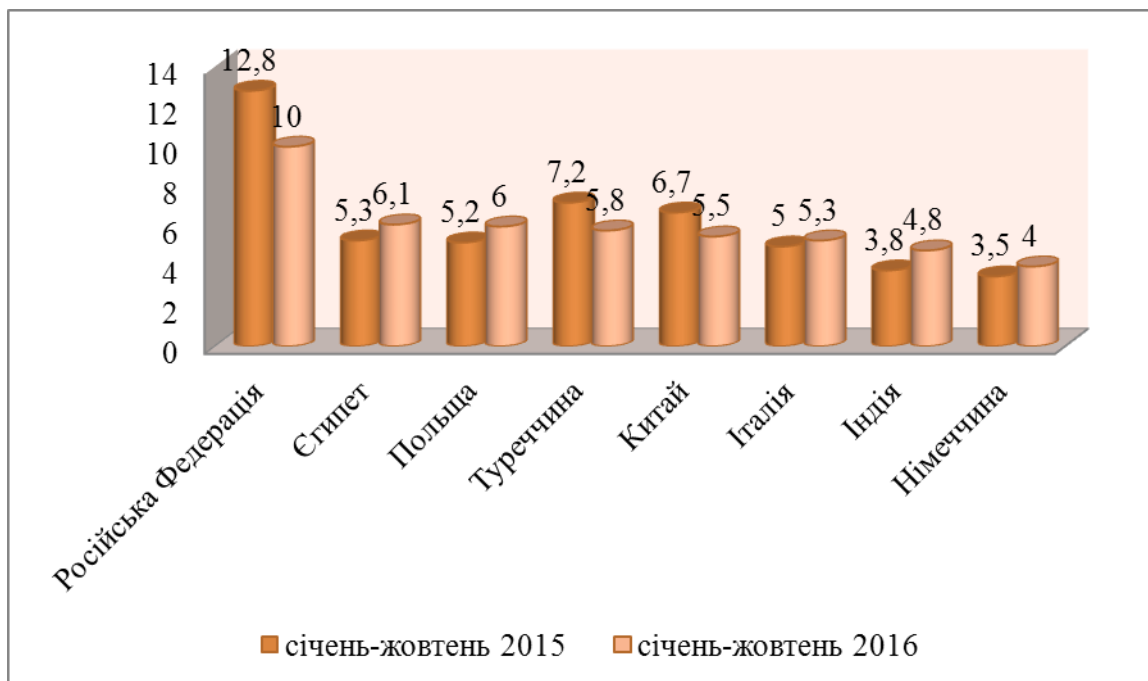


Рис. 2.5. Географічна структура експорту, %

Джерело: складено автором на основі [20]

Серед інших країн світу найбільше експортувалися товари до Російської Федерації, Єгипту, Туреччини, Китаю та Індії (рис. 2.5).

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Угорщини на 17,2%, Індії – на 14,7%, Нідерландів – на 10,1%, Польщі – на 6,2%, Єгипту – на 5,3%, Німеччини – на 4,2%, до решти найбільших країн-партнерів зменшився: Російської Федерації – на 28,5%, Туреччини – на 26,5%, Китаю – на 25,3%, Італії – на 3,4%.

Аналізуючи дані рис. 2.7 слід відмітити, що серед країн ЄС найвагоміші імпорتنі надходження товарів здійснювалися з Німеччини, Польщі та Франції.

Серед інших країн світу найбільші імпорتنі поставки товарів надходили з Російської Федерації, Китаю, Білорусі, США та Туреччини.

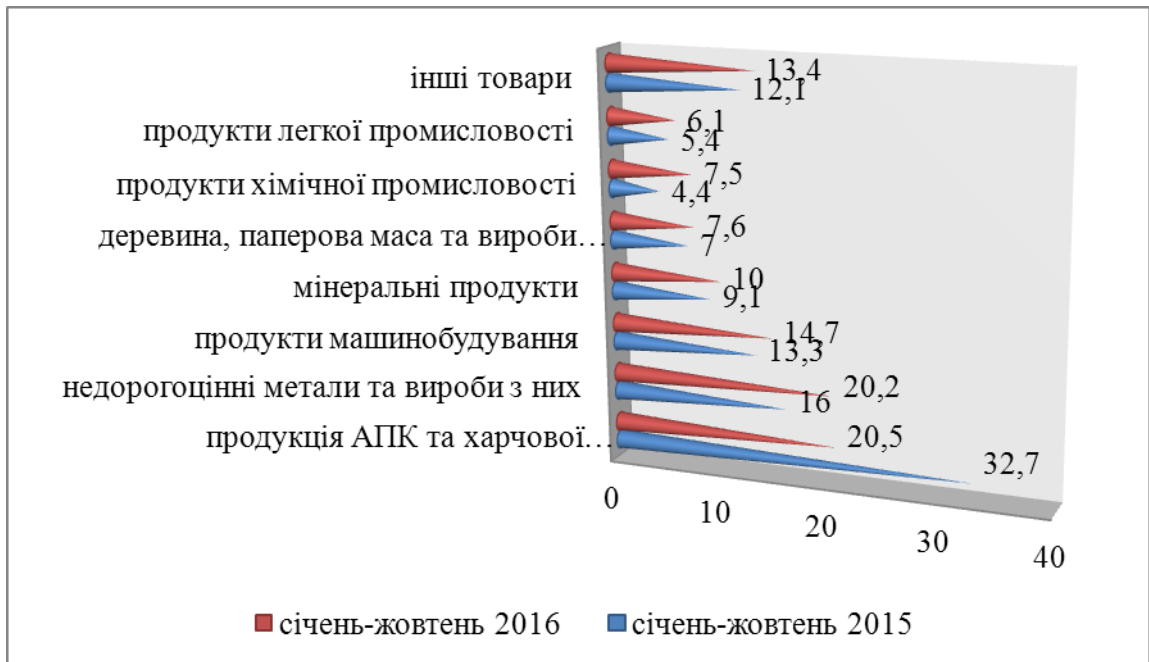


Рис. 2.6. Товарна структура імпорту, %

Джерело: складено автором на основі [20]

На рис. 2.7 проілюструємо географічна структура імпорту України за 2015-2016 рр.

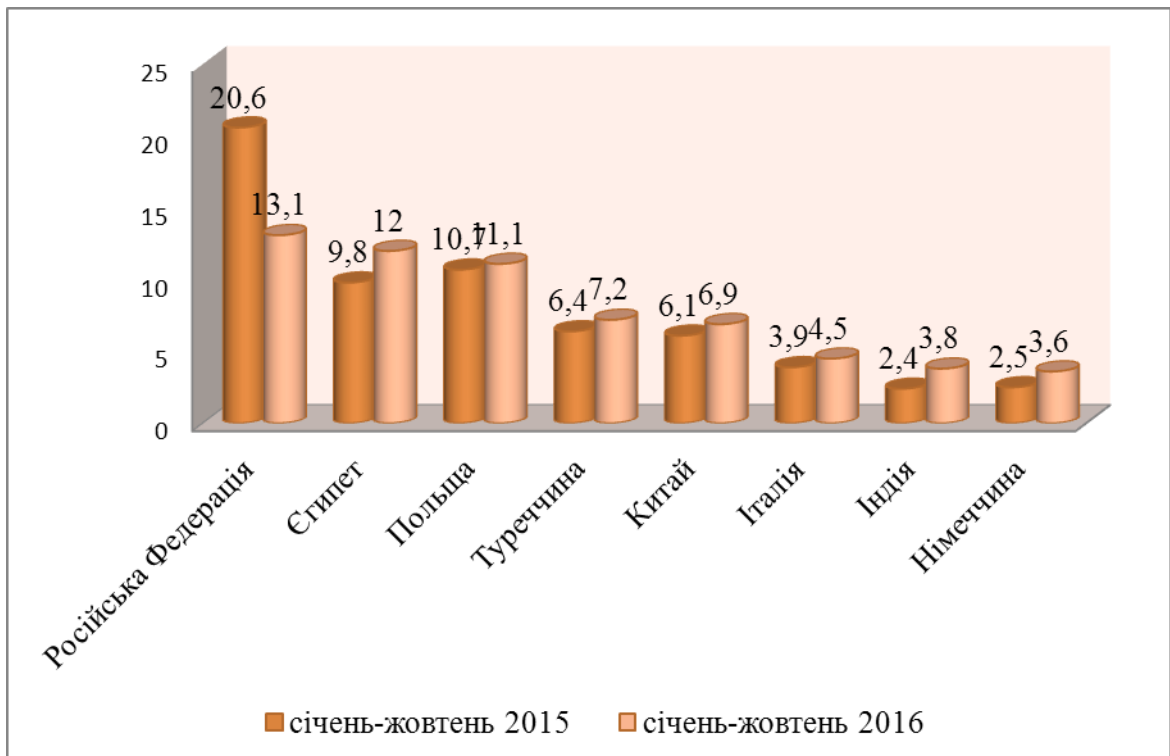


Рис. 2.7. Географічна структура імпорту, %

Джерело: складено автором на основі [20]

Порівняно із січнем–жовтнем 2015 р. імпорт товарів збільшився із Франції на 58,8%, Італії – на 43,9%, Туреччини – на 32,5%, Китаю – на 21,8%, США – на 14,8%, Білорусі – на 12,0%, Польщі – на 11,8%, Німеччини – на 3,1%, зменшився з Російської Федерації на 36,5%.

Після проведеного аналізу слід навести наступні висновки: після набуття чинності ЗВТ, з обох сторін відбудеться взаємне відкриття для товарів і послуг, що створить нові можливості для компаній, інвесторів, споживачів і громадян України та ЄС. А це означає, що українські виробники отримають спрощений доступ на ринки ЄС, а товари з Європи на вітчизняному ринку будуть поступово дешевшати завдяки скасуванню ввізних мит. У свою чергу покращиться економічна співпраця та взаємодія, що зміцнюватиме стабільність і сприятиме процвітанню України. У свою чергу слід відмітити, що існує загроза для вітчизняних виробників, яким належить витримати жорстку конкуренцію у Європі, а це означає, що українським виробникам за малий проміжок часу доведеться дуже швидко модернізувати виробництво і покращувати якість продукції. Але вона особливо вигідна тим вітчизняним компаніям, які вже вийшли на ринок ЄС, тому що вони можуть розраховувати на поступове збільшення обсягів експортованої продукції.

У свою чергу, запровадження торговельних обмежень Росією, без сумніву, матиме негативний вплив на економіку України. Але виграш від створення ПВЗВТ з ЄС дозволяє повністю нівелювати цей вплив у довгостроковій перспективі.

2.2. Дослідження динаміки та структури розвитку міжнародної торгівлі України

На сьогоднішній день відбувається процес доволі радикальної трансформації української міжнародної торгівлі. Сучасний її етап розпочався, по суті, ще в другій половині 2013 р., коли, напередодні

укладання «Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом», Росія в односторонньому порядку фактично запровадила превентивні обмеження на імпорт українських товарів. Хоча російська сторона стверджувала, що вона обмежень на імпорт українських товарів не запроваджує, а просто російські митники та «Росспоживнагляд» виконують свої обов'язки згідно з чинним російським законодавством.

А у 2014 – 2015 рр. гібридна війна Росії проти України і пряма військова агресія Росії в Криму і на Донбасі стали чи не найпотужнішим чинником трансформації українсько-російської торгівлі з часів розпаду СРСР. Односторонні обмеження з боку Росії на імпорт українських товарів, як і взаємні обмеження у сфері українсько-російського військово-технічного співробітництва, спонукали українські підприємства до пошуку ринків збуту, альтернативних російському, а почасти – і джерел постачання цілого ряду товарів. Причому зазначені радикальні зрушення в українсько-російській торгівлі відбувалися на тлі економічних і соціально-політичних процесів глобального характеру.

Насамперед, треба згадати про значне зниження цін на нафту й газ на міжнародних ринках. Слід наголосити, що на міжнародних ринках у 2014–2015 рр. спостерігалось зниження цін не лише на нафту і газ, а й на інші енергетичні та сировинні товари. Зокрема, ідеться про несприятливу кон'юнктуру світових цін на товари, що становлять основу українського експорту: руду (-50 % за 12 мес.), метали (-40 %), соняшникову олію (-37,8 %), зернові (-9 %). Причому, на думку ряду експертів, зазначені процеси відображають глобальний тренд, принаймні середньотермінового характеру. Паралельно з цим на світовому фінансовому ринку відбувалася поступова зміна обмінних курсів двох провідних міжнародних валют – долара США та євро. Також під впливом санкцій західних держав проти Росії за її агресію проти України відбувалися певні зрушення в географії зовнішньої торгівлі не лише Росії, а й ряду інших держав.

Останнім часом, на тлі різкого загострення двосторонніх політичних відносин, намітилися також зрушення у сфері російсько-турецького економічного співробітництва. Не можна не згадати і про занепокоєність у підприємницькому середовищі багатьох країн світу, пов'язану з потрясіннями на китайському фондовому ринку та подальшими перспективами розвитку китайської економіки, що посідає друге місце у світі за обсягами.

Якщо ж виокремлювати внутрішні причини трансформації вітчизняної зовнішньої торгівлі, то слід згадати про фактичне повне або часткове виключення з прямої участі в системі зовнішніх економічних зв'язків підприємств цілих регіонів. Ідеться про фактично анексований Росією Крим та окуповані теж за фактичної участі Росії райони Донбасу. Як приклад, експерти наводять порушення виробничого ланцюжка корпорації «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД), якій на Донбасі належить Алчевський металургійний комбінат. Адже раніше ІСД безперешкодно частину продукції Алчевського металургійного комбінату продавав своїм польським заводам, а ті, після відповідної переробки, уже – кінцевим європейським споживачам. Значні перебої в роботі Алчевського металургійного комбінату через російсько-терористичну агресію на Донбасі негативно позначилися на експортній діяльності цього підприємства. На жаль, цей випадок далеко не єдиний, хоча й вельми показовий.

Утім, слід наголосити, що в деяких регіонах України, які безпосередньо не постраждали від бойових дій на Донбасі, експортна діяльність підприємств була більш успішною.

У 2014 р. 11 областей України, насамперед аграрної спеціалізації, навіть змогли збільшити сукупну вартість експорту своїх товарів на 1,1 – 26,1 %%. Крім Запорізької та Чернігівської областей, це – області Правобережної України. І хоча за січень – вересень 2015 р. поки жодному з означених регіонів України не вдалося домогтися зростання обсягів експорту товарів,

однак і темпи падіння експорту товарів у цих областях були значно нижчі, ніж у цілому по Україні.

Тому наведене вище дає підстави припускати, що військово-політичний чинник впливав на скорочення сукупної вартості експорту українських товарів навіть більше, ніж несприятлива для вітчизняних експортерів кон'юнктура міжнародних ринків.

До зазначених вище факторів, що впливали на динаміку української зовнішньоекономічної діяльності, слід додати загальне погіршення фінансово-економічного стану вітчизняних підприємств і скорочення реальних доходів населення у 2014–2015 рр. Причому, якщо погіршення фінансово-економічного стану українських підприємств більше впливало на їх експортні можливості, оскільки просування власних товарів і послуг на зовнішні ринки потребує відповідних витрат коштів, то скорочення реальних доходів населення негативно позначилося на його купівельній спроможності та призвело до зменшення обсягу імпорту багатьох видів товарів і послуг в Україну.

Поряд із цим треба згадати й про деякі інші суто внутрішні фактори розвитку української зовнішньої торгівлі. Ідеться, насамперед, про її організацію вітчизняними експортерами, імпортерами та державою. Аналіз відкритих джерел інформації дає підстави вважати, що якраз у сфері організації вітчизняної зовнішньої торгівлі зрушення, на жаль, поки відносно незначні. Тобто основні суб'єкти української зовнішньої торгівлі належним чином ще не адаптувалися до нових умов свого функціонування і доволі часто мають не лише середньо-терміновий, а і довготерміновий характер. Тому пошук відповіді на питання щодо успішності адаптації не лише вітчизняного бізнесу, а й державних органів до нових обставин зовнішньоторговельної діяльності доцільно почати з аналізу статистики української зовнішньої торгівлі.

За січень–жовтень 2016р. експорт товарів становив 29113,2 млн.дол. США, імпорт – 31202,0 млн.дол. Порівняно із січнем–жовтнем 2015р.

експорт скоротився на 7,9% (на 2509,0 млн.дол.), імпорт – на 0,1% (на 23,1 млн.дол.). Негативне сальдо становило 2088,8 млн.дол. (за 10 місяців 2015р. позитивне – 397,1 млн.дол.).

У загальному обсязі експорту товарів порівняно із січнем-жовтнем 2015р. збільшилась частка зернових культур, жирів та олій тваринного або рослинного походження, електричних машин, деревини і виробів з деревини. Натомість зменшилась частка чорних металів, руд, шлаку і золи, механічних машин.

У таблиці 2.1 детально розглянемо та проаналізуємо темпи зростання, зниження (–) обсягів торгівлі товарами і послугами у період з 2010 – 9 міс. 2016 рр.

Таблиця 2.1

Темпи зростання, зниження (–) обсягів торгівлі товарами і послугами, % (до попереднього періоду)

	Експ орт	Імпо рт	Сальдо, млн.дол. США
2010	80,7	77,7	–4004,4
2011	130,3	132,6	–6705,4
2012	99,9	102,9	–9318,8
2013	93,1	92,9	–8514,2
2014	85,7	72,9	3356,2
2015	73,0	70,7	3828,2
2016	92,2	99,1	654,1
9 місяців			

Джерело: складено автором на основі [20]

На рис. 2.8 графічно зобразимо темпи зростання, зниження (–) обсягів торгівлі товарами і послугами.

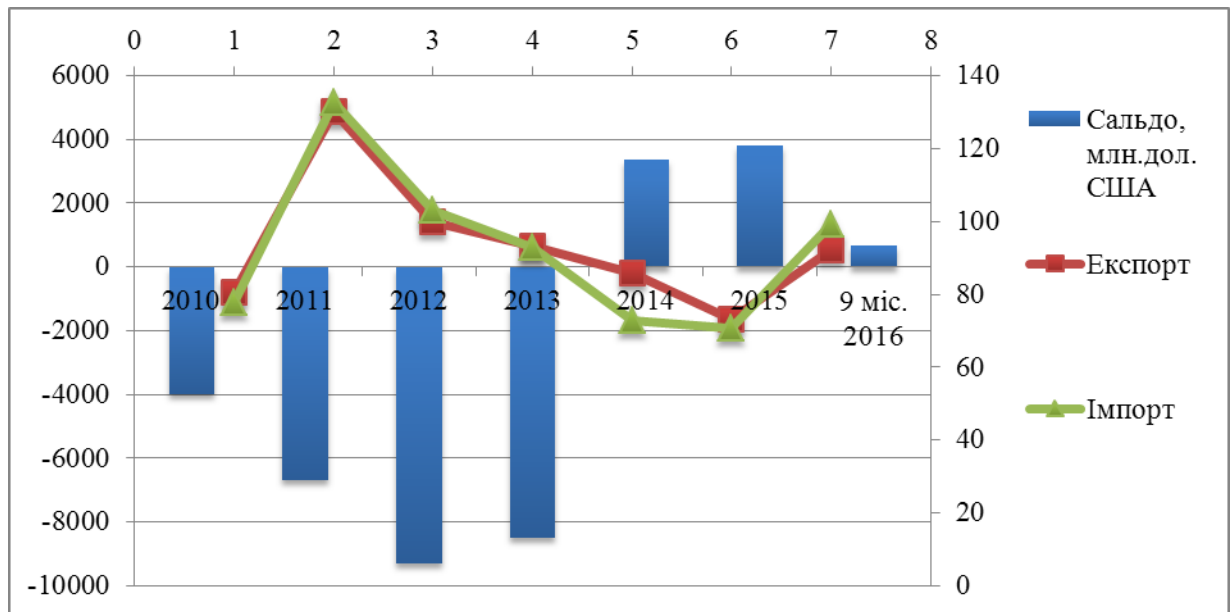


Рис. 2.8. Темпи зростання, зниження (-) обсягів торгівлі товарами і послугами за 2010-2016 рр., % (до попереднього періоду)

Джерело: складено автором на основі [20]

На рис. 2.9 слід розглянути динаміку обсягів експорту-імпорту товарів і послуг за період 2010 – 9 міс. 2016 рр.

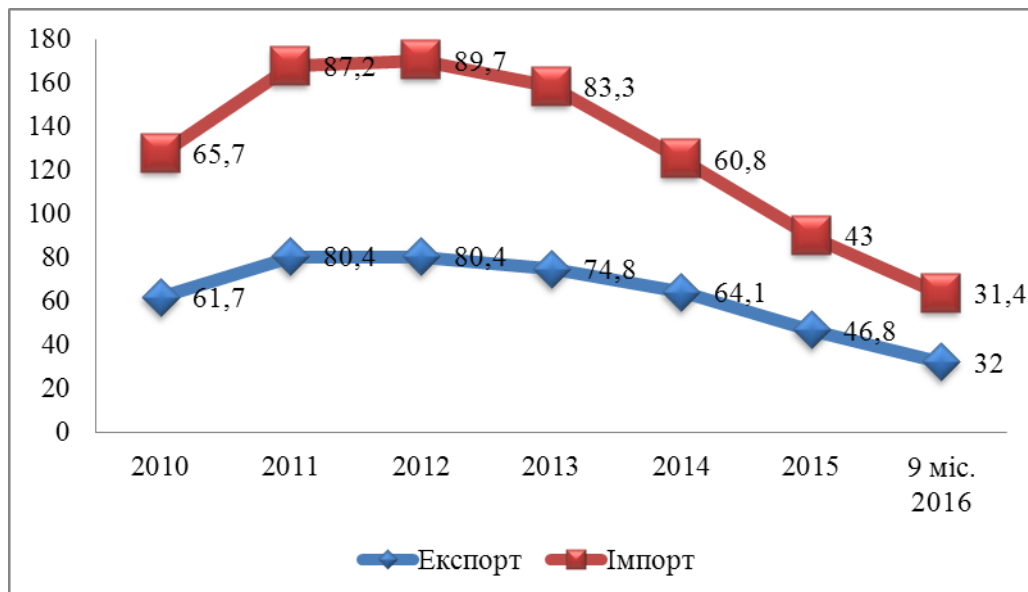


Рис. 2.9. Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів і послуг

Джерело: складено автором на основі [20]

З рис. 2.9 можна простежити, що обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 10869,7 млн.дол., або 37,3% від загального

обсягу експорту (за 10 місяців 2015р. – 10613,5 млн.дол., або 33,6%), та збільшився порівняно з 10 місяцями 2015р. на 256,2 млн.дол., або на 2,4%.

У загальному обсязі імпорту товарів збільшилась частка механічних машин, електричних машин, засобів наземного транспорту, крім залізничного, пластмас, полімерних матеріалів, фармацевтичної продукції. Зменшилась частка палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки (рис. 2.10).

Імпорт товарів із країн Європейського Союзу становив 13668,1 млн.дол., або 43,8% від загального обсягу (за 10 місяців 2015р. – відповідно 12665,0 млн.дол. та 40,6%), та збільшився проти січня–жовтня 2015р. на 1003,1 млн.дол., або на 7,9%.

Приріст, зниження (–) обсягів торгівлі товарами і послугами можна прослідкувати у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Приріст, зниження (–) обсягів торгівлі товарами і послугами, %
(до попереднього періоду)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 9 міся ців
Експорт	– 19, 3	+30,3	–0,1	–6,9	–14,3	–27,0	–7,8
Імпорт	– 22, 3	+32,6	+2,9	–7,1	–27,1	–29,3	–0,9

Джерело: складено автором на основі [20]

Згідно з інформацією Державної служби статистики України, зовнішньоторговельний баланс України за січень – вересень 2015 р. зведений з профіцитом 3,24 млрд дол., що на 12,4 % менше показника за відповідний період минулого року (3,7 млрд дол.). При цьому позитивне сальдо торгівлі товарами та послугами з країнами СНД протягом означеного періоду

скоротилося в 1,7 раза – до 195 млн дол., а з іншими країнами світу – на 9,8 % (до 2,05 млрд дол.).

У тому числі дефіцит зовнішньої торгівлі з країнами ЄС зріс на 5 % – до 2,04 млрд дол. Профіцит торгівлі товарами за дев'ять місяців 2015 р. зріс на 28 % – до 737 млн дол. При цьому дефіцит торгівлі товарами з країнами СНД зменшився на 9,2 % – до 1,75 млрд дол. А профіцит торгівлі товарами з іншими країнами світу незначно скоротився до 2,48 млрд дол., на тлі зменшення дефіциту торгівлі з країнами ЄС на 15 % – до 1,9 млрд дол. Водночас профіцит торгівлі послугами в січні – вересні 2015 р. зменшився на 21 % – до 3,24 млрд дол. Причому профіцит торгівлі послугами з країнами СНД зменшився на 16 % – до 1,9 млрд дол., а з іншими країнами світу – на 28 % (до 1,34 млрд дол.), у тому числі з країнами ЄС – у 2,6 раза (до 289,9 млн дол.). Як зазначають у Держстаті України, для уникнення подвійного обліку, із загальної суми зовнішньоторговельного балансу була вирахувана вартість послуг з переробки давальницької сировини, яка за дев'ять місяців цього року становила в експорті 785,6 млн дол., а в імпорті – 56,9 млн дол. (у 2014 р. – 1,03 млрд дол. і 34,3 млн дол. відповідно).

Однак форма обліку Держстатом України вітчизняної зовнішньої торгівлі є неповною стосовно дрібного бізнесу. Водночас ці аспекти вітчизняної зовнішньої торгівлі враховуються Національним банком України при складанні платіжного балансу України. Зокрема, дані НБУ враховують, зокрема, неформальну торгівлю та приватний туризм. А саме ці напрями вітчизняної зовнішньоекономічної діяльності формують додаткові потоки імпорту товарів і послуг в Україну. Відповідно опублікованій НБУ статистиці платіжного балансу, негативне сальдо зовнішньої торгівлі України за дев'ять місяців 2015 р. становило 0,44 млрд дол., що в 6,7 раза краще від аналогічного показника дев'яти місяців 2014 р.

Підсумовуючи проведений вище аналіз змін у товарній та географічній структурі експорту-імпорту товарів і послуг України, зазначимо, що чергова трансформація української зовнішньої торгівлі, яка розпочалася в результаті

глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., протягом 2014–2015 рр. не лише істотно прискорилась, а й набула нових ознак. Останні пов'язані, насамперед, з гібридною війною, яку Росія веде проти України. І російсько-українські економічні відносини, по суті, так чи так стали однією зі складових цієї війни.

У результаті, як показують наведені вище статистичні дані, різко послабшали економічні зв'язки з Росією, а певною мірою – і деякими іншими державами СНД, насамперед країнами-членами Митного союзу. У цілому зазначену тенденцію, особливо стосовно економічних зв'язків з Росією, можна вважати такою, що зберігатиметься і в середньотерміновій перспективі. Росія, наприклад, погрожує запровадити ембарго на поставку в РФ українських аграрних товарів, а також підняти мита на ряд українських товарів, тобто, по суті, вийти із зони вільної торгівлі щодо деяких товарів з початку 2016 р. у зв'язку з набуттям чинності Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Як підкреслила заступник міністра економічного розвитку і торгівлі України, торговий представник України Н. Микольська, такими обмеженнями Росія погрожує Україні вже давно. Цей шантаж почався ще кілька місяців тому, а просто нещодавно це оголосили офіційно. Росія вже фактично ввела обмеження щодо 25 видів товарів українського виробництва, які експортують до РФ. Хоча багато з тих товарів, які російська сторона хоче заборонити, вже давно не експортуються з України в РФ. Утім, експорт аграрних товарів становить лише 1,9 % від загального обсягу експорту українських товарів до РФ, тобто говорити про значні втрати не варто. За найгіршого сценарію український експорт до РФ скоротиться на 600 млн дол., а за більш реалістичними підрахунками – на 400 млн дол.

Тим часом міністр аграрної політики України О. Павленко висловив упевненість у тому, що продовольче ембарго з боку РФ не приведе до негативних наслідків для вітчизняного сільського господарства. Адже, згідно з офіційною статистикою на сьогодні країни СНД посідають лише 11 місце в

структурі українського експорту харчової й аграрної продукції. Для порівняння він відзначив, що на Азію й Африку припадає 47,3 % цього експорту, а ще 14 % – на країни Європейського Союзу. На сьогодні найбільше залежать від російського ринку українські постачальники молока, яловичини, свинини, овочів і фруктів. Судячи з попередніх розрахунків, саме втрати в цих категоріях товарів спостерігатимуться основні збитки вітчизняних експортерів. За повідомленням ЗМІ, після оголошення російського ембарго українські виробники прискорили процес підвищення якості власної продукції відповідно до основних міжнародних стандартів. Нещодавно аграрії сповістили, що будуть лобювати повну заборону на імпорт усіх без винятку продуктів харчування й сільськогосподарської продукції з Російської Федерації.

Погіршення російсько-українських економічних відносин так чи так позначилося на торгівлі України з іншими країнами СНД, наслідком чого стали, як зазначалося вище, доволі високі темпи скорочення експортно-імпортних операцій саме з цією групою країн. По-перше, у цьому випадку проявилася належність, наприклад, Білорусі та Казахстану до Митного союзу, провідна роль у якому належить Росії. По-друге, погіршення російсько-українських відносин ускладнило економічні зв'язки України з державами Закавказзя та Центральної Азії, які транзитом здійснюються через територію Росії. І, нарешті, не слід забувати, що багато в чому однотипний, сировинний (напівсировинний) характер економік пострадянських держав є важливим чинником, що значною мірою ускладнює та обмежує зв'язки між ними. З одного боку, всі перелічені вище чинники негативно позначаються на українській торгівлі з іншими пострадянськими державами, з іншого – однотипний характер економічних проблем, з якими стикаються пострадянські держави, створює певні додаткові можливості для українських підприємств щодо експансії на ці ринки, їм до речі часто доволі добре знайомі.

Водночас треба визнати, що сферою вітчизняної експортної діяльності, яка, мабуть, найбільше потерпає від нинішнього погіршення російсько-українських відносин, є аерокосмічна галузь. Однак гібридна війна і пряма військова агресія Росії в Криму і на Донбасі, по суті, ліквідувала для України можливості співробітництва у військово-технічній сфері з державою-агресором. Тому на порядку денному перед Українською державою стоїть питання щодо розробки та реалізації заходів, які б дали змогу зберегти вітчизняний аерокосмічний потенціал і сприяти експансії українських підприємств на міжнародних ринках відповідних товарів і послуг, альтернативних російському.

Узагалі питання розвитку саме високотехнологічного експорту є для України вельми актуальним. Значна частина такого експорту до останнього часу орієнтувалася на Росію та інші країни СНД. Нині ж для високотехнологічного українського експорту, по суті, закrywся лише російський ринок. Що ж стосується інших держав СНД, навіть членів Митного союзу, то їх ринки не слід вважати втраченими для українських товаровиробників. Адже, по-перше, двосторонні відносини України з цими державами є цілком дружніми, на відміну від відносин з Росією. А, по-друге, не варто переоцінювати можливості російського втручання у двосторонні відносини України з іншими пострадянськими державами. Взагалі, у контексті різкого погіршення останнім часом російсько-українських відносин, найбільш вразливим виявляється експорт продукції вітчизняної космічної галузі. І саме вона потребує найбільшої державної уваги та підтримки.

Це, звичайно, не означає, що на відповідну увагу та підтримку не заслуговують інші сфери українського експорту. Але попит на продукцію інших галузей українського експорту не настільки специфічний як попит на продукцію вітчизняної космічної промисловості. Наприклад, доволі успішно останнім часом просуває на міжнародні ринки свою продукцію вітчизняне літакобудування. При цьому треба брати до уваги, що переважна частина

вітчизняної високотехнологічної продукції належить до категорії інвестиційних товарів, попит на які вельми нерівномірний у часовому вимірі. Тому експорт української високотехнологічної продукції необхідно координувати з відповідними заходами кредитної, податкової та інвестиційної підтримки її виробництва. Тільки так можна забезпечити міцні позиції цього сегмента української промисловості на міжнародних ринках. І в цій сфері держава має відігравати виняткову роль.

Останнім часом в Україні доволі багато надій покладається на зростання вітчизняного експорту завдяки початку функціонування зони вільної торгівлі з ЄС з 1 січня 2016 р. Але експортна діяльність в умовах функціонування зони вільної торгівлі з ЄС вимагає від української сторони не просто покращення організації цієї роботи, а переведення її на якісно новий рівень. Причому стосується ця вимога і діяльності підприємств, і діяльності державних органів. Водночас іноді висловлюється думка, що після початку функціонування зони вільної торгівлі з ЄС імпортна європейська продукція витіснить з нашого внутрішнього ринку товари українського виробництва. Однак експерти наголошують, що за нинішнього обмінного курсу євро до гривні такі побоювання є безпідставними, оскільки цінова конкуренція на вітчизняному ринку поки більше сприяє українським товаровиробникам, ніж європейським. Щоправда, як демонструє і вітчизняний, і міжнародний досвід, постійно покладатись на переваги виключно цінової конкуренції не варто.

Як показав проведений вище аналіз, де-факто доволі радикальна трансформація української зовнішньої торгівлі як у галузевому, так і в географічному плані вже відбувається. При цьому вкрай важливо домогтися того, щоб в процесі цієї трансформації українська економіка не пішла шляхом деіндустріалізації. Звичайно, Україна повинна використовувати на світовому ринку свої конкурентні переваги у сфері виробництва продовольства. Тим більш, що зростання світового попиту на продовольство робить його вагомим інструментом не лише у сфері геоeкономіки, а й у сфері

геополітики. Однак Україні при цьому вкрай важливо підвищувати у своєму експорті питому вагу продукції з високою часткою доданої вартості, особливо високотехнологічної продукції. І тут діяльність бізнесу й держави повинна об'єднуватись на основі національної зовнішньоторговельної політики. Зокрема підприємці та експерти доволі багато нарікають на незадовільну роботу посольств і торгових представництв України за кордоном з підтримки просування українських товарів і послуг на іноземні ринки. За умов нинішнього загострення міжнародної конкуренції збереження й надалі усталеного рівня роботи українських представництв за кордоном щодо підтримки вітчизняного експорту загрожуватиме його подальшою стагнацією, а в деяких сегментах ринку – і скороченням обсягів експорту.

Із вдосконаленням товарної структури українського експорту органічно пов'язані й проблеми його географічної диверсифікації, які нині є вельми актуальними. Як наголошують фахівці Національного інституту стратегічних досліджень, зберігається висока концентрація зовнішньоторговельної діяльності України (понад 70 % збуту вітчизняних товарів забезпечують усього 18 країн, і більш 80 % імпорту надходить також з 18 країн), існує значний нереалізований потенціал розширення географії торгівлі. Утім, щоб таке розширення було ефективним і мало усталений характер, воно повинно спиратися саме на диверсифіковану товарну структуру зовнішньої торгівлі. Так, у відповідь на запровадження Росією торгових санкцій проти Туреччини за збитий російський військовий літак в українських ЗМІ з'явилися заяви щодо можливості поставок на турецький ринок українського продовольства. Звичайно, завоювання будь-якого нового ринку важливе для розширення експорту. Однак для досягнень довготривалих успіхів у зовнішній торгівлі, вони повинні базуватися на зваженій стратегії міжнародної конкуренції відповідної національної економіки.

2.3. Аналіз ефектів від вступу України до зони вільної торгівлі з ЄС та втрати ринків Митного Союзу

Існує достатньо значний перелік досліджень економічних ефектів лібералізації торгівлі України з ЄС. Вони відрізняються між собою як методологією дослідження, так і припущенням глибини інтеграційних процесів, остаточною невизначеністю динаміки та структури лібералізації економічної взаємодії. Отже, часто їх результати не співпадають між собою, навіть мають суперечливий характер. Крім того, слід пам'ятати, що в існуючих моделях розрахунку ефектів від різних форм міжнародної інтеграції перевага надається визначенню ефектів насамперед за рахунок скасування мит, не враховуються повною мірою зміни еластичності попиту та пропозиції після відкриття ринків, залишається відкритим питання про кореляцію різних факторів економічного зростання, інколи статистична похибка співрозмірна з величинами ефектів тощо.

З іншого боку, розвинені форми міжнародної інтеграції (починаючи з поглиблених та розширених зон вільної торгівлі та митних союзів) повинні розглядатися як складова регіональної моделі соціально – економічного та політичного розвитку в цілому. Отже прийняття рішення щодо участі у розвинених формах міжнародної інтеграції не може бути зведене лише до співставлення ефектів від економічної лібералізації.

Одне з перших досліджень наслідків створення зони вільної торгівлі України з ЄС припускало, що саме сільське господарство України отримає найбільший обсяг позитивних ефектів у торгівлі із значно меншими для промисловості: зростання експорту сільськогосподарської продукції України до ЄС може сягнути 50% , промислової-15% [107].

Інший аналіз на основі гравітаційної моделі показав, що за умов вступу України до ЄС в 2004р. питома вага промислової продукції в експорті країни подвоїлася би у 2007р. у порівнянні з існуючими показниками. Цей висновок пов'язаний з процесом відхилення торгівлі, оскільки окремі нові країни ЄС прямо конкурували з українським експортом до Союзу.

Дослідження 2006 р. не виявило суттєвих позитивних ефектів для України від простої класичної зони вільної торгівлі, але довело значні переваги від глибокої інтеграції навіть до додаткового збільшення темпів економічного зростання на 1,5 % на рік. При цьому зростання добробуту оцінювалося на рівні 4-7 % тільки з урахуванням статичних ефектів, а з урахуванням динамічних ефектів відсоток зростання збільшувався в 2-3 рази.

Інше дослідження довело пряму залежність зростання внутрішнього валового продукту України (до 5,3 %) від широти та глибини зони вільної торгівлі з ЄС.

Одне з досліджень передбачає негативний вплив на добробут країн СНД як від простої, так і від глибокої зони вільної торгівлі з ЄС. Глибока зона вільної торгівлі може призвести до зменшення добробуту на 0,4 %, перш за все, внаслідок погіршення умов торгівлі. Позитивні ефекти від усунення нетарифних бар'єрів переважаються негативними торговельними ефектами.

Однак, у переважній більшості наукових праць переваги економічної гармонізації з ЄС та економічних реформ в Україні є настільки значними, що вони набагато перевищують можливі втрати. Так, наприклад, одне з досліджень, припускаючи падіння споживання окремими домашніми господарствами в Україні внаслідок простої зони вільної торгівлі, тим не менш, передбачає значно більший об'єм позитивних ефектів від глибокої зони вільної торгівлі. Інше дослідження 2011 р. оцінює зростання добробуту на 5,8 % у довгостроковій перспективі тільки за рахунок усунення нетарифних бар'єрів. Ще один аналіз того ж року прогнозує збільшення добробуту України на 4,3 % внаслідок статичних ефектів та на 11,8% від довгострокових ефектів [106].

Одне з останніх досліджень економічних наслідків різних форм інтеграції України з ЄС проведено Oxford Economics із залученням у тому числі українських фахівців. Розглянуто три основні сценарії лібералізації економічних відносин з ЄС: класична, вузька зона вільної торгівлі (КЗВТ), поглиблена та розширена зона вільної торгівлі (ПЗВТ); митний союз України

з ЄС (МС). Всі три варіанти показують суттєві позитивні ефекти для економіки України (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Ефекти різних форм інтеграції України з ЄС

Зміни у порівнянні з базовим періодом (у %) КЗВТ Україна-ЄС

Рік	Рівень споживан ня	Реальний рівень доходу	Реальний рівень прибутку	Зайнятіс ть
2013	0,23	0,29	0,16	0,12
2015	0,58	0,65	0,20	0,47
2017	0,71	0,93	0,28	0,78
2025	1,83	1,74	0,55	1,39

Зміни у порівнянні з базовим періодом (у%) ПЗВТ Україна-ЄС

Рік	Рівень споживан ня	Реальний рівень доходу	Реальний рівень прибутку	Зайнятіс ть
2013	0,24	0,31	0,16	0,13
2015	0,79	0,92	0,27	0,65
2017	1,59	2,00	0,59	1,46
2025	5,67	6,56	2,21	4,58

Зміни у порівнянні з базовим періодом (у %) МС Україна – ЄС

Рік	Рівень споживан ня	Реальний рівень доходу	Реальний рівень прибутку	Зайнятіс ть
2013	0,41	0,25	0,06	0,15
2015	1,19	0,75	-0,11	0,79
2017	2,18	1,90	0,06	1,83
2025	7,82	7,40	1,51	6,14

Джерело: складено автором за: [The Impact of an FTA between Ukraine and the EU. Oxford Economics. 2012]

З реально можливих на сучасному етапі форм інтеграції з ЄС (КЗВТ та ПКЗТ) найбільш привабливою є остання, оскільки вона забезпечує суттєве зростання позитивних ефектів для української економіки у порівнянні з класичною зоною вільної торгівлі. З іншого боку, автори підкреслюють, що це можливо лише за умов проведення ефективних економічних реформ, зближення з регуляторним середовищем в ЄС. Іншими словами, угода про ПЗВТ є важливим фактором реформування української економіки, асоціація з ЄС приведе до суттєвих позитивних наслідків для України тільки за умов активної та ефективної державної економічної політики.

Повільні та поверхневі економічні зміни суттєво мінімізують позитивний ефект від ПЗВТ. До речі, одним з чинників фінансової кризи в Греції, Португалії, Іспанії, на Кіпрі вважається слабка та неефективна політика відповідних урядів щодо її попередження.

Розподіл ефектів від ПЗВТ по галузях економіки України не є однорідним (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Вплив всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України з ЄС на галузевий розвиток економіки України

Галузь економіки	Різниця з базовим рівнем (%)*	Складний річний показник зростання у	Частка зростан ня
-------------------------	--	---	----------------------------------

		галузі	
Легка промисловість	49,4	8,1	0,1
Продукти харчування	15,9	7,1	0,3
Будівництво	8,7	6,1	0,1
Сільське господарство	7,0	3,5	0,3
Торгівля	6,5	5,7	0,7
Бізнес послуги	5,6	6,1	0,6
Фінансові посередники	5,5	6,8	0,3
Фінансові послуги	5,5	6,8	0,3
Комунальні послуги	4,8	5,8	0,2
Енергетика	4,5	6,1	0,0
Інші послуги	3,9	4,5	0,6
Транспорт та комунікації	3,7	5,3	0,6
Інша промисловість	2,1	5,5	0,2
Державний сектор	1,7	4,1	0,2
Машинобудування	1,0	5,9	0,2
Охорона здоров'я	0,6	1,1	0,0
Освіта	0,5	1,0	0,0
Хімічна промисловість	0,0	5,7	0,1
Залізо та сталь	-0,7	5,7	0,2
Видобуток корисних копалин	-1,5	4,5	0,2
Базові метали	-4,3	5,4	0,0
Загалом	4,3	5,1	5,1

* *Негативні значення означають не падіння виробництва, а лише більш повільне зростання у порівнянні з базовим рівнем.*

Джерело: [The Impact of an FTA between Ukraine and the EU. Oxford Economics. 2012]

Суттєві преференції отримують легка та харчова промисловість, будівництво, сільське господарство, торгівля. Значно меншими будуть

ефекти для видобутку корисних копалин, металевих руд, чорної металургії та хімії.

Вказане дослідження одне з перших спеціально розглядає питання економічних наслідків для України можливої реакції Росії на підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Стурбованість Росії у цьому випадку має переважно, та перш за все, політичний характер. Хоч такі заходи у відповідь на Угоду можуть мати широкий характер («по всіх фронтах»), тут проаналізовані саме економічні.

Занепокоєність Росії щодо можливих негативних наслідків для російської економіки Угоди про асоціацію України з ЄС засновано на припущенні зростанні конкуренції для російських компаній на українському, російському ринках, ринках ЄС, змінах потоків українського експорту, міжнародного регіонального руху капіталу.

У дослідженні показано, що зростання рівня конкуренції відчутним буде лише для 230 категорій товарів з приблизно 4700, які імпортують Україною з інших країн, що вплине лише на 5 % російського експорту в Україну. За умов підписання Угоди про асоціацію конкуренція між українськими та російськими експортерами на ринках ЄС зросте лише для продукції чорної металургії, оскільки структури експорту двох країн в ЄС суттєво відрізняються. Нарешті, частково переорієнтація українського експорту потенційно можлива для сфери сільського господарства та харчової промисловості, але ЄС зберігає, хоч й зменшив, значні обмеження для імпорту української аграрної продукції. За цих умов Україна здатна буде задовольнити попит на обох ринках, до того ж швидкими темпами зростає російське виробництво відповідної продукції.

Отже, хоч рівень конкуренції для російських компаній зросте на внутрішньому, українському ринках та ринку ЄС, але таке зростання буде незначним та не матиме суттєвих негативних наслідків для російської економіки в цілому. Більш того для російських компаній, які розміщують

виробництво в Україні, розширення доступу до ринку ЄС матиме позитивні ефекти.

Торговельні заходи Росії можуть включати застосування антидемпінгових тарифів, зменшення імпорту харчових продуктів шляхом використання фітосанітарних стандартів, зменшення використання трубопровідного транспорту на території України, обмеження на міграцію робочої сили тощо. У Договорі про зону вільної торгівлі країн СНД (2011 р.) у Додатку № 6 спеціально зазначено, що якщо внаслідок участі окремих країн у зонах вільної торгівлі, митних союзах зростання імпорту відбуватиметься в обсягах, які завдають шкоду або загрожують завдати шкоду промисловості країн Митного союзу останній має право відновити режим найбільшого сприяння. Хоча зміст цього додатку, як й статті 18 Договору, відповідає правилам СОТ, у цьому контексті їх включення до Договору може розглядатися як спеціальне попередження проти підписання Україною Угоди про асоціацію. Використання ж механізму розв'язання торговельних суперечок СОТ Україною є доволі проблематичним, оскільки, по-перше, окремі країни СНД та Митного союзу не є членами СОТ, по-друге, такі процедури в СОТ тривають інколи до 20 років («бананова» війна).

У сценарії зроблено припущення, що внаслідок різних форм торговельних обмежень імпортна ефективна тарифна ставка Росії на продовольчі товари з України складе 40 %, на металовироби – 20 %, машини та обладнання – 15 %, ціна на газ зросте на 20 %. У коротко- та середньостроковій перспективі це призведе до значних негативних ефектів для економіки України (протягом 4-5 років) і лише у довгостроковій перспективі вони будуть країна зможе їх подолати. Це призведе до того, що позитивний вплив поглибленої та розширеної торгівлі з ЄС на економічний розвиток України буде значно меншим (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Вплив створення всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України з ЄС на добробут України у довгостроковій перспективі з урахуванням реакції Росії

Зміни у порівнянні з базовим періодом (у%)

Рік	Рівень споживання		Реальний рівень доходу		Реальний рівень прибутку		Зайнятість	
	ЗВТ+	ЗВТ+Т	ЗВТ+	ЗВТ+Т	ЗВТ+	ЗВТ+Т	ЗВТ+	ЗВТ+Т
	Росія		Росія		Росія		Росія	
2013	0,24	-0,12	0,31	-0,16	0,16	-0,04	0,13	-0,09
2015	0,79	-0,28	0,92	-0,31	0,27	-0,16	0,65	-0,11
2017	1,59	0,30	2,00	0,37	0,59	-0,01	1,46	0,34
2025	5,67	3,06	6,56	3,28	2,21	0,78	4,58	2,58

Джерело: [The Impact of an FTA between Ukraine and the EU. Oxford Economics. 2012]

Під впливом торговельних заходів в Росії може також змінитися секторальна алокація економічних ефектів поглибленої та розширеної зони вільної торгівлі з ЄС (табл. 2.6). Більш негативний вплив відчують сектори видобутку металевих руд, інша видобувна промисловість, машинобудування, хоча у довгостроковій перспективі вони будуть зростати. Ресурси з цих галузей перемістяться, перш за все, у текстильну галузь та харчову індустрію, питома вага яких у структурі ВВП України зросте. Нарешті сектори пов'язані з інвестиціями та внутрішнім приватним споживанням (будівництво, металургія, торгівля, послуги, сільське господарство) матимуть відносно стабільні темпи зростання.

Таблиця 2.6

Вплив всеохоплюючої та поглибленої зони вільної торгівлі України з ЄС на галузевий розвиток економіки України з урахування реакції Росії

Галузь економіки	Різниця з базовим рівнем (%)*	Складний річний показник зростання у галузі	Частка зростання
Легка промисловість	54,9	8,4	0,1
Продукти харчування	29,3	7,9	0,4
Будівництво	10,2	6,2	0,1
Торгівля	9,3	5,9	0,7
Бізнес послуги	8,5	6,3	0,6
Залізо та сталь	8,2	6,4	0,3
Фінансові посередники	8,0	7,0	0,3
Фінансові послуги	8,0	7,0	0,3
Комунальні послуги	7,0	5,9	0,2
Транспорт та зв'язок	6,3	5,6	0,5
Сільське господарство	5,9	3,4	0,2
Інші послуги	5,7	4,5	0,5
Енергетика	4,8	6,1	0,0
Хімічна промисловість	3,9	6,0	0,1
Державний сектор	2,7	4,2	0,2
Продовження табл. 2.6			
Охорона здоров'я	1,1	1,1	0,0
Освіта	0,9	1,1	0,0
Видобуток інших корисних копалин	0,1	4,6	0,2
Видобуток енергетичних ресурсів	-0,7	1,4	0,0
Інша промисловість	-3,6	5,1	0,2

Машинобудування	-8,6	5,2	0,2
Вироби з металу	-18,4	4,0	0,0
Базові метали	-23,3	3,8	0,0
Загалом	3,3	5,0	5,0

** Негативні значення означають не падіння виробництва, а лише більш повільне зростання у порівнянні з базовим рівнем.*

Джерело: [The Impact of an FTA between Ukraine and the EU. Oxford Economics. 2012]

Отже, у разі підписання Угоди про асоціацію з ЄС Росія має можливість значного торговельного (й не лише) впливу на економічний розвиток України, який може його загальмувати або навіть викликати кризові явища. При цьому позитивні ефекти від ПЗВТ з ЄС не компенсують у повному обсязі втрати української економіки від обмежувальних торговельних заходів Росії у коротко- та середньостроковій перспективі. Співвідношення позитивних та негативних ефектів від ПЗВТ з ЄС та торговельних обмежень з боку Росії залежатиме від глибини інтеграційних процесів з ЄС, форм реакції Росії, ефективності адаптації української економіки до нових умов торгівлі з основними партнерами. Основну роль в системі можливих негативних факторів впливу Росії на економічний розвиток України внаслідок Угоди про асоціацію має ціна на газ.

Часткова або повна нейтралізація впливу саме цього фактору суттєво мінімізує негативні наслідки від інших можливих торговельних обмежувальних заходів з боку Росії на економічний розвиток України у коротко- та середньостроковій перспективі. Без вирішення цієї проблеми підписання Угоди про асоціацію у 2013 р. може бути відкладено керівництвом України.

Підкреслимо, що економічного підґрунтя для відмови Росії від режиму вільної торгівлі з Україною немає. Існуючі регіональні механізми Угоди про зону вільної торгівлі СНД та правила СОТ дозволяють ефективно захищати національних виробників як від реекспортних операцій з ЄС через Україну в Росію, так й від українського експорту, який може нанести значну шкоду російським виробникам. Отже, перехід до режиму найбільшого сприяння в торгівлі Росії з Україною внаслідок підписання Угоди про асоціацію

останньої з ЄС має, перш за все, політичну складову, намагання Росії залучити Україну до Митного союзу, який має у значній мірі геополітичне значення, ніж власне економічне.

Спроби уряду України пояснити відмову від підписання Угоди про асоціацію у листопаді 2013 р. значними витратами на процес адаптації до стандартів ЄС (165 млрд. євро або до 10% від ВВП України) не витримують жодної критики як з точки зору методології розрахунків, так й міжнародних порівнянь. Так, у 1991 -2004 рр. 10 країн – нових членів ЄС отримали цільову допомогу від Союзу у 28 млрд. євро, що складало 2-3% від ВВП окремих країн [10]. Посилання на значні втрати від Угоди про асоціацію для сільського господарства України також не може розглядатися як серйозний аргумент, оскільки за умов підписання Угоди експорт з України мав зрости на 1-1,2 млрд. ам. дол. у порівнянні із загальним експортом в ЄС 4,8 млрд. ам. дол. у 2012 р..

Тому 18 професійних асоціацій аграрного бізнесу України у грудні 2013 р. підтримали Угоду про асоціацію України з ЄС [11]. Подібна аргументація свідчить або про непрофесійну підготовку урядом України Угоди про асоціацію з ЄС, або про намагання необґрунтованими економічними розрахунками пояснити політичне рішення про відмову від процесу євроінтеграції, прийнятий керівництвом України під економічним та політичним тиском Російської Федерації.

Відновлення позитивних темпів економічної динаміки за таких умов можливо внаслідок швидкої та ефективної регуляторної конвергенції з ЄС та, щонайменше, стабілізації попиту в ЄС та на ринках третіх країн на українські товари та послуги. Однак, при цьому відкритим залишається питання ефективності процесу адаптації українських виробників та споживачів до вимог ЄС (співвідношення витрат та результатів адаптації).

За сучасних умов найбільш оптимальною моделлю («перше краще») участі України у міжнародних інтеграційних процесах є розширення доступу у формах зон вільної торгівлі до двох ємних регіональних ринків ЄС та країн

СНД з мінімізацією можливої негативної торговельної реакції Росії на Угоду про асоціацію України з ЄС. Можливі й інші моделі регіональної інтеграції України без Угоди про асоціацію, але вони стримуватимуть структурну перебудову та модернізацію економіки країни, особливо у середньо- та довгострокові перспективі, посилюючи периферійний характер національної економіки.

Висновки до Розділу 2

В умовах швидкого нарощення пропозиції імпоротної продукції на внутрішньому ринку вітчизняні виробники, які втрачатимуть цінові конкурентні переваги, не встигатимуть модернізувати виробництво з метою збереження позиції на внутрішньому ринку, що призведе до втрати частиною з них ринків та заміщення імпоротною продукцією й супроводжуватиметься: збільшенням рівня безробіття та зниженням доходів населення; негативним тиском на сальдо торговельного балансу; скороченням надходжень до бюджету.

Позитивний вплив торговельних ефектів є короткостроковим, необхідне технологічне переоснащення галузей, що можливе лише за умови розроблення та реалізації інвестиційних програм для виведення підприємств на сучасний технологічний рівень. Якщо вітчизняні виробники машинобудування, металургії та хімічної промисловості не вживатимуть дієвих заходів стосовно модернізації виробництв, диспропорції технологічної структури випуску поглиблюватимуться та спричинюватимуть подальші втрати внутрішнього та зовнішнього ринків.

Проведені результати аналізу проектів з міжнародними фінансовими організаціями та країнами ЄС свідчать про їх спрямованість на модернізацію національної інфраструктури, впровадження програм енергозбереження та захисту довкілля, розвитку малого та середнього бізнесу, і відповідно сконцентровано – у транспортній інфраструктурі, житлово-комунальному комплексі, агропромисловому комплексі, а також в енергетичній сфері; майже три чверті фінансування, отриманого за програмами співпраці з ЄС, спрямовано у сектор державного управління, зокрема на удосконалення нормативної бази, адміністративних процедур, технічного забезпечення діяльності органів державної влади і органів місцевого самоврядування, тобто співпраця за програмами фінансової і технічної допомоги ЄС має переважно соціально-гуманітарний характер і може вплинути на темпи модернізаційних процесів у галузях реального сектора економіки опосередковано.

Однак протягом усього періоду співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями і урядовими органами окремих країн ЄС відбувалась зміна структури і якості портфеля їх проектів шляхом його переорієнтації з соціально-гуманітарної сфери на реалізацію прибуткових та самоокупних інвестиційних проектів для модернізації національної інфраструктури.

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЧНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

3.1. Механізм інтенсифікації розвитку торгівлі України з ЄС

Україна відновила євроінтеграційний курс в березні 2014 р., коли Верховна Рада прийняла постанову зі схваленими першочерговими кроками євроінтеграції [5], а також скасувала розпорядження Кабінету Міністрів України щодо при- зупинення процесу підготовки до укладання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у листопаді 2013 р. [6].

Навесні 2014 р. Європарламент підтримав пропозицію щодо зниження митних зборів для українського імпорту. І вже з 15 травня 2014 р. розпочинається одностороннє відкриття ринків разом зі скасуванням 94,7% тарифів ЄС, що стягувалися з імпорту промислових товарів з України [7]. Також були зменшені тарифи на решту невелику кількість промислових товарів. Було передбачено скасування тарифів на понад 80% експорту сільськогосподарської продукції України. Водночас ЄС ввів обмеження на «чутливу» продукцію – зокрема зернових, свинини, яловичини, курятини та обробленої харчової продукції, що може імпортуватися з нульовою ставкою мита, щоб не завдавати шкоди інтересам виробників цієї продукції з ЄС.

Слід зауважити, що імпорт з України повинен відповідати правилам ЄС щодо маркування походження товару, аби у такий спосіб гарантувати, що товари з інших країн, замасковані під українські, не потраплять до ЄС через територію України [8, с. 146].

Україну не зобов'язали симетрично скасувати свої власні митні збори на імпорт з ЄС, проте торговельні преференційні заходи ЄС не передбачають їхнє підняття. ЄС надає односторонні преференції для України до 31 грудня 2015 року. Відповідно, Угода про асоціацію в частині ЗВТ не буде застосовуватися до того часу.

Темпи зростання українського експорту до ЄС вже з кінця 2014 р. почали демонструвати поступове гальмування. Така негативна тенденція викликана закінченням ефекту обнуління мит. Адже для подальшого зростання поставок до ЄС необхідно прискорити роботу з адаптації українських технічних регламентів до європейських, а також з отримання необхідних дозволів на експорт української продукції до ЄС [9].

З одного боку, слід зазначити, що в процесі підготовки Угоди про асоціацію пропонований обсяг квот найбільше піддавався критиці саме з боку вітчизняного бізнесу. Так, за результатами переговорів отриманий обсяг квот не влаштував український бізнес, представники якого від початку заявляли про необхідність підняття більшості з них.

Втім, за підсумками 2014 р. з'ясувалося, що більше половини квот так і не були вичерпані, а за більшістю товарних позицій поставки до ЄС так і не розпочалися. Наразі, навіть «незначні» квоти виявилися непосильними для українських аграріїв [10, с. 108].

Цікавими видаються результати «Глобального звіту сприйняття торгівлі», підготовленого для Світового економічного форуму, де наведено перелік найпроблемніших факторів в торгівлі. Україна посіла 83 місце в рейтингу за індексом сприйняття торгівлі серед 138 країн [11]. Так, для міжнародної торгівлі одним із найбільш проблемних факторів стали технічні вимоги та стандарти за кордоном для експортерів та внутрішні технічні вимоги та стандарти для імпортерів. За показником «Поширеність торговельних бар'єрів», що відображає ступінь обмеження до здатності імпортерів конкурувати на внутрішньому ринку, Україна посіла 118 місце. Це означає, що в Україні відсутній такий інструмент захисту внутрішнього ринку, як система технічного регулювання, особливо для промислової продукції.

Отже, варто зупинитися детальніше на впливі технічних бар'єрів як основного фактора інтенсифікації процесу відкриття ринків ЄС.

Так, в Україні формування нової системи технічного регулювання

почалося зі вступу до СОТ, коли за зразок було обрано європейську модель. На початку 2014 р. в Україні діяло більше технічних регламентів, гармонізованих з ЄС, ніж, наприклад, у Митному союзі Росії, Білорусі та Казахстану. Ступінь гармонізації українських стандартів становить 25%, в той час як вимогою ЄС є 80% [1, с. 89]. Проте залишаються проблеми формування механізмів впровадження і оцінки відповідності.

Наявність технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС є значною перешкодою для розширення обсягів торгівлі та покращення структури взаємного товарообміну. Так, на думку українських експортерів, найсуттєвішими бар'єрами є процедури забезпечення якості продукції на всіх етапах виробництва. Питання тестування й сертифікації посідає 2-ге місце. Третім і четвертим важливими факторами є питання безпеки продукції для людини і навколишнього середовища [12, с. 17]. Отже, найголовнішим напрямом інтенсифікації відкриття європейських ринків та збільшення обсягів товарообігу між Україною і ЄС є усунення технічних бар'єрів у торгівлі, зокрема гармонізація систем технічного регулювання. Розглянемо законодавче забезпечення функціонування вітчизняного технічного регулювання.

Так, у 2009 р. між урядом України та ЄС було укладено угоду про сприяння та фінансування процесу гармонізації систем технічного регулювання, яка створила передумови для надання фінансової допомоги шляхом реалізації програми «Сприяння взаємній торгівлі шляхом усунення технічних бар'єрів між Україною та ЄС» з бюджетом в 45 млн. євро, з яких 6 млн. євро становить технічна допомога [13, с. 135].

В 2010 р. Кабінет Міністрів України ухвалив розпорядження «Про затвердження плану першочергових заходів щодо реформування системи технічного регулювання», де було перед-бачено повністю створити інституційне забезпечення нової системи технічного регулювання за два роки. Проте фактично навіть на кінець 2014 р. затверджений план заходів не виконано, особливо в частині прийняття технічних регламентів і стандартів.

Також у 2010 р. було ухвалено Закон України «Про ринковий нагляд та контроль нехарчової продукції».

Значним кроком на шляху виконання Угоди про асоціацію стало ухвалення в квітні та червні 2014 р. трьох прогресивних законів у сфері технічного регулювання, а саме «Про метрологію та метрологічну діяльність», «Про стандартизацію», «Про скорочення кількості дозволів», що мають надати більше прозорості та зрозумілості українському бізнесу. Адже в результаті зменшився перелік дозвільних документів для бізнесу та відбулося наближення до європейської системи метрології. Окреме важливе місце посідає закон щодо стандартизації, де законодавчо закріплено добровільну природу національних стандартів із чіткими винятками та передано функції національного органу зі стандартизації від органу влади до державного підприємства.

Одним із базових документів має стати Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», проект якого вже підготовлений та знаходиться на розгляді.

Станом на кінець 2014 р. прийнято 45 гармонізованих з аналогічними директивами ЄС технічних регламентів переважно на секторальному рівні. Разом із тим, на горизонтальному рівні не було прийнято низку важливих технічних регламентів, передбачених Угодою про асоціацію. В подальшому Україні необхідно прийняти понад 3000 стандартів, наразі прийнято близько 800 [1, с. 95]. Так, уряд України на 2015 р. запланував прийняття 1500 стандартів, гармонізованих з нормами ЄС, які будуть прийняті за методами підтвердження та перекладу. Тому можна відзначити, що разом із суттєвим прогресом європейської гармонізації системи технічного регулювання, досягнутої завдяки фінансовій та технічній допомозі ЄС, існують проблеми уповільнення темпів розвитку технічного регулювання, а також невідповідності новим умовам торгівлі в рамках ЗВТ з ЄС. До причин повільних зрушень у сфері технічного регулювання в Україні слід віднести:

1. відсутність комплексного підходу до змін законодавства у сфері

технічного регулювання та зрозумілої стратегії національної системи технічного регулювання;

2. відсутність гармонізованих стандартів України з базових експортних груп промислової продукції (енергомашинобудування, залізничний транспорт, хімічна, будівельна та легка промисловість) [1, с. 28];

3. недостатня робота з ведення діалогу з боку українських інституцій з відповідними європейськими, такими як Європейський комітет зі стандартизації, Європейський комітет електротехнічної стандартизації, Європейський інститут у сфері телекомунікацій;

4. млява поінформованість галузевих асоціацій та товаровиробників щодо правил та процедур технічного регулювання ЄС;

5. відсутність стимулів до застосування принципів добровільності стосовно розроблення та дотримання вимог національних технічних регламентів;

6. зміщення акцентів з якості товарів на їх рівень безпеки;

7. недосконала організаційна та інституційна забезпеченість процесу гармонізації стандартів та технічних регламентів;

8. необґрунтовані витрати на акредитацію лабораторій та органів оцінки відповідності.

Таким чином, варто взяти до уваги досвід функціонування європейської системи технічного регулювання. Якщо порівнювати можливі наслідки від процесу усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС, то можна з впевненістю сказати, що сильних сторін і можливостей у нього більше, ніж недоліків та загроз, як видно з табл. 3.1.

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз усунення технічних бар'єрів у торгівлі між Україною та ЄС

Сильні	Слабкі
<ul style="list-style-type: none"> – інституційне зближення з нормами ЄС завдяки адаптації законодавства; – впровадження ефективних норм ринкового нагляду за контролем продукції; – забезпечення доступу українських товарів та послуг на ринок ЄС; – підвищення стандартів виробництва та продукції; – перегляд необхідності обов'язкового ліцензування та 	<ul style="list-style-type: none"> – фінансові витрати на оновлення або модернізацію наявних виробничих потужностей, підвищення кваліфікації персоналу; – інвестиції в енергозбереження; – усунення технічних бар'єрів між Україною та ЄС потребує фінансової та технічної допомоги з боку ЄС; – український експортер має отримати сертифікат походження EUR.1, аби скористатися пільгами в рамках Угоди про асоціацію.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> – мита на ввезення європейських товарів будуть знижуватися поступово, тому в українських виробників є час на адаптацію, який варто витратити на вивчення ринку ЄС та побудову стратегії власного підприємства; – підвищення конкурентоспроможності товарів надасть можливість підприємству конкурувати на рівних умовах в ЄС, виходити на ринки третіх країн, а отже збільшувати прибутки; – з'являються додаткові можливості для нових виробників та експортерів, за умови оцінки відповідності своєї продукції вимогам виробництва, якості та безпечності, прийнятими в ЄС; – можливість пошуків потенційних партнерів в ЄС через 	<ul style="list-style-type: none"> – необхідність оцінки ризиків для галузей, адже двостороннє зниження мит посилить конкуренцію окремих вітчизняних виробників; – процес гармонізації законодавства потребує ухвалення відповідних законів Верховною Радою у відповідні строки, що може затягуватися, саботуватися та не виконуватися вчасно; – можуть виникати складнощі у виробників та експортерів в обізнаності щодо умов доступу на ринки ЄС.

Джерело: складено автором самостійно

З 1 січня 2016 р. набрали чинності умови поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом¹. У Новий рік головним стратегічним партнером нашої країни офіційно став Євросоюз. У межах ЗВТ скасовуються митні збори і податки, а також знімаються кількісні обмеження у взаємній торгівлі. З 1 січня Україна повинна почати зниження тарифів для низки європейських товарів. У той час як ЄС вже зняв в односторонньому порядку, або зніме найближчим часом тарифи для товарів з України, для України даються пільги, а саме: протягом 10 років Україна поступово знижуватиме свої тарифи для товарів із Європи. Тому має 10 років перехідного періоду, протягом якого вона має змінити свій тарифний план.

Після набуття чинності ЗВТ, з обох сторін відбудеться взаємне відкриття для товарів і послуг, що створить нові можливості для компаній, інвесторів, споживачів і громадян України та ЄС. А це означає, що українські виробники отримають спрощений доступ на ринки ЄС, а товари з Європи на вітчизняному ринку будуть поступово дешевшати завдяки скасуванню ввізних мит. У свою чергу покращиться економічна співпраця та взаємодія, що зміцнюватиме стабільність і сприятиме процвітанню України. Тому варто зазначити, що є загроза для вітчизняних виробників, яким належить витримати жорстку конкуренцію у Європі, а це означає, що українським виробникам за малий проміжок часу доведеться дуже швидко модернізувати виробництво і покращувати якість продукції. Але вона особливо вигідна тим вітчизняним компаніям, які вже вийшли на ринок ЄС, тому що вони можуть розраховувати на поступове збільшення обсягів експортованої продукції.

Зазначимо, що частина Угоди, яка стосується створення ЗВТ, охоплює такі основні сфери: торгівля товарами, у тому числі технічні бар'єри в торгівлі; інструменти торговельного захисту; санітарні та фітосанітарні заходи; сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; адміністративне

¹ *Зона вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом* / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1933:zona-vilnoji-torgivli-mizh-ukrajinoju-ta-evropejskim-soyuzom&catid=8&Itemid=350

співробітництво в митній сфері; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; послуги, заснування компаній та інвестиції; визнання кваліфікації; рух капіталів та платежів; конкурентна політика (антимонопольні заходи та державна допомога); права інтелектуальної власності, у тому числі географічні зазначення; державні закупівлі; торгівля та сталий розвиток; транспарентність; врегулювання суперечок.

Щодо підписання економічної частини Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом висловився міністр економічного розвитку і торгівлі України П. Шеремета. Він заявив, що створення зони вільної торгівлі, відкриє для українських виробників новий ринок збуту продукції, хоч і він буде конкурентний, і зазначив, що один з найбільших ринків світу відкритий. Також він підкреслив, що, за підрахунками багатьох експертів, ця Угода між Україною і ЄС дасть можливість Україні збільшити обсяги експорту товарів та послуг. Водночас він підкреслив, для того щоб українські товари знайшли своїх покупців у Європі, вітчизняні виробники повинні провести величезну роботу з підвищення якості своєї продукції та просування її на ринок ЄС.

На думку експертів, у десятирічній перспективі зона вільної торгівлі з ЄС збільшить добробут українців на 12,3 %, зростання зарплат тільки за рахунок Угоди про асоціацію становитиме близько 10 %, а приріст капітальних інвестицій в Україні буде на рівні 17,3 % [106].

Відмітимо, що українські виробники тим часом зможуть масово вийти на ринок ЄС, однак для цього їм ще потрібно пристосуватися до високих європейських стандартів. Отже, початок дії економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС не лише втілює в життя євроінтеграційні прагнення українців, які у 2013 р. стали поштовхом до початку Революції гідності, а й, сподіваємося, ознаменує нову сторінку в історії українського бізнесу.

3.2. Трансформація структури міжнародної торгівлі України в контексті зміни ринків збуту

Масштаби, динаміка та структура міжнародної торгівлі в цілому та експорту зокрема визначаються цілою низкою політичних, економічних та соціальних чинників, які зазвичай мають різноспрямовану дію. Ці чинники формують коротко-, середньо- та довгострокові тенденції й особливості експорту та імпорту товарів і послуг на рівні окремої країни, регіону (або регіонального торговельного об'єднання) та світового господарства.

Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин визначається тим, що:

- по-перше, через неї реалізуються результати всіх форм світогосподарських зв'язків – вивозу капіталу, виробничої кооперації, науково-технічної співпраці;

- по-друге, розвиток міжнародної торгівлі товарами кінець кінцем визначає динаміку міжнародного обміну послугами;

- по-третє, розвиток міжнародної торгівлі є важливою передумовою регіональної економічної інтеграції і сприяє подальшому поглибленню міжнародного розподілу праці;

- по-четверте, стимулює процеси зарубіжного інвестування і міжнародних розрахунків.

Міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків. Вона опосередковує практично всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансфер технологій і т.д.

До стабільного зростання міжнародної торгівлі спричинилося кілька факторів:

- розвиток міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;

- НТР, яка сприяла оновленню основного капіталу створенню нових галузей економіки, що прискорило реконструкцію старих;
- активна діяльність транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- регулювання (лібералізація) міжнародної торгівлі в межах Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ);
- лібералізація міжнародної торгівлі, перехід багатьох країн до режиму, що передбачає скасування кількісних обмежень імпорту й істотне зниження митних стягнень, – утворення вільних економічних зон;
- розвиток торговельно-економічної інтеграції: усунення регіональних бар'єрів, формування спільних ринків, зон вільної торгівлі;
- здобуття політичної незалежності колишніми колоніальними країнами. Виділення серед них «нових індустріальних країн», економічна модель яких орієнтується на зовнішній ринок.

Таким чином, становлення світового ринку як системи, як результату потужного і неупинного процесу інтернаціоналізації виробництва й обміну пов'язане з промисловим переворотом, з розвитком розширеного відтворення на індустріальній основі. Поглиблення міжнародного поділу праці в умовах сучасної техногенної цивілізації веде до подальшого бурхливого розвитку світового товарообороту.

Глобалізація світової економіки є однією з основних рис сучасної епохи, яка виявляється в інтеграції національних економік у світову економіку. Глобалізація є багатовимірним процесом, який охоплює усі сфери суспільної життєдіяльності, докорінно змінює принципи і характер повсякденної людської практики.

Відмітимо також, що глобалізація передбачає інтернаціоналізацію виробництва та формування виробничих зв'язків у межах діяльності корпорацій, а також розширення фінансових операцій у світовому масштабі. Основними параметрами глобалізації є зближення різних країн світу (інфраструктура, виробництво і споживання, принцип маркетингу), а також процес глобалізації ринків капіталу, коли національні ринки зі значними за

обсягом операціями між країнами поєднуються у єдиний глобальний ринок капіталів.

Останнє десятиліття характеризується посиленням взаємозалежності країн з різним рівнем розвитку, збільшенням зовнішнього впливу на окрему країну. Ключовим елементом розвитку економіки, загальним орієнтиром економічної політики є досягнення економічного зростання, яке б забезпечувало не лише кількісне збільшення показника ВВП, а й покращення рівня життя населення, створення сучасної конкурентоспроможної економіки.

Розглядаючи структуру світової торгівлі в першій половині ХХ століття (до 2-й світової війни) і в подальші роки, ми бачимо істотні зміни. Якщо в першій половині сторіччя 2/3 світового товарообігу доводилося на продовольство, сировину і паливо, то до кінця століття на них доводиться 1/4 товарообігу. Частка торгівлі продукцією оброблювальної промисловості виросла з 1/3 до 3/4. І нарешті, більше 1/3 всієї світової торгівлі в середині 90-х років – це торгівля машинами і устаткуванням.

Товарна структура світової торгівлі змінюється під впливом НТР, поглиблення міжнародного розподілу праці. В даний час найбільше значення в світовій торгівлі має продукція оброблювальної промисловості: на її частку припадає 3/4 світового товарообігу. Особливо швидкий росте частка таких видів продукції, як машини, устаткування транспортні засоби, хімічна продукція, продукція оброблювальної промисловості, особливо наукоємкі товари. Частка продовольства, сировини і палива складає приблизно 1/4.

Однією зі сфер міжнародної торгівлі, що бистро розвиваються, є торгівля хімічною продукцією. Слід зазначити тенденцію в збільшенні споживання сировини і енергоресурсів. Проте темпи зростання торгівлі сировиною помітно відстають від загальних темпів зростання світової торгівлі. Таке відставання обумовлюється виробленням заміників сировини, більш економічним його використанням, поглибленням його переробки.

В світовій торгівлі продовольством наголошується відносно зменшення попиту на нього. Певною мірою це було пов'язано з розширенням виробництва продовольства в промислово розвинених країнах.

Важлива тенденція – розширення торгівлі цією групою товарів між промислово розвиненими країнами. У зв'язку із зростанням такої торгівлі, різко виріс обмін послугами: науково-технічними, виробничими, комерційними, фінансово-кредитного характеру. Активна торгівля машинами і устаткуванням породила ряд нових послуг, таких як інжиніринг, лізинг, консалтинг, інформаційно-обчислювальні послуги, що, у свою чергу, стимулює обмін послугами між країнами, особливо науково-технічного, виробничого, комунікативного фінансово-кредитного характеру. В той же час торгівля послугами (особливо такими, як інформаційно-обчислювальні, консалтингові, лізингові, інжинірингові) стимулює світову торгівлю товарами виробничого призначення.

Найшвидшими темпами росте експорт електротехнічного і електронного устаткування, на частку якого доводиться більше 25% всього експорту машинотехнічної продукції.

Загальновідомо, що експорт – це продаж товару в іншій країні, відмінний від його реалізації на власному внутрішньому ринку умовами збуту традиціями і звичаями, мовою і т.п.

Політика сприяння розвитку експорту буде побудована за такими принципами:

1. Чіткий розподіл ролей між державою та бізнесом. Стратегія та План дій побудовані на основі чіткого розподілу сфер відповідальності між Урядом та бізнесом у тому, що стосується експорту. Такий розподіл означає чітке бачення виняткової відповідальності держави (Уряду), виключної відповідальності бізнесу та сфери спільної відповідальності держави (Уряду) та бізнесу й дає можливість досить чітко визначити сфери підтримки саме комерційної діяльності експортерів (табл. 3.2).

2. Діалог та відповідальність. Ефективний процес реалізації відповідних функцій у межах зазначених сфер відповідальності, серед іншого, прямо залежить від якості діалогу між Урядом і бізнесом та чіткого розуміння того, хто приймає остаточне рішення та несе відповідальність за його реалізацію.

Таблиця 3.2

Розвиток експорту: розподіл сфер відповідальності між Урядом та бізнесом

1. Забезпечення макроекономічної стабільності як ключового елементу сприятливого для бізнесу економічного середовища.

2. Захист прав власності.

3. Активна участь у роботі міждержавних (міжурядових) організацій, які займаються питаннями міжнародної торгівлі (СОТ, ВМО, ООН тощо) з метою захисту та просування національних економічних інтересів

1. Розбудова інфраструктури сприяння експорту

2. Постійний та конструктивний діалог між Урядом та бізнесом із питань міжнародної торгівлі та пов'язаних із нею проблем.

3. Розбудова інформаційно-аналітичної системи забезпечення потреб держави (Уряду) та бізнесу у сфері міжнародної торгівлі

1. Розробка та імплементація проактивних бізнес-стратегій, включаючи стратегію розвитку присутності на зовнішніх ринках
2. Остаточна відповідальність за бізнес-рішення та результати виробничо-комерційної діяльності в цілому та операцій на зовнішньому ринку зокрема

3. Готовність функціонувати у висококонкурентному міжнародному середовищі

Продовження табл. 3.2

<p>4. Формування регуляторного середовища на основі міжнародно визнаних принципів, міжнародних зобов'язань</p>	<p>4. Розбудова системи підготовки кадрів для зовнішньоекономічної діяльності</p>	<p>4. Бажання інвестувати в розбудову власної конкурентоздатності</p>
<p>5. Захист економічної конкуренції.</p>	<p>5. Розбудова кадрового потенціалу у сфері міжнародної торгівлі</p>	<p>5. Формування мереж виробничо-комерційного та представницького характеру, метою яких є розвиток експортних спроможностей</p>
<p>6. Захист та просування національних економічних інтересів шляхом укладання дво- та багатосторонніх угод з торговельними партнерами.</p>	<p>6. Формування позитивного іміджу України закордоном.</p>	<p>6. Активний пошук нових ринкових можливостей та партнерів, інвестування в підвищення власної конкурентоспроможності</p>

Різного роду громадські ради та інші подібні утворення мають бути інструментом ставлення до відома Уряду консолідованої позиції бізнесу з тих чи інших питань, тоді як просування інтересів конкретних компаній має регулюватись спеціальним законом, який би регулював лобістську діяльність.

За прикладом ЄС Україна має створити платформу, якою б могли скористатись НУО, науково-дослідні установи та навчальні заклади, профспілки, об'єднання роботодавців, торговельно-промислові палати, організації споживачів, бізнес-асоціації, професійні об'єднання тощо. Ця платформа має стати інструментом цільових консультацій саме з реально зацікавленими сторонами. Мета консультацій – висловлення всіх позицій, але при цьому вони не можуть підміняти механізми демократичного врядування. За прикладом ЄС елементами такої платформи мають стати реєстр зацікавлених сторін, інтерактивний механізм комунікації «уряд-громадянське суспільство», база даних звернень та обговорень, що, зокрема, забезпечить поінформованість суспільства стосовно того, хто та яким чином впливає на вироблення торговельної політики.

3. Прозорість та передбачуваність економічної політики в цілому та торговельної політики зокрема. Міжнародна практика та результати досліджень свідчать, що прогрес у реалізації цього принципу може мати такий же або навіть більший ефект для торгівлі порівняно з окремими пов'язаними з торгівлею заходами.

4. Безумовне дотримання Україною своїх міжнародних зобов'язань. Це означає запровадження в національне законодавство міжнародних норм і правил та створення дієвих механізмів їх дотримання.

5. Комплексний підхід до вирішення проблеми розвитку експорту. Як і інші країни, Україна має утвердитись у світі як виробник товарів та постачальник послуг світового рівня (зроблено в Україні українцями – Made in Ukraine), та як майданчик для виробництва товарів і послуг для міжнародних ринків (зроблено в Україні іноземними виробниками – Made by Ukraine).

6. Фіскальна відповідальність. Поточні бюджетні обмеження об'єктивно звужують можливості Уряду фінансувати заходи, спрямовані на сприяння розвитку експорту. Тому політика розвитку експорту буде побудована в такий спосіб, щоб максимально ефективно використати кошти

міжнародної фінансової та технічної допомоги в різних формах для реалізації відповідних цілей та не дестабілізувати державні фінанси.

7. Проринковий підхід. Заходи торговельної політики будуть застосовуватись у такий спосіб, щоб коригувати недосконалості ринкового механізму й не викривлювати конкуренцію [66].

Вирішення названих проблем та досягнення поставлених цілей Уряд здійснить за такими напрямками:

Напрямок 1. Забезпечення доступу на міжнародні ринки: скасування та/або зменшення тарифних та нетарифних бар'єрів.

Угоди про вільну торгівлю передбачають взаємне відкриття ринків сторонами угоди з усіма економічними наслідками, але економічний ефект від вільної торгівлі в кінцевому підсумку визначатиметься спроможністю українських компаній запропонувати закордонним споживачам товари та послуги належної якості за прийнятною ціною і в потрібній кількості та вирівнюють умови конкуренції між українськими виробниками товарів і постачальниками послуг та компаніями з третіх країн, які також мають аналогічну угоду з цією країною.

Угоди про вільну торгівлю (УВТ) сьогодні є одним із найбільш ефективних інструментів забезпечення доступу національних виробників на ринки інших країн. Водночас, елементом прийняття рішення про укладання нової Угоди про вільну торгівлю мають стати правила та процедури оцінки наслідків потенційних УВТ для України. Мова йде про оцінку економічного та соціального ефектів, впливу на навколишнє середовище. При цьому доцільно скористатись практикою ЄС і запровадити трьох-етапну систему оцінювання, а саме: попередня оцінка ефектів УВТ на етапі підготовки до переговорів, уточнена оцінка на етапі переговорів, коли основні параметри майбутньої угоди досить точно визначені, та оцінка реальних економічних ефектів, отриманих у результаті імплементації цієї угоди.

Пріоритетом України сьогодні є використання потенціалу чинних Угод про вільну торгівлю. При цьому особлива увага буде приділятися виконанню

Україною своїх зобов'язань у рамках Угоди про Асоціацію з ЄС, передовсім у частині гармонізації законодавства. Тому пріоритетом Уряду є і буде виконання Плану заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншого боку, на 2014—2017 рр.

Режим торгівлі з РФ та економічні стосунки з країнами-членами Євразійського економічного союзу (наступника Митного союзу) залежатимуть від політичних пріоритетів РФ та рівня реальної інтеграційної зрілості цього об'єднання.

Суто в економічному плані РФ і надалі залишатиметься важливим ринком для України, хоча під впливом об'єктивних чинників процес «ринкової» переоцінки масштабів та сфер українсько-російської співпраці та відповідно переорієнтації України на інші ринки продовжуватиметься.

Скасування РФ режиму вільної торгівлі з Україною негативно впливає на експорт та ВВП України, але такий вплив не є критичним. Сучасний політичний курс РФ свідчить про те, що РФ є та залишатиметься непередбачуваним торговельним партнером, який у будь-який момент може вдатись до відверто недружніх кроків та в односторонньому порядку порушити відповідні міжнародні правила та процедури.

Переговори в рамках СОТ щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі

У глобальному плані доступ виробників товарів і постачальників послуг до закордонних ринків визначатиметься швидкістю та масштабами лібералізації світової торгівлі на багатосторонній основі на платформі СОТ та інших міжнародних організацій.

Враховуючи інституційні та фінансові обмеження, державна політика в цій сфері буде сконцентрована на пріоритетних для українських експортерів та імпортерів питаннях. Найбільш важливими для України питаннями, які сьогодні обговорюються в рамках СОТ, є сільське господарство, питання

захисту прав інтелектуальної власності, технічне регулювання, електронна торгівля та лібералізація торгівлі послугами.

Захист інтересів українських експортерів закордоном (запити та нотифікації, робота в двосторонніх міжурядових радах та комітетах, організація трейд-місій, промоційних заходів)

З метою успішного просування власних товарів та послуг на світові ринки Уряд розбудовуватиме спроможність вести постійний діалог із торговельним партнерами з питань торговельної політики та інвестицій, політики в суміжних з торгівлею товарами та послугами сферах тощо.

Одним із першочергових кроків у цьому напрямку є відновлення діяльності Центру обробки запитів та нотифікацій як незалежного державного органу, що також дозволить Україні повноцінно виконувати зобов'язання перед СОТ та іншими партнерами у сфері дотримання прозорості.

Участь у переговорах щодо нових міжнародних торговельних угод

Якісна зміна ролі послуг у виробничо-комерційних процесах зумовила початок переговорів щодо укладання Угоди про торгівлю послугами (Trade in Services Agreement, TISA), учасниками яких є 50 країн, на які припадає 70% світової торгівлі послугами. Поява «нових» товарів – продукції органічного землеробства, енергоефективних товарів тощо – також стимулює пошуки відповідних міжнародних домовленостей, зокрема переговори щодо Угоди про лібералізацію торгівлі екологічно безпечними товарами.

Враховуючи ці обставини, Україна приєднається до відповідних переговорів у тому чи іншому форматі.

Переговори з країнами щодо взаємного визнання технічних регламентів та оцінки відповідності у сфері ТБТ та визнання еквівалентності заходів у сфері СФЗ.

З метою спрощення умов допуску українських виробників на ринки країн-партнерів Уряд укладатиме угоди про взаємне визнання санітарних та фітосанітарних заходів інших країн-членів СОТ як еквівалентних (Угода СОТ про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Стаття

4. «Еквівалентність») та домовленостей щодо визнання процедур оцінки (Угода СОТ про технічні бар'єри в торгівлі, Стаття 6. «Визнання оцінки відповідності центральними урядовими органами»). Для використання цих інструментів будуть створені відповідні інституційні передумови та активізована робота України в Комітетах СОТ із ТБТ та СФЗ, а також двостороння співпраця.

Сприяння участі українських виробників товарів та послуг в державних закупівлях закордоном

Одним із нових каналів експорту є участь українських виробників товарів та постачальників послуг у державних закупівлях закордоном, яка регулюється Угодою про Асоціацію між Україною та ЄС та Угодою СОТ про державні закупівлі. Уряд сприятиме використанню цих можливостей, але ефективність участі українських компаній у державних закупівлях закордоном залежить від їхньої спроможності успішно конкурувати з іншими учасниками в ціні та якості.

Напрямок 2. Розвиток експортного потенціалу (спроможність виробляти конкурентоспроможні товари та надавати конкурентоспроможні послуги)

Конкурентоспроможність національних економік є фактичним результатом складного взаємозв'язку міжнародної конкурентоспроможності національних виробників товарів і постачальників послуг та свого роду міжнародної конкурентоспроможності національної економічної політики в цілому та політики сприяння експорту зокрема.

Тому зменшення внутрішніх процедурних бар'єрів, із якими стикаються, у тому числі, й українські експортери, має стати частиною загальної політики покращення регуляторного середовища.

Здатність випускати конкурентоспроможні товари й послуги визначається якістю робочої сили, технологічним рівнем виробництва та спроможністю комерціалізувати (вивести на ринки) новий продукт.

Політика сприяння розвитку інновацій будуватиметься відповідно до міжнародних зобов'язань України з тим, щоб уникнути санкцій під

приводом порушення правил добросовісної конкуренції українськими виробниками товарів і постачальниками послуг.

З цією метою Уряд розробить та імплементує Стратегію розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року та розпочне їх реалізацію.

Однією з цілей будь-якої програми (стратегії) розвитку окремих галузей економіки має бути сприяння розвитку експортного потенціалу та посилення позицій українських виробників товарів і постачальників послуг на світових ринках.

З цією метою Уряд зосередить свої зусилля на реалізації Стратегії розвитку системи технічного регулювання на період до 2020 року.

Важливе значення для розвитку експортного потенціалу має реалізація Загальнодержавної цільової науково-технічної космічної програми України на 2013-2017 роки, розробка та реалізація Стратегії розвитку туризму й курортів на 2016-2020 роки, Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015-2020 роки, Стратегії державної підтримки розвитку МСП на 2016-2020 роки.

Торговельна політика України є одним із чинників формування привабливості країни для іноземних інвесторів, що, у свою чергу, позитивно впливає на розвиток експортного потенціалу. Тому Урядом України буде вивчено питання про створення спеціального Агентства із залучення інвестицій.

Розвиток експорту сьогодні об'єктивно вимагає лібералізації імпорту, адже відкриття ринків для національних виробників товарів і постачальників послуг за допомогою угод про вільну торгівлю передбачає аналогічне відкриття українських ринків для імпортних товарів і послуг. Інтеграція в глобальні ланцюги вартості також вимагає більшої відкритості національної економіки до міжнародної торгівлі.

Захист прав інтелектуальної власності є одним із наріжних каменів сучасної інвестиційної та торговельної політики. Побудова в Україні адекватної сучасним вимогам системи захисту прав інтелектуальної

власності є одним із стратегічних напрямків реформ. Наявність такої системи є однією з ключових умов ефективної інтеграції України в глобальні ланцюги вартості.

З цією метою Уряд розробить та імплементує Національну стратегію розвитку сфери інтелектуальної власності в Україні.

Напрямок 3. Сприяння експорту в частині зменшення пов'язаних з експортом витрат (політика спрощення правил та процедур торгівлі)

Спрощення процедур торгівлі сьогодні є одним із найбільш широкоживаних інструментів сприяння експорту, тому Уряд вважає процес спрощення процедур торгівлі органічним елементом розбудови конкурентоспроможного регуляторного клімату. Така політика позитивно вплине на виробничо-комерційну діяльність експортерів, передовсім із числа МСП, та буде інструментом подолання корупції.

Спрощення процедур торгівлі є також важливим чинником залучення інвестицій, оскільки елементом нових виробничо-комерційних процесів є імпорт сировини й комплектуючих та експорт готової продукції, а також розвиток внутрішньофірмової торгівлі.

Стратегія розвитку інфраструктури повинна мати серед основних цілей «ефективне задоволення потреб учасників міжнародної торгівлі». При цьому, основна увага має приділятися збалансованому розвитку основних елементів, а саме: транспортній інфраструктурі (термінали, транспортні засоби, мережі тощо), транспортним послугам (дистрибуція, логістика, страхування, фінансування та маркетинг) та регуляторному середовищу (політичні, юридичні та фінансові умови надання відповідних послуг).

З цією метою Уряд активізує свої зусилля на реалізації Транспортної стратегії України на період до 2020 року.

Перелік та механізми використання фінансових інструментів у загальному вигляді регулюються відповідними Угодами СОТ та відповідними зобов'язаннями, які країни брали на себе при вступі до цієї організації. Цей перелік включає програми часткової компенсації непрямих

податків та програми повернення імпорتنих зборів; фіскальні інструменти стимулювання (за умови відповідності статтям 2 і 3 Угоди про субсидії та компенсаційні заходи); експортні кредити; програми гарантування та страхування експорту; створення вільних економічних зон.

І хоча Україна в коротко- і середньостроковій перспективі муситиме використовувати переважно кошти міжнародних кредиторів на цілі підтримки експортерів, уже зараз слід почати роботу з визначення переліку інструментів фінансової підтримки експорту та розробки інституційно-юридичних механізмів їх застосування.

Напрямок 4. Інформаційно-рекламна підтримка експортерів

Інформаційна підтримка виробничо-комерційної діяльності експортерів

Уряд розробить спеціальну політику надання інформаційних послуг потенційним та чинним експортерам. Мова йде про чітке визначення видів, принципів та умов надання такої підтримки Урядом.

При цьому буде враховано, що надання такого роду послуги буде формувати відповідний ринок, а тому держава в цій сфері гратиме «додаткову» роль.

Просування бренду «Україна»

Мова йде про цілеспрямовану діяльність, скеровану на інформування закордонних політиків та урядовців, представників ділових кіл та громадськості про Україну як економічного партнера. Така діяльність базуватиметься на загальнодержавній стратегії, метою якої є популяризація бренду країни.

Напрямок 5. Діалог між Урядом та громадянським суспільством із питань міжнародної торгівлі

За прикладом ЄС Україна має створити ефективну платформу як інструмент цільових консультацій саме з реально зацікавленими сторонами в межах країни, якою б могли скористатись НУО, науково-дослідні установи та навчальні заклади, профспілки, об'єднання роботодавців, торговельно-

промислові палати, організації споживачів, бізнес-асоціації, професійні об'єднання тощо. Елементами такої платформи мають стати реєстр зацікавлених сторін, інтерактивний механізм комунікації «уряд-громадянське суспільство», база даних звернень та обговорень, що, зокрема, забезпечить поінформованість суспільства стосовно того, хто та яким чином впливає на вироблення торговельної політики.

Мета консультацій – висловлення всіх позицій, але при цьому вони не можуть підміняти механізми демократичного врядування.

Різного роду громадські ради та інші подібні утворення мають бути інструментом доведення до відома Уряду консолідованої позиції бізнесу з тих чи інших питань, тоді як просування інтересів конкретних компаній має регулюватись спеціальним законом, який би регулював лобістську діяльність.

Напрямок 6. Інституційне забезпечення політики сприяння експорту

Запровадження стратегічного підходу до розвитку експорту

Декларація про пріоритети економічної політики. Інтеграція економіки у світове господарство буде політично задекларована як головний пріоритет національної економічної політики, який так чи інакше визначатиме економічну політику у різних сферах. При цьому Уряд уточнить юридичний статус різного роду документів стратегічного планування.

Запровадження оцінки впливу на експортерів відповідних регуляторних актів. Мова йде про визначення критеріїв відбору законодавчих та нормативних актів, які підлягають оцінці, процедур та термінів оцінювання, оприлюднення та використання результатів такого оцінювання тощо.

Система органів сприяння експорту.

Перегляд функцій ЦОВВ у частині вироблення та реалізації торговельної політики в цілому та політики сприяння експорту зокрема. Передумовою ефективної реалізації Експортної стратегії є створення окремого центрального органу виконавчої влади з покладанням на нього

повноважень у сфері зовнішньоторговельної політики України й захисту інтересів України та її суб'єктів господарювання закордоном, якому б були передані відповідні функції Мінекономрозвитку та МЗС України і, у разі необхідності, інших ЦОВВ.

Центральний орган виконавчої влади у сфері зовнішньоторговельної політики України буде очолюватися Торговим представником України й підпорядковуватиметься безпосередньо Кабінету Міністрів України.

Важливим елементом такої реформи стане перегляд функцій торговельно-економічних місій України закордоном та їхнього підпорядкування новоствореному центральному органу виконавчої влади.

Підвищення ефективності координації діяльності ЦОВВ у сфері розвитку експорту. З цією метою буде створено спеціальний міжвідомчий орган зі спеціальним статусом, який би керував імплементацією Експортної стратегії. За певних умов, ці функції можуть бути покладені на Міжвідомчу комісію з питань міжнародної торгівлі.

Створення Агентства сприяння експорту як спеціального органу, який реалізує політику сприяння експорту на операційному рівні. До функцій такої структури буде віднесено: 1) розбудову міжнародного іміджу країни, 2) надання послуг експортерам, 3) маркетинг, тобто просування товарів та компаній, 4) вивчення ринків та підготовка інформаційних матеріалів та аналітичних публікацій.

Створення спеціалізованої експортно-кредитної установи (ЕКУ). Такі установи надають фінансову підтримку національним виробникам товарів та постачальникам послуг, які виходять на світові ринки, під гарантії уряду. Така установа могла б також займатися страхуванням експортних ризиків.

Кадрове забезпечення ЦОВВ, які реалізують політику сприяння розвитку експорту. Уряд буде удосконалювати систему відбору кандидатів на посади державних службовців, які займаються питаннями торгівлі, та створить ефективну систему навчання й підвищення кваліфікації державних службовців у цій сфері.

Висновки до Розділу 3

На фінансовий ресурс реалізації інвестиційного процесу в реальному секторі економіки найбільший вплив здійснили позикові кошти ЄБРР, МБРР та ЄІБ, тоді як кошти, отримані за програмами фінансової і технічної співпраці з ЄС спрямовувались у сектор державного управління для удосконалення нормативної бази, адміністративних процедур, технічного забезпечення діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування.

Після набуття чинності ЗВТ, з обох сторін відбудеться взаємне відкриття для товарів і послуг, що створить нові можливості для компаній, інвесторів, споживачів і громадян України та ЄС. А це означає, що українські виробники отримають спрощений доступ на ринки ЄС, а товари з Європи на вітчизняному ринку будуть поступово дешевшати завдяки скасуванню ввізних мит.

У свою чергу покращиться економічна співпраця та взаємодія, що зміцнюватиме стабільність і сприятиме процвітанню України. Тому варто зазначити, що є загроза для вітчизняних виробників, яким належить витримати жорстку конкуренцію у Європі, а це означає, що українським виробникам за малий проміжок часу доведеться дуже швидко модернізувати виробництво і покращувати якість продукції. Але вона особливо вигідна тим вітчизняним компаніям, які вже вийшли на ринок ЄС, тому що вони можуть розраховувати на поступове збільшення обсягів експортованої продукції.

Запровадження торговельних обмежень Росією, без сумніву, матиме негативний вплив на економіку України. Але вигравш від створення ПВЗВТ з ЄС дозволяє повністю нівелювати цей вплив у довгостроковій перспективі.

Вищі темпи приросту експорту порівняно з темпами приросту імпорту в усіх сценаріях, які моделюють вплив ПВЗВТ, дозволяють зробити висновок, що створення ПВЗВТ сприятиме поступовому скороченню дефіциту зовнішньої торгівлі товарами України.

Аналіз впливу ПВЗСТ на різні соціальні верстви населення дозволяє зробити кілька важливих висновків. По-перше, усі категорії домогосподарств виграють від створення ПВЗВТ, навіть за умови запровадження торговельних обмежень Росією. По-друге, темпи приросту добробуту відрізняться для різних категорій домогосподарств, що означатиме збільшення соціального розриву. Це стосуватиметься в першу чергу питання бідності: приріст добробуту небідних домогосподарств становитиме 10,2% кум. у довгостроковій перспективі, тоді як приріст добробуту бідних домогосподарств становитиме 8,9%.

Водночас, завдяки очікуваним високим темпам приросту сільського господарства в рамках ПВЗВТ спостерігаються дуже близькі показники приросту добробуту для домогосподарств, які розташовані у сільській та міській місцевостях.

ВИСНОВКИ

1. Поняття «міжнародна торгівля» включає експорт і імпорт товарів, співвідношення між якими називають торговельним балансом. У статистичних довідниках ООН наводяться дані про обсяг і динаміку міжнародної торгівлі як сум вартості експорту всіх країн світу.

Під терміном «зовнішня торгівля» розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів.

2. Виявлено, що міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття «міжнародна торгівля» вживається й у більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинутих країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад, країн Східної Європи і т.п.

3. Відмічено у роботі, що основними ризиками, які у короткостроковій перспективі можуть погіршити економічну динаміку України, є: невідповідність окремих вітчизняних товарів європейським стандартам якості, що за умови зниження ціни на імпорتنу продукцію призведе до зниження обсягів випуску вітчизняної продукції та зростання обсягів товарів імпортного виробництва; погіршення умов торгівлі з РФ унаслідок застосування нею заходів тарифного та нетарифного регулювання щодо захисту власного внутрішнього ринку.

4. В умовах швидкого нарощення пропозиції імпоротної продукції на внутрішньому ринку вітчизняні виробники, які втрачатимуть цінові конкурентні переваги, не встигатимуть модернізувати виробництво з метою збереження позиції на внутрішньому ринку, що призведе до втрати частиною з них ринків та заміщення імпортною продукцією й супроводжуватиметься: збільшенням рівня безробіття та зниженням доходів населення; негативним

тиском на сальдо торговельного балансу; скороченням надходжень до бюджету.

5. Досліджено, що за сценарієм інтеграційний ЄС у 2017 р. реалізація можливостей, які дає Угода, може сприяти додатковому збільшенню відносно базового прогнозу розвитку економіки: ВВП на 1 в.п.; експорту на 2,39 в.п, імпорту на 1,18 в.п.; приватного споживання та інвестицій на 0,67 в.п.; а у 2018–2019 рр. додатковий приріст знизиться до 0,1–0,2 в.п. відносно базового прогнозу розвитку економіки, проте прискорюватиметься у 2020–2021 рр. до 0,5 в.п. приросту щорічно.

6. Слід зазначити, що позитивний вплив торговельних ефектів є короткостроковим, необхідне технологічне переоснащення галузей, що можливе лише за умови розроблення та реалізації інвестиційних програм для виведення підприємств на сучасний технологічний рівень. Якщо вітчизняні виробники машинобудування, металургії та хімічної промисловості не вживатимуть дієвих заходів стосовно модернізації виробництв, диспропорції технологічної структури випуску поглиблюватимуться та спричинюватимуть подальші втрати внутрішнього та зовнішнього ринків.

7. В умовах зниження економічної активності значні ризики для галузей промисловості закладено у зобов'язаннях щодо імплементації та впровадження технічних регламентів та інших актів ЄС у строки 2–3–5–7 років з причини проблемності імплементації такого обсягу законодавчого матеріалу у зазначені вище строки, тому у сфері адаптації законодавства важливою є необхідність визначення джерел та обсягів значних фінансових ресурсів для реалізації процесів імплементації.

8. Проведені результати аналізу проектів з міжнародними фінансовими організаціями та країнами ЄС свідчать про їх спрямованість на модернізацію національної інфраструктури, впровадження програм енергозбереження та захисту довкілля, розвитку малого та середнього бізнесу, і відповідно сконцентровано – у транспортній інфраструктурі, житлово-комунальному комплексі, агропромисловому комплексі, а також в

енергетичній сфері; майже три чверті фінансування, отриманого за програмами співпраці з ЄС, спрямовано у сектор державного управління, зокрема на удосконалення нормативної бази, адміністративних процедур, технічного забезпечення діяльності органів державної влади і органів місцевого самоврядування, тобто співпраця за програмами фінансової і технічної допомоги ЄС має переважно соціально-гуманітарний характер і може вплинути на темпи модернізаційних процесів у галузях реального сектора економіки опосередковано. Однак протягом усього періоду співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями і урядовими органами окремих країн ЄС відбувалась зміна структури і якості портфеля їх проектів шляхом його переорієнтації з соціально-гуманітарної сфери на реалізацію прибуткових та самоокупних інвестиційних проектів для модернізації національної інфраструктури.

9. Доведено, що галузевий розподіл спільних із міжнародними фінансовими організаціями та урядовими установами країн ЄС проектів в цілому відповідає напрямам здійснення інвестиційної діяльності, визначеним як пріоритетні не лише органами виконавчої влади, а й приватними інвесторами, – це транспортна інфраструктура, житлово-комунальний комплекс, агропромисловий комплекс, енергетична сфера.

10. Зазначено, зокрема, що найбільший вплив на фінансовий ресурс реалізації інвестиційного процесу в реальному секторі економіки здійснили позикові кошти ЄБРР, МБРР та ЄІБ, тоді як кошти, отримані за програмами фінансової і технічної співпраці з ЄС спрямовувались у сектор державного управління для удосконалення нормативної бази, адміністративних процедур, технічного забезпечення діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування.

11. Доведено, що з 1 січня 2016 р. набрали чинності умови поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом. У 2017 р. головним стратегічним партнером нашої країни офіційно став Євросоюз. У межах ЗВТ скасовуються митні збори і

податки, а також знімаються кількісні обмеження у взаємній торгівлі. З 1 січня 2017 р. Україна повинна почати зниження тарифів для низки європейських товарів. У той час як ЄС вже зняв в односторонньому порядку, або зніме найближчим часом тарифи для товарів з України, для України даються пільги, а саме: протягом 10 років Україна поступово знижуватиме свої тарифи для товарів із Європи. Тому має 10 років перехідного періоду, протягом якого вона має змінити свій тарифний план.

12. З'ясовано, що після набуття чинності ЗВТ, з обох сторін відбудеться взаємне відкриття для товарів і послуг, що створить нові можливості для компаній, інвесторів, споживачів і громадян України та ЄС. А це означає, що українські виробники отримають спрощений доступ на ринки ЄС, а товари з Європи на вітчизняному ринку будуть поступово дешевшати завдяки скасуванню ввізних мит. У свою чергу покращиться економічна співпраця та взаємодія, що зміцнюватиме стабільність і сприятиме процвітанню України. Тому варто зазначити, що є загроза для вітчизняних виробників, яким належить витримати жорстку конкуренцію у Європі, а це означає, що українським виробникам за малий проміжок часу доведеться дуже швидко модернізувати виробництво і покращувати якість продукції. Але вона особливо вигідна тим вітчизняним компаніям, які вже вийшли на ринок ЄС, тому що вони можуть розраховувати на поступове збільшення обсягів експортованої продукції.

13. Запровадження торговельних обмежень Росією, без сумніву, матиме негативний вплив на економіку України. Але виграш від створення ПВЗВТ з ЄС дозволяє повністю нівелювати цей вплив у довгостроковій перспективі.

Моделювання сценарію запровадження автономних торговельних преференцій ЄС показало, що хоча запровадження АТП є важливим та позитивним кроком у короткостроковій перспективі, з точки зору довгострокової перспективи збереження цього режиму торгівлі з ЄС не є економічно вигідним для України, якщо порівнювати з перспективою

створення повноцінної ПВЗВТ. Одностороннє скасування ввізних мит ЄС, як передбачається, у довгостроковій перспективі підвищить добробут населення лише на 1,1% кум., що на порядок нижче, аніж вигреш у випадку ПВЗВТ.

Вищі темпи приросту експорту порівняно з темпами приросту імпорту в усіх сценаріях, які моделюють вплив ПВЗВТ, дозволяють зробити висновок, що створення ПВЗВТ сприятиме поступовому скороченню дефіциту зовнішньої торгівлі товарами України.

Аналіз впливу ПВЗСТ на різні соціальні верстви населення дозволяє зробити кілька важливих висновків. По-перше, усі категорії домогосподарств виграють від створення ПВЗВТ, навіть за умови запровадження торговельних обмежень Росією. По-друге, темпи приросту добробуту відрізнятимуться для різних категорій домогосподарств, що означатиме збільшення соціального розриву. Це стосуватиметься в першу чергу питання бідності: приріст добробуту небідних домогосподарств становитиме 10,2% кум. у довгостроковій перспективі, тоді як приріст добробуту бідних домогосподарств становитиме 8,9%. Водночас, завдяки очікуваним високим темпам приросту сільського господарства в рамках ПВЗВТ спостерігаються дуже близькі показники приросту добробуту для домогосподарств, які розташовані у сільській та міській місцевостях.

Таким чином, результати цього дослідження ще раз підтверджують переваги створення Україною поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі з ЄС, навіть за умови погіршення торговельних відносин з Росією.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 104. Частина II. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uk.xlibx.com/4istoriya/92933-42-aktualni-problemi-mizhnarodnih-vidnosin-vipusk-104-chastina-ii-kiiv-2012-aktualni-problemi-mizhnarodnih-vidn.php>
2. Бабанін О.С. Проблеми і перспективи формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Стратегічні пріоритети, №4(13), 2009 р.- 6 с.
3. Беларусь и Казахстан заблокировали повышение пошлин для Украины // Европейская правда. – 2014 . – 30 июня.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / пер. с англ. – М.: Академия маркетинга; Дело, 1994.
5. Бородин К.Г. Теории международной торговли и торговая политика / К.Г. Бородин // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – С. 9-18.
6. Будкін В.С. Сучасні тенденції регіональних змін в міжнародній торгівлі / В.С. Будкін // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №1. – С.104-110.
7. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн. – М.: Логос, 2004. – 368 с.
8. Вергун В. А., Кредісов А. І., Березовенко С. М., Голубій І. Є., Мазуренко В. П. Міжнародний бізнес: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / В. А. Вергун (наук.ред.). — К.: ВПЦ «Київський університет», 2007. — 500 с.
9. Верховна Рада підтвердила курс України на євроінтеграцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu.prostir.ua/news/262215.html?print>
10. Вибір торговельної політики України: плюси та мінуси різних опцій регіональної інтеграції : аналіт. звіт. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2011. – 28 с.
11. Винокуров Е.Ю., Кулик С.А. и др. Тупик борьбы интеграций в Европе : ана лит. доклад. – М. : Институт современного развития, 2014. – 117 с.

- [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.insor.russia.ru/files/INSOR20140620.pdf>.
12. Відоменко О.О. Міжнародні економічні відносини / О.О. Відоменко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_407_glava_29_31._Sutn%D1%96st_merkantil%D1%96zmu._S.html.
 13. Вплив створення зони вільної торгівлі з ЄС на економіку України. Аналітичне дослідження/ Міжнародний центр перспективних досліджень – Київ, 2013. – 197 с.
 14. Гайдуцкий П. Невеселая эйфория внешней торговли // Зеркало недели. Украина. – 2014. – 17 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/international/neveselaya_euforiya_vneshney_torgovli_.html.
 15. Гарат Р.М. Теоретико-методологические основы изучения интеграционных процессов в Европе и на постсоветском пространстве / Р.М. Гарат // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – С.: Філософія, філософія права, політологія, соціологія. – 2012. – № 2. – С. 3-15.
 16. Глобальний конкурентний простір / О. Г. Білорус, Ю. М. Пахомов, І. Ю. Губенко [та ін.]; кер. авт. кол., наук.ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2007. – 680 с.
 17. Дайнен Д. Дедалі міцніший Союз. Курс Європейської інтеграції / Д. Дайнен ; [пер. з англійської]. – К.: «К.І.С.», 2006. – 696 с.
 18. Данилишин Б. Как Украине выйти из конфликта с Россией // Новое время. – 2015. – 13 січня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/>.
 19. Дахно І.І. Міжнародна торгівля. Видання 2-ге, доповнене. [навч. посіб.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
 20. Держкомстат України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. — Заголовок з екрану.

21. Джуччі Р., Риженков М., Захманн Г., Мовчан В. Динаміка імпорту України у 2014 році : аналіт. записка [РВ/03/2015]. – Берлін – Київ : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька консультативна група. – 2015. – Березень.
22. Джуччі Р., Риженков М., Мовчан В. Динаміка експорту України у 2014 році : аналіт. записка [РВ/02/2015]. – Берлін – Київ : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, Німецька консультативна група. – 2015. – Березень.
23. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління /Бетлій О., Риженков М., Кравчук К., Кравчук В., Коссе І., Галько С., Науменко Д., Мовчан В., Бураковський І., Кузнецова Г. — К., «Альфа-ПК» 2014. —140с.
24. Економічні наслідки Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. ПРЕС-РЕЛІЗ/ Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К, 2014. – 2 с.
25. Європейська інтеграція / М. І. Карлін, В. П. Колесник, Н. Н. Коцан [та ін.]. – Луцьк : РВВ «Вежа» ВНУ ім.Лесі Українки, 2008. – 760 с.
26. Єрмолаєв А., Клименко І., Таран С., Ємець В. Ризики та загрози розриву еко номічного співробітництва з Російською Федерацією. – К. : Інститут стратегічних досліджень «Нова Україна», 2014. – 30 с.
27. Журба, І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики) / І. Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
28. Заблоцька Р.О. Міжнародний ринок послуг / Р.О. Заблоцька // Підручник. 2-е видання. – К.: Знання Украни, 2005. – 280 с.
29. Закон України «Про іноземні інвестиції» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. — Заголовок з екрану.
30. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. — Заголовок з екрану.

31. Закон України «Про митну справу» / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. — Заголовок з екрану.
32. Звіт про діяльність України у сфері прозорості в рамках СОТ 2012-2016. / Проект «Торговельна політика і практика в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ier.com.ua/>
33. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/trade_relation/free_trade_agreement/index_uk.htm
34. Иванов И. Импорт и импортозамещение в России // Мировая экономика и международные отношения.– 2012. – № 1. – С. 15–21.
35. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: рекомендації на основі досвіду країн Східної Європи: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2015. – 104 с.
36. Інформаційно-аналітична довідка про вплив наслідків членства України у СОТ на розвиток внутрішнього ринку та прогноз розвитку внутрішнього ринку України у зв'язку із реалізацією Угоди про створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. – К, 2009. – 14 с.
37. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку ХХ ст.: навч. посіб. / за ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К.: Знання, 2011. – 566 с.
38. Історія торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.quickikiwiki.com/uk/Історія_торгівлі.
39. Карбау Р. Міжнародна економіка. Європейський Союз / Р. Карбау. – Суми : Козацький вал, 2004. – С. 577-583.
40. Киреев А.П. Международная экономика / А.П. Киреев. – М.: Междунар. отношения, 2008. – 312 с. – (В 2-х ч. – Ч. 1. между-народная

микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов).

41. Козик В.В., Панкова Л.А., Даниленко Н.Б. Міжнародні економічні відносини. [навч. посіб.]. — К.: Знання, 2008. — 406 с.
42. Крамар О. На шляху до повного розриву // Неделя. — 2015. — 5 січня.
43. Краткосрочные экономические показатели РФ. — М. : Федеральная служба государственной статистики, 2014. — 224 с.
44. Крилова Н. В. Міжнародна торгівля: навч. посіб. / Н.В. Крилова // — К.: Знання, 2008. — 365 с.
45. Кругман П. Конкурентоспособность: опасная мания / Пол Кругман. // Экономическая политика. — 2008. — № 6. — С. 162-174, С. 163.
46. Кузнецов А. Геоэкономические риски Украины и России в условиях разоб ценности // Мировая экономика и международные отношения. — 2013. — № 7. — С. 29–37.
47. Кулицький С. Питання трансформації української зовнішньої торгівлі на сучасному етапі [Електронний ресурс] / С. Кулицький // Україна: події, факти, коментарі. — 2015. — № 23. — С. 49–59. — Режим доступу: <http://nbuviar.gov.ua/images/ukraine/2015/ukr23.pdf>. — Назва з екрану.
48. Міжнародна торгівля / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.culonline.com.ua/Books/Mizhнародna_torgivlya_Kozak2011.pdf. — Заголовок з екрану.
49. Міжнародна торгівля: навчальний посібник у тестах / [укл. С. Р. Семів, І. Г. Бабець, Н. М. Макар]. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2009. — 332 с.
50. Манів З.О. Регіональна економіка : [навчальний посібник] / З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів. — К. : Видавництво «Магнолія», 2010. — 562 с.
51. Мелиц М. Влияние торговли на внутриотраслевое перераспределение и совокупную производительность отрасли / Марк Дж. Мелиц // Экономическая школа. Альманах, том 7. — 2011. — С. 89-108.

52. Мельник Т. М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції: моногр. / Т.М. Мельник // Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К.: КНТЕУ, 2007. — 395 с.
53. Меркантилізм [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl?type=school&links=./school/mercantilism/lectures/mercant_12.txt&name=mercantilism&img=lectures_small.jpg.
54. Міжнародна торгівля / [Ю. Козак, Т. Спорек, Е. Молендовски та ін.]. — Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. — 272 с.
55. Мусис Н. Все про спільні політики Європейського Союзу / Н. Мусис ; [пер. з англійської]. — К. : «К.І.С.», 2005. — 466 с.
56. Мытарева Е.А. «Торговая война» как средство нетарифного регулирования международной торговли // Вестник Кемеровского государственного университета. — 2010. — № 1. — С. 74–77.
57. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: У 2т. Т.1/ за ред. С.В.Мочерного. — Львів: Світ, 2005 —С. 541.
58. Новикова М. В., Стасюк О. П. Міжнародна торгівля: конспект лекцій / Національний авіаційний ун-т / М.В. Новикова, О.П. Стасюк. — К.: НАУ, 2007. — 144 с.
59. Одягайло Б. Міжнародна економіка: [навч. посіб.] / Б. Одягайло. — К.: Знання, 2005. — 397 с.
60. Основи міжнародної торгівлі: [навч. посіб.] /за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвинової; 2-ге вид., перероб. та доп. — Київ: «Центр навчальної літератури», 2005. — 656 с.
61. Осташко Т.О., Венгер В.В., Олександренко Ю.А., Ленінова Г.В. Оцінка втрат у зовнішній торгівлі України від можливої зміни тарифних режимів торгівлі у ЗВТ СНД // Економіка і прогнозування. — 2014. — № 3. — С. 93–105.

62. Островская Е. Эволюция развитой экономики: факторы и механизмы // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 9. – С. 31–41.
63. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
64. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/>
65. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України: наукова доповідь / за ред. акад. НАН України В.М.Гейця; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2014. – 102 с.
66. Пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://White_book_export_UKR_2016.pdf
67. Представництво ЄС в Україні / Ukraine – impact on ATM and restrictions from Russia on exports [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/eu_ua/impact_atm_en.pdf. – 25.09.2014.
68. Представництво ЄС в Україні / Європарламент підтримав пропозицію щодо зниження митних зборів для українського імпорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2014/2014_04_03_01_uk.htm. – 03.04.2014.
69. Проект «Аналіз економічного впливу вступу України в СОТ» був реалізований у 2005 р. консорціумом організацій: компанією Копенгаген Економікс, Данія; Інститутом Східно-Європейських досліджень, Мюнхен; Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій, Україна. http://www.ier.com.ua/ua/projects/projects_archive_2005/?pid=2203

70. Промислова політика посткризової економіки : моногр. ; [за ред. Л.В. Дейнеко, М.М. Якубовського]. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2014. – 316 с.
71. Риженков М. Короткострокові наслідки підписання Угоди про асоціацію: аналіз за допомогою моделі часткової рівноваги. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. – 27 листопада [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ier.com.ua>.
72. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про скасування розпорядження Кабінет Міністрів України від 21 листопада 2013 р. № 905» № 113-р від 2 березня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/113-2014-%D1%80/paran2#n2>.
73. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Міжнародна економіка: [навч. посіб.]. —:К.: Центр учбової літератури. 2007. – 296 с.
74. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. – Тернопіль.: Економічна думка, 2005. – 542 с.
75. Садыгова Н.К. Жизнь и экономические взгляды Пола Кругмана [Електронний ресурс] / Натаван Князь Садыгова // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. Том 5. Выпуск 2. – 2013. – Режим доступу: <http://archive.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=3433&p=attachment>.
76. Самедова Є., Мелкозьорова В. Торгівля між Москвою та Києвом тримається на газі та продуктах харчування // Deutsche Welle. – 2015. – 5 березня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.de/>.
77. Самофалов А. Россия отказалась от украинских вагонов // Forbes Украина. – 2013. – 29 жовтня.
78. Семенов Г. А. Міжнародні економічні відносини: аналіз стану, реалії і проблеми: Навчальний посібник/ Г. А. Семенов, М. О. Панкова, А. Г. Семенов; Мін-во освіти і науки України, Гуманітарний ун-т «Запорізький

ін-т державного та муніципального управління». — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 231 с.

79. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие. – Том 1. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
80. Сібекіна А. Ю. Організаційно-управлінські заходи активізації з впровадження симетричної зони вільної торгівлі України з ЄС / А. Ю. Сібекіна // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 4. – С. 107-115.
81. Сібекіна А. Ю. Одностороннє введення ЄС торговельних заходів як фактор стимулювання бізнесу в Україні / А. Ю. Сібекіна // Зовнішньоекономічна політика України в умовах інтеграційних процесів. Збірник матеріалів XVII Міжнародної науково-практичної конференції: 29 травня 2014 р. – К.: УДУФМТ, 2014. – С. 142-143.
82. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С.252.
83. Теория конкурентных преимуществ Майкла Портера [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://polbu.ru/fomichev_intrtrading/ch09_all.html.
84. Тодоров, І. Я. Україна на шляху до європейської та євроатлантичної спільноти / І. Я. Тодоров. – Донецьк: ДонНУ, 2007. – 268 с.
85. Трухачев В. И., Лякишева И. Н., Ерохин В. Л. Международная торговля: учеб. пособие для студ., обучающихся по экон. спец / В.И. Трухачев, И.Н. Лякишева, В.Л. Ерошин. — Изд. 2-е, перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 415 с.
86. Україна і Митний союз: проблеми інтеграції. [Електронний ресурс] Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-i-mitniy-soyuz-problemiintegraciyi-_.html.
87. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Київський

національний економічний ун-т / Т.М. Цыганкова, Л.П. Петрашко, Т.В. Кальченко — К.: КНЕУ, 2003. — 255 с.

88. Цыганкова М. Этапы развития международной торговли [Электронный ресурс] / М. Цыганкова. – Режим доступа: <http://econbooks.ru/books/view/63>.
89. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.О. Шевчук. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання, 2008. — 663 с.
90. Школа І.М., Козменко В.М., Бабінська О.В. Міжнародні економічні відносини: підручник для студ. вищих навч. закл. / Чернівецький торговельно-економічний ін-т Київського національного торговельно-економічного ун-ту. — Вид. 2., переробл. і доп. — Чернівці: Книги-XXI, 2007. — 544 с.
91. Шнирков, О. І. Україна – Європейський Союз: економіка, політика, право / О. І. Шнирков, В. В. Копійка, В. І. Муравйов. – К.: ВПЦ «Київський ун-т», 2006. – 268 с.
92. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины. – СПб. : ЦИИ ЕАБР, 2013. – 96 с.
93. Эльянов А. Глобализация и развитие // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 11. – С. 3–15.
94. CASE (2007). Global Analysis Report for the EU-Ukraine TSIA. Ref: TRADE06/D01. Concept Global Analysis Report prepared by ECORYS and CASE.
95. CEPS (2006). The Prospect of Deep Free Trade Between the European Union and Ukraine. Report prepared by Centre for European Policy Studies (CEPS), Brussels; Institut fur Weltwirtschaft (IFW), Kiel; International Centre for Policy Studies (ICPS), Kyiv.
96. Cockburn J., Corong E., Cororaton C. (2010) Integrated Computable General Equilibrium (CGE) Micro-Simulation Approach // International Journal of Microsimulation, 3(1) 60-71.

97. Conybeare J.A.C. Trade Wars (The Political economy of international change). – New York : Columbia Univ. Press, 1987. – 382 p.
98. Dimitrakopoulos Dionyssis Power norms and institutional change in the European Union: the protection of the free movement of goods / Dionyssis Dimitrakopoulos // European Journal of Political Research. – Marc 2003. – V. 42. – № 2. – Pp. 249-270.
99. Hawkins R.G. Potential Economic Benefits and Costs of Adjustment in Trade Liberalization / R.G. Hawkins, R.M. Rodrigez, I. Walter. – Lexington : The United States and International Markets, 1972.
100. Integration in an Expanding European Union: Reassessing the Fundamentals / [Ed. by J.H. Weiler]. – Oxford : Blackwell Publ., 2005. – Pp. 17-33.
101. Ładyka S. Z teorii integracji gospodarczej / S. Ładyka. – Warszawa : Oficyna Wydawnicza SGH, 2001. – 205 s.
102. Molle W. Ekonomia integracji europejskiej: teoria, praktyka, polityka / W. Molle. – Gdansk, 2000. – 451 s.
103. Non-tariff barriers in Ukrainian export to the EU / [Jakubiak M., Maliszewska M., Orlova I., Rokicka M., Vavryschuk V.] // CASE Reports / Center for Social and Economic Research. – № 68/2006. – Warsaw, 2006. – 68 p.
104. Summaries of EU legislation. Decision № 253/2003/EC of the European Parliament and of the Council of 11 February 2003 adopting an action programme for customs in the Community (Customs 2007) [Electronic resource]. – Mode of access : http://europa.eu/legislation_summaries/customs/U1039_en.htm. – Date of access : 17.02.2016.
105. Summaries of EU legislation. Decision № 624/2007/EC of the European Parliament and of the Council of 23 May 2007 establishing an action programme for customs in the Community (Customs 2013) [Electronic resource]. – Mode of access :

http://europa.eu/legislation_summaries/customs/111050_en.htm. – Date of access : 17.02.2016.

106. The Global Enabling Trade Report 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014](http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014).

107. Schneider B.R. Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America. Cambridge: Cambridge University Press, 2004.