

ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин

ім. Б.Д. Гаврилишина

КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

## **МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА**

на тему:

**«Модель внутрішньогалузевої торгівлі країн Європи»**

Студентки 4 курсу групи МЕВ-41

Галузі знань 0302 Міжнародні відносини

Напряму підготовки

6.030203 Міжнародні економічні відносини

Стебельської Р. О.

Керівник доц. Дем'янюк О.Б.

Національна школа \_\_\_\_\_

Кількість Балів: \_\_\_\_\_ Оцінка:ECTS \_\_\_\_\_

Члени комісії \_\_\_\_\_  
(підпис) (прізвище та ініціали)  
\_\_\_\_\_  
(підпис) (прізвище та ініціали)  
\_\_\_\_\_  
(підпис) (прізвище та ініціали)

Тернопіль - 2017

## **Зміст**

Вступ.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛІ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ.....	5
1.1 Теоретичні аспекти моделі внутрішньогалузевої торгівлі.....	5
1.2 Методологія дослідження внутрішньогалузевої торгівлі.....	17
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ.....	21
2.1 Аналіз рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС.....	21
2.2 Рівень внутрішньогалузевої торгівлі України та країн ЄС.....	25
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	29
Висновки.....	36
Список використаних джерел.....	38
Додатки.....	41

## ВСТУП

**Актуальність дослідження** моделі внутрішньогалузевої торгівлі обумовлена тим, що з поглибленням інтеграційних процесів та світової глобалізації з кожним днем міжнародна торгівля набуває все більшого значення у світі та у країнах Європи зокрема. Країни експортують та імпортують товари з метою покращення національної економіки, її врівноваження та задоволення потреб покупців.

Дедалі більшого значення набуває такий чинник конкурентної позиції країни на світовому ринку як попит. Високорозвинені країни в першу чергу звертають свою увагу саме на цей чинник, використовуючи при цьому свої запаси капіталу та висококваліфіковану робочу силу і виробляючи при цьому високоякісну продукцію, споживачі якої готові віддавати за неї відповідну ціну. Відповідно, міжнародна торгівля між країнами-партнерами базується на схожості структури попиту у цих країнах.

У країнах з високим та середнім рівнем доходу на душу населення та економічним розвитком присутній розвиток взаємовигідної торгівлі. У результаті чого виникає внутрішньогалузева торгівля.

Основними дослідниками, які досліджували та розвивали модель внутрішньогалузевої торгівлі були: Х. Грубель, П. Ллойд, Б. Баласса, К. Ланкастер, П. Кругман, П. Армінгтон, Е. Хелпман та ін.

Питанням теоретичних досліджень основ міжнародної торгівлі, просторових структур глобальної економіки, оптимізації експортно-імпортних товарних потоків між країнами, зовнішньоторговельної політики та ролі в ній держави присвячені праці вітчизняних учених: І. Бураковського, В. Вітлінського, В. Гейця, І. Гладій, Б. Данилишина, Д. Лук'яненка, А. Мельник, Т. Мельник, Є. Савельєва, О. Сохацької, В. Точиліна, А. Філіпенка та ін.

**Мета дослідження:** дослідити моделі внутрішньогалузевої торгівлі у країнах Європи, щоб виявити напрями вдосконалення торговельної політики між Україною та країнами ЄС.

**Завдання:**

1. Висвітлити теоретико-методологічні основи моделі внутрішньогалузевої торгівлі.
2. Розкрити методологію дослідження внутрішньогалузевої торгівлі.
3. Проаналізувати рівень внутрішньогалузевої торгівлі в Україні та у країнах ЄС на прикладі чотирьох країн-учасниць: Німеччини, Франції, Польщі та Чехії.
4. Дослідити основні напрями вдосконалення торговельної політики між Україною та країнами ЄС.

**Об'єкт дослідження:** внутрішньогалузева торгівля країн Європи.

**Предмет дослідження:** модель та напрями розвитку внутрішньогалузевої торгівлі України та країн Європи.

Незважаючи на велику кількість досліджень на цю тему, теорія внутрішньогалузевої торгівлі все ще розвивається, потребуючи подальшого дослідження. Але дивлячись на те, що згідно цієї моделі ведуть свою зовнішню торгівлю найбільш високорозвинені країни і завдяки їй покращили свій економічний розвиток, можна зробити висновок, що модель внутрішньогалузевої торгівлі позитивно впливає на економіку країни і є важливою для подальшого вивчення та удосконалення заради підвищення рівня економіки країн.

## **РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МОДЕЛІ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ**

### **1.1 Теоретичні аспекти моделі внутрішньогалузевої торгівлі**

Історичними факторами виникнення внутрішньогалузевої торгівлі стали процеси активного розвитку міжнародного виробничого кооперування. Такий вид міжнародного співробітництва засновується на взаємодії окремих виробничих циклів, що відбувається за дислокації певних ланок виробничого ланцюга у різних країнах. При цьому зазначені виробничі цикли є тісно пов'язаними технологічно, а також економічно цілісними. Обмін готовими виробами, які належать до однієї й тієї ж номенклатури, а також окремими вузлами, деталями, компонентами кінцевого продукту, зумовив появу внутрішньогалузевої торгівлі, яка стала інтенсивно розвиватися разом з міжгалузевою торгівлею і навіть витискати її.

Попередні дослідження внутрішньогалузевої торгівлі зосереджували свою увагу на географічному факторі, товарній структурі торгівлі та на впливі економічної інтеграції.

Уперше ідею про існування внутрішньогалузевої торгівлі висловив угорський економіст Б. Баласа. Саме він звернув увагу на те, що в межах інтеграційного об'єднання ЄС країни обмінювалися здебільшого товарами, що належать до однієї галузі. Він запропонував у 1966 році використовувати термін «внутрішньогалузевої торгівлі», який з часом набув інших синонімів таких як: внутрішньогалузева торгівля, двохстороння торгівля, горизонтальна торгівля або перехресна торгівля. Б.Баласа також вніс суттєвий вклад у розвиток дослідження про внутрішньогалузеву торгівлю. Він показав у своїх дослідженнях, що розширення та розвиток внутрішньогалузевої торгівлі може бути пов'язане з наявністю спільних кордонів у країн-партнерів, а також з близькістю прикордонних регіонів, розбіжностями у смаках споживачів у різних країнах та з сезонним фактором, тобто з розбіжностями у сільськогосподарських сезонах. [1, с. 923-929]

Положення цієї ідеї звісно ж суперечили класичним та неокласичним теоріям міжнародної торгівлі, які власне передбачали наявність лише міжгалузевої торгівлі. І справді, коли упустити наступні припущення традиційних теорій міжнародної торгівлі [14]: а) припущення щодо форми ринку – досконалої конкуренції; б) припущення стосовно того, що товар будь-якого виробника ідентичний в уяві споживача до товарів інших виробників, то ймовірно очікувати, що торгівля між країнами з однаковою забезпеченістю міжгалузевої. Ймовірність реалізації на практиці зазначеного висновку ще підвищиться, коли спростувати припущення щодо зростання витрат на одиницю продукції у результаті збільшення обсягів випуску продукції.

Таким чином, встановлення факту наявності одночасного експорту та імпорту в рамках галузей між країнами з подібним рівнем розвитку стало одним із найважливіших відкриттів 1960-х років у сфері міжнародної торгівлі [10, с.15-28]. До того ж, дану подію можна вважати відправним пунктом відродження теорії міжнародної торгівлі, що призвело до бурхливого розвитку теоретичної основи розуміння цього явища.

Дослідження активності торгівлі однаковими товарними групами було відзначено голландським економістом П. Вердорном та бельгійським Ж. Дрезе в рамках дослідження бельгійсько-нідерландсько-люксембургського торгівельного союзу [12, с.291-292]. Наступним етапом дослідження методики внутрішньогалузевої торгівлі був труд економістів Г. Грубеля та П. Ллойда [5, с.20-21]. На цьому етапі зокрема відбулося вдосконалення методики нарахування обсягу та питомої ваги внутрішньогалузевої торгівлі та запропоновано авторську формулу розрахунку внутрішньогалузевої торгівлі – Грубела-Ллойда.

Франкель (1943) у своїх дослідженнях неодноразово зазначав, що експорт та імпорт країн, які характеризуються високими обсягами міжнародної торгівлі, обмежений фактично однаковими групами товарів. Обґрунтування цьому факту він вбачає у відмінності якості товарів, якими торгують країни та у великій різниці рівня кваліфікації людського капіталу. [16]

Гіршман (1945) у своїх дослідженнях розповідає про міжнародний обмін промислових товарів і як причину називає міжнародний поділ праці. Подальший імпульс для зростаючого наукового інтересу до феномену економічної "Внутрішньогалузевої торгівлі" було виконання і поглиблення інтеграційних тенденцій в світовому масштабі [7, ст. 187].

Стефан Буренштам Ліндер (1961) був першим, хто висунув припущення, що при більш високих рівнях економічного розвитку міжнародна торгівля все більше і більше передбачає обмін диференційованими товарами, тобто внутрішньогалузеву спеціалізацію. Отже згідно з його припущенням, можна висунути гіпотезу про те, що обсяг внутрішньогалузевої торгівлі буде позитивно корелювати з рівнем економічного розвитку. С. Ліндер вказує, що величина інтенсивності міжнародної торгівлі промисловими товарами залежить від того, наскільки близькими є структура попиту країн-партнерів. У країнах з близьким рівнем економічного розвитку подібність преференції є підставою до розвитку взаємовигідної торгівлі. [20, с.19]

Ланкастер (1980), в свою чергу, показав, що завдяки економії від масштабу рівноважна кількість диференційованих товарів буде тим більше, чим більший розмір ринку. Відповідно можна припустити, що обсяг внутрішньогалузевої торгівлі буде позитивно корелювати з розміром національного ринку [8, ст. 153].

Дослідження, які провели Х.Грубель і П.Лойд, а також згодом і їхні послідовники, показали, що інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі, порівняно з базовими галузями залежить від технологічної насиченості цієї галузі. Отже, чим більш технологічно насичена галузь, тим вищою є інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі. Особливо високою буде частка такої торгівлі у торгівлі хімічними продуктами, машинами, транспортними засобами (науковомісткими і техномісткими товарами). Звичайно ж, чим більш промислово розвиненою є країна, тим вищою буде частка науковомістких та техномістких галузей і, відповідно, частка внутрішньогалузевої торгівлі цієї країни на світовому ринку. Х.Грубель також констатував, що

внутрішньогалузева торгівля зумовлена тим, що у різних країнах розподіл доходів також різний. [5, с.312]

Суттєвою особливістю міжнародних торгових потоків сьогодення є обмін диференційованими продуктами і це ніщо інше як внутрішньогалузева торгівля. Ця тенденція отримала значні імпульси завдяки поглибленню інтеграційних процесів. Зростаючі торговельні зв'язки в рамках тієї чи іншої галузі базуються на основі міжнародної спеціалізації внутрішньогалузевого типу.

Внутрішньогалузева торгівля складається з міжнародного обміну товарами однакових секторів промисловості і базується на торговій спеціалізації країн-партнерів в рамках певної галузі або ж певного сектора. Отже, синонімом до внутрішньогалузевого обміну є обмін всередині секторів. Товари, якими обмінюються називають гомогенними. [15]

Внутрішньогалузева торгівля зумовлена низкою причин. Науковці передусім називають диференціацію продуктів, яка в умовах сучасного стану монополістичної конкуренції стає ширшою, ефект масштабу, географічне розташування виробництва і споживання, розбіжність розподілу доходів у різних країнах, рівень агрегування товарної групи (товарної позиції).

Внутрішньогалузева торгівля має місце, коли країна експортує і імпортує продукцію однієї товарної групи. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі пояснює існування торгівлі між країнами продукцією одних і тих же галузей наступним [15, ст. 668]:

- відмінності у виробленій продукції (різні товари усередині однієї групи, наприклад, автомобілі);
- відмінності в смаках споживачів різних країн дозволяють вести торгівлю диференційованими товарами;
- транспортні витрати і географічне положення (в прикордонних територіях вигідніше купувати за кордоном, ніж в інших регіонах країни, тому що це дешевше);



- динаміка економії від масштабу виробництва дозволяє країнам концентруватися і спеціалізуватися на виробництві будь-яких різновидів одних і тих же товарів (тобто зниження витрат виробництва певного товару веде до зростання його випуску, і виникає свого роду спеціалізація);
- сезонні відмінності у виробництві деяких товарів (наприклад, в дозріванні продукції рослинництва) дозволяє торгувати однаковими товарами в різні періоди часу (сезони).
- диференціація в розподілі доходу всередині країни. Чим більше включає в себе категорія товару і чим вище рівень доходу в країні, тим вищий рівень внутрішньогалузевої торгівлі.

Говорячи про внутрішньогалузеву торгівлю, під терміном “галузь” не завжди мається на увазі одне й те ж саме поняття. Найчастіше використовують три різні категорії при групуванні товарів за приналежністю до однієї галузі [9, ст. 447]:

- субститутність у виробництві – кожний товар виготовлений за допомогою подібних факторів виробництва, навіть якщо кінцеве використання товарів різне;
- субститутність у споживанні – кожний товар має подібне використання, так, щоби кожний споживач при потребі міг замінити один товар іншим, навіть при тому, що вони були виготовлені із застосуванням відмінних технологій;
- ідентична інтенсивність технології – товари групують разом, тому що технологія, яку використовували при їх виготовленні, була однаковою.

Біля однієї чверті всього обсягу світової торгівлі становить двосторонній обмін товарами з стандартного асортименту товарів певного сектора економіки [15]. Внутрішньогалузева торгівля відіграє особливо важливу роль в товарообміні продукцією обробної галузі між промислово розвиненими країнами, які багато в чому визначають обсяги світової торгівлі. З плином часу

промислово розвинені країни ставали дедалі ближчими за рівнем технологічного розвитку, наявності капіталу і кваліфікованої робочої сили. Так як найбільші країни, що беруть участь у світовій торгівлі, є тепер дуже схожими з точки зору технологій і ресурсів, то всередині тієї чи іншої галузі часто не спостерігається чіткої порівняльної переваги, а отже, значна частка міжнародної торгівлі виникає внаслідок двосторонніх обмінів товарами між галузями, що обумовлено ефектом масштабу виробництва, а не міжгалузевою спеціалізацією, що виникає на основі конкурентної переваги.

Отже, все залежить від схожості двох країн, які ведуть між собою торгівлю. Якщо вони сильно відрізняються в забезпеченості факторами виробництва, майже весь обсяг торгівлі між ними буде залежати від порівняльних переваг і складатися головним чином з міжгалузевого обміну товарами. У разі, коли у торгових партнерів схожі умови виробництва і забезпеченість ресурсами, в їх взаємній торгівлі буде домінувати внутрішньогалузевої обмін, що приносить вигоду на основі ефекту від масштабів виробництва. З цієї причини високорозвинені країни ведуть торгівлю з країнами, що розвиваються і торгують найбільше різнотипними товарами на основі порівняльних переваг, а між собою торгують в основному однотипними диференційованими товарами, виробництво яких спеціалізовано і ведеться в масштабах, що забезпечують ефект масштабу. [9, с.194-206]

Розвиток внутрішньогалузевої торгівлі, як і будь-яке економічне явище, залежить від певних умов та факторів, котрі можна поділити на дві великі групи: детермінанти, пов'язані з геополітичним становищем країни, і детермінанти, що обумовлені галузевою приналежністю та виокремити окремі типи внутрішньогалузевої торгівлі (рис. 1.1). [19]

## ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВА ТОРГІВЛЯ

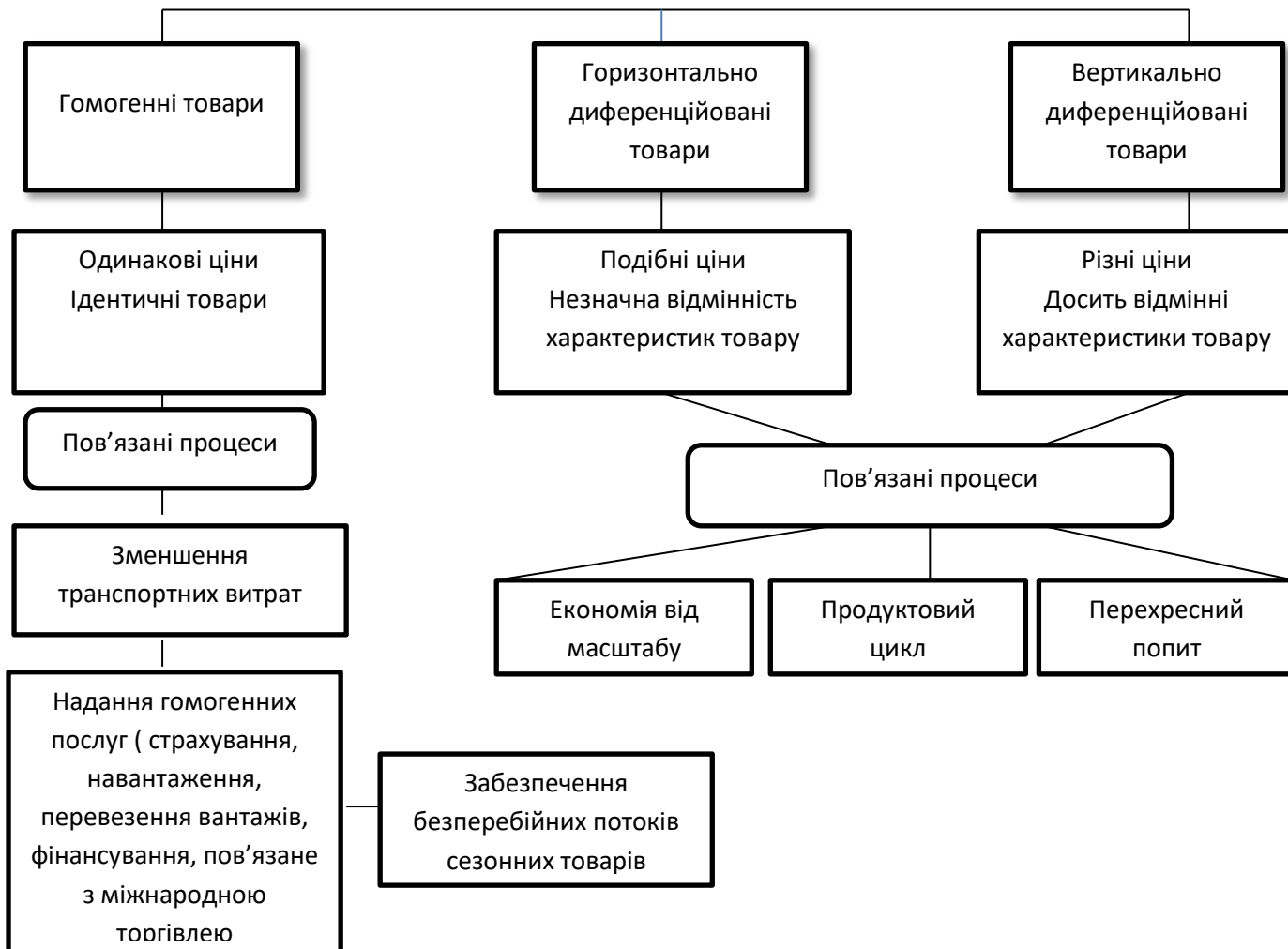


Рис. 1.1. Типи внутрішньогалузевої торгівлі [19]

Детермінанти, що пов'язані з геополітичним становищем країни включають [5, с.313-333]:

- Економічний розвиток.

Економічний розвиток як детермінанту внутрішньогалузевої торгівлі між країнами розглядають у двох напрямках: рівень економічного розвитку та різниця в економічному розвитку. Дослідники внутрішньогалузевої торгівлі вважають, що чим вищий рівень доходу на душу населення, тим більший попит на товарну різноманітність, що призводить до підвищення ступеня товарної диференціації. Цей зв'язок можна також пояснити з боку пропозиції – високий рівень розвитку країни свідчить про високий ступінь інноваційності економіки і є передумовою виробництва диференційованих товарів. Ймовірна також

ситуація, коли країни з високим рівнем доходу на душу населення можуть залишатися на порівняно низькій стадії економічного розвитку (наприклад, такі нафтовидобувні країни, як Кувейт чи Об'єднані Арабські Емірати). Тому доцільно враховувати різницю між цими двома детермінантами. Поряд із рівнем доходу на душу населення необхідно брати до уваги розподіл доходу всередині країн торгових партнерів.

- Розмір ринку.

Вчені зазначають, що рівень внутрішньогалузевої торгівлі буде у великих країнах вищий, аніж у малих. Критерієм поділу країн на великі й малі є розмір ВВП. При чому чим більшим є ВВП, тим більший ринок, на якому виробники можуть продавати свої товари. Так як найбільш диференційовані товари виробляють в умовах спадних середніх витрат, то виробники у великих країнах можуть досягти менших середніх витрат, аніж виробники у малих країнах. Такі країни спеціалізуються на виробництві диференційованих товарів, якими торгують здебільшого у формі внутрішньогалузевої торгівлі. Виробники стандартизованих товарів у малих країнах матимуть перевагу у їх виробництві, оскільки економія на масштабі може виникати за порівняно незначних обсягів виробництва. Проте торгівля стандартизованими товарами, найімовірніше, набере форми міжгалузевої.

- Географічне розташування.

У контексті географічної відстані доцільно розглядати три детермінанти внутрішньогалузевої торгівлі. Першою є транспортні витрати: дві близько розташовані країни матимуть менші транспортні витрати і, відповідно, будуть характерні інтенсивнішою торгівлею. Друга детермінанта полягає у тому, що країни, які мають близьке географічне розташування, відзначаються подібністю культури і смаків, що збільшує потенційні можливості для розвитку внутрішньогалузевої торгівлі. І, зрештою, географічно близько розташовані країни мають подібну ресурсну базу, яку використовують в аналогічних галузях. Також однією з причин виникнення внутрішньогалузевої торгівлі є

значні обсяги прикордонної торгівлі товарами, у ціні яких значну частку становлять транспортні витрати.

- Економічна інтеграція.

Економічна інтеграція як фактор, що впливає на розвиток внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі, відображає вплив вступу країни до торгового або валютного союзу на рівень її внутрішньогалузевої торгівлі. Такі країни здійснюють певні заходи з метою зниження чи усунення торгових бар'єрів і трансакційних витрат. Також економічна інтеграція зазвичай, але не обов'язково завжди, відбувається між країнами, котрі мають близьке географічне розташування або подібний культурний рівень, що сприяє зростанню потенціалу для розвитку внутрішньогалузевої торгівлі. Торгові бар'єри. Торгові бар'єри, наприклад середній тарифний рівень чи нерівність тарифів, застосування нетарифних обмежень перешкоджають розвитку торгівлі в цілому та внутрішньогалузевої зокрема.

Внутрішньогалузева торгівля характерна розбіжністю свого рівня не лише між країнами, а між галузями однієї країни. Тому варто також розглянути детермінанти, які спричиняють різницю у внутрішньогалузевій торгівлі між різними галузями.

Детермінанти, що пов'язані з галузевою приналежністю:

- Товарна диференціація.

Окреслені фактори, що були пов'язані з геополітичним становищем країни, підвищували можливості для товарної диференціації та збільшували інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі. Найпоширенішим визначенням ступеня товарної диференціації в межах галузі є кількість товарних груп, позицій, підпозицій, категорій, підкатегорій. Товарна диференціація також асоціюється з інтенсивністю наукових досліджень і розвитком нових технологій.

Для відображення цієї детермінанти використовують показник рівня наукових досліджень, маркетингові витрати та витрати, пов'язані з продажем

[5, с.312]. Припускають, що високі витрати на рекламу є показником горизонтальної диференціації товарів. Існують два прототипи диференціації, головним чином „комплексність” та „інформаційність”. В першому випадку товари є технологічно комплексною комбінацією різних складових (наприклад, автомобілі), що зазвичай виробляють в умовах зростаючої економії від масштабу. Це означає, що виробники не можуть виробляти все різноманіття товарів, на яке є попит споживачів, отримуючи при цьому прибутки, і така ситуація приводить до високого рівня внутрішньогалузевої торгівлі. У другому випадку йдеться про товари, що функціонально є однаковими, але в уяві споживачів мають незначну різницю у зовнішньому вигляді (наприклад, різні торгові марки миючих засобів чи цигарок). Цей вид диференціації зумовлений здебільшого інформаційною асиметрією у бік виробника, що впливає на вибір споживача. Галузі, в котрих виробляють такі типи товарів, зазвичай характерні винятково високими рівнями витрат на просування товарів на ринок. [3, с.203-223].

Також індикатором обсягу диференціації продукції вважають частку споживчих товарів у галузі. В основі цього – припущення, що при виробництві споживчих товарів можлива більша кількість варіантів продукції, ніж при виробництві товарів виробничого призначення.

Можна також розмежувати два види диференціації продукції. У випадку горизонтальної диференціації імпорт і експорт є продукцією однієї і тієї ж стадії виробничого процесу. Горизонтальна внутрішньогалузева торгівля дозволяє країнам зі схожим набором факторів виробництва отримати вигоди, утворені ефектом економії від масштабу, спеціалізуючись на виробництві товарів для певних ринкових сегментів. Рушійними силами для зростання і розвитку даного виду внутрішньогалузевої торгівлі є головним чином фактори попиту, такі як диференціація побажань покупців, оскільки експортовані та імпортовані товари в цьому випадку розрізняються головним чином якістю, дизайном, забарвленням, задовольняючи різні смаки і фінансові можливості покупців.

Існують дві моделі які пояснюють суть горизонтальної диференціації товарів у внутрішньогалузевій торгівлі. Це модель Е.Чемберлена та модель К.Ланкастера. [15]

Модель Чемберлена констатує, що такі товари відрізняються стилем та зовнішнім виглядом, але мають однакове призначення. Згідно цієї моделі, кожна людина, тобто кожен споживач може дозволити собі купити будь-які види диференційованого товару.

У свою чергу, модель Ланкастера досліджувала, насамперед, попит на всі диференційовані товари, і відповідно висувала такі припущення, що споживачі мають певні сталі очікувані характеристики щодо властивостей та якості різноманітного товару на ринку.

З точки зору аналізу перспектив інтеграційних процесів і розвитку виробничої кооперації більшого значення набуває вертикальна внутрішньогалузева торгівля. Експорт та імпорт в цьому випадку представляє продукція різних стадій технологічного процесу - це обмін частинами і компонентами або вихідними матеріалами в межах однієї галузі або обмін частинами, компонентами або сировиною на готову продукцію тієї ж галузі. Така торгівля має місце при розбіжностях в націленості торгових партнерів факторами виробництва. Рушійними силами для зростання і розвитку даного виду внутрішньогалузевої торгівлі виступають головним чином фактори пропозиції. В основі вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі лежить технологічна спеціалізація, яка дає можливість в повній мірі використовувати економію від масштабу виробництва. Інтеграційні процеси створюють додаткові стимули для поглиблення міждержавного поділу праці всередині групи: скорочення або зняття митних бар'єрів і, як наслідок, зниження цін всередині інтеграційної групи призводить до спеціалізації галузі на виробництві окремих видів продукції і до зростання набору товарів, який галузь споживає на ринках країн-партнерів. Необхідною умовою розвитку внутрішньогалузевої торгівлі є місткий ринок збуту, наявність якого забезпечує економічна інтеграція. Таким чином, частка внутрішньогалузевої торгівлі часто

використовується як одна з характеристик інтенсивності інтеграційних процесів на території регіону.

Отже, горизонтальна диференціація – це обмін різними товарами, але однакової якості, а вертикальна диференціація – пропозиція тих самих товарів, або ж товарів однакових груп, але різної якості.

- Економія від масштабу.

З теоретичної точки зору вважають, що економія від масштабу приводить до зростання внутрішньогалузевої торгівлі. Дослідження, що здійснили Р. Кейвз та Б. Баласса і Л. Бауенс дали неоднозначні результати, і є змога стверджувати, що існує негативний зв'язок між економією від масштабу і внутрішньогалузевою торгівлею у випадку, коли товарами торгують у межах великих підприємств. З іншого боку, зростання товарної диференціації, що супроводжується зменшенням витрат, призводить до зменшення товарної номенклатури виробника. Типи економії від масштабу, котрі призводять до внутрішньогалузевої спеціалізації, асоціюються з великими виробничими циклами, що можуть відбуватися на порівняно малих підприємствах. [2, с.675-689]

- Ринкова структура.

Внутрішньогалузева торгівля проявляє тенденцію до зростання за умов, коли ринкова структура тяжіє до монополістичної конкуренції, хоча в літературі трапляються і моделі олігополії.

- Життєвий цикл товару.

Чим довший життєвий цикл товару, тим вищий потенціал для диференціації товару, і відповідно, вищий потенціал для внутрішньогалузевої торгівлі. [18; 5, с.312-333]

Отже, така диференціація може набувати трьох форм. Перша – час, що необхідний для розвитку різноманіття товарів, перш ніж вони стануть диференційованими. Друга – потенціал для експорту та імпорту аналогічних товарів. Третя, що пов'язана з двома першими, – торгівля вертикально



диференційованими товарами, оскільки товар проходить свій життєвий цикл, то на різних стадіях життєвого циклу виробництво цього товару і торгівля ним характерні різною його якістю.

## **1.2 Методологія дослідження внутрішньогалузевої торгівлі**

У процесі обґрунтування доцільності інтеграції між торговельними партнерами важливе значення має внутрішньогалузева торгівля, яка характеризує зіставність їх економік. Відповідно до цього торгівля розвивається в умовах однакової чи подібної забезпеченості факторами виробництва та веде до зростання доходів на всі фактори виробництва. Вона здійснюється, як правило, між розвинутими країнами чи країнами приблизно однакового розміру. В межах внутрішньогалузевої торгівлі між країнами відбувається обмін деталями, компонентами продукції, диференційованими товарами галузей, що виробляють промислові вироби. На внутрішньогалузеву торгівлю припадає значна частина світових торговельних потоків. Її обсяг між країнами визначають за допомогою індексу Грубеля-Ллойда, який і буде використаний у даній роботі при аналізі внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС.

Вперше індекс ПТ почали розраховувати наприкінці 50-х рр. для західноєвропейських країн, які розпочали процес економічної інтеграції саме у цей період (Римська угода про утворення Європейського об'єднання вугілля і сталі, 1957 р.). У цих країнах у перші роки інтеграційної взаємодії взаємна торгівля зростала вдвічі швидше, ніж міжнародна торгівля, в основному за рахунок ПТ [14, ст. 112].

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі, за допомогою якого можна визначити рівень внутрішньогалузевої торгівлі. Найчастіше використовується показник, запропонований Г.Грубелем і П.Ллойдом в роботі 1975 "Внутрішньогалузева торгівля. Теорія і вимір міжнародної торгівлі диференційованими продуктами ». З точки зору даного підходу, внутрішньогалузева торгівля визначається як вартість експорту будь-якої

галузі, яка в точності дорівнює імпорту в межах тієї ж галузі, як у формулі (1.1), тобто [6, ст. 295]:

$$ПТ = (X_i + M_i) - |X_i - M_i| \quad (1.1)$$

де,  $X_i$  – вартість експортного сектору  $i$ , а  $M_i$  – вартість імпортного сектору  $i$ .

$(X_i + M_i)$  — вартість зовнішньоторговельного обігу галузі  $i$ ;  $|X_i - M_i|$  — абсолютна вартість різниці між експортом та імпортом виробів даної галузі, що дорівнює обсягу міжгалузевої торгівлі галузі  $i$ .

Внутрішньогалузева торгівля являє собою вартість сукупно торгівлі за вирахуванням чистого експорту або імпорту товарів даної галузі. Формула індексу внутрішньогалузевої торгівлі (1.2), яка отримала широке застосування в економічних дослідженнях міжнародних торгових відносин, має такий вигляд [6]:

$$ПТ = 1 - \sum |X_i - M_i| / \sum |X_i + M_i| \quad (1.2)$$

де,  $X_i$  – вартість експортного сектору  $i$ , а  $M_i$  – вартість імпортного сектору  $i$ .

Зазвичай цей метод обчислення можна застосовувати лише тоді, коли країна має збалансовану зовнішню торгівлю (тобто за умови нульового зовнішньоторговельного сальдо). Якщо ж торгівля незбалансована, тоді у формулі замість абсолютних величин експорту та імпорту потрібно використовувати відносні показники питомої ваги (у відсотках) кожного товару (або товарної групи) – як у формулі (1.3). Отже, для незбалансованої торгівлі формула матиме такий вигляд [6]:

$$ПТ = 1 - \sum |X_i / X - M_i / M| / \sum |X_i / X + M_i / M| \quad (1.3)$$

Очевидно, що ця формула відрізняється від попередньої лише тим, що величини  $X_i$  та  $M_i$  поділені на величини всього експорту ( $X$ ) та імпорту ( $M$ ) відповідно, щоб отримати відсоткову частку кожного товару (товарної групи) в загальному обсязі експорту та імпорту.

Інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами визначається за формулою (1.4) [14]:

$$U_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \cdot 100\% \quad \text{або} \quad U_i = \frac{\text{ПТ}}{X_i + M_i} \cdot 100\% \quad (1.4)$$

де  $U_i$  – інтенсивність внутрішньогалузевої торгівлі між країнами;

ПТ – рівень внутрішньогалузевої торгівлі;

$X_i, M_i$  – відповідно експорт та імпорт галузі.

Значення показника:

$$0 \leq U_i \leq 100$$

Якщо  $U_i = 0$ , то внутрішньогалузевий обмін відсутній,

якщо  $U_i = 100$ , то обмін має виключно внутрішньогалузевий характер.

Для підтвердження та поглиблення отриманих результатів застосовується індекс Грубеля – Ллойда (1.5). Він дозволяє зробити оцінку рівня розвитку зовнішньої торгівлі за товарними групами та оцінити рівень конкурентоспроможності продукції країни [6]:

$$GL_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (1.5)$$

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі може приймати такі значення:

$$0 \leq \text{ПТ} \leq 1$$

Якщо  $\text{ПТ} = 1$ , то це означає, що присутня максимальна внутрішньогалузева торгівля, а це можливо лише коли експорт дорівнює імпорту.

Якщо  $\text{ПТ} = 0$ , то це означає, що присутня лише міжгалузева торгівля, а це можливо лише тоді, коли або експорт або імпорт дорівнюють нулю (тобто у країні присутній або лише експорт, або лише імпорт).

Тому чим ближче коефіцієнт Т до 1, тим більша внутрішньогалузева торгівля.

Аналізуючи наведену формулу, можна зробити кілька висновків. По-перше, величина індексу дорівнюватиме одиниці, якщо обсяг експорту кожного товару (товарної групи) дорівнюватиме обсягу його (її) імпорту. По-друге,

величина індексу дорівнюватиме нулю, якщо по кожному товарі (або товарній групі) країна матиме лише експорт або імпорт (тобто якщо країна лише експортуватиме або імпортуватиме кожен товар або товарну групу).

Отже, з цього теоретичного аналізу можна зробити такий висновок, що модель внутрішньогалузевої торгівлі це ніщо інше як обмін диференційованими товарами і головними причинами цього є ряд географічних, економічних та інших чинників. Ця теорія ґрунтується, в першу чергу, на паралельності імпорту та експорту товарів тієї самої галузі. Такий обмін товарами спричинений структурними перетвореннями та технологічним розвитком у виробництві та споживанні.

Провівши теоретичне дослідження основ внутрішньогалузевої торгівлі, можна дійти до таких висновків, що внутрішньогалузева торгівля проявляється в одночасному експорті та імпорті країни товарів, що належать до однієї галузі і відображає умови попиту споживачів на міжнародному ринку. Розвиток внутрішньогалузевої торгівлі країни відбувається під впливом детермінант, що зумовлені геополітичним становищем країни та галузевою приналежністю. Саме близькість детермінант попиту на внутрішніх ринках країн, а точніше – однаковий напрямок їх дії та однакова “сила” дії на попит спричиняє виникнення внутрішньогалузевої торгівлі і визначає її інтенсивність. Для того, щоб більш детально розглянути рівень внутрішньогалузевої торгівлі та виявити, чи справді така взаємодія детермінант впливає на її розвиток та є основоположною для цього, необхідно проаналізувати стан розвитку внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС.

## РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ

### 2.1. Аналіз рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС

Найдинамічніше внутрішньогалузева торгівля розвивається між країнами з приблизно однаковими показниками наявності факторів та інтенсивності їхнього використання, причому з активними торговельними зв'язками.

Внутрішньогалузеву торгівлю спостерігають тоді, коли країна імпортує та експортує товари, виробництво яких належать до однієї і тієї ж галузі. Аналіз структури зовнішньої торгівлі країн ЄС, виконаний у другому розділі курсової роботи, засвідчив, що схожість між структурами їхнього експорту та імпорту справді існує.

Для того, щоб провести аналіз рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС, варто розглянути рівень ВВП у країнах-учасниках Європейського Союзу, щоб обрати чотири країни (дві країни з вищим показником ВВП, які були одними з перших у Європейському Союзі, а також дві країни з відносно нижчими показниками ВВП, які пізніше приєдналися до Європейського Союзу) та порівняти їх рівень внутрішньогалузевої торгівлі (додаток А).

Для визначення рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС був використаний індекс Грубеля-Ллойда.

Джерелом статистичної інформації для обчислення індексу внутрішньогалузевої торгівлі слугуватиме база даних торгівлі товарами Статистичного департаменту Організації Об'єднаних Націй, яка містить показники обсягів торгівлі за детальною Гармонізованою системою опису та кодування товарів. Вибірка сформована зі статистичних даних для чотирьох країн ЄС – Німеччини, Франції, Чехії, Польщі, а також для України. Часовий проміжок, обраний для аналізу, становить 20 років – 1995–2015 рр.

У додатку Б наведено динаміку погалузевої зміни індексу внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС та Україні. Цей індекс для кожної галузі розраховано на основі показників експорту та імпорту низки підгалузей, які формують цю галузь.

Отже, з графіків (додаток Б) можна зробити висновок, що для внутрішньогалузевої торгівлі характерна розбіжністю свого рівня не лише між країнами, а між галузями однієї країни. Загалом внутрішньогалузева торгівля вища для промислових товарів, аніж для сировинних товарів. Розглядаючи країни ЄС бачимо, що показник внутрішньогалузевої торгівлі є доволі високим у таких галузях обробної промисловості, як виробництво гумових та пластмасових виробів, у деревообробній промисловості, у легкій та текстильній промисловостях, у виробництві скла та транспортного обладнання. У цих галузях індекс внутрішньогалузевої торгівлі для більшості країн 2015 р. коливався від 0,4 до 0,9.

Найбільший індекс внутрішньогалузевої торгівлі спостерігаємо у машинобудуванні. У цій галузі його значення швидкими темпами наближається до 1, що засвідчує стрімкий розвиток новітніх технологій, які активно використовуються для вдосконалення продукції машинобудування та розширення асортименту такої продукції. Тобто смаки споживачів у країнах ЄС є доволі схожими, однак зазвичай спрямовані на диференційовані товари однієї і тієї ж галузі.

Паралельно можна відзначити і зростання обсягів внутрішньогалузевої торгівлі зважаючи на скорочення розриву в забезпеченості технологією між новими і старими країнами ЄС, країнами-кандидатами.

Загалом, внутрішньогалузева торгівля створює додаткові вигоди для країн, порівняно з міжгалузевою торгівлею, у вигляді зростаючої віддачі від масштабу для пришвидшеного економічного розвитку і збільшення прибутку для всіх учасників ринку. Тобто розширення асортименту товарів дає змогу ефективніше використовувати наявні фактори виробництва завдяки різним комбінаціям їхнього застосування у виробництві схожих між собою товарів.

У таблиці 2.1 наведено динаміку зміни показника внутрішньогалузевої торгівлі для країн ЄС та України, розрахованого для економік країн загалом. Для Чехії та Польщі значення індексу з 1995 р. зросло і на початку 2005 р. залишались майже незмінними з незначною тенденцією до зростання. Для цих

країн індекс Ллойда–Грубеля у 2013–2015 рр. становив приблизно 0,85. Для Німеччини та Франції індекс внутрішньогалузевої торгівлі у 2013 – 2015 рр. становив приблизно 0,89. З цієї таблиці можна зробити висновки, що структура експорту та імпорту таких країн як Польща та Чехія, а також Франція та Німеччина є дуже схожою. Спостерігається беззаперечне лідерство Німеччини серед інших країн.

Варто зазначити, що перелічені вище країни є членами Європейського Союзу. Членство у цьому економічному інтеграційному утворенні сприяє зближенню виробничих структур країн, стиранню кордонів та поглибленню внутрішньогалузевої спеціалізації.

Значення індексу для Чехії та Польщі є дещо нижчим, ніж для Німеччини та Франції. Такі показники можна пояснити тим, що Чехія та Польща стали членами Європейського Союзу у 2004 р., тобто значно пізніше ніж Німеччина та Франція – 1957 р. Показники рівня ВВП у Німеччині та Франції є вищими, ніж показники Чехії та Польщі, що свідчить про вищий рівень економічного розвитку у цих країнах.

Німеччина має найвищі показники внутрішньогалузевої торгівлі серед усіх інших країн, водночас ця країна має найвищі показники ВВП на душу населення. На другому місці Франція за цими ж показниками, на третьому Польща і Чехія. Такий успіх Німеччини можна охарактеризувати тим, що Промисловість Німеччини забезпечує країні лідерство на багатьох світових ринках готової продукції. Найбільш конкурентоспроможними галузями є: автомобілебудування; електротехнічна промисловість; загальне машинобудування (виробництво верстатів, різних приладів); транспортне машинобудування (вагонобудування, літакобудування); хімічна, фармацевтична і парфюмерно-косметична промисловість; точна механіка і оптика; чорна металургія; авіаційно-космічна промисловість; виробництво інформаційної та комунікаційної техніки; суднобудування. Найбільші німецькі концерни мають свої філії, виробничі та науково-дослідницькі потужності по всьому світу. Серед них - загальновідомі автомобільні концерни Volkswagen,

BMW, Daimler, хімічні Bayer, BASF, Henkel Group, конгломерат Siemens, енергетичні - E.ON і RWE або група Bosch. Показники Франції відстають від німецьких, але Франція також промислова країна, в якій розташовані концерни автомобілей Reno та Peugeot, так, для прикладу, Франція і Німеччина здійснюють внутрішньогалузеву торгівлю в рамках автомобільної промисловості. Німеччина експортує в Францію автомобілі марок «Volkswagen» та «BMW», імпортує – «Reno» та «Peugeot». [14]

Таблиця 2.1

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі для країн ЄС за 1995-2015 рр. [18]

Рік	Чехія	Польща	Німеччина	Франція	Україна
1995	0,74	0,75	0,80	0,79	0,50
1996	0,76	0,77	0,81	0,79	0,50
1997	0,82	0,76	0,81	0,78	0,49
1998	0,83	0,76	0,82	0,80	0,51
1999	0,82	0,79	0,81	0,80	0,50
2000	0,84	0,78	0,83	0,81	0,51
2001	0,83	0,79	0,83	0,82	0,55
2002	0,83	0,80	0,85	0,83	0,57
2003	0,84	0,83	0,85	0,83	0,63
2004	0,83	0,84	0,85	0,85	0,61
2005	0,87	0,84	0,85	0,85	0,60
2006	0,87	0,82	0,87	0,86	0,58
2007	0,86	0,83	0,87	0,87	0,59
2008	0,85	0,85	0,88	0,86	0,56
2009	0,86	0,85	0,88	0,86	0,59
2010	0,84	0,85	0,89	0,86	0,62
2011	0,85	0,84	0,89	0,88	0,63
2012	0,86	0,85	0,89	0,88	0,60
2013	0,85	0,86	0,90	0,89	0,60
2014	0,85	0,85	0,90	0,89	0,57
2015	0,86	0,86	0,91	0,90	0,52

Отже, можна зробити висновок, що такі фактори як рівень ВВП, відповідно рівень економічного розвитку, спільність кордонів, а також взаємодія цих країн як учасниць Європейського Союзу впливають на рівень внутрішньогалузевої торгівлі.



## 2.2 Рівень внутрішньогалузевої торгівлі України та країн ЄС

Сучасне економічне становище України є складним, що зумовлено різними зовнішніми та внутрішніми чинниками, зокрема такими, як невизначена геополітична ситуація, погіршення кон'юнктури на традиційних для українських товарів зовнішніх ринках, а також ускладнення торгівельних відносин між Україною та Росією, пасивна позиція влади щодо вироблення стратегії розвитку конкурентоспроможного експортоорієнтованого національного виробництва тощо. Внаслідок економічної кризи протягом 1990–1994 р. ВВП країни значно знизився. За умов гіперінфляції відбувалась масова бартеризація внутрішньої та зовнішньої торгівлі, розширення «тіньової економіки», згортання виробничої і комерційної діяльності, посилення корупції в державному апараті та вплив капіталу за кордон.

Перш за все, для того, щоб оцінити рівень внутрішньогалузевої торгівлі між Україною та країнами-учасницями Європейського Союзу, потрібно розглянути рівень ВВП України та його річний приріст, щоб таким чином оцінити рівень економічного розвитку країни. (Рис. 2.1) [22]

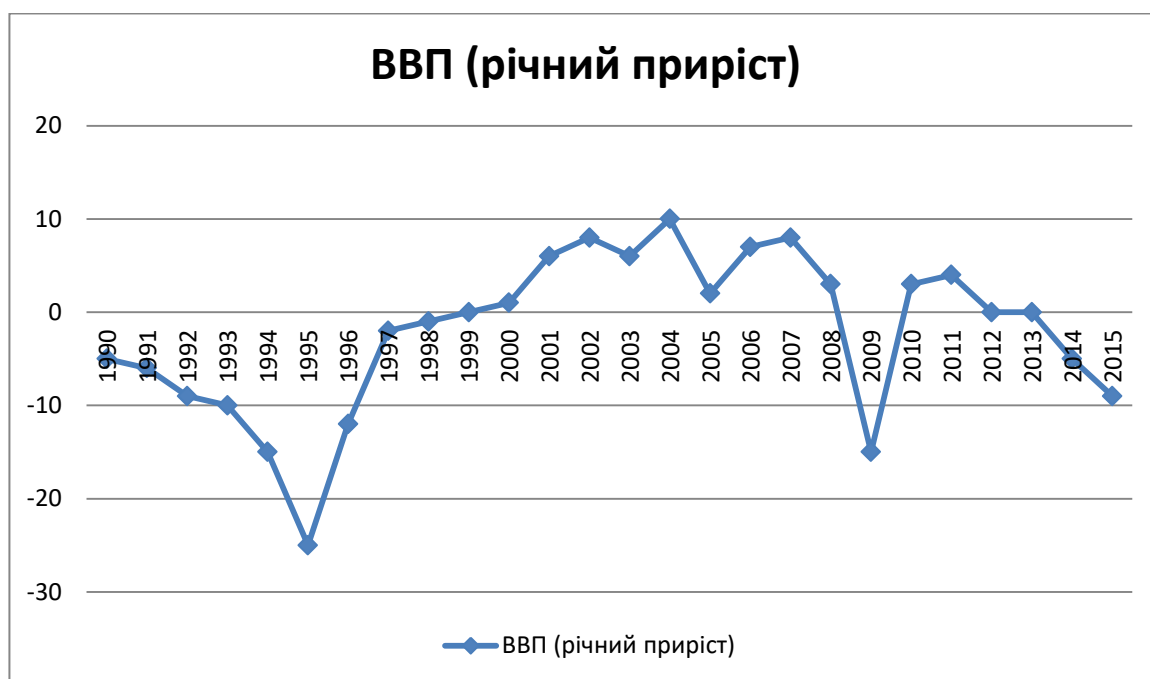


Рис. 2.1 Річний приріст ВВП України, 1990–2015 рр. [22]

Як показав аналіз, у перші роки незалежності (1990–1998) та в 2009, 2014, 2015 роках спостерігався спад ВВП (Рис 2.1). У період 1990–1998 рр. це було зв'язано з докорінною структурною перебудовою народного господарства, з втратою виробничого потенціалу сформованого за часів СРСР, демонтаж механізмів регулювання планової економіки, замість введення ринкової. У 2009 році спад ВВП був зв'язаним з ручним управлінням економікою та впровадженням жорстких монетарних заходів, що вели країну до дефолту, також економічна політика, яка суперечила економічній теорії і світовому досвіду, призвела до того, що економіка України, яка за своїми масштабами наближалася до розвинених країн, за роки тяжкої і довгострокової кризи скотилася далеко вниз. Спад ВВП у 2014-2015 рр. був пов'язаний з початком революції та воєнних дій на Сході України, девальвацією гривні та різкою інфляцією. У період 1999–2008 рр. і у 2010–2011 рр. був приріст ВВП.

З показників додатку Б, які ілюструють погалузеву зміну індексу внутрішньогалузевої торгівлі в країнах ЄС та Україні, розглядаючи показники України, бачимо, що цікавими є показники внутрішньогалузевої торгівлі, зокрема, для рослинництва, сировинних матеріалів, металургії та транспортного машинобудування. У цих галузях індекс Грубеля – Ллойда є незначним (0,1–0,5). Такі низькі значення індексу пояснюємо, зокрема, незбалансованістю експорту та імпорту України. Виявлено значну залежність країни від сировинних ресурсів, які домінують в імпорті, і переважання продукції чорної металургії, сільського господарства та транспортного машинобудування у структурі експорту.

Можна також сказати (див. Таблиця 2.1), що для України індекс внутрішньогалузевої торгівлі 1996 р становив 0,5, а 2012 р він зріс до 0,60. Таке значення індексу є доволі низьким порівняно з країнами ЄС, та засвідчує відсутність внутрішньогалузевої торгівлі в Україні. Тобто домінуючі товарні групи експорту значно відрізняються від товарних груп в імпорті. Зокрема, Україна експортує продукцію чорної металургії та рослинництва, а імпортує сировинні матеріали та продукцію високотехнологічного машинобудування.

Отже, зовнішня торгівля України є недиверсифікованою та доволі чутливою до зміни вподобань споживачів у рамках однієї товарної групи.

Через нові російські обмеження частина української промисловості, яка створювалася за часів Радянського Союзу з виключною орієнтацією на російських партнерів, продовжила чекати біля моря погоди, так і не зумівши знайти свою нішу на світовому ринку, що так само внесло свою лепту в зниження експорту. Однак загальне падіння експорту, викликане в першу чергу несприятливими світовими цінами і торговельною війною з РФ, свідчить про необхідність прискорити інтеграцію української економіки в ринки ЄС і цивілізованого світу. Ринок ЄС потроху починає компенсувати той колосальний удар по економіці, соціальній сфері та рівню життя, який завдала н Росія тим, що почала війну, закрила доступ українським товарам на свій ринок і блокувала транзит до третіх країн. Історично економіка нашої країни залежить від стану зовнішньої торгівлі, оскільки експорт становить близько 50% ВВП. Згідно з розрахунками Мінекономрозвитку, кожні 100 млн дол. Приросту експорту додають 0,1% до зростання ВВП. Лише в січні-жовтні 2016 року наша країна втратила близько 2,5 млрд дол. Експорту в порівнянні з аналогічним періодом 2015 року. Якби цього падіння не було, ВВП країни за підсумками минулого року міг би вирости не на 1 - 1,5%, а на 3,5 - 4%, що приблизно дорівнює темпам економічного зростання сусідньої Польщі, яка має зовсім інший рівень залученості в роботу економічної системи Євросоюзу. Очевидно, що Україна не може істотно вплинути на світові ціни сировинної продукції. Однак допомога бізнесу в переорієнтації на європейський ринок, зміна структури експорту на користь продукції з більш високою доданою вартістю, а також пошук і розвиток відносин з новими торговими партнерами - цілком посильні завдання. [22]

Ринок ЄС характеризується внутрішньогалузевою торгівлею високотехнологічним експортом, натомість Україні притаманна міжгалузева торгівля. У разі спеціалізації на основі наявності порівняльних переваг торгівля є міжгалузева. Напрямок торгівлі і предмет спеціалізації залежать від

забезпеченості країн факторами виробництва або технологіями. Роль обох видів обміну залежить від того, наскільки схожі один на одного обидві країни. Якщо співвідношення факторів подібні, то переважатиме внутрішньогалузевий обмін на основі економії на масштабі. Якщо відмінності в забезпеченості факторами великі, то основою зовнішньої торгівлі стане міжгалузєва спеціалізація і обмін на основі порівняльних переваг. Ринок ЄС позбавлений низки бар'єрів, з якими стикається Україна, оскільки зовнішньоторговельна політика слугує важливим компонентом галузевого регулювання. Імпортно-експортні потоки, демпінг, тарифи, субсидії і квоти надають суттєвий вплив на розвиток ринків всередині країни і на формування їх структури.

Міжнародна торгівля, породжена порівняльними перевагами в різних країнах дозволяє використовувати спеціалізацію і підвищувати ефективність, також веде до зростання загального добробуту. Будь-які обмеження, що накладаються на експорт / імпорт, знижують ефективність виробництва і погіршують економічне становище країн. Практика показує, що в ряді випадків використання експортних / імпортних тарифів і квот може бути виправданим, коли на світовому ринку вітчизняним виробникам протистоять конкуренти, що володіють монопольною владою. Держава в цьому випадку може прагнути підвищити суспільний добробут або обмежуючи монопольну владу зарубіжних фірм на внутрішньому ринку, або допомагаючи вітчизняним виробникам придбати / підсилити монопольну владу на зарубіжних ринках.

Отже, можна зробити висновок, що торгівельна політика України потребує удосконалення та реструктуризації.

### РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Будь-яка торговельна політика ґрунтується на класичних, неокласичних і похідних від них теорій міжнародної торгівлі, центральним питанням яких є вибір тих торгових інструментів, які забезпечують стале економічне зростання та підвищення добробуту нації.

На практиці зовнішньоекономічна політика окремих держав укладається у дві концепції – лібералізації (свобода торгівлі) та протекціонізму (обмеження міжнародної торгівлі). Суть першого підходу зводиться до використання заходів максимальної відкритості ринків та відсутності торговельних бар'єрів. Виходячи із основ цієї теорії, держава не повинна втручатися у торгівлю, оскільки зовнішньоекономічна політика має вирішальне значення у розвитку та забезпечує високу конкурентоспроможність на світових ринках. Більш того, вільна торгівля вивільняє динамічні сили, які прагнуть до довгострокового підйому темпів зростання економіки шляхом заохочення вдосконалень і нововведень, в той час як протекціонізм все більшою і більшою мірою перешкоджає дії цих сил. У разі лібералізації торгівлі в короткостроковому періоді може відбутися зниження зайнятості через зменшення стимулів до розвитку державотворчих галузей, так і, можливо, галузей, не залучених безпосередньо в зовнішню торгівлю, але які виявилися порушеними процесом лібералізації. І навіть різке збільшення зайнятості в експортному секторі не зможе негайно компенсувати її падіння в інших секторах. Підприємства експортного сектора можуть не встигати поглинати з інших секторів робочу силу, наприклад, через запізнення здійснення нових інвестицій або повільної професійної переорієнтації та обмеженою мобільності трудових ресурсів. Перш за все тому, що постсоціалістичні країни вступають в конкуренцію на світовому ринку в свідомо нерівних по відношенню до розвинених країн умовах, більшість секторів перехідних економік в тій чи іншій мірі відстають від рівня розвитку відповідних секторів у високорозвинених країнах. Здатними

вижити тут можуть бути найбільш примітивні сектори - сільське господарство, видобуток і первинна переробка сировини і енергоносіїв. Розвинені країни могли б «задушити» і ці виробництва, але вони або не мають у своєму розпорядженні відповідних природних ресурсів і зацікавлені в їх використанні, або вважають за краще не використовувати «брудні технології» на своїх територіях. Досвід реалізації цієї моделі в деяких країнах, що розвиваються показав, що результатом такої стратегії є збереження залежного становища національних економік, відтік інвестицій і кваліфікованих кадрів. В окремих ситуаціях політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції також достатньо вигідний вибір, а саме для не великих груп населення, які можуть чинити тиск на державу з метою обмеження торгівлі, отримуючи чималий дохід. Українську торгову політику, можна визначити як протекціоністську. Через належність країни до групи тих, що розвиваються, вільна дія ринкових сил не вигідна, а необмежена конкуренція з боку сильніших держав та не конкурентоспроможність українських виробників може призвести до економічного застою та формування неефективної економічної структури. Протекціоністські заходи все частіше вводяться як елемент структурної політики, націленої на пристосування національних виробників до зрушень, що відбувається у всесвітньому господарстві. Розвиток інтеграційних процесів привів до появи «колективного протекціонізму» - утворення замкнутих угруповань, які практикують захист своїх ринків від товарів країн, що не входять в дане інтеграційне об'єднання. В економічній теорії одним з головних аргументів протекціонізму є критика теорії зовнішньої торгівлі з позицій захисту національного добробуту, яка впливає безпосередньо з аналізу вигравів і втрат. Прибуток від застосування експортних та імпорتنих мит може бути протиставлений податковим і споживчим втратам, що виникають від спотворення мотивів поведінки як виробників, так і споживачів. Головна передумова поліпшення умов торгівлі від введення мита - наявність у країні ринкової влади, тобто здатності одного або групи продавців (покупців) у країні впливати на ціни експорту та / або ціни імпорту.

Аналіз зовнішньоторговельної діяльності України свідчить, що в останні роки спостерігалась чітка тенденція скорочення обсягів експорту українських товарів на світовий ринок, що спричинено, зокрема, низькою конкурентоспроможністю українських товарів і непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей. Відсутність належного ресурсного забезпечення, велике технологічне відставання від розвинених країн та низький рівень доходу держави призводить до того, що конкурентні переваги забезпечують лише дешева робоча сила та девальвація гривні, що позбавляє країну перспектив у довгостроковому періоді.

Негайної реструктуризації та модернізації потребують усі сектори промисловості України. Без цього країні не вийти на конкурентний світовий ринок. Оцінка можливостей для експортоорієнтованого шляху розвитку України з урахуванням доступу на пріоритетні експортні ринки, частки приватного сектору економіки у ВВП, політичної, економічної і фінансової ситуації в країні, рівня відтворення населення і його частки, зайнятої в аграрному секторі, технічної оснащеності виробництв і доступності до імпорту технологій свідчить про те, що Україна досі не має достатніх умов для розвитку експорту, хоча має необхідний для цього потенціал.

Єдина життєздатна торговельна політика – це зовнішньо орієнтована стратегія, спрямована на якомога ширшу інтеграцію економіки України з міжнародною торговельною спільнотою. В ідеалі така стратегія має включати скасування усіх ввізних та імпортних мит і податків, а також усунення всіх нетарифних бар'єрів. Мало того, потрібно скасувати субсидії на виробництво та іншу пряму і непрямую конкретну галузеву підтримку, а також лібералізувати ринок капіталу, щоб забезпечити рівні умови діяльності як вітчизняних, так і іноземних інвесторів. Шляхом повного використання своїх порівняльних переваг у такому лібералізованому середовищі Україна матиме максимальну користь від міжнародної торгівлі в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Останніми роками в Україні розглядається стратегія зростання вітчизняного експорту та економічного розвитку через інтеграцію в ринок ЄС. 1 січня 2016 р. набула чинності Угода щодо зони вільної торгівлі з ЄС. Проте така стратегія вимагає від української сторони не простого поліпшення економічних показників, а переведення економіки на якісно новий рівень, структурної трансформації промисловості та створення якісного інституційного середовища, сприятливого для інвестиційної та підприємницької діяльності.

Можна окреслити такі перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності України:

- розроблення чіткої стратегії реструктуризації та модернізації основних конкурентних секторів промисловості, зокрема металургії, машинобудування, електронного устаткування, фармацевтичної, легкої та харчової промисловості, що дасть змогу підвищити їх продуктивність і конкурентоспроможність;
- фінансування та стимулювання науково-технологічних розробок;
- оптимізація структури експортно-імпортних операцій з урахуванням продуктивності секторів промисловості, попиту й пропозиції стратегічних партнерів зовнішньоекономічної діяльності.

Враховуючи економічні і політичні реалії 2014 р., більшість населення України бажає приєднатися до ЄС. Україна обрала стратегічний напрям економічного розвитку держави на основі конкурентного, сприятливого бізнес-та інвестиційного середовищ, розвитку експортних секторів промисловості, зокрема, високотехнологічного експорту та внутрішньогалузевої торгівлі.

Загалом несприятливою є макроекономічна ситуація в економіці України. Незважаючи на певне пожвавлення в економіці, спостерігаються висока інфляція, значний дефіцит бюджету, зростання негативного сальдо торгового балансу, ускладнення доступу до кредитних ресурсів, невизначеність економічного курсу уряду. Інвестори обґрунтовано вбачають у цих проблемах ризики для відновлення. Зрозуміло, що у європейського бізнесу є свої інтереси



в Україні, але ці інтереси не завжди збігаються з інтересами українського бізнесу. І це створює проблеми для розвитку зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Деякі політики вважають, що потрібно переписати Угоду про асоціацію між Україною та ЄС. Це зробити дуже складно. Малоімовірно, що країни ЄС в черговий раз захочуть переглядати умови зони вільної торгівлі. Але і Україна не може розвивати торговельні відносини з країнами ЄС без чесних умов торгівлі. Часи ейфорії від створення зони вільної торгівлі пройшли, тепер все більше український бізнес критично дивиться на асоціацію з ЄС. Потрібно, щоб ЄС зробив правильні кроки назустріч Україні. Якщо цих кроків не буде, то перші успіхи зони вільної торгівлі виявляться останніми. В комплексі економічних заходів щодо стимулювання зовнішньої торгівлі України найбільш ефективним засобом є фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, в тому числі із залученням коштів державного бюджету, яке передбачає використання механізмів кредитування експорту, страхування експортних кредитів, надання державних гарантій. При цьому заходи щодо стимулювання експорту за рахунок коштів держбюджету повинні відповідати нормам і вимогам СОТ, що визначають прийнятий в світовій практиці порядок надання державної підтримки експорту, а також враховувати узгоджені умови приєднання України до цієї світової організації.

Враховуючи сучасний стан української економіки і актуальність проблем розвитку зовнішньоторговельного потенціалу країни, домінантними завданнями в галузі фінансового сприяння експорту є:

- надання державою гарантійних зобов'язань щодо кредитних ресурсів, які залучаються уповноваженими банками для забезпечення обіговими коштами виробництв і організацій, орієнтованих на експорт своєї продукції;
- надання державних гарантійних зобов'язань і страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків для захисту експортерів.

В рамках подальшого розвитку і удосконалення механізму фінансової підтримки вітчизняних експортерів доцільно вивчити питання щодо можливості кредитування за участю держави орієнтованих на експорт науково-дослідних та експериментальних робіт, освоєння наукоємної і високотехнологічної продукції, закупівлі обладнання для розвитку експортного виробництва (кредити та тривалий період в залежності від терміну окупності проектів), а також кредитування виробництва експортної продукції з тривалим циклом виготовлення, включаючи закупівлю сировини і матеріалів, які не виробляються в Україні. Під механізмом науково-технічного розвитку розуміється система взаємовідносин між державою, науково-технічною сферою та ринковими силами, яка забезпечує постійне здійснення і оновлення технологічної бази виробництва. Досвід розвинених країн показує, що процес утворення механізму науково-технологічного розвитку суспільства схожий з процесом формування регульованого державою споживчого ринку. Відмінність полягає в тому, що в ролі споживачів поряд з населенням виступають учасники виробничого сектора, тобто виробничі підприємства й цілі галузі промисловості або сільського господарства, зацікавлені в придбанні нових машин і прогресивних технологій.

Найбільш важливим аспектом використання потенціалу ринку ЄС є перехід української промисловості на європейські стандарти.. Хоча для Європи Україна також є стратегічно важливим об'єктом, оскільки може стати ринком збуту, адже в Європі немає дефіциту в якісних продуктах і товарах, але от щоб розвивати економіку, їх продавати треба все більше і більше, тому треба максимально змусити купувати свій товар і не купувати чужий. Або купувати чужий просто за копійки, що б його навіть було не вигідно продавати, просто це економічний факт, щоб розвивалася економіка треба продавати більше товару, і просто ідеально якщо Україна цей товар продаватиме ще далі в інші країни і побільше. Хоча при цьому Україні потрібно буде зважено імпортувати товари з Європи, щоб не витіснити національного виробника.

Європейська інтеграція – ключовий пріоритет зовнішньої політики України, який передбачає проведення системних реформ в усіх сферах життя відповідно до норм та стандартів ЄС. Кінцевою метою європейської інтеграції є набуття Україною членства в Європейському Союзі. Основним завданням на сьогодні є завершення переговорів щодо укладення Угоди про асоціацію, невід’ємною складовою якої є зона вільної торгівлі.

Отже, за умов розширення ЄС та підготовки України вступу до ЄС здійснення її зовнішньоторговельної політики повинно ґрунтуватися на таких найголовніших принципах:

- забезпечення економічної безпеки шляхом використання політики стратегічної торгівлі та лібералізації інвестиційного режиму;
- недискримінація суб’єктів зовнішньоторговельних відносин;
- активне використання процесуальних механізмів СОТ;
- державна підтримка високотехнологічних галузей;
- узгодження законодавства відповідно до вимог СОТ і ЄС.

Ці принципи повинні реалізовуватися у системі правових, інформаційних та економіко-фінансових заходів, спрямованих на активізацію зовнішньоторговельної діяльності України на спільному ринку ЄС. Враховуючи євроінтеграційний досвід країн ЄС, зовнішньоторговельна стратегія країни повинна підтримувати створення високотехнологічного експортного сектора та базуватися на виваженій макроекономічній політиці. За таких передумов селективний протекціонізм, який не суперечить правилам СОТ і правовим нормам ЄС, повинен мати конструктивне значення і не суперечити цілям довгострокового економічного розвитку. І лише за таких умов в Україні зможе розвиватися внутрішньогалузева торгівля.

## Висновки

У курсовій роботі здійснено теоретичне узагальнення поняття внутрішньогалузевої торгівлі, а також проведено аналіз рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС, зокрема у Німеччині, Франції, Польщі та Чехії, а також в Україні на основі індексу внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля – Ллойда.

У результаті комплексного дослідження теоретичних засад внутрішньогалузевої зовнішньої торгівлі і детермінант її розвитку з'ясовано, що внутрішньогалузева зовнішня торгівля – це не просто одночасний експорт та імпорт товарів, які належать до однієї галузі, а складне економічне явище, котре виникає у випадку розвитку стійких зв'язків між суб'єктами внутрішньогалузевої торгівлі, спричинених різноманіттям та протиріччями їх пріференцій, схожого рівня економічного розвитку, спільності кордонів тощо.

Результати аналізу рівня внутрішньогалузевої торгівлі у країнах ЄС довели, що для країн, а саме Німеччини та Франції, які були одними з перших країн-учасниць Європейського Союзу, характерний високий рівень внутрішньогалузевої торгівлі – в середньому за останні роки приблизно 0,89. Для таких країн як Чехія та Польща характерний теж достатньо високий показник – в середньому 0,85. Щодо галузей, найбільший індекс внутрішньогалузевої торгівлі спостерігається для чотирьох країн у машинобудуванні, що свідчить про розвиток новітніх технологій та загалом економічного розвитку цих країн.

У структурі експорту країн ЄС переважає продукція з високим ступенем обробки та великою доданою вартістю. Це, зокрема, продукція точного та транспортного машинобудування. У структурі імпорту домінує електрообладнання, продукція автомобілебудування та авіабудування. Помітною також є частка сировинних матеріалів, однак аналіз динаміки структурних змін імпорту засвідчує зменшення частки цієї товарної групи у структурі імпорту країн ЄС. Можна зробити висновок, що торгівля країн ЄС

ґрунтується на внутрішньогалузевій спеціалізації завдяки формуванню конкурентних високотехнологічних секторів промисловості. Чинниками структурної перебудови для Німеччини та Франції є модернізація основного капіталу та стрімкий розвиток експортних секторів із високим науково-технологічним потенціалом, для країн нових - членів ЄС, Польщі та Чехії – інвестиції країн - лідерів ЄС в експортні конкурентні сектори економіки, їх модернізація та розвиток.

Щодо України, результати аналізу показали досить низький рівень внутрішньогалузевої торгівлі. Тут переважає міжгалузева торгівля, що свідчить про низький рівень економічного розвитку країни. Структура експорту та імпорту України дещо відрізняється від структури зовнішньої торгівлі її західних сусідів. Результати аналізу підтверджують, структура експорту України характеризується сировинною та напівсировинною спрямованістю, що свідчить про низьку продуктивність і неконкурентоспроможність на світовому ринку.

Україні доцільно оптимізувати структуру експорту-імпорту з урахуванням світового попиту, розвивати внутрішньогалузеву торгівлю, вдосконалювати високотехнологічне виробництво, підвищувати продуктивність секторів промисловості та зміцнювати конкурентоспроможність української продукції.

### **Список використаних джерел**

1. Balassa B. Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and Multi-Industry Framework. / B. Balassa , L. Bauwens // *The Economic Journal*. – 1997. – Vol. 12 – P. 987.
2. Benarroch M. Intraindustry Trade in Intermediate Products, Pollution and Internationally Increasing Returns. / M. Benarroch, R. Weder // *Journal of Environmental Economic and Management*. – 2006. – 52 (3). – P. 791.
3. Caves R. E. Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries. / R. E. Caves // *Oxford Economic*, 1981. – Papers 33. – P. 353.
4. Faustino H. Intra-Industry Trade: A Static and Dynamic Panel Data Analysis. / H. Faustino, N. Leito // *International Advances in Economic Research*. – 2007. – Vol. 13. – Issue 3. – P. 455
5. Grubel H. G. Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade of Differentiated Products / H.G. Grubel and P.J. Lloyd. – L., 1995. – P. 625.
6. Grubel H. G. Intra-Industry trade: The Theory and Measurement of International trade in Differentiated Products. / H. G. Grubel, P. J. Lloyd – London: Macmillan., 1975. – 312 p.
7. Hirshman A.O. National Power and the Structure of foreign Trade. / A. O. Hirshman. – Berkeley, 1945. – 332 p.
8. Lancaster K. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition / K. Lancaster. // *Journal of International Economics*. – 1980. – V. 10. – P. 151–175.
9. Narula R. Foreign Direct Investment and its Role in Economic Development. / R. Narula, S.Lall; *Understanding FDI-Assisted Economic Development*, Special Issue of the *European Journal of Development Research*. – 2004. – vol. 16 (3). – P. 547.
10. Pham C. S. Product Specialization in International Trade: A further Investigation. / C. S. Pham // *Journal of International Economics*. –2008. – Vol. 75. – Issue 1. – P. 322.

11. Toru K. On the Emergence of Intra-industry Trade. / K. Toru, S. Koji, Z. Dao-Zhi // Journal of Economics. – 2006. – Vol. 87. – Issue 1. – P. 75.
12. Verdoom P. J. The intra-block trade of Benelux. / P. J. Verdoom // Economic Consequences of the Size of Nation. – London, 1960. – P. 578.
13. Білоган О. І. Еволюція теорій міжнародної торгівлі щодо оптимізації її структури / О. І. Білоган // Вісник Львівського національного університету ім. І. Франка. - Львів. – 2014. – С. 284. – (Серія міжнародні відносини; вип. 28).
14. Міжнародна мікроекономіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г.– Київ: ЦУЛ, 2012. – 345 с.
15. Міжнародна торгівля: Навч. посіб./За ред. Ю.Г.Козака, Н.С.Логвінової, О.В. Мирощниченка. – К.: ЦУЛ. 2009.- 668с.
16. Caves R. E. World Trade and Payments. An Introduction. 9-th edition [Electronic resource] / Caves Richard E., Jeffrey A. Frankel, Jones Ronald. – Access mode : <http://instituty.fsv.cuni.cz/~kozak/Caves-trade%20controls.pdf>.
17. Eurostat [Electronic resource] / Eurostat. – 2016. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/main/home>
18. Faustino H. Intra-Industry Trade and Revealed Comparative Advantage: An Inverted-U Relationship. / H. Faustino – (preprint, Jan 2008 Paper provided by Department of Economics at the School of Economics and Management (ISEG)). Technical University of Lisbon. in its series Working Papers with number – 2008. – 03. – Режим доступу до документу: <http://pascal.iseg.utl.pt/~depeco/wp/wp032008.pdf>.
19. Fontagne L. Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered, Working Paper / L. Fontagne, M. Froudenberg – 1997. – Режим доступу до документу: [www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/1997/wp97-01.pdf](http://www.cepii.fr/anglaisgraph/workpap/pdf/1997/wp97-01.pdf).
20. Linder S. B. An essay on trade and transformation / S. B. Linder [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ex.hhs.se/dissertations/221624-FULLTEXT01.pdf>

21. UN Comtrade Database [Electronic resource] / UN. – 2015. – Access mode : <http://comtrade.un.org/data/>

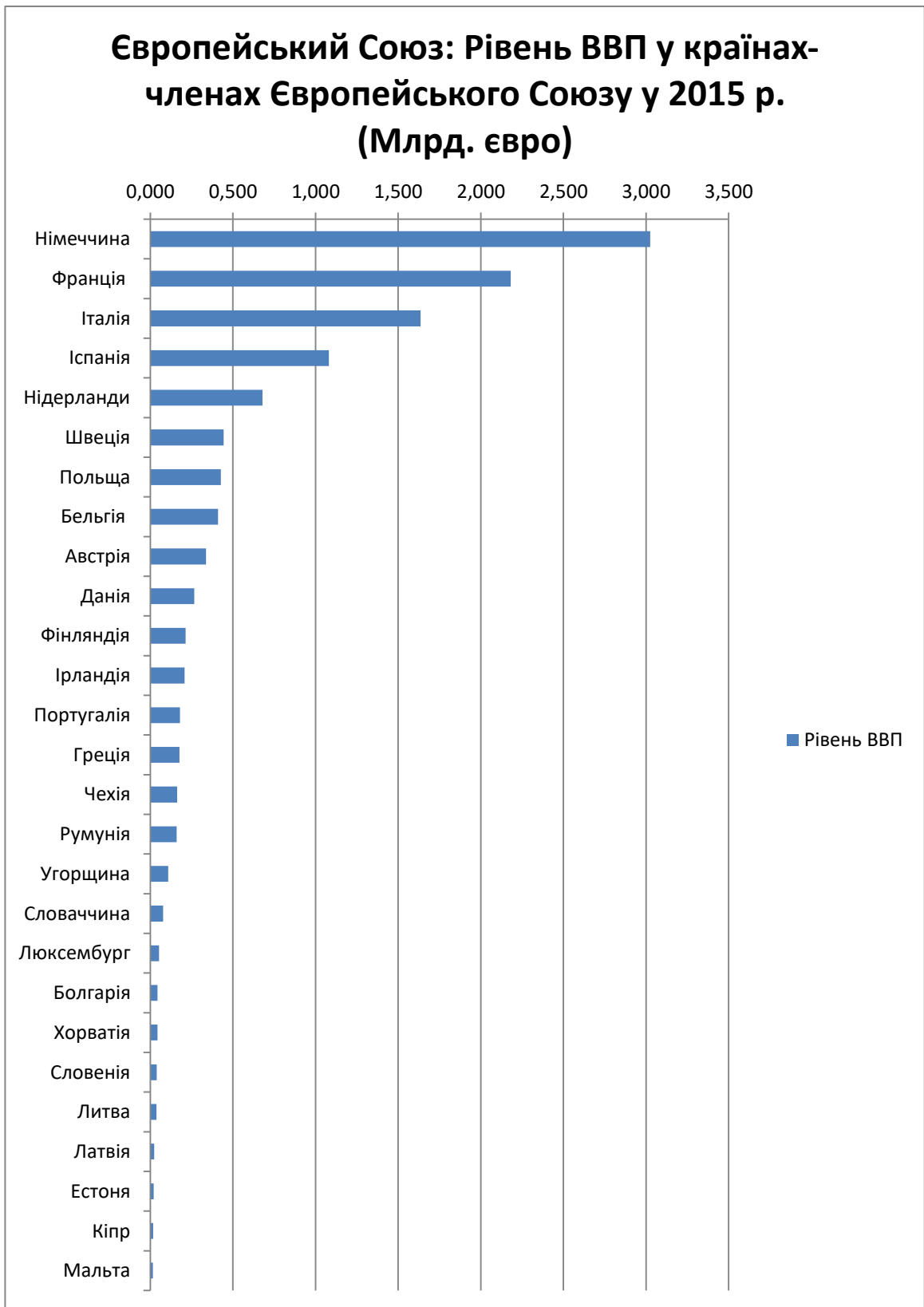
22. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>



## Додатки

### Додаток А

Рівень ВВП (у мільярдах євро) у країнах ЄС станом на 2016 р.

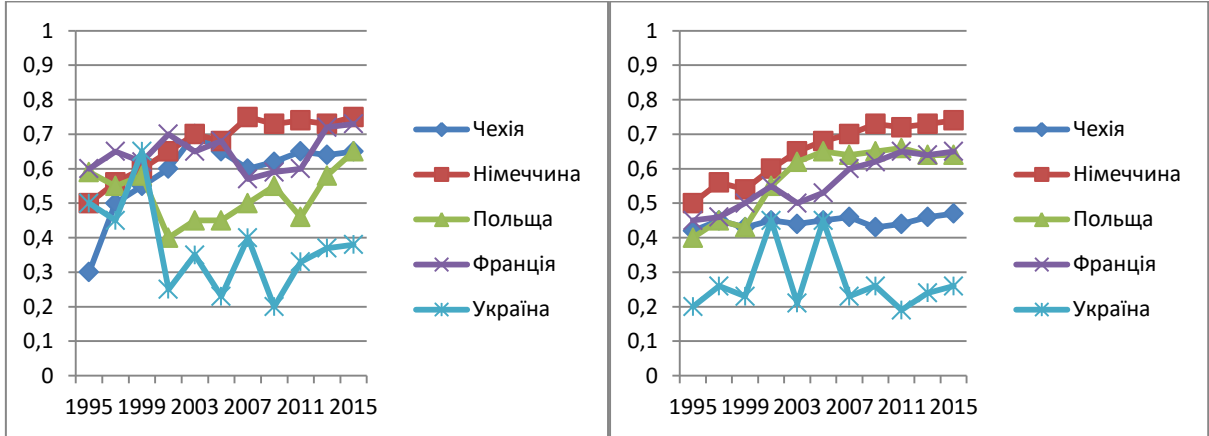


## Додаток Б

Погалузева динаміка зміни індексу внутрішньогалузевої торгівлі в  
Україні та країнах ЄС упродовж 1995-2015 рр.

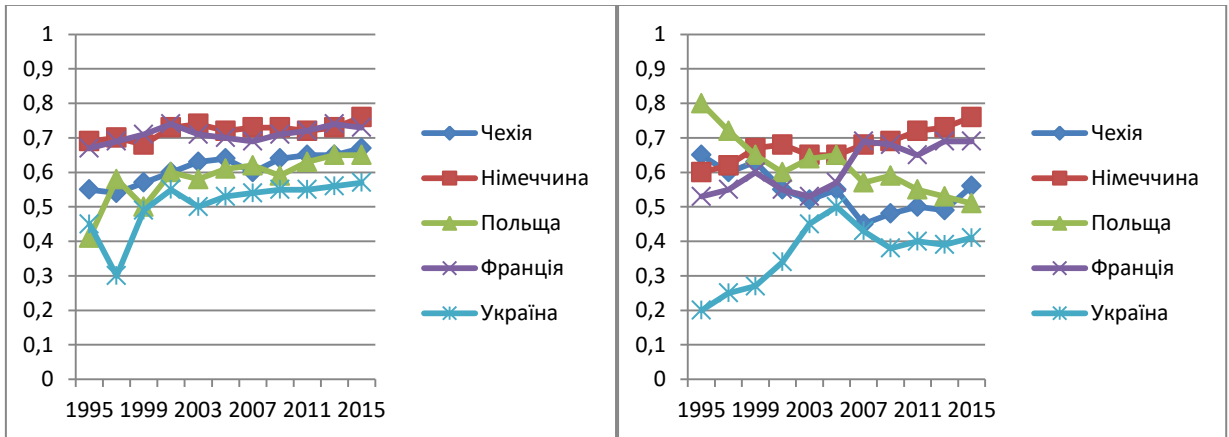
## Продукція тваринництва

## Продукція рослинництва

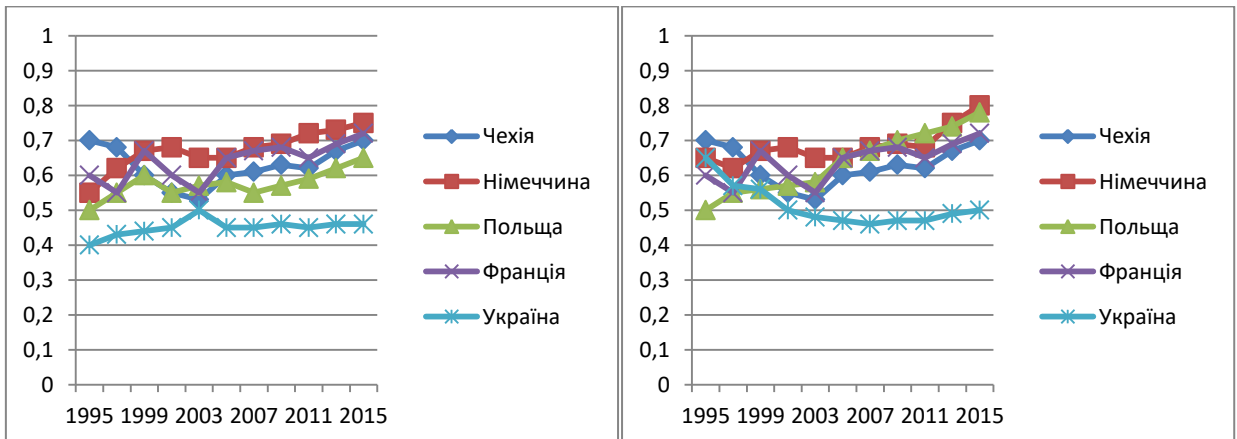


## Харчові продукти

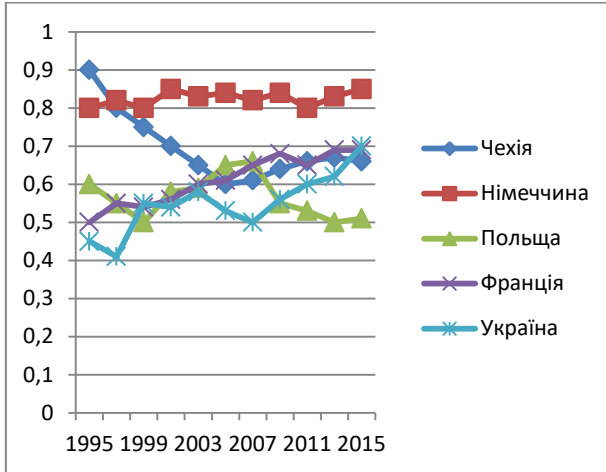
## Сировинні матеріали



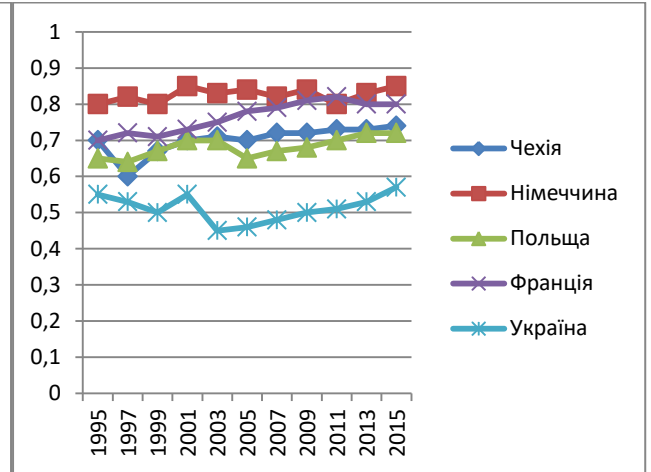
## Продукція хімічної промисловості Вироби з гуми та пластмаси



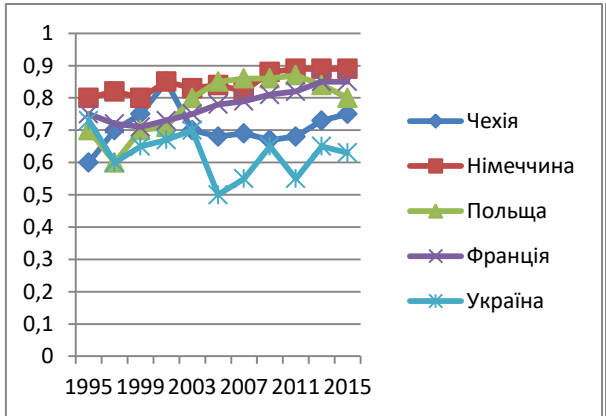
### Шкіряні та хутряні вироби



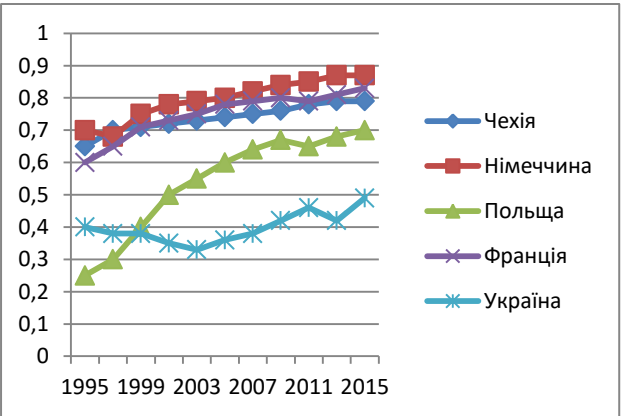
### Вироби з дерева



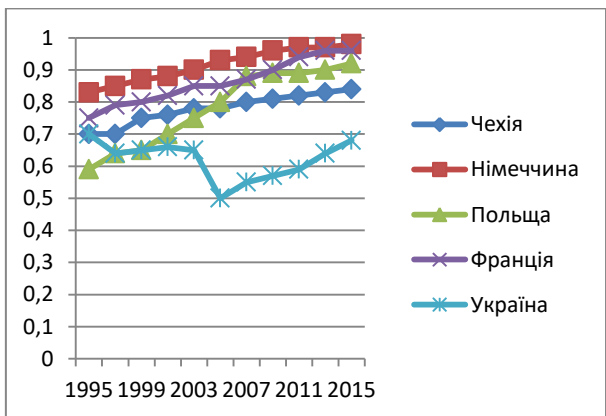
### Одяг та взуття



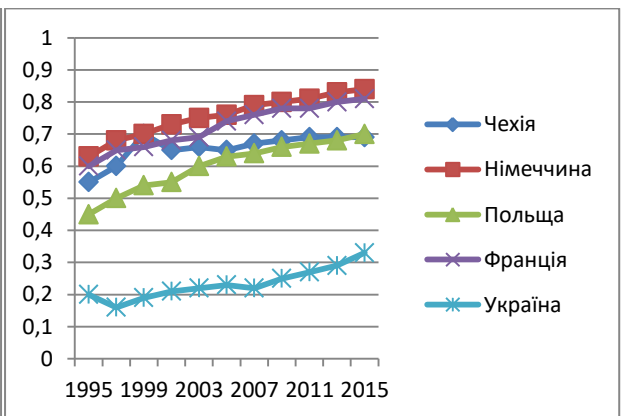
### Продукція легкої промисловості



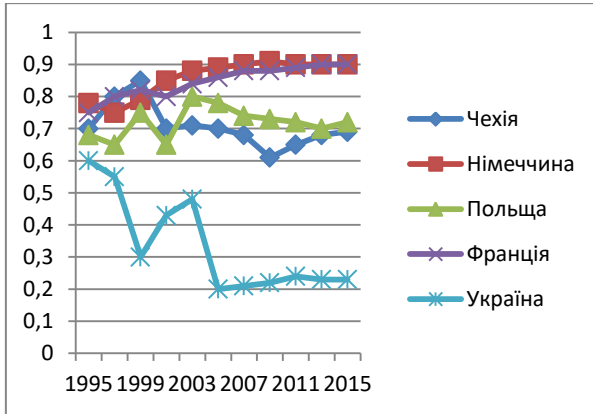
### Машинобудування



### Металургія



## Транспортне машинобудування



## Вироби зі скла

