

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

РИДЗЬ Микола Васильович

**Особливості впливу соціальних мереж на
глобальний споживчий ринок / The Impact of Social
Media on the Global Consumer Market Features**

спеціальність: 292 - Міжнародні економічні відносини
освітньо-професійна програма - Міжнародний маркетинг

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи
МЕВМАм-21
М. В. Ридзь

Науковий керівник:
к.е.н., доцент, В. О. Гомотюк

Кваліфікаційну роботу допущено
до захисту:

" " 20 р.

Завідувач кафедри
Р. Є. Зварич

ТЕРНОПІЛЬ - 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	7
1.1. Теоретичні засади регулювання міжнародних економічних відносин.....	7
1.2. Регулювання міжнародних економічних відносин в рамках СОТ.....	16
Висновки до першого розділу.....	27
РОЗДІЛ 2 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ РЕГУЛЯТОРИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ОБМІНІ.....	28
2.1 Роль інституцій у регулюванні міжнародних економічних відносин.....	28
2.2 Аналіз досвіду застосування інституціональних методів.....	34
Висновки до другого розділу.....	51
РОЗДІЛ 3 ОПТИМІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	53
Висновки до третього розділу.....	68
ВИСНОВКИ.....	71
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74

ВСТУП

Актуальність дослідження. Для формування адекватної викликам сучасного етапу світового розвитку національної регуляторної політики важливого значення набуває дослідження глибинних процесів глобалізації та пов'язаних з нею детермінантів міжнародної співпраці у сфері торгівлі, систем державного регулювання зовнішньоекономічних відносин у країнах з різними рівнями економічного і соціального розвитку, їх інституціонально-структурного та інструментального забезпечення.

Багатоаспектність проблеми розвитку регуляторної політики в сфері міжнародних економічних відносин знайшла віддзеркалення у багатьох наукових працях зарубіжних та вітчизняних учених. Методологічним фундаментом дослідження є праці науковців різних напрямів і шкіл класичної та сучасної економічної теорії, і насамперед А. Сміта, Д. Рікардо, У. Стаффорда, Т. Манна, Дж. Стюарта, Д. Норта, Д. Юма, Дж. С. Мілля, Е. Хекшера, Б. Оліна, В. Леонтьєва, П. Самуельсона, П. Кругмана, С. Ліндерта та ін. На формування сучасних наукових поглядів щодо природи та особливостей розвитку зовнішньоекономічних відносин у країнах із перехідною економікою, а також дослідження проблеми регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі впливають роботи знаних українських та зарубіжних вчених: Л. Антонюк, І. Бураковського, В. Будкіна, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Голікова, М. Домбровського, І. Дюмулена, А. Ілларіонова, Б. Кваснюка, А. Кірєєва, І. Крючкової, І. Лукінова, А. Мазаракі, Ю. Макогона, А. Мовсесяна, В. Мунтіяна, В. Новицького, В. Оболенського, І. Пилипенка, Ю. Пахомова, М. Пебро, В. Рокочої, О. Рогача, Є. Савельєва, С. Соколенка, О. Сохацької, А. Чухна, І. Фамінського, А. Філіпенка, Б. Фоміна, В. Фомічова,

Л. Федулової, Т. Циганкової, А. Холопова, Ю. Шишкова, І. Школи, О. Шниркова та інших.

Потребують подальшого дослідження питання напрямів та інтенсивності впливу глобалізації на зовнішньоекономічну діяльність; ролі інституціональних регуляторів у глобальному конкурентному суперництві; формування зовнішньоторговельних інтересів у рамках системи національних інтересів. Актуальними для наукових розробок сьогодення є проблеми адаптації національної економіки до вимог глобальних інститутів регулювання міжнародних економічних відносин, світової торгівлі. Резолюцією Генеральної асамблеї ООН про порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р. світова спільнота визнала міжнародну торгівлю механізмом здійснення та активізації глобального партнерства. Через прозорі, недискримінаційні та справедливі правила регулювання торгівлі, сприяння експорту країн, що розвиваються, безмитний та безквотний доступ на ринки найменш розвинених країн торгівля має сприяти всеохоплюючому розвитку, екологічній сталості та економічному зростанню.

Мета й завдання дослідження. Зважаючи на актуальність та ступінь наукової розробки проблеми, в дипломній роботі визначена *мета*, яка полягає у систематизації теоретичних засад формування національної регуляторної політики в процесі розвитку міжнародних економічних відносин та вдосконаленні на цій основі стратегічних напрямів реалізації національного експортного потенціалу.

Для досягнення означеної мети були поставлені та вирішені такі завдання:

- узагальнити світовий досвід формування національних регуляторних політик у сфері міжнародних економічних відносин та виокремити особливості їх розвитку;
- визначити характер дії інституціональних регуляторів зовнішньої торгівлі у процесі ринкового трансформування економіки;

- оцінити вплив механізмів та інструментів основних угод СОТ на забезпечення конкурентоспроможності підприємств;
- проаналізувати економічні та інституціональні механізми та інструменти регуляторної системи України в контексті членства країни у СОТ;
- визначити національні галузеві пріоритети в зовнішній торгівлі та проблеми їхньої реалізації на цільових міжнародних ринках;

Об'єктом дослідження є сучасні процеси розвитку та регулювання міжнародних економічних відносин за умов глобалізації.

Предметом дослідження є закономірності й особливості формування, механізми та інструменти реалізації інституційної регуляторної політики у сфері міжнародних економічних відносин, зокрема зовнішньоторговельної сфери.

Методи дослідження. Теоретичну та методологічну основу дослідження сформували фундаментальні праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених з проблем регулювання та розвитку міжнародних економічних відносин. У процесі вирішення поставлених завдань застосовувались методи аналізу та синтезу (для дослідження сутності глобалізаційних процесів, діалектики та характеру їхнього впливу на національну регуляторну політику); метод системного узагальнення (для аналізу світового досвіду формування національних регуляторних політик у сфері міжнародних економічних відносин, обґрунтування концепції зовнішньоторговельної політики держав із трансформаційною економікою); інституціональний метод (для дослідження ролі інституціональних регуляторів у процесі розвитку трансформаційної економіки). Інформаційною базою дослідження слугували нормативно-правові та статистичні матеріали Кабінету Міністрів України, Міністерства економіки України, Державного комітету статистики, Держзовнішінформу, Державної митної служби України, Національного банку України, СОТ, ЮНКТАД, Комтрейд ООН, ОЕСР.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у концептуальному вирішенні проблеми формування національної регуляторної політики у процесі розвитку глобальної торговельної системи та розробленні практичних рекомендацій щодо стратегічних напрямів реалізації експортного потенціалу України.

Практичне значення одержаних результатів. Сформульовані в роботі теоретичні висновки та рекомендації можуть бути використані в процесі формування регуляторної зовнішньоторговельної політики України, підґрунтям удосконалення механізмів співпраці з СОТ і регіональними інтеграційними економічними угрупованнями.

Апробація результатів дослідження. Основні положення і результати кваліфікаційної роботи доповідалися на XVI Міжнародній конференції молодих учених і студентів «Інноваційні процеси економічного і соціально-культурного розвитку: Вітчизняний та зарубіжний досвід» (м. Тернопіль: ЗУНУ, 28 березня 2023 року).

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи складає 82 сторінок. Робота містить 5 рисунків, 7 таблиць. Список використаних джерел становить 106 найменувань.

РОЗДІЛ 1

ЕВОЛЮЦІЯ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

1.1. Теоретичні засади регулювання міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини є однією з найбільш динамічних сфер економічного життя. Історія економічних відносин між державами налічує сотні років. Протягом століть вони існували переважно у формі зовнішньоторговельних відносин, які вирішували проблему забезпечення національних економік товарами, з якими вони були неефективні або просто не могли впоратися. У процесі своєї еволюції зовнішньоекономічні зв'язки трансформувалися у зовнішню торгівлю, сформувавши складні міжнародні економічні відносини світового господарства.

Світовий досвід показує, що навіть у розвинених країнах держава повинна об'єктивно контролювати зовнішньоекономічну діяльність. Держава повинна насамперед вживати заходів для захисту інтересів виробників, збільшення експорту, залучення іноземних інвестицій, забезпечення платіжного балансу та регулювання валютного курсу [2]. У процесі розвитку та вдосконалення зовнішньоекономічних зв'язків економічні інтереси різних соціальних груп і національних верств вступають у протиріччя, і країни виявляються втягнутими в цей конфлікт інтересів. Водночас у глобалізованому світі відбувається лібералізація економічної діяльності та відкриття економік для зовнішнього світу, тому країнам необхідно враховувати тісний взаємозв'язок між внутрішніми та зовнішніми процесами у своїй політиці. Як свідчить світова практика, якщо не враховувати ці процеси, національна політика буде невизначеною і суперечливою. Суперечність полягає в тому, що держави, з одного боку, намагаються прискорити інтеграційні

процеси, збільшуючи надходження до свого бюджету від зовнішньої торгівлі, як одного з його джерел, беручи участь у міжнародному поділі праці, а з іншого – змушені контролювати і регулювати зовнішньоекономічну діяльність, щоб не втратити свою цілісність і суб'єктність в умовах глобалізації. Для держав важливо знайти баланс з існуючими підходами до регулювання міжнародної торгівлі відповідно до процесу глобалізації світу, зберігаючи при цьому свою національну ідентичність. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності відповідно до глобалізації світової економіки необхідне на національному, міжнародному та глобальному рівнях. Це пов'язано з тим, що світова економіка сьогодні визнається як єдине ціле і підпорядковується відповідним нормам і вимогам [81].

Різноманітність цілей і завдань, які держави прагнуть досягти, встановлюючи різні торговельні режими з іншими країнами, визначає глибину і серйозність зовнішньоторговельного регулювання та різноманітність використовуваних методів. Однак незмінним залишається те, що держави використовують інструменти торговельного регулювання для вирішення внутрішніх питань, таких як власна економічна безпека, захист прибутків іноземних експортерів, підтримка вітчизняних виробників, захист прав і законних інтересів споживачів, а також вирішення політичних і соціальних питань.

У світовій торгівлі в рамках єдиного процесу глобалізації світової економіки відбуваються суперечливі процеси. З одного боку, відбувається лібералізація зовнішньоторговельних відносин, з іншого-розвиваються, вдосконалюються і розширюються форми і методи економічного державного протекціонізму. Результатом цієї боротьби є встановлення системи зв'язків між внутрішнім розвитком національної економіки та економічними процесами, що відбуваються за межами держави, яка характеризується регуляторними механізмами, що включають засоби і методи державного регулювання зовнішньої торгівлі,

закріплені в національному законодавстві відповідно до норм і принципів міжнародного права.

Під методами державного регулювання зовнішньоекономічних відносин, зокрема зовнішньоторговельних відносин, розуміють правила і процедури здійснення торговельних і всіх пов'язаних з ними операцій при ввезенні/вивезенні товарів на митну територію держави та/або з неї, а також взаємопов'язані між собою способи та економічні, правові, адміністративні, організаційні та технічні засоби визначення напрямів використання та споживання імпортованих товарів. Методом державного регулювання зовнішньої торгівлі держава здійснює діяльність, спрямовану на встановлення та реалізацію системи правил і процедур доступу товарів на внутрішній ринок, транзиту товарів через територію, зберігання, реалізації та споживання товарів, а також в життя заходів щодо просування товарів вітчизняного виробництва на зовнішні ринки.

Нетарифні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності відіграють важливу роль у торговельно-політичних механізмах. Вплив нетарифних інструментів на перебіг міжнародної торгівлі неможливо виміряти, оскільки їх наслідки не є чітко визначеними [3]. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється законом, нетарифне регулювання може запроваджуватися рішеннями адміністративних органів або органів місцевого самоврядування. Основними методами регулювання зовнішньої торгівлі за міжнародною класифікацією є [1]:

- паратарифна система – це вид платежу, що накладається на імпорт іноземних товарів на територію країни;
- ціновий контроль, що передбачає усі заходи проти штучного заниження цін на товари, що імпортуються в нашу країну (антидемпінгові заходи), а також заходи

проти експортних субсидій, що надаються іноземними урядами вітчизняним компаніям;

- фінансові заходи, що зазвичай пов'язані з використанням спеціальних правил здійснення валютних операцій у зовнішньоторговельних угодах;

- кількісні методи, пов'язані з встановленням країнами відповідних кількісних обмежень (квот) на імпорт та експорт певних товарів;

- ліцензування, що означає, що для того, щоб імпортувати або експортувати певні товари в межах країни, необхідно отримати ліцензію, яка є відповідним документом для цього;

- технічні бар'єри, що встановлюються на законодавчому рівні державними органами і являють собою комплекс заходів, спрямованих на забезпечення відповідності імпортованої продукції вимогам міжнародних і національних стандартів, галузевих кодексів і технічних регламентів.

Застосування нетарифних економічних обмежень часто є більш ефективним і виправданим, ніж використання адміністративних заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі [1]. Ці методи регулювання міжнародної торгівлі спрямовані, з одного боку, на підтримку національних економік, а з іншого – на виконання міжнародних зобов'язань.

Практика міжнародних торговельно-економічних відносин виробила значний арсенал методів регулювання, які враховують багато об'єктивних і суб'єктивних факторів, що впливають на торгівлю [8, 29,31]. До об'єктивних факторів належать склад суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, товарна структура національного виробництва, обсяги експорту та значного імпорту, рівень і структура технологічного укладу. Суб'єктивні фактори проявляються в різних цілях, які ставить перед собою уряд, затверджуючи режим регулювання торгівлі (наприклад,

протекціоністські, фінансові, соціальні та політичні). Вони визначають пріоритети того чи іншого підходу до економічного та адміністративного регулювання.

Основна відмінність між економічними та адміністративними методами полягає в тому, як вони впливають на торгівлю – через ринкові чи не ринкові механізми. Економічні та адміністративні методи регулювання зовнішньої торгівлі можуть бути спрямовані на обмеження або заохочення імпорту та експорту. Економічні методи обмеження імпорту, тобто тарифи, імпортні мита, компенсаційні мита та антидемпінгові заходи, впливають на конкурентоспроможність товарів через ціновий механізм. Іншими словами, вони обмежують продажі, підвищуючи ціни на імпортні товари, і не дозволяють споживачам вільно обирати між вітчизняними та іноземними товарами. Природно, що в ринковій економічній системі економічні інструменти мають бути пріоритетними, і їх пріоритетність визначається правилами СОТ. Використання економічних інструментів для обмеження експорту фактично зводиться до запровадження експортного мита та митних зборів при перетині кордону.

Більшість країн сьогодні взагалі не застосовують експортні тарифи, а експортні тарифи, як правило, мають фінансовий, а не регуляторний характер. Це пов'язано з тим, що завдання обмеження експорту не притаманне ринковій економіці. Деякі особливі проблеми, пов'язані з обмеженням експорту (з точки зору моралі, безпеки або захисту від несанкціонованого поширення новітніх досягнень науки і техніки), вирішуються в адміністративному порядку. Спроби деяких країн обмежити експорт часто пов'язані з дефіцитом певних товарів через економічні труднощі та виробничі потреби у певних видах сировини (наприклад, металобрухт на металургійних підприємствах). Водночас у світовій практиці для стимулювання експорту широко використовуються економічні інструменти (зокрема, страхування, кредитування та державні гарантії), які пов'язані з такими питаннями, як зовнішня торгівля країни,

її платіжний баланс та погашення зовнішнього боргу. Незважаючи на очевидну важливість використання економічних інструментів та пріоритетність їх застосування міжнародною спільнотою, існують певні межі їх ефективності. Використання економічних інструментів для регулювання зовнішньої торгівлі не завжди дає очікувані результати одразу, оскільки це залежить від балансу попиту та пропозиції на товари, конкуренції між постачальниками, коливань валютних курсів та цінових змін. Економічні інструменти також по-різному впливають на пропозицію товарів великими та малими підприємствами з різними фінансовими ресурсами. Хоча їхня передбачуваність є позитивною рисою, основними викликами у використанні економічних інструментів є суворе право вета на договірне регулювання.

Ці недоліки економічного підходу компенсуються можливостями, які надає адміністративний підхід до торговельного контролю. Адміністративні інструменти включають ембарго, обмеження обсягів, ліцензії, обов'язкові стандарти та технічні вимоги до товарів, пакування та маркування, надання переваги вітчизняним товарам у державних закупівлях та експортні обмеження [28].

Адміністративні інструменти з'явилися на початку 20 століття, коли активними учасниками зовнішньої торгівлі стали великі компанії та монополії зі значними фінансовими ресурсами та можливістю долати тарифні бар'єри і сплачувати податки та мита при виході на зовнішні ринки. Процедура застосування адміністративних інструментів є значно простішою, ніж процедура запровадження або зміни тарифів чи інших економічних інструментів. Адміністративне регулювання належить до компетенції виконавчої влади, оформлюється рішеннями і, як правило, не потребує попереднього узгодження з іншими країнами. Оскільки вони є процедурно тимчасовими, у більшості випадків адміністративні заходи не потребують внесення змін до чинних торговельних угод з іншими країнами. Ними

можна легко маніпулювати по відношенню до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, яким відмовлено в доступі на внутрішній ринок з економічних або політичних причин. Адміністративні методи використовуються для більш оперативного і цілеспрямованого обмеження імпорту, швидкого припинення зростання зовнішньоторговельного дефіциту в умовах самостійної комерційної діяльності підприємства, збалансування платіжного балансу за рахунок торгівлі з окремими країнами або групами країн, розумного управління валютними ресурсами для закупівлі необхідних товарів закордоном, запозичення і залучення валютних ресурсів.

Нарешті, ефективним інструментом торговельної дипломатії є адміністративні методи. Що стосується торговельних обмежень, то поступок можна досягти на основі взаємності та усунення дискримінаційних заходів з боку торговельних партнерів.

Що стосується експорту, то використання адміністративних та економічних інструментів є досить обмеженим і в основному стосується питань безпеки, моралі, експортного контролю за технологіями та товарами подвійного призначення, а також захисту історичних та культурних цінностей.

Дослідження показує, що адміністративні методи часто використовуються для сприяння експорту, здебільшого у формі організаційної та технічної підтримки, що надається урядом експортерам. Той факт, що ці методи діють поза ринковими механізмами, є основною причиною негативного ставлення до них прихильників вільної торгівлі, але на практиці все залежить від масштабу, мети та часу застосування цих методів. Використання короткострокових адміністративних методів щодо невеликої кількості товарів для вирішення конкретних економічних та соціальних проблем, які потребують швидкого втручання уряду, не руйнує суттєво ринкові механізми.

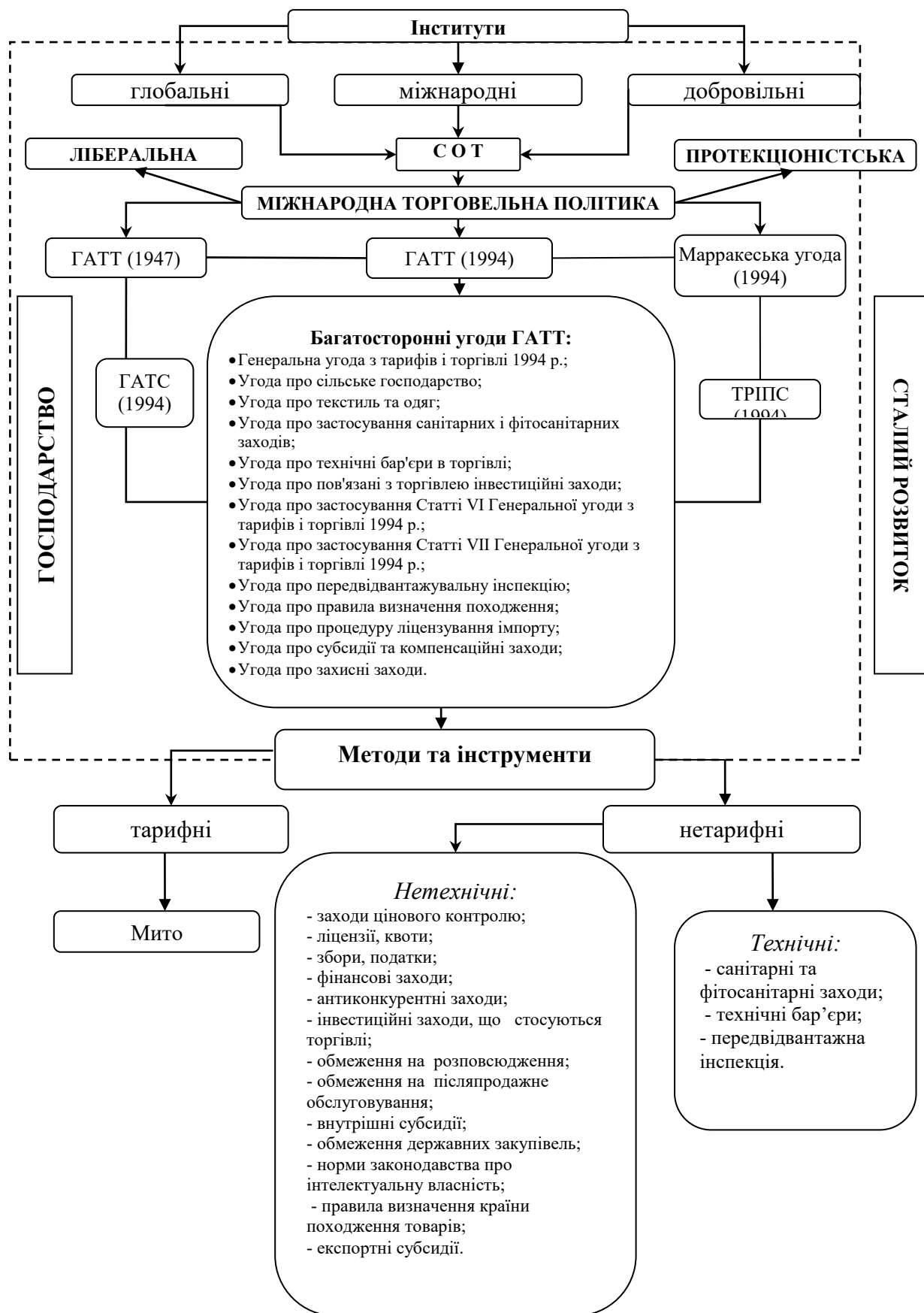


Рис. 1.1. Інститути, методи та інструменти регулювання міжнародної торгівлі товарами в контексті сталого розвитку

Джерело: розроблено автором

На шостій сесії (2014) Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) було остаточно визнано, що міжнародна торгівля може допомогти створити економічні умови для досягнення цілей розвитку, але «каталізатором є середовище, в якому відбувається торгівля, і узгодженість між торговельною політикою та політикою інших секторів» [8]. Ідея полягала в тому, щоб використати силу торгівлі для сприяння сталому розвитку та розробки конкретних заходів екологічної політики. Восени 2015 року на Генеральній Асамблеї ООН 193 країни прийняли Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року. «Сталий розвиток», який спрямований на «розширення глобального партнерства в інтересах розвитку» та підтримку Цілі сталого розвитку 17... [9, с. 37-42].

Основними цілями міжнародної торгівлі є:

- 1) забезпечення прозорих, недискримінаційних і справедливих правил торгівлі в рамках СОТ (ЦСР 17.a);
- 2) сприяння зростанню експорту в країнах, що розвиваються (ЦСР 17.b);
- 3) безмитний та не квотований доступ до ринків найменш розвинених країн (ЦСР 17.c).

Ми вважаємо, що міжнародна торгівля опосередковано сприяє досягненню таких цілей сталого розвитку:

- Економічні цілі: забезпечення поступального, всеохоплюючого та сталого економічного зростання, повної і продуктивної зайнятості та гідної праці (ЦСР 8);

забезпечення переходу до сталих моделей споживання та виробництва (ЦСР 12); забезпечення доступу до недорогої, надійної та сталої сучасної енергетики для всіх (ЦСР 7); сприяння розвитку сталої інфраструктури та всеохоплюючої сталої індустріалізації та інновацій (ЦСР 9);

- Соціальні цілі: викорінення бідності (ЦСР 1); викорінення голоду, забезпечення продовольчої безпеки та поліпшення харчування, сприяння сталому розвитку сільського господарства (ЦСР 2); зменшення нерівності всередині країн та між ними (ЦСР 10).

- Екологічні цілі: доступ до водних ресурсів та їх стале використання, санітарія для всіх (ЦСР 6); боротьба зі зміною клімату та її наслідками (ЦСР 13); захист і відновлення екосистем суші, сприяння їхньому сталому використанню, невиснажливе лісокористування, боротьба з опустелюванням, запобігання деградації земель і втраті біорізноманіття та їх відновлення (ЦСР 15).

1.2. Регулювання міжнародних економічних відносин в рамках СОТ

Варто зазначити, що СОТ надає перевагу економічним методам регулювання зовнішньої торгівлі, але в деяких випадках допускає використання адміністративних методів [36].

Більшість міжнародних документів, включаючи угоди СОТ, надають перевагу використанню тарифів як інструменту регулювання зовнішньої торгівлі.

На даному етапі СОТ перебуває в процесі зміни способів регулювання зовнішньої торгівлі, включаючи

- тарифікація: всі нетарифні обмеження торгівлі мають бути скасовані та замінені тарифними еквівалентами (конвенційними тарифами), які враховують різницю між середніми внутрішніми та репрезентативними світовими цінами; на

думку СОТ, тарифікація забезпечує прозорість торгівлі та визначає поточний рівень протекціонізму;

- зв'язаність тарифів: члени СОТ зобов'язані встановити у своїх переліках зобов'язань рівень зв'язаного тарифу, тобто максимальнодопустиму ставку імпортного тарифу після вступу до СОТ. Країна не може встановлювати тарифи, вищі за зв'язаний рівень тарифів, і повинна в іншому випадку компенсувати збитки постраждалим країнам;

- зниження обмежувальних рівнів – після вступу до СОТ середні максимальні ставки тарифів мають бути знижені на 36% протягом шести років (для розвинутих країн). Таке зниження має відбуватися рівними щорічними платежами.

Водночас, оскільки тарифи втратили своє протекціоністське значення, зросло використання нетарифних (адміністративних) методів регулювання зовнішньої торгівлі.

Міжнародні торговельно-економічні відносини, як правило, базуються на двосторонніх або багатосторонніх угодах між урядами, які координують зовнішньоекономічну діяльність країн-учасниць з метою реалізації їхніх національних економічних інтересів. Основними факторами, що визначають можливість реалізації національних економічних інтересів у багатосторонній торговельній системі, є стан розвитку світової економіки та рівень конкурентоспроможності країни на світовому ринку, а також розуміння нею необхідності враховувати інтереси своїх партнерів і здатність використовувати загальні правила та механізми СОТ.

Аналіз показує, що створення двосторонніх і багатосторонніх угод передбачає переговорний процес, без якого неможлива реалізація часто суперечливих національних економічних інтересів. Переговори базуються на принципах, вироблених у світовій дипломатичній практиці, таких як взаємність, поступовість,

багатосторонність, обумовленість позицій сторін національними пріоритетами, повторюваність і спадкоємність.

Узагальнення основних груп членів СОТ у [32, с.168-172] дозволило виокремити шість груп країн з функцією узгодження позицій з питань торговельної політики та чотири групи країн з функцією координації діяльності, наприклад, узгодження порядку денного окремих раундів переговорів, посередництва у разі необхідності досягнення компромісів між сторонами переговорів тощо. Можна виділити дві групи країн. Ці групи є гнучкою інституційною структурою в рамках СОТ, що допускає різні форми організації, включаючи неформальні домовленості між членами групи, індивідуальні консультації з представниками країн та консультації груп з 20-30 країн, найбільш зацікавлених у вирішенні конкретних питань.

Оскільки лібералізація є основним напрямком розвитку світової торгівлі в умовах глобалізації, тарифні та нетарифні бар'єри були в центрі уваги всіх учасників протягом усіх восьми раундів. Переговори базуються на принципі взаємності, методі «позиція за позицією» або «сектор за сектором» та підході формальної гармонізації (табл. 1.1).

Під час переговорів прийнято застосовувати певні вимоги до формули розрахунку зниження тарифних ставок. Ці вимоги включають гармонізацію тарифів, загальне зниження тарифних ставок, зменшення кількості тарифних піків, врахування національних інтересів щодо певних товарів, а також особливий та диференційований режим для країн, що розвиваються. Беручи до уваги ці вимоги, можна оцінити відмінності між двома версіями швейцарської формули [36, с.23].

Таблиця 1.1

Методи проведення переговорів у рамках СОТ та їх основні характеристики

Метод	Основна характеристика
Позиція за позицію Сектор за сектор	Двосторонні переговори на основі запитів та пропозицій
Нульова угода	Повне скасування митних зборів на певні товари та галузі
Формульна гармонізація Лінійне зниження (у відсотках) бар'єрів в усіх секторах) Швейцарська формула з подвійним коефіцієнтом (запропонована США) Варіант швейцарської формули, запропонований Аргентиною, Бразилією та Індією	Зв'язування тарифів $T_1 = R \times T_0$, де T_1 – новий знижений тариф; T_0 – базовий тариф; R – коефіцієнт зниження (від 0 до 1) $T_1 = aT_0 / (a + T_0)$, де a – коефіцієнт зниження. При цьому передбачається два значення a – нижче для розвинених країн і більше – для тих, що розвиваються. Чим меншим є значення a , тим більше скорочується ставка. $T_1 = (B \times T_a \times T_0) / (B \times T_a + T_0)$, де T_a – середнє фактичне значення зв'язаного тарифу; B – коефіцієнт зниження, встановлюваний окремо для кожної країни, що застосовує формулу. При цьому чим нижчою є величина B , тим більше зменшується ставка
У єдиному пакеті	Багатосторонні переговори з питань різного змісту, де потрібен баланс компромісів і де необхідно узгодити інтереси в різних сферах

Джерело: розроблено автором на основі [19, 74, 86]

Варіант США передбачає гармонізацію тарифів як всередині країни, так і між країнами. Варіанти Аргентини, Бразилії та Індії сприяють гармонізації тарифів лише на рівні країни. Середні тарифні ставки, розраховані за обома методами, будуть значно нижчими, але варіант Аргентини, Бразилії та Індії дає кращі результати. Другий варіант призводить до меншого зниження тарифних ставок у країнах з високими тарифними піками та відносно високими середніми де-факто зв'язаними тарифами. Цей підхід є більш ефективним інструментом проти ескалації тарифів і забезпечує особливий та диференційований режим для країн, що розвиваються.

Перші п'ять раундів переговорів (загалом їх було вісім) відбувалися переважно у формі статей, але згодом були використані більш формалізовані методи переговорів, включаючи метод «єдиного пакету» під час останнього раунду (Доха, 2001). Останній метод є більш складним, оскільки вимагає узгодження інтересів великої кількості сторін та оцінки впливу взаємних поступок і спільних домовленостей на економіку країн-учасниць. Однак багато країн під час переговорів віддають перевагу стратегії партнерської коаліції, а не конкурентній національній стратегії дій. Це дозволяє країнам узгодити свої інтереси і дає можливість укласти багатосторонні торговельні угоди.

Отже, який би метод переговорів не використовувався, слід пам'ятати, що взаємність зобов'язань щодо відкриття ринку визначається у відносних, а не абсолютних торговельних потоках, тобто один долар додаткового доступу до ринку в одній країні обмінюється на один долар відкриття ринку в іншій країні [49].

Переговорні процедури вимагають системного аналізу позицій сторін, оцінки питань, що обговорюються, та чіткого визначення інтересів, пріоритетів сторін та ціни компромісу. Для цього необхідно розуміти власні інтереси та вміти відрізнити їх від інших позицій. Також важливо розуміти інтереси іншої сторони. За наявності конфліктуючих інтересів бажано не зосереджуватися на них і спробувати обговорити існуючі компроміси, не вирішуючи сам конфлікт. Важливим підходом у переговорах є визначення важливості пріоритетів та розмежування питань на найважливіші, менш важливі, середні тощо.

У переговорній процедурі перша пропозиція поступки однієї зі сторін є важливою і повинна мати найвищий пріоритет, щоб забезпечити досягнення більш важливих взаємних поступок.

У двосторонніх переговорах чітко визначені і застосовуються всі переговорні процедури, стратегії і тактики, а також можливості для досягнення ефективних

результатів. Багатосторонні переговори є більш складними і вимагають від кожної сторони знання інтересів, цілей і ключових питань всіх інших сторін, а також передбачення результату переговорів, прийняттого для всіх сторін. У комерційній дипломатії були розроблені різні переговорні процедури для зменшення цієї складності шляхом створення коаліцій та зміни рольового статусу і поведінки сторін [15, с. 47-48], і їх використання в багатосторонніх переговорах може забезпечити реалізацію національних економічних інтересів та одночасне досягнення згоди.

Одним з ключових елементів реалізації економічних інтересів країни є врегулювання спорів у разі порушення Угоди. Для того, щоб інтереси сторін спору не були порушені, в міжнародній практиці використовується один з ключових елементів механізму врегулювання спорів СОТ. Відповідно до нього члени СОТ зобов'язуються не діяти в односторонньому порядку у разі виникнення спору, передавати справу на розгляд багатосторонньої системи врегулювання спорів та виконувати її рішення і рекомендації. Спори в міжнародній торгівлі виникають, коли одна зі сторін скаржиться на несподіване скорочення обсягів зовнішньої торгівлі або обмеження доступу до певних іноземних ринків. Такі торговельні обмеження призводять до суперечок у рамках СОТ. Розглянемо наступні приклади того, як такі торговельні обмеження можуть призвести до суперечок [15, с. 49-95]:

- Австралія заборонила імпорту свіжого лосося з Канади, що викликало суперечку.

- ЄС розширив доступ до ринку лише для бананів, що походять з деяких країн, які є колишніми колоніями ЄС. Мексика, США, Еквадор, Гватемала та Гондурас подали скарги на торговельний режим ЄС.

- Чилі, Південна Корея та Японія накладають різні тарифи на імпортовані алкогольні напої, і всі три країни не погоджуються щодо структури тарифів.

- Туреччина заборонила імпорту кормів для домашніх тварин з європейських країн, щоб захистити свою країну від поширення BSE (губчаста енцефалопатія великої рогатої худоби). Угорщина звернулася до Туреччини з проханням зняти обмеження на імпорту, оскільки в Угорщині не було зареєстровано жодного випадку захворювання.

Процес врегулювання суперечок регулюється Угодою СОТ про правила та процедури врегулювання суперечок (DSU). Оскільки торговельні суперечки в рамках СОТ ґрунтуються на концепції дотримання правил і положень організації, система DSU орієнтована на країни, що розвиваються, а не на розвинені країни. Існування Органу врегулювання суперечок (ОБС) створює сильні передумови для потужних гравців для ефективного лобіювання своїх інтересів. Тому всі члени СОТ, незалежно від ступеня їхньої економічної могутності чи політичного впливу, визнаються рівними сторонами в процесі врегулювання суперечок.

У цьому процесі можуть брати участь лише країни, а не окремі компанії. Наприклад, якщо вітчизняний експортер стикається з несприятливими наслідками через зміну торговельної політики країни-імпортера, він може звернутися до уряду з проханням захистити його інтереси. На практиці, однак, не всі запити задовольняються урядом. Це пов'язано з тим, що, по-перше, міжнародні торговельні суперечки вимагають залучення національних органів влади та спеціалізованих юридичних фірм, що вимагає великих бюджетів; по-друге, торговельна політика базується на національних інтересах та балансі сил, який може бути порушений, якщо одна країна захищає одних виробників більше, ніж інших; по-третє, існує потреба в чіткому розумінні того, що робити, якщо одна країна виграє, а інша програє. Наприклад, між США та ЄС існує серйозна суперечка щодо субсидій на виробництво цивільних літаків, від яких виграють обидві

сторони. В результаті, якщо одна сторона виграє, інша може розпочати розслідування з цього ж питання і виграти [36, с.55].

Процес розслідування та врегулювання торговельних спорів структурований відповідно до ДСУ і складається з трьох етапів: консультації, розгляд справи експортером, винесення офіційного рішення, затвердження та імплементація (табл. 1.2) [15, с.156].

Таблиця 1.2

Процес врегулювання торговельної суперечки в рамках СОТ

Консультації	Розгляд справи групою експертів (винесення офіційного рішення)	Затвердження та виконання
Неофіційні переговори між сторонами суперечки	- Вимога створити групу експертів - Утворення ОВС групи експертів - Розслідування (аргументи) справи - Винесення рішення групою експертів Якщо одна з сторін не погоджується: - Розслідування справи Апеляційним органом (АО) - Рішення АО	- ДВС затверджує рішення - Намір сторін виконати рішення - Нагляд за виконанням - Тимчасове припинення дії поступок при невиконанні рішення (компенсація за невиконання)

Рішення ДВС є обов'язковим до виконання, і сторона-порушник повинна негайно привести свої зобов'язання у відповідність до рекомендацій групи експертів або Угоди про асоціацію. Якщо держава не в змозі зробити це негайно, МАК може, на запит, надати розумний строк для виконання рекомендацій. Якщо рекомендації не будуть виконані протягом цього періоду, держава, яка ініціювала процедуру врегулювання спору, може вимагати компенсації або припинення концесії. Однак остаточною вимогою до держави-порушниці є виконання рекомендацій [38, с.75].

За даними СОТ, найбільше справ було подано Сполученими Штатами, Європейським Союзом, Канадою, Бразилією, Мексикою, Японією та Південною Кореєю. У більшості випадків відповідачами були США, Канада, Південна Корея, Аргентина, Японія, Бразилія та Мексика. За весь період роботи ОВС кількість справ із залученням механізму врегулювання суперечок зросла більш ніж утричі. Це пов'язано зі збільшенням кількості членів СОТ, зміцненням довіри до механізму, а також з тим, що угоди СОТ охоплюють не лише товари, а й послуги та права інтелектуальної власності.

Незважаючи на позитивні оцінки ефективності механізму врегулювання спорів, слід зазначити, що існує низка труднощів та не узгодженостей. По-перше, можливості країн, що розвиваються, брати участь у врегулюванні спорів обмежені через високі витрати. Однак вони не можуть уникнути участі в цьому процесі як носії зобов'язань. Іншими словами, вони повинні брати участь у процесі врегулювання спорів, навіть якщо їхні можливості обмежені. По-друге, існує «розумний» строк, протягом якого держава-порушник має виконати рішення ДВС, але цей строк не є чітко визначеним. По-третє, навіть якщо держава-порушник виконає рішення SID, постраждала держава може зазнати подальшої шкоди в цей час. Таким чином, існує потреба в удосконаленні механізмів врегулювання спорів, що може бути реалізовано під час наступного раунду переговорів у СОТ.

Діяльність СОТ у сфері регулювання глобальних економічних відносин є складною і суперечливою, оскільки охоплює багато аспектів зовнішньоторговельних відносин, а її функціонування має як позитивні риси, так і негативні наслідки, які країни-члени та країни, що готуються до вступу в СОТ, повинні враховувати при розробці своїх зовнішньоторговельних стратегій.

Узагальнення праць низки авторів, що досліджували офіційні документи СОТ [65, с.288], дозволяє сформулювати позитивні та негативні ознаки в її діяльності.

Позитивні аспекти включають:

- Внутрішні споживачі мають доступ до зростаючого внутрішнього виробництва та ширшого вибору товарів і послуг поряд з імпортованими товарами. Останнє є результатом нижчих цін на імпортні матеріали, комплектуючі та обладнання в умовах вільної торгівлі. Конкуренція з боку імпорту стимулює найбільш ефективне внутрішнє виробництво, що опосередковано призводить до зниження цін та підвищення якості продукції;

- збільшення експорту вітчизняної продукції збільшує доходи виробників і сприяє збільшенню податкових надходжень до державних фінансів, тобто зростанню доходів і добробуту населення в цілому;

- імплементація принципів СОТ може підвищити ефективність зовнішньоторговельної діяльності країни, зокрема через спрощення системи тарифів та інших торговельних бар'єрів. Передбачуваність та прозорість на всіх рівнях може сприяти залученню іноземних торговельних партнерів та збільшенню загального обсягу торгівлі країни;

- не дискримінація, прозорість, визначеність та спрощені умови торгівлі можуть призвести до зниження витрат для компаній, оптимізації операцій та покращення умов для торгівлі та інвестицій;

- торговельно-економічні відносини між членами СОТ є більш справедливими та ефективними; система СОТ гарантує рівні можливості для всіх членів, надаючи голос малим країнам та обмежуючи диктат великих країн, що виникає під час двосторонніх переговорів. Більше того, малі держави можуть досягти більшого успіху в переговорах, об'єднуючись в альянси. Водночас великим країнам не доводиться вести переговори з великою кількістю торговельних партнерів. Це пов'язано з тим, що завдяки принципу недискримінації домовленості про

зобов'язання, досягнуті в результаті переговорів, автоматично поширюються на всіх членів СОТ;

- СОТ створила ефективний механізм врегулювання торговельних суперечок, без якого могли б виникнути серйозні конфлікти. Цей механізм забезпечується Угодою про права та процедури, що регулюють врегулювання суперечок на всіх стадіях розвитку, та про врегулювання торговельних суперечок між членами.

Дотриманню членами СОТ нових правил міжнародної торгівлі сприяло також створення в рамках СОТ єдиного органу з врегулювання спорів у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами. Активна робота у сфері врегулювання спорів була пов'язана з розробкою процедурних положень, що базуються на низці важливих принципів і процедур, включаючи право кожного члена СОТ звертатися до Групи експертів, право Групи експертів керуватися чіткими правилами і процедурами та мати гарантії того, що вона діятиме незалежно і без затримок; право на перегляд рішень Групи експертів постійними апеляційними комісіями; право вимагати перегляду і обґрунтування рішень; право гарантувати, щодо складу Групи експертів входять кваліфіковані фахівці, які мають досвід у сфері правового аналізу та прийняття рішень. Це дозволило б поступово розвивати прецедентне право і сприяло б зміцненню права міжнародної торгівлі.

Варто зазначити, що збільшення кількості спорів, переданих на розгляд органів СОТ, свідчить не про зростання напруженості у світовій торгівлі, а про зміцнення торговельно-економічних відносин між країнами та довіру до системи врегулювання спорів СОТ.

По-перше, не вирішені питання, пов'язані із застосуванням різних нетарифних бар'єрів, продовжують перешкоджати лібералізації світової торгівлі. По-друге, створення закритих економічних угруповань та регіоналізація торговельних потоків може призвести до скасування режиму найбільшого сприяння, особливо

для малих країн. По-третє, СОТ ще не змінила усталений міжнародний порядок, в якому більшість торгівлі та інвестицій відбувається між розвиненими країнами. Коли нова країна вступає до СОТ, від неї вимагають значних поступок, які не відповідають фактичній ситуації в країні, що подає заявку на членство. По-четверте, подальший розвиток правової бази СОТ може змінити баланс інтересів і збільшити кількість суперечок між різними державами або групами держав.

Висновки до розділу 1

Режим регулювання міжнародних економічних відносин, включаючи міжнародну торгівлю, еволюціонував від правової допомоги в укладанні та виконанні індивідуальних угод і генеральних угод з питань митної справи та торгівлі до глобалізації світової економіки, необхідності відкриття переговорних процедур і розробки широкого спектру методів та інструментів регулювання та врегулювання спорів у зв'язку з неоднорідністю та різноманітністю інтересів країн-членів СОТ. Це призвело до того, що СОТ стала важливим центром. Водночас у регуляторній діяльності СОТ були виявлені недоліки, пов'язані з не вирішеними питаннями, такими як нетарифні бар'єри, складнощі у наданні малим країнам режиму найбільшого сприяння та обмежений вплив на світову торгівлю інтенсивності торгівлі та інвестицій між розвиненими країнами.

На практиці державна регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі поєднує заходи лібералізації та державного протекціонізму з розширенням і посиленням нетарифних торговельних обмежень, фіскальних інструментів в підтримки експорту та субсидій сільськогосподарським виробникам на тлі зниження ролі тарифів і митного регулювання.

РОЗДІЛ 2 ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ РЕГУЛЯТОРИ У ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ОБМІНІ

2.1 Роль інституцій у регулюванні міжнародних економічних відносин

Інституційна теорія посідає особливе місце в загальному успіху економічної теорії. На відміну від неокласичного підходу, ця теорія зосереджується не на результатах дій економічних суб'єктів, а на самих діях, їх формах і методах. Це досягається, коли економічний процес розглядається як інтеграція двох взаємопов'язаних елементів ресурсів і технологій та інститутів [28, с.123].

З точки зору ресурсів і технологій, економіка – це система того, як ресурси поєднуються для виробництва товарів і послуг. Інституційний вимір економіки – це система суспільного регулювання економічної діяльності [27, с.86].

Під цим визначенням інституційні аспекти економіки розуміються ширше, ніж економічні механізми (планові чи ринкові). Це пов'язано з тим, що, незважаючи на важливі відмінності, вони є ідентичними з точки зору соціальної організації економічної діяльності. В основі обох лежить принцип вибору між альтернативними способами використання обмежених ресурсів. Однак інституційна теорія розглядає інші способи організації суспільної поведінки, засновані на мотиваційних механізмах. Цей механізм дозволяє індивідам відповідати загальноприйнятим, стандартним і соціально визначеним моделям поведінки. Лише таким чином вони можуть реалізувати взаємні очікування та співпрацювати [27, с.88-89]. Здатність до спільних дій в економічній сфері є важливим ресурсом, який продукується інституційною структурою економіки і є ключовим елементом «людського капіталу».

На думку Д. Норта, ідентифікація об'єкта теоретичного аналізу з історичною реальністю досягається шляхом поєднання аспектів ресурсів, технологій та інститутів. Процеси людської взаємодії, що формують життя суспільства, безпосередньо впливають на формування та розвиток інститутів, як формальних (закони, нормативні акти, державні установи), так і неформальних (традиції, звичаї, неписані правила поведінки членів суспільства по відношенню до держави та її інститутів та організацій).

Економічна ефективність та конкурентоспроможність соціально-економічної системи на макрорівні значною мірою залежать від здатності держави виконувати свої специфічні функції у найбільш економічно ефективний спосіб. В рамках цих функцій держава забезпечує необхідні умови для економічного розвитку, підтримує необхідний рівень добробуту та соціального захисту населення, створює інститути та гарантує їх функціонування, підтримуючи таким чином цінову конкурентоспроможність.

У фаховій літературі триває дискусія щодо доцільності посилення або зменшення ролі держави як інституційного чинника економічного розвитку та конкурентоспроможності. Одні вчені вважають, що роль держави має бути проактивною, особливо в умовах глобалізації та економічних трансформацій. Інші вчені вважають, що роль держави є надто великою і має бути зменшена, зважаючи на велику частку державних видатків [94, 41].

Частка державних видатків (включаючи амортизацію основних фондів бюджетних установ та організацій) у ВВП країн з перехідною економікою (за винятком Китаю) становить 40%, що значно перевищує середній показник для ринкових економік за аналогічним ВВП на душу населення і вдвічі більше, ніж у країнах Південно-Східної Азії. В Україні, за нашими розрахунками, частка ВВП, що перерозподіляється державою через бюджет, у 2017 році становила 41,9%.

Виходячи з цього, деякі науковці дійшли висновку, що високі державні витрати в перехідних економіках не сприяють успішному відновленню та подальшому розвитку економіки [35].

Однак дослідження виявило, що динаміка державних видатків у багатьох країнах Центральної та Східної Європи з кінця 1990-х років і на початку 21 століття має низхідний тренд, а їхня частка помітно зменшилася. Деякі експерти вважають, що тенденція до зростання ВВП у цих країнах зумовлена саме такими причинами [28, с.58].

Досвід Китаю щодо зміни економічної ролі держави загалом та державних видатків у відсотках від ВВП зокрема також неоднозначно оцінюється. Деякі дослідники вважають, що існує сильний зв'язок між розміром держави та темпами економічного зростання [31, с.39]. Максимізація економічного зростання збільшує загальний обсяг ресурсів, що генеруються в середньо- та довгостроковій перспективі. Кількість цих ресурсів може бути збільшена до такої міри, що їх абсолютний розмір може бути збережений, навіть якщо їх частка в державних витратах є відносно невеликою. Стратегічні маневри Китаю між 1979 та 1996 роками є тому прикладом. За 17 років не лише номінальний ВВП збільшився в п'ять разів, але й абсолютний обсяг державних видатків також подвоївся. У наступний період державні видатки Китаю зросли з 13% до 20% ВВП, продемонструвавши, що, зважаючи на високі темпи економічного зростання, збільшення частки державних видатків не мало негативного впливу [31, с.40].

Стігліц Дж. досліджує, чому роль державних інституцій в економіці збереглася і навіть зросла, і пов'язує це з неефективністю ринків через різні недоліки та «збої» за Парето [69]. Серед них автор виділяє наступні:

- відсутність конкуренції (існування монополій, географічні обмеження ринків, які ускладнюють вибір покупців, та існування державних монополій, високі вхідні бар'єри в галузях, економія на масштабах виробництва, природні монополії);

- ринок не постачає суспільні товари та послуги взагалі або в достатній кількості;

- неможливість визначення приватними товаровиробниками зовнішніх ефектів, що знижує ефективність розподілу обмежених ресурсів;

- неповні ринки (нездатність приватних ринків задовольняти попит на певні товари і послуги навіть за умови перевищення ціни продажу над витратами виробництва);

- недосконалість інформації, що надається ринком;

- періодичні випадки високого безробіття, простої обладнання, інфляція, нерівновага.

У кожній країні уряд несе відповідальність за стан економіки. Тому формулювання та реалізація економічної політики є важливим обов'язком уряду. Цілі економічної політики визначаються необхідністю підтримувати або покращувати загальний стан економіки та рівень ділової активності, підтримувати законодавчо встановлений рівень зайнятості (наприклад, закони про повну зайнятість у США, Великобританії, Німеччині та деяких інших країнах) або бути прийнятними для громадської думки в країнах з демократичною формою правління. Крім того, уряди зобов'язані координувати свої регіони відповідно до економічного розвитку, щоб уникнути напруженості та суперечностей.

Дослідження практики розвинених країн дозволяє виокремити наступні форми участі держави у функціонуванні економіки [27, с. 309]:

- державні заходи, спрямовані на підтримку зайнятості та купівельної спроможності груп і верств населення, які постраждали від довготривалого спаду економічної активності;
- підтримка та стимулювання сукупного попиту через фінансову та монетарну політику (стимулювання зниження процентних ставок, податкові пільги тощо);
- підтримка або стимулювання зайнятості та економічного зростання через оптимізацію податкової системи, зниження відсоткових ставок, державну підтримку експорту, великих проектів та проектів лідерства;
- національна компетентність та державні замовлення у сфері оборони, науково-технічної продукції та технологічного лідерства;
- створити та підтримувати національну систему запасів для державних закупівель, сільськогосподарської продукції та стратегічної сировини;
- встановлення гарантованих квот сільськогосподарському виробникові, зокрема щодо виробництва ріпаку, соняшнику та інших технічних культур за умов недостатнього виробництва продуктів харчування та зростання цін на них;
- участь у фінансуванні і розвитку інфраструктури, передусім транспортної, зв'язку;
- контроль за діяльністю ринкових структур (товарних та фондових бірж), виконання арбітражних функцій в сфері трудових взаємовідносин, торговельно-комерційної практики та енергетики;
- участь в інформаційному обслуговуванні економіки (система державної статистики і господарської фінансової звітності, аудит);
- підтримка функціонування державних підприємств, які є низькорентабельними, але вважаються важливими з погляду державного престижу і довгострокових перспектив;

- визначення пріоритетів економічної політики як важливого елемента формування підприємницького та інвестиційного клімату;
- підтримка конкуренції засобами антимонопольної політики;
- розроблення та проведення кредитно-грошової та антиінфляційної політики.

Вказані форми участі держави у економічному розвитку дозволяють координувати діяльність усіх економічних агентів, що дає змогу узгодити економічні інтереси окремих інституційних одиниць та національні економічні інтереси.

Узагальнення багатьох наукових праць з інституціональної економіки показує, що в розвинених країнах інститут держави є добре розвиненим, оскільки має чітко визначені загальні цілі та функціональні завдання. Це, перш за все, зміцнення верховенства права, підтримка стабільного політичного середовища, інвестиції в соціальну та культурну сферу, підтримка вразливих верств населення та захист довкілля. Базовою основою для розвитку бізнесу є стабільна податкова система, прозора звітність та стабільні правила гри. Судова система країни забезпечує стабільність правового поля, а виконання контрактів і захист прав власності також гарантовані законом.

В рамках успішних середньо-та довгострокових стратегій в умовах зростаючої конкуренції у світі, що глобалізується, країни застосовують низку інституційних механізмів. Ці стратегії використовують методи планування, програмування, прогнозування та визначення пріоритетів інноваційних галузей економіки.

Враховуючи, що ці методи також використовувалися в Україні в процесі роботи уряду, але були неефективними через слабкі інституційні механізми, ми вважаємо, що аналіз досвіду використання цих методів інституційними регуляторами в інших країнах допоможе оцінити їх потенціал для впровадження в Україні.

Водночас аналіз міжнародного досвіду показує, що за позичення інституційних форм інших держав з такою ж або альтернативною інституційною структурою має сенс лише за умови врахування стадії суспільного розвитку конкретної держави. Тому під час кризових явищ поширеним є використання інституційних структур держав з різними типами інституційних структур. Зокрема, у 1930-х роках президент США Рузвельт використовував елементи радянської інституційної структури – механізми планування, організацію громадських робіт, державну політику повної зайнятості тощо. Після економічної кризи він застосував нестандартні рішення. Зокрема, він затвердив «кодекс чесної конкуренції» для більшості підприємств, зобов'язавши їх працевлаштувати певну кількість з понад 15 мільйонів безробітних у країні. В результаті протягом трьох років було створено 10 мільйонів робочих місць.

Коли ж суспільство переходить до фази стабілізації, воно частіше звертається до інституціональних форм країн, що мають аналогічну інституціональну структуру.

2.2. Аналіз досвіду застосування інституціональних методів

Досвід США у підтримці конкурентоспроможності за допомогою інституційних методів свідчить про їхню високу ефективність. Незважаючи на зростаюче значення інтеграційних об'єднань в Європі, Сполучені Штати зберігають перевагу в кількох ключових елементах, які мають довгостроковий ефект. До них належать принципи економічного лібералізму, які лежать в основі державної регуляторної політики та економічних стимулів. США є лідером у фундаментальній науці і мають довгострокову технологічну перевагу завдяки наявності власних військових і космічних дослідницьких програм.

Завдяки цим методам, переважно інституційним, Сполучені Штати Америки посідають перші місця у світових рейтингах конкурентоспроможності. У США, як і в інших промислово розвинених країнах, важливу роль у зміцненні конкурентних позицій країни відіграє Національна рада з питань конкурентоспроможності - неприбуткова, незалежна та позапартійна організація. Метою Ради є надання консультацій щодо стратегій забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни [56, с.20]. Ці стратегії передбачають посилення залучення уряду, бізнесу, науки та громадських інституцій, що дозволяє гармонізувати державні інтереси країни з інтересами всіх учасників суспільного виробництва та приватними інтересами споживачів. Робота Ради з конкурентоспроможності спрямована на виявлення можливостей для підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку і підвищення рівня інноваційності економіки. Не тільки на федеральному рівні, а й у штатах велике значення надається розвитку зовнішньоекономічної діяльності та зміцненню конкурентоспроможності вітчизняних виробників [32]. Практично всі штати займаються освітніми програмами (конференції, семінари з питань експорту, індивідуальні консультації), програмами залучення іноземних продавців і покупців (видання спеціальних бюлетенів, розробка інформаційних систем про діяльність окремих компаній, допомога компаніям у пошуку торгових агентів і оптовиків, створення представництв в іноземних державах тощо). Однією з запорук успіху цих програм є використання інформаційних систем, що дозволяють зв'язатися з компаніями в усіх країнах світу. Розгалужена система інституціональних регуляторів сприяння експортній діяльності національних виробників у США представлена на рис. 2.1. Подібні ради з питань конкурентоспроможності створені в інших розвинених країнах, таких як Великобританія, Франція, Польща, Угорщина, Фінляндія та Данія. Структура цих рад забезпечує механізм діалогу між урядом, приватним сектором,

профспілками та науковими колами у співпраці з урядом щодо заходів, необхідних для підвищення економічної та соціальної конкурентоспроможності країни. Завдяки прямим політичним рекомендаціям, що ґрунтуються на дослідженнях, проведених Радою, уряд може запропонувати чітку та науково обґрунтовану програму дій, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності, що сприятиме швидкому економічному зростанню та підвищенню рівня життя населення.

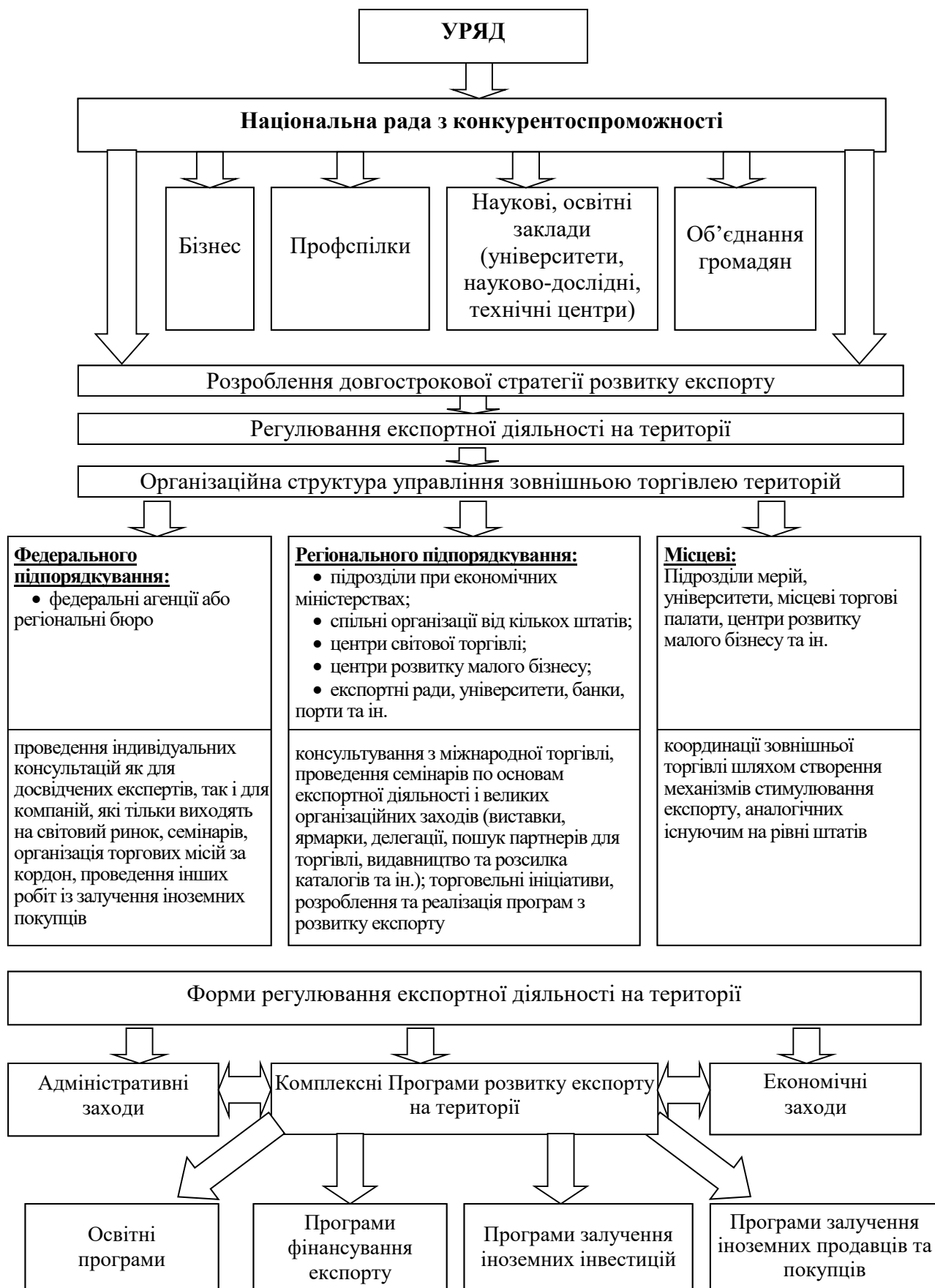


Рис. 2.1. Система інституціональних регуляторів сприяння експортній діяльності в США

Джерело: [32, с.15; 37; 38]

До інституціональних інструментів можна віднести, на нашу думку, впроваджені у регуляторну практику США законодавчі акти щодо справедливої торгівлі та спецзамовлення, спрямовані на підтримку конкуренції у депресивних регіонах [32, с.22].

Зміст їх зводиться до наступного: якщо компанія-виробник, яка також є постачальником, спочатку домовляється з оптовою або роздрібною компанією про ціну товару, який вона постачає на певну територію, інша компанія не може продавати аналогічний товар на цій території за нижчою ціною, навіть якщо вона є економічно обґрунтованою. Це положення не поширюється на фізичних осіб.

Ще більш характерним є діючий в США закон про спецзамовлення. Згідно з чинними правилами, компанії, які просувають свою продукцію через засоби масової інформації або рекламні видання, не мають права продавати її за ціною, нижчою за ту, що вказана в рекламі. Однак, у випадку з разовими покупцями, компанії можуть знижувати ціну на продукцію. Таке законодавство може допомогти створити нові робочі місця, розвинути внутрішнє виробництво в проблемних регіонах та вистояти в конкурентній боротьбі.

З метою сприяння ефективному функціонуванню конкурентного середовища в США вітчизняним та іноземним компаніям надаються державні замовлення на виробництво продукції, надання послуг та здійснення діяльності за умови, що ціна товару (бізнесу або послуги) після отримання дозволу на імпорт буде на 6-12% нижчою, ніж мінімальна ціна вітчизняного виробника.

Найбільш успішним прикладом модернізації економіки з використанням інституційних регуляторних чинників в Азійському регіоні є Республіка Корея [70,

с.180-184]. Держава відіграє важливу роль у зміцненні конкурентоспроможності корейської економіки через інституційний регуляторний фактор планування. Протягом семи п'ятирічних планів Республіки Корея держава активно формулювала пріоритети та методи досягнення модернізації.

Перша п'ятирічка (1962-1966) заохочувала розвиток важкої промисловості. Держава зосередилася на просуванні експорту і брала активну участь у реалізації великих інвестиційних проектів. Президент головував на щомісячних зустрічах з бізнес-елітою з метою сприяння експорту і роздавав премії компаніям, які досягли поставлених цілей. Друга п'ятирічка (1967-1971) мала на меті започаткувати розвиток високотехнологічного сектору економіки. Третій п'ятирічний план (1972-1976pp.) створив 13 промислових зон з контролем цін і підвищенням заробітної плати для забезпечення розвитку шести секторів економіки (сталеливарної, суднобудівної, нафтохімічної, машинобудівної, електронної та кольорової металургії). Для стимулювання експорту більшість підприємств брали великі іноземні кредити і покривали значну частину своїх ризиків за рахунок державних коштів. Четвертий п'ятирічний план (1977-1981pp.) встановив цільовий показник економічного зростання на рівні 9,2% і збільшив частку базових галузей в економіці. П'ятий п'ятирічний план (1982-1986) збільшив зростання ВВП з 7,6% до 9,8%, а інфляція знизилася з 39% у 1980 році до 1,5% у 1986 році. Під тиском США уряд лібералізував торгівлю і розпочав приватизацію комерційних банків. Шостий п'ятирічний план (1987-1991) передбачав економічне зростання на 7,2%, досягнувши середньорічних темпів зростання в 10%. У цей період основна увага приділялася якісним параметрам економічної політики, вдосконаленню системи соціального забезпечення та збільшенню інвестицій у слаборозвинені регіони країни. Сьомий п'ятирічний план (1992-1996) був охарактеризований як (перший) індикативний план економічного розвитку. Його ключовими елементами були

покращення освіти, розвиток високих технологій та інновацій, підвищення ефективності транспортної інфраструктури та реструктуризація неефективних секторів економіки. Однак роком пізніше було розроблено п'ятирічний план економічного розвитку (1993-1997), який передбачав реформування фіскальної та бюджетної системи, а також адміністративної системи.

Після кризи 1997 року корейський уряд припинив розробку п'ятирічного плану, і протягом тридцяти років держава відігравала важливу роль у створенні провідних підприємств, які могли б успішно конкурувати з провідними іноземними фірмами. Іншим важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності корейських компаній та розвитку малих і середніх підприємств (МСП) стала бюрократизація економіки. Наприклад, для створення нової компанії в Південній Кореї у 2015 році знадобилося 22 дні та 12 процедур, порівняно з 350 днями та 312 документами у 1985 році [46, с.138].

Аналізуючи досвід післявоєнної відбудови багатьох країн, зокрема Німеччини, Італії та Японії, можна дійти висновку, що головною причиною успіху економічної діяльності є не ресурси та їх ефективне використання, а формальні складові інституційної системи – закони та безумовне дотримання всіх норм усім а громадянами. Слід погодитися з багатьма авторами, які вважають, що одним з найважливіших чинників подолання глибоких криз (катастроф) є регуляторні інституційні інструменти неекономічних регіонів, залучених до процесу відбудови. Ці країни пережили поразку у війні, крах тоталітарних режимів, тривалу іноземну окупацію та втрату значної частини національного суверенітету. Вони почали відбудовуватися на руїнах своїх економічних систем. Лише через два десятиліття цим країнам вдалося посісти гідне місце в глобальному суспільстві та світовій економіці. При цьому жодна країна не наслідувала досвід інших, але їх об'єднує те,

що вони максимально використали свої культурні, історичні та психологічні ресурси – неформальні інститути неекономічної сфери.

Планування відбудови в цих країнах не обмежувалося кількістю використаних ресурсів чи іншими суто економічними чинниками. До уваги бралися також культурно-історичні чинники, такі як національна ідентичність, відчуття спільної участі країни та єдності кожного громадянина, рівень освіти та загальної культури. Результатом стало згуртоване суспільство, різке покращення якості людського капіталу та можливість досягнення найбільших соціальних результатів з дуже обмеженими економічними ресурсами.

У розвинених країнах створено сприятливе інституційне середовище для реалізації планів, програм і прогнозів в економічній діяльності, в результаті чого підприємства отримують конкурентні переваги на локальних і глобальних ринках.

Узагальнюючи наукові публікації на цю тему, можна виділити чотири типи торговельної політики: державна монополія у зовнішній торгівлі, чистий протекціонізм, протекціонізм, виправданий економічною ситуацією (згідно з правилами СОТ) та лібералізація [72]. При цьому одним з найважливіших завдань торговельної політики є імпортозаміщення та захист внутрішнього ринку, регулювання значного імпорту та сприяння підвищенню ефективності експорту. Важливість торговельної політики пов'язана з її функцією впливу на економічне зростання та підвищення добробуту населення. Слід зазначити, що стан економіки також впливає на зовнішню торгівлю, оскільки міцність позицій економічного суб'єкта на глобальному конкурентному ринку значною мірою залежить від його успіху на внутрішньому ринку [67, с. 96-97].

Дослідження показало, що регулювання міжнародної торгівлі наразі відбувається в рамках правил і вимог СОТ, і що ці правила полягають переважно у сприянні лібералізації та застосуванні обмежених протекціоністських заходів лише

в конкретних ситуаціях і обставинах, які регулюються цими правилами. Вплив СОТ може вплинути на встановлення і підтримання поступової тенденції до більшої відкритості національних економік. Лібералізація торгівлі та використання експорто-орієнтованої стратегії стали характерними для всіх регіонів світу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Зміна середньоарифметичного імпортного тарифу впродовж 1985-2020 рр.

Регіон світу	1981-1985	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2020
Південна Азія	66	65	41	32	17
Близький Схід та Північна Африка	28	20	25	25	12
Африка південніше Сахари	30	27	25	25	9
Латинська Америка	32	24	12	13	9
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	29	20	19	12	7
Східна Європа та СНД	...	15	10	10	6
Економічно розвинені країни	...	8	10	5	3

Джерело: Global Economic Prospects and the Developing Countries 2020: Making Trade Work for the World's Poor. / World Bank, 2020. – p.52; розрахунки автора за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online [електронний ресурс]: статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу до ресурсу: <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Аналіз міжнародного досвіду показує, що національна економічна політика ґрунтується на врахуванні реалій різних секторів економіки і пов'язана переважно зі специфікою конкуренції в цих секторах. Наприклад, у сільському господарстві та видобувній промисловості конкурентоспроможність продукції переважно визначається витратами на виробництво і транспортування. Це пов'язано з тим, що якісні параметри цієї продукції мають постійний характер і майже ніде не відрізняються. Імпорт аналогічної продукції, як правило, невеликий за обсягом і не становить загрози для вітчизняних виробників. Тому держава застосовує найнижчий рівень тарифного захисту до цих вітчизняних галузей.

У виробництві конкурентоспроможність продукції залежить від якісних характеристик, що постійно змінюються. Нецінова конкуренція становить основну

загрозу для менш технологічно розвинених фірм у країнах, що розвиваються, а внутрішній ринок промислових товарів потребує вищого рівня тарифного захисту, ніж ринок сировини.

В агропромисловому секторі, включно з харчовою промисловістю, використання досить високого рівня тарифного захисту практично у всіх країнах пов'язане з проблемою продовольчої безпеки та зайнятстю в цьому секторі значної частки домашніх господарств.

Через ці особливості торговельна політика країн, які щойно пройшли стадію індустріалізації, передбачає високі тарифні бар'єри для захисту внутрішнього ринку промислових товарів, причому рівень тарифного захисту є значно вищим, ніж у розвинених країнах. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Рівень тарифного захисту різних товарних позицій окремих країн у 2020 році, %

Товарна позиція	Розвинені країни				Країни, що розвиваються				Україна
	США	ЕС	Японія	Корея	Китай	Індія	Мексика	Туреччина	
Продукція тваринництва	2,60	26,80	17,60	27,30	14,80	105,00	64,10	138,50	13,00
Молочні продукти	21,40	66,80	126,80	69,80	12,20	65,00	63,80	165,80	10,00
Фрукти, овочі, рослини	4,70	10,70	10,30	64,30	15,00	100,80	37,30	38,40	13,10
Кава, чай	3,40	6,90	14,30	74,10	14,90	133,10	64,30	80,20	5,80
Злаки та продукція, з них:	3,70	24,30	79,50	179,70	23,70	119,40	45,10	67,60	12,70
олії та жири	4,60	5,60	9,80	46,90	11,60	168,90	43,90	24,50	10,80
цукор та кондитерські вироби	17,50	29,50	38,70	32,20	27,40	124,70	119,40	114,80	17,50
напої та тютюн	17,40	23,20	14,80	42,50	24,10	127,50	43,30	83,40	5,20
Бавовна	4,60	0,00	0,00	2,00	22,00	110,00	39,40	10,90	14,00
Інші сільськогосподарські товари	1,00	5,10	4,50	20,80	11,90	104,10	27,50	30,30	7,70
Риба та рибні продукти	1,10	11,20	5,00	15,00	11,00	100,70	34,90	51,50	3,60
Мінеральна продукція	1,70	2,00	1,00	7,60	8,00	38,30	34,40	18,50	4,50
Паливо	1,40	2,00	60,90	12,30	3,30	...	42,50	11,70	1,50
Продукція хімічної промисловості	2,90	4,60	2,00	5,90	6,70	39,50	35,20	16,80	5,10
Ліс, целюлозно-паперова продукція	0,40	0,90	0,90	2,80	5,00	36,50	34,10	27,00	0,40
Текстиль	7,70	6,50	5,40	15,90	9,70	40,30	35,00	24,40	4,10

Товарна позиція	Розвинені країни				Країни, що розвиваються				Україна
	США	ЕС	Японія	Корея	Китай	Індія	Мексика	Туреччина	
Одяг	11,40	11,50	9,20	28,30	16,20	43,50	35,10	27,30	11,40
Шкіра, взуття	4,60	4,20	8,60	12,20	13,70	35,20	34,90	22,30	7,20
Неелектричне устаткування	1,20	1,70	0,00	9,50	8,40	28,20	35,30	10,80	4,20
Електричне устаткування	1,60	2,40	0,20	9,00	8,80	26,80	34,80	11,00	5,30
Транспортні засоби	3,10	4,10	0,00	8,20	11,50	35,80	37,00	17,80	7,50
Інше устаткування	2,20	2,50	1,00	10,10	12,30	31,40	34,80	14,40	6,40

Джерело: складено автором за даними World tariff profile 2020 [електронний ресурс] / WTO. – Режим доступу до ресурсу: www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Як видно з таблиці 2.2, рівень захисту виробництва готової продукції в країнах, що розвиваються, все ще перевищує рівень тарифного захисту в розвинених країнах. Наприклад, рівень захисту в країнах, що розвиваються, у 7-8 разів вищий, ніж у розвинених країнах, для хімічної продукції, у 4-7 разів – для текстилю, одягу та взуття і в 16-17 разів – для електрообладнання. Враховуючи високий ступінь відкритості багатьох економік у глобалізованій світовій економіці, тарифний захист ще слабких галузей обробної промисловості в країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою є необхідним елементом торговельної політики до тих пір, поки ці галузі не зможуть протистояти імпорту аналогічної продукції, принаймні за ціною, але також і за якістю та високими споживчими параметрами. Це необхідний елемент торговельної політики.

Поки не будуть створені ринкові інститути та ринки капіталу, здається, немає іншої альтернативи, окрім тимчасового захисту "молодих" галузей. Найважливішими факторами для розвитку молодих галузей є: демократичне та прозоре прийняття рішень щодо преференційних заходів; компетентні менеджери, які орієнтуються на національні інтереси та обирають правильні пріоритети; достатня ринкова інформація для обґрунтування рішень щодо

конкурентоспроможності; національні культурні цінності, що базуються на розвитку, пов'язаному з заощадженнями та освітою [20, с.42-43].

Якщо ці фактори не досягнуть критичної маси, промисловий розвиток в умовах протекціонізму та політики імпортозаміщення призведе до уповільнення економічного зростання. Адже в результаті такої політики добре розвинений сектор економіки може виробляти не лише товари масового попиту, а й технологічно складні споживчі товари тривалого користування та інвестиційні товари, такі як будівельні матеріали, обладнання та машини. Але в той час як виробництво цих товарів зростає, внутрішній попит у країнах, що розвиваються, є обмеженим. Як наслідок, розвиток виробництва відбувається повільно, ефект масштабу не реалізується, а необхідність використовувати імпортну сировину, паливо, матеріали та напівфабрикати підвищує ціни на вітчизняну продукцію. Уряди намагаються підтримати вітчизняних виробників за допомогою податкових пільг та субсидій, але прибутковості часто дуже важко досягти, темпи виробництва падають, а економіка погіршується.

Практика деяких країн показала, що в таких випадках більш ефективним є стимулювання експорту. Приклади такої політики можна знайти в Тайвані, Гонконгу, Сінгапурі, Республіці Корея та інших країнах Південно-Східної Азії. Політика, що поєднувала високі тарифні бар'єри та множинні обмінні курси, дозволила цим країнам майже подвоїти обсяги виробництва у 1960-х та 1970-х роках. Однак пізніше ці галузі втратили конкурентоспроможність через падіння світових цін на кінцеву промислову продукцію. За цих обставин країни вжили заходів для лібералізації торгівлі та стимулювання експорту.

Наприклад, уряд Тайваню поступово знизив імпортні тарифи, надав податкові пільги компаніям-експортерам і перейшов до єдиного обмінного курсу та значної девальвації по відношенню до долара США. Для того, щоб адаптувати вітчизняних

виробників до більш відкритої економіки, були встановлені цінові обмеження на продукцію вітчизняних виробників порівняно з аналогічною імпортною продукцією. За умови задоволення внутрішнього попиту ціна вітчизняної продукції не могла перевищувати ціну імпорту більш ніж на 25%; через три роки цей критерій було знижено до 15%, потім до 10% і, нарешті, до 5% [48, с.60]. В результаті такої політики та тиску з боку зовнішніх конкурентів структура ВВП і експорту Тайваню докорінно змінилася: у період з 1954 по 1980 рік частка сільськогосподарської продукції впала з 90% до 10%, тоді як частка промислової продукції зросла з 10% до 90%, а загальний обсяг експорту збільшився у 200 разів. Ефективність цієї політики була підтверджена п'ятикратним зростанням ВВП на душу населення, навіть не зважаючи на те, що населення подвоїлося [48, с.265].

Дослідники, які аналізують досвід економічного розвитку країн Південної Азії, зазначають, що вирішальними чинниками реалізації державної політики та досягнення ефективних результатів є особливий національний дух народу, сумісність національних інтересів з національними соціокультурними цінностями та орієнтація на національний розвиток, а не на американський чи європейський рівень споживання.

Слід зазначити, що політика імпортозаміщення та захисту слабких галузей переробної промисловості є досить небезпечною. Це пов'язано з тим, що ці галузі можуть остаточно ослабнути і не вижити без подальшого протекціонізму. Саме так сталося в багатьох країнах Латинської Америки та Африки, де обробна промисловість протягом багатьох років субсидувалася державою, але не досягла успіху, а її продукція стала гіршою за технічними параметрами і дорожчою, ніж іноземні аналоги.

Причинами цього були відсутність єдиної національної ідеології та компетентних кадрів, високий рівень корупції, нездатність об'єднати суспільство

навколо національних інтересів, а також хаотичність і розбіжність поглядів та суперечливість цілей численних груп політичної еліти в цих країнах, що дуже ускладнювало визначення цих інтересів.

Однак деякі латиноамериканські країни, такі як Чилі, досягли значних успіхів у збільшенні експорту та зростанні ВВП завдяки лібералізації торгівлі: у рамках двох раундів односторонньої лібералізації торгівлі в 1990-х роках Чилі знизила імпорتنі тарифи з 15% до 11%, а згодом до 6%. Незважаючи на цей дуже низький рівень тарифів, Чилі залишила собі простір для маневру під час переговорів з СОТ [71].

Окрім кількісних аспектів зовнішньоторговельної політики, які визначаються рівнем імпортного тарифу, важливе значення в Чилі надавалось якісним аспектам. До них слід віднести:

- 1) уніфікація ставок ввізного мита на одному рівні підвищила прозорість тарифної системи та зменшила можливості для лобіювання;
- 2) прозорість процесу розроблення митного тарифу (раніше тариф затверджувався президентськими указами, нині – на основі обговорення Національним конгресом країни).

Стратегія Чилі щодо лібералізації торгівлі полягала в тому, щоб спочатку створити альянси з партнерами в латиноамериканському регіоні, а потім укласти торговельні угоди з розвиненими країнами. Наприклад, угода, підписана зі США в 2004 році, надала Чилі право тимчасово обмежити рух капіталу і повністю звільнити від тарифів на всі товарні позиції на 12 років. За даними Міністерства закордонних справ Чилі, позитивний економічний ефект від повної лібералізації торгівлі з США полягав у збільшенні експорту на 16% та зростанні ВВП на 26%.

Угода з ЄС (початок 2003 року) призвела до негайного усунення бар'єрів на 85% товарних позицій, а 99,7% позицій, як очікується, буде усунуто протягом

10 років. Для Чилі найважливішим елементом угоди є домовленість про припинення підвищення тарифів на переробку товарів. За даними Центрального банку Чилі, додаткове зростання експорту та ВВП від торговельної угоди з ЄС становитиме 3,2% та 0,5% відповідно. Чилі має торговельну угоду з Південною Кореєю та зону вільної торгівлі з Китаєм, що дає доступ до великого за ємністю ринку [71].

Щодо методології зовнішньоекономічної політики, то В. Сіденко вказує на вузький та широкий підхід до визначення її складових [20, с.67-83]. Вузький підхід характерний для економічної стратегії, особливо централізованої планової системи, яка обмежує сутність зовнішньоекономічної політики регулюванням основних аспектів зовнішнього сектору економіки, таких як зовнішня торгівля, міжнародні фінанси, інвестиції, платежі, платіжний баланс і валютний курс. Однак у відкритій ринковій економіці межі між внутрішнім і зовнішнім секторами стають умовними, а зміст зовнішньоекономічної політики розширюється і включає промислову політику, інноваційну політику, конкурентну політику та політику в галузі освіти. Така складна структура зовнішньоекономічної політики відповідає складовим постіндустріальної економіки.

З метою досягнення національного економічного розвитку уряди використовують вільну торгівлю та протекціонізм як альтернативні інструменти економічної політики. Водночас більшість розвинених країн, проголошуючи ліберальну ідеологію, не відмовилися від використання протекціоністських інструментів. Як свідчать публікації, Тетчері Рейган були прихильниками доктрини радикального лібералізму. Однак їхні уряди проводили агресивну політику державного регулювання в питаннях, що становлять національний інтерес, таких як посилення конкурентоспроможності галузей, що впливають на науково-технічний прогрес, сприяння розвитку національної інвестиційної системи та підтримка експорту [50, с.10].

Досягнувши високого рівня розвитку, країни Азійсько-Тихоокеанського регіону також використовували ліберальну ідеологію для маскуванню політики державної підтримки експортно-орієнтованих галузей, технологічних інновацій, освіти та досліджень і розробок. Водночас елементи лібералізму використовувалися і в зовнішньому секторі, що знайшло відображення у створенні рівних умов для експортерів та імпортерів, зменшенні нетарифних обмежень та використанні ринкових механізмів ціноутворення. Це призвело до інтенсивного перерозподілу ресурсів на користь найбільш продуктивних видів виробництва, і в період з 1987 по 1997 рік ВВП зростав на 5-6% на рік, а зовнішня торгівля – на 9-10% [49, с. 108].

Аналіз форм і методів національної регуляторної політики в різних країнах дозволяє зробити висновок, що вони багато в чому схожі, оскільки були вироблені протягом тривалого періоду часу в міжнародній практиці. Відмінності полягають у механізмах застосування цих форм і методів, які варіюються залежно від переважаючої політичної орієнтації (ліберальної чи протекціоністської).

Ліберальна модель регуляторної політики базується на передумові, що збалансовані та взаємовигідні торговельні операції є найкращим способом гарантувати розвиток глобального ринку.

На нашу думку, в реальності не існує і не може існувати абсолютно вільної торгівлі. Один з учасників ринку, тобто партнери та конкуренти, завжди вживають певних захисних заходів для покращення умов та результатів власної господарської діяльності.

Водночас багато вітчизняних і зарубіжних економістів справедливо вважають, що вільна торгівля стимулює конкуренцію на внутрішньому ринку, дозволяє компаніям впроваджувати нові технології, а споживачам надає ширший асортимент і вибір товарів, тобто порівняльні переваги.

Політика вільної торгівлі, на думку її прихильників, підвищує доходи в усіх країнах, але неоднаковою мірою і не для всіх груп населення. В країнах-імпортерах доходи зростають, коли вигоди споживачів перевищують втрати виробників, тоді як в країнах-експортерах доходи зростають, коли втрати виробників перевищують втрати споживачів.

Численні дослідження показують, що після періоду протекціоністського захисту імпортозалежних та імпортозамінних галузей та «очищення» виробництва від застарілих, збиткових підприємств, лібералізація міжнародної торгівлі може позитивно вплинути на зростання продуктивності економіки та окремих суб'єктів господарювання, коли більша відкритість економіки сприяє більш ефективному розподілу ресурсів. Наприклад, дослідження в різних країнах, таких як США, Тайвань і Мексика, показують, що лібералізація зовнішньоторговельних режимів має незначний вплив на продуктивність експортно-орієнтованих фірм і сприяє значному підвищенню конкурентоспроможності імпортозамінних галузей [41, с.39; 91]. Вихід з ринку не конкурентоспроможних фірм став важливим фактором передачі ресурсів більш ефективним фірмам. У Чилі після усунення нетарифних бар'єрів та зниження тарифних ставок перерозподіл ресурсів на користь продуктивних галузей шляхом «очищення» економіки від тягаря неефективних підприємств призвів до зростання продуктивності на 2/3 [36, с.25]. Крім того, поряд з лібералізацією, багато країн використовували механізми нейтралізації впливу імпорту на економіку. Це базувалося на політиці сприяння притоку іноземних інвестицій. Наприклад, уряд Мексики усунув багато бар'єрів для притоку ПІІ, суттєво знизивши імпортні тарифи. Зокрема, було знято обмеження на іноземну участь у капіталізації державних підприємств та скасовано обмеження на імпорт обладнання з-закордону іноземними компаніями. Ці заходи призвели до різкого збільшення потоків ПІІ, особливо у виробничий сектор [30, с.85]. Лібералізація

зовнішньої торгівлі також може полегшити доступ до комплектуючих, сировини та технологій, що призводить до здешевлення імпорту та сприяє технологічному переоснащенню промисловості.

Таким чином, аналіз зовнішньоекономічної політики країн дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на загальну тенденцію до лібералізації світової торгівлі, більшість країн все ще використовують захисні заходи. Водночас важливо підкреслити важливість інших складових цієї політики, які впливають на зовнішню торгівлю. Перша з них пов'язана з промисловою політикою, зокрема з структурними елементами, які визначають структуру експорту, якісні характеристики продукції, а отже, її конкурентоспроможність.

Висновки до розділу 2

Аргументовано, що структурна трансформація економіки, у тому числі зовнішнього сектору, залежить не лише від суто економічних чинників, таких як приплив інвестицій та зміни у монетарній політиці, а й від політичної нестабільності, нерозвиненості ринкових інститутів та кризових явищ у сфері науки і культури.

Аналіз світового досвіду відновлення економічного розвитку після глибоких криз показує, що важливу роль відіграють такі інституційні чинники, як національна ідентичність, розуміння того, що країна і кожен окремий громадянин єдині у своїй теперішній і майбутній долі, довіра до влади, стандарти освіти і культури. З урахуванням цих факторів так і інструменти, як програми, індикативні плани та наукове прогнозування технологічного розвитку, довели свою ефективність, і з їх допомогою країни стали висококонкурентними на національному та глобальному ринках.

У цій статті проаналізовано економічну політику у сфері зовнішньої торгівлі деяких розвинених країн, що перебувають у процесі трансформації. Ця політика базується на принципах прозорості, виконання зобов'язань та недискримінації у міждержавних відносинах і включає стимулювання експорту (через експортне кредитування та страхування, державні гарантії на закупівлю товарів для не комерційних організацій та прямі кредити імпортерам, відшкодування експортерам ввізного мита на імпортні матеріали та сировину, необхідні для виробничого споживання), імпортозаміщення, захист внутрішнього ринку. Система складається з двох основних блоків: директив та заходів щодо захисту внутрішнього ринку (стимулювання внутрішнього виробництва).

Інституції, що регулюють міжнародну торгівлю товарами, є глобальними (Генеральна Асамблея ООН, ЮНКТАД), міжнародними (СОТ, Міжнародний центр торгівлі та сталого розвитку (ICTSD), Міжнародний інститут сталого розвитку (ISD), Міжнародний інститут навколишнього середовища та розвитку (IIED) та інші міжнародні організації та добровільні ініціативи. НУБіП є членом Світової організації торгівлі (СОТ). СОТ є основою глобальної торговельної системи.

РОЗДІЛ 3

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

На відміну від розвинених країн, країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою керуються короткостроковими інструментами в рамках річних державних бюджетів, що суттєво обмежує їх регуляторний потенціал. Такі країни, в тому числі й Україна, не мають розвиненої інституційної системи. Це стосується багатьох законодавчих положень, їх частоті зміни та ненадійного захисту законних прав, інтересів та прав власності.

Згідно з Індексом глобальної конкурентоспроможності, Україна посідає останнє місце серед більш ніж 140 країн світу протягом останніх 10 років. У 2010 році Україна посідала 89 місце разом з Албанією та Гамбією, але у 2013 році піднялася на 16 пунктів до 73 місця. З того часу ситуація погіршилася, і в 2019 році Україна посіла 85 місце зі 141 країни, поміж Шрі-Ланкою та Молдовою. Згідно зі звітом Всесвітнього економічного форуму, у 2019 році позиції України погіршилися в семи з 12 секторів, причому найбільших втрат зазнали ефективність ринку праці (17 пунктів), розвиток фінансового ринку, охорона здоров'я та початкова освіта (9 пунктів). У 2019 році Україна зазнала найбільших проблем у таких сферах: інституції (104 місце), макроекономічна стабільність (133 місце), охорона здоров'я (101 місце) та розвиток фінансового ринку (120 місце) [19].

Україна покращила на один пункт Індекс сприйняття корупції (CPI), набравши 33 бали зі 100 можливих у 2022 році, і наразі посідає 116 місце зі 180 країн (рис.3.1) [102]. В Індексі конкурентоспроможності зростання Україна посіла 90 місце за компонентом «Державні інститути» [102].



Рис. 3.1. Індексі сприйняття корупції в Україні (Corruption Perceptions Index — CPI) за 2013-2022 роки

За даними міжнародних організацій та окремих дослідників, тіньова економічна діяльність є важливою складовою нерозвиненого інституційного середовища в країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, в тому числі в Україні. На відміну від розвинених країн, де відтворювальний потенціал тіньового сектору є обмеженим, у деяких країнах з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, він має руйнівний вплив на розвиток суспільного виробництва.

Донедавна частка тіньового сектору у ВВП в Україні оцінювалася на рівні 50-60% [46]. Однак вважається, що зусилля, спрямовані на гармонізацію національного законодавства з вимогами СОТ та ЄС, дещо покращили ситуацію останнім часом.

Наявність таких інституційних пасток, як тіньова економічна діяльність, корупція, ухилення від обов'язкових платежів, неналежне виконання контрактів, кримінальні відносини тощо, вимагає від держави набуття нових функцій-моніторингу потенціалу інституційних пасток (зокрема, ухилення від платежів,

корупції та тіньової економічної діяльності) та створення умов для їх подолання [24, с.147]. Основними інституційними регуляторними чинниками у процесі подолання цих пасток є закони та підзаконні акти, а також державні інституції, створені для боротьби з порушенням правових норм у цій сфері. Водночас наявність цих інституційних пасток призвела до відсутності безпеки всередині країни, одним з найважливіших наслідків якої стала відсутність прямих іноземних інвестицій та уповільнення темпів економічного зростання. Криза довіри до вітчизняної економіки у 1980-х роках була посилена стрімким зростанням трансакційних витрат і нездатністю подолати серйозну економічну кризу в ході реформ 1990-х років, що проявилось в падінні рівня життя і стійкому браку довіри; крім того, економічне зростання в поточному десятилітті не супроводжувалося поліпшенням добробуту більшості пересічних громадян.

Світовий досвід свідчить, що при формуванні економічної політики країни необхідно враховувати розвиток конкурентних відносин, який є важливим чинником прискорення економічного зростання, забезпечення високих темпів науково-технічного прогресу та зменшення глибини кризи. Одним з головних завдань є досягнення значного збільшення частки конкурентного ринку та забезпечення рівних умов конкуренції для всіх організацій. У цьому контексті Уряду необхідно звернути особливу увагу на ринок природних монополій. Тут необхідно розробити ефективну систему державного регулювання тарифів на послуги природних монополій та забезпечити належну якість і доступність цих послуг. Водночас, держава повинна заохочувати технологічні зміни, які зменшують ступінь монополізму та готують підґрунтя для лібералізації ринку [58, с.21].

На наш погляд, зовнішні можливості для подолання викликів глобалізації полягають насамперед у врахуванні особливостей сучасної конкуренції на глобалізованих ринках. До таких особливостей можна віднести перехід від вільної

конкуренції між приватними виробниками до конкуренції між різними монополістичними та олігополістичними структурами, а також формування гнучких альянсів між конкурентами та партнерами. У таких альянсах відбувається обмін ноу-хау, інноваціями та новітніми науково-технічними досягненнями, що збагачує спільних конкурентів і підвищує їхню конкурентоспроможність. У цьому контексті формулювання торговельної політики стало більш складним, оскільки вона повинна враховувати часто багатогранні тенденції та міжгалузеві зміни в національному та глобальному середовищі.

Однією з причин затримки структурних реформ в Україні стала «шокова» лібералізація, яка призвела до гіперінфляції, знецінення раніше накопиченого виробничого капіталу та глибокої економічної кризи. В результаті багато річної економічної кризи існуючі конкурентні переваги української економіки, зокрема, характеристики високого рівня розвитку освіти, науки, робочої сили та професійної кваліфікації, значно погіршилися, а внутрішній попит впав до кризового рівня.

У цьому контексті відкритість економіки сприяла розширенню зовнішньої торгівлі, яка була одним з головних рушіїв економічного відновлення України з 2000 року. Однак надмірна залежність від зовнішньої торгівлі може призвести до економічної нестабільності навіть в умовах незначних коливань на світових ринках, особливо якщо експортний сектор вузько спеціалізується на сировинних товарах, низько технологічній металургії та базовій хімії.

Найбільшими торговельними партнерами України на Заході є ЄС та інші європейські країни: у період 2013-2021 років їхня частка в українському експорті та імпорті становить 30-40% та 30-38% відповідно (рис. 3.2) [86]:

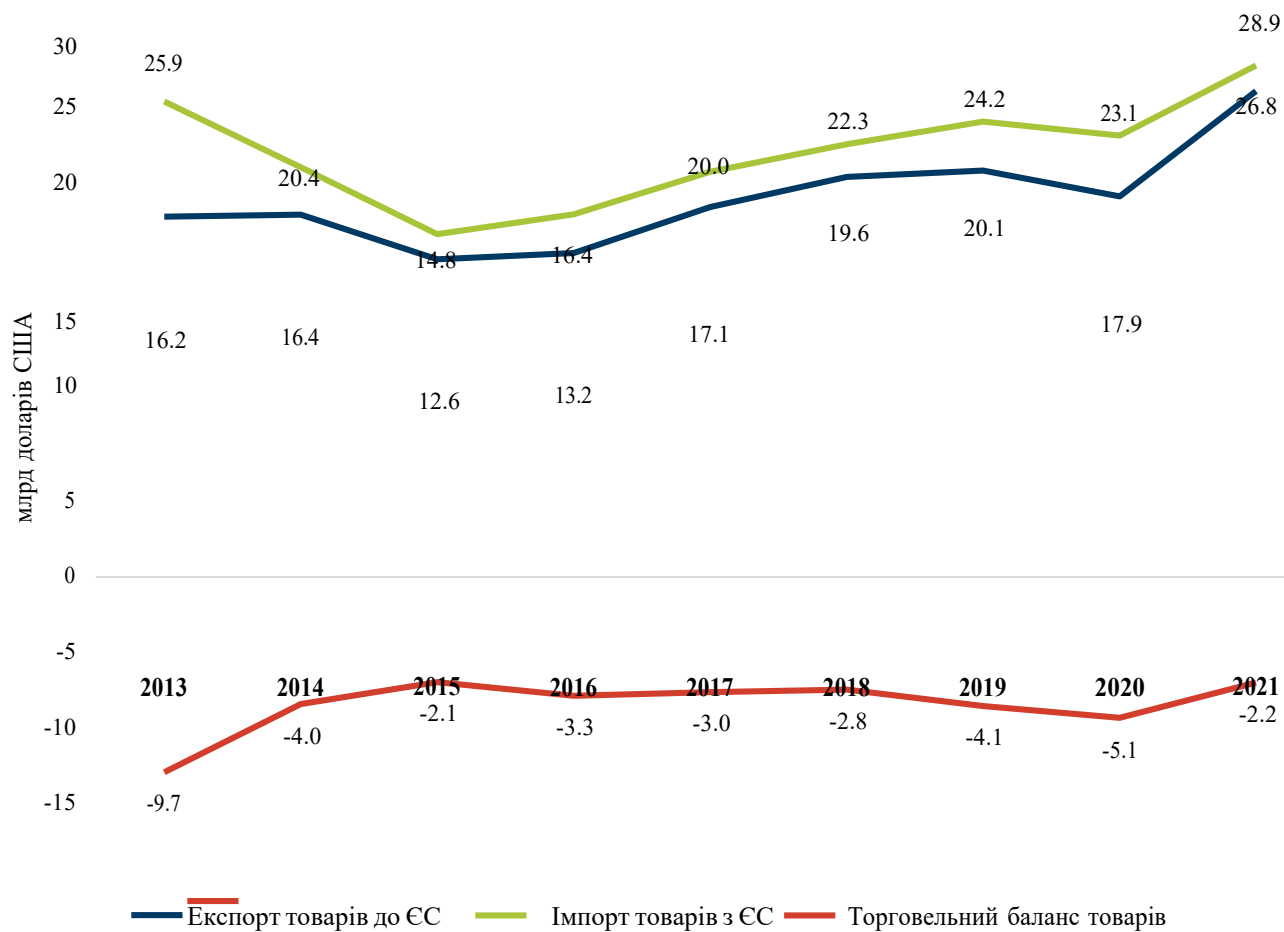


Рис. 3.2. Експорт та імпорт товарів з країнами ЄС-27 протягом 2013-2021 років, млрд. дол. США

Траєкторія зростання українського експорту до Європи демонструє лише один випадок спаду (-7,5% у 2015 році); цей спад був зумовлений переважно політичними факторами; посилення нестабільності та невпевненості інвесторів після виборів в Україні призвело до падіння темпів економічного зростання з 12,1% у 2014 році до 2,7% у 2015 році. В інші роки експорт до Європи стабільно зростає: у 2022 році торгівля товарами та послугами з ЄС становила 53,6% від загального обсягу торгівлі України (порівняно з 39,1% у 2021 році).

Також непоодинокими є випадки, коли експорт товарів, який був досить успішним, під час повномасштабної війни та російського вторгнення в Україну починає знижуватися, і у 2022 році внаслідок блокування морських перевезень і руйнування виробничих потужностей, скорочується більш ніж на третину порівняно з 2021 роком, а за обсягом та структурою приблизно відповідає показникам 2015-2016 років (активна фаза першої хвилі агресії).

Політичні кроки ЄС щодо лібералізації торгівлі в розпал повномасштабної війни створили додатковий тиск на виробників Центральної та Східної Європи, які значною мірою зупинилися на своїх внутрішніх ринках.

Майже дві третини українського експорту припадає на продовольство та сільськогосподарську продукцію.

Торгівля України з Російською Федерацією та Республікою Білорусь практично зупинилася.

На противагу цьому, динаміка експорту та імпорту в першому кварталі 2023 року була дуже різною. Експорт товарів впав на 26,1%, тоді як імпорт зріс на 11,2%. Така динаміка призвела до стрімкого зростання від'ємного сальдо платіжного балансу з 25 мільйонів доларів США у попередньому році до 5,2 мільярда доларів США першому кварталі 2022 року. Обсяг торгівлі склав 25,8 млрд. доларів США, 60% імпорту товарів і 40% експорту.

Однак, за даними НБУ, конкретно за січень 2022 року експорт товарів скоротився на 47,4% (-48,1% у грудні) до 2,9 млрд. доларів США, тоді як імпорт зменшився лише на 16,6% (-19,3% у грудні) до 5 млрд. доларів США. Порівняно з попереднім місяцем експорт товарів впав на 11,0%, а імпорт – на 19,9%.

НБУ зазначає, що в абсолютному вимірі найбільше скоротився експорт продовольчих товарів – на 32,5% (-10,6% порівняно з груднем 2022 року), переважно за рахунок зернових культур – на 41,0% (-11,0%) та олії та жирів і насіння олійних культур – на 18,9% (-8,7%).

Експорт інших основних товарних груп також скоротився: чорні та кольорові метали: 78,5% (6,1%); мінеральні продукти (включаючи руди): 65,6% (0,2%); хімічна продукція: 62,5% (23,1%); продукція машинобудування: 46,4% (31,7%); деревина та вироби з деревини: 39,7% (1,8%).

У січні 2023 року найбільше в номінальному вираженні скоротився експорт до країн Азії – на \$1,2млрд (59,7%), а їхня частка в товарному експорті впала до 28,4% з 37,1% у січні 2022 року. Також суттєво скоротився експорт до країн Африки (\$477 млн, -81,4%, частка скоротилася з 10,5% до 3,7%) та країн СНД (\$331 млн, -74,7%, частка скоротилася з 7,9% до 3,8%).

Експорт до ЄС зменшився на 350 млн доларів США (16,5%), частка ЄС зросла з 37,9% до 60,1%.

Що стосується імпорту, то енергетичний імпорт скоротився на 17,3% (-4,8% станом на грудень 2022 року), а не енергетичний – на 16,3% (-24,1%); зокрема, хімічна продукція -40,1% (-11,8%), продукція машинобудування -12,2% (-32,8%), чорні та кольорові метали: -40,8% (-21,4%) (-18,8%), продукти харчування: -15,6% (-11,4%), деревина та вироби з деревини: -47,5% (-18,8%), за даними НБУ.

За даними НБУ, найбільше у січні 2023 року впав імпорт з країн СНД – на 1,3 млрд. доларів США в номінальному виразі (у 14разів), а їхня частка в імпорті товарів скоротилася з 24,1% у січні 2022 року до 2,0%. Імпорт з країн Америки також суттєво скоротився (-182 млн. доларів США, -40,3%, а частка впала з 7,6% до 5,4%).

Водночас збільшився імпорт з ЄС (266 млн. доларів США, зростання на 14,3%, частка з 31,3 до 42,8%) та імпорт з Азії (71 млн. доларів США, зростання на 4,3%, частка з 27,4 до 34,3%).

Товарна структура експорту та імпорту України з європейськими країнами є стабільною, в ній домінують дві товарні групи: мінеральні продукти та метали в експорті та продукція хімічної та машинобудівної промисловості в імпорті (табл. 3.1)

Таблиця 3.1

Товарна структура експортно-імпортних операцій України з країнами Євросоюзу у 2022-2023 рр. у I кварталі, млн. дол. США

Найменування продукції	Експорт України до Європу		Імпорт в Україну з Європи	
	2022 (I квартал)	2023 (I квартал)	2022	2023 (I квартал)
Продовольчі товари, товари АПК	6452	6745	1469	1790
Мінеральні продукти	1344	444	1450	1110
Продукція хімічної промисловості	695	297	2807	2827
Деревина, папір	349	442	562	438
Метали і вироби з них	2757	929	700	681
Продукція машинобудування	1247	812	3694	4433
Інші товари	912	637	1008	1484
Усього	13756	10306	100	100

Джерело: розраховано автором за: Моніторинг економічних та галузевих показників / Мін. економіки України, вип. 1 (93), січень 2023 р. – ст. 45. Стат. бюлетень за 2023 р. / Держкомстат – ст. 85-88.

Експорт мінеральної сировини з України до європейських країн включає сіль, пісок, глину, мармур, граніт, руду, концентрат, шлак, вугілля, нафту та нафтопродукти, газ та електроенергію.

Протягом аналізованих років частка сільськогосподарської продукції в експорті з України до Європи зростає. Водночас частка хімічної продукції зменшилася, а частки металургійної продукції та продукції машинобудування змінювалися нестабільно.

У першому кварталі 2023 року Україна імпортувала товарів на суму 15,5 млрд. доларів США, що на 1,6 млрд. доларів США більше, ніж за аналогічний період 2022 року. У секторальному розрізі збільшився імпорт харчових продуктів та сільськогосподарської продукції (+21,9%, 300 млн. доларів США), машин, обладнання та транспорту (+20%, 700 млн. доларів США), а також текстилю, текстильних виробів та взуття (+20,1%, 100 млн. доларів США). Водночас значно скоротився імпорт мінеральних продуктів (на 53%, 61 млн дол. США).

Ці події призвели до незначних змін у товарній структурі українського імпорту. У першому кварталі 2023 року лідирували машини, обладнання та транспортні засоби, на які припадало 28,5% від загального обсягу товарного імпорту України (26,4% у першому кварталі 2022 року).

Географічна структура експорту товарів України у першому кварталі 2023 року є наступною (табл. 3.2) [96]:

Таблиця 3.2.

Географічна структура експорту товарів України у I кварталі 2023 року

10 провідних країн з експорту товарів з України, I квартал 2023 року		
Країни	Вартісний обсяг експорту, млн. дол. США	Частка у експорті України, %
Польща	1505	14,6
Китай	1010	9,8
Румунія	997	9,7
Туреччина	848	8,2
Німеччина	484	4,7
Угорщина	465	4,5
Іспанія	446	4,3
Нідерланди	432	4,2
Італія	378	3,7
Словаччина	299	2,9

Рішення ЄС про скасування всіх тарифів, квот і мит на український експорт на європейський ринок з 4 червня 2022 року по 5 червня 2023 року відіграло важливу роль у збереженні експорту до ЄС на рівні, що передувало початку повномасштабних воєнних дій.

Основними ринками збуту української продукції у 1 кварталі 2023 року були Польща (14,6% від загального обсягу експорту з України), Китай (9,8%), Румунія (9,7%), Туреччина (8,2%) та Німеччина (4,7%). Частка країн СНД у географічній структурі експорту зменшилася з 7,4% у першому кварталі 2022 року до 3,7% за аналогічний період 2023 року. Через відсутність поставок до Російської Федерації та Республіки Білорусь експорт впав на 63,1%.

Географічна структура імпорту товарів України у першому кварталі 2023 року є наступною (табл. 3.3.) [96]:

Таблиця 3.3

Географічна структура експорту товарів України у I кварталі 2023 року

10 провідних країн з імпорту товарів з України, I квартал 2023 року		
Країни	Вартісний обсяг імпорту, млн. дол. США	Частка у імпорті України, %
Китай	2558	16,5
Польща	1571	10,1
Німеччина	1130	7,3
Туреччина	1119	7,2
США	683	4,4
Болгарія	612	3,9
Словаччина	537	3,5
Індія	503	3,2
Швейцарія	456	2,9
Угорщина	450	2,9

Китай залишається найбільшим постачальником товарів в Україну, на який припадає 16,5% загального товарного імпорту (вартість імпорту зросла на 29%

до 600 млн.доларів США). Польща (10,1%), Німеччина (7,3%), Туреччина (7,2%) та США (4,4%) також відіграють важливу роль у географічній структурі українського імпорту.

У січні-березні 2022 року частка країн СНД у географічній структурі імпорту України зменшилася з 21,4% до 2,2% за аналогічний період 2023року. Імпорт товарів зменшився на 88,7% до 2,6 млрд. дол. США.

Таке значне зниження пов'язане з тим, що Україна імпортувала дуже мало товарів з Російської Федерації та Республіки Білорусь. Імпорт з цих двох країн становив 3 млн. доларів США та 5,5млн. доларів США. Ці показники становлять 0,02% та 0,04% від загального обсягу імпорту України відповідно.

Ми вважаємо, що повільне реформування та соціально-економічний розвиток української економіки, а не зовнішні чинники, сформували торговельну систему України. Здається, що Україна немає чіткого розуміння власного становища у світі та свого потенціалу для покращення ситуації. За терміном «велика Україна», який часто використовується політиками на різних рівнях, багато політиків, схоже, вважають, що у складі СРСР все ще існувала індустріальна республіка, основні сектори економіки якої функціонували відповідно до потреб великих держав. Повна зайнятість була досягнута, хоч і штучно, але в умовах державної монополії на зовнішню торгівлю та повної ізоляції України від зовнішнього світу, внутрішній ринок постійно відчував серйозний дефіцит якісної продукції.

Сьогодні ситуація кардинально змінилася. У 2017 році, коли Україна була незалежною та відкритою країною, її ВВП становив лише 72,4% від рівня 1990 року, а частка у світовому експорті – 0,3%. За оцінками Статистичного управління Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН), у 2017 році ВВП України у міжнародних порівнянних цінах 2015 року та за паритетом купівельної спроможності становив 303,86 мільярда доларів США. Це менше 15,5% ВВП Франції, 15% ВВП Великої Британії, 36% ВВП Туреччини та 52% ВВП Польщі.

Україна успадкувала від колишнього Радянського Союзу деформовану структуру виробництва, високу інтенсивність витрат і занепадаючий внутрішній ринок. Ці фактори прямо та опосередковано вплинули на обсяги та структуру імпорту та експорту.

Надзвичайна відкритість української економіки з експортною квотою 40-62% у 2000-2017 роках, що вдвічі більше, ніж у розвинених країнах з аналогічною чисельністю населення, свідчить про те, що траєкторія економічного розвитку сильно залежить від кон'юнктури на зовнішніх ринках.

Проблеми української економіки та експорту значною мірою пов'язані з надмірною залежністю країни від розвитку металургії. На металургійну продукцію припадає понад 40% товарного експорту та близько 10% імпорту товарів і послуг в економіку. Дослідження показали, що виробництво цієї продукції значною мірою визначає загальні перспективи економічного розвитку країни, оскільки зменшення або збільшення виробництва металургійної продукції на 1,0% призводить до зменшення або збільшення ВВП приблизно на 1,0%. Структура експорту України загалом недостатньо диверсифікована з точки зору ринків і товарів: сировина та продукція з низькою доданою вартістю складають близько 76% експорту України, причому ці товари є досить домінуючими.

Залежність України від імпорту енергоносіїв та інших товарів зростає як безпосередньо через збільшення обсягів імпорту, так і опосередковано – через зростання вартості імпортової сировини та комплектуючих, необхідних для виробництва експортної продукції. Причиною збільшення імпорту є те, що значна кількість підприємств зазнає збитків: у 2017 році 32,5% збиткових підприємств поглинули 26% прибутку прибуткових підприємств [11, с.46-49].

Аналіз зовнішньоторговельних відносин України з її основними сусідами та проблем, пов'язаних із зовнішньою торгівлею та економічним розвитком, дозволив зробити наступні висновки:

- надмірна залежність української економіки від експорту, сформована в умовах деформованої структури та недостатніх якісних показників промислового виробництва, стримує розвиток зовнішньоторговельного сектору;
- товарна і географічна прив'язка експорту є вкрай жорсткою, що призводить до перенесення шоків інших країн на внутрішній ринок;
- недостатнє внутрішнє виробництво споживчих товарів призводить до збільшення імпорту в Україну та від'ємного торговельного балансу.

Для покращення ситуації в державі та зовнішньому секторі необхідно прискорити реструктуризацію економіки, покращити структуру експорту, посилити процес імпортозаміщення для зменшення втрат бюджетних надходжень через високі експортні квоти, а також забезпечити перехід економіки до моделі розвитку через інновації та інвестиції.

Тому, на нашу думку, основний фокус економічної політики України має бути спрямований на посилення структурних реформ виробництва. Аналіз зовнішньоекономічної політики України впродовж років системної трансформації свідчить про її хаотичність, неузгодженість процесу лібералізації зі структурним реформуванням галузей національного виробництва, що може призвести до втрати позицій українського експорту на міжнародних ринках.

Враховуючи виклики глобалізації, регуляторна політика України у сфері зовнішньої торгівлі потребує модернізації, зокрема шляхом гармонізації нормативно-правової бази з вимогами та правилами СОТ, стимулювання вітчизняного експорту, просування вітчизняної продукції на світовий ринок та підвищення національної конкурентоспроможності через структурну перебудову виробництва та збільшення частки високотехнологічних галузей. Важливою є реалізація заходів щодо підвищення конкурентоспроможності країни через структурну перебудову виробництва та збільшення частки високотехнологічного сектору. Економічна реалізація цього комплексу напрямів та заходів потребує нової концепції зовнішньоекономічної політики, яка б

передбачала підвищення національної конкурентоспроможності в рамках реалізації інноваційної моделі та використання інституціоналізації, а також підвищення ефективності використання внутрішніх ресурсів з одночасним поєднанням політики імпортозаміщення та стимулювання експорту (рис. 3.3).

Враховуючи проаналізований в роботі досвід інших країн, вважаємо, що в рамках удосконалення української зовнішньоторговельної політики необхідно використовувати для стимулювання експорту засоби кредитування і страхування експортних операцій, надання державних гарантій та прямих кредитів імпортерам на закупівлю товарів для некомерційних організацій. Доцільно було б, щоб держава виступила у функції менеджера, інвестуючи кошти у сучасні виробництва і сприяючи просуванню конкурентоспроможних товарів на світовий ринок. Важливе значення для підтримки експортерів має поліпшення державного інформаційного обслуговування, валютне регулювання, задіяння комерційної дипломатії.

Спрямованість зовнішньоекономічної політики формується під впливом багатьох чинників, серед яких варто виокремити групи політичних, правових та економічних факторів. До першої групи належать геополітичне положення країни, пріоритети національної безпеки, участь в інтеграційних об'єднаннях та міжнародних організаціях, розвиненість законодавчої бази та її відповідність міжнародним вимогам, положення країни в координатах «центрів впливу» в глобалізованій світовій економіці, стратегічний резерв зовнішньополітичних операцій країни або її об'єднань, принципи, норми та правила міжнародних регуляторних органів. Друга група стосується стану та динаміки розвитку національної та світової економіки, структури внутрішнього попиту, стану торгівлі та платіжного балансу, експортного потенціалу країни, конкурентоспроможності національного виробництва та рівня технологічного розвитку.

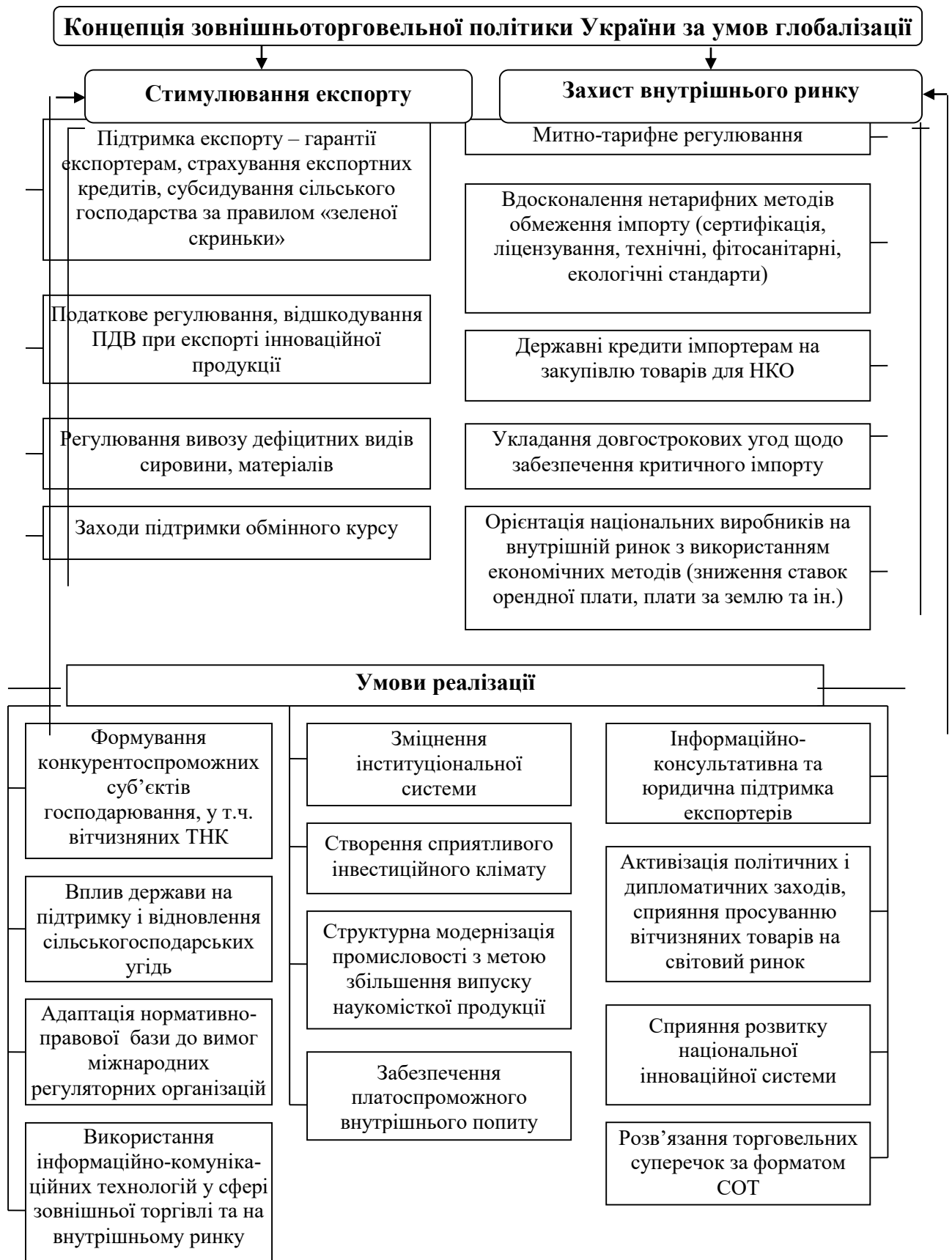


Рис. 3.3. Напрями і заходи ефективної зовнішньоторговельної політики

Як вже наголошувалось, для успішної реалізації викладеної зовнішньоекономічної політики, основною передумовою є структурне реформування економіки з метою збільшення частки високотехнологічних виробництв. Водночас державі необхідно суттєво збільшити підтримку розвитку людського та інтелектуального капіталу, залучаючи для цього кошти бюджету, заохочуючи бізнес та благодійність. Забезпечення сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища пов'язано насамперед з політичною стабільністю в країні, передбачуваністю «правил гри», викоріненням корупції.

Реалізація основних положень нової концепції зовнішньоторговельної політики за умов посилення державного впливу на формування нових конкурентних переваг, передусім інтелектуального капіталу, дозволить збагатити структуру експорту, підвищити рівень його технологічності, забезпечити раціональне співвідношення на внутрішньому ринку товарної маси вітчизняного та імпортного походження, підвищити рейтинг країни та захистити в цілому національні економічні інтереси.

Висновки до третього розділу

За інституціональною теорією, Україні в перехідний період та за часів світової фінансової кризи потрібно було б вдаватися до методів програмування таких заходів як, приміром організації громадських робіт, проектів розвитку транспортної інфраструктури та ін., але ситуація в країні не відповідає базовим вимогам цієї теорії (відсутня політична стабільність, довіра народу до влади, розуміння національної ідеї, яка могла б згуртувати соціум на досягнення стратегічної мети – зростання добробуту нації на основі підвищення конкурентоспроможності країни).

За проведеними розрахунками, в Україні вкладення у нематеріальні активи у 2016 р. склали всього 0,8% ВВП, або 3,5% загального обсягу інвестицій в

основний капітал, витрати на технологічні інновації – 1,05, інформацію – 2, програмного забезпечення – 0,13% ВВП.

На основі аналізу економічної політики у сфері зовнішньої торгівлі низки розвинених країн, які свого часу пройшли період трансформації, та з врахуванням висновків дослідження реалій української економіки (відставання зі структурними реформуваннями; розвитку науки та освіти; знецінення накопиченого раніше продуктивного капіталу; надвисока залежність від експорту низькотехнологічної продукції металургії та основної хімії) в роботі обґрунтована та запропонована нова концепція зовнішньоекономічної політики України.

Ця політика базується на принципах транспарентності, виконання зобов'язань, недискримінаційності у міждержавних відносинах і містить два крупні блоки напрямів і заходів, спрямованих на стимулювання експорту (через кредитування і страхування експорту, надання державних гарантій та прямих кредитів імпортерам на закупівлю товарів для некомерційних організацій, відшкодування експортерам ввізного мита на необхідні для виробничого споживання імпортовані матеріали і сировину) імпортозаміщення і захист внутрішнього ринку (стимулювання вітчизняного виробництва для внутрішнього ринку, довгострокові угоди на постачання товарів критичного імпорту, вдосконалення системи нетарифних обмежень та нетарифного захисту «чутливих» видів діяльності). Виокремлено необхідні заходи, які б забезпечили реалізацію зовнішньоторговельної політики (активізація структурного реформування економіки з метою збільшення частки високотехнологічних виробництв і розвитку людського капіталу, забезпечення сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища, формування критичної маси конкурентоспроможних суб'єктів господарювання, подальша гармонізація нормативно-правової бази до вимог СОТ).

Реалізація основних положень нової концепції зовнішньоторговельної політики за умов посилення державного впливу на формування нових конкурентних переваг сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни, модернізації структури експорту, формуванню раціонального співвідношення на внутрішньому ринку товарної маси вітчизняного та імпортного походження і дозволить захистити національні економічні інтереси.

ВИСНОВКИ

Таким чином, система регулювання міжнародних економічних відносин, у тому числі міжнародної торгівлі, еволюціонувала від правового сприяння укладанню та виконанню індивідуальних угод і генеральних угод з питань митної справи та торгівлі до формування Світової організації торгівлі як основного центру регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобалізації світової економіки. Неоднорідність членів СОТ та інтересів держав-членів зумовила необхідність розробки відкритих переговорних процедур і широкого спектру методів та інструментів регулювання та врегулювання спорів. Завдяки регуляторній діяльності СОТ торговельно-економічні відносини між членами стали більш справедливими та ефективними, були досягнуті домовленості з багатьох питань на багатосторонніх переговорах, враховані інтереси менш розвинених країн. Водночас у регуляторній діяльності СОТ були виявлені недоліки, такі як невирішеність проблем з нетарифними бар'єрами, складнощі у наданні режиму найбільшого сприяння малим країнам та обмежений вплив на світову торгівлю концентрації торгівлі та інвестицій серед розвинених країн.

Фактичне формування державної регуляторної політики у зовнішньоторговельній сфері демонструє поєднання інструментів лібералізації та державного протекціонізму з нетарифними торговельними обмеженнями, фіскальними інструментами підтримки експорту та розширенням і розвитком субсидій сільськогосподарським виробникам на тлі зменшення ролі тарифного та митного регулювання.

Структурна трансформація економіки, включаючи зовнішній сектор, виявилася залежною не лише від суто економічних чинників, таких як приплив інвестицій та зміни у монетарній політиці, але й від політичної нестабільності, нерозвиненості ринкових інститутів, наукової та культурної криз.

У статті проаналізовано економічну політику у сфері зовнішньої торгівлі низки розвинених країн, що переживають процес змін. Ця політика базується на

принципах прозорості, виконання зобов'язань та недискримінації у міжнародних відносинах і складається з двох основних блоків: стимулювання експорту (кредитування та страхування експорту, надання державних гарантій на закупівлю товарів неприбутковими організаціями та пряме кредитування імпортерів, відшкодування експортерам ввізного мита на імпортні матеріали та сировину, необхідні для виробничого споживання), імпортозаміщення та внутрішній ринок.

Інститути, що регулюють міжнародну торгівлю товарами, представлені глобальними (Генеральна Асамблея ООН, ЮНКТАД), міжнародними (СОТ, Міжнародний центр торгівлі та сталого розвитку (ICTSD), Міжнародний інститут сталого розвитку (ISD), Міжнародний інститут навколишнього середовища та розвитку (ПЕД) та іншими міжнародними організаціями та добровільними ініціативами. НУБіП є членом Світової організації торгівлі (СОТ). СОТ є базовою організацією глобальної торговельної системи.

Згідно з інституційною теорією, в умовах перехідного періоду та світової фінансової кризи Україна мала б вдатися до таких методів програмування, як громадські роботи та проекти транспортної інфраструктури, але ситуація в країні не відповідає основним вимогам цієї теорії (політична стабільність, воєнний стан, довіра населення до влади та розуміння національних ідеалів, здатних об'єднати суспільство для досягнення стратегічних цілей).

На основі аналізу економічної політики у сфері зовнішньої торгівлі низки розвинених країн, що перебувають у стані трансформації, та з урахуванням результатів дослідження реалій української економіки (відставання структурних реформ, розвитку науки та освіти, знецінення раніше накопиченого виробничого капіталу, надмірна залежність від експорту низько технологічної продукції, зокрема металургії та основної хімії), обґрунтовано та запропоновано нову концепцію зовнішньоекономічної політики України. Ця політика базується на принципах прозорості, виконання зобов'язань та недискримінації у

міждержавних відносинах і складається з двох основних блоків: заходи, спрямовані на стимулювання експорту (кредитування та страхування експорту, державні гарантії на закупівлю товарів для неприбуткових організацій та прямі кредити імпортерам, відшкодування експортерам ввізного мита на імпортні матеріали та сировину, необхідні для виробничого споживання), імпортозаміщення та захист внутрішнього ринку (внутрішні заходи, спрямовані на стимулювання виробництва). Виокремлено заходи, спрямовані на забезпечення реалізації зовнішньоторговельної політики (посилення структурних реформ економіки з метою збільшення частки високотехнологічних виробництв та розвитку людського капіталу, забезпечення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, створення критичної маси конкурентоспроможних підприємств, подальша гармонізація регуляторної бази з вимогами СОТ).

В умовах посилення впливу держави на створення нових конкурентних переваг реалізація основних положень нової концепції зовнішньоторговельної політики сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни, модернізації структури експорту, створенню розумного співвідношення вітчизняних та імпортних товарів на внутрішньому ринку та захисту економічних інтересів країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ: оновлена оцінка / [за ред. І. Бураковського, В. Мовчан]. К., 2008. 130 с.
2. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування / [Осика С. Г., Коновалов В. В., Покрещук О. О., Осика А. С.]; К.: Укр. акад. зовніш. торгівлі України, 2001. 377 с.
3. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія]. К.: КНЕУ, 2013. 394 с.
4. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації: [монографія]. К.: КНЕУ, 2014. 275 с.
5. Геєць В. М. Нестабільність та економічне зростання. К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2000. 344 с.
6. Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект: [монографія]. Тернопіль : Економ. думка, 2006. 544 с.
7. Глобалізація і безпека розвитку: [монографія]; керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. К.: КНЕУ, 2002. 789 с. Рос.
8. Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи: [монографія]. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. 488 с.
9. Губський Б. В. Євроатлантична інтеграція України. Логос, 2003. 328 с.
10. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» № 15-93 від 19.02.1993 р.: [зі змінами і доповненнями станом на [24.03.2006](#) на підставі [3509–15](#)]. Відомості Верховної Ради (ВВР). 1993. № 17. ст. 184.
11. Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію та сертифікацію» № 46–93 від 10.05.1993 р.: [зі змінами і доповненнями станом на [13.10.2005](#) на підставі [2863–15](#)]. Відомості Верховної Ради (ВВР). 1993. № 27. ст. 289.

12. Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми; за ред. М. М. Якубовського; Н.-д. екон. ін-т Мін-ва економіки України. К., 2005. 407 с.
13. Дерлоу Дес. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Дес Дерлоу; [пер. з англ. Р. А. Семківа, Р. Л. Ткачука] (Серія „Усе про менеджмент”). К.: Наук. думка, 2001. 242 с.
14. Економіка України: макропроблеми розвитку: [монографія]; ред. Ф. В. Бесєдін, А. С. Музиченко. К.: НДЕІ, 2008. 328 с.
15. Закон України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну» № 332–XIV від 22.12.1998 р.: [зі змінами, внесеними законами України станом на [07.05.2008](#) на підставі [252–17](#)] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР). 1999. № 11. ст. 78.
16. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» № 1540а–XII від 10.09.1991 р.: [зі змінами і доповненнями станом на [05.10.1991](#)] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР). 1991. № 46. ст. 616.
17. Закон України «Про режим іноземного інвестування» № 93/96–ВР від 19.03.1996 р.: [зі змінами і доповненнями станом на [11.06.2003](#) на підставі [762–15](#)] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР). 1996. № 19. ст. 80.
18. Закон України «Про ставки акцизного збору і ввізного мита на деякі товари (продукцію)» № 313/96–ВР від 11.07.1996 р.: [зі змінами і доповненнями станом на [10.01.2009](#) на підставі [797–17](#)]. Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 1996. № 42.ст. 201.
19. Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» № 441-V від 13.12.2006 р.: [зі змінами, внесеними законами України станом на 16.05.2008 на підставі 1106-16] / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради (ВВР). 2007. № 9. ст.413

20. Закон України «Про ставки ввізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» № 1033-XIV від 10.09.1999р.: [зі змінами, внесеними законами України станом на 16.05.2008 на підставі 2773-15, 1113-16]. Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради (ВВР). 1999. № 44. ст. 389.
21. Закон України «Про стандарти, технічні регламенти та порядок оцінки відповідності» № 3164-IV від 01.12.2005 р.: [зі змінами і доповненнями станом на [31.01.2009](#) на підставі [882-17](#)]. Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2006. № 12. ст. 101.
22. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор: [монографія]; за ред. А. А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2005. 280 с.
23. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ: [монографія]; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 315 с.
24. Інноваційна стратегія українських реформ. К.: Знання України, 2002. 336 с.
25. Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ / СОТ у регулюванні світової торгівлі. К., Укр. акад. зовніш. торгівлі, 2000. 286 с. (Система Світової організації торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів).
26. Коломієць І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації: [монографія]. Інститут регіональних досліджень НАН України. Львів, 2014. 247 с.
27. Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: [навч. посіб.]. [Доусон Лора Річі, Мальський М., ВанДузер Е. та ін.]; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка; Центр торговельної політики та права, Оттава. Л.: Астролябія, 2006. 704 с.
28. Мельник Т. М. Адаптаційні витрати національної економіки за умов членства в міжнародних інститутах регулювання торгівлі. Актуальні

проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. К.: КНУ імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2008. 2 ч. № 81. С. 197-202.

29. Мельник Т. М. Антидемпінг: питання теорії та практики застосування в Україні. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 4. С. 37-46.
30. Мельник Т. М. Постіндустріальна економіка: основні ознаки та конкурентні переваги. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2008. № 6 (41). С. 119-127.
31. Мельник Т. М. Шляхи удосконалення нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України за умов вступу до СОТ. *Економіст*. 2004. № 6. С. 76-79.
32. Мельник Т. Сучасні тенденції розвитку міжнародних торговельних відносин. *Вісник КНЕУ*. 2015. №2 (спецвип.). С.63–67.
33. Осика С. Г. Світова організація торгівлі: [підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навчаються за спец.: «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент організацій», «Економіка підприємства». [3-є вид., перероб. і доп.]. К. : К.І.С., 2005. XXIV, 514 с .
34. Податкова політика в Європейському Союзі / Представництво Європейської комісії. К., 2001. 43 с.
35. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобальних викликів: [монографія у 2 ч.]; за ред. В. М. Гейця, А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. 389 с.
36. Рокоча В. В. Міжнародна економіка: [навч. посіб.: у 2 кн.]. К.: Таксон, 2000. Кн. 1: Міжнародна торгівля: теорія та політика. 2000. 318 с.
37. Роль держави у довгостроковому економічному зростанні. [за ред. Б. Е. Кваснюка]; Ін-т економіки та прогнозування. Х.: Форт, 2003. 424 с.
38. Світова економіка: [підруч. для студ. вищ. навч. закл., що навч. за спец. «Міжнародна економіка»]. С. В. Головка (голов.ред.). [2-е вид., стер.]. К.: Либідь, 2011. 582 с.

39. Світова та європейська інтеграція: [навч. посібник] [за заг. ред. д-ра іст. наук, проф. Я. Й. Малика]. Львів: ЛРИДУ НАДУ, 2015. 540 с.
40. Світовий бізнес: [навч. посібник]. Житомир: ПП «Рута», 2008. 498 с.
41. Світовий ринок товарів та послуг: [підруч: у 2 ч.]. за заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 1 ч. 318 с.
42. Світовий ринок товарів та послуг: [підруч.] заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 2 ч. 318 с.
43. Слепець В. М. Міжнародне оподаткування: [монографія]. Одеса: Астропринт, 2000. 384 с.
44. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: [монографія] / [за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка]. К.: КНЕУ, 2001. 538 с.
45. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б. Є. Кваснюка. К.: Фенікс, 2007. Т. 1: Економіка знань – модернізаційний проект України. 2007. 544 с., Т. 2: Інноваційно–технологічний розвиток економіки. 2007. 564 с., Т. 3: Конкуренто-спроможність української економіки. 2007. 556 с.
46. Україна в процесах міжнародної інтеграції. [Сіденко В. Р., Павленко Ю. В., Барановський О. І. та ін.]; за ред. В.Р.Сіденка. Харків: Форт, 2003. 279 с.
47. Україна і Світова організація торгівлі: [зб. офіц. документів]. Рада нац. безпеки і оборони України, Міжвідом. комісія з питань фін. безпеки; [упоряд. З. С. Варналій та ін.]. К., 2002. 383 с.
48. Україна на шляху до Європи. К.: Фенікс, 2001. 343 с.
49. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: у 2 т. Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. К. : КНЕУ, 2006. 816 с.
50. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність. К.: Знання, 2017. 670 с.

51. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: [навч. посібник]. К.: КНЕУ, 2011. 488 с.
52. Членство України в СОТ: огляд зобов'язань та коментарі до них. Ужгород, 2018. 105 с.
53. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: [монографія]. К.: КНЕУ, 2018. 272 с.
54. Шаблиста Л. М. Податки як засіб структурної перебудови економіки. НАН України Ін-т економіки та прогнозування. К. 2000. 217 с.
55. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія]. Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. К. : КНЕУ, 2007. 312 с.
56. Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі: [монографія]. Дніпропетр. ун-т економіки та права. Д.: ДУЕП, 2004. 324 с.
57. Яковлев Ю. П. Міжнародна торгівля: практикум. К.: Кондор, 2018. 308 с.
58. Bacier S.L., Bergstrand J.H. The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity. *Journal of International Economics*. 2001. 53 p.
59. Barba N.G. Multinational firms in the world economy. Giorgio Barba Navaretti. Princeton, N. J.; Oxford: Princeton univ. press, 2016. 325 pages. (2nd printing).
60. Branch A. E. *Element of Export Marketing and Management*. Thomson Learning, 1990. 384 p. (2nd Revised edition).
61. Cass D. Z. The constitutionalization of the World trade organization : legitimacy, democracy, a community in the intern. trading system. Deborah Z. Cass. Oxford: Oxford univ. press, 2005. 266 p.
62. Ernst D. *Network in Electronics*. Berkeley. CA: University of California. 1994.
63. Global View. *Global Strategies for the New Economy*. Boston: Harvard Business School Press, 2015. 340 p.

64. Machlup F., The economics of information and human capital. Princeton University Press, 1984. 644 p. (Series: Knowledge, its creation, distribution, and economic significance ; v. 3).
65. The Global Competitiveness Report 2015-2006 L.: Policies Underpinning Rising Prosperity, 2006. 660 p.
66. The Politics of international trade in the twenty-first century : actors and regional dynamics / edited by Dominic Kelly. Basingstoke, Hants; New York: Palgrave Macmillan, 2015. 374 p. (International political economy series.
67. Yeats A. I. Trade Barriers facing Developing Countries Institute for International Economic Studies. Yeats A. I. University of Stockholm, 1978.
68. Annual National Accounts: statistics portal. Organisation for economic cooperation and development. URL: <http://www.oecd.org/std/national-accounts>.
69. Balance of Payments and International Investment Position Statistics. URL: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/bop.htm>.
70. Exploring the links between trade, standards and the WTO. (World Trade Report, 2015). Світова організація торгівлі. Geneva, 2015. URL: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report05_e.pdf.
71. Industry Economic Accounts. Bureau of Economic Analysis. URL: <http://www.bea.gov/industry/>.
72. Trade Policy Review. EC: (Report by the Secretariat. European Communities. Trade policies and practices by measure). WTO, 2017. URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp278_e.htm.
73. Trade Policy Review. USA: (Report by the Secretariat. United States. Appendix tables). URL: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp261_e.htm.
74. UNCTAD Handbook of Statistics Online. URL: <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

75. World development report 2006: equity and development. World Bank, 2009.
URL: <http://www-wds.worldbank.org>.
76. World Investment Report 2012. Transnational Corporations and Export Competitiveness. New York and Geneva: United Nations Conference on Trade and Development, URL: http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf.
77. WTO Statistics Database. URL: <http://stat.wto.org>.
78. Drewry Shipping Consultants Ltd. URL: <http://www.drewry.co.uk/>.
79. International Institute for Management Development. URL: http://www.imd.ch/research/centers/wcc/competitives_fundamentals.
80. Platts / The McGraw-Hill Companies (NYSE: MHP). URL: <http://www.platts.com>.
81. UN Comtrade (United Nations Commodity Trade Statistics Database). URL: <http://comtrade.un.org/>
82. UNdata (A world of information). URL: <http://data.un.org/>
83. United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. URL: <http://www.fas.usda.gov>.
84. US Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. URL: www.fas.usda.gov
85. World Steel Association світова асоціація сталі. URL: <http://www.worldsteel.org/>.
86. Аналіз торгівлі товарами між Україною та ЄС в рамках ПВЗВТ: поточний стан та перспективи для лібералізації. URL: <https://kse.ua/wp-content/uploads/2022/05/DCFTA-Commodities-2022-16-05.pdf>
87. Державний комітет статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
88. Конференція ООН з торгівлі та розвитку. URL: www.unctad.org.
89. Міжнародний Валютний Фонд. URL: www.imf.org.
90. Міністерство аграрної політики України. URL: <http://www.minagro.kiev.ua>.

91. Міністерство економіки України. URL: http://me.kmu.gov.ua/control/ur/publish/artickle?art_id.
92. Міністерство фінансів України. URL: www.minfin.gov.ua.
93. Національний банк України. URL: www.bank.gov.ua.
94. Організація Об'єднаних Націй. URL: www.un.org.
95. Організація економічного співробітництва та розвитку URL: <http://www.oecd.org>
96. Підсумки зовнішньої торгівлі товарами України у I кварталі 2023 року. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/mizhnarodni-vidnosyny/pidsumky-zovnishnoyi-torhivli-tovaramy-ukrayiny-u-i-kvartali>
97. Світовий банкю URL: <http://www.worldbank.org/>.
98. Світова організація торгівлі. URL: www.wto.org.
99. Товарний монітор України URL: <http://www.ukrdzi.com/ru/>.
100. Українське національне інформаційне агентство URL: <http://www.ukrinform.ua/ukr/>.
101. Статистичний портал Організації економічного співробітництва та розвитку URL: <http://stats.oecd.org>.
102. Україна – 116-та з-поміж 180 країн в Індексі сприйняття корупції. URL: <https://cs.detector.media/reforms/texts/185173/2023-02-07-ukraina-116-ta-z-pomizh-180-krajin-v-indeksi-spryynyattya-koruptsii/>
103. Україна та СОТ: поточний стан відносин [Електронний ресурс] Український центр міжнародної інтеграції. URL: <http://wto.inform.org.ua/uwto>.
104. Урядовий портал України [Електронний ресурс]. URL: www.kmu.gov.ua.
105. Global 500. CNN Money. URL: http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/full_list/
106. Financial Times World business, finance and political news. URL: <http://www.ft.com/home/europe>