

I. Ю. Гужва

**УКРАЇНА
В ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ**

МОНОГРАФІЯ

Зовнішня торгівля
Київ – 2015

УДК 339.5:339.924:339.13

ББК 65.9(4Укр)843

Г93

Рекомендовано до друку Рішенням вченої ради Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі Протокол № 12 від 25 березня 2015 р.

Рецензенти:

Онищенко В. П., д-р економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту і маркетингу Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі;

Бураковський І. В., д-р економічних наук, професор, директор Інституту економічних досліджень і політичних консультацій;

Кальченко Т. В., д-р економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Гужва, Ігор Юрійович

Г93 **Україна в глобальній торгівлі** : монографія /

I. Ю. Гужва. – К. : Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.

ISBN 978-966-8517-46-4

Висвітлено новітні тенденції розвитку глобальної торгівлі та особливості виходу України на міжнародні ринки. Визначено технології активізації збалансованої й ефективної участі вітчизняної економіки у світовій торгівлі через механізм залучення до глобальних ланцюгів доданої вартості. Досліджено теоретичні аспекти раціоналізації регулятивної ролі держави у сфері зовнішньої торгівлі за умов посилення глобалізації світового господарства. Сформовано концептуальні засади розвитку зовнішньоторговельної політики України, які забезпечать повноцінну реалізацію запропонованої в монографії моделі інтеграції національного господарства в масштабах міжнародного економічного простору. Розглянуто регіональний аспект розвитку торговельно-економічної співпраці України в рамках ОЧЕС.

Рекомендовано науковцям, підприємцям, працівникам державних органів влади, викладачам вищих навчальних закладів, студентам економічного напрямку навчання.

УДК 339.5:339.924:339.13

ББК 65.9(4Укр)843

ISBN 978-966-8517-46-4

© Гужва І. Ю., 2015.

© «Зовнішня торгівля», дизайн, верстка, 2015.

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДЛ 1. ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ.....	9
1.1. Сучасний стан та основні тенденції міжнародного руху товарів9	
1.2. Глобальні ланцюги доданої вартості як ключова концепція та фактор розвитку міжнародної торгівлі26	
1.3. Інтеграція України у світове господарство.....40	
Висновки до Розділу 157	
РОЗДЛ 2. ТЕХНОЛОГІЇ УЧАСТІ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ	60
2.1. Передові інструменти розвитку міжнародної торгівлі60	
2.2. Інструменти балансування торговельно- економічних відносин у рамках СОТ82	
2.3. Прикладні моделі економічного аналізу в міжнародній торгівлі109	
2.4. Проблеми раціоналізації ролі держави у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики України127	
Висновки до Розділу 2145	
РОЗДЛ 3. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	149
3.1. Інституційні основи та економіко-правові заходи з удосконалення системи державного управління у сфері ЗЕД149	

3.2. Концептуальні засади та механізми реалізації моделі зовнішньоторговельної політики України	165
3.3. Торговельно-економічні пріоритети України в Чорноморському регіоні	186
Висновки до Розділу 3	202
ВИСНОВКИ	206
СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ	214
ДОДАТКИ	227
Додаток А. Переваги та недоліки окремих моделей економіко-математичних розрахунків	227
Додаток Б. Особливості механізмів використання інструментів торговельного захисту окремих країн світу та їх специфіки регулювання антидемпінгових, спеціальних й антисубсидійних заходів	229
Додаток В. Етапи процедури врегулювання суперечок у СОТ	233
СПИСОК СКОРОЧЕНЬ	234

ВСТУП

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

Економіка України, зростання якої було забезпечене переважно споживчим попитом, а в 2007-2008 рр. – спекулятивним імпортом капіталу та імпортом товарним, – не могла витримати зовнішніх шоків і внутрішніх диспропорцій розвитку. Це призвело до наймасштабніших у Європі негативних наслідків світової фінансової кризи для вітчизняної промисловості й зовнішньої торгівлі. Починаючи з 2008 року, національні макропоказники країни явно демонструють дисбаланси в розвитку економіки, що проявляється в зростаючій зовнішній фінансовій та товарній залежності, а також у надмірному внутрішньому соціальному й адміністративному навантаженні на сферу державних фінансів.

Сучасний стан зовнішньої торгівлі України та динаміка

надходження іноземних інвестицій до економіки у 2010-2015 роках свідчить про існування суттєвих недоліків у формуванні й реалізації зовнішньоторговельної політики країни. Усулення негативних тенденцій щодо зменшення обсягів експорту, втрати багатьох позицій на світових ринках, сповільнення надходжень іноземних інвестицій потребує невідкладних заходів з боку органів влади та, безумовно, проактивної позиції представників бізнесу. Заходи з усулення таких негативних тенденцій повинні враховувати те, що сучасна територіальна організація транснаціональних корпорацій сформувалася під впливом незворотних процесів поглиблення міжнародного поділу праці, посприявши розвитку якісно нової форми міжнародної кооперації – глобальних ланцюгів доданої вартості. Розосередження виробничих процесів по різних регіонах і країнах світу при створенні товару, завдяки стрімкому зменшенню витрат на торгівлю й розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, має значний вплив на прискорення процесів глобалізації. Адже це сприяє включенню у світовий відтворювальний процес нових ринків та цілих країн, стимулює дифузію інновацій і науково-технічний прогрес, створення нових робочих місць. Тому частка товарів та послуг кінцевого споживання, які пройшли всі стадії виробництва та обробки в одній країні, швидко скорочується. Натомість успіх виробничо-господарського комплексу країни на міжнародній арені все більше визначається запровадженням технологічних та управлінських інновацій, лібералізацією транскордонного руху товарів, послуг, капіталу та інформації.

Водночас у боротьбі за сировину та ринки збуту готової продукції спостерігається політика відвертого протекціонізму, яка полягає в запровадженні надзвичайно високих мит на експорт сировини та імпорт переробленої продукції, застосуванні технічних бар'єрів, використанні санітарних і фіто-санітарних норм та інших нетарифних обмежень. До таких обмежень, які представляють серйозну перешкоду на шляху до світової торгівлі, належать високі транзакційні витрати, зумовлені громіздкістю документації та непрозорістю правил здійснення експортно-імпортних операцій.

Щоб використати глобалізацію для власного розвитку, Україні необхідно сформувати нову зовнішньоекономічну політику, яка чітко вписувалася б у контекст відповідних політик як провідних країн, так і таких, що стрімко розвиваються. Потрібно розуміти, що реальні масштаби сучасної економіки та, відповідно, зовнішньоекономічної діяльності визначаються не так розміром експорту й імпорту, як обсягом доданої вартості, яку створює та чи інша країна, її впливом у системі глобальних ланцюгів доданої вартості. Від того, яке місце посяде в них економіка України та на яких умовах вона діятиме як учасник таких об'єднань, залежить і успішність модернізації, і подальші шляхи розвитку. Для України, яка стоїть перед найважливішою проблемою щодо забезпечення стрімкого економічного зростання на основі модернізації, участь у GVC означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку. Це вимагає переосмислення цілей і механізмів зовнішньоекономічної та промислової політики країни, але для цього необхідно створити технологічні та інституційні передумови, яких у нас, відверто кажучи, небагато.

Зовнішньоекономічна політика та регулятивна система, націлені на упровадження інноваційних досягнень міжнародного досвіду, оптимізацію використання наявного виробничо-експортного потенціалу, підвищення ефективності функціонування господарської системи загалом та зовнішнього сектора економіки зокрема мають передбачати оптимізацію інституційних механізмів та ґрунтуватися на поєднанні суспільного інтересу і приватної ініціативи. Міжнародна практика свідчить, що найбільших успіхів досягли ті країни, які органічно поєднували наявний фундамент господарських відносин, ринкові механізми та заходи держави, що передбачали додаткові «правила гри», стимулювали до більш продуктивної діяльності, формували сприятливий для національної економіки зовнішній простір і вигідний міжнародний економічний режим.

Проблемам формування зовнішньоторговельної політики в Україні присвячено наукові праці багатьох вітчизняних учених-економістів, зокрема В. Андрійчука, О. Білоруса, В. Будкіна, І. Бураковського, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Губського, В. Герасименко, В. Геєця, О. Гребельника, В. Дем'яненка, М. Дудченка, Г. Климка, В. Клочка, В. Коломійцева, О. Кириченка, А. Кредисова, І. Лукінова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, А. Мокія, В. Новицького, Г. Оганяна, В. Онищенка, М. Павловського, Т. Панфілової, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Покритана, а. Поручника, І. Пузанова, О. Рогача, В. Рокочі, В. Сіденка, В. Сікори, С. Соколенка, А. Філіпенка, В. Черняка, А. Чухна, О. Шниркова. Але попри наявні досягнення, проблема інтеграції української економіки та її господарюючих суб'єктів у світове господарство за сучасних умов нестабільності глобального розвитку та актуалізації новітніх механізмів здійснення зовнішньоторговельної політики (серед яких Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі, Угода СОТ про державні закупівлі, двосторонні угоди про вільну торгівлю) ще не знайшла належного вирішення. До того ж, перед Україною постають завдання, які випливають з узятих зобов'язань у рамках Угоди про поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі з ЄС, яка стала складовою частиною Угоди про асоціацію.

Тому вкрай необхідним постає завдання сформувати стійкі та ґрунтовні концептуальні засади зовнішньоторговельної політики України, які дозволять створити базис для подальшої економіко-інституційної розбудови господарського комплексу країни та зміцнення його конкурентних позицій як на національному, так і міжнародному рівнях.

РОЗДІЛ 1. ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ВИМІРІ

1.1. Сучасний стан та основні тенденції міжнародного руху товарів і послуг

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

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

Сьогодні в міжнародній торгівлі суттєво скорочується питома вага сировини й різко підвищується частка готових

виробів. Наприклад, у Німеччині й Японії частка готової продукції в експорті становить близько 90%. Але в багатьох країнах, що розвиваються, та в країнах Східної Європи значну частину в експорті становлять продовольчі товари, продукти, сировина, паливо. Високими темпами зростає міжнародна торгівля машинами й обладнанням, продукцією електротехнічної промисловості. В експорте дедалі більшого значення набуває науково-технічна продукція. Це сприяє розширенню торгівлі послугами, яка стимулює міжнародну торгівлю товарами. Характерною рисою сучасного етапу розвитку є збільшення частки торгівлі між індустріальними країнами: на неї припадає понад 70% усієї світової торгівлі [16, с. 74].

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

Причиною слабкості світової торгівлі й виробництва 2013–2014 років стала низка чинників, основними серед яких стали затяжний вплив рецесії в ЄС, високий рівень безробіття в зоні євро (попри те, що Німеччина була помітним винятком з даної тенденції) і невпевненість у строках згортання Сполученими Штатами Америки своєї грошової політики кількісного пом'якшення. Останній із зазначених факторів викликав фінансову нестабільність у країнах, що розвиваються, у другій половині 2013 року, особливо в деяких країнах зі значними дисбалансами рахунку поточних операцій.

Зростання світової торгівлі в 2013 році на 2,4% відображає тенденцію показника середнього товарного експорту й імпорту в натуральному вираженні з поправкою на врахування відмінностей в інфляції та обмінних курсів різних країн. Значення цього показника виявилося дещо нижчим за про-

гноз СОТ, який зазначеного року передбачав 2,8-відсоткове зростання. Основною причиною повільніших темпів зростання стало більш стрімке, ніж очікувалося, зменшення торговельних потоків серед країн, що розвиваються, у другій половині 2013 року. Як наслідок, другий рік поспіль світова торгівля зростала приблизно такими самими темпами, що й світовий ВВП, а не удвічі швидше, як це було характерно в минулі роки (рис. 1.1).

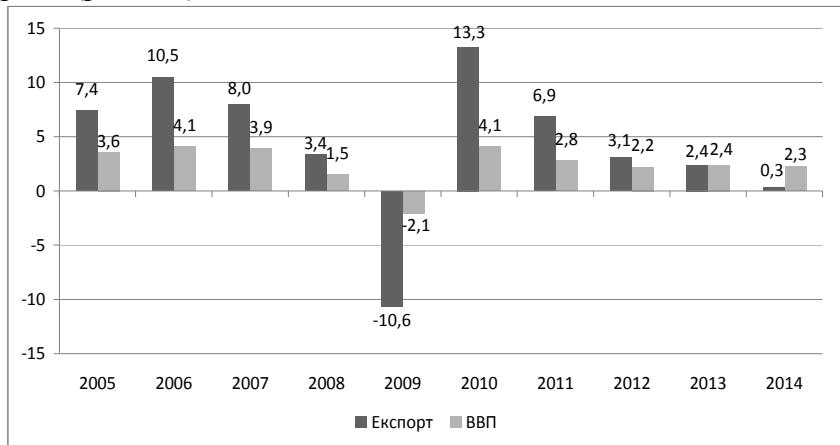


Рис. 1.1. Темпи приросту світового експорту й світового ВВП у 2005–2014 pp., % (джерело: [17; 18]).

2013 року вартість світового товарного експорту зросла на 2,0% – до 18,8 трлн. дол. США. Такий темп був трохи меншим, ніж передбачуваний СОТ (2,4%), через незначне зниження експортних цін. Тим часом вартість світового експорту комерційних послуг зросла на 5,6% – до 4,6 трлн. дол. США. 2014 року темпи зростання світового експорту сповільнилися до 0,3%, тоді як світовий ВВП зріс на 2,3%.

Глобальне сповільнення темпів зростання в економіці та торгівлі в розвинених країнах, незважаючи на позитивні прогнозні показники, продовжувалося й 2014 року. Дані по ВВП для США показали вихід зі стагнації з показником його динаміки близьким до нуля в І кварталі 2014-го, але пізніше він був переглянутий у напрямку зниження на 2,1%. Незважаючи на спад виробництва, безробіття в США знизилося до

6,3% у квітні 2014 року, що дозволяє ФРС продовжити поступове згортання запланованих заходів у рамках третього раунду кількісного пом'якшення.

Промислове виробництво в Євросоюзі за січень-березень 2014 року зросло на 1,3%, здебільшого за рахунок Німеччини й Великої Британії, та меншою мірою – Франції, Італії й інших країн єврозони. Зростання ВВП Японії було напрочуд сильним у I кварталі 2014-го – зі збільшенням у річному вираженні на 5,9%. У зв’язку з уведенням у цій країні вищих податків з продажу очікувалися набагато нижчі темпи зростання японської економіки. Натомість у країнах, що розвиваються, у I кварталі 2014 року спостерігалося загальне сповільнення економічної активності й торгівлі.

Деякі фактори ризику для розвинених економік істотно зменшилися впродовж 2014-го, у тому числі ризики, пов’язані з борговою кризою в Європі та з фінансовим балансуванням на межі війни між виконавчою і законодавчою гілками влади в США. Тимчасом відбулось істотне зростання ризиків подальшого розвитку виробництва й міжнародної торгівлі серед країн, що розвиваються, у тому числі через великі дефіцити рахунку поточних операцій, валютні кризи, надмірне інвестування у виробничі потужності, а також через намагання збалансовувати національні економіки, покладаючись більше на внутрішнє споживання, ніж на зовнішній попит.

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

Починаючи з II кварталу 2013 року, в США спостерігалося стрімке зростання експорту, яке, втім, тривало лише до початку 2014-го. На відміну від цієї тенденції, експорт ЄС був найбільш сильним у I кварталі 2013-го й послабився протягом року. Починаючи з низької бази, японський експорт постійно збільшувався впродовж 2013 року – аж до ослаблення в I кварталі 2014-го через сезонне коливаннями експорту товарів з країн Азії. Загалом, обсяги експорту в другій половині 2013 року збільшилися в США на 3,3%, внутрішньорегіональна торгівля в ЄС зросла на 2%, експорт країн Азії – на

Розділ 1. Торговельно-економічні відносини в глобальному вимірі

1,9%, у той час як експорт Японії зрос на 1,2%, а експорт країн ЄС до інших країн світу знизився на 1,5%.

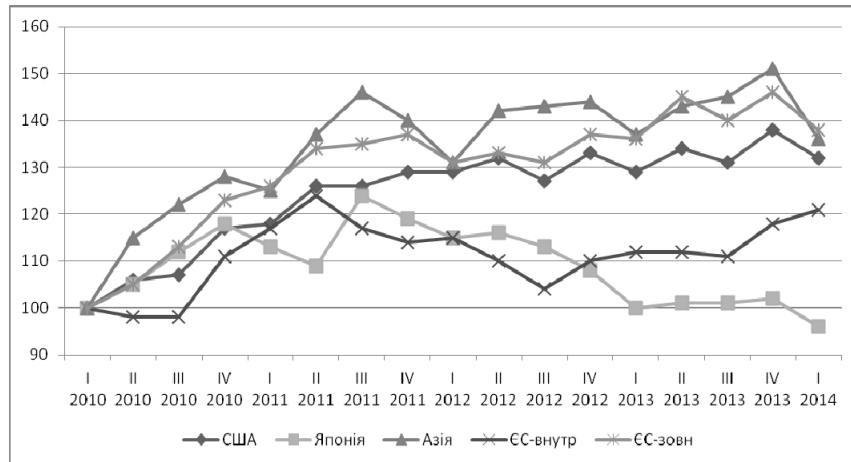


Рис. 1.2. Щоквартальна динаміка експорту по основних країнах і регіонах світу з I кварталу 2010 р. по I квартал 2014 р., % (I кв. 2010 р. = 100%) (джерело: [19]).

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

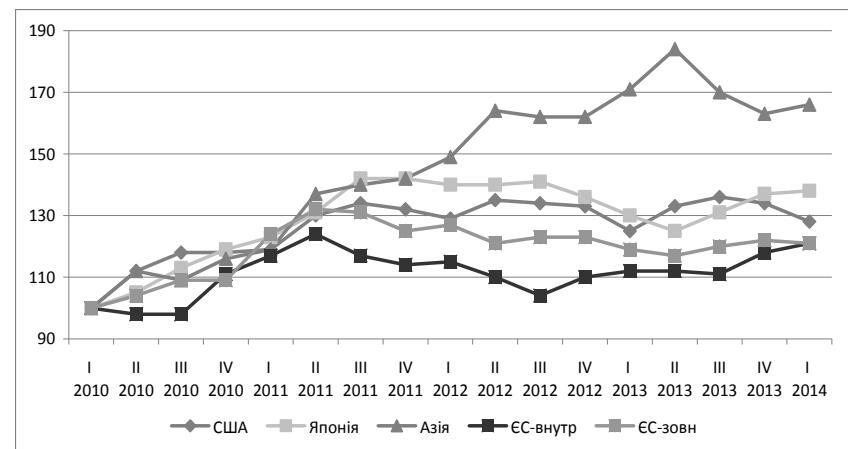


Рис. 1.3. Щоквартальна динаміка імпорту по основних країнах і регіонах світу з I кварталу 2010 р. по I квартал 2014 р., % (I кв. 2010 р. = 100%) (джерело: [19]).

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

У країнах, що розвиваються, показники зростання зовнішньої торгівлі у 2013 році були значно меншими. Зростання було зафіксоване тільки в другому півріччі: експорт й імпорт збільшилися відповідно на 0,5% і 1%. Торговельні потоки країн Південної та Центральної Америки взагалі зазнали скорочення: експорт регіону зменшився на 3%, а імпорт – на 5%. Експорт країн, що спеціалізуються на постачанні природно-сировинних ресурсів, також мав негативну динаміку. Загалом повільна динаміка зростання зовнішнього товарообороту країн, що розвиваються, збігалася з повільним зростанням торгівлі в розвинених країнах.

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

Зростання світової торгівлі товарами у 2013 році на 2,4% було нижчим за середній рівень зростання за останні 20 років (1993–2013 рр.) на 5,3%, і за рівень зростання впродовж докризового періоду розвитку (1990–2008 рр.) – на 6,0%. Проте й у посткризовий період експорт щорічно зростав у середньому на 3,3%, що дає можливість стверджувати про довготривалу тенденцію сповільнення зростання обсягів міжнародної торгівлі, яка 2014 року втілилася в зростанні обсягів світового експорту та імпорту всього на 0,3% (табл. 1.1).

Таблиця 1.1
Динаміка зростання ВВП і торгівлі товарами за регіонами світу в 2011–2014 рр., %

Країни / регіони світу	ВВП				Експорт				Імпорт			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Світ	2.8	2.3	2.2	2.3	5,5	2.4	2.3	0.3	5.3	2.1	1.9	0.3
Північна Америка	2.0	2.8	1.8	3.3	6.6	4.4	2.8	3.1	4.4	3.1	1.2	3.3
США	1.8	2.8	1.9	3.9	7.3	3.8	2.2	2.6	3.8	2.8	0.8	3.6
Латинська Америка	4.5	2.7	3.0	-4.2	6.8	0.7	1.4	-6.4	13.0	2.3	2.5	-1.3
Європа	1.9	-0.1	0.3	1,6	5.6	0.8	1.5	-0.2	3.2	-1.8	-0.5	0.0
ЄС-28	1.7	-0.3	0.1	1,4	5.8	0.4	1.7	1.3	2.8	-1.9	-0.9	1.7
СНД	4.9	3.5	2.0	1.8	1.6	0.9	0.8	-5.8	17.3	6.8	-1.3	-11.6
Африка	1.1	5.7	3.8	-	-8.2	6.5	-2.4	-7.6	5.1	12.9	4.1	1.0
Близький Схід	5.7	3.4	3.0	-	7.8	5.2	1.9	-4.5	4.5	10.5	6.2	-0.9
Південно-Східна Азія	4.1	4.0	4.2	-	6.4	2.8	4.7	3.4	6.6	3.7	4.5	-0.8
Китай	7.7	7.7	7.5	7.4	8.8	6.2	7.7	6.0	8.8	3.6	9.9	1.5
Японія	1.4	1.6	1.5	1.0	-0.6	-1.0	-1.9	-4.4	4.3	3.8	0.5	-1.3
Індія	3.2	4.4	5.4	7.5	15.0	0.2	7.4	2.1	9.7	6.8	-3.0	-0.5
Країни НІК*	4.1	1.8	2.7	-	7.7	1.4	3.5	-	2.7	1.4	3.4	-
Розвинені країни	1.5	1.3	1.1	-	5.2	1.1	1.5	0.4	3.4	0.0	-0.3	1.2
Країни, що розвиваються	5.7	4.5	4.4	-	5.8	3.8	3.6	0.6	8.0	5.1	4.7	-0.2

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

Джерело: [20, с. 23].

Для експорту США та країн Північної Америки загалом 2014 року було характерне прискорення темпів зростання до 2,6 і 2,8% відповідно. Експорт країн Південно-Східної Азії зріс на 3,4%, Євросоюзу – на 1,7%, експорт країн Близького Сходу впав на 4,5%, Південної та Центральної Америки – на 6,4%, країн СНД – на 5,8%; експорт країн Африки впав на 7,6%. Зростання експорту країн Південно-Східної Азії стримувалося зменшенням обсягів експортних поставок Японії на 4,4%. Водночас експорт з Китаю та Індії збільшився відповідно на 6,0 і 2,1%, значно сповільнівши свої темпи порівняно з попереднім 2013 р., і не досяг колишньої динаміки посткризового зростання. Зменшення експорту з країн Африки у 2014

році відбулося здебільшого за рахунок скорочення поставок нафти з країн найбільших експортерів нафти регіону, зокрема, з Лівії на 28%, Нігерії на 8,4% й Алжиру на 5,8%.

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

У першу п'ятірку експортерів світу 2014 року потрапили Китай з експортом в обсязі 2,2 трлн. дол. США, що становило 11,7% світового експорту, США (1,58 трлн. дол. – 8,4% світового експорту), Німеччина (1,45 трлн. дол. США – 7,7%), Японія (715 млрд. дол. США – 3,8%) і Нідерланди (672 млрд. дол. США – 3,6%).

Провідними імпортерами 2014 року стали США з імпортом в обсязі 2,3 трлн. дол., що становило 12,3% світового імпорту, Китай (1,95 трлн. дол. США – 10,3% світового експорту), Німеччина (1,19 трлн. дол. США – 6,3%), Японія (833 млрд. дол. США – 4,4%) і Франція (681 млрд. дол. США – 3,6%). Франція замінила Велику Британію на п'ятій позиції в списку провідних імпортерів 2014-го.

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

У галузевому розрізі динаміка зростання світової торгівлі на початку 2014 р. була негативною для більшості товарних груп, крім офісного та телекомунікаційного обладнання.

З II кварталу 2014 року позитивна динаміка зростання була відновлена для всіх товарних груп, крім недорогоцінних металів та виробів з них, що дало незначних позитивний результат зростання за підсумками всього року. Світовий експорт недорогоцінних металів почав зростати лише в I кварталі 2015 року, коли за іншими товарними групами спостерігалося сповільнення темпів зростання, а для текстилю й виробів з нього – спад обсягів зовнішньої торгівлі.

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

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

Серед послуг двома найбільшими складовими у світовій торгівлі залишаються туризм і транспорт. 2014 року світовий експорт послуг туризму становив понад 1,4 трлн. дол. США. Надходження від міжнародного туризму зросли на 5%,

що перевищило довгостроковий тренд. Загальне сповільнення темпів зростання глобального ВВП і торгівлі не вплинуло на туристичні потоки, що може свідчити про участь у них значної частки населення світу, особливо з країн, що розвиваються, зі зростаючим середнім класом.

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

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

Безумовно, окреслені поточні тенденції у світовій торгівлі є наслідком насамперед низки глобальних довгострокових трендів, які змінюють структуру світового ринку та позиції окремих країн у ньому. Серед основних детермінант трансформації глобального ринку необхідно виділити, як *першу тенденцію*, стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються. Не випадково, що підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, з 2000 року супроводжується тенденцією до зростання їх частки у світовій торгівлі (див. рис. 1.4). Здійснюючи політику відкритості й інтеграції до світового господарства, ці країни мають тепер доступ не тільки до провідних технологій і ресурсів, необхідних для підживлення швидкої індустріалізації, а й до значного зростання зовнішнього попиту на їх експорт.

Розділ 1. Торговельно-економічні відносини в глобальному вимірі

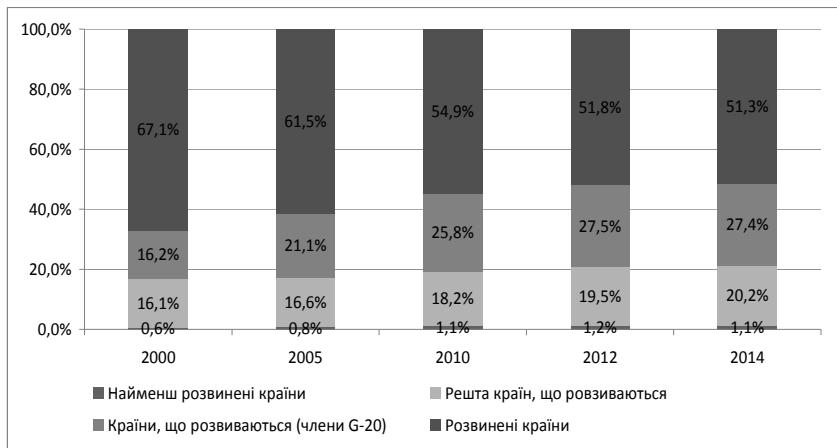


Рис. 1.4. Динаміка часток країн у світовій торгівлі за рівнем розвитку в 2000–2014 рр., % (джерело: [21]).

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

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

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

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

Як зауважує професор В. Кондратьєв: «Хоча частина експертів і політиків досі вважає, що товари й послуги виробляються всередині країни та конкурують із зарубіжними товарами, насправді все більше зростаюча частка товарів і послуг уже має глобальний характер, а держави конкурують між собою за найвигіднішу для них роль у ланцюжках доданої вартості» [134, с. 5].

Тоді як у минулому ланцюги доданої вартості пролягали від розвинених країн до таких, що розвиваються, на даному етапі розвитку збільшується частка ланцюгів, які проходять тільки через країни, що розвиваються. Для економік, що розвиваються, участь у GVC може знизити витрати для ефек-

тивної інтеграції в глобальну економіку. Адже ця участь дозволяє формувати міжнародні торговельні мережі, полегшуєчи доступ до іноземних ринків, що сприяє зосередженню зусиль на товарах або секторах, в яких вони мають порівняльну перевагу. Відтак GVC зумовлюють докорінні зміни в стратегіях інтеграції країн, що розвиваються, до світового господарства.

У середньому частка імпорту, який використовується для виробництва товарів, надалі спрямованих на експорт, становить близько 25% і має стійку тенденцію до зростання. При цьому значно швидше зростає потреба в імпорті проміжної продукції саме серед країн, що розвиваються (рис. 1.5). Так, у період 1998-2012 років частка проміжної продукції в імпорті розвинених країн зменшилася з 66,6 до 47,8%, тоді як для країн, що розвиваються, вона зросла з 12,7 до 30,9%.

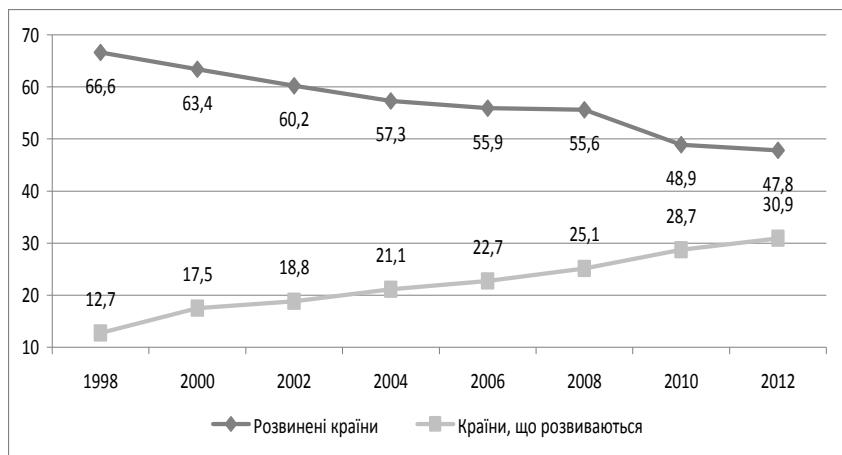


Рис. 1.5. Динаміка частки проміжної продукції в імпорті країн за рівнем розвитку 1998-2012 рр., % [22].

Окреслена тенденція проявляється в збільшенні світової торгівлі проміжними товарами. Тому збільшення експорту безпосередньо залежить від зростання проміжного імпорту й усунення перешкод на його шляху. Оскільки GVC включають інтеграцію виробничих платформ, а не тільки транскордонних торговельних потоків, ці перешкоди можуть включати

все: від тарифних бар'єрів і транспортних затримок – до різниці в стандартах якості, інвестиційні обмеження і неефективні послуги посередників. Детальніше проблему формування GVC та участі в них України буде розглянуто в підрозділі 1.2.

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

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

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

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

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

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

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

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

Ряд країн, що розвиваються, у тому числі найбільші з них, провели переоцінку поглядів щодо впливу промислової

політики на структурні перетворення в зовнішньоторговельному обороті та економічне зростання загалом. Чимало ініціатив з реіндустріалізації цих країн можна розглядати як відповідь на різні фінансові потрясіння, з якими вони зіткнулися в кінці 1990-х і на початку 2000-х рр. Інші ініціативи пояснюються поширюванням визнанням того, що політика, пов’язана з «Вашингтонським консенсусом», не допомогла досягти структурних змін. Ще ряд ініціатив було прийнято у зв’язку з різким підвищеннем цін на сировинні товари, яке почалося в 2002–2003 роках і викликало занепокоєння з приводу передчасної деіндустріалізації в країнах, що розвиваються.

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

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

недоліки чітко проявилися в періоди несприятливих змін глобальної кон'юнктури на світових ринках під час економічних криз та внаслідок лібералізації торговельних режимів.

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

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

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

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

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

їн, стимулює дифузію інновацій і науково-технічний прогрес, створення нових робочих місць.

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

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

Глобальні ланцюги доданої вартості описують повний спектр заходів, які здійснюються міжнародним бізнесом у процесі всього циклу виробництва товару, – починаючи від ідеї його створення й закінчуючи випуском продукції кінцевого використання. Ця послідовність включає в себе такі послідовні етапи, як проектування, усі стадії виробництва, маркетинг, збут, сервісне й гарантійне обслуговування споживача готової продукції (рис. 1.6).

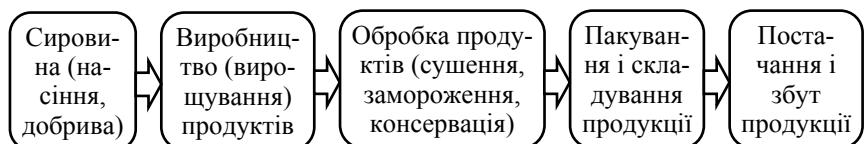


Рис. 1.6. Організація ланцюга доданої вартості на прикладі виробництва харчових продуктів (джерело: [117]).

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

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

Всеохоплюючий характер концепції глобальних ланцюгів доданої вартості дозволяє простежити низку критично важливих закономірностей, які стосуються проблем економічного розвитку, але детально ще не розглядалися у вітчизняних дослідженнях з міжнародної торгівлі та інтернаціоналізації виробничих зв'язків. Водночас дана концепція дає можливість пояснити зміни в динаміці розвитку глобальної економіки, які відбулися впродовж останніх 20 років [118]. Концепція GVC актуалізувала вирішення проблем, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну, зокрема ролі економік, що розвиваються (насамперед Китаю та Індії) як нових драйверів зростання в глобальних ланцюгах доданої

вартості. Акцент змістився також на важливість сертифікації міжнародної продукції та технологій її виробництва, що в сучасному світі все більше розглядається як передумова конкурентного успіху для експортно-орієнтованих економік. На чільні місця вийшло й питання підвищення якості робочої сили для забезпечення економічної модернізації та міжнародного поширення національних норм і стандартів. Аналіз економічних процесів і явищ крізь призму GVC виявився корисним навіть при розгляді питань соціального й екологічного розвитку [119].

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

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

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

– зростання ролі міжнародних посередників у глобальній торгівлі. GVC-аналіз дає вичерпне уявлення про механізми управління конкретним міжнародним бізнесом, допомагає

визначити компанії, які контролюють і координують діяльність виробничо-збутових мереж. Розуміння структури управління міжнародним бізнесом має важливе значення для зовнішньоекономічної політики держави, зокрема, для оцінки того, як ця політика може вплинути на її інвестиційний клімат [36, с. 7].

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

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

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

– збільшення обсягів доданої вартості в межах країни потребує також активізації імпорту іноземної сировини та різноманітної проміжної продукції, яка вимагає більш виваженої політики щодо встановлення митних бар'єрів, щоб не завдати шкоди міжнародній конкурентоспроможності вітчизняних виробників обмеженнями на ввіз з-закордону необхідних ім' ресурсів;

– значення й частка послуг у формуванні глобальних ланцюгів доданої вартості є набагато більшою, ніж загалом у

міжнародній торгівлі. Це виявляє приховані можливості торгівлі товарами через лібералізацію торгівлі послугами;

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

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

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

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

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

Провідні науковці з дослідження теорії GVC виокремлюють 5 основних моделей їх організації – ринкову, модульну, взаємозалежну, залежну та ієрархічну (рис. 1.7).

Ринкова модель характеризується порівняно простими операціями. Інформація про технічні характеристики виробів передається швидко й постачальники продукції практикують

тично незалежні від умов покупців. Формальні коопераційні зв'язки між учасниками ланцюга та втрати, пов'язані зі зміною кооперанта, є незначними. Відтак центральним регулюючим механізмом виступає ціна.

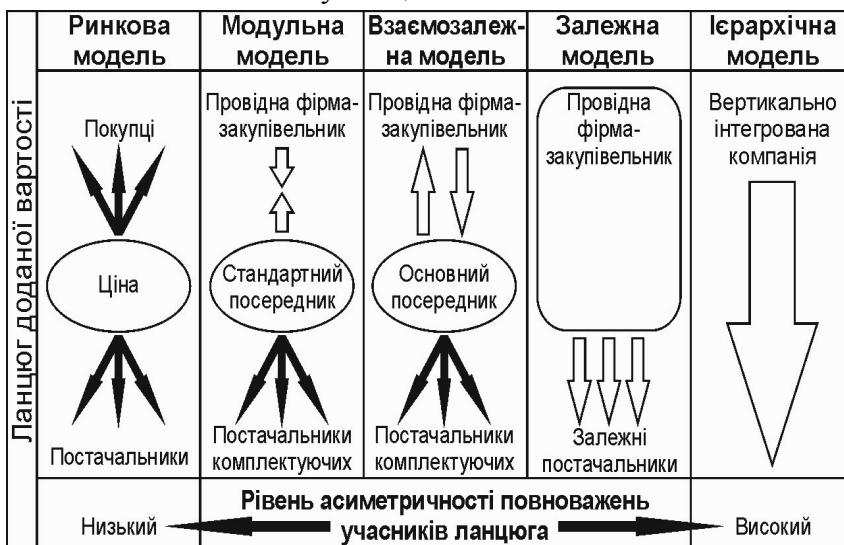


Рис. 1.7. Моделі організації глобальних ланцюгів доданої вартості (джерело: [122]).

Модульна модель функціонує тоді, коли складні операції між учасниками ланцюга вдається порівняно легко систематизувати. Як правило, у рамках модульної моделі постачальники виробляють продукцію, специфіковану під замовника, й беруть повну відповідальність за технологічний процес. Взаємозв'язок між ними є дуже важливим і, у зв'язку з оптимізацією інформаційних каналів, відбувається через посередника. Стандарти обміну інформацією виступають ключовим фактором модульної моделі управління глобальним ланцюгом доданої вартості.

Взаємозалежна модель ефективна тоді, коли взаємодія постачальників і покупців потребує обміну складними інформаційними системами. Такі зв'язки вимагають довіри й регулюються за допомогою репутації учасників ланцюга. Попри рівність у відносинах, провідні компанії-замов-

ники все ж висувають вимоги до якості й технічних характеристик продукції. Виробники в таких моделях постачають диференційовані товари з унікальними властивостями.

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

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

Як справедливо зауважує В. Соколов: «У міру розвитку інформаційних технологій деякі налагоджені зв'язки по постачаннях стандартизованих виробів розриваються і замінюються їх купівлею на відкритому ринку» [132, с. 50]. Справа

вді, багато покупців комплектуючих виробів виставляють свої заявки на дошках оголошень в Інтернеті й готові розглядати пропозиції будь-яких постачальників. Інформаційна революція дозволяє компаніям-споживачам отримати додаткові дані й різко знизити витрати, пов'язані зі зміною постачальників. У тому самому напрямку працює й такий результат технологічного прогресу, як перетворення раніше специфічних частин і компонентів, насамперед у галузі електротехніки, на універсальну продукцію (наприклад, мікрочіпи й драйвери для дисків).

Отже, трансформація територіальної організації міжнародного бізнесу за допомогою GVC створює можливості для нових учасників світової економіки. У міру того як виробничі системи стають децентралізованими, фрагментованими й більш спеціалізованими, виникають нові ринкові можливості для всіх видів компаній (включаючи малі та середні підприємства) для входження до глобальних ринків та переходу до експортної діяльності, яка маєвищу ефективність за рахунок спеціалізації. Багато фірм, особливо дрібних, розуміють, що можна домогтись успіху в «створенні вартості» за рахунок спеціалізації в обмеженому, а інколи й у дуже вузькому, діапазоні ринкової діяльності (ринкова ніша). Навіть прості комплектуючі, приміром, ковпаки, акумулятори, свічки запалювання тощо (авто), можуть створюватися для регіональних і глобальних ринків постачальником у виробничій мережі «Toyota» або інших. Спеціалізовані «нішеві» ринки, такі як органічні сільгоспрудукти, можуть бути регіональними, і навіть глобальними за своїм характером, якщо покупці є глобальними роздрібними продавцями. Але використання таких переваг та можливостей вимагає, щоб підприємства були спроможні поставляти зазначені продукти в потрібній кількості, за потрібною якістю та ціною, у потрібний час. Слід зазначити, що користь від участі в GVC може бути високою, але такими самим є й вимоги щодо вступу до них.

GVC надають країнам значні можливості для розширення експорту. Вони дозволяють підприємствам концентруватися на конкретних компонентах або видах діяльності, в

яких вони мають конкурентні переваги, – скажімо, на силі низьких витрат або високій якості. Вони також можуть розробити та втілити ефективні стратегії з обробки сировини, тобто в галузях, де є конкурентоспроможними. Це може включати переробку бавовни на текстильне прядиво, тканини на одяг, круглого лісу на вироби для меблів, постачання певної сільгоспіровини або напівфабрикатів. Можливостей для співпраці багато, необхідно вміти їх знайти та посісти власну ринкову нішу.

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

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

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

По-друге, ефективність визначається не тільки тим, що відбувається усередині компанії, а й діяльністю та взаємина-

ми за межами компанії, які характеризуються особливостями конкретного GVC. Наприклад, виробник автомобілів «Toyota» залежить від постачальників першого рівня. Вони, своєї черги, залежать від постачальників комплектуючих нижчого рівня, що мають здійснювати виробництво відповідно до необхідних стандартів якості та ефективності, заданих кінцевим рівнем виробництва готового продукту чи послуги. До того ж слід ураховувати, що логістика між компаніями та процедури імпорту/експорту визначають критичні терміни поставки. Конкурентна ефективність діяльності компанії в GVC – це функція зв'язків між підприємствами в рамках конкретного глобального ланцюжка.

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

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

«Відповідай кращому або передавай за контрактом кращому» – основний принцип ефективного функціонування GVC. Щоб бути конкурентоспроможними, підприємства (як малі, так і великі) повинні постійно приводити свою ефектив-

ність відповідно до «кращих в даному класі» по кожній діяльності, функції або продукту, таким як: виробництво, дизайн, логістика або маркетинг. Якщо вони не зможуть «відповісти кращим», то, найімовірніше, не зможуть ефективно конкурувати на міжнародних ринках як постачальники в GVC, ураховуючи можливості аутсорсингу, який має глобальних покупців проміжних продуктів чи послуг.

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

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

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

По-п'яте, національні виробники мають бути готовими для того, щоб розглядатися ТНК як потенційні учасники глобальних ланцюжків. Це включає і можливості на рівні компа-

нії, і системну підтримку з боку органів влади країни, приміром: термінали, логістика, митниця тощо.

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

Зазначимо, що приблизно 80% світової торгівлі припадає саме на ланцюги поставок. Сьогодні основними учасниками глобального процесу створення вартості є країни Північної Америки, Центральної та Східної Європи, а також Південно-Східної Азії. Інші країни майже не беруть участі в ньому. За розвиненістю GVC (11.05 – індикатор глобального рейтингу конкурентоспроможності країн за версією WEF) Україна, як для країни з достатнім промисловим потенціалом, посідає у світовому рейтингу 2014 року низьке 79-е місце, Польща – 53, Китай – 21, Росія – 96, Азербайджан – 75, Казахстан – 109, Туреччина – 54 [120].

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

Тому за результатами проведеного Секретаріатом СОТ статистичного аналізу взаємозв'язку між участю в глобальних ланцюгах та темпами економічного зростання відзначається суттєва позитивна взаємозалежність цих процесів, причому як для найбільш розвинених країн, так і для тих, що ро-

звиваються. Так, тридцять найбільш інтегрованих до глобальних ланцюгів країн, що розвиваються, за останні 20 років (1990-2010 рр.) мали середній темп економічного зростання на рівні 3,3%, водночас економіки тридцяти країн, які були мінімально інтегровані до цих процесів, зростали щорічно в середньому на 0,7% [38].

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

Безумовно, розвиток GVC є позитивним результатом глобалізації, оскільки дозволяє включати до глобальної економіки практично всі країни. А це сприяє їхньому економічному та соціальному розвитку. Більше того, для відсталих країн і таких, що не мають значних рушіїв внутрішнього зростання, інтеграція до GVC є чи не єдиною можливістю якісного включення в систему глобальних потоків капіталу та міжнародного руху товарів і послуг.

Отже, GVC стали найважливішою складовою світової економіки. З урахуванням різноманітних потреб і стану Україні потрібна комплексна стратегія цілеспрямованого розвитку GVC за участю вітчизняних товаровиробників. Ця стратегія вкрай важлива для вирішення завдань з поглиблення регіональної економічної інтеграції в контексті ЄС та з іншими країнами в рамках двосторонніх і багатосторонніх торгово-економічних угод. Для України постає нагальна необхідність запровадження нових підходів і принципів до здійснення своєї зовнішньоекономічної політики, які виходитимуть з тієї

передумови, що реальні масштаби економік краї світу на сучасному етапі визначаються не стільки обсягами експорту та імпорту, скільки часткою доданої вартості, яка створюється в межах національної економіки, а також роллю й впливом країни в окремих GVC.

1.3. Інтеграція України у світове господарство

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

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

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

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

– низькоефективна митно-тарифна політика держави,

яка не враховує особливостей циклічного регулювання національної економіки;

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

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

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

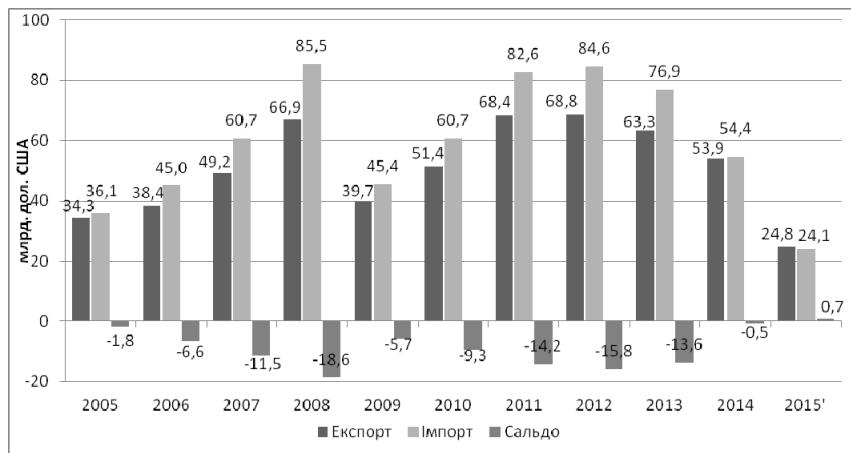
– соціальне навантаження на державний бюджет, що призвело до зростання внутрішнього споживчого попиту через збільшення імпорту, позаяк вітчизняний промисловий сектор неспроможний задоволити такий попит товарами власного виробництва;

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

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

Орієнтація вітчизняної економіки на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту робить її особливо залежною від перманентних світових економічних криз, а в умовах сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту зумовлює хронічне негативне сальдо торгового балансу (див. рис. 1.8).

УКРАЇНА В ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ



Примітка: дані наведено за січень-серпень 2015 року.

Рис. 1.8. Динаміка зовнішньої торгівлі України товарами у 2005–2015 рр. (джерело: [3]).

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

Серед базисних причин окресленого стану речей необхідно виділити неефективну структуру вітчизняного експорту й імпорту. Як свідчить світова практика, головною передумовою формування конкурентоспроможної експортноорієнтованої національної економіки є її якісна експортна диверсифікація як за товарним, так і за географічним напрямом. Натомість Україна успадкувала від колишнього СРСР здеформо-

вану структуру економіки, основними елементами якої були енергоємний і ресурсномісткий військово-промисловий комплекс та суміжні з ним галузі (металургійна, хімічна, важке машинобудування), а також агропромисловий комплекс, який також потребував масштабних структурних змін.

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

Таблиця 1.2
Динаміка структури товарного експорту України
у 2005–2015 pp., %

Товарні групи	2005	2008	2011	2014	2015*
Живі тварини; продукти тваринного походження	2,1	1,2	1,4	1,9	2,0
Продукти рослинного походження	4,9	8,3	8,1	16,2	19,0
Жири та олії	1,7	2,9	5,0	7,1	8,4
Готові харчові продукти	3,8	3,8	4,3	5,7	6,3
Мінеральні продукти	13,7	10,5	15,0	11,3	8,6
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,7	7,5	7,9	5,7	6,1
Недорогоцінні метали та вироби з них	41,0	41,2	32,3	28,3	27,0
Машини й механічне обладнання	8,3	9,5	9,9	10,5	10,1
Транспортні засоби та шляхове обладнання	4,8	6,5	5,6	2,7	1,4

* Дані за січень-серпень 2015 року.

Джерело: [3].

З наведених у табл. 1.2 даних видно, що останнім часом простежується тенденція щодо скорочення у структурі експорту частки недорогоцінних металів (з 41% у 2005 р. до 27,0% у 2015 р.), продукції хімічної галузі (з 8,7 до 6,1% відповідно) і транспортних засобів (з 4,8 до 1,4%). Однак це компенсується зростанням частки продукції рослинного походження (з 4,9% до 19,0%), насамперед за рахунок зернових, а також жирів і олії (з 1,7 до 8,4%). Тому зміни в структурі вітчизняного експорту не призвели до принципових змін в міжнародній спеціалізації України, яка досі носить сировинний характер. А великий обсяг експорту продукції по зазначених товарних групах закріпив у науковій літературі за галузями, що їх виробляють, визначення «локомотива» української економіки – очевидно, при цьому маючи на увазі отримання ними необхідних країні валутних ресурсів [4, с. 6].

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

- значна схильність секторів, які експлуатують природні ресурси для експортних цілей, до генерування «негайних» прибутків за відсутності потреби в створенні високотехнологічного виробництва й промислових циклів;

- зручність у здійсненні монополізації зазначених секторів в умовах соціальної нестабільності та інституціональної слабкості політичного середовища;

- ресурсно-орієнтований характер частки промислового ланцюга, залишеного Україні з часів СРСР, що позбавило його нових власників мотивації до інвестування в інфраструктуру та автоматично визначило подальший вектор розвитку вітчизняної економіки [1, с. 20].

Міжнародна практика показує, що світовий попит і світова ціна на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш волатильними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості. Тому країни, які змушені підтримувати збалансованість національних економік на такій ненадійній основі, ризикують мати великі проблеми в економіці при різких змінах у кон'юнктурі світового ринку. У

контексті даного аспекту, позитивною тенденцією в структурі вітчизняного експорту є зростання частки машин і обладнання (з 8,3% у 2005 р. до 10,1% у 2015 р.) та готових харчових продуктів (з 3,8 до 6,3% відповідно).

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

Що стосується структури імпорту товарів у країну, то її особливості породжують низку викликів іншого характеру (див. табл. 1.3).

З даних табл. 1.3 видно, що сама структура вітчизняного імпорту за аналізований період не зазнала принципових змін, крім певного зростання частки продукції хімічної галузі (з 8,6% у 2005 р. до 13,5% у 2015 р.) та зменшення частки транспортних засобів (відповідно з 8,9 до 4,2%). Не можна оминути увагою й зменшення питомої ваги в імпорті мінеральних продуктів, особливо якщо порівняти по роках: з 36,4% (2011 р.) до 29,6% (2014 р.). Але це пояснюється не так уведенням вітчизняними виробниками енергозберігаючих технологій, як переходом енергоємних виробництв на альтернативні природному газу джерела енергії, зокрема, у металургії – на кокс, у теплоенергетиці – на вугілля. Тим більше, що дані щодо частки цієї товарної групи в імпорті за січень-серпень 2015 року свідчать про несталість навіть цих позитивних зрушень.

Таблиця 1.3

**Динаміка структури товарного імпорту України
у 2005–2015 рр., %**

Товарні групи	2005	2008	2011	2014	2015*
Живі тварини; продукти тваринного походження	1,4	2,0	1,3	2,1	1,4
Продукти рослинного походження	1,5	1,7	2,2	3,7	3,3
Жири та олії	0,6	0,7	0,6	0,6	0,5
Готові харчові продукти	4,0	3,1	3,7	4,8	4,1
Мінеральні продукти	32,0	29,7	36,4	29,6	33,6
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,6	11,0	9,7	12,5	13,5
Недорогоцінні метали та вироби з них	6,8	7,5	6,9	6,1	5,3
Машини та механічне обладнання	17,6	15,6	15,5	16,0	15,1
Транспортні засоби та шляхове обладнання	8,9	14,1	7,5	4,9	4,2

* Дані за січень-серпень 2015 року.

Джерело: [3].

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

Поряд з високою залежністю вітчизняної економіки від імпорту енергоносіїв значний негативний вплив на зовнішньоторговельний баланс країни здійснює імпорт машин, механізмів і транспортних засобів (разом – 20,9% у структурі імпорту), а також продукція хімічної галузі (12,5%). Національна промисловість неспроможна повернути втрачені ринки електричних машин й устаткування та протистояти експансії іноземних транспортних засобів.

Як наслідок, внутрішній ринок споживчих товарів в Україні контролюється переважно товарами імпортного ви-

робництва. У структурі внутрішнього споживання частка продукції вітчизняного виробництва постійно скорочується. Якщо 2005 року вона становила 70,5%, то 2014-го – лише 57,8%. Особливо різко зменшується частка вітчизняної непродовольчої продукції: 2005 року вона становила 57,6%, тоді як 2014-го – тільки 39,5% (рис. 1.9).

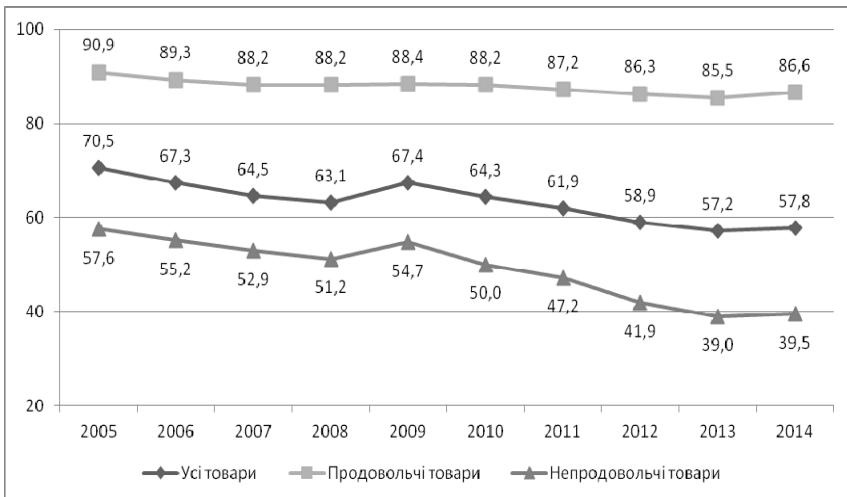


Рис. 1.9. Динаміка частки продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств у 2005–2014 рр., % (джерело: [7]).

Через неспроможність національної економіки задоволити внутрішній попит, у країні сформувався від'ємний баланс між сукупною пропозицією та сукупним попитом. Тому імпортні потоки в Україну спрямовуються передусім на задоволення побутових споживчих потреб населення, а не на продуктивне виробництво задля прискорення нарощування вітчизняного виробничо-експортного потенціалу (особливо високотехнологічного виробництва) та на створення передумов для зростання експорту країни, що сприяло б поліпшенню торгового балансу.

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

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

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

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

Розглядаючи зовнішньоторговельну діяльність України крізь призму географічної структури експортно-імпортних операцій, необхідно визначити низку характерних тенденцій (див. табл. 1.4).

Таблиця 1.4
**Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі
України у 2005-2014 рр., %**

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

* Дані наведено за січень-серпень 2015 року.

Джерело: [9; 10, с. 161].

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

Обсяг експорту товарів до країн ЄС становив 17004,7 млн. дол. США (31,8% від загального обсягу експорту). Порівняно з 2013 роком (16573,5 млн. дол., або 30,7%) збільшився на 431,2 млн. дол. (2,6%). Зокрема, зросли обсяги поставок жирів та олії на 58,4%, деревини й виробів з неї – на 21,8%, електричних машин – на 10,6%, механічних машин – на 5,5%, зернових культур – на 5%. Найбільші експортні поставки серед країн ЄС здійснювалися до Польщі – 4,9% від загального обсягу експорту (чорні метали, руди, шлак і зола, електричні машини), Італії – 4,6% (чорні метали, зернові культури, жири та олії тваринного або рослинного походження), Німеччини – 3% (електричні машини, одяг та додаткові складові одягу, текстильні, механічні машини) та Угорщини – 2,8% (електри-

чні машини, чорні метали, палива мінеральні, нафта й продукти її перегонки) [11].

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

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

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

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

- активізації зусиль для нарощування торгівлі з країнами-сусідами;
- виходу українських товарів на ринки ЄС;
- повернення на традиційні ринки країн Середнього, Близького Сходу та Африки, які раніше були охоплені військовими й громадянськими протистояннями;
- розширення ринків збуту й пошуку нових торговель-

них партнерів в інших регіонах світу – Азійсько-Тихоокеанському (Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Малайзія, Сінгапур), Південно-Східній Азії (Китай, Індія, В'єтнам), країнах Латинської (Бразилія, Аргентина, Мексика) та Північної (Канада) Америки.

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

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

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

Сальдо зовнішньої торгівлі з країнами зазначених регіонів протягом останніх років було стабільно позитивним. Особливості співпраці України з цими країнами в тому, що їхні ринки перспективні для поставок металопродукції, зер-

нових і продукції хімічної промисловості. Вони розглядаються як привабливі для збуту виробів машинобудівного комплексу та надання науково-технічних і будівельних послуг. Великий потенціал для розвитку співробітництва є у сфері енергетичної безпеки, галузі сільського господарства та в інвестиційному співробітництві.

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

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

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

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

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

– реалізація проектів у сфері високих технологій, насамперед в ядерній, енергетичній, космічній, авіаційній, телекомуникаційній галузях;

– активізація співпраці у сферах інноваційного розвит-

ку, енергоефективності та енергозбереження, які зазнали стрімкого розвитку в країнах регіону;

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

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

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

Основними напрямами співпраці з країнами Американського регіону є:

– скасування антидемпінгових обмежень, технічних бар'єрів та спрощення доступу на ринки;

– розвиток двостороннього співробітництва в енергетичній, аграрній, авіакосмічній, військово-технічній сферах, фармацевтиці, медицині та IT-галузі;

– збільшення обсягів американської технічної допомо-

ги та суттєве розширення доступу приватного сектору до дешевих кредитних ресурсів США;

– відновлення дії Генералізованої системи преференцій для доступу на ринок США;

– залучення новітніх технологій в економіку України, створення нових виробництв, у тому числі й на базі існуючих індустріальних парків із залученням українських підприємств та зацікавлених країн-партнерів.

Україна має всі можливості для диверсифікації вітчизняного експорту шляхом здійснення роботи щодо захисту інтересів вітчизняних виробників-експортерів, інформування бізнесових кіл щодо переваг та можливостей у зв'язку з відкриттям ринку ЄС та інших країн світу для українських експортерів, сприяння залученню іноземних інвестицій, створенню спільних виробництв з країнами, зацікавленими в експорті товарів з території України, а також заохочення іноземних кредиторів та інвесторів для підтримки вітчизняних експортерів та розвитку транспортно-логістичної інфраструктури з метою зміцнення вітчизняного виробничо-експортного потенціалу. Використання зазначених заходів сприятиме розширенню торговельно-економічного співробітництва України на міжнародній арені в умовах утрати ринків країн СНД.

Насамкінець необхідно розглянути поточні тенденції в зовнішній торгівлі України, які наразі характеризуються здебільшого подальшою втратою вітчизняною економікою своєї й без того незначної ролі в МПП. Так, за підсумками I кварталу 2015 року обсяги вітчизняного експорту товарів зменшилися на 32,9% і становили 9,4 млрд. дол. США. Це зменшення порівняно з відповідним періодом минулого року відбулося по всіх найважливіших для вітчизняної економіки галузях. Зокрема, слід звернути увагу на спад експорту продукції металургійного комплексу – на 35,6%; мінеральних продуктів – у 2,3 разу; продукції машинобудування – у 1,9 разу; продукції АПК та харчової промисловості – на 15,1%; продукції хімічної промисловості – на 30,3% [3].

До таких негативних наслідків призвела низка об'єктивних та суб'єктивних причин, основними з яких є:

- продовження військових дій в окремих районах Луганської та Донецької областей за безпосередньою участі Російської Федерації (загальне скорочення експорту в I кварталі 2015 року підприємствами обох областей становило 47,5% від загального скорочення експорту по Україні загалом);
- анексія Російською Федерацією Автономної Республіки Крим та м. Севастополь (недоотримані додаткові валютні кошти від експорту товарів за I квартал 2015 року становили близько 136 млн. дол. США);
- погіршення двосторонньої торгівлі з країнами ЄС, як наслідок – спад економіки України та зміни кон'юнктури споживання товарів у світі (за підсумками I кварталу 2015 р., порівняно з аналогічним періодом минулого року, експорт товарів до ЄС скоротився на 33,3% або на 1,6 млрд. дол.);
- зменшення попиту з боку провідних країн світу, несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх товарних ринках, що привели до падіння внутрішнього виробництва (загалом на 24,1%);
- погіршення фінансового стану вітчизняних підприємств і, як наслідок – обмеження їх можливості забезпечення власного виробництва необхідною кількістю сировини, матеріалів та комплектуючих для нарощування експорту;
- значна залежність переважної більшості підприємств провідних галузей економіки країни (машинобудування, чорна металургія, хімічна промисловість) від зовнішніх ринків збути. Обсяг експорту машинобудування у I кварталі 2015 року в загальному обсязі реалізованої продукції галузі з урахуванням ПДВ становив 91%, у металургійному виробництві – 70%, у хімічній промисловості – 62,1%. Таке значне спрямування продукції на експорт призводить до вразливості провідних галузей економіки України від коливань на зовнішніх ринках, що безпосередньо впливає на їх рівень розвитку;
- обмеження на зовнішніх ринках стосовно окремих товарів українського виробництва. На даний час щодо української продукції на зовнішніх ринках діють 25 антидемпінгових та 1 спеціальний захід, зокрема в таких країнах та економічних угрупованнях, як США (7), ЄС (2), ЄАЕС (3), Канада

(2), Мексика (4), Туреччина (1), Таїланд (1), Індія (2), Індонезія (1), Бразилія (3);

– зростання внутрішніх цін у виробників промислової продукції, який підвищив собівартість вітчизняної продукції, що призвело до зниження рівня її конкурентоспроможності на світовому ринку. [14, с. 11-16].

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

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

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

Висновки до Розділу 1

1. Міжнародна торгівля перетворилася на надважливу сферу економіки будь-якої країни, і має вирішальний та все більш зростаючий вплив на економічний розвиток світу загалом. Відтак міжнародна торгівля посідає особливе місце в складній системі виробничо-господарських зв'язків, зберігаючи винятково важливе значення за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі міжнародних економічних відносин. Вона опосередковує практично всі види співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів, міжнародний трансфер технологій та ін.

В останні роки спостерігається сповільнення темпів посткризового зростання світової торгівлі, а також значне розшарування регіонів світу за темпами приросту торговельних потоків. Основними чинниками, які стали причиною слабкості світової торгівлі, наразі є: затяжний вплив рецесії в ЄС, високий рівень безробіття в зоні євро, невпевненість у строках згортання в США грошової політики кількісного пом'якшення та значні дисбаланси рахунків поточних операцій більшості країн, що розвиваються. Як наслідок, нинішнє зростання світової торгівлі є нижчим за середній рівень зростання за останні 20 років і за рівень зростання впродовж докризового періоду розвитку глобальної економіки.

Утім, на поточну динаміку світової торгівлі накладається й низка довгострокових трендів, які поступово трансформують глобальну структуру міжнародного руху товарів і послуг. Серед основних детермінант трансформації глобаль-

ного ринку необхідно виділити стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються, та, відповідно, зростання їх частки у світовій торгівлі. Другим трендом виступає формування глобальних ланцюгів доданої вартості внаслідок фрагментації виробничих процесів і їх розосередження по різних країнах. Проявом цього явища є збільшення обсягів міжнародної торгівлі проміжною продукцією, при цьому частка такої продукції в зовнішньоторговельному обороті країн, що розвиваються, зростає випереджаючими темпами. Третім базисним чинником, який зумовлює характер розвитку світової торгівлі на сучасному етапі, є зростаюча взаємозалежність національних економік, яка збільшує не лише вигоди для країн, що інтегруються, а й ризики та призводить до більш негативних наслідків від впливу економічних криз.

2. Завдяки розвитку технологій та здешевленню міжнародної торгівлі глобальні ланцюги доданої вартості стали основною та найважливішою складовою глобальної економіки, яка визначає темпи розвитку країн світу. GVC виникли як стратегії, які організовують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та кооперації для виробництва певного кінцевого товару чи послуги.

В умовах усе більшої глобалізації світової економіки, яка формує складну систему взаємодії промислових комплексів різних країн, методологія GVC є корисним інструментом для простеження змін у характері світового виробництва, всебічного аналізу економічної діяльності географічно розосереджених господарських суб'єктів однієї галузі, а також для визначення ролі, яку вони відіграють у країнах з різним рівнем економічного розвитку. Методологічною перевагою концепції GVC також є можливість проведення поглибленого системного аналізу ефективності міжнародних торговельно-економічних відносин щодо формування доданої вартості. Адже оцінка впливу експорту конкретної продукції на обсяги створення доданої вартості в країні дає принципово нове уявлення про конкурентні переваги національної економіки на міжнародному ринку.

Поширення GVC є позитивним результатом глобалізації, оскільки дозволяє включати до глобальної економіки практично всі країни. А це сприяє їхньому економічному та соціальному розвитку. Більше того, для країн, що відстають в економічному розвитку та не мають значних рушіїв внутрішнього зростання, інтеграція до GVC є чи не єдиною можливістю якісного включення в систему глобальних потоків капіталу та міжнародного руху товарів і послуг.

3. Для економіки України характерний високий рівень експортної орієнтованості та імпортної залежності, що робить її надзвичайно чутливою до кон'юнктури світового ринку. Це підтверджується стрімким падінням показників зовнішньої торгівлі в періоди кризових явищ на світових ринках і, відповідно, зменшенням попиту на український експорт.

Бізнесу й владі необхідно спрямувати максимальні зусилля на підвищення якості експортуваної продукції. Лише так можна зорієнтувати вітчизняну економіку на позитивний експортний шлях розвитку. В іншому випадку в Україні достаточно утвердиться екзогенно залежна модель економіки, яка характеризуватиметься посиленням сировинного характеру виробництва та підвищеною залежністю від іноземних технологій і капіталів.

Щоб не допустити негативного сценарію розвитку подій у зовнішньому секторі економіки, Україна має використовувати всі наявні можливості щодо захисту інтересів виробників-експортерів, інформувати бізнесові кола щодо переваг та можливостей у зв'язку з відкриттям ринків ЄС та інших країн світу для українських експортерів, сприяти залученню іноземних інвестицій для створення спільних виробництв з країнами, зацікавленими в експорті товарів із території України, розвитку транспортно-логістичної інфраструктури.

Лише за умови подолання існуючих викликів та пов'язаних із цим труднощів розвитку національної економіки України зовнішня торгівля набуде більш динамічного характеру й стане позитивним фактором у вирішенні проблеми макроекономічної рівноваги. Тільки тоді діяльність експортерів сприятиме стабілізації курсу національної валюти, зростанню податкових надходжень до державного бюджету, формуванню позитивного іміджу вітчизняного виробника.

РОЗДІЛ 2. ТЕХНОЛОГІЇ УЧАСТІ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

2.1. Передові інструменти розвитку міжнародної торгівлі

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

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

З огляду на зазначені проблеми, перед державою постає завдання забезпечити активну підтримку та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного

експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектору економіки (рис. 2.1).

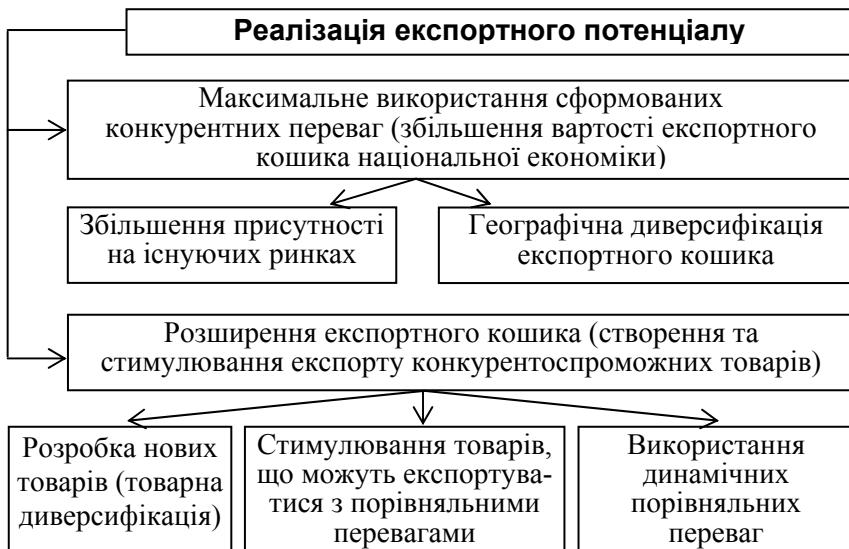


Рис. 2.1. Реалізація експортного потенціалу національної економіки.

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

- створення регіональних інтеграційних угруповань та укладання двосторонніх угод про преференції в торгівлі з тими країнами світу, які є основними торговельними партнєрами України, що поліпшить умови доступу вітчизняної продукції на іноземні ринки;
- уведення в дію новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (*Trade Facilitation Agreement*), підписаної на IX Міністерській конференції СОТ (м. Балі, 2013 р.);
- приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі (*Government Procurement Agreement*).

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

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

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

Рис. 2.2. Цілі укладання угод про вільну торгівлю (джерело: [110, с. 140]).

Та все ж головною метою цих заходів має бути забезпечення доступу українських товарів до ринків окремих країн світу, зокрема шляхом досягнення збалансованого торговель-

ного режиму, у тому числі щодо чутливих груп товарів промисловості та сільського господарства. Це має стати підґрунтям для створення сприятливих умов розвитку торговельно-економічного співробітництва.

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

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

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

Недоліком активізації інтеграційних процесів є прямі та опосередковані ризики внаслідок лібералізації торговельного режиму України. Зокрема, це стосується загострення

конкуренції на внутрішньому рику товарів та послуг, що може негативно відображатися на розвитку окремих видів економічної діяльності.

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

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

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

Водночас Україні вдалося відстояти асиметричну лібералізацію ринків товарів для захисту національних товаровиробників у чуттєвих галузях. Так, після вступу в силу угоди

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

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

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

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

Попри це, ряд питань потребує подальшого вирішення, зокрема щодо умов доступу до ринків товарів у рамках угоди. Також неузгодженими залишаються проблеми застосування сторонами експортних мит та субсидій у взаємній торгівлі: турецька сторона наполягає на скасуванні Україною експортних мит у двосторонній торгівлі, Україна ж, зі свого боку, вважає неприйнятним застосування Туреччиною експортного субсидування сільськогосподарської продукції.

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

Ураховуючи агресивну зовнішньоторговельну політку і значний виробничий потенціал Туреччини, в перспективі Україна розглядається як ефективний ринок збуту для більшості турецьких товарів, які мають суттєві конкурентні переваги, і водночас є величезним джерелом сировини. Якщо

Україна погодиться виконувати нинішні вимоги, які висуває Туреччина, то створення ЗВТ загалом матиме негативний вплив на вітчизняну економіку, що відобразиться на погіршенні таких показників, як ВВП, промислове виробництво й сальдо зовнішньої торгівлі. З огляду на ситуацію, що складається навколо переговорного процесу України з Туреччиною щодо укладення угоди про вільну торгівлю, нашій державі необхідно послідовно й виважено відстоювати національні економічні інтереси у питаннях, які стосуються взаємного доступу до ринків товарів і послуг.

Інтеграція до світового господарства й глобальних ланцюгів доданої вартості шляхом укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю (особливо з ЄС) набуває для України все більшої актуальності у зв'язку з перспективою набуття чинності мегарегіональних угод про вільну торгівлю. Під цими угодами потенційно на сьогодні маються на увазі Транстихоокеанське партнерство між США і країнами Південно-Східної Азії (ТТП), а також Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство між ЄС та США (ТТП).

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

говорів раунду Доха й формувати багатосторонню торговельну систему загалом.

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

Тобто завдяки величезному розміру країн, що беруть участь у переговорах, і природі деяких обговорюваних питань, мегарегіональні угоди мають потенціал значно розширити міжнародну торговельну систему за допомогою вироблення зобов'язань, які спочатку будуть застосовуватися тільки до тих сторін, однак згодом можуть стати глобальними. Щойно переговори по мегарегіональним угодам будуть завершені й нові регуляторні питання будуть узгоджені країнами-учасницями, вироблені правила буде складно змінити в рамках переговорів у СОТ чи іншої організації. Тому саме повноцінне виконання угоди про асоціацію з ЄС може стати для України найбільш ефективним механізмом залучення до новітньої глобальної системи регулювання міжнародної торгівлі, що зараз формується в переговорах про створення ТТП між ЄС та США. Це сприятиме значному спрощенню інтеграції вітчизняних виробників до глобальних ланцюгів доданої вартості в рамках даної системи.

Що стосується спрощення процедур торгівлі, то за оцінками Світового банку та Всесвітнього економічного форуму зменшення високої вартості транзакцій та бюрократії, з якими стикаються торговельні оператори, забезпечить відчутне зростання глобального ВВП. Зокрема, спрощення процедур екс-

портно-імпортних операцій може забезпечити зростання світової торгівлі на 3-5%, тоді як зниження тарифів за результатами Уругвайського раунду переговорів у рамках СОТ привело до зростання світової торгівлі на рівні 2-3% [43].

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

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

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

Поза сумнівом, що всі країни-члени СОТ прагнуть підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності та, відповідно, перебувають на різних етапах спрощення процес-

дур торгівлі. Нова угоди СОТ – це додатковий правовий інструмент, який регламентує на міжнародному рівні стандарти та норми реалізації експортно-імпортних операцій. Відповідно, синхронна імплементація всіх положень УСПТ країнами-членами є нереальною.

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

1. Категорія «А» означає, що в країні реалізація та адміністрування експортно-імпортних операцій відбувається відповідно до положень УСПТ або ж ці положення функціонуватимуть від дати набрання чинності Угодою;

2. Категорія «В» передбачає можливість реалізації країною положень УСПТ протягом перехідного періоду;

3. Категорія «С» передбачає можливість реалізації країною положень УСПТ протягом перехідного періоду та потребує ресурсів і технічної допомоги.

Про готовність щодо реалізації УСПТ країни інформують СОТ, направляючи відповідну нотифікацію, де наводиться чіткий графік виконання положень Угоди (рис. 2.3).

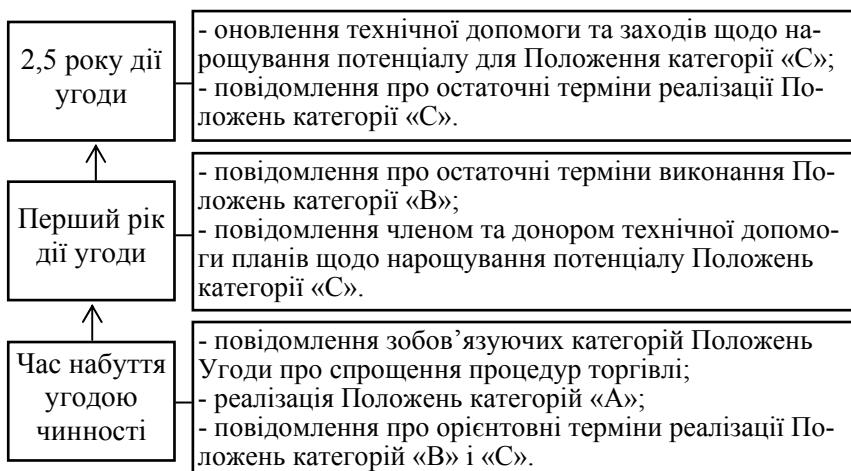


Рис. 2.3. Етапи імплементації Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (джерело [47]).

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

Стосовно України, то в рамках реалізації проекту «Єдине вікно – локальне рішення» в зоні діяльності Південної митниці і портів Одеської області досягнуто серйозних успіхів, а це є значним досвідом для всієї країни. Крім цього, за висновками експертів профільних центральних органів виконавчої влади переважна більшість положень УСПТ відображені у Митному та Податковому кодексах України. У зв'язку з цим країною було зроблено нотифікацію про категорію «А».

Але з погляду реалій треба зауважити, що це не відповідає дійсності, оскільки в Україні існує безліч гострих питань щодо здійснення експортно-імпортних операцій, а існуючих напрацювань очевидно на вистачає для виконання зобов'язань у рамках нової угоди СОТ. Сучасна українська практика організації експортно-імпортних операцій з боку уповноважених державних органів є надзвичайно далекою від мети, поставленої в Угоді про спрощення процедур торгівлі (табл. 2.1; рис. 2.4).

Таблиця 2.1

Легкість ведення бізнесу в Україні

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

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



Рис. 2.4. Середня тривалість здійснення та бюрократичний тягар митних процедур в Україні у 2015 р. (джерело: [49]).

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

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

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

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

- 1) ратифікація Угоди. Згідно з положеннями УСПТ – для країн, що є серед перших двох третин членів СОТ, які ратифікують Угоду та віднесені до категорії «А», передбачено пільговий дворічний період, до закінчення якого не можна ініціювати спорів;
- 2) створення національного комітету за участі представників органів державної влади, науки та бізнесу;
- 3) розробка національної стратегії зі спрощення процедур торгівлі та відповідного плану заходів з її реалізації;
- 4) налагодження співпраці з профільними міжнародними організаціями, до компетенції яких належать питання спрощення процедур торгівлі.
- 5) залучення ресурсів міжнародної технічної допомоги для забезпечення змістової та фінансової підтримки в реалізації зазначених заходів.

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

- 1) удосконалення міжвідомчої кооперації, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості адміністрування експортно-імпортних операцій, усунення дублювання функцій різних відомств;
- 2) налагодження державно-приватного партнерства – це має бути реально діючий форум під егідою національного органу. Головним завданням є спільне вироблення практичних рішень щодо нормативно-правових, інституційних та процесуальних основ реалізації експортно-імпортних операцій;
- 3) налагодження механізмів збору та обміну інформацією щодо суб'єктів та об'єктів ЗЕД, обсягів, напрямів торгівлі тощо на національному та міжнародному рівнях;

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

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

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

На національному рівні визначаються такі найважливіші переваги від імплементації УСПТ, як інтенсифікація міжнародної торгівлі, зокрема розширення географії та номенклатури міжнародної торгівлі, збільшення її обсягів, надходження іноземних інвестицій.

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

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

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

Що стосується державних закупівель, то довгий час вони перебували поза сферою дії СОТ. Уперше переговори з цього питання пройшли під час Токійського раунду: було прийнято відповідну Угоду про державні закупівлі (GPA), яка уточнювалася й розширювалася в рамках подальших перемовин. Оригінальна версія документа була прийнята у 1996 році. 2011-го було створено оновлений текст з урахуванням сучасних умов ринку державних закупівель. Нова GPA вступила в силу у квітні 2014 року. Це був результат переговорів між сторонами Угоди, що тривали майже 10 років. Згідно з підрахунками СОТ, переглянуті положення GPA дають країнам-учасникам отримати додаткові можливості по закупівлях у розмірі близько 100 млрд. дол. США. GPA розширила можливості постачальників товарів та послуг щодо участі в державних закупівлях на центральному та регіональному рівнях в інших країн-членів цієї Угоди. Також Уода значно доопрацювала положення, які справді відображають існуючі практики закупівель та чіткіше прописують зобов'язання всіх сторін.

Таким чином, ця багатостороння Уода регламентує процес закупівлі товарів та послуг державними організаціями країн-членів СОТ. GPA створює правові основи для регулювання державних контрактів, що, за експертними оцінками, становить понад 15% ВВП у багатьох країнах, і сприяє розвиткові здоровової конкуренції, а також дотриманню належних

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

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

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

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

- дотримання принципів недискримінації (забезпечення рівних умов для вітчизняних та іноземних учасників під час здійснення процедур закупівель);
- дотримання принципів відкритості та прозорості (вільний доступ усіх учасників до інформації про відповідні закупівлі);
- вимоги щодо присудження контрактів (застосування переважно конкурентних процедур, а переговорних процедур – як винятку);
- вимоги стосовно технічних специфікацій (мають базуватися на міжнародних стандартах);
- установлення загальних строків проведення процедур державних закупівель (у середньому не менше 40 днів, але при електронних закупівлях може бути скорочено до 15 днів);
- доступність інформації про переможця (учасники державних закупівель мають бути поінформовані про визначення переможця процедури);
- вимоги до національних систем оскарження (забезпечення вчасного, недискримінаційного, ефективного та відкритого процесу розгляду скарг) [51].

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

Відповідно до положень Протоколу про вступ України до СОТ, ратифікованого Законом України від 10.04.2008 №250-VI [52], передбачається, що країна після вступу до цієї Організації розпочне переговірну стосовно приєднання до GPA.

Після вступу до СОТ Україна в лютому 2009 року стала спостерігачем Угоди. А 2012-го, згідно із зобов'язаннями перед СОТ, розпочато переговорний процес щодо повноправного приєднання до GPA.

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

До найбільших поточних успіхів України на шляху до приєднання до GPA належить насамперед забезпечення необхідної відповідності вітчизняного законодавства міжнародним стандартам у сфері державних закупівель. Цьому надзвичайно сприяла паралельність процесів приєднання України до GPA та підписання Угоди про асоціацію з ЄС. Реформування вітчизняного законодавства втілилося в положення нової редакції Закону України «Про здійснення державних закупівель» від 10 квітня 2014 року, якими передбачено:

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

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

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

- скорочення переліку підстав для застосування неконкурентної процедури;

- обов'язковість оприлюднення на веб-порталі Уповноваженого органу всієї інформації про здійснення процедур державних закупівель, починаючи з розміщення річних планів і закінчуючи звітом про виконання договору про закупів-

лю; відмінено необхідність публікації інформації про закупівлю в друкованих виданнях;

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

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

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

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

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

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

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

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

- пропозиція містить пороги застосування GPA;
- пропозиція ґрунтуються на нормах національного законодавства у сфері державних закупівель, а тому включає лише тих суб'єктів, товари, роботи й послуги, які підпадають під дії Закону України «Про здійснення державних закупівель».

Експерти вважають, що участь країни в GPA зробить саму процедуру державних закупівель більш прозорою, адміністративні ж процедури щодо її організації перестануть змінюватися настільки часто, як це було раніше. Зменшаться можливості чиновників приймати рішення на користь окремих підприємств і структур.

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

До інших переваг для України від участі в GPA належать:

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

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

Основними ж викликами для України при приєднанні до GPA є:

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

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

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

2.2. Інструменти балансування торговельно-економічних відносин у рамках СОТ

Проаналізовані вище інструменти розвитку міжнародної торгівлі створюють потужний імпульс для активізації економічного зростання шляхом розширення сфери залучення суб'єктів ЗЕД до світового господарства. Це дозволяє їм, використовуючи ефект економії на масштабах виробництва, збільшувати рівень продуктивності праці, зайнятості та норми прибутку і, зрештою, сприяє поліпшенню соціально-економічної ситуації в країні. Водночас укладання угод про вільну торгівлю, приєднання до угод СОТ про спрощення процедур торгівлі та про держзакупівлі носить двосторонній характер, адже зумовлює їй низку викликів для національної економіки, пов'язаних з рівнем її міжнародної конкурентоспроможності, а також роллю, яку виконує господарський комплекс країни в МПП.

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

Для цього в арсеналі держави є потужні економічні, адміністративні, тарифні й нетарифні інструменти регулювання ЗЕД, які застосовуються в процесі вирішення економі-

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

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

Застосування захисних заходів у рамках СОТ регулюється Угодою про захисні заходи. Згідно зі статтею XIX:1.а ГАТТ, захисні заходи застосовуються в результаті виникнення непередбачених обставин, у разі, якщо імпорт будь-якого товару на територію цієї сторони збільшується в такій кількості та здійснюється на таких умовах, що це спричиняє чи загрожує завдати серйозної шкоди вітчизняним виробникам аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів на цій території. Згідно з цією Угодою, країна-член СОТ може застосувати захисні заходи до товару лише у випадку, якщо було визначено, що такий товар імпортується на його територію в такій збільшенні кількості, в абсолютному або відносному виразі до обсягів вітчизняного виробництва, і на таких

умовах, що завдає чи загрожує завдати серйозної шкоди галузі вітчизняного виробництва аналогічних товарів або таких, що безпосередньо конкурують з імпортованими. Проте Угода не визначає величини імпорту, перевищення якої може слугувати підставою для ініціації розслідування чи застосування заходів захисту [76, с. 159-160].

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

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

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

Приєднавшись до СОТ, Україна отримала можливість використання передбаченого в рамках цієї організації механізму захисту інтересів вітчизняних виробників на внутрішньому ринку – поруч із правом захисту їхніх інтересів на зовнішніх ринках, вимагаючи справедливого ставлення до підп-

риємців при проведенні антидемпінгових розслідувань (АДР).

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

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

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

Основним інструментом протидії демпінговому імпорту є АДМ, що представляють собою різновид тимчасових мит, які вводять країни-імпортери з метою нейтралізації негативних наслідків недобросовісної цінової конкуренції у формі демпінгу [80, с. 125]. Згідно з правилами СОТ і українським законодавством, ставка АДМ визначається одним із таких способів:

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

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

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

Слід зазначити, що використання інструментів торговоального захисту в різних країнах має свою специфіку й особливості законодавства у сфері антидемпінгових, спеціальних та антисубсидійних заходів (Додаток Б).

Як свідчать дані Додатку Б, кожна окрема країна-член СОТ має власні специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках. Так, в Індії органом, який проводить розслідування з питань використання інструментів торговельного захисту, є Генеральний директорат з питань антидемпінгових і споріднених мит Департаменту комерції Міністерства торгівлі та промисловості Індії [83]. А органом, що приймає рішення про порушення розслідувань, застосування заходів тощо, є Центральний Уряд країни. Процес антидемпінгового розслідування в країні може розпочатися тільки за наявності письмового звернення – позову до Директорату від представників національної промисловості (індійський виробник товарів чи група виробників). Індійські

позивачі мають виробляти не менше 50% від загальноіндійського обсягу відповідної продукції.

Також існує чимало інших умов, які слід виконати при поданні заявки про необхідність проведення антидемпінгового розслідування. Зокрема, позивачеві треба довести, що демпінговий імпорт завдає значної матеріальної шкоди або здані потенційно її завдати індійській промисловості. Треба надати докази того, що демпінговий імпорт призводить до падіння внутрішньої ціни на той чи інший товар, має негативний вплив на індійську економіку, призводить до втрати ринків збуту продукції, скорочення доходів індійських виробників тощо.

Належним чином підготовлену заявку розглядає уповноважена особа, якою, на попередньому етапі, зазвичай виступає керівник Директорату з питань антидемпінгових і споріднених мит Міністерства торгівлі та промисловості Індії. Перед тим як прийняти рішення про доцільність проведення антидемпінгового розслідування, уповноважена особа проводить відповідні консультації з Міністерством закордонних справ, Міністерством фінансів, іншими міністерствами та відомствами країни.

Роль індійського зовнішньополітичного відомства з цього питання досить важлива, оскільки, з урахуванням політичної ситуації та стану розвитку торговельно-економічних відносин Індії з окремими країнами, МЗС Індії може рекомендувати не розпочинати антидемпінгового розслідування стосовно товарів, які виробляє одна країна, водночас погодившись щодо проведення такого розслідування стосовно товарів, які виробляє та постачає в Індію інша країна.

Розслідування може бути завершене дослідником в разі: надходження про це письмового прохання позивача; відсутності достатньої кількості доказів завдавання матеріальної шкоди індійській економіці; якщо маржа становить менше 2% експортної ціни; якщо обсяг демпінгового імпорту менше, ніж 3% загального імпорту подібної продукції або обсяг демпінгового імпорту загалом з усіх країн менше 7% усього експорту. Також можливе укладання відповідної окремої угоди

між країнами-сторонами процесу щодо регулювання ціни на експортовану продукцію (*price undertakings*).

У Південній Кореї органом, що проводить розслідування й водночас приймає рішення про порушення розслідувань, застосування заходів тощо, є Корейська торгова комісія (*Korea Fair Trade Commission*). Вона відповідає за реалізацію торговельного захисту та такі заходи, як антидемпінгові і компенсаційні мита, розслідування несумлінної торгової практики [84].

У Південній Кореї будь-які національні виробники аналогічного імпортованому товару можуть подавати заявку на антидемпінгове розслідування. Кількість вітчизняних виробників, які висловлюють згоду, має перевищувати 25% від загальної кількості виробників. Організації виробників (асоціації, товариства та ін., організовані вітчизняними виробниками), міністр міністерства, відповідальне за певну галузь, теж можуть подавати заявку на антидемпінгове розслідування. Той, хто хоче подати таку заявку, повинен заповнити необхідну форму, а потім подати її на розгляд Корейській торгової комісії з доказами про матеріальну шкоду, завдану імпортом.

Протягом двох місяців після отримання заяви комісія повинна визначити, чи є необхідність ініціювати розслідування щодо антидемпінгового мита. Якщо рішення про початок розслідування прийнято, видається публічне повідомлення, яке містить наступне: назва товару та його аналог у країні; діапазон вітчизняної промисловості, яка виробляє аналогічний товар; поставка товару в країну і його постачальник.

У Таїланді органами, що приймають рішення про порушення антидемпінгових та інших розслідувань, є Комітет з питань захисних заходів (*Committee on Safeguard Measures*) і Комітет з питань демпінгу та субсидій (*Committee on Dumping and Subsidy*). А органом, що приймає рішення про застосування захисних заходів, є Департамент зовнішньої торгівлі (ДЗТ) Міністерства комерції Таїланду (*Department of Foreign Trade of the Ministry of Commerce*). Органом, що проводить відповідні розслідування, також є ДЗТ, а саме нижче наведені

підрозділи (залежно від характеру розслідування та згідно з розподілом обов'язків): Адміністративне бюро імпорту (*Bureau of Import Administration*); Бюро торговельних заходів (*Bureau of Trade Measures*); Бюро торговельних інтересів і засобів захисту (*Bureau of Trade Interests and Remedies*) [85].

Порівняно з антидемпінговими законами та практикою деяких країн-членів СОТ регіону Південно-Східної Азії, законодавство Таїланду достатньою мірою відповідає вимогам Організації. Відповідно до Угоди про застосування статті VI ГАТТ-94 тайланське законодавство вимагає, що для запровадження антидемпінгового мита мають бути зроблені два основних висновки. По-перше: визначено, що імпорт у країну певного товару здійснено за демпінговими цінами; по-друге: визначено, що імпорт цього товару став причиною матеріальної шкоди або є загрозою чи перешкодою для розвитку вітчизняної промисловості, яка виробляє подібний продукт.

Антидемпінгові розслідування ініціюються й проводяться на підставі антидемпінгової петиції, поданої суб'єктами вітчизняної промисловості або профільними державними органами, що мають право самостійного ініціювання розслідування. ДЗТ Міністерства комерції Таїланду готує звіти з фактичними та правовими висновками на підставі своїх розслідувань і представляє їх на розгляд Комітету з питань захисних заходів чи Комітету з питань демпінгу та субсидій для подальшого опрацювання й прийняття остаточного рішення. Члени комітетів призначаються з числа керівного складу Міністерства фінансів, Міністерства закордонних справ, Міністерства промисловості та Міністерства комерції. Комітети несуть повну відповідальність за визнання факту демпінгу та шкоди й мають право прийняти, відкинути або частково врахувати висновки та рекомендації ДЗТ.

Проте в Таїланді наразі відсутній незалежний апеляційний орган, який був би створений відповідно до Угоди про застосування статті VI ГАТТ-94 й у якому можна оскаржувати рішення комітетів. Теоретично ці рішення може бути оскаржене в таких судових органах Таїланду, як Суд із питань міжнародної торгівлі чи Суд із питань інтелектуальної влас-

ності. Але на практиці вони дуже часто не можуть об'єктивно розглядати справи через відсутність спеціальних знань у сфері застосування антидемпінгових заходів.

При розробці тайського антидемпінгового законодавства використовувалося як антидемпінгове законодавство США, так і ЄС. Утім, тайські визначення демпінгу є скоріше перспективними (як у ЄС), аніж ретроспективними (як в американської моделі). Таким чином, у Таїланді, як і в ЄС, антидемпінгові мита вводяться при ввезенні, що є відносно простим адміністративним процесом. ДЗТ проводить своє розслідування щодо минулих імпортних цін, комітети оприлюднюють повідомлення про запровадження антидемпінгового мита, розрахованого відповідно до історії імпортних цін.Хоча ця процедура не може повністю гарантувати справедливий результат, проте вимагає, щоб експортери підняли ціни, аби запобігти демпінгу.

Тайське антидемпінгове законодавство також більше схоже на модель ЄС у тому що, на відміну від американської моделі, воно дозволяє встановлювати розмір антидемпінгового мита менший, аніж демпінгова маржа, розрахована в порівнянні з нормальнюю експортною ціною.

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

Протягом наступних років активність української сторони у сфері проведення АДР істотно не зросла: станом на

кінець 2014 року в країні проводиться 2 АДР – проти імпорту безшовних нержавіючих труб походженням з Китаю й проти стрічки конвеєрної гумовотканинної походженням з Російської Федерації; діють остаточні АДМ за результатами 14 антидемпінгових розслідувань проти товарів, вироблених підприємствами 10 країн світу (РФ, Китай, Білорусь, Болгарія, Польща, Туреччина, Іспанія, ФРН, Велика Британія, Республіка Корея); проводиться перегляд чотирьох антидемпінгових заходів, пов’язаних із закінченням терміну їх дії (законодавством України граничний термін антидемпінгових заходів обмежений п’ятьма роками).

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

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

Слід зазначити, що Україна та ЄС у двосторонній тор-

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

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

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

Підсумовуючи огляд антидемпінгових заходів, що застосовуються Україною проти імпортних товарів та іншими країнами проти українських товарів, зауважимо, що вступ до СОТ не призвів до помітної активізації використання Україною можливостей антидемпінгового регулювання для захисту вітчизняних товаровиробників. Водночас можливості імпортерів української продукції по введенню проти неї антидемпінгових заходів були обмежені нормами і правилами впровадження подібних заходів проти країн, що є членами СОТ. Цей фактор є особливо важливим з урахуванням того, що законодавство більшості членів СОТ передбачає особливі ме-

ханізми проведення АДР проти країн з неринковою економікою та країн, що не є членами СОТ.

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

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

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

Якщо українська сторона проводить АДР і за їх результатами застосовує відповідні заходи щодо товарів з окремих країн, то проти українських товарів вводяться АДП з боку інтеграційних блоків – ЄС-28 та Митного Союзу, що значно розширює перелік країн, на ринках яких експорт українських товарів піддається обмеженням. На кінець 2014 року найактивніше застосовують антидемпінгові заходи проти української продукції США й Мексика. Однак, як показано в табл. 2.2, частка цих країн у товарному експорті України становить лише 1,2% і 0,4% відповідно. Більше того, оподатковуваний АДМ у розмірі 60,1% гарячекатаний обрізний прокат становить лише 0,4% сукупного експорту цього виду товару з

України 2013 року [82]. Тобто ці обмеження не так впливають на фінансово-економічний стан українських експортерів, як негативно відбуваються на їхньому іміджі, що опосередковано може відбитися на їх фінансово-економічних показниках.

Таблиця 2.2
Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами й відповідні антидемпінгові заходи, 2013 р.

Торговельний партнер	Експорт		К-сть антидемпінгових заходів проти українських товарів	Імпорт		К-сть антидемпінгових заходів з боку України
	млрд. дол. США	%		млрд. дол. США	%	
Усього:	63,31	100	25	76,96	100	23
Митний Союз, у т.ч.:	22,06	34,8	2	27,93	36,3	X
Білорусь	1,98	3,1	X	3,61	4,7	3
РФ	15,07	23,8	X	23,23	30,2	7
ЄС-28, у т.ч.:	16,81	26,5	3	27,11	35,2	X
Болгарія	0,59	0,9	X	0,3	0,4	1
Велика Британія	0,55	0,9	X	1,13	1,5	1
Іспанія	0,99	1,6	X	0,86	1,1	1
ФРН	1,6	2,5	X	6,77	8,8	1
Польща	2,55	4	X	4,07	5,3	1
Індія	1,97	3,1	1	0,84	1,1	0
Індонезія	0,32	0,5	1	0,44	0,6	0
Китай	2,73	4,3	0	7,9	10,3	6
Півд. Корея	0,41	0,6	0	0,83	1,1	1
Таїланд	0,25	0	1	0,2	0,3	0
Туреччина	3,81	6	1	1,85	2,4	1
Аргентина	0,01	0	1	0,12	0,2	0
Бразилія	0,2	0,3	2	0,46	0,6	0
Канада	0,06	0,1	2	0,24	0,3	0
Мексика	0,13	0,2	4	0,11	0,1	0
США	0,89	1,4	7	2,76	3,6	0

Складено автором за даними [89].

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

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

Існують дві системи оцінки антидемпінгових мит – перспективна й ретроспективна. Перспективна система передбачає встановлення нормальної вартості та експортної ціни щодо ввезення товару, тим самим дозволяючи визначити обов'язок по сплаті мита в момент імпорту. Ціна товару, що дорівнює або євищою за нормальну вартість, не впливає на обов'язок по сплаті мита з імпорту.

Ретроспективна система передбачає такий механізм, за якого обов'язок по сплаті мита визначається після ввезення товару на основі аналізу конкретної нормальної вартості та експортної ціни в період, у якому мав місце імпорт. Ретроспективна система використовується переважно в США, де

процес установлення мита розділений між двома процедурами. Перша процедура – це попереднє розслідування, у ході якого визначається, чи буде прийнятий наказ про накладення антидемпінгового мита. Департамент торгівлі видає наказ, в якому він оцінює (приблизно підраховує) суму антидемпінгового мита, засновану на демпінговій різниці, встановленій під час розслідування. Друга процедура – це перегляд суми мита, у ході якого визначається сума мита, що підлягає стягненню. Цей перегляд виступає як механізм визначення фактичної суми антидемпінгового мита, що підлягає накладенню на здійснений імпорт [90].

Вважаємо, що в Україні доцільно адаптувати ретроспективну систему оцінки антидемпінгових мит з урахуванням досвіду США. Водночас зауважимо, що методика розрахунку мит, яка застосовувалася в США (так зване «обнуління»), викликала неодноразові спори між торговими партнерами, так як позитивна різниця між внутрішніми цінами США та цінами імпорту нівелювалася сумами стягнутого мита, не дозволяючи компаніям із різних країн конкурувати на рівних умовах, і забезпечувала протекціонізм виробникам США. Тим часом ще 2010 року за рішенням комісії СОТ «обнуління» було заборонено в усіх країнах-членах організації як неприпустимий бар’єр на шляху до вільної торгівлі [91].

Згідно з нормами СОТ країни можуть застосовувати антидемпінгове законодавство щодо імпортних товарів у тих випадках, коли ціна імпорту нижче «нормальної» вартості товару на ринку країни-експортера. Якщо ж середня ціна на домашньому ринку (ринку експортера) дорівнює середній ціні експорту, то підстав для введення антидемпінгових мит немає. У порушення цього правила в США порівнювали ціни на своєму внутрішньому ринку та ціни на ринку ЄС, стягуючи мито в 3,33% понад звичайних митних зборів у тих випадках, коли другі ціни були нижчими за перші.

Більше того, у ретроспективній системі митних зборів, застосованій у США, раніше не враховувалися від’ємні суми (тобто коли ціна імпортної поставки булавище ціни на американському ринку), що не дозволяло знижувати обсяг

мита до сплати, навіть якщо підсумковий річний оборот не показував будь-якого заниження цін. У результаті, на думку апеляційного органу СОТ, практика «обнуління» призводила до завищення (часто значного) тієї різниці в цінах, з якої стягувалося мито.

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

- необхідних для захисту суспільної моралі (Стаття XX:(a) ГАТТ);
- необхідних для захисту життя чи здоров'я людей, тварин і рослин (Стаття XX:(b) ГАТТ);
- необхідних для дотримання законів чи нормативних актів щодо митних процедур, монополій, захисту патентів, торгових марок, авторських прав (Стаття XX:(d) ГАТТ);
- що стосуються збереження природних ресурсів, які вичерпуються, з одночасним обмеженням внутрішнього виробництва (в якому ці ресурси використовуються) і споживання (ресурсів чи продуктів, виготовлених з їх використанням) (Стаття XX:(d) ГАТТ) [147, с. 50].

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

- імпорт окремого товару зростає в значних обсягах;
- збільшення цього імпорту відбулося за непередбачуваних обставин при виконанні країною зобов'язань у рамках СОТ;
- збільшення імпорту завдає чи загрожує завдати серйозної шкоди вітчизняним виробникам аналогічних чи безпосередньо конкуруючих товарів [147, с. 60].

Але при цьому захисні заходи повинні застосовуватися тільки щодо товару, імпорт якого завдає шкоди, і такою мі-

рою та протягом такого часу, яких виявиться досить для за- побігання чи усунення наслідків завданої шкоди.

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

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

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

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

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

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

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

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

Члени третейської групи проводять розгляд справи, виходячи винятково з положень, зазначених ініціатором суперечки в його позові. Таким чином, коло питань, які розглядаються третейською групою, визначається стороною, яка ініціювала суперечку, тому для неї дуже важливо представити на розгляд детально розроблену скаргу з описом усіх по-

рушених правил і норм СОТ. Якщо виявиться, що сторона, проти якої ініційовано суперечку, порушила інші домовленості СОТ, тобто які не вказані у скарзі ініціатора суперечки, вона буде виправдана третейською групою.

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

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

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

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

8. Доповідь Апеляційного органу СОТ – цей орган займається апеляціями по справах, які розглядаються третейсь-

кими групами. Апеляції зазвичай розглядаються впродовж 2 місяців із можливістю продовження процедури ще на місяць. Доповідь Апеляційного органу заслуховується й схвалюється на засіданні Органу з вирішення суперечок СОТ і визнається сторонами, якщо тільки не досягнуто негативного консенсусу.

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

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

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

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

Механізм урегулювання суперечок є поширеним засобом вирішення проблем при порушенні правил СОТ серед її учасників. Так, станом на 2013 рік було заявлено про 456 суперечок, серед яких 144 перебували на етапі консультацій, 24 – створення третейської групи, 9 – визначення повноважень третейської групи, 93 – досягнення компромісу до прийняття докладу третейської групи й винесення рекомендацій Органом з вирішення суперечок, 28 – заслуховування звіту третейської групи, 83 – виконання рекомендацій Органу з вирішення суперечок стороною, яка програла, 21 – досягнення консенсусу щодо компенсацій, 5 – на етапі невиконання рекомендацій стороною, що програла, і 5 – на етапі здійснення відшкодування [92].

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

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

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

До країн, які беруть участь у найбільшій кількості су-

перечок, належать США, ЄС, Канада, Бразилія, Мексика, Китай, Індія та ін. (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Країни, які брали найбільшу участь
у торговельних суперечках (1995–2012 рр.)**

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

Джерело: [92].

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

Серед країн, які нещодавно приєдналися до СОТ, найактивнішу роль у суперечках СОТ відіграє Китай. Країна ініціювала 11 суперечок, 30 суперечок ініційовано проти нього й іще в 96 Китай виступає третьою стороною. Переважна частина суперечок стосується застосування антідемпінгових, компенсаційних та спеціальних заходів проти китайських

компаній. Своєї черги, суперечки проти Китаю також оскаржують правомірність застосування ним низки антидемпінгових заходів та практики субсидування. Зауважимо, що серед країн-членів СОТ існує правило: не ініціювати суперечок проти країн, які нещодавно приєдналися до організації, упродовж перших трьох років (так званий пільговий період – grace period). Але якщо в цей період країна сама ініціює суперечки проти інших, тоді ці країни починають розглядати її як повноправного участника системи торговельних відносин та ініціюють суперечки проти неї. Саме такий прецедент стався з Китаем 2002 року, коли країна ініціювала суперечку проти США з приводу застосування ними захисних заходів на металеву продукцію китайського виробництва.

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

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

Для країн, що розвиваються, найбільший інтерес становлять ті пропозиції, які спрямовані на спрощення доступу до механізму вирішення суперечок та на забезпечення ефек-

тивного виконання рішень. Дві третини членів СОТ так чи інакше брали участь у торговельних конфліктах. А тому треба спростити доступ, щоб і ця третина, яка залишилася (переважно невеликі країни), могла безперешкодно скористатися цим інструментом.

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

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

Насамкінець розглянемо досвід України у сфері вирішення торговельних суперечок СОТ. Незважаючи на те що країна порівняно недавно стала членом СОТ, вона також має певний досвід участі в системі врегулювання суперечок. Вона є єдиною країною пострадянського простору, яка, перебуваючи в СОТ, ініціювала суперечки і проти якої розпочинали суперечки інші країни (див. табл. 2.4).

Перша суперечка була ініційована Україною в липні 2010 року стосовно регулювання імпорту алкоголю та сигарет у Вірменії, а саме – стосовно дискримінаційного застосування акцизних зборів. У жовтні 2010-го було подано заяву на формування третейської групи. Однак у грудні 2011 року суперечку було врегульовано досягненням взаємної домовленості між сторонами через вирівнювання акцизних ставок для української та вірменської продукції.

Таблиця 2.4

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

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

Укладено автором за джерелом: [112].

Ще одна суперечка була ініційована Україною проти застосування екологічного збору на імпорт товару в пластиковій упаковці в Молдові. У відповідь Молдова ініціювала суперечку проти акцизного збору на алкогольні напої в Україні.

їні. У результаті країни домовилися про зниження екологічного збору та вирівнювання акцизних ставок.

Остання з ініційованих Україною суперечок (2012 р.) стосувалася закону Австралії «Про звичайну упаковку сигарет» До суперечки невдовзі приєдналися Гондурас і Домініканська Республіка. Але виявилося, що цей конфлікт лобіювався Асоціацією тютюнових виробників «Укртютюн», куди входять лише іноземні (американські та англійські) компанії, які раніше вже намагалися оскаржити рішення Австралії через Вищий суд цієї країни. Не змігши ефективно використати цей спосіб, зазначені компанії вирішили діяти в СОТ через Україну. У поєднанні з тим фактом, що Україна не здійснює й не планує здійснювати експорту тютюнових виробів до Австралії, завдана шкода її міжнародному іміджу від ініціювання даної суперечки зрештою спонукала вітчизняний уряд скасувати її у липні 2015 року [93].

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

Україна стверджувала, що спеціальні мита були вимушеним заходом для захисту українських виробників від зростаючого автомобільного імпорту та скорочення вітчизняного виробництва автівок. Україна будувала захист на аналізі даних за 2008–2010 роки. Головним аргументом української сторони було те, що за ці роки співвідношення кількості імпортних до кількості авто внутрішнього виробництва зросла

на 38%. Також ознакою придушення вітчизняних виробників іноземними конкурентами стало зниження частки автомобілів вітчизняного виробництва на власному ринку на 35% за той самий період [94]. Але ці аргументи не переконали СОТ: Україну було звинувачено в порушені процедури та безпідставності встановлення спеціального мита на автомобілі.

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

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

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

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

Водночас за результатами розслідування компетентний орган України зробив висновок про те, що існує загроза зауважання серйозної шкоди національному виробнику. Ale група експертів не погодилася з цим висновком, зазначивши, що питання збитку було неякісно проаналізоване. Адже, щоб довести наявність загрози збитків, недостатньо простого математичного порівняння показників національної індустрії за період розслідування, як і недостатньо лише математично

порівняти зростання імпорту. Навпаки: потрібен докладний аналіз тенденцій таких даних на майбутній період.

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

2.3. Прикладні моделі економічного аналізу в міжнародній торгівлі

Активізація процесів упровадження математичного моделювання в економічній науці та практиці знайшли відображення в механізмах розробки торгових політик різних країн. На сьогодні накопичено великий досвід прикладного моделювання економічних систем. Світова практика чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики передбачає використання передусім моделей часткової та загальної рівноваги, які, своєї черги, походять від стандартної моделі міжнародної торгівлі.

Стандартна модель міжнародної торгівлі виходить з тієї передумови, що світова економіка представлена двома країнами, у кожній з яких виробляються два товари – X та Y . Крім того, у цій моделі прийнято такі припущення: покупці в процесі споживання прагнуть забезпечити максимум ефекту (gra-

фічно це зображується за допомогою кривих байдужості), а виробники прагнуть отримати максимум прибутку; на внутрішньому й світовому ринках існує досконала конкуренція, в умовах якої рівноважна ціна встановлюється на рівні, відповідному граничним витратам виробництва.

В основі стандартної моделі також лежать зростаючі витрати заміщення, під якими розуміють, що країна для виробництваожної додаткової одиниці одного товару повинна відмовитися від випуску не постійної, а зростаючої кількості іншого товару. Зростаючі витрати заміщення виникають унаслідок того, що фактори виробництва не однорідні та не використовуються в однакових пропорціях. Отже, країна в міру збільшення виробництва якогось товару повинна використовувати ресурси, які стають менш ефективними або менш придатними для його виробництва.

При зростаючих витратах заміщення не здійснюється повної спеціалізації країн. При спеціалізації кожної з них відносні ціни на товари зближуються, поки не стануть однаковими. З цього моменту країнам невигідно продовжувати нарощення виробництва товару своєї порівняльної переваги, бо вже досягнута рівноважна ціна. Подальша спеціалізація не має сенсу, тому що через зростаючі витрати це заміщення буде дорожче, ніж імпортовання товару.

Виграні від торгівлі за таких умов складається з двох компонентів: виграну від обміну (переваги, які одержує країна тільки через те, що вона вступила в торгові відносини з іншими країнами) та від спеціалізації (переваги, які одержує країна через те, що в умовах торгівлі зосередила свої зусилля на виробництві товарів, по яких вона має відносну перевагу).

У стандартній моделі вихідним припущенням відносних переваг є різниця у виробничих можливостях та рівнях споживання. Окремим її випадком є торгівля, яка ґрунтуються на відмінностях у смаках двох країн і здійснюється в умовах повного збігу виробничих можливостей країн – торговельних партнерів. За такої моделі торгівлі структура виробництва, у міру того як країни відходять від автаркії, стає все більш ідентичною.

Таким чином, стандартна модель міжнародної торгівлі має наступні характерні риси:

– модель розглядає сукупний попит та пропозицію, у той час як класичні теорії аналізували попит та пропозицію з обмеженою кількістю товарів. Попит характеризує гранична норма заміщення, а пропозицію – гранична норма трансформації;

– у моделі представлена більш реальна ситуація зі зростаючими витратами заміщення, які виникають унаслідок неоднорідності ресурсів, що використовуються в різних пропорціях при виробництві товарів;

– в умовах автаркії рівновага встановлюється шляхом взаємодії між граничною нормою трансформації та граничною нормою заміщення на внутрішньому ринку. Країна досягає рівноваги, коли досягає вищої кривої байдужості при даний межі виробничих можливостей;

– в умовах торговельних відносин рівноважна відносна ціна встановлюється досвідним шляхом, тобто перевіряються співвідношення різних відносних цін товарів усередині країни та за рубежем, поки не буде знайдено ціну, при якій торгівля стане збалансованою. Країни починають спеціалізуватися на виробництві товарів своєї порівняльної переваги й зіштовхнуться зі зростаючими витратами заміщення. Спеціалізація триває, поки ціни в країнах не стануть однаковими й торгівля не перебуватиме в рівновазі;

– при зростаючих витратах заміщення спеціалізація не буває повною;

– виграш від торгівлі поділяється на виграш від спеціалізації та виграш від обміну [56, с. 78-79].

Стандартна модель міжнародної торгівлі подальший розвиток одержала в згадуваних моделях загальної й часткової рівноваги, які пов'язують попит та пропозицію на товари всередині країни з попитом та пропозицією на них із-за кордону. Вони ґрунтуються на понятті взаємного попиту, який об'єднує елементи попиту та пропозиції й показує кількість імпортного товару, необхідного країні, щоб спонукати її до експортування певної кількості свого товару. Модель також розглядає більш точний метод визначення відносної ціни то-

вару в умовах торгівлі за допомогою кривих обміну, які віддзеркалюють бажання країни експортувати та імпортувати при різних відносних цінах. Загальна (часткова) економічна рівновага при цьому визначається як такий стан економіки, коли всі (обрані) ринки одночасно перебувають в рівновазі, а кожен суб'єкт максимізує свою цільову функцію, тобто досягає своєї власної мети [57]. Рівновага в міжнародній торгівлі досягається у випадку, коли експорт товару I країни A дорівнює імпорту товару I країни B , а імпорт товару II країни A дорівнює експорту товару II країни B .

Модель часткової рівноваги використовується для оцінки витрат, які несе суспільство внаслідок існуючих у країні торговельних бар'єрів. Цей метод робить акцент на сильно захищенні та великих галузі економіки. Порівняно з моделлю загальної рівноваги, модель часткової рівноваги є простішою в застосуванні. Але вона має певні, і досить істотні, обмеження. Наприклад, модель не охоплює взаємозв'язку між секторами та галузями економіки. До того ж різноманітні аспекти реформування переходних економік (поступова лібералізація, розбалансованість економіки, не виважена зовнішньоторговельна політика та інші проблеми) важко піддаються кількісному аналізу та оцінці. Але все-таки багато дослідників вважають, що модель часткової рівноваги є ефективним інструментом попередньої оцінки впливу митного тарифу на економіку країни [135, с. 5].

Модель загальної рівноваги охоплює всі галузі економіки, одночасно розраховує торговельні та соціальні наслідки зняття торгових бар'єрів на регіональному та глобальному рівнях. Вона використовується для побудови опису змін економічної ситуації, застосовує актуальні економічні дані та показує, як економіка може реагувати на зміну в технологіях або вплив зовнішніх факторів, зокрема, міжнародної торгівлі. Модель загальної рівноваги виходить з досконалої конкуренції, що передбачає ідеальну мобільність усіх ресурсів, повну інформованість учасників, абсолютизує стан рівноваги. Але в реальній дійсності набагато частіше зустрічаються диспропорції та дисбаланси. Модель передбачає взаємозв'язок ринків

товарів, послуг, факторів виробництва за умов вільної конкуренції (рис. 2.5).

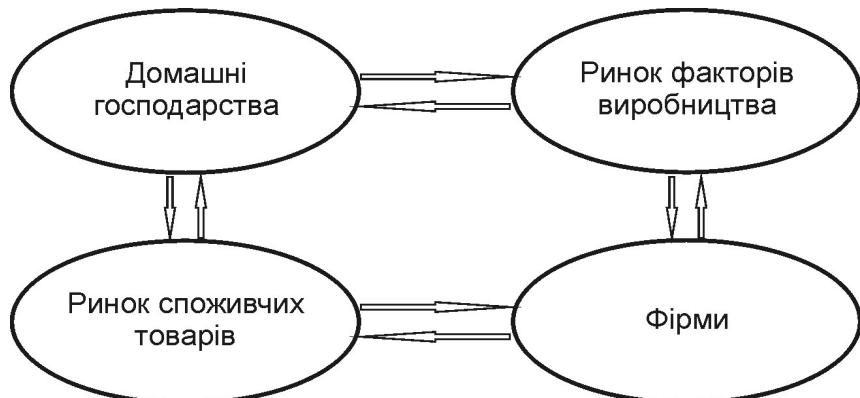


Рис. 2.5. Схема загальної рівноваги в економіці (джерело: [58]).

Із рис. 2.5 видно, що фірми виступають на ринку факторів як покупці, а на ринку споживчих товарів – як продавці. Домашні господарства (власники факторів виробництва) виступають у ролі їх продавців і, водночас, як покупці споживчих товарів. Це є замкнений кругообіг, де ролі покупців та продавців постійно змінюються. При цьому стан рівноваги визначається такими трьома умовами:

- 1) попит і пропозиція факторів виробництва однакові, встановлюються постійні та стійкі ціни;
- 2) попит і пропозиція товарів та послуг однакові, реалізація здійснюється на основі постійних та стійких цін;
- 3) ціни товарів відповідають витратам на їх виробництво.

Особливістю сучасних моделей загальної рівноваги є вихід за межі національної економіки та аналіз взаємодії економічних суб’єктів на міжнародному рівні через здійснення ЗЕД, зокрема, міжнародної торгівлі. Це дозволяє сучасним моделям загальної рівноваги оцінювати наслідки зміни параметрів зовнішньоторговельних угод, беручи до уваги взаємопов’язаність усіх ринків глобальної економіки з простеженням впливу зміни ситуації на даному ринку на такі макроекономічні показники, як ВВП, зайнятість, перерозподіл ресурсів між секторами національних економік.

Розрахунковими (прикладними) моделями загальної рівноваги за таких умов виступають системи балансових рівнянь, які описують поведінку зазначених економічних агентів на різних ринках і зв'язки між ринками в економіці. Чисельні параметри рівнянь моделі розраховуються на основі статистичних даних конкретної економіки. Передбачувана реформа торгової політики або сценарний прогноз моделюється зміною одного або кількох параметрів системи, наприклад, ставки імпортного тарифу. Після зміни базових параметрів розраховується нова рівновага економіки, що відображає наслідки модельованих політичних рішень.

Слід зазначити, що не існує універсального способу одержання необхідних результатів за допомогою використання прикладних моделей загальної рівноваги, але існує низка модифікацій таких моделей за методами обрахунку. Серед них основними є метод Йогансена, метод Ейлера та метод Грагта. Найпоширенішим із них є метод Йогансена, який за способом визначення значень зовнішніх параметрів можна віднести до методів, які використовують калібрування за наявними значеннями ендогенних змінних. До основних передумов, з яких виходить цей метод, належать:

– метод є статичним, розглядається один період, початок якого пов'язаний з поточним періодом та наявною ситуацією, а закінчення періоду відображає майбутню ситуацію, яка наступить у результаті зміни зовнішніх умов;

– на всіх ринках (проміжних, кінцевих, засобів виробництва) передбачається наявність стану рівноваги. Це припущення відносить цей метод до методів валерасівського типу;

– на всіх ринках діють умови досконалої конкуренції. Усі суб'екти господарювання одержують нульовий економічний прибуток. Таким чином, весь одержаний компаніями прибуток повністю розподіляється й виплачується власникам дивідендів;

– метод розглядає лише виробничу сферу, фінансові ринки й рівновага на них не враховується, оскільки ринки грошей та капіталу є вторинними і їх наявність значно ускладнює модель та зміщує акценти з найбільш важливих елемен-

тів, таких як вплив держави та зовнішніх чинників на обсяги виробництва товарів і послуг;

– пропозиція первинних факторів виробництва (робочої сили й капіталу) є фіксованим і визначається сукупним капіталом. Передбачається, що активного переміщення робочої сили між країнами немає. У силу рівноваги на ринку робочої сили також відсутнє вимушене безробіття, уся пропозиція робочої сили покривається попитом, що корегується шляхом зміни рівня заробітної плати. Також передбачається повне використання наявного в країні капіталу;

– усі іноземні країни групуються в один економічний агент – зовнішній світ;

– усі імпортні товари поступають на внутрішні ринки кінцевих (за галузями) і проміжних товарів. При цьому ціни на вітчизняні товари (у тому числі й ті, що йдуть на експорт) є ендогенними, а ціни на імпортні товари – екзогенними, оскільки вони формуються зовнішнім світом;

– як виробнича функція виробників і функція корисності споживачів використовується функція типу Кобба-Дугласа. Їх параметри є екзогенними змінними, які, утім, перераховуються кілька разів з використанням деяких розрахункових методів моделювання [70].

Економіко-математична модель відповідно до методу Йогансена представлена 25 економічними агентами, 18 з яких є галузями виробництва, 3 – невиробничими сферами, і ще 3 виражают дії домашніх господарств, уряду та зовнішнього світу. Частина виготовленої галузями продукції використовується у виробництві, яке здійснюють інші галузі. Друга частина продукції зберігається, третя продається домашнім господарствам як кінцева продукція, четверта продається зовнішньому світу на експортному рину. Агенти-виробники торгуєт між собою проміжною продукцією. Сукупний споживач купує товари, які виробляються агентами-виробниками. Крім того, він купує імпортні товари, які надаються зовнішнім світом. Видатки на ці покупки обмежені доходом споживача, який складається із заробітної плати та трансфертних платежів держави. Держава встановлює податкові платежі,

митні тарифи на імпорт й експорт, передає зібрані податкові надходження населенню у вигляді трансфертних платежів та субсидій агентам-виробникам.

Пропозиція, тобто обсяг виробництва конкретної галузі, моделюється виробничою функцією, яка залежить від використання факторів виробництва (робочої сили, капіталу, продукції інших галузей):

$$y_j = A_j \prod_{i=1}^N x_{ij}^{a_{ij}} \prod_{f=1}^F v_{fj}^{\gamma_{fj}}, \quad (2.1)$$

де y_j – випуск j -тої галузі;

x_{ij} – кількість i -тої проміжної продукції, що використовується у виробництві j -тою галуззю (предмети праці);

γ_{fj} – кількість f -го обладнання, що у виробництві j -тою галуззю [71, с. 146].

Попит визначається використанням продукції даної галузі іншими галузями й кінцевими споживачами (домашніми господарствами). На основі статистики міжгалузевих зв'язків будується матриця SAM (матриця соціальних розрахунків), що являє собою розширену матрицю міжгалузевого балансу В. Леонтьєва. За статистичними даними здійснюється калібрування моделі, розраховуються коефіцієнти виробничої функції – A_j ; a_{ij} ; γ_{fj} . Передбачається, що в минулому на всіх ринках сукупна пропозиція дорівнювала сукупному попиту й відповідно до цієї рівності встановився рівень цін. Шукані параметри виробничих функцій мають бути такими, щоб розрахований за ними обсяг пропозиції збігався з фактичними даними відповідного періоду.

Після калібрування здійснюється перерахунок моделі відповідно до нових значень цін і обсягів виробництва. Зміни зовнішньоторговельних умов (зменшення рівня імпортних та експортних мит, скорочення й скасування квот) розглядаються як шоковий (тобто позаринковий) вплив на ринки. Своєї черги, зміни на галузевих ринках повинні призвести до порушення рівноваги на ринках факторів виробництва. У моделі крок за кроком перераховуються ціни, відповідні даним цінам обсяги виробництва в кожній галузі та ресурси, що споживаються ними. Такий перерахунок покликаний зменшувати

дисбаланс до тих пір, поки він не стане меншим порогової величини (допоки попит не відповідатиме пропозиції).

Відповідно до нових розрахованих значень цін та обсягів виробництва за галузями визначаються макроекономічні показники (ВВП, індекс цін, сукупний попит, зайнятість, обсяги експорту й імпорту). Таким чином, метод Йогансена дає інтегральну оцінку макроекономічних наслідків від зміни умов зовнішньої торгівлі. Цей метод є простим та швидким в обчисленні, але результати можуть бути не достатньо точними, за винятком впливу на модель невеликої кількості факторів.

На відміну від методу Йогансена, *метод Ейлера* є багатоступінчастим, оскільки розв'язування рівнянь у ньому проводиться в кілька етапів за рахунок поділу основного рівняння на декілька дрібніших. На кожному з них вирішуються лінеаризовані рівняння для цих невеликих потрясінь. Після кожного кроку даних акцій та еластичності перераховуються з урахуванням змін з попереднього кроку. Загалом, чим більше кроків потрясіння, тим точнішим буде результат (рис. 2.6).

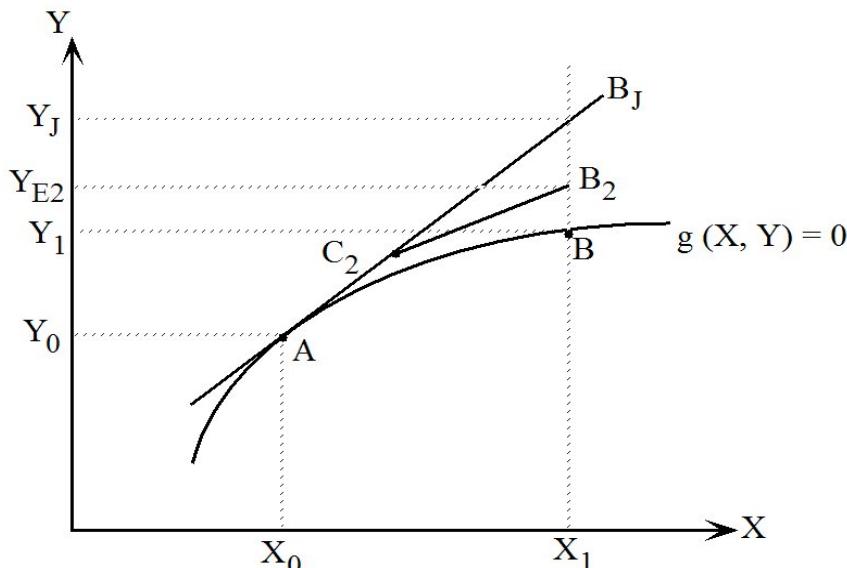


Рис. 2.6. Ілюстрація методу Ейлера.

На рис. 2.6 розглядається тільки одна екзогенна змінна X (горизонтальна вісь) і одна ендогенна змінна Y (вертикальна вісь). Вони змушені залишатися на кривій $g(X,Y)=0$. Припустимо, що вони починаються з початкових значень X_0 , Y_0 у точці A , а X – від вартості X_0 до вартості X_1 . Використовуючи метод Ейлера, для розв’язку потрібно слідкувати за кривою $g(X,Y)=0$, тоді як у методі Йогансена розв’язок слідує прямій лінії, яка є дотичною до кривої в точці A , щоб досягти точки B_J і так отримати розв’язок Y_J .

Отже, за допомогою метода Ейлера можна використати багатоступінчасте моделювання, при розв’язуванні якого екзогенні змінні ділять на частини. Потім розв’язок проводиться в кожній частині, це призводить до отримання помилок на кожній стадії, які є меншими від розміру помилки виробленого одним, повнорозмірним, кроком. Після цього результати, отримані з кожної стадії, об’єднуються, щоб отримати розв’язок більш точний, ніж за одну стадію.

У методі Ейлера потрібно рухатися в напрямку на кожному кроці (дотична до кривої перебуває у відповідній точці – рис. 2.6). У 2-ступінчастому розв’язку Ейлера спочатку здійснюється перехід на півдорозі вздовж цієї дотичної до точки C_2 та перерахунок напрямку, в якому слід далі рухатися. Поміж кроками здійснюють, доки не відбувається досягнення точки B_2 , що дає розв’язок Y_{E2} . У 4-ступінчастому моделюванні Ейлера слідуємо по 4-х прямолінійних відрізках, і так далі для досягнення більшої кількості кроків.

Метод Грагга (метод за замовчуванням) при заданому числі кроків може бути точнішим, ніж метод Ейлера. Він використовується для розрахунку напрямків, в яких потрібно рухатися на кожному кроці. Коли фактори розбиті на N частин, метод Ейлера робить N окремих розрахунків, а метод Грагга робить $N+1$. Зазвичай обчислювальна вартість цього додаткового розрахунку дозволяє одержати більш точні результати в зміні макроекономічного середовища від впливу екзогенних чинників.

Окрему увагу необхідно приділити базам даних, на основі яких здійснюється відповідне моделювання за вищеза-

значеннями методами і які самі по собі можуть слугувати інструментом аналізу. Ці бази побудовані на основі міжгалузевих балансів, відомих також під назвою «витрати-випуск». Модель «витрати-випуск» відома на весь світ, за неї В. Леонтьєв отримав нобелівську премію з економіки.

Ця модель є методом кількісного відображення економічних зв'язків між секторами економічної системи. Її застосовують для аналізу як світової, так і національної економіки, а також для економіки регіону чи окремого підприємства. Витрати – це те, що споживається в процесі виробництва. Випуск – те, що виробляється в результаті виробництва. Взаємозв'язки між секторами економічної системи описують набором лінійних рівнянь, які відображають баланс між затратами й випуском кожного типу товарів чи послуг за певний період часу (зазвичай за рік).

Міжгалузева балансова модель В. Леонтьєва описується за формулою:

$$X = Y + AX, \quad (2.2)$$

$$\text{де } X = \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \dots \\ x_n \end{bmatrix}; Y = \begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_n \end{bmatrix}; A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix}; \quad (2.3)$$

$X = \{x_1, \dots, x_n\}$ – вектор валового випуску продукції в натуральному вимірі (для галузей за номерами $i=1\dots n$);

$Y = \{y_1, \dots, y_n\}$ – вектор продукції в натуральному вимірі, яка йде на накопичення;

AX – вектор споживання продукції галузями у вигляді добутку двох матриць;

A – квадратна матриця матеріальних витрат (технологічна матриця) розмірністю $[n:n]$;

$a_{ij} = \Delta x_i / x_j$ – елемент матриці A , який оцінює відносні значення витрат i -ої галузі в натуральному вимірі на виробництво натуральні одиниці j -ої продукції i -ої галузі. Дані для матриці A накопичуються державними статистичними організаціями у вигляді таблиць [65].

Таблиці «витрати-випуск» (міжгалузевого балансу) являють собою систему взаємопов'язаних таблиць (матриць) пропозиції ресурсів та їх використання, що відображають склад витрат і формування ресурсів (пропозиції) кожного виду товарів та послуг і використання (попит) товарів та послуг у виробничому споживанні (підприємствами для виробництва), кінцевому споживанні (домашніми господарствами, загальним державним управлінням), валовому нагромадженні (основного капіталу, зміні запасів), експорти.

Ці таблиці дають розгорнуту характеристику процесів відтворення й ілюструють взаємозв'язки між виробниками і споживачами та взаємозалежність між видами економічної діяльності.

Таблиці «витрати-випуск» – це економіко-математична модель, яка дозволяє вивчати взаємовплив великої кількості економічних показників та моделювати можливі (альтернативні) напрями розвитку економіки. Зазначена модель описується системою рівнянь, кожне з яких відображає балансові співвідношення між виробництвом окремими економічними об'єктами обсягів продукції та сукупною потребою в цій продукції. За такого підходу економічна система складається з об'єктів, кожен з яких випускає певний товар або послугу, частина з яких споживається ним же та іншими об'єктами системи, а решта – виводиться за межі системи як її кінцева продукція. Модель ґрунтуються на ряді припущень:

- обсяг товарів (послуг), придбаних окремим видом економічної діяльності, є функцією обсягу випуску цього виду економічної діяльності. Припускається, що ця функція є лінійною й однорідною, що означає постійну віддачу від масштабу. Також припускається, що технологія виробництва не змінюється;

- кожен товар (або група товарів) постачається одним видом економічної діяльності. Це означає, що існує лише один метод виробництва кожного товару та кожен вид економічної діяльності виробляє лише один основний вид товару. Іншими словами, не існує комбінованих товарів;

- загальний ефект від здійснення декількох видів виро-

бництва – це сума окремих ефектів. Це відомо як адитивне припущення;

– економічна система врівноважена при заданому рівні цін;

– у статичній моделі таблиць «витрати-випуск» не існує обмеження для нарощування обсягів виробництва. Тобто пропозиція кожного товару є повністю еластичною. Кожен вид економічної діяльності може виробляти будь-яку кількість товарів та задовольняти будь-який попит.

Основу інформаційного забезпечення моделі міжгалузевого балансу становить технологічна матриця, яка містить коефіцієнти прямих витрат на виробництво одиниці продукції. Ця матриця є базою економіко-математичної моделі таблиць «витрати-випуск».

Можливості практичного застосування моделі «витрати-випуск» (міжгалузевого балансу) досить широкі, підтвердженням чого може бути регулярна розробка звітних таблиць «витрати-випуск» як у країнах із централізованою економікою (колишній СРСР та республіки), так і в розвинених країнах (насамперед Японія, Канада й США).

Аналіз показників таблиць надає комплексну характеристику процесів, що відбуваються в економічній системі загалом та в окремих її складових. Це дає підстави вважати модель «витрати-випуск» потужним інструментом для проведення різних аналітичних розрахунків з метою перевірки можливості реалізації варіантів розвитку економіки та обґрунтуванні на урядовому рівні рішень з реалізації основних соціально-економічних заходів.

Таким чином, таблиці «витрати-випуск» дозволяють установити зв’язок не лише між величиною випуску в окремій галузі і необхідними витратами на проміжну продукцію та факторами виробництва в цій галузі, а й із необхідними величинами витрат та обсягами випуску в інших галузях, і з обсягами кінцевого попиту (кінцевим споживанням товарів і послуг населенням, валовим нагромадженням, експортом та імпортом). Міжгалузеві баланси детально описують матеріальні та фінансові потоки в економіці, їх величину й напрямок,

а також структуру витрат і структуру поставок у секторальному розрізі. Важлива й та обставина, що наявність регулярно публікованих таблиць «витрати-випуск» створює державі й бізнесу хорошу можливість «розмовляти однією мовою» під час дискусій з різних господарських питань, адже наслідки практично будь-яких макроекономічних рішень і подій за допомогою міжгалузевих балансів прораховуються з досить великою точністю.

На сучасному етапі метод «витрати-випуск» у вітчизняній практиці більше використовуються як інструмент макроекономічних прогнозно-аналітичних розрахунків, ніж як механізм для прийняття мікроекономічних рішень. Основні причини такого стану речей полягають у такому:

– розквіт прикладного використання міжгалузевого балансу припав на період адміністративно-командної економіки, коли планування було централізованим, а участь господарських одиниць у цьому процесі – мінімальним;

– у складний період переходу від планової економіки до ринкової таблиці «витрати-випуск» майже перестали розроблятися навіть на макроекономічному рівні, а як прогнозно-аналітичний інструмент застосовувалися в гранично усиченому варіанті [66, с. 81].

Відтак в Україні досі не складалося об'єктивних умов масштабного використання технології міжгалузевого балансу для прогнозно-аналітичних розрахунків на рівні корпорацій.

Безумовно, метод «витрати-випуск» посідає дуже важливе місце в макроекономічних дослідженнях. Але це жодним чином не скасовує можливостей використовувати міжгалузевий підхід для розрахунку й обґрунтування бізнес-стратегій. Наприклад, основоположник методу «витрати-випуск» В. Леонтьєв ще в 50-і роки ХХ століття назначав, що розрахунки з використанням економіко-математичних методів усе частіше використовуються різноманітними приватними компаніями [67]. Більше того: коли в розробці міжгалузевих балансів на замовлення уряду США настала 11-річна перерва, дослідження в цій сфері тривали на замовлення і за рахунок приватних структур.

Державне фінансування розробки міжгалузевих балансів у США призупинялося з різних мотивів. Один із них – віднесення таблиць «витрати-випуск» до розряду «методів комуністичного планування» [68, с. 31]. Інші дослідники як справжню причину називали «зайву» прозорість міжгалузевого балансу з погляду виявлення деяких негативних економічних процесів в американській економіці, зокрема посилення монополістичних тенденцій [69]. Але зауважимо, що навіть компанія «General Motors», керівництво якої виступало з критичними заявами на адресу методу, власні стратегії розвитку розробляла з використанням цих таблиць. Розрахунки за методом «витрати-випуск» тривали й у деяких державних структурах: у департаментах із праці, в енергетиці, торгівлі, військовому відомстві та ін. Це робилося насамперед для внутрішнього використання. Іншими словами, фактично відбулося закриття інформації таблиць міжгалузевого балансу для широкої наукової аудиторії.

Розглянемо можливі варіанти використання міжгалузевого балансу для оцінки взаємодії великої компанії із зовнішнім середовищем. Необхідність використання таблиць «витрати-випуск» очевидна вже на стадії заснування бізнесу. Узгодження територіального розміщення бізнес-об'єкта з регіональною владою передбачає всебічну оцінку впливу цього об'єкта на регіональну економіку. На перший погляд таке завдання має просте вирішення: з урахуванням проектної потужності можна розрахувати приріст випусків галузі, податкову базу, надходження до регіонального бюджету, кількість додаткових робочих місць і т.д. Але справа в тому, що такий прямий розрахунок не дозволяє оцінити мультиплікативного ефекту. Навіть якщо сировину, матеріали й комплектуючі передбачається імпортувати або ввозити з інших регіонів країни, новому об'єкту не обійтися без регіональних постачальників: виробників електро- і теплоенергії, компаній, що надають комунальні й транспортні послуги та забезпечують зв'язок. Таким чином, робота нового об'єкта передбачає приріст випусків у суміжних галузях. Своєї черги, певний приріст виробництва спостерігатиметься в суміжників другого

рівня і т.д. Повне коло взаємозв'язків такого роду може бути врахований тільки на основі міжгалузевого балансу з використанням коефіцієнтів повних витрат.

Розрахунками за технологією «витрати-випуск» може супроводжуватися ухвалення будь-яких стратегічних рішень компанії, так само, як і ведення моніторингу взаємодії із зовнішнім світом. Власне кажучи, у багатьох розвинених країнах приблизно так і відбувається: великі компанії замовляють дослідження перспектив розвитку ринку і його окремих секторів на основі моделей міжгалузевих взаємодій, заснованих на таблицях «витрати-випуск».

Для великого бізнесу, що працює відразу в багатьох країнах, особливу цінність у таблицях представляє наявність інформації як про національні, так і міжнародні потоки продукції. Ця інформація з'являється завдяки тому, що в таблицях відображаються внутрішнє проміжне й кінцеве споживання продукту, виробленого в окремій країні, а також його використання для виробничих потреб та кінцевого споживання в інших країнах. Таким чином, на основі таких таблиць можна простежити вплив від змін в обсягах вітчизняного виробництва на економічні процеси, що відбуваються в інших країнах, і навпаки. З урахуванням того, що така інформація буде представлена у вигляді часових рядів, потоки продуктів можна буде також відстежити в часі та просторі.

Відтак очевидно, що повноцінне включення України в роботу над таблицями «витрати-випуск» і подальше їх опрацювання вітчизняними аналітиками за допомогою прикладних моделей загальної рівноваги забезпечить перехід до якісно нової методології оцінювання як заходів державної торгово-економічної політики на макроекономічному рівні, так і стратегії розвитку окремих підприємств та кластерів щодо їхньої господарської діяльності на мікроекономічному чи регіональному рівні.

На сучасному етапі існує низка міжнародних проектів, що використовують, удосконалюють існуючі моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних «витрати-випуск» для дослідження у світовій практиці наслідків підпи-

сання зовнішньоторговельних угод. Найбільш поширеним та ефективним із них є GTAP (*Global Trade Analysis Project*). Метою проекту є створення глобальної бази даних, яка дозволить кількісно оцінювати моделі світової торгівлі. Результати досліджень за допомогою GTAP відповідають на питання: що буде при умові виконання заданих умов міжнародної торгівлі?

У програмі GTAP економічний добробут розглядається на основі функції корисності Кобба-Дугласа (для споживача збільшення кількості кожного з благ у товарній групі збільшує корисність цієї групи) і описується «еквівалентною змінною». Формула для еквівалентної змінної (EV) у моделі GTAP має такий вигляд:

$$EV(r)=u(r)*INC(r)/100, \quad (2.4)$$

де $u(r)$ – зміна відсотка корисності регіону;

$INC(r)$ – дохід регіону r перед моделюванням [69].

Нині в базі даних GTAP представлена докладна статистична інформація по 87 країнах [59, с. 207]. На додаток до бази даних була також розроблена модель загальної рівноваги, що дозволяє проведення симуляційного аналізу різних торгових угод, які стосуються як окремих країн, так і цілих регіонів світу. Складовими елементами проекту GTAP є:

- повністю документарна, доступна для широкої публіки, база даних, що охоплює світову економічну систему;
- модель загальної рівноваги;
- програмне забезпечення для використання бази даних і розрахунків на стандартній моделі;
- консорціум національних і міжнародних агентств, що підтримують даний проект;
- глобальна мережа з понад 3700 дослідників у більш ніж 100 країнах світу, які займаються проблемами торгівлі та охорони навколошнього середовища;
- сайт в Інтернеті, який слугує поширенню даних, програмного забезпечення, а також інформації, що стосується проекту [60].

Мотивація й кінцевий успіх GTAP ґрунтуються на вирішальній ролі міжнародного співробітництва для докладного

аналізу глобальної економіки. Важливість співробітництва для поліпшення якості аналізу політики у світі видно з розробки бази даних GTAP, яка є серцевиною всього проекту. Ця база записує річні потоки товарів і послуг для всієї економіки світу за базовий рік. Вона складається з матриць двосторонньої торгівлі, транспорту й зв'язку, які поєднують окремі економічні бази даних країн і регіонів. Крім даних щодо таблиць «витрати-випуск», податків на торгівлю й товари, база також включає дані стосовно податків на доходи, заощаджень, капітальних фондів, амортизації, кількості населення для кожної країни чи кожного регіону.

Макроекономічні дані для баз даних GTAP отримуються від Світового банку та використовуються для того, щоб забезпечувати відповідність таблиць «витрати-випуск» макроданим для базового року. Наприклад, ВВП, що випливає з таблиці «витрати-випуск», має відповісти ВВП, що надається макроданими. Використовуються ті обмінні курси, які випливають із даних ВВП Світового банку. Інформація по торгівлі береться від баз даних ООН «Статистика торгівлі товарами» (*United Nations Commodity Trade Statistics, COMTRADE*), упорядковуються [72] з деякими поправками на реекспорт за допомогою USITC (*United States International Trade Commission*). Також збираються дані торгівлі послугами, використовуючи статистику ОЕСР та МВФ.

Перевагою програмного забезпечення GTAP виступає також можливість здійснювати порівняльний аналіз ефективності розглянутих вище методів економіко-математичного моделювання, які використовують прикладні моделі загальної рівноваги й таблиці міжгалузевого балансу, за трьома основними критеріями:

- достовірність інформації: на скільки точними є отримані результати змінних та даних;
- тривалість обробки інформації: за який час програма обчислить рівняння моделей та будуть готові результати;
- кількість факторів, які впливають на модель.

GTAP широко використовують для чисельного аналізу наслідків змін у зовнішньоторговельній політиці багатьох

країн. Ця програма стала одним зі стандартних інструментів аналізу міжнародної економічної діяльності. Оскільки GTAP дозволяє проводити оцінку наслідків багатосторонніх зовнішньоторговельних переговорів, він використовувався у великий кількості робіт, присвячених вивченю Уругвайського раунду переговорів у рамках СОТ. Наприклад: J. Francois, B. McDonald, H. Nordstrom [61], T. Hertel, W. Martin, K. Yanagishima, B. Dimaranan [62]. Багато робіт, що використовують GTAP, були присвячені вивченю гіпотетичних наслідків Доха раунду переговорів СОТ: K. Anderson, B. Dimaranan, J. Francois, T. Hertel, B. Hoekman, W. Martin [63], J. Francois, H. van Meijn, F. van Tongeren [64].

Таким чином, використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги [73; 74; 75], база даних GTAP лежить в основі сучасного економічного аналізу питань глобальної політики, пов'язаних із торгівлею, енергетикою, навколошнім середовищем. Співробітництво в розробці глобальної бази даних дозволяє дослідникам зосереджуватися на економіці, помітно поліпшуючи якість глобального економічного аналізу.

2.4. Проблеми раціоналізації ролі держави у формуванні та реалізації зовнішньоторговельної політики України

Лібералізація зовнішньоекономічної діяльності України та зміна пріоритетів сучасної зовнішньоекономічної політики привели до необхідності реформування зasad ЗЕД. Саме органи державної влади мають забезпечити втілення в життя зовнішньої політики країни, ефективність якої є однією з умов утвердження в системі міжнародних економічних відносин. Оскільки для світової економіки характерні перманентні зміни кон'юнктури товарних ринків, то проблема розробки й здійснення програми заходів із підтримки експорту та імпор-

ту на міжнародній арені, збільшення або, принаймні, збереження їх питомої ваги у світовій торгівлі актуальна для будь-якої країни.

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

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

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

При цьому треба враховувати особливість сучасних національних систем регулювання зовнішньої торгівлі, а саме їх комплексний характер. Його суть зводиться до використання багатосторонніх інструментів регулювання зовнішньоекономічних зв'язків, які взаємодіють між собою, по-різному

впливають на експортно-імпортні операції і взаємодоповнюють один одного. В узагальненому вигляді ці інструменти включають:

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

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

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

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

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

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

впливу. Але й у цей період механізм державного регулювання в більшості країн зберігає комплексний характер, поєднуючи адміністративні й економічні інструменти.

На сьогоднішній день перед урядом України постає завдання щодо забезпечення активної підтримки та створення максимально сприятливих умов для реалізації вітчизняного експортного потенціалу з метою подолання кризових явищ зовнішнього сектора економіки країни. Відтак актуальності набуває визначення оптимальної ролі держави та найефективніших механізмів її регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, які сприятимуть активній інтеграції вітчизняної економіки в глобальне економічне середовище на якісно новому рівні.

У визначенні ролі держави в зовнішньоторговельній політиці провідне місце посідає її взаємодія з бізнесом. Підприємництво в умовах сучасної ринкової економіки є одним з основних джерел розвитку економіки. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких найважливішими є форми й методи взаємодії з державою. Установлення стратегічного альянсу між ними відкриє нові можливості для розвитку вітчизняної економіки в глобальній системі міжнародних економічних відносин. Утім, результативна співпраця держави та бізнесу можлива лише за умови визначення спільної мети і завдань, способів та методів активної діяльності із забезпеченням високих темпів розвитку виробничо-експортного потенціалу вітчизняної економіки.

Стратегічні цілі державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України полягають насамперед у тому, щоб: розвинути експортний потенціал, виходячи з таких орієнтирів міжнародної спеціалізації національної економіки, які органічно поєднувалися б із вигідними для країни напрямами структурних змін в економіці; перебудувати структуру експорту, наблизивши її до пропорцій, властивих розвиненим країнам світу; надати пріоритет секторам, які визначають майбутнє світової економіки.

Відтак експортна стратегія України має торкатися не тільки питань власне торгівлі, а й ширшого кола економічних

проблем, адже динаміка та структура експорту визначається тенденціями розвитку національної економіки та процесами, які відбуваються у світовому господарстві. Розробка якісної експортної стратегії полягає в тому, що вона дозволить:

– перейти від окремих дій до розробки, формування та «запуску» повноцінної політики сприяння експорту як неперевного процесу;

– визначити регуляторні орієнтири для бізнесу шляхом забезпечення передбачуваності та прозорості торговельної політики, що сприятиме конструктивному впливу на очікування підприємців щодо її змін;

– забезпечити узгодження та координацію дій ЦОВВ, інших урядових інституцій, які займаються виробленням торговельної політики (зокрема в частині експорту) та політикою в суміжних з торгівлею сферах;

– забезпечити спадковість та послідовність політики щодо експорту в середньостроковому та довгостроковому плані;

– сприяти структурованому діалогу влади й бізнесу з питань розвитку торгівлі загалом та експорту зокрема.

– визначити систему принципів, на основі яких мають будуватися відповідні урядові рішення та оцінюватися політика щодо експорту;

– визначити національні пріоритети у сфері експорту з тим, щоб ефективно використати кошти міжнародної технічної допомоги в його розвитку.

Зауважимо, що якісна довгострокова стратегія обов'язково повинна давати чіткі відповіді на такі запитання:

– який ринок є і яка стратегічна місія держави на даному ринку?

– які товарні ринки створюють базовий розвиток для України?

– яка об'єктивна привабливість розширення України на базовому ринку і які можливості та загрози пов'язані з цим?

– у чому конкурентні переваги України на міжнародних ринках, її сильні та слабкі сторони [114, с. 197]?

Безперспективним є продовження нинішньої політики,

за якої збільшення експорту відбувається внаслідок «виштовхування» за кордон продукції, що не має збути на внутрішньому ринку (через обмежений платоспроможний попит), – тим більше, коли це автоматично призводить до зростання імпорту енергоресурсів.

Стратегія України в зовнішньоекономічній діяльності має визначатися з урахуванням таких складових:

– більш активне застосування політичних, дипломатичних та інших інструментів подолання бар'єрів на шляху виходу українських експортерів на іноземні товарні ринки;

– протидія дискримінаційним заходам з боку торговельних партнерів України шляхом удосконалення нормативно-правової бази і механізмів надання консультаційної, інформаційної, юридичної та іншої державної підтримки експортерам [27, с. 136].

Виконання зазначененої стратегії потребує як найширшого використання механізмів державного регулювання ЗЕД у напрямку: подальшого вдосконалення загальних та спеціальних механізмів державного регулювання економіки у сфері зовнішньоекономічної діяльності; визначення загальноекономічних пріоритетів держави; обґрунтування напрямів інноваційного розвитку; створення сприятливих умов для активізації діяльності експортерів на зовнішніх ринках; створення різноманітних аналітичних систем забезпечення діяльності суб'єктів господарювання у сфері ЗЕД; підвищення ефективності моніторингу країни за динамікою зовнішньоекономічної кон'юнктури.

Досягнення відповідних результатів передбачає використання тих чи інших інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі, що, своєї черги, потребує аналізу механізмів реалізації й наслідків їхньої дії для світового спітвовариства загалом та економіки конкретної країни зокрема. Ця проблема має декілька аспектів.

По-перше, всі інструменти зовнішньоторговельної політики мають свої власні механізми дії. По-друге, реалізація того чи іншого варіанту такої політики супроводжується як певними здобутками, так і видатками. У кожному конкретно-

му випадку той чи інший інструмент впливу на експортні та імпортні потоки приносить одним зовнішньоекономічним суб'єктам реальний виграш, тоді як економічне становище інших погіршується. По-третє, економічні наслідки використання інструментів зовнішньоторговельної політики можна розглядати у двох основних вимірах: безпосередні зміни, що відбуваються на ринку того товару, який є об'єктом державного регулювання; опосередковані зміни (вторинні ефекти) ринку інших товарів.

Тому, приймаючи рішення про використання тих чи інших інструментів, уряд країни, як правило, оцінює їх сукупний вплив на характер торговельної політики й можливі дії у відповідь за принципом «дія-протидія» з боку торгових партнерів.

Проблемою сучасної економічної науки залишається те, що накопичені економічні знання у сфері зовнішньої торгівлі не дають універсальної відповіді на питання щодо застосування оптимальної моделі державного регулювання ЗЕД в умовах сучасного розвитку міжнародного економічного простору. Особливо дискусійним залишається питання застосування політики протекціонізму та вільної торгівлі. Останніми роками актуальність цієї проблеми тільки посилюється завдяки вираженій тенденції інтеграції національних економік до світового економічного простору, що супроводжується ліквідацією бар'єрів у торгівлі між країнами та зближенням ринків. Тому практичне втілення державної стратегії у сфері ЗЕД потребує конкретних економіко-математичних розрахунків, які відображатимуть наслідки застосування тих чи інших інструментів державного регулювання і політики.

Зазначимо, що питанням економіко-математичного аналізу механізмів державного регулювання ЗЕД займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Зокрема, О. Гребельник з метою вдосконалення застосування режимів експорту й імпорту запропонував алгоритм планування митних надходжень до державного бюджету. Критерієм оптимальності певного рівня оподаткування зовнішньоекономічних відносин встановлено відповідність прогнозованого та

фактичного рівня доходів до держбюджету в результаті оподаткування зовнішньоекономічних операцій [28]. По суті, О. Гребельник запропонував формувати моделі митних процедур у контексті адаптованості до нових умов господарювання, а також рекомендував критерії й важелі підвищення ефективності застосування митних режимів.

О. Лук'яненко запропонувала моделювати наслідки скорочення експортного мита в межах виконання торговельних угод та митно-тарифних реформ в Україні, а також деякі заходи щодо вдосконалення її податкової та митної політики. Вона визначила особливості митного регулювання в країні та проаналізувала рекомендації міжнародних фінансових організацій щодо його реформування [29].

Значний внесок у розробку та оптимізацію прикладних економіко-математичних моделей, які можуть бути використані для вдосконалення державного регулювання зовнішньоторговельного режиму, зробив і професор В. Онищенко, запропонувавши механізм визначення оптимального національного митного тарифу в умовах лібералізації міжнародної торгівлі [135]. На думку В. Онищенка, оптимальний митний тариф, що встановлюється між партнерами по ЗВТ і не тільки, – це такий тариф, який збалансований з поточними та стратегічними цілями кожного партнера і який на кожен момент часу дії угоди про вільну торгівлю не вигідно змінювати будь-якій стороні без погодження з партнером. Опрацьована методологія встановлення оптимального митного тарифу дає можливість не лише посилити позитивні наслідки від укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, а й простежити різноманітні механізми взаємодії митної політики та національної економіки.

Заслуговує на увагу й методологія щодо визначення наслідків вступу РФ до СОТ, запропонована дослідниками Російської академії наук у роботі «Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО», яка поєднала в собі методології міжгалузевого балансу та використання макроекономічної міжгалузевої моделі RIM (*Russian Industrial Model*) [30].

Модель RIM являє собою макроекономічний інструментарій динамічного сценарного аналізу. Її основні риси:

- модель є міжгалузевою та рівноважною;
- екзогенні керуючі параметри моделі є параметрами економічної політики;
- модель є замкненою, тобто всі ендогенні змінні в остаточному підсумку залежать одна від одної, а також від усіх екзогенних змінних;
- модель має хороші прогностичні можливості та описує ретроспективу;
- RIM є рекурсивною моделлю з прямою рекурсією з кроком в один рік.

Одним із недоліків та основною проблемою моделі є врахування ресурсних обмежень. Фактично існує можливість задавати ті чи інші обмеження у вигляді фіксованих обсягів (або темпів росту) для будь-якого показника. Але в моделі відсутні механізми зворотного впливу економіки на жорсткість ресурсних обмежень. Інша проблема полягає в тому, що через замкненість моделі (багато взаємозв'язків) вона має досить складну конструкцію з непередбачуваною поведінкою. Очевидно, що при цьому може знижуватися стійкість та ускладнюватися сама можливість отримання рівноважного рішення.

Вагомий внесок у розвиток економіко-математичного моделювання зовнішньоекономічних процесів зробили й вітчизняні дослідники з Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД), які використали малу модель порівняльного методу CGE (*Computable General Equilibrium model*) для розрахунку наслідків від Угоди про вільну торгівлю для виробництва й торгівлі між ЄС та Україною [31].

CGE – це система нелінійних рівнянь, розв'язком якої є загальна економічна рівновага, що зводиться до збалансування попиту та пропозиції на ринках товарів і послуг, які розглядаються в моделі. Рівновага досягається шляхом ітеративного перерахунку за допомогою спеціалізованих прикладних пакетів. Варто виокремити такі ключові аспекти цієї моделі:

- зосередження на описі поведінки економічних агентів, результати діяльності яких відображаються в усій економіці;

мічній системі. Саме тому CGE модель називають загальною. При цьому зазвичай окрім виділяються такі типи економічних агентів, як домашні господарства, фірми та уряд;

– складається з лінійних та нелінійних рівнянь. Завдяки вирішенню цієї системи досягається рівновага по ринках товарів, послуг та факторів виробництва, а розв'язок системи цих рівнянь відображає параметри рівноважного стану;

– видає кількісні результати, що дозволяє називати модель обчислюваною;

– базою для побудови моделі та джерелом вихідних даних є Матриця соціальних рахунків (SAM – *Social Accounting Matrix*), яка складається державними органами статистики в багатьох країнах світу та доповнює інформацію Національних рахунків.

Головною метою праці «Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ» [32], підготовленої 2005 року. Інститутом економічних досліджень і політичних консультацій, було проведення грунтовного економічного аналізу наслідків вступу країни до СОТ як для економіки загалом, так і для окремих її секторів (галузей). Автори провели аналіз за допомогою моделі міжгалузевого балансу, побудованої на основі даних Національних рахунків України та, зокрема, таблиць «витрати-випуск». Ця модель дозволяє враховувати структурні пропорції економіки країни, у тому числі її основні технологічні та інституційні параметри, та існуючі міжгалузеві взаємозв'язки (детальніше модель міжгалузевого балансу й таблиці «витрати-випуск» розглянуто в підрозділі 2.2).

Слід згадати й розроблену колективом Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні регіональну модель сільського господарства (RASMU) для аналізу широкого кола існуючих та запланованих політичних заходів за допомогою спрощеної, але несуперечливої системи кількості та цін продукції [33]. Основні характеристики моделі такі:

– модель є статичною, тобто вона не призначена для прогнозування на багато періодів уперед;

– частково врівноважена (існує загроза, що певні макроекономічні наслідки можуть бути не достатньо враховані);

– подання торгівлі відбувається у вигляді товарних потоків, тобто торговельні відносини в RASMU подані у вигляді чистих торговельних потоків.

– вибір політичних інструментів, що використовуються в моделі, залежить від того, які з них застосовані органами влади. З іншого боку, у моделі відображені інструменти, які мають безпосередній вплив на фіскальну політику. Серед таких заходів є вартісний та специфічний (фіксований на одиницю) митні тарифи й експортні податки. Вони є частиною рівнянь RASMU, які описують процес ціноутворення.

Також заслуговує на увагу розроблений науковцями Інституту економіки і прогнозування НАН України концептуальний підхід до моделювання торговельних ефектів від приєднання країни до інтеграційного об'єднання. Їхня модель складається з низки блоків: прогнозування зовнішньої торгівлі; прогнозування виробництва і розподілу продукції; прогнозування цін і доходів, де товарні і фінансові потоки визначаються на основі економетричних, міжгалузевих і нормативних рівнянь (рис. 2.7).

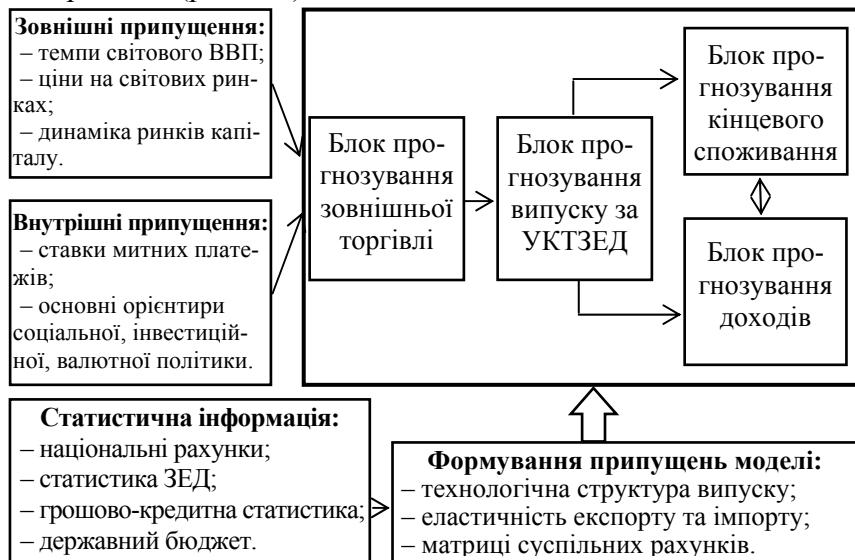


Рис. 2.7. Концепція моделювання участі в інтеграційному об'єднанні (джерело: [111, с. 40]).

Як видно з рис. 2.7, припущення моделі включають технологічну структуру випуску, еластичність експорту й імпорту, а також матриці суспільних рахунків. Свої черги, ці елементи визначаються на основі статистичної інформації щодо динаміки низки економічних показників. Вплив зміни ставок митних тарифів на обсяги товарних потоків у цій моделі формулюється через дію цінового каналу, тобто скорочення ставок мит призводитиме до зменшення ціни пропозиції експорту досліджуваної країни на зовнішніх ринках та зменшення ціни імпорту на внутрішньому ринку.

Прогноз динаміки зовнішньоторговельних операцій відповідно до умов економічної інтеграції здійснюється на основі показників еластичності заміщення, що для експорту визначаються екзогенно, а для імпорту – ендогенно на основі економетричних рівнянь. У моделі припускається, що еластичність заміщення є постійною та відповідає припущенням Армінгтона щодо залежності еластичності від країни походження товару.

Таким чином, запропонована вченими методологія базується на використанні динамічної моделі міжгалузевого балансу та дозволяє у середньостроковій перспективі оцінити динаміку обсягів випуску товарів і послуг в країні за видами економічної діяльності внаслідок зміни торговельного режиму з іншими країнами. Вбудований у модель блок зовнішньої торгівлі дозволяє оцінити торговельні ефекти від запровадження інтеграції з урахуванням відповідних еластичностей заміщення. Така побудова моделі дозволяє також оцінити можливості та ризики для імпортерів і вітчизняних виробників продукції для внутрішнього ринку з метою завчасного запобігання втрат, які можуть виникнути внаслідок укладання угод про вільну торгівлю.

Позитивні та негативні сторони основних видів моделей наведено в Додатку А.

Кожен зі згаданих учених і наукових колективів НДІ внес свою лепту в удосконалення та поширення моделей економічного аналізу щодо визначення наслідків застосування інструментів державного регулювання ЗЕД. Попередній аналіз існуючих альтернатив свідчить, що з усього модельного

інструментарію найбільш адекватним поставленим завданням та таким, що відповідає вимогам надійності кінцевого результату, є підхід з використанням тієї чи іншої модифікації моделі загальної рівноваги або її спрощеної форми – таблиць «витрати-випуск» (міжгалузевого балансу).

Однак досі залишається невідпрацьованим використання економіко-математичного інструментарію для визначення оптимальної комбінації стимулів та обмежень діяльності суб'єктів ЗЕД в умовах міжнародної економічної інтеграції. Це забезпечило б ефективне й систематизоване здійснення зовнішньоторговельної політики. Одним з основних напрацювань у сфері комплексного використання економічного моделювання для визначення наслідків від створення ЗВТ залишається «Методика оцінки наслідків створення зон вільної торгівлі для галузей економіки України» (№ держреєстрації 0109U005472), розроблена Науково-дослідним економічним інститутом 2009 року. Вона була успішно апробована для режиму вільної торгівлі України з Туреччиною та Сирією.

В основу методики покладено ідею використання міжгалузевого балансу (таблиці «витрати-випуск») в якості структурної моделі економіки балансового типу та симуляції за її допомогою реакції економічної системи на зовнішнє збурення, що спричиняється змінами в умовах зовнішньої торгівлі з окремою країною. Оскільки аналіз показників таблиць «витрати-випуск» надає комплексну характеристику процесів, що відбуваються в економічній системі і в окремих її складових, то модель міжгалузевого балансу стала основою для розробленої Методики. Її сутність полягає в прогнозуванні переходу економіки з одного рівноважного стану і інший під впливом зовнішніх змін, а саме – при запровадженні режиму вільної торгівлі з певною країною або групою країн за інших незмінних умов (на самперед збереження структури міжгалузевих зв'язків).

Вихідними даними, на основі яких здійснюються оцінки впливу змін в умовах зовнішньої торгівлі з окремою країною-торгівельним партнером або групою країн, стали:

– МГБ (таблиці «витрати-випуск») за базовий рік (джерело – Державний комітет статистики України);

– дані щодо показників зовнішньої торгівлі за базовий рік та рік, що передує базовому (джерело – Державний комітет статистики України);

– дані щодо фактично сплачених митних платежів у розрізі товарних груп за базовий рік та рік, що передує базовому (джерело – Державна митна служба України);

– інформація щодо ставок ввізного та вивізного мита (джерело – Митний тариф України та митний тариф чи відповідний нормативний акт країни-партнера), інша релевантна інформація.

Результати розрахунків за цією Методикою дозволяють оцінити вплив змін у двосторонній торгівлі з певною країною на такі макроекономічні показники національної економіки та окремі види економічної діяльності, як: випуск продукції, ВВП та валова додана вартість, рівень внутрішніх цін, показники зовнішньої торгівлі (експорт та імпорт), зайнятість.

Процес отримання оцінок у рамках цієї Методики можна представити як послідовність кроків, що показано на рис. 2.8.

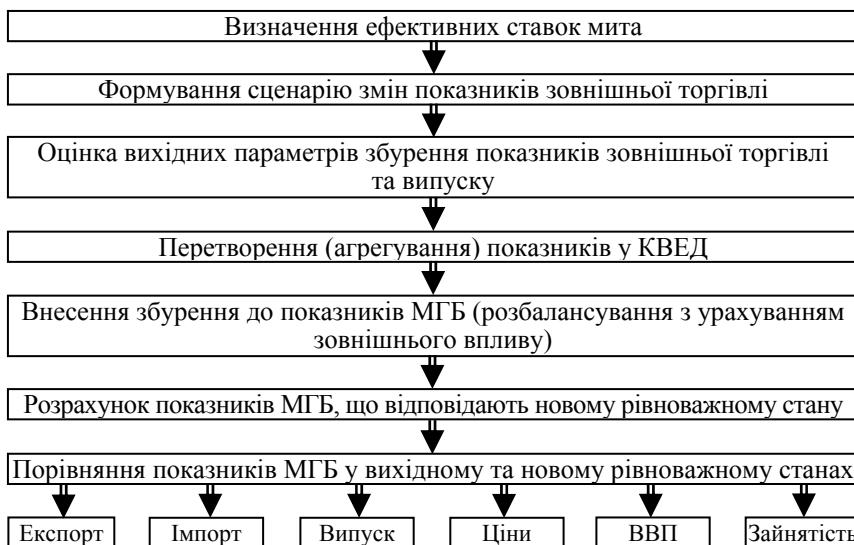


Рис. 2.8. Схема процесу отримання оцінок за «Методикою оцінки наслідків створення зон вільної торгівлі для галузей економіки України» (джерело: [34, с. 19]).

Таким чином, проаналізована методика стала одним із перших механізмів забезпечення системного аналізу ЗЕД в умовах економічної інтеграції, що дозволило раціоналізувати вітчизняне державне управління в цій сфері. Проте це не виключає необхідності покращення методології дослідження вищезазначених економічних явищ.

Варто зазначити, що при подальшому вдосконаленні існуючих методик моделювання зовнішньоекономічної діяльності чи розробці нових необхідно враховувати державні стандарти до подібного виду робіт, адже Регламентом Кабінету Міністрів України встановлено, що акт, реалізація якого потребує фінансування з державного чи місцевого бюджетів або може привести до втрати доходів, потребує проведення спеціальних фінансово-економічних розрахунків [35].

Такі розрахунки передбачають визначення вартісної оцінки прямого та опосередкованого впливу проекту акта на доходи та витрати (видатки й кредитування) державного та/або місцевого бюджетів. Здійснення фінансово-економічного розрахунку проекту можна розділити на два етапи. Першим є визначення переліку базових показників, які необхідні для цього фінансово-економічного розрахунку шляхом проведення аналізу проблеми й на вирішення якої спрямовується проект акта, визначення механізму реалізації проекту та позитивних (або можливих негативних) наслідків його дії. Другим кроком є власне здійснення фінансово-економічного розрахунку на підставі визначених базових показників за кожним видом доходів та витрат бюджету.

Створення ЗВТ передбачає надання країнами одна одній торговельних преференцій, які знижують кількість і рівень торговельних обмежень у двосторонній торгівлі, що, своєї черги, впливає на економічні системи країн та відображається й зміні відповідних макроекономічних показників. Такими показниками є насамперед ВВП, випуск продукції, експорт, імпорт і зайнятість. Тобто ті показники, оцінку змін яких можна отримати за допомогою Методики, що описана вище, та яка дозволяє охарактеризувати вплив лібералізації зовнішньоторговельного режиму з певною країною, а саме – укладання угоди про вільну торгівлю.

Таким чином, перший етап фінансово-економічного розрахунку проекту акта Мінфіну можна здійснити за допомогою вищезазначеної методики, а після отримання базових показників щодо впливу проекту на макроекономічні показники перейти до виконання другого етапу. На другому етапі фінансово-економічних розрахунків за результатами аналізу базових показників визначається вартісна оцінка прямого та опосередкованого впливу цих показників на доходи та витрати державного та/або місцевого бюджетів. А саме:

– розраховуються обсяги доходів та витрат бюджету окремо за загальним і спеціальним фондами та в розрізі категорій бюджетної класифікації. При цьому якщо наслідки дії проекту акта не обмежуються одним роком, такі розрахунки здійснюються на поточний, плановий бюджетні періоди та на три бюджетних періоди, що настають за плановим;

– порівнюються обсяги доходів та витрат бюджету згідно з проектом акта з обсягами, які враховані в державному або місцевому бюджеті на поточний бюджетний період та передбачені документами на плановий бюджетний період і на три періоди, що настають за плановим;

– розраховується загальна сума додаткових бюджетних коштів, яка необхідна згідно з проектом акта, що дорівнює сумі додаткових витрат з бюджету та втрат доходів бюджету.

Результати розрахунків відображаються в таблиці за формою «Зведені фінансово-економічні розрахунки до проекту акта Кабінету Міністрів України та законопроекту, що вноситься у порядку законодавчої ініціативи Кабінетом Міністрів України на розгляд Верховної Ради України» окремо за державним та місцевим бюджетами та додаються до пояснівальної записки до проекту акта.

Схема проведення фінансово-економічних розрахунків до проекту акта щодо створення ЗВТ представлена на рис. 2.9.

Зауважимо, що при проведенні фінансово-економічних розрахунків до проекту акта застосовуються основні прогнозні показники економічного і соціального розвитку України на середньостроковий та короткостроковий періоди, прогнозні показники зведеного бюджету країни за основними видами

доходів, видатків і фінансування на три бюджетних періоди, що настають за плановим.



Рис. 2.9. Схема проведення фінансово-економічних розрахунків відповідно до вимог держстандартів (джерело: [34, с. 26]).

Також слід ураховувати, що проект акта про створення ЗВТ, крім класичних положень, може передбачати ряд зобов'язань, які прямо не пов'язані із зміною ставок ввізних мит та потребуватимуть внесення додаткових змін у чинне законодавство.

У зв'язку з цим фінансово-економічні розрахунки можуть вимагати додаткового аналізу та (або) підготовку відповідних пропозицій у таких випадках:

– проект акта впливає на показники фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. У цьому випадку проводяться окремі розрахунки;

– у разі, якщо проект акта містить положення щодо звільнень від оподаткування, надання пільг та преференцій, до фінансово-економічних розрахунків в обов'язковому порядку додаються обґрунтування доцільності із зазначенням підстав для надання таких звільнень, пільг та преференцій;

– до проектів актів з питань державних цільових програм фінансово-економічні розрахунки здійснюються з урахуванням положень Закону України «Про державні цільові програми»;

– додатково (крім фінансово-економічних розрахунків) до проекту акта додаються пропозиції щодо розширення виробництва та збереження рівня прибутковості діяльності підприємства, що передбачає збільшення витрат державного комерційного та казенного підприємств, господарського товариства, у статутному фонду якого більше 50% акцій належить державі та які можуть впливати на базу оподаткування і надходження до бюджету.

Отже, чинним законодавством установлено чіткі вимоги до підготовки проектів нормативно-правових актів, які мають вплив на державний бюджет, до яких, у тому числі, відносяться угоди про створення ЗВТ. Відповідно до цих вимог, нормативно-правові акти стосовно імплементації зазначених угод потребують здійснення фінансово-економічних розрахунків вартісної оцінки прямого та опосередкованого впливу проекту на доходи та витрати державного та/або місцевого бюджетів.

Висновки до Розділу 2

1. З урахуванням різноманітних потреб і кризового стану економіки, Україні потрібна комплексна стратегія входження до GVC на основі використання таких базових механізмів, як створення регіональних інтеграційних угруповань з тими країнами світу, які є основними торговельними партнерами України; введення в дію положень новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі; приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі.

Для України, яка стоїть перед найважливішою проблемою щодо забезпечення стрімкого економічного зростання на основі модернізації, участь у GVC означає: активне залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку.

Для інтенсифікації торгівлі в рамках діючих та майбутніх угод про вільну торгівлю, зокрема забезпечення розширення географії та номенклатури національного експорту, необхідно підтримувати практику проведення заходів, спрямованих на підвищення рівня поінформованості представників бізнесу про потенційні можливості виходу на зовнішні ринки.

Для України приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі забезпечить відкриття ринків державних закупівель країн-членів СОТ: їх обсяг становить понад 15% ВВП багатьох національних економік та оцінюється в 1,7 трлн. дол. США на рік. Це сприятиме створенню додаткових можливостей для входження вітчизняних суб'єктів господарської діяльності у світову економіку.

Імплементація в Україні УСПТ забезпечить скоординовану роботу органів державної влади, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експорто-імпортних операцій. Це сприятиме для інтенсифікації міжнародної торгівлі й залучення іноземних інвестицій. Бути спрямованою на усунення зайвих перешкод для міжна-

родного руху товарів і послуг, УСПТ виступає основним і найефективнішим інструментом активізації участі України в глобальних ланцюгах доданої вартості.

2. Очевидною є необхідність удосконалення вітчизняного механізму застосування антидемпінгових заходів. І якщо вплив України на їх застосування проти української продукції є мінімальним, то для належного використання можливостей, які надаються цим видом заходів захисту внутрішнього ринку, на наш погляд, необхідно реалізувати такі заходи:

- законодавче надання державі, в особі уповноважених органів, право ініціювати АДР без відповідної заяви національних товаровиробників, їх представників або їх об'єднань, оскільки останні часто позбавлені оперативного доступу до необхідної інформації, спроможної підтвердити факти демпінгу;

- розвиток інформаційного забезпечення зовнішньої торгівлі, – у тому числі шляхом створення інформаційного центру, діяльність якого буде спрямована на моніторинг цінової ситуації на внутрішньому й зовнішніх ринках, – що допоможе оперативному виявленню фактів демпінгу;

- активне застосування заходів антидемпінгового регулювання в тих галузях економіки, експортно-імпортна діяльність яких істотно впливає на фінансово-економічний стан підприємств. А також щодо тих товарів, на які припадає значна частина вітчизняного експорту й імпорту (приміром, слід приділити увагу виявленню фактів демпінгу при імпорті продукції харчової промисловості, металургії та хімічної промисловості);

- використання ретроспективної системи оцінки антидемпінгових мит для забезпечення ефективного захисту вітчизняних товаровиробників й експортерів (з урахуванням досвіду США);

- популяризація серед національних товаровиробників механізму мирного вирішення спорів, пов'язаних з фактами демпінгу. Заходи полягають в узгодженні дій зацікавлених сторін до завершення процедури АДР, що дозволить підвищити оперативність усунення негативних наслідків впливу демпінгового імпорту на вітчизняних товаровиробників.

Водночас для уряду України та бізнесу постає проблема ретельнішого аналізу норм і правил СОТ у сфері торгових суперечок. Цей механізм СОТ, спрямований на контроль рівноправних умов співпраці між країнами, є центральним елементом, який забезпечує безпеку та передбачуваність міжнародної торгової системи на сучасному етапі. Однак негативні для України наслідки від участі в торгових спорах з Австралією та Японією зумовлюють необхідність розвитку державно-приватного партнерства щодо оптимального й ефективного використання цього механізму СОТ для захисту національних інтересів.

3. На сьогодні накопичено великий досвід прикладного моделювання економічних систем. Світова практика чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики передбачає використання моделей загальної рівноваги на основі баз даних «витрати-випуск». Універсального способу одержання необхідних результатів за допомогою використання цих моделей не існує. Але розвиток наукової думки у сфері економіко-математичного обчислення сприяв розробці низки модифікацій таких моделей за методами обрахунку, серед яких основними є методи: Йогансена, Ейлера та Грагта.

Характерною рисою прикладних моделей загальної рівноваги, що визначає їхню особливу цінність, є можливість оцінювати економічні наслідки не лише заходів державної торговельно-економічної політики на макроекономічному рівні, а й господарської діяльності окремих підприємств та кластерів на мікроекономічному чи регіональному рівнях.

Найпоширенішим та найефективнішим міжнародним проектом, у рамках якого використовують існуючі моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних «витрати-випуск», є GTAP. Його мета – створення глобальної бази даних, яка дозволить кількісно оцінювати моделі світової торгівлі. Результати досліджень за допомогою GTAP відповідають на питання: що буде при виконанні заданих умов міжнародної торгівлі? База даних GTAP перебуває в основі сучасного економічного аналізу проблем глобальної політики, пов’язаних із торгівлею, енергетикою, навколошнім середовищем, і

використовується для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги,

Лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків та зміна пріоритетів сучасної торговельної політики визначають необхідність якісного реформування й удосконалення базисних зasad та механізмів державного регулювання ЗЕД. За його відсутності відбувається неминуче послаблення позиції держави на шляху інтеграції з міжнародною системою господарських зв'язків.

Позитивні результати від залучення національної економіки у світове господарство можливі при використанні тих чи інших інструментів державного регулювання зовнішньої торгівлі. А це потребує аналізу їх застосування та наслідків дій на світове співтовариство загалом й економіку конкретної країни зокрема. Це, своєї черги, актуалізує проблему використання належного економіко-математичного інструментарію й побудови моделей розвитку економічних процесів, зокрема, при укладанні угод про вільну торгівлю.

Попри відчутні досягнення вітчизняних науковців і колективів НДІ у сфері моделювання інтеграційних процесів у міжнародній економіці, існує необхідність у вдосконаленні методик розрахунків наслідків укладання Україною угод про вільну торгівлю та про надання інших преференцій у торгівлі з країнами світу. Цей процес ускладнюється низкою державних стандартів щодо таких методик.

— • —

РОЗДІЛ 3. СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЗОВНІШньОТОРГО- ВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

3.1. Інституційні основи та економіко-правові заходи з удосконалення системи держав- ного управління у сфері ЗЕД

Ефективне використання проаналізованих у попередньому розділі механізмів державного управління ЗЕД неможливе без створення належного політико-правового середовища.

При цьому формування державної економічної стратегії має передбачати, з одного боку, об'єктивну оцінку досягнень та втрат при вирішенні поточних соціально-економічних завдань, з'ясування труднощів, недоліків та їх причин у цьому процесі, а з іншого – об'єктивну оцінку перспектив та ресурсів для їх забезпечення.

Урахувавши цей фактор, реалізація стратегічних цілей, вироблення пріоритетів економічного розвитку має базуватися на визначені методів і важелів економічної політики. Останні стають чинниками оновлення економіки в тому разі, якщо формуватимуться не ізольовано від поставлених стратегічних завдань, а в органічній єдності з ними. Тому в основі цих методів і важелів економічної політики має перебувати ефективне законодавство, спрямоване на унормування державного регулювання, визначення його базових принципів, особливо – поточних і довгострокових цілей, а також основних шляхів і підходів досягнення.

Проте необхідно враховувати, що зовнішня й внутрішня політика держави є нерозривними і взаємодіють за принципом «сполучених посудин». Тому вдосконалення зовнішньоторговельного сектору економіки України має будуватися

на принципах інтеграції законодавства, механізмів торгової політики й системи роботи органів державної влади не лише у сфері державного управління зовнішньою торгівлею, а й у внутрішній промисловій політиці.

Виходячи з цього твердження, формування якісного економіко-правового середовища як передумови для ефективної реалізації зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх наявних механізмів, передбачених угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС має здійснюватися за такими напрямами:

- удосконалення роботи та системи взаємозв'язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішньоторговельної політики органів державної влади України, передусім ЦОВВ;

- удосконалення нормативно-правової бази як інструменту, що визначає мету, цілі, порядок та механізми проведення зовнішньоекономічної політики країни;

- формування концептуальних зasad та стратегії розвитку промислового виробництва в Україні з акцентом на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків реального сектору економіки в процесі його інтеграції з GVC.

Зовнішня торгівля забезпечується за допомогою її державного регулювання, яке реалізується державними органами з різним правовим статусом та повноваженнями. В Україні такі повноваження належать різним органам, які можна поділити на три групи. Перша група органи законодавчої влади (Верховна Рада України); до другої групи входять органи виконавчої влади (Кабінет Міністрів України яквищий орган виконавчої влади; центральні та місцеві органи виконавчої влади). До третьої групи належать органи державної влади, повноваження яких слід розглянути окремо. Зокрема, це діяльність Національного банку України (як центральної фінансової установи держави) та Президента України (як глави держави).

Провідним органом системи органів державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні виступає Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (МЕРТ). У рамках виконання своїх функцій МЕРТ:

- здійснює формування та реалізацію єдиної зовнішньоекономічної політики, співробітництва із СОТ, політики інтеграції економіки України зі світовою економікою;
- здійснює формування та технічне регулювання стандартизації, метрології, сертифікації, оцінки (підтвердження) відповідності, акредитації органів з оцінки відповідності, управління якістю;
- відповідає за співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями та залучення міжнародної технічної допомоги;
- виконує регуляторні та реєстраційно-дозвільні функції у сфері експорту, імпорту товарів (робіт, послуг), здійснює ліцензування експорту, імпорту товарів (робіт, послуг) та деяких видів господарської діяльності;
- готує пропозиції щодо функціонування системи нетарифного регулювання ЗЕД, реєстрації окремих видів зовнішньоекономічних договорів, укладених суб'єктами ЗЕД України всіх форм власності, та виконує відповідні процедури;
- забезпечує реалізацію єдиної митно-тарифної політики, готує пропозиції щодо вдосконалення нормативно-правової бази митно-тарифного регулювання;
- проводить антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування в порядку, визначеному законами України;
- застосовує до вітчизняних та іноземних суб'єктів ЗЕД спеціальні санкції, передбачені Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність»;
- забезпечує взаємодію центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо розвитку двостороннього співробітництва з іноземними державами в економічній сфері [100, с. 17].

Накази МЕРТ є обов'язковими для виконання ЦОВВ, їх територіальними органами та місцевими державними адміністраціями, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування, підприємствами, установами й організаціями всіх форм власності та громадянами.

Для виконання своїх функцій МЕРТ взаємодіє з іншими ЦОВВ, допоміжними органами і службами, а також з ор-

ганами місцевого самоврядування, відповідними органами іноземних держав та міжнародних організацій, підприємствами, установами, всеукраїнськими об'єднаннями профспілок і всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців.

МЗС також відіграє важливу роль у реалізації політики сприяння експорту, переважно за рахунок керівництва відділами з економічних питань, які були утворені в складі дипломатичних представництв України за кордоном і замінили Торговельно-економічні місії, які працювали під егідою МЕРТ.

Основними функціями МЗС у сфері зовнішньоекономічної політики визначено такі:

- участь (у межах повноважень) у реалізації державної зовнішньоекономічної політики, політики інтеграції економіки України зі світовою економічною системою;
- участь у формуванні та реалізації державної політики, спрямованої на входження України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС [101].

Відповідно, діяльність МЗС передбачає низку завдань, пов’язаних з реалізацією зовнішньоекономічної політики, до основних з яких належать:

- забезпечення, організація та координація діяльності економічних відділів закордонних дипломатичних установ України;
- аналіз тенденцій політичного та соціально-економічного розвитку іноземних держав, їх можливого впливу на інтереси України;
- аналіз економічних процесів, які відбуваються в країнах – основних партнерах України, та їхнього впливу на розвиток двостороннього торговельного й інвестиційного співробітництва;
- забезпечення моніторингу світових економічних процесів, основних тенденцій на світовому ринку, а також міжнародної практики регулювання ЗЕД;
- координація діяльності українських частин двосторонніх комісій, комітетів, координаційних рад та інших міжурядових органів з питань економічного співробітництва.

Проте зауважимо, що система ЦОВВ, які впливають на зовнішньоторговельну політику, не позбавлена суттєвих недоліків. З вищепереданого стає очевидно, що питання ефективного розподілу повноважень між МЕРТ та МЗС у сфері просування та захисту інтересів українських виробників за кордоном досі залишається до кінця не вирішеним. Функціональні обов'язки МЕРТ продовжують включати переважну більшість сuto економічних питань, пов'язаних із формуванням і реалізацією політики сприяння експорту (питання відносин із СОТ, регіональної інтеграції, захисту інтересів національних виробників у антидемпінгових, спеціальних і компенсаційних розслідуваннях, інформаційна підтримка та ін.), тоді як діяльність економічних відділів закордонних дипломатичних установ України координує МЗС.

Найбільшим недоліком вважаємо ліквідацію в І половині 2010 року торговельно-економічних місій (TEM), підпорядкованих Міністерству економіки, і передачі їхніх функцій відділам з економічних питань, діяльність яких координується МЗС. У результаті МЗС почало займатися раніше не притаманними йому питаннями налагодження співпраці з бізнесом для просування інтересів українських виробників за кордоном, що значною мірою дублює відповідні завдання МЕРТ.

Тому, на нашу думку, для відновлення ефективної роботи інституту торгових представництв (ТП) за кордоном необхідно здійснити такі кроки:

1. Розмежування торговельно-інвестиційної (МЕРТ) та економіко-політичної (МЗС) функцій посольств. Зокрема, функції торговельних представництв мають полягати у виконанні таких завдань як: захист інтересів суб'єктів господарювання, проведення антидемпінгових заходів, сприяння торгівлі й інвестиціям, аналіз товарних ринків, участь у підготовці та проведенні міжурядових комісій, виставкових заходів. А за Міністерством закордонних справ доречно залишити функції з аналізу загальних економічних тенденцій у країнах перебування та супровід політико-економічних домовленостей на найвищому рівні.

2. Запровадження подвійного підпорядкування торго-

вельних представництв: загальне керівництво має здійснювати Посол України у відповідній країні, а функціонально й методологічно торговельні представництва повинні підпорядковуватися МЕРТ.

3. Організаційно-роздорідчою формою торговельного представництва обрати структурний підрозділ при Посольстві України, який координуватиме дії українських бізнесових кіл і представництв торгово-промислової палати України (ТПП) у країні перебування.

4. Запровадження галузевого принципу кадрового наповнення торговельних представництв. Зокрема, з метою забезпечення прямих контактів у країні перебування, крім фахівців МЕРТ, до торговельних представництв (у разі необхідності) повинні відряджатися фахівці галузевих міністерств і відомств залежно від виду основних товарних груп українського експорту до певної країни.

5. Фінансове забезпечення торговельних представництв здійснювати з відповідним перерозподілом бюджетних коштів між МЗС та МЕРТ з одночасним зменшенням на близько 30% бюджетних витрат шляхом скорочення впродовж трьох років як по кількості країн перебування, так і по кількості посад працівників, фактично наявних на цей час у відділах з економічних питань. Натомість треба зосередитися на країнах, які мають реальний потенціал для значного нарощування українського експорту. Зазначене скорочення також дозволить уникнути додаткових витрат на дублювання економічних функцій МЕРТ та МЗС. При цьому зауважимо, що забезпечення фінансування торговельних представництв може розглядатися й у рамках однієї бюджетної програми МЗС з виділенням окремих видатків на торговельні представництва.

Торгові представництва забезпечать ефективність системи реалізації зовнішньоекономічної політики за рахунок її цілісності, підвищення координації по лінії «держава – бізнес», оптимізації кількості торговельних представництв за кордоном, підвищення фахового рівня працівників торговельних представництв.

Міжнародний досвід свідчить, що більшість провідних

країн світу вирішують окреслені проблеми через функціонування торговельно-економічних інституцій, які підпорядковані Міністерствам економіки та/або торгівлі. Така практика застосовується в більшості країн ЄС, у США, Канаді, Японії, РФ. Поглиблений аналіз міжнародного досвіду функціонування державних економічних служб дозволив виокремити існування чотирьох моделей ТП залежно від розподілу зовнішньоекономічних функцій у тій чи іншій державі:

1. Модель А: у країнах, де МЗС виконує як зовнішньополітичні, так і зовнішньоекономічні функції (Білорусь, Єгипет, Канада, Словаччина, Угорщина, Фінляндія, Швейцарія), при посольствах діють відділи (радники) з економічних питань. Така модель має свої переваги, оскільки реалізовує за кордоном функції єдиного міністерства – МЗС. Однак їй властивий і ряд недоліків, серед яких варто виділити посиленій вплив політичного порядку денного на економічні питання та обмежена можливість роботи з конкретними компаніями й підприємствами.

2. Модель В: у країнах, де зовнішньоекономічні функції покладено на Міністерство економіки (Іспанія, Ізраїль, КНР, Нідерланди, Польща, Румунія, Росія, Туреччина, Японія): у складі посольств діють окрім торгові представництва, які підпорядковуються Мінекономіки. Ця модель є найбільш поширеною й має такі переваги, як: ТП має державний статус, що дозволяє ефективно лобіювати інтереси як держави, так і окремих компаній, при цьому з меншою залежністю від політичних питань; максимальне використання ресурсів Мінекономіки та МЗС; клієнтоорієнтованість та вмотивованість; прямий зв'язок представництва з товаровиробником через Мінекономіки; галузевий підхід у функціях та кадрах ТП.

3. Як різновид попередньої моделі, поширеною є Модель С. Вона застосовується в країнах, де при Мінекономіки утворено окрему інституцію – Агентство, яке працює винятково для підтримки окремих напрямків зовнішньоекономічної діяльності та покликане активно сприяти в діяльності бізнесу (Франція, Італія, США). У більшості випадків ТП від таких агентств функціонують у складі посольств паралельно з еко-

номічними відділами, які забезпечують політико-дипломатичний супровід економічних питань посольств. Ця модель дозволяє забезпечувати ефективне фінансування ТП із застосуванням коштів як з державного бюджету, так і від бізнесу. Агентство дозволяє акумулювати ці кошти й здійснювати фінансування своїх ТП за кордоном від імені держави.

4. Модель D, яка передбачає функціонування ТП, утворених за кордоном окремими комерційними агентствами чи асоціаціями. Так, асоціації ТПП чи експортних агентств мають свої окремі ТП за кордоном, які працюють або в складі посольств (Австрія: представник Палати економіки Австрії), або як окремі від посольств представництва (ФРН: Бюро делегата німецької економіки) з певними податковими, митними, міграційними привілеями, що закріплюються двосторонніми міжнародними угодами, або взагалі використовують послуги місцевих громадян (Бельгія: Представництво Валлонського, Фламандського та Столичного експортних агентств). Водночас функціонування таких ТП можливе лише за умови відповідного інституційного забезпечення самої країни представництва. Наприклад, Торгові палати ФРН та Австрії є небід'ємною складовою забезпечення національних економік і об'єднують усі без винятку підприємства цих країн, що дозволяє мати відповідний значний бюджет, який у змозі утримувати власні ТП за кордоном.

Застосування в Україні моделей С або D для створення ТП, в умовах обмеженості коштів у держбюджеті на створення окремої інституції в складі Мінекономрозвитку (на кшталт Франції чи Італії) та з урахуванням системи ТПП в Україні, яка докорінно відрізняється від системи ТПП Австрії чи ФРН, – зараз убачається несвоєчасним. Оскільки використання у вітчизняній практиці Моделі А, як це обґрунтовується у попередньому підрозділі, не дало належних результатів, вважаємо за доцільне запровадження в Україні ТП за принципом Моделі В.

Зазначимо, що необхідна для цього нормативно-правова база вже формується. Так, 16 жовтня 2014 року Постановою КМУ №550 в Україні утворено інститут Торгового

представника, який за посадою є заступником Міністра економічного розвитку і торгівлі. Куруючи зовнішньоекономічні підрозділи МЕРТ, Торговий представник має відігравати роль своєрідного агентства з просування експорту. Програмою діяльності уряду на Торгового представника покладено виконання досить амбітного, але вкрай необхідного завдання: проведення наступальної торговельної політики та збільшення українського експорту вдвічі до 2019-го. 20 серпня 2014 року Постановою КМУ №459 прийнято Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі, в якому пунктом 7 визначено, що МЕРТ здійснює свої повноваження безпосередньо та через торгові представництва у складі закордонних дипломатичних установ України, а пунктом 2 самої постанови КМУ доручено МЕРТ, МЗС, Мінфіну та Міністру внести пропозиції щодо створення ТП. На виконання цієї постанови МЕРТ розробило пакет документів, який включає: проект указу Президента про створення ТП та два проекти постанов КМУ про затвердження «Положення про ТП» (воно вже розроблене) та відкриття ТП у 50 країнах – основних партнерах України – з поступовою ротацією їх кадрів упродовж 2016–2018 років. Відтак необхідно якнайшвидше забезпечити ухвалення всіх документів та запуск роботи торговельних представництв України за кордоном відповідно до прийнятих нормативно-правових актів.

Реалізація зазначених пропозицій зі створення ТП дозволить державі не лише скоротити видатки державного бюджету на фінансування цього напряму, а й підвищити ефективність зовнішньоекономічної політики з огляду на те, що нею займатимуться профільні фахівці МЕРТ, галузевих міністерств і відомств. А також – відновити ефективну, без дублювання функцій, співпрацю МЕРТ та МЗС щодо захисту національних експортерів, і таким чином активізувати розвиток торговельних й інвестиційних зв'язків із зарубіжними державами.

Крім того, врахування зазначених пропозицій сприятиме комплексності зовнішньоекономічного курсу держави, уdosконаленню механізмів захисту економічних інтересів

вітчизняного експортера, загалом активізації торговельно-інвестиційних зв'язків із зарубіжними країнами.

Щодо функціонування ЦОВВ у сфері забезпечення позитивної динаміки зовнішньої торгівлі України, то необхідно розглянути також загальну ефективність їх взаємодії з погляду входження до глобальних ланцюгів доданої вартості. Головний чинник для входження до GVC – рівень транзакційних витрат: чим він нижчий, тим привабливіша країна для ТНК. Рівень транзакційних витрат зовнішньої торгівлі країни віддзеркалює її рейтинг за глобальним індексом стимулювання торгівлі та його складовими, який щорічно розраховується WEF. Проте в Україні він занадто високий.

2014 року Україна за цим індексом посіла 83 місце серед 138 країн. За субіндексами: доступ до національного ринку – 22; доступ до закордонних ринків – 61; ефективність та якість митних процедур – 100; доступність та якість транспортної інфраструктури – 55; доступність та якість транспортних послуг – 61; доступність та використання інформаційних технологій при здійсненні торгових операцій – 70; якість операційного середовища (захист прав інтелектуальної власності, доступ до фінансових ресурсів, відкритість для іноземних учасників і т.п.) – 103 [103].

Наведені дані свідчать про слабку інституційну спроможність відповідних ЦОВВ у забезпеченні й оптимізації зовнішньої торгівлі. Це ставить під загрозу, зокрема, повноцінне виконання Україною новітньої УСПТ. Оскільки механізми взаємодії органів державного регулювання зовнішньої торгівлі між собою та із суб'єктами ЗЕД недостатньо відправцьовані, що послаблює позиції держави в міжнародній системі господарських зв'язків, то існує нагальна необхідність у запровадженні в Україні адміністративної реформи, яка передбачатиме вдосконалення діяльності митних органів, особливо в частині регулюючих аспектів щодо здійснення господарюючим суб'єктом ЗЕД. Але здійснити відповідні реформи неможливо без якісного правового регулювання. Крім того, потребує вдосконалення й система заходів адміністративного примусу щодо правопорушень у зовнішній торгівлі.

Відповідна адміністративна реформа має бути спрямована на вдосконалення всього комплексу процедур регулювання зовнішньої торгівлі, зокрема обліку суб'єкта в митному органі; погодження та ліцензування зовнішньоекономічної операції, реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту). Владно-розпорядчі функції державних органів мають трансформуватися в надання адміністративних (управлінських) послуг, що є одним з основних напрямів поліпшення державного регулювання зовнішньої торгівлі і без чого неможливе повноцінне виконання положень УСПТ. При цьому до адміністративних (управлінських) послуг слід віднести видачу документів дозвільного характеру (свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності, облікової картки суб'єкта ЗЕД, ліцензії на здійснення зовнішньоекономічної операції, картки реєстрації (обліку) зовнішньоекономічного договору (контракту), надання квоти на експорт/імпорт певного товару) та ін.

Основними результатами пропонованої реформи повинні стати:

– поліпшення взаємодії митних органів із суб'єктами господарювання, що здійснюють ЗЕД. Воно має бути спрямоване на забезпечення лібералізації сфери зовнішньої торгівлі й водночас подолання тіньових механізмів увезення в Україну товарів, на створення надійних бар'єрів для надходження на споживчий ринок продукції без сплати визначених чинним законодавством податків і зборів.

– активізація роботи з приведення законодавства України у сфері захисту прав інтелектуальної власності до світових стандартів, щоб посилити протидію незаконному переміщенню товарів, які містять об'єкти права інтелектуальної власності.

– налагодження ефективної взаємодії з митними службами суміжних держав та найбільших торговельних партнерів України з метою виявлення корупційних тіньових схем у ЗЕД й організованих угруповань, які здійснюють злочинну діяльність та займаються легалізацією (відмиванням) кримінальних коштів.

– досягнення прогресу в розвитку системи електронного декларування товарів, що сприятиме прискоренню й спрощенню процедур здійснення митного контролю та оформленню товарів і транспортних засобів [102].

Загалом, для забезпечення належного рівня реформ, державне регулювання зовнішньої торгівлі треба здійснювати з урахуванням міжнародних принципів, зокрема митного, валютного та податкового контролю при здійсненні ЗЕД, низки інших принципів. Серед них варто виокремити такі:

– принцип єдиної зовнішньоторговельної політики як складової частини політики України;

– принцип вибору заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі, які є не більш обтяжуючими для суб'єктів ЗЕД, ніж потрібно для якісного забезпечення їх діяльності;

– принцип обґрунтованості, доцільності та об'єктивності;

– принцип відкритості в розробці, прийнятті й застосуванні заходів державного регулювання зовнішньої торгівлі;

– принцип заборони необґрунтованого втручання держави або її органів у зовнішньоторговельну діяльність;

– принцип пріоритету економічних методів державного регулювання зовнішньої торгівлі [99, с. 8].

Що стосується нормативно-правової бази, покликаної вдосконалити державне управління у сфері зовнішньоторговельної політики, то можна стверджувати, що в Україні наявні базисні напрацювання в законодавчому полі, які, втім, вимагають доповнення. Основним документом, який визначає засади державного регулювання зовнішньої торгівлі, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [104]. У ньому закріплено термінологічні й поняттєві визначення зі сфери ЗЕД (експорт, імпорт, демпінг, іноземні інвестиції, квоти, ліцензії, іноземний суб'єкт господарської діяльності та ін.), окреслюються загальні принципи здійснення ЗЕД (принцип захисту інтересів суб'єктів ЗЕД, принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів, принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, принцип юридичної рівності й недискримінації та

ін.), а також визначаються конкретні види ЗЕД (експорт й імпорт товарів та послуг; міжнародна наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; спільна підприємницька діяльність між суб'єктами ЗЕД та іноземними суб'єктами господарської діяльності; організація та участь у сфері проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, тощо). Велике значення в зазначеному законі надається питанням, пов'язаним з укладанням договорів (контрактів) між суб'єктами ЗЕД та їхніми іноземними партнерами.

Важливе значення в здійсненні вітчизняної зовнішньоторговельної політики має й Закон України «Про індустріальні парки» [105]. Він створює додаткові переваги для залучення іноземних інвестицій та започаткування нового промислового виробництва на території України, а саме:

- «час до ринку» для інвесторів скорочується з 2-3 років до 6-9 місяців завдяки підготовці промислових майданчиків, облаштованих необхідною інфраструктурою;
- надається законний доступ до земельних ділянок державної чи комунальної власності й забезпечення захисту від зловживань;
- визначається чіткий механізм взаємодії держави, ініціаторів створення, керуючих компаній та учасників індустріальних парків;
- забезпечується прозорість процедур започаткування індустріальних парків і вибору керуючих компаній шляхом установлення вичерпних переліків документів та визначення чітких критеріїв відбору;
- передбачається використання інструментів державного стимулювання для створення індустріальних парків на території України.

По суті, індустріальні парки – це спеціальні території, на яких буде створено всю необхідну для ведення бізнесу інфраструктуру. Прикладом ефективності роботи подібних спеціальних економічних зон у світі може бути Туреччина, в

який було створено 260 особливих виробничих та технологічних зон, з яких близько 140 вже діють. Завдяки їм упродовж останніх 10 років країна змогла збільшити внутрішній валовий продукт у 3,5 разу, що є безпредecedентним випадком економічного зростання в ХХІ столітті. Є позитивні результати діяльності спеціальних територій у Китаї, В'єтнамі та Польщі. Okремо можна виділити успіх Калузької області РФ, яка за короткий час завдяки масштабним інвестиціям в інфраструктуру (понад 3,3 млрд. руб при населенні області майже 1 млн. осіб) залучила більше 7 млрд. дол. США промислових інвестицій [106, с. 261].

Аналізуючи значну популярність індустріальних парків у світі, можна виявити, що вона зумовлена певними чинниками [107].

По-перше, індустріальні парки сприяють підвищенню інвестиційної активності в економіці, адже сама суть їхнього функціонування полягає в збільшенні інвестицій. Допуск в індустріальний парк зазвичай обмежений мінімальним обсягом інвестицій, який компанія має вкласти в розвиток виробництва. Крім того, виробництво в межах парку автоматично розширює попит на продукцію суміжних галузей промисловості, чим стимулює їх розвиток. Додатковим джерелом інвестицій також є бюджетні видатки на розбудову в межах індустріальних парків інфраструктури та логістики.

По-друге, індустріальні парки дозволяють легітимно (з позицій дотримання норм і правил СОТ) субсидувати пріоритетні галузі промисловості, як правило, високотехнологічні. Будь-яка мета субсидії – зменшити витрати підприємств: держава може надавати її у формі бюджетних видатків на розвиток інфраструктури або звільнити підприємство від сплати частини податків. Безумовно, держава не може надавати таку допомогу для всієї економіки, оскільки просто не матиме фінансових ресурсів на реалізацію своїх функцій. Більше того, запровадження пільгового податкового режиму для всієї економіки не має сенсу, оскільки не потрібно стимулювати, наприклад, торгівлю чи експлуатацію природних ресурсів. Але існує комплекс галузей промисловості, які мо-

жуть принести значні економічні вигоди, навіть якщо вони сплачують досить незначні податки. Такими вигодами можуть бути інвестиції, робочі місця, надходження валюти, зростання доходів населення, попит на освіту. Очевидно, що розвиток суднобудування чи літакобудування, навіть якщо й без надходжень до бюджету, матиме значно більше загальної користі для економіки та країни, ніж добування й експорт газу та нафти, які дають надвеликі доходи до бюджету. Через це країна готова відмовитися від частини власних доходів у вигляді податків задля того, щоб подібні «невигідні» підприємства розміщувалися на її території. Індустріальні парки дозволяють створити особливо сприятливий режим економічної діяльності для таких підприємств, сфер діяльності й галузей.

Однак закон про індустріальні парки можна вважати лише передумовою для створення повноцінного правового середовища із забезпечення й реалізації промислової політики України, спрямованої на формування експортного потенціалу.

Постає необхідність системного підходу до визначення принципів і зasad промислової політики загалом. Прикладом такого законодавства може бути Закон РФ «Про промислову політику» [108]. Він розглядає промислову політику як набір заходів і дій, спрямованих на вирішення найгостріших проблем та викликів реального промислового стану й розвитку економіки, закладає реальні механізми їх вирішення та реалізації ефективної державної промислової політики.

Суттєвою перевагою цього закону в контексті формування ефективної зовнішньоторговельної політики є те, що він надає правові механізми для усунення розбалансування промислової й торгової політики держави, і ці механізми для України є особливо актуальними. Адже така розбалансованість особливо проявляється в умовах кризи, коли через відсутність вивчення попиту споживачів при виготовленні продукції виробництво випереджає реалізацію, відбувається затоварення продукцією, виникає дефіцит обігових коштів і, як наслідок, підприємства стають неплатоспроможними.

Серед іншого, цей закон закладає підвалини й для про-

ведення активної промислової політики, яка досягає двоїстої мети. З одного боку, вирішується завдання кон'юнктурної модернізації економіки шляхом усунення її найгостріших поточних проблем і, водночас, стимулювання економічного зростання. А з іншого боку, визначається довготривала стратегія економічного розвитку країни [109, с. 399].

Отже, законодавче забезпечення державного регулювання ЗЕД в Україні перебуває на етапі активного становлення й потребує впорядкування відповідних правових норм. Ці заходи мають проводитися комплексно, зі здійсненням систематизації нормативно-правової бази. Основна мета вдосконалення та проведення такої систематизації – зробити законодавство більш доступним, зрозумілішим і, що дуже важливо, несуперечливим. А також – забезпечити національні інтереси України при реалізації механізмів і норм СОТ. Водночас потрібно доповнити нормативно-правову базу законом про промислову політику, функції якого полягатимуть у забезпеченні більш системного охоплення державним управлінням сфери внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

Розглянуті інструменти реалізації внутрішньої промислової та зовнішньоторговельної політики держави повинні підпорядковуватися єдиній концепції та стратегії, які визначатимуть пріоритетні галузі, механізми розвитку внутрішнього ринку й, звідси, політику сприяння розвитку виробничого потенціалу його учасників за обома напрямами – насичення внутрішнього та вихід на світовий ринок. При цьому необхідність радикальних трансформацій промислового сектору визначатиме також політику щодо імпорту машин і обладнання для модернізації основних фондів та комплектуючих, іншої проміжної продукції, для ефективного залучення його до глобальних ланцюгів доданої вартості.

Інструментом визначення конкретної інформації щодо перспектив розвитку зовнішньоекономічного сектору економіки в умовах реалізації такої стратегії повинні стати методи економіко-математичного моделювання на основі таблиць «витрати-випуск» з використанням проекту GTAP.

3.2. Концептуальні засади та механізми реалізації моделі зовнішньоторговельної політики України

Для з'ясування основних інструментів імплементації визначених і проаналізованих у розділі 2 напрямів удосконалення зовнішньоторговельної політики України (входження до глобальних ланцюгів доданої вартості, укладання угод про вільну торгівлю, виконання Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі та Угоди СОТ про державні закупівлі) розглянемо першочергові заходи, необхідні для досягнення політикою високого рівня ефективності за кожним із напрямів.

Концепція GVC передбачає проведення державою зовнішньоекономічної політики, спрямованої на створення максимально сприятливих умов для виходу вітчизняних товарів з високою доданою вартістю (проміжної продукції та високотехнологічних товарів) на міжнародні ринки. В умовах сировинно-орієнтованої економіки країни це зумовлює необхідність регулювання експорту сировини.

Слід зазначити, що подолання сировинної спеціалізації на міжнародних ринках, у тому числі за допомогою посилення торговельного протекціонізму, є зasadникою метою. На її досягнення має орієнтуватися вдосконалення зовнішньоторговельної політики країн, що відстають в економічному розвитку. Це твердження поділяють провідні спеціалісти в економічній сфері, зокрема випускник Гарвардської школи бізнесу, співробітник Норвезького інституту стратегічних досліджень Ерік Райнерт (Erik Steenfeldt Reinert). У своїй праці «Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними» [137, с. 39-40]. Він указує на те, що досконала конкуренція на світовому ринку сировинних товарів нівелює можливість зростання ефективності сировинно-орієнтованих економік за рахунок економії на масштабах виробництва. Адже оскільки виробник сировини не впливає на світові ціни своєї продукції, то зі зростанням експортних поставок вони падають. Тому кожне залучення у видобуток сировини фак-

тора виробництва починає забезпечувати дедалі менші граничні обсяги випуску додаткової сировинної продукції у вартісному еквіваленті. Як наслідок – прибутковість експортно-орієнтованих галузей у сировинних економіках знижується. Натомість країни, які спеціалізуються на продукції обробної промисловості, функціонують на ринку з недосконалою конкуренцією, а відтак мають змогу впливати на світові ціни, повною мірою використовуючи ефект економії на масштабах виробництва та збільшуючи рівень прибутковості власних компаній при нарощенні експортних поставок. У результаті, глобальна лібералізація торгівлі призводить до поглиблення нерівності в економічному розвитку країн, що спеціалізуються на різній за ступенем обробки продукції.

Виходячи з окреслених закономірностей, Е. Райнерт стверджує, що уряди країн, які потрапили в пастку сировинної орієнтації на світових ринках, повинні піти відріз із панівною у світі ідеологією неолібералізму та вдатися до протекціоністських заходів, щоб розвинути галузі обробної промисловості й забезпечити умови недосконалої міжнародної конкуренції. Основними з таких заходів розглядаються високі митні тарифи на імпорт готової продукції та експорт сировинних матеріалів.

З приводу обмеження експорту сировини Україна вже має певний досвід за такими товарами, як деревина і брухт. Щодо першого, то проблема полягала в тому, що лісокористувачі експортували необроблену деревину, залишаючи вітчизняні підприємства без сировини. Монополізація вітчизняного ринку необробленої деревини привела до відтоку інвестицій у відповідні ринки інших країн з привабливішим інвестиційним кліматом та прогнозованим лісосировинним забезпеченням. Унаслідок цього впродовж 2011–2014 років з деревообробної галузі України було виведено інвестицій на суму близько 40 млн. дол. США, а державне забезпечення цієї промисловості здійснювалося за залишковим принципом. Відповідне скорочення обсягів обробки на території України компенсувалося зростанням експорту лісу. Про становище України в GVC з цього приводу свідчить той факт, що серед-

ня вартість одного кубометра необробленої деревини коштує всього 80-90 дол. США, тоді як середньосвітова ціна обробленої деревини значно вище – близько 950 дол. США за умовний кубометр [112].

Як наслідок, з 1 січня 2016 року передбачено уведення Верховною Радою України 10-річного мораторію на експорт лісу. Це сприятиме захисту власної сировинної бази, поступової організації глибокої переробки деревини та виробництва продукції з високою доданою вартістю в Україні. Зауважимо, що це рішення відповідає вимогам СОТ, адже введене тимчасово й не суперечить Статті ХХ:(h), у якій вказано, що будь-яка країна може застосовувати заходи: «... Пов'язані з обмеженням експорту вітчизняних матеріалів, необхідного для забезпечення достатньою кількістю таких матеріалів вітчизняної переробної промисловості протягом періодів, коли внутрішня ціна на такі матеріали утримується на рівні, нижчому за світову ціну в результаті впровадження урядом плану стабілізації» [147, с. 50].

Щодо експорту брухту, то в Україні склалася подібна ситуація. Для вирішення цієї проблеми застосовувалися квоти на експорт брухту з аналогічної причини – для держави вигідніше стимулювати експорт готової продукції, створюючи, чи принаймні зберігаючи, робочі місця та додану вартість в національній економіці, ніж бути сировинною базою для більш розвинених економік. Лише 2014 року експорт брухту з України порівняно з попереднім роком зрос із 252 до 1030 тис. т [113]. За результатами роботи металургійної промисловості країни в I кварталі 2015-го дефіцит відходів та брухту чорних металів, необхідних для виробництва сталеливарної продукції, становив понад 200 000 тис. т. З огляду на тимчасову окупацію територій країни на Сході й відсутність контролю з боку уряду над підприємствами промислового комплексу на них, зокрема металургійної галузі, українським постало питання щодо «мобілізації» всіх можливих ресурсів, в тому числі сировинних (відходи та брухт чорних металів) для забезпечення стрімко зростаючих потреб діючих металургійних підприємств.

Необхідно враховувати, що з огляду на військово-політичне та соціально-економічне становище в країні, залученню підлягають усі сировинні ресурси, щоб забезпечити належне функціонування гірничу-металургійного комплексу. Таким чином, встановлення обмежень на експорт сировинної продукції позитивно впливає як на відбудову й подальшу розбудову переробної промисловості України, так і на її позиції в GVC.

Що стосується більш ефективного використання можливостей, які відкриває укладання угод про вільну торгівлю, то тут важливо продовжувати роботу щодо вдосконалення процедури визначення економічних ефектів (зокрема перспектив та загроз від укладення цих угод), для аргументації позиції України на переговорах, а також формування стратегій розвитку торговельно-економічного співробітництва. Особливої уваги заслуговує і питання щодо підготовки вузькоспеціалізованих фахівців для адміністрування процесу імплементації угод про вільну торгівлю та розвитку торговельно-економічного й інвестиційного співробітництва за преференційним торговельним режимом. Це питання є актуальним як для державного, так і приватного сектору економіки, оскільки від рівня підготовки спеціалістів з питань міжнародної торгівлі залежить загальний її розвиток.

Для максимального використання переваг УСПТ уряду України слід невідкладно вжити низку таких заходів:

- прискорити процес прийняття та імплементації положень УСПТ;
- якомога скоріше опублікувати офіційний переклад українською мовою УСПТ;
- включити імплементацію УСПТ до числа стратегічних пріоритетів своєї економічної політики;
- посилити координацію й кооперацію між органами державної влади та приватним сектором у питаннях здійснення торговельних операцій, при цьому звернути особливу увагу на форму діяльності громадських рад при органах державної влади;
- прискорити створення національного комітету з питань

сприяння торгівлі відповідно до положень статті 23 УСПТ, розглянувши можливість визначення органу державної влади, який виконував би роль провідної державної установи в такому національному комітеті;

– переглянути термінологію, яка використовується в законодавстві щодо процедур торгівлі, для більш точного узгодження визначень понять з міжнародно-визнаними нормами та практикою;

– ужити заходів з удосконалення процедури розробки та схвалення підзаконних нормативних актів у сфері регулювання торгівлі для забезпечення її прозорості та ефективності;

– прискорити запровадження електронного документообігу та створення єдиного інформаційного порталу для публікації інформації з митних і торговельних питань (відповідно до положень частин 1 та 2 статті 1 УСПТ), використовуючи при цьому, серед іншого, можливості державно-приватного партнерства;

– реформувати відповідне законодавство з метою вдосконалення системи оскарження рішень органів Державної фіскальної служби, щоб забезпечити однаковість практики застосування нормативних актів у сфері державного регулювання торгівлі (на підтримку виконання Україною положень статті 4 УСПТ);

– посилити міжнародне співробітництво органів Державної фіскальної служби та інших регуляторних органів України у сфері торгівлі з митними та регуляторними органами інших держав (для сприяння виконання Україною положень статті 8 УСПТ).

У процесі приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі ми рекомендуємо урядові й бізнесу врахувати такі умови:

– визначення пріоритетних галузей та видів економічної діяльності України для участі в міжнародних державних закупівлях. Для цього потрібно змінити вітчизняне законодавство таким чином, щоб воно не лише було адаптоване до міжнародних стандартів, а й максимально враховувало національні інтереси;

- вивчення міжнародного ринку державних закупівель і механізмів залучення українських компаній до закордонних тендерів;
- запровадження системи електронних закупівель в Україні. Їх переваги: оптимізація процедур закупівель, підвищення рівня прозорості й відкритості цього процесу, створення додаткових умов для подолання корупції у сфері державних закупівель;
- вивчення кращих світових практик організації міжнародних тендерів;
- навчання учасників та сприяння запровадження консультацій щодо виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки державних закупівель;
- започаткування ділової співпраці, зокрема з міжнародними донорами, бізнес-школами, консалтинговими організаціями стосовно допомоги виходу вітчизняного бізнесу на міжнародні ринки державних закупівель.

З огляду на зазначені механізми вдосконалення сучасної зовнішньоторговельної політики України за ключовими напрямами, стає очевидним, що їх імплементація потребує насамперед створення державою належного інформаційного простору задля підвищення рівня обізнаності бізнесу про вже існуючі та потенційні можливості, які відкриваються завдяки тим чи іншим механізмам. Це, своєї черги, потребує налагодження контактів між представниками бізнесу (B2B), між бізнесом та урядом (B2G), а також між різними урядовими відомствами та установами (G2G).

Відтак постає необхідність у тісній взаємодії всіх економічних агентів національної економіки – органів виконавчої влади, бізнесу, інвесторів, населення (громадянського суспільства) та іноземних партнерів (див. рис. 3.1).

Належне втілення будь-яких реформаторських ініціатив та повноцінне використання всього спектру інструментів і механізмів посилення позицій України на міжнародному ринку товарів і послуг можливе лише в разі виконання даної вимоги.



Рис. 3.1. Архітектура розробки стратегії входження України у світове господарство (джерело: [114, с. 196]).

Взаємодія та існування зворотного зв'язку між державою й бізнесом необхідні також для узгодження й формування довгострокової стратегії інтеграції країни у світове господарство, адже процес планування повинен відповідати інтересам та можливостям всіх економічних агентів.

Участь України в системі глобальної торгівлі СОТ відкриває широкі можливості інституційного забезпечення належного рівня комунікації між владою та бізнесом завдяки інструменту нотифікацій, який утілює принцип прозорості в міжнародній торгівлі й торговій політиці. У широкому розумінні прозорість означає доступність інформації про заходи у сфері міжнародної торгівлі, їхню ясність та однозначність, що стосується як самих норм, так і правил застосування.

Принцип прозорості застосовується практично в усіх основних елементах багатосторонніх торговельних угод. Найчіткіше він сформульований у Статті X ГАТТ 1994 року, у якій викладено положення щодо публікацій і застосування правил торгівлі [136, с. 121].

Країни-члени СОТ зобов'язані доводити до відома (нотифікувати) інші країни-члени Організації про зміни у своїх торговельних режимах. Щоб сприяти більшій прозорості торгової політики країн-учасниць СОТ, Рада Міністрів ухвалила рішення про перелік заходів, які підпадають під необхідність нотифікацій, включаючи такі, як санітарні та фіто-санітарні заходи; технічні бар'єри у торгівлі; правила щодо митної оцінки; антидемпінгові заходи; державні закупівлі; тарифні квоти; тарифи і додаткові збори; кількісні обмеження імпорту й експорту; інші заходи, які стосуються багатосторонніх торговельних угод.

Необхідність дотримання Україною принципу прозорості полягає в можливості заалучення вітчизняних експертів до обговорення питань подальшого розвитку міжнародної торгівлі, розширення доступу товарів на світові ринки, активного застосування механізмів СОТ для реалізації торговельних інтересів національних виробників, формування та презентацію позиції країни з цих питань. Адже система прозорості СОТ надає змогу зацікавленим виробникам та експортерам ознайомлюватися з найактуальнішою інформацією про зміни в законодавстві інших країн-членів СОТ, що дозволяє оперативно реагувати на нові виклики чи можливості, які відкриваються після таких змін.

Отже, за допомогою нотифікацій та суміжних інструментів забезпечення прозорості в рамках СОТ країна має значний потенціал для поліпшення прогнозованості й стабільності своєї торговельної політики та бізнес-середовища. Удосконалення інформаційної політики з боку уряду України у сфері ЗЕД потребує оптимізації роботи відділу обробки запитів, нотифікацій та інформаційного забезпечення, що передбуває в підпорядкуванні МЕРТ. Особливу увагу при цьому слід звернути на такі функції відділу, як:

– сприяння ефективному співробітництву та обміну оперативною інформацією й документами із Секретаріатом та членами СОТ;

– підготовка узагальнених повідомлень щодо нотифікацій зі сторони торговельних партнерів та направлення їх центральним органам виконавчої влади України для використання в роботі і подальшого інформування зацікавлених сторін;

– регулярний моніторинг торговельних суперечок у СОТ з метою оцінки можливих наслідків для України з урахуванням її зобов'язань чи зобов'язань інших членів СОТ.

На нашу думку, ще одним ефективним інструментом налагодження комунікації між бізнесом та державою в питанні виходу на світові ринки мають стати торгові доми. Вони відіграють значну роль у транскордонній торгівлі багатьох країн світу, а їхні розвинені мережі розглядаються як важливий елемент політики диверсифікації національного несировинного експорту. За свою суттю торгові доми є міжнародними універсальними торговельними компаніями-посередниками, які співпрацюють з багатьма фірмами-виробниками з різних виробничих галузей. Виконуючи роль посередника в міжнародній торгівлі, вони викуповують товари в національних виробників для реалізації на зовнішніх ринках. Це робить торгові доми надзвичайно важливим інструментом для активізації діяльності малих і середніх підприємств, які зазвичай не мають можливостей організовувати експортні поставки самостійно.

Але зазначимо, що вони є ефективними й для великих компаній, які часто створюють підконтрольні собі торгові доми як додатковий інструмент міжнародного маркетингу.

За даними Європейської конфедерації міжнародних торгових домів, у глобальному обсязі міжнародної торгівлі товарами й послугами на них припадає 20%. У більшості країн частка цих установ у загальному обсязі несировинного експорту дуже значна й за окремими товарними позиціями досягає 50% [139].

Торгові доми виконують свої функції не лише в торгівлі, а й у сфері фінансів, консалтингу та ін. Зокрема, вони на-

дають послуги з аналізу потенційних можливостей появи й збільшення нових ринків товарів та послуг, з пошуку джерел фінансування експортно-імпортних операцій, із забезпечення ефективної взаємодії виробників з клієнтами, з консультування щодо залучення іноземних інвестицій, злиття і поглинань, з управління закордонними філіями, з оптимізації міжнародних ланцюгів поставок.

Таким чином, торговий дім функціонує як багатопрофільна установа, яка може виступати як:

- суб'єкт ЗЕД, який купує товар значими партіями, гарантуючи оплату пулу виробників й одержуючи прибуток від реалізації цього товару;

- оптовий експортер/імпортер, який спеціалізується на певній продукції та придбаває її оптом для перепродажу роздрібним мережам чи виробникам;

- комісіонер, який зводить експортерів та імпортерів без набуття права власності на товар, з приводу продажу якого здійснюються міжнародні переговори;

- бюро із закупівель, яке, не будучи власником товару, вивчає зарубіжний ринок і проводить переговори від імені експортерів;

- комерційний експортний агент, який представляє експортерів за кордоном та реалізовує їхню продукцію на зовнішніх ринках (зазвичай на умовах ексклюзивності);

- компанія з управління експортними операціями, яка виконує функцію експортного відділу підприємств (вивчення ринків збути, створення і розвиток дистрибуторських мереж, управління продажами), одержує мандат на продаж продукції на одному чи декількох іноземних ринках;

- незалежний міжнародний посередник, який, використовуючи набутий досвід роботи з певним товаром, сприяє укладанню зовнішньоторговельних договорів між експортерами та імпортерами.

Ефективність використання торгових домів для активізації зовнішньої торгівлі полягає в тому, що вони стимулюють спільну експортну діяльність груп компаній (що дозволяє їм розділяти витрати на здійснення зовнішньоторговельних

операцій), а також сприяють ефективному пошуку контрагентів за кордоном. Синергія між експортерами підвищує їхній шанс на комерційний успіх та знижує фінансові ризики.

У процесі своєї роботи торгові доми з часом формують широку інформаційну базу даних, яка дозволяє їм забезпечувати постійну присутність на іноземних ринках. А це допомагає у пошуку перспективних сфер для активізації національного експорту. Для цього відстежуються невідповідності між попитом та пропозицією на міжнародних ринках, визначаються перспективні доступи до каналів фінансування, вивчаються довгострокові плани транснаціональних корпорацій та урядів країн, цінові тенденції, навіть сценарії розвитку політичних подій. Важливу роль торгові доми виконують і в моніторингу сфери конкуренції. Усе це дозволяє їм мати найкраще розуміння того, який товар куди продавати.

Серед переваг використання бізнесом послуг торгових домів виокремлюються такі:

- одержання вигоди за рахунок економії на масштабах виробництва та/або послугах у таких сферах, як транспорт, складські операції тощо;
- розширення доступу до фінансування експорту за пільговими відсотковими ставками (якщо в країні належним чином функціонує Експортно-кредитне агентство, а співпрацює воно переважно з торговими домами);
- використання висококваліфікованих і професійних кадрів при вирішенні складних проблем на митниці, а також у процесі підготовки всієї необхідної документації;
- торгові доми можуть на рівних співпрацювати з великими компаніями інших країн;
- забезпечення певної економії в просуванні експортної продукції за рахунок залучення ефективно працюючих рекламних та медійних компаній, а також – участі в міжнародних виставках і ярмарках;
- мінімізація ризиків, які існують у міжнародній торгівлі, що особливо актуально для малих і середніх підприємств, для яких співпраця з торговими домами нерідко є чи не єдиною можливістю одержати валютну виручку.

Важливість функціонування торгових домів полягає у виконанні ними подвійної ролі в просуванні продукції національних виробників на зовнішні ринки: з одного боку, торгові доми являють собою співтовариства, які об'єднують професіоналів у сфері міжнародної торгівлі для допомоги бізнесу, а з іншого – виступають у ролі посередника між владою та бізнесом у питаннях підтримки ЗЕД.

Серед світових підходів до організації роботи торгових домів для України найбільш цікавим є досвід країн Центральної та Східної Європи, зокрема Угорщини. У цій країні національні торгові доми розглядаються як один із трьох ключових елементів системи підтримки суб'єктів ЗЕД (разом з агентством зі сприяння залученню інвестицій та державним «Ексімбанком»).

Для реалізації державної підтримки експорту уряд Угорщини разом з угорською ТПП 2013 року заснував ПрАТ «Угорський національний торговий дім». Він упродовж 2014-го відкрив свої представництва у 25 країнах світу й посприяв експорту 2,3 тис. малих і середніх підприємств країни на загальну суму 125 млн. євро. Ця установа є універсальною, проте посідає особливе місце у просуванні експорту готової харчової продукції та фармацевтичних препаратів. У міжнародних торгових операціях «Угорський національний торговий дім» виступає у ролі комісіонера, середній комісійний збір становить 2%, при цьому варіюючись від 9% для фармацевтики до менш ніж 1% для будівельного обладнання і матеріалів. Наразі уряд Угорщини здійснює істотну фінансову підтримку для організації функціонування національного торгового дому, однак передбачається, що вже до кінця 2017 року він повинен стати повністю самостійним у фінансовому плані підприємством [140, с. 106-107].

Зауважимо, що правила СОТ не забороняють функціонування подібних державних підприємств. Навпаки, стаття XVII:1(a) ГАТТ навіть містить особливі правила стосовно «державних торговельних підприємств» та підприємств, які користуються особливими державними привілеями. Відповідно до норм зазначеної статті, до державних торговельних

підприємств належать: «урядові й неурядові підприємства, включаючи торгові дому, яким були надані виняткові права чи привileї, при здійсненні яких вони впливають шляхом купівлі чи продажу на рівень або напрямок імпорту чи експорту» [147, с. 61]. В основу цих правил покладено два принципи – прозорість і недискримінація. Таким чином, за умови, якщо національний торговий дім керуватиметься комерційними міркуваннями (включаючи ціну, якість, корисність, товарність, умови транспортування та інші умови купівлі-продажу) та надаватиме іноземним підприємствам достатню можливість конкуренції за участь у купівлі-продажу відповідно до звичайної ділової практики, то функціонування такого підприємства буде цілком відповідати вимогам СОТ.

Тому, використовуючи досвід Угорщини, в Україні також доцільно, щоб уряд створив національний торговий дім (для фінансової та організаційної підтримки на початковому етапі) спільно з ТПП (для залучення вже акумульованого значного обсягу інформації, необхідної для просування експорту) та державним «Укрексімбанком» (для забезпечення системного пільгового кредитування й страхування експорту відповідно до норм СОТ).

Однак реалізація зазначених пропозицій ускладнюється тим, що Україна залишається однією з небагатьох країн у Східній Європі, яка не має належної системи державної фінансової підтримки експорту, і ця обставина негативно впливає на просування товарів і послуг українських підприємств на міжнародні ринки. Досі не ухвалено закону про створення експортного кредитного агентства (ЕКА), а державний «Укрексімбанк», створений для стимулювання українського експорту, практично не виконує свого прямого призначення, здійснюючи переважно розміщення державних облігацій та фінансування НАК «Нафтогаз» [141, с. 237].

Тому, за відсутності страхування українського ЕКА, вітчизняні експортери мінімізують свої ризики несплати шляхом використання таких інструментів, як акредитив і передоплата. Проте альтернативи фінансуванню, забезпеченному ЕКА, немає: будь-які доступні фінансові інструменти (гарант-

тії, документарні та резервні акредитиви та ін.) мають певні недоліки порівняно з фінансуванням, забезпеченим ЕКА, яке спеціально призначене для цього. Крім того, зазначені інструменти використовуються банківськими установами переважно для фінансування імпортних операцій. Оскільки значні грошові ресурси зосереджені на Заході, такі умови фінансування зовнішньої торгівлі завжди будуть означати для України переважання імпорту над експортом. Таким чином, розвиваючи торговельне фінансування, українські банки сприяють збільшенню торговельного дефіциту, а отже, застосування його інструментарію наштовхується на жорстке обмеження з боку керівних органів. Тому вітчизняні фінансові установи не мають можливості запропонувати довгострокові кредити чи гарантії експортерам, а українські компанії не можуть запропонувати конкурентні умови постачань за кордон [142, с. 27].

Зважаючи на відсутність належних механізмів державної підтримки страхування та фінансування експорту в Україні, вітчизняні підприємства-експортери працюють в умовах нерівноправної конкурентної боротьби на міжнародних ринках. Ураховуючи ж особливості сучасного стану економіки країни, де внаслідок обмеженого платоспроможного попиту на внутрішньому ринку поставки товарів і послуг на експорт стали чи не єдиним засобом розвитку українських підприємств, необхідність створення ЕКА як інституціональної і фінансової державної підтримки для реалізації експортного потенціалу України, набуває все більшої актуальності.

Відтак позитивним моментом у сфері законотворення вважаємо розробку законопроекту «Про експортно-кредитне агентство», адже в усіх розвинених країнах світу заходи економічного характеру щодо державного сприяння зовнішньоторговельній діяльності суб'єктів господарювання базуються на наданні послуг спеціалізованими установами, роль яких виконують експортно-імпортні банки та спеціалізовані страхові компанії.

Наприклад, відповідні установи з підтримки експорту різної форми власності діють майже у всіх розвинених країнах та країнах, що активно розвиваються (табл. 3.1). Найви-

доміші серед них: Eximbank (США), NEXI (Японія), Euler Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), Atradius (Нідерланди), SBCE (Бразилія), CESCE (Іспанія), SEK (Швеція). Відповідні установи були створені й у країнах Східної Європи, приміром, у Чехії, Польщі, Угорщині, Болгарії, Литві, Естонії.

Таблиця 3.1

Види та приклади світових експортних кредитних агентств

Вид ЕКА	Приклад
Державні	Експортно-імпортний банк (Eximbank) – США; Японська компанія зі страхування експорту та інвестицій (NEXI); Департамент гарантії експортних кредитів (ECGD) – Велика Британія
Приватні	«Гермес» (Euler Hermes) – Німеччина; «Атрадіус» (Atradius) – Голландія; Компанія зі страхування зовнішньої торгівлі (Coface) – Франція
Змішані	SBCE (Бразилія); CESCE (Іспанія); SEK (Швеція); ECGE (Єгипет)

Джерело: [138, с. 99].

У світовій практиці існують різні набори видів діяльності, які здійснюють подібні установи. І кожна країна самостійно, виходячи зі своїх поточних потреб, визначається, які саме види послуг вона надаватиме через таку спеціальну установу. Однак спільною рисою є те, що діяльність цих установ здійснюється з урахуванням специфічних підходів до нагляду з боку держави (такі установи внаслідок застосування спеціальних підходів (порівняно зі звичайними фінустановами) можуть не завжди дотримуватися нормативів діяльності), забезпечення повноцінної державної політики щодо сприяння експорту та можливості отримання державної підтримки для власної діяльності.

При цьому страхування, з одного боку, та надання банківських послуг, з іншого, зазвичай є взаємовиключними видами діяльності, які не можна надавати однією організацією. Тому створюються установи, які здійснюють відповідні виключні види діяльності – або банківські, або страхові. У цьо-

му випадку для прямої та опосередкованої підтримки експорту мають існувати одночасно кілька установ, діяльність яких пов'язана з кредитуванням та страхуванням експорту та які доповнюють одна одну. Наприклад, у Німеччині – це KfW (банк) та Euler Hermes (страхова установа), у Франції – Brifrance (банк) та COFACE (страхова установа), у Чехії – Чеський експортний банк та Агентство по гарантуванню і страхуванню експорту.

Окрім того, Україна у своїй діяльності має застосовувати механізми та процедури, які є офіційно визнаними СОТ. Одним із таких механізмів є державна підтримка експорту шляхом страхування та кредитування. Тому відповідним законопроектом і пропонується створити установу з підтримки експорту й установи для страхування, адже в Україні наявні державні банки, один з яких є спеціалізованим (Укрексім-банк), та банки з державною часткою, через які уряд може опосередковано реалізовувати кредитну політику у сфері підтримки експорту. Крім того, приватні банки також не мають жодних обмежень щодо надання експортних кредитів.

Законопроектом про експортно-кредитне агентство треба визначити правові передумови для запровадження в Україні одного з механізмів державної підтримки експорту, а саме: створення державної установи з підтримки експорту, що здійснюватиме страхування (перестрахування) ризиків та гарантійні операції за зовнішньоекономічними угодами експортерів, а також здешевлення експортних кредитів, що опосередковано стимулюватиме розвиток економіки загалом.

Отже, ухвалення цього закону стане підсилюючим фактором для більш ефективного використання всіх механізмів активізації України в глобальних ланцюгах доданої вартості: двосторонніх угод про вільну торгівлю, Угоди СОТ про державні закупівлі та інших угод СОТ, адже ЕКА виступатиме каталізатором використання одержаних у рамках цих угод торговельних преференцій на міжнародних ринках.

Завершуючи питання інституційної розбудови державної системи сприяння експорту в Україні, слід наголосити на особливостях механізму просування на закордонні ринки

сільськогосподарської продукції. Без суттєвої фінансової та організаційної підтримки з боку уряду організовувати значні поставки можуть лише великі агрохолдинги, тоді як особисті селянські й фермерські господарства неспроможні забезпечувати постійні канали реалізації своєї продукції навіть на внутрішньому ринку, не кажучи вже про доступ до торговельної інфраструктури й сертифікацію продукції на зовнішні ринки. Більше того, приватні господарства та фізичні особи – сільськогосподарські товаровиробники – просто неспроможні самостійно адаптуватися до правил і норм СОТ, кон'юнктури світового ринку щодо виробництва високоякісної харчової продукції. Відтак малий і середній сільськогосподарський бізнес в Україні фактично позбавлений можливості здійснювати ЗЕД.

З огляду на значну кількість особистих селянських (4,7 млн.) та фермерських (39,5 тис.) господарств, на які припадає 25,4% сільськогосподарських земель країни, проблема створення інституційного середовища й формування системи державної підтримки щодо залучення їх у сферу ЗЕД набуває все більшої актуальності. Адже саме на ці категорії сільгospвиробників припадає понад 60% вітчизняного виробництва трудомісткої харчової продукції щоденного споживання, зокрема 98% вітчизняного виробництва картоплі, 88% усієї овочевої продукції, 86% фруктів, 82% молока й 51% м'ясної продукції [143, с. 52-53].

Залучення окресленої продукції в міжнародні товарні потоки потребує створення й поширення в Україні сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК) – об'єднань фізичних та/або юридичних осіб-виробників сільськогосподарської продукції з метою організації обслуговування, спрямованого на зменшення витрат та/або збільшення доходів членів цих об'єднань під час провадження ними сільськогосподарської діяльності, та на захист їхніх економічних інтересів. З погляду активізації міжнародної торгівлі, СОК уможливлюють розбудову відповідної інфраструктури для формування крупних партій продовольчих товарів, забезпечення контролю над ланцюгами поставки, а також сертифікації продукції на поставку за кордон.

Для України проблемою залишається незначна участь особистих селянських і фермерських господарств у СОК. На початок 2015 року лише 0,2% сільського населення були членами відповідних об'єднань [144, с. 22]. Водночас країни ЄС через такі кооперативи реалізовують 70% продовольчої продукції, США та Канада – близько 60%, вирішуючи проблему продажу товару шляхом створення фермерами прозорої постачальницької й заготівельно-збудової інфраструктури на засадах кооперації та її інтеграції з торговельною сферою, підприємствами харчової й переробної промисловості.

Вирішення цієї проблеми в Україні можливе лише за умови державної підтримки розвитку мережі СОК, який має стати важливим чинником підвищення конкурентоспроможності особистих селянських і фермерських господарств, поліпшення їхнього соціально-економічного стану та розширення сфери самозайнятості. Держава має обрати курс на підтримку якісних обслуговуючих кооперативів та закріпити його у відповідних законодавчих і програмних документах. Невід'ємною частиною нової програми розвитку СОК в Україні мають бути заходи, спрямовані на формування ефективної державної політики та інституцій інформаційного забезпечення сільськогосподарської кооперації.

Особливо важливою для активізації діяльності СОК є їх державна підтримка на початкових етапах функціонування, адже на старті в кооперативів бракує коштів на покриття витрат щодо створення й адміністрування (оплата праці персоналу та менеджменту, придбання необхідної оргтехніки, засобів зв'язку, оренда приміщення), тоді як можливість найняти кваліфікованих фахівців і мати сучасні засоби зв'язку вже на етапі становлення суттєво зменшує проблеми, пов'язані з повноцінним залученням до національної торговельної системи й виходом на зовнішні ринки.

Зауважимо, що в існуючій державній цільовій програмі з підтримки розвитку СОК на період до 2015 року ресурси передбачалися тільки на створення матеріально-технічної бази, але недостатньо. Для вдосконалення системи підтримки СОК в Україні рекомендується використовувати досвід Лит-

ви: у ній новстворені кооперативи впродовж п'яти років можуть отримувати підтримку для компенсації своїх витрат поза конкурсом. Щоб стимулювати активність кооперативів, у перший рік компенсується 100% витрат, у другий – 80, третій – 60, четвертий – 40 і п'ятий – 20% [145].

Очевидно, що через обмеження бюджетних можливостей уряд має звернутися до міжнародних донорських організацій по допомогу у сфері формування кооперативних інституцій, зокрема, для інформаційного, інфраструктурного та організаційно-технічного забезпечення процесів розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Перспективним у даному напрямі вбачається долучення до Європейської програми сусідства з розвитку сільського господарства і сільської місцевості (*ENPARD – European Neighborhood Programme for Agriculture & Rural Development*) [146]. ЄС пропонує її всім країнам-партнерам, які прагнуть зробити сільське господарство й сільську місцевість одним з основних напрямків співробітництва з ЄС. За основу політичного діалогу між Союзом та його партнерами прийматиметься національна стратегія розвитку сільського господарства, яка визначає цілі розвитку сектору й труднощі, які необхідно подолати. Результатом діалогу має стати створення країнами-партнерами спільних програм діяльності, розрахованих на кілька років і погоджених з ЄС. Така програма може стати потужним інструментом розбудови вітчизняної системи інституційного й інфраструктурного забезпечення СОК у рамках імплементації Угоди про асоціацію України з ЄС відповідно до його стандартів та вимог.

Необхідно звернути увагу на те, що належна імплементація розглянутих механізмів зовнішньоторговельної політики в повсякденну практику органів влади України й суб'єктів господарювання вимагає якісної підготовки та перепідготовки фахівців. До змісту підвищення кваліфікації кадрів:

- неперервну, постійну самоосвіту для ефективного вирішення професійних питань в обраній сфері управлінської діяльності;

- ознайомлення з новими теоретичними та практични-

ми здобутками, знаннями в різних сферах державного управління, науки, техніки та виробництва;

– набуття нових знань та вмінь під час роботи на державній службі у сфері зовнішньоторговельної політики; оновлення й розвиток знань у сфері державного управління ЗЕД.

Забезпечення такої підготовки та перепідготовки доцільно покласти на вищі навчальні заклади відповідної спеціальності, в яких працює колектив висококваліфікованих фахівців у сфері міжнародної економіки. Здійснюючи відповідну діяльність, ВНЗ повинні виконувати три основні завдання:

1) усунення недоліків в освіті державних службовців, пов'язаних з їхнім попереднім навчанням;

2) оновлення галузевих знань, вивчення останніх досягнень науки і техніки, яке спонукало б до подальшої самоосвіти, досягнення особистих цілей (освітніх, професійних), сприяло самореалізації;

3) навчання спеціальним дисциплінам, спрямованим на підвищення ефективності державного управління [115].

Останній пункт варто деталізувати, зокрема для голів тендерних комітетів, що спеціальними дисциплінами має бути вивчення норм та вимог Угоди СОТ про державні закупівлі, особливостей проведення електронних закупівель. Індивідуального підходу потребуватимуть майбутні працівники торговельних представництв за кордоном: їх підготовка повинна бути спрямована на вивчення характерних особливостей ринків країни-торговельного партнера, до якої вони будуть відряджені, та потенційних можливостей виходу вітчизняних виробників на ці ринки. Підготовка таких вузькоспеціалізованих фахівців вимагатиме поєднання зусиль ВНЗ та НДІ у сфері використання прикладних моделей загальної рівноваги (зокрема, GTAP) для детальної та науково-обґрунтованої оцінки стану відповідних ринків. Зважаючи на це, для оптимізації заходів із підготовки та перепідготовки таких фахівців доцільним є створення спеціального ситуаційного центру (СЦ) як найбільш прийнятної й сучасної форми системної підтримки щодо прийняття оптимальних рішень у зовнішньоторговельній політиці.

У загальному вигляді СЦ представляє собою комплекс спеціально організованих робочих місць для персональної та колективної аналітичної роботи з оперативного управління, контролю й моніторингу різноманітних об'єктів і ситуацій. Основним призначенням центру є підтримка прийняття стратегічних рішень на основі візуалізації та поглибленої аналітичної обробки оперативної інформації [116].

Створення і функціонування СЦ сприятиме інтеграції в одній організаційно-функціональній структурі управлінських, технічних, інформаційних, програмних і телекомунікаційних ресурсів для забезпечення всебічного й оперативного інтелектуального аналізу обстановки у зовнішній торгівлі України та вироблення вчасних рішень з державного управління нею.

СЦ має стати потужним інструментом підготовки та прийняття управлінських рішень при розв'язанні інформаційно-аналітичних задач. З його допомогою можна оперативно як відстежувати фіксований набір інтегральних показників, які відображають стан об'єктів управління, так і динамічно формувати різні ситуативні сценарії при реалізації певних стратегій розвитку регіонів чи країни загалом. Для підвищення ефективності роботи СЦ необхідно не тільки створити відповідну інфраструктуру (програмно-технічне й інформаційне оточення), а й забезпечити технологічну інтеграцію вже існуючих СЦ.

Отже, ефективна імплементація всього інструментарію державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, покликаного забезпечити переход України на якісно новий рівень у системі світовогосподарських зв'язків, потребує побудови тісної комунікації представників економічних агентів та держави.

При цьому зростання ефективності вітчизняного бізнесу залежить від інформатизації про весь спектр можливостей, які відкривають державні механізми зовнішньоторговельної політики. Натомість зростання ефективності державного апарату вбачається в належній підготовці та перепідготовці службовців.

3.3. Торговельно-економічні пріоритети України в Чорноморському регіоні

Виникненню інтенсивного співробітництва між країнами Чорноморського регіону сприяло те, що він має потенційно великий ринок зі значними обсягами природних ресурсів, науково-технічний потенціал та може стати ключовим місцем торгівлі між Європою, Близьким Сходом і Азією. Уже тільки ці чинники стали основою для виникнення активних відносин між країнами регіону.

З погляду геоекономічних перспектив Чорноморський регіон є надзвичайно важливим для України як для задоволення її економічних інтересів (вирішення проблем енергоносіїв, збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, чіткої роботи транспортних комунікацій), так і для покращення національної безпеки. Великого значення набувають широкомасштабні комунікаційні проекти в рамках Організації чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС, або ЧЕС), зокрема будівництво кільцевої автомагістралі навколо Чорного моря та системи магістральних трубопроводів для транзиту нафти й газу з Центральної Азії, Закавказзя, Близького і Середнього Сходу до Європи. Наголосимо, що використання території України більш ніж удвічі скоротить шлях транспортування нафти з Близького Сходу до європейських країн.

Таким чином, з позицій інтересів України ОЧЕС є важливим елементом розвитку довгострокової співпраці з Центральною Азією, Закавказзям, Близьким і Середнім Сходом.

ОЧЕС є одним із тих регіонів, які розвиваються найбільш динамічно. За оцінками експертів, загальний обсяг ринку цього об'єднання становить 1,6 трлн. дол. США (торгівлі – 300 млрд. дол.). ОЧЕС об'єднує країни, які відрізняються за розміром, економічним розвитком та військовою силою. Це спричинило виникнення певних диспропорцій. Так, 83% ВВП ОЧЕС відводиться на РФ, Туреччину та Грецію, й лише 1% – на Албанію, Вірменію, Азербайджан, Грузію та Молдову. Маючи потужний економічний потенціал, ця регіональна організація поки що не стала центром інтенсивної кооперації. І

її подальший розвиток неможливий за рахунок жорсткої конкуренції. Регіональним лідером прагнуть стати Росія, Україна, Туреччина й Румунія. Тому країнам ОЧЕС необхідно визначити єдиний підхід у розвитку політичних, економічних та пріоритетних напрямків регіону. Ураховуючи те, що деякі країни одночасно є членами інших економічних угрупувань, Україні надається унікальна можливість подальшого входження у світове господарство на взаємовигідних засадах.

Кожна країна-учасниця ОЧЕС, поряд із вирішенням спільних завдань у сфері транспортної інфраструктури, намагається реалізувати власні проекти розвитку. Наприклад, Румунія, Грузія й Туреччина розробляють схеми вантажоперевезень і транзиту, які проходили б через їхні території. Азербайджан і Вірменія мають на меті приєднати свої залізничні, автомобільні й газові магістралі до південних країн-учасниць ОЧЕС. Під час Krakівського енергетичного саміту (2007 р.) Україна, Грузія, Азербайджан, Польща й Литва висунули ініціативу об'єднати видобуток і транзит енергоносіїв у регіоні як перспективний напрямок співробітництва в ОЧЕС.

Розвиваються міжрегіональні зв'язки й у сфері енергетики. Чорноморський регіональний енергетичний центр (ЧРЕЦ), заснований під час зустрічі міністрів у 1994 році, співпрацює з низкою країн-учасниць ОЧЕС із питань національних розробок у сфері енергетики, займається реалізацією стратегії надійного енергопостачання на основі прийнятої Енергетичної хартії, заохоченням інвестування в енергетичний сектор Чорноморського регіону. Він також надає координаційні послуги у формуванні та реалізації міжнародних фінансованих проектів, які відносяться як до конкретних країн-учасниць ОЧЕС, так і до регіону загалом; полегшує доступ міжнародних компаній до енергетичного сектору держав Чорноморського регіону з метою співпраці з національними компаніями.

У недалекому майбутньому ОЧЕС може стати комунікаційним мостом між Азією, Близьким Сходом і Європою, ланкою, що об'єднує інтегровану енергетичну систему Європи з енергосистемами Азії.

Обмін статистичною й економічною інформацією, її поширення між країнами ОЧЕС проводиться Координаційним центром обміну статистичними інформацією, створеним 1993 року в Анкарі. Проте його робота зі збору й обробки інформації ускладнюється наявністю різних систем статистики в країнах ОЧЕС.

ОЧЕС докладає багато зусиль для координації науково-дослідних робіт у регіоні. З цією метою 1998 року було засновано Міжнародний центр чорноморських досліджень (МЦЧД), який був створений за фінансової підтримки ЄС. Він є незалежною некомерційною науково-дослідницькою установою, інституційною структурою ОЧЕС, яка розробляє й оприлюднює (публікує) дослідницькі матеріали, організовує різноманітні наукові зустрічі, займається управлінням дослідницьких проектів у регіоні на договірній основі. Таким чином, діяльність МЦЧД спрямована на координацію науково-дослідницьких заходів країн ОЧЕС при розробці спільних проектів.

Для координації, інформаційного забезпечення науково-дослідницької роботи Туреччина пропонує об'єднати університети, науково-дослідні установи країн ОЧЕС у єдину інформаційну мережу. Таким чином, можна стверджувати, що інтеграційні процеси в системі ОЧЕС хоч і повільно, але розвиваються.

У рамках ОЧЕС підписані регіональні угоди та меморандуми, у яких бере участь Україна. Серед них: Додатковий протокол про привілеї та імунітети ОЧЕС, Угода про співробітництво в боротьбі зі злочинністю, Угода про співробітництво в галузі запобігання і ліквідації наслідків природних та техногенних катастроф, Додатковий протокол до Угоди між урядами держав-учасниць ОЧЕС про співробітництво у наданні надзвичайної допомоги і ліквідації надзвичайних ситуацій, що винikли внаслідок лих природного і техногенного характеру (підписаний 20 жовтня 2005 р. в Києві), Угода між ОЧЕС та Урядом Турецької Республіки про штаб-квартиру ОЧЕС, Угода між ОЧЕС та Урядом Турецької Республіки про штаб-квартиру ПАЧЕС, Меморандум з розвитку водних магі-

стралей та Меморандум зі спільного розвитку автомагістралі «Чорноморське кільце».

Участь України в ОЧЕС зумовлена транзитним характером її економіки, якій, крім захисту від загроз і викликів глобалізаційних процесів, також необхідна інтеграція зі світовим економічним простором на паритетних умовах. У цьому контексті привертає увагу розвиток активного торговельно-економічного співробітництва між країнами Чорноморського регіону. Проте його можна досягнути тільки завдяки національному економічному й політичному потенціалу та вже напрацьованим інтеграційним зв'язкам. Отже, головними стратегічними інтересами України в регіоні Чорного моря є:

- диверсифікація джерел енергоресурсів за рахунок запасів Каспійського моря, які за своїм обсягом значно перевищують запаси країн Близького Сходу;

- надання території України для транспортування цих енергоресурсів за маршрутом «Схід-Захід» і «Захід-Схід»;

- вихід на ринки Близького Сходу за рахунок транспортних коридорів по осі «Північ-Південь» й у зворотному напрямі;

- комплексна ліквідація загроз, поширюваних зі Сходу, зокрема таких, як: нелегальна міграція, наркоторгівля, розповсюдження зброї.

Чорноморський регіон є перехрестям торговельних потоків між Європою й Азією, тому варто зважити на його особливість. Вона полягає в тому, що країни: з одного боку – мають тісну торговельно-економічну співпрацю, чому сприяє спільний басейн моря, з іншого боку – доволі суперечливо ставляться одна до одної через членство в різноманітних мітних і політичних союзах. Проте окремі країни мають двосторонні угоди про вільну торгівлю.

Результати діяльності ОЧЕС довели необхідність функціонування такого регіонального об’єднання, про що особисто висловлювалися глави держав-учасниць під час Ювілейного саміту з нагоди 20-річчя створення ОЧЕС (26 червня 2012 р., Стамбул) [95].

Відповідно до положень «Економічного порядку ден-

ного ОЧЕС», прийнятого під час цього саміту, головною метою об'єднання є сприяння раціональному використанню ресурсних, науково-технічних та інфраструктурних можливостей країн-членів ОЧЕС для забезпечення миру та сталого розвитку в Чорноморському регіоні [96].

Для вирішення зазначених завдань проводяться засідання профільних робочих груп та зустрічі на високому політичному рівні. Загальна координація здійснюється через Послійний Міжнародний Секретаріат ОЧЕС.

Головування країн в організації триває шість місяців; ротація відбувається за назвою згідно з латинським алфавітом. На період головування певної країни її міністр закордонних справ є Діючим головою ОЧЕС, який гарантує належне управління справами й виконання прийнятих резолюцій та рішень. Якщо якась країна відмовляється від головування, воно автоматично переходить до наступної за списком.

Стратегія України в ОЧЕС неоднозначна. Її окремі ініціативи в рамках об'єднання є достатньо важливими. Але масштабність і стратегічне значення цих ініціатив явно неадекватні завданню щодо підвищення ролі й місця країни в системі ОЧЕС. Як одна з найбільших держав серед учасників об'єднання (з позиції потенційних економічних можливостей) Україна має активно розробляти й пропонувати великомасштабні проекти, реалізація яких мала б не тільки загальнорегіональне значення, а й загальноєвропейське, і впливала на потребі для України зміни європейського економіко-правового клімату.

Основними завданнями всіх країн Чорноморського регіону загалом і ОЧЕС зокрема, з позицій України, є: переоцінка системи пріоритетів у відносинах з державами в межах ОЧЕС; пошук прийнятних шляхів узгодження інтересів об'єднання з іншими міжнародними структурами; створення механізмів для подолання політичних протиріч. Україна повинна побудувати адекватну систему пріоритетів щодо окремих країн ОЧЕС згідно з власними національними інтересами. А вони, наприклад, багато в чому збігаються з інтересами Туреччини. Ці дві великі чорноморські держави повинні

обов'язково координувати свою діяльність і, разом з іншими державами, спрямовувати спільні зусилля на розвиток всієї системи чорноморської співпраці, на забезпечення економічної безпеки й зниження рівня економічної залежності в регіоні. Для найпродуктивнішої реалізації проектів необхідно за-лучати можливості Фонду розвитку проектів ОЧЕС, удавати-ся до взаємодії з Чорноморським банком торгівлі й розвитку, також з міжнародними структурами – МВФ, ЄБРР, Європей-ським інвестиційним банком.

Чергове головування України в ОЧЕС припадало на період з 1 січня по 30 червня 2013 року. Беручи до уваги сфор-мовані пріоритети, зусилля України в цей час були спрямо-вані як на підвищення рівня ефективності діяльності Органі-зації, так і на активізацію торговельно-економічного співро-бітництва в Чорноморському регіоні.

Серед важливих заходів на період головування Украї-ни виділяється зустріч міністрів з економічних питань країн-членів ОЧЕС, яка відбулася 23 травня 2013 року в Ялті. Під час заходу експерти високого рівня неодноразово наголошува-ли, що існуючий інституційний потенціал ОЧЕС, за умов його належного функціонування, може слугувати ефективною пла-тформою для розвитку двостороннього й багатостороннього тор товарно-економічного та інвестиційного співробітництва в регіоні. Результати домовленостей, зокрема практичні аспекти інтенсифікації торгівлі та активізації інвестиційної співпраці, відображені в Спільній декларації глав делегацій [97].

Ураховуючи конструктивний внесок України у формування нових підходів до подальшого розвитку співпраці між країнами регіону, під час засідання міністрів закордонних справ ОЧЕС (21.06.2013 р., м. Одеса) Україну було призначено офіційним координатором діяльності Робочої групи з тор-гівлі та економічного розвитку ОЧЕС. Зауважимо, що з 2009 року координування діяльності цієї Робочої групи здійснюва-лося Постійним Міжнародним Секретаріатом ОЧЕС. Відсутність країни-координатора призвела до суто формальної ро-боти однієї з ключових робочих груп організації. Тому прове-дення згаданої зустрічі міністрів з економічних питань країн

ОЧЕС (23.05.2013 р.) та схвалення відповідної декларації значною мірою сприяло активізації, зокрема в змістовній частині, діяльності цієї Робочої групи. У зв'язку з цим перед Україною постає додаткове завдання з посилення роботи економічного блоку організації.

Беручи до уваги існуючі зобов'язання країн ОЧЕС, які випливають з їхнього членства в інших угрупованнях, об'єднаннях, союзах та міжнародних організаціях,aprіорі зрозуміло, що поточна діяльність ОЧЕС потребує запровадження інноваційних підходів до розвитку діалогу та формування взаємовідносин між країнами регіону.

У цьому контексті варто детально розглянути світовий досвід з позицій розвитку торгово-економічного партнерства в рамках регіональних організацій чи угруповань.

На сьогодні торговельно-економічне співробітництво в Чорноморському регіоні фактично здійснюється відповідно до угод СОТ, оскільки всі країни, окрім Азербайджану та Сербії, є офіційними членами цієї міжнародної організації.

Також є очевидним, що статутна мета ОЧЕС щодо створення регіональної ЗВТ є нереальною, бо потребує зміни концептуального підходу.

З огляду на зазначене, практичними кроками інтенсифікації регіональної торгівлі, на нашу думку, має бути:

- налагодження механізму обміну інформацією з питань розвитку торговельно-економічного співробітництва між країнами ОЧЕС;

- спрощення процедур торгівлі між членами ОЧЕС на основі Рекомендацій ЄСК ООН та відповідно до положень УСПТ.

Як показує досвід Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), першочерговим етапом розвитку та поглиблення регіонального торговельно-економічного співробітництва є встановлення так званої відправної точки для подальшої гармонізації та лібералізації торгівлі [98]. На практиці це означає збір та систематизацію інформації про торговельні режими та умови здійснення експортно-імпортних операцій у зainteresованих країнах.

Можна зробити висновок, що наявність зведеної та систематизованої інформації про умови й формальності здійснення торгових операцій з окремими країнами значно спрощує роботу безпосередніх учасників міжнародної торгівлі.

З метою створення сприятливих передумов для інтенсифікації торгівлі в Чорноморському регіоні вбачається за доцільне продовжити ініційовану Україною практику проведення спільніх засідань робочих груп ОЧЕС, зокрема з питань торгівлі та економічного розвитку, сільського господарства, митного співробітництва. Причому зусилля профільних експертів пропонується зосередити саме на створенні механізму обміну інформацією та спрощенні процедур торгівлі.

Майже всі країни ОЧЕС є членами СОТ, а окремі з них перебувають у процесі приєднання до цієї організації. У зв'язку з цим зауважимо, що загалом система СОТ передбачає доволі зручний та надзвичайно практичний механізм обміну інформацією, що робить міжнародну торгівлю прозорою та передбачуваною. Насамперед ідеється про механізми нотифікацій (оперативне інформування країн СОТ про зміни в торговельних режимах) та огляд торговельної політики (періодичні звіти про торговельну політику членів СОТ).

Для активізації торговельно-економічного співробітництва в Чорноморському регіоні пропонуємо здійснювати локалізований та спеціалізований обмін інформацією, яка на регіональному рівні може бути більш оперативно поширена серед учасників ЗЕД. Зокрема, ця ініціатива може бути реалізована шляхом створення єдиного інформаційного порталу.

На першому етапі важливо визначити контактні пункти (особи) у кожній заінтересованій країні для оперативного подання інформації. Також важливо забезпечити відповідний центр збору та систематизації отриманої інформації.

Наступним етапом має бути узгодження формату та обсягу інформації. Так, зважаючи на кращі світові практики, зміст єдиного порталу може бути таким:

- загальна інформація про країну (*Country profile*);
- інформація про зовнішньоторговельний режим країни, у тому числі умови доступу до ринків товарів та послуг;

- статистичні дані (структура та обсяги зовнішньої торгівлі країни);
- національні стандарти;
- правила та процедури здійснення експортних, імпортних, транзитних та пов'язаних з цим операцій;
- оперативна інформація про зміни в торговельних режимах країни, зокрема застосування інструментів торговельного захисту, запровадження технічних бар'єрів, санітарних та фітосанітарних норм тощо;
- заплановані заходи та події в країнах ОЧЕС;
- інвестиційні проекти та потенційні партнери для започаткування міжнародної співпраці.

Важливим елементом створення механізму з обміну інформацією є ініціатива щодо підготовки щорічних публікацій про зовнішньоторговельні режими членів ОЧЕС, аналіз тенденцій їх змін, актуальні питання торговельно-економічного співробітництва в регіоні, висвітлення найбільш значових подій. Такі публікації будуть корисні для представників державних установ, ділових та наукових кіл.

Крім того, на порталі доцільно розміщувати інформацію про результати опитувань, досліджень, розроблені стратегії, інші дані, які можуть бути потрібними для розвитку торговельно-економічного й інвестиційного співробітництва в рамках ОЧЕС.

Остаточний формат та процедура обміну інформацією потребує, за результатами детального обговорення на рівні експертів країн ОЧЕС та організацій, запровадження регіональних опитувань серед учасників міжнародної торгівлі про існуючі бар'єри та проблеми, які заважають їхній діяльності. Приміром: «Що заважає розвитку торговельно-економічної співпраці з країнами Чорноморського регіону?».

Для України як координатора ключової Робочої групи ОЧЕС, яка відповідає за питання торгівлі та економічного розвитку, варто ініціювати зведення та систематизацію інформації про учасників об'єднання. Зокрема, пропонуємо в рамках засідання спільних робочих груп здійснювати обмін інформацією з питань:

- торговельних режимів країн-членів ОЧЕС;
- процедур здійснення експортно-імпортних операцій між членами ОЧЕС, зокрема переліку документів, необхідних для митного оформлення, та (безпосередньо) процедур перевину товарами митних кордонів;
- співробітництва в митній справі.

У такий спосіб буде створено базу для порівняльного аналізу торговельних режимів і митних процедур у рамках ОЧЕС. Надалі це дозволить провести комплекс досліджень щодо можливостей спрощення торгівлі.

Питання спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні потребує окремого аналізу. Як на регіональному, так і національному рівнях таке спрощення включає багато різних процесів (зокрема, раціоналізація та автоматизація торговельних інформаційних потоків, встановлення державно-приватного партнерства, спрощення процедур транзитних перевезень, перевину кордонів, комплексне управління митницею) та передбачає дієву участь органів державної влади, бізнесу, фінансових закладів, перевізників й експедиторів.

На нашу думку, саме така організація, як ОЧЕС, може та має слугувати регіональним форумом для обміну пропозиціями й зауваженнями, а також для вироблення спільних рішень щодо спрощення документарних та процесуальних процедур торгівлі.

Прийняття нової багатосторонньої УСПТ є додатковим стимулом для діяльності країн ОЧЕС на регіональному рівні. Відповідно, для спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні пропонуємо в середньостроковій перспективі зосередити зусилля на таких практичних кроках:

- створення Регіональної ради зі спрощення процедур торгівлі, до складу якої включити представників органів влади, науки та бізнесу країн ОЧЕС;
- розробка концепції та стратегії спрощення процедур торгівлі в Чорноморському регіоні;
- узгодження плану заходів з реалізації регіональної стратегії;
- вирішення фінансових та організаційних питань.

Особливо важливою є активна участь представників як органів влади, так і ділових кіл країн ОЧЕС. При цьому така робота має бути комплексною та носити системний характер. Також важливо підтримувати динамізм у проведенні спільних засідань робочих груп (з питань торгівлі та економічного розвитку, митного співробітництва, сільського господарства, інфраструктури та ін.).

Успішна реалізація запропонованих заходів забезпечить:

- спрощення документарних та процесуальних експорто-імпортних операцій;
- створення сприятливих передумов для інтенсифікації регіональної торгівлі та інвестиційної співпраці;
- скоординовану роботу урядів країн-членів ОЧЕС, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експорто-імпортних операцій;
- продуктивний державно-приватний діалог на регіональному рівні.

Подальшим етапом спрощення процедур торгівлі має бути проведення комплексу заходів за участі профільних робочих груп ОЧЕС для системного вивчення таких питань, як усунення тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі, митне співробітництво, захисні заходи в торгівлі, інвестиційне співробітництво, врегулювання спорів, сталий розвиток, державні закупівлі, захист прав інтелектуальної власності, торгівля послугами та ін.

Для забезпечення конструктивного обговорення практичних кроків щодо спрощення торгівлі в Чорноморському регіоні є доцільним активне залучення профільних міжнародних організацій, зокрема таких як: СОТ, Все світня митна організація (ВМО), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), ОЕСР; регіональні організації – Асоціація Азійсько-Тихookeанського економічного співробітництва (АТЕС), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) та ін.

Щодо інтенсифікації та розвитку регіональної торгівлі в Чорноморському регіоні варто звернути увагу на можли-

вість застосування сучасних інструментів економічного аналізу, моделювання й прогнозування, зокрема діючих у рамках таких проектів, як GTAP (США), RIM (РФ), EcoMod (ЄС). Проведення аналізу діючих торговельних режимів країн-членів ОЧЕС з використанням цих інструментів дозволить визначити галузеві спеціалізації з виробництва певних товарів. Висновки економічного моделювання та прогнозування, а також маркетингові дослідження дозволять аргументувати оптимальні умови, форми та методи розвитку торговельно-економічного співробітництва в Чорноморському регіоні.

Результати цих робіт стануть опорною інформацією в практичній діяльності суб'єктів ділової активності. На державному рівні країн ОЧЕС вони можуть слугувати основою для прийняття рішень у сфері зовнішньоекономічної політики. А також створять передумови для продовження аналізу та вивчення питань щодо спеціалізації та локалізації виробничої діяльності в Чорноморському регіоні, зокрема створення ланцюгів доданої вартості.

Реалізація запропонованого сценарію в рамках координування Україною діяльності Робочої групи з торгівлі та економічного розвитку ОЧЕС насамперед дозволить національним товаровиробникам та іншим суб'єктам ЗЕД отримати додаткову інформацію про можливості торговельно-економічної співпраці в регіоні. Відповідно, додаткове інформування членів ОЧЕС про перспективні проекти України слід розглядати як важливий інструмент залучення іноземних інвестицій.

Існує низка інших перспектив використання Україною ОЧЕС як інструменту розвитку національної економіки. Серед них варто виділити такі:

1. Досягнення європейських стандартів розвитку та переведення економіки на інноваційну базу. Необхідність цього викликана складною ситуацією з енергоносіями в країні. З цією метою вона має й далі розробляти та пропонувати до реалізації в рамках ОЧЕС проекти щодо модернізації нафтопереробних заводів, створення нових потужностей, зокрема терміналів на берегах Чорного моря для приймання нафти й

газу, оновлення діючих портів на морях і річках; здійснювати наукові дослідження спільно з іноземними фірмами щодо використання нетрадиційних видів енергії, технічного переозброєння металургійних підприємств; а також розробити багатосторонню програму з виробництва електронної техніки для різних галузей народного господарства. При цьому слід проводити політику активного розвитку інноваційних проектів, направлених на формування інноваційної виробничої інфраструктури регіонального економічного співробітництва.

2. Україна як суб'єкт геополітики може реалізувати себе у світових підсистемах. З'являється можливість практикувати участь українських фахівців, виробничих структур і бізнесових організацій у виконанні проектів для європейського регіону загалом та його субрегіонів, що матиме позитивний ефект і для національних інтересів.

3. Україна повинна ефективніше використовувати вигідність свого розташування серед країн співдружності як транзитної морської держави. А це вимагає активізації участі в справах Причорномор'я, продуктивного розвитку двосторонніх і багатосторонніх відносин з державами, що належать до нього, а також – із Балкано-Середземноморським регіоном. Зазначимо, що чорноморська орієнтація України простежується з глибини віків: завжди пріоритетною була мета володіти чорноморськими берегами та мати контроль над великими річками.

Географія ЧЕС не обмежується згаданими теренами й охоплює значно ширший простір: від Балкан до Центральної Азії, від Балтії до арабських країн. Це свідчить про значне зацікавлення в тому, щоби постала нова субрегіональна система економічного співробітництва, яка об'єднувала б країни Європи, Азії та Північної Африки, незважаючи на їхню різницю в рівні розвитку.

Нагальною потребою є розробка нової ідеології та політики такого співробітництва, що, очевидно, не обмежиться лише економічними питаннями, а включатиме широкий спектр соціальних, екологічних проблем, зокрема безпеки й стабільності в цьому просторі.

4. Україна має виступати ініціатором подальшого розвитку широкомасштабного економічного та політичного співробітництва в регіоні. Беручи до уваги те, що напрямом зовнішньополітичної діяльності України є забезпечення своїх економічних інтересів в Азійсько-Тихookeанському регіоні, у країнах Близького й Середнього Сходу та Африки (диверсифікація джерел енергозбереження, притік інвестицій, вихід вітчизняних товаровиробників на ринки арабських й африканських країн), – значення Чорноморського регіону в стратегії України тільки зростає.

У цьому контексті зазначимо, що одним з перспектививних напрямів роботи України в ОЧЕС може стати зміщення її ролі у формуванні регіональної системи безпеки. Варто формувати політику, спрямовану на об'єднання зусиль із забезпечення стабільності в країнах регіону й на досягнення важливішої ролі в існуючих конфліктах. Наявність у геополітичному просторі ОЧЕС ряду міжетнічних конфліктів дуже струмує розвиток економічного співробітництва й створює загрозу регіональній стабільності. Беручи до уваги той факт, що загрози мають як зовнішні, так і внутрішні причини, їх подолання передбачає комплекс заходів й узгоджених дій усіх державних і недержавних структур. Серед головних загроз виділяються: неврегульованість локальних конфліктів і небезпека їх загострення; посилення геополітичних впливів інших держав, інтереси яких суперечать країнам регіону; слабкість регіональних сил у формування ефективних механізмів захисту власних інтересів; політична нестабільність у деяких країнах регіону.

Ураховуючи значний транзитний потенціал Чорноморського регіону (перспектива інтенсивного розвитку транспортно-енергетичних комунікацій і відповідної інфраструктури, що об'єднає Європу й Азію), для української політики доцільно вже зараз серйозно опрацювати питання його безпеки й винести його на обговорення в рамках ОЧЕС. Формування дієвих структур безпеки транспортно-енергетичних комунікацій необхідне через ряд загроз у регіоні, зокрема: конфліктні ситуації, прояви міжнародного тероризму, організована

злочинність, слабкий контроль деяких місцевих урядів над власними територіями. Розвиток транспортно-комунікаційних мереж регіону сприятиме його інтеграції в світову економічну систему, а також підсилюватиме внутрішні регіональні інтеграційні процеси. Тому Україна могла б ініціювати процес розробки цілеспрямованої програми забезпечення безпеки стратегічних транспортних й енергетичних шляхів і привернути до її реалізації всі регіональні та субрегіональні сили. Серед ключових напрямів діяльності така програма може передбачати впровадження моделі моніторингу за станом безпеки комунікаційних ліній, формування особливих мобільних підрозділів з функціями їх захисту й попередження терористичних актів.

Водночас ОЧЕС доцільно взяти на себе більший вантаж відповідальності за стабільність у регіоні. Маючи механізми проведення багатосторонніх консультацій на вищому рівні та на рівні міністрів закордонних справ, ОЧЕС потрібно постійно тримати в зоні особливої уваги й включати до порядку денного питання врегулювання конфліктів у геополітичному просторі регіону. Доцільно виробити узгоджену позицію щодо попередження будь-якої конфліктної ситуації, а також запропонувати конфліктуючим сторонам посередництво в урегулюванні проблем.

Підтримка демократичних процесів у країнах ОЧЕС також має стати одним зі стратегічних напрямів діяльності України. Нерівномірний розвиток економік країн регіону є значним гальмуючим чинником у чорноморській інтеграції. Внутрішня політична нестабільність або авторитарні тенденції роблять зовнішньополітичну поведінку деяких країн слабо прогнозованою. Тому слід посилити роботу з міжнародними організаціями для активізації інтенсивного діалогу демократично налаштованих політичних партій і рухів країн ОЧЕС. Для демократичного розвитку місцевого самоврядування необхідно ефективніше використовувати можливості таких підструктур ОЧЕС, як Міжнародний чорноморський клуб, що об'єднує ключові міста й порти на Чорному морі, а також система «круглого столу» мерів і губернаторів столиць. Адже

саме місцеві органи влади найбільше компетентні й зацікавлені в питаннях спільної протидії можливим екологічним катастрофам, боротьби з організованою злочинністю та нелегальною міграцією, взаємодії на випадок аварійних ситуацій.

У субрегіональному вимірі за Україною залишається статус великої регіональної держави зі значним потенціалом. Як стратегічний транзитний маршрут у паливно-енергетичному й сировинному забезпеченні Західної Європи Україна стає місцем регуляції глобальних геоекономічних інтересів. Проте останнім часом значення нашої країни як вигідного транзитного регіону значно зменшилося. Тому дуже важливо працювати спільно над створенням сприятливих умов транзиту сировинних і енергетичних ресурсів через свою територію одночасно з розробкою альтернативних шляхів їх транспортування й виконувати роль в організації тут системи стабільності й рівноправного партнерства з країнами регіону.

Таким чином, перед Україною стоїть декілька завдань середньострокового періоду щодо формування стратегії участі в ОЧЕС:

- створити робочу експертну групу на базі дослідницького центру (або інституту чи ВНЗ як, наприклад, ініціатора України від 2004 року про відкриття навчального центру країн-членів ОЧЕС на базі одного з одеських ВНЗ), яка займатиметься уніфікацією підходів по реформуванню ОЧЕС та підвищенню її ролі й ефективності.

- активізувати діалог ОЧЕС з різними регіональними й субрегіональними структурами, насамперед з ЄС, європейськими банками з метою сприяння економічним і соціальним перетворенням у країнах регіону.

- створити експертну робочу групу з пошуку шляхів і механізмів реалізації інформаційної політики ОЧЕС, зокрема в рамках співпраці з міжнародними організаціями, залучення грантів і спонсорів з країн, зацікавлених у таких проектах.

Регіональне співробітництво причорноморських країн багато в чому залежить від вирішення проблем економічного й політичного характеру, від того, наскільки країни-учасниці будуть готові до широкомасштабної взаємодії в спільних ін-

тересах, і від того, хто стане лідером серед країн ЧЕС. Тому Україна повинна максимально концентруватися на ключових пунктах зміщення своєї ролі в організації ОЧЕС та значенні об'єднання на міжнародній арені, доляючи бюрократичні та фінансові перешкоди шляхом застосування європейського досвіду й механізмів співробітництва.

Висновки до Розділу 3

1. Ефективна реалізація зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх механізмів входження до GVC, які передбачені угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС, вимагає формування сприятливого економіко-правового середовища. Воно полягає в: удосконаленні роботи та взаємозв'язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішньоторговельної політики органів державної влади, передусім – ЦОВВ; удосконаленні нормативно-правової бази, яка визначає цілі, порядок та механізми проведення зовнішньоекономічної політики; формуванні концептуальних зasad та стратегії зростання промислового виробництва з акцентом на розвитку зовнішньоекономічних зв'язків реального сектора вітчизняної економіки.

Система ЦОВВ України, які впливають на зовнішньоторговельну політику, має багато недоліків, зокрема у сфері розподілу повноважень між МЕРТ та МЗС щодо просування й захисту інтересів українських виробників за кордоном. Тому необхідно розмежувати торговельно-інвестиційну (МЕРТ) та економіко-політичну (МЗС) функції посольств. Постає також необхідність проведення адміністративної реформи, спрямованої на вдосконалення всього комплексу процедур регулювання зовнішньої торгівлі. Владно-розпорядчі функції державних органів повинні трансформуватися в надання адміністративних послуг, що є одним з основних напрямів удосконалення державного регулювання зовнішньої торгівлі й без чого неможливе виконання положень УСПТ.

Законодавче забезпечення державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні перебуває на етапі активного становлення й потребує впорядкування відповідних правових норм. Ці заходи мають проводитися комплексно, зі здійсненням відповідної систематизації нормативно-правової бази. Водночас її потрібно доповнити законом про промислову політику, щоб забезпечити системне охоплення державним управлінням сфери внутрішньої та зовнішньої економічної діяльності.

2. Ефективна імплементація інструментарію державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, покликаного забезпечити перехід України на якісно новий рівень у системі світогосподарських зв'язків, потребує побудови тісної комунікації представників економічних агентів та держави. У цьому контексті зростання ефективності вітчизняного бізнесу залежить від інформатизації про весь спектр можливостей, які відкривають державні механізми зовнішньоторговельної політики. Натомість зростання ефективності державного апарату вбачається в належній підготовці та перепідготовці службовців.

Координацію по лінії «держава – бізнес» у сфері ЗЕД мають забезпечити торговельні представництва. Це потребує реформування цього сектору зовнішньоекономічної політики за рахунок забезпечення її цілісності, усунення дублювання функцій між МЗС та МЕРТ, оптимізації кількості торговельних представництв за кордоном, підвищення фахового рівня працівників торговельних представництв через комплектування їх спеціалістами МЕРТ. Доцільним також вбачається укладання угод з великими вітчизняними підприємствами-експортерами, об'єднаннями, асоціаціями, торгово-промисловими палатами, громадськими організаціями. Це підвищить взаємодію їхніх закордонних представництв із державними торговельними представництвами, які мають стати в країнах перебування центрами координації діяльності українських комерційних представництв.

Якісна підготовка й перепідготовка фахівців відіграє велику роль в імплементації розглянутих механізмів зовнішньоторговельної політики в повсякденну практику ор-

ганів влади України й суб'єктів господарювання. Освітню функцію доцільно покласти на ВНЗ відповідної спеціальності. У випадку підготовки вузькоспеціалізованих фахівців для роботи в торговельних представництвах доцільно також поєднувати потенціал вітчизняних ВНЗ та НДІ з перспективою формування спеціальних ситуаційних центрів.

3. Шляхи й напрямки формування інноваційної моделі співпраці України в Чорноморському економічному регіоні повністю збігаються з основними напрямками об'єктивних процесів модернізації суспільств в умовах глобалізації й регионалізації. Проте інтереси й завдання країн ОЧЕС різні й залежать від їх соціально-політичних й економічних особливостей. Кожна країна дбає про розвиток своїх прибережних зон та інфраструктури власного сектору економіки. Тому й Україна повинна максимально сконцентруватися на своїх ключових інтересах у регіоні й, доляючи перешкоди, міцно закріпити свою провідну роль.

Як одна з найбільших держав серед учасників Чорноморського економічного співробітництва (з позиції потенційних економічних можливостей) Україна повинна активно розробляти й пропонувати великомасштабні проекти, реалізація яких мала б не тільки загальнорегіональне значення, але й загальноєвропейське, і впливала б на потрібні для України зміни європейського економіко-правового клімату. Наприклад, на сьогоднішній день правова база участі України в ОЧЕС спирається всього лише на чотири документи.

Ураховуючи значний транзитний потенціал Чорноморського регіону (перспективи інтенсивного розвитку транспорто-енергетичних комунікацій і відповідної інфраструктури, що об'єднає Європу й Азію), для української політики доцільно вже зараз удосконалити законодавство про транзит вантажів транспортними коридорами, урахувавши їх модернізацію, реальне оновлення морського, залізничного й автомобільного транспорту, розвиток портів, об'єктів промислового виробництва транспортних засобів. Для України важливо:

– створити паромне сполучення між Іллічівськом та одним із портів Туреччини;

- створити транспортно-експедиторські фірми для обслуговування ЧЕС, забезпечити координацію в завантаженні судноремонтних заводів регіону;
 - розвивати транспортно-експедиторське співробітництво на автотранспорті, створивши необхідну інфраструктуру; розширити залізничне та повітряне сполучення між країнами ЧЕС;
 - комплексно використовувати й охороняти біологічні, мінеральні та водні ресурси Чорного моря.
-
- • —————

ВИСНОВКИ

1. Сучасні світові тенденції характеризуються жорсткою боротьбою за сировинні ресурси та ринки збуту. Відтак міжнародна торгівля має вирішальний вплив на економічний розвиток кожної країни. Вона посідає особливе місце в складній системі виробничо-господарських зв'язків, маючи винятково важливе значення за своїми масштабами й функціями в загальному комплексі економічних відносин.

Починаючи з 2012 року, спостерігається сповільнення темпів посткризового зростання світової торгівлі, а також значне розшарування регіонів світу за темпами приросту торговельних потоків. Основними чинниками, які послаблюють торгівлю, наразі виступають: затяжний вплив рецесії в ЄС, високий рівень безробіття в зоні євро, невпевненість у строках згортання в США грошової політики кількісного пом'якшення, значні дисбаланси рахунків поточних операцій більшості країн, що розвиваються.

Водночас глобальну структуру міжнародного руху товарів і послуг трансформує й низка довгострокових трендів. Серед основних детермінант трансформації глобального ринку виділяються:

- стрімкий економічний підйом у країнах, що розвиваються, та зростання їхньої частки у світовій торгівлі;

- формування GVC унаслідок фрагментації виробничих процесів та їх розосередження в різних країнах світу (проявляється через зростання обсягів міжнародної торгівлі проміжною продукцією та випереджаюче зростання частки такої продукції в зовнішньоторговельному обороті країн, що розвиваються);

- зростання взаємозалежності національних економік, що не лише збільшує вигоди для країн, які інтегруються, а й призводить до більш негативних наслідків від впливу економічних криз.

Серед зазначених тенденцій на особливу увагу заслу-

говує становлення й активне поширення нової форми міжнародної кооперації шляхом формування GVC – глобальних ланцюгів доданої вартості. Вони виникли як стратегії, що організовують територіально розосереджені виробництва в єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації для виготовлення готового продукту чи послуги. Тому GVC описують повний спектр заходів, які здійснюють міжнародний бізнес у процесі всього циклу виробництва товару, – починаючи від ідеї його створення й закінчуючи випуском продукції кінцевого використання.

Надзвичайне поширення практики розгляду міжнародної торгівлі в контексті GVC зумовлюється насамперед тим, що вони повністю враховують основні глобальні тенденції сучасності: зростаючу міжнародну фрагментацію виробництва, розвиток міжнародної спеціалізації по окремих виробничих процесах та бізнес-функціях, зростання ролі міжнародних посередників у глобальній торгівлі. Таким чином, завдяки невпинному поглибленню процесів інтернаціоналізації виробничих відносин на основі міжнародної внутрішньогалузевої спеціалізації й кооперації, економічний аналіз крізь призму GVC забезпечує цілісне уявлення про функціонування глобальної індустрії на сучасному етапі.

Усеохоплюючий характер концепції GVC дозволяє простежити низку критично важливих закономірностей, які торкаються проблем міжнародного економічного розвитку країн світу, однак досі не мали належного розгляду в наукових дослідженнях. Розвиток GVC актуалізував проблеми, які стосуються нових реалій світового виробництва й обміну. Це, зокрема, визначення ролі й місця виробничих комплексів окремих країн у GVC; трансформація вимог до якості інтеграції національних економік у світове господарство на основі створення ними доданої вартості; зростання важливості міжнародної сертифікації продукції та технологій виробництва; збільшення ролі лібералізації міжнародної торгівлі послугами.

Для України участь у GVC означає активізацію залучення іноземних інвестицій, модернізацію виробництва шляхом упровадження нових технологій, нарощування експорт-

ного потенціалу та забезпечення необхідних темпів економічного розвитку.

Але головна проблема в тому, що передумовою участі країн з перехідною економікою (у тому числі й України) у ланцюгах доданої вартості є їхня спроможність забезпечити зрозумілу й передбачувану для глобальних корпорацій зовнішньоторговельну та промислову політику. На жаль, для міжнародних корпорацій Україна поки що залишається країною з невизначеними інституціями та майбутнім. А тому їй потрібна термінова розробка комплексної стратегії щодо входження до GVC.

Сучасний стан зовнішньої торгівлі України та динаміка надходження іноземних інвестицій у 2010-2015 роках також свідчать про існування суттєвих недоліків у формуванні й реалізації вітчизняної торговельної політики. Основна проблема полягає в тому, що зовнішній сектор економіки України характеризується високим рівнем експортної орієнтованості й імпортної залежності, унаслідок чого вітчизняне промислове виробництво й сектор послуг залишаються надзвичайно чутливими до кон'юнктури світових товарних (передусім сировинних) ринків. Адже внаслідок недостатнього реформування економіки в перехідний період наразі спостерігається концентрація українського експорту на товарах з низьким рівнем доданої вартості. Вітчизняний експорт стає все менш диверсифікованим, а частка продукції чорної металургії, мінеральних продуктів і продукції хімічної промисловості визначає його загальну динаміку. Своєї черги, світовий попит і світові ціни на товари з низьким рівнем доданої вартості мають тенденцію бути більш волатильними, ніж на товари з високим рівнем доданої вартості, що й зумовлює суттєву залежність вітчизняного експортно-орієнтованого промислового виробництва від світової кон'юнктури.

2. Зважаючи на недоліки інтеграції вітчизняної економіки зі світовим господарством і, зокрема, GVC, усе більшої актуальності набувають передові інструменти регулювання зовнішньої торгівлі, спрямовані на досягнення якісно нового рівня входження України в глобальну торгівлю. До них належать:

жать укладання двосторонніх угод про вільну торгівлю, імплементація положень новітньої Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі й приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі.

Через укладання угод про вільну торгівлю передбачається досягнення збалансованого торговельного режиму з країнами-партнерами задля створення сприятливих умов для збільшення загального товарообігу та розширення географії й номенклатури національного експорту, а також залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Імплементація УСПТ забезпечить скординовану роботу органів державної влади, зокрема підвищення рівня ефективності та прозорості при адмініструванні експортно-імпортних операцій. Це, своєї черги, створить сприятливі передумови для інтенсифікації міжнародної торгівлі й залучення іноземних інвестицій в українську економіку. Будучи спрямованою на усунення зайвих перешкод для міжнародного руху товарів і послуг, УСПТ є основним і найефективнішим інструментом активізації участі України в GVC.

Приєднання до Угоди СОТ про державні закупівлі забезпечить Україні відкриття ринків держзакупівель країн-членів СОТ, що, за експертними оцінками, становить понад 15% ВВП у багатьох національних економіках та оцінюється в 1,7 трлн. дол. США на рік. Це сприятиме створенню додаткових можливостей для інтеграції вітчизняних суб'єктів господарської діяльності зі світовою економікою.

Водночас існуючий диспаритет у можливостях України та її основних торгових партнерів в одержанні вигод від використання зазначених інструментів зумовлює потребу в уdosконаленні й вітчизняної системи застосування міжнародних інструментів балансування торговельно-економічних відносин. Це необхідно для захисту національних інтересів у процесі входження господарської системи країни до глобального торговельного простору. Хоча вступ до СОТ і зменшив Україні простір для маневрів зовнішньоторговельної політики, у розпорядженні уряду все ще залишається низка відповідних інструментів, найперспективнішими з яких є заходи то-

рковельного захисту СОТ (*trade remedies*). Основними з них, безумовно, є антидемпінгові заходи, для вдосконалення використання яких необхідно здійснити наступні кроки:

– надати державі, в особі уповноважених органів, права ініціювати АДР без відповідної заяви національних виробників, їх представників або їх об'єднань, оскільки останні часто позбавлені оперативного доступу до необхідної інформації, яка може підтверджити факт наявності демпінгу;

– сприяти розвитку інформаційного забезпечення зовнішньої торгівлі, у тому числі шляхом створення інформаційного центру, діяльність якого буде спрямована на моніторинг цінової ситуації на внутрішньому й зовнішніх ринках з метою якнайшвидшого виявлення фактів демпінгу;

– активізувати використання заходів антидемпінгового регулювання в тих галузях економіки, в яких зовнішньоторговельна діяльність істотно впливає на фінансово-економічний стан підприємств, а також щодо тих товарів, на які припадає значна частина експорту й імпорту;

– використовувати ретроспективну систему оцінки антидемпінгових мит для забезпечення ефективного захисту вітчизняних товаровиробників й експортерів;

– популяризувати серед національних виробників механізм мирного вирішення спорів, пов'язаних із фактами демпінгу, що полягає в узгодженні дій зацікавлених сторін до завершення процедури АДР.

Водночас для українського уряду й бізнесу постає проблема більш якісного вивчення норм і правил СОТ у сфері торговельних суперечок. Цей механізм підсилення системи СОТ та забезпечення справедливих умов зовнішньоторговельної співпраці між країнами є центральним елементом, який гарантує безпеку та передбачуваність сучасної глобальної торгової системи. Практика використання Україною даного інструменту засвідчила, що одним із найуразливіших місць у вітчизняній системі ведення торговельних суперечок є здійснення належного економіко-математичного обґрунтування наслідків від застосування тих чи інших захисних заходів стосовно інших країн.

Наукове обґрунтування доцільності інтеграції зі світовим господарством і запровадження тих чи інших міжнародних практик регулювання ЗЕД передбачає здійснення чисельного аналізу наслідків зміни зовнішньоторговельної політики за допомогою моделей загальної рівноваги на основі баз даних таблиць «витрати-випуск». Характерною рисою прикладних моделей загальної рівноваги, що визначає їхню особливу цінність, є здатність оцінювати економічні наслідки не лише заходів державної торгово-економічної політики на макроекономічному рівні, а й господарської діяльності окремих підприємств та кластерів на рівні корпорацій чи промислових регіонів країни.

На сьогодні GTAP є найпоширенішим та найефективнішим проектом, у рамках якого використовують існуючі моделі загальної рівноваги та розробляють нові бази даних «витрати-випуск». Результати досліджень за допомогою GTAP відповідають на питання: що буде при виконанні заданих умов міжнародної торгівлі? Використовуючись для порівняльних статичних і динамічних обчислюваних моделей загальної рівноваги, база даних GTAP перебуває в основі сучасного економічного аналізу проблем глобальної політики, які пов’язані з міжнародною торгівлею.

3. Ефективна реалізація зовнішньоторговельної політики шляхом використання всіх наявних механізмів входження до GVC, передбачених угодами в рамках СОТ та Угодою про асоціацію України з ЄС, вимагає формування сприятливого економіко-правового середовища. Воно полягає в: поліпшені роботи та системи взаємозв’язку всіх відповідальних за реалізацію зовнішньоторговельної політики органів державної влади, передусім – ЦОВВ; удосконаленні нормативно-правової бази, яка визначає цілі, порядок та механізми проведення зовнішньоекономічної політики; формуванні концептуальних засад та стратегії зростання промислового виробництва з акцентом на розвитку зовнішньоекономічних зв’язків реального сектору вітчизняної економіки.

Оскільки вітчизняна система ЦОВВ, які впливають на зовнішньоторговельну політику, досі не позбавлена недоліків

(зокрема у сфері розподілу повноважень між МЕРТ та МЗС щодо просування та захисту інтересів українських виробників за кордоном), необхідно розмежувати торговельно-інвестиційну (МЕРТ) та економіко-політичну (МЗС) функції посольств. Це забезпечить ефективне функціонування торгових представництв України закордоном. Вони, своєї черги, мають забезпечити посилення координації по лінії «держава – бізнес» у сфері зовнішньоторговельних відносин. Це потребує реформування сектору зовнішньоекономічної політики за рахунок усунення дублювання функцій між МЗС та МЕРТ, оптимізації кількості торговельних представництв за кордоном, підвищення фахового рівня працівників торговельних представництв через комплектування їх спеціалістами МЕРТ. Доцільним також є укладання угод з великими вітчизняними підприємствами-експортерами, об'єднаннями, асоціаціями, торгово-промисловими палатами, громадськими організаціями. Це значно підвищить рівень взаємодії їхніх закордонних представництв з державними торговельними представництвами, які мають стати в країнах перебування центрами координації діяльності комерційних представництв України.

Ефективна імплементація інструментарію державної політики у сфері зовнішньої торгівлі, який має забезпечити перехід України на якісно нові позиції в GVC, потребує створенню тісної комунікації між бізнесом та урядом. Зростання позитивної динаміки вітчизняного бізнесу в цьому контексті вбачається в належному інформуванні про можливості, які відкриваються завдяки використанню новітніх механізмів зовнішньоторговельної політики. Натомість для покращення ефективності роботи державного апарату потрібна належна підготовка та перепідготовка відповідних службовців.

Забезпечення якісної підготовки та перепідготовки фахівців відіграватиме значну роль в імплементації розглянутих механізмів зовнішньоторговельної політики в повсякденну практику органів влади України й суб'єктів господарювання. Освітню функцію доцільно покласти на вищі навчальні заклади відповідної спеціальності. При підготовці вузькоспеціалізованих фахівців для роботи в торговельних представництвах

твах доцільно поєднувати можливості ВНЗ та науково-дослідних інститутів з перспективою формування спеціальних ситуаційних центрів.

Напрямки формування ефективної інноваційної моделі співпраці України в рамках ОЧЕС повністю збігаються з основними напрямками об'єктивних процесів модернізації суспільства в умовах глобалізації й регіоналізації. Але інтереси й завдання країн ОЧЕС різні й спричинені їх соціально-економічними особливостями. Кожна країна дбає про розвиток своїх прибережних зон та інфраструктури власного сектору економіки. Тому й Україна повинна максимально сконцентруватися на своїх ключових інтересах у регіоні й, доляючи перешкоди, міцно закріпити свою провідну роль.

Як одна з найбільших держава серед учасників ОЧЕС (з позиції потенційних економічних можливостей), Україна повинна рішуче виступати з великомасштабними ініціативами, реалізація яких мала б не лише регіональне, а й загально-європейське значення, і впливала на потрібні для неї зміни європейського економіко-правового клімату.

Ураховуючи значний транзитний потенціал Чорноморського регіону, Україні доцільно вже зараз удосконалити законодавство про транзит вантажів по транспортних коридорах, урахувавши їх модернізацію, реальне оновлення морського, залізничного й автомобільного транспорту, розвиток портів, а також об'єктів промислового виробництва транспортних засобів. Для цього необхідно: створити транспортно-експедиторські підприємства для обслуговування ОЧЕС; забезпечити координацію в завантаженні судноремонтних заводів регіону; активніше розвивати транспортно-експедиторське співробітництво, створивши необхідну інфраструктуру; розширити залізничне та повітряне сполучення між країнами ОЧЕС.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Тіньова економіка: макроекономічна теорія та фіiscalні наслідки для України: монографія / А.М. Вдовиченко, А.І. Зубрицький, О.М. Рубцов та ін.; за заг. ред. Д.М. Серебрянського. – К. : Алерта, 2014. – 202 с.
2. Global Competitiveness Report 2011-2012 / World Economic Forum. – Geneva : WEF, 2011. – 527 р.
3. Товарна структура зовнішньої торгівлі України (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Бардзіловський В.П. Україна на світовому ринку: проблеми та перспективи в контексті світової кризи / В.П. Бардзіловський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2011. – №4. – С. 5-8.
5. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2012 році: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.
6. Про внутрішнє та зовнішнє становище України у 2013 році: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2013. – 576 с.
7. Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2011 р. №1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>
9. Країни за товарною структурою зовнішньої торгівлі на 2 зн. УКТЗЕД (щомісячна інформація) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Шемаєва Л.Г. Вплив товарної структури експорту та імпорту на економічну безпеку держави / Л.Г. Шемаєва // Торгівля і ринок України. – 2011. – Вип. 31. – Т. 1. – С. 159-165.

11. Зовнішня торгівля України товарами за 2014 рік: Експрес-випуск № 66/0/08 від 16.02.2015 р. / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Стан та перспективи торгівельно-економічного співробітництва: міжнародний вимір : Матеріали круглого столу Комітету Верховної Ради України у закордонних справах від 13 травня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua/news/Novyny/108509.html>.
13. Баранник Л.Б. Перспективні напрями торгівельно-економічного співробітництва України з країнами Азії / Л.Б. Баранник, Є.С. Баранник // Держава та регіони. – Сер.: Економіка та підприємництво. – 2014. – №2. – С. 21-26.
14. Розвиток експорту товарів та послуг за підсумками I кварталу 2015 року: щоквартальний звіт / Департамент взаємодії з СОТ та торговельного захисту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.
15. Козик В.В. Світове господарство та міжнародні економічні відносини / В.В. Козик, Л.А. Панкова – Львів, 1995.
16. Білорус О.Г. Глобальні трансформації торгівлі : монографія / О.Г. Білорус, В.І. Власов – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 228 с.
17. GDP growth (annual %) / World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.
18. Exports of goods and services (annual % growth) / World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.KD.ZG>.
19. Quarterly merchandise trade value / World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/short_term_stats_e.htm.
20. World Trade Report 2014: Trade and Development: recent trends and the role of WTO / World Trade Organization. – Geneva : WTO, 2014. – 240 p.
21. World Economic Outlook Database / International Monetary Fund [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>.
22. UN Comtrade Database / United Nations Department of Economic and Social Affairs [Electronic resource]. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/data/>

23. Del Negro M. Dynamic Factor Models with Time-Varying Parameters: Measuring Changes in International Business Cycles / M. Del Negro, C. Otrok. – New-York : FRB Staff Report, 2008. – 326 p.
24. Tenreyro S. Diversification through Trade / Tenreyro S., Koren M., Caselli F. – St. Louis : Society for Economic Dynamics, 2012. – 539 p.
25. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О.П. Гребельник, О.О. Донченко, Т.М. Мельник [та ін.]. – К. : КНТЕУ, 2002. – 280 с.
26. Онищенко О.А. Механізм державного регулювання зовнішньої торгівлі / О.А. Онищенко // Теорія та практика державного управління. – 2009. – Вип. 2. – С. 253-260.
27. Осадча Н.В. Системне уявлення щодо регуляторного митного режиму в умовах глобалізації зовнішньоекономічної діяльності / Н.В. Осадча // Вісник економічної науки України. – 2009. – №1. – С. 134-146.
28. Гребельник О. Митна політика в умовах трансформації економічної системи / О. Гребельник // Вісник Академії митної служби України. – 1999. – №4. – С. 74-80.
29. Лукьяненко Е.В. Налоговое регулирование международной торговли товарами / Е.В. Лукьяненко. – Донецк : НЭП НАН Украины, 2008. – 112 с.
30. Народнохозяйственные последствия присоединения России к ВТО / А.Д. Некипелов [и др.] ; Российская академия наук ; Национальный инвестиционный совет. – М., 2002. – 116 с.
31. Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною / М. Емерсон [та ін.] ; Центр європейських політичних досліджень Інституту світової економіки ; Міжнародний центр перспективних досліджень. – К., 2006. – 178 с.
32. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ / Є. Єнсен [та ін.] ; Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2005. – 59 с.
33. RASMU: Регіональна модель сільського господарства України [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – Режим доступу: http://www.iер.com.ua/ua/publications/working_paper/?pid=1600
34. Удосконалення методики оцінки наслідків для галузей економіки України створення зон вільної торгівлі з окремими країнами : Звіт про науково-дослідну роботу / С.В. Зіньковський, С.М. Дольний, Є.Є. Пахниць [та ін.] ; за заг. кер. М.М. Шаповалової. – К. : НДЕІ, 2011. – 192 с.

35. Про затвердження Регламенту Кабінету Міністрів України : Постанова КМУ від 18 липня 2007 р. №950 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/950-2007-п>.
36. Backer K.D. Mapping Global Value Chains / Koen D. Backer, Sébastien Miroudot // OECD Trade Policy Papers. – 2013. – №159. – 46 р.
37. Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №10. – С. 15-25.
38. World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of WTO / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf.
39. The Global Enabling Trade Report 2014 / World Economic Forum [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf.
40. World Integrated Trade Solution / The World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: http://wits.worldbank.org/Country_Profile/Country/UKR/Year/2013/Summary.
41. Про програму діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова Верховної Ради України №26-VIII від 11 грудня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19#n7>.
42. Офіційний сайт Служби підтримки експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index_ru.html.
43. Measuring the Impact of Trade Facilitation Reform: World Bank Group Methodologies and Indicators [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=39534720>.
44. Мендоса М.Р. Мегарегиональные соглашения и переговоры раунда Доха: влияние на развивающиеся страны / М.Р. Мендоса // Мости. – 2015. – Вып. 1. – С. 4-7.
45. Trade Facilitation: The Challenges for Trade and Development / United Nations Economic Commission for Europe [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/publica/ece_trade_299.pdf.
46. Doing Business 2015: Going beyond Efficiency / International Bank for Reconstruction and Development [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Do>

- ing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf.
47. Trade facilitation agreement: easing the flow of goods across borders [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/thewto_e/20y_e/wto_tradefacilitation_e.pdf.
48. WTO Notifications' Search [Electronic Resource]. – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/FE_S_S003.aspx.
49. Doing Business 2015: going beyond efficiency [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>.
50. Спрощення процедур у сфері зовнішньої торгівлі / Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/UKTPI_No4_Trade%20facilitation_for%20distribution.pdf.
51. Agreement on Government Procurement / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/gpa_02_e.htm.
52. Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі. Закон України від 10.04.2008 № 250-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/250-17>.
53. Про здійснення державних закупівель. Закон України від 10.04.2014 № 1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1197-18>.
54. Україна приєднається до Угоди СОТ про державні закупівлі [Електронний ресурс] / Інформаційний бюллетень Інституту державних закупівель «Редукціон». – Режим доступу: <http://procurement.in.ua/tu/pages/3415>.
55. Приєднання України до Угоди СОТ про державні закупівлі надасть можливість українським підприємцям брати участь у зарубіжних тендерах / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248215517.
56. Міжнародна економіка : підручник / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон [та ін.] ; за ред. Ю.Г. Козака. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 560 с.
57. Гальперин В.М. Микроекономика / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов [общ. ред. В.М. Гальперина]. – С.-Пб : Экономическая школа. – 1999. – Т. 2. – 494 с.

58. Мазурок П.П. Історія економічних вчень у запитаннях і відповідях / П.П. Мазурок. – К. : Знання, 2006. – 477 с.
59. Солодковський Ю.М. Сучасний досвід використання методів математичного моделювання при формуванні міжнародної торгової політики / Ю.М. Солодковський, Г.В. Солодковська // Міжнародна екон. політика. – 2012. – Спецвип. – Ч. 1. – С. 205-214.
60. Global Trade Analysis Project (GTAP) [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/default.asp>.
61. Francois J. F. The Uruguay Round: A Numerically-based Qualitative Assessment / J.F. Francois, B. McDonald, H. Nordstrom // The Uruguay Round and the Developing Economies / W. Martin, L.A. Winters (eds.). – New York : Cambridge University Press, 1996.
62. Liberalizing Manufactures in a Changing World Economy / T. Hertel, W. Martin, K. Yanagishima, B. Dimanaran // The Uruguay Round and the Developing Economies / W. Martin, L.A. Winters (eds.), New York : Cambridge University Press, 1996.
63. The Cost of Rich (and Poor) Country Protection to Developing Countries / K. Anderson, B. Dimaran, J. Francois, T. Hertel, B. Hoekman, W. Martin // Journal of African Economies. – 2003. – No. 10, 3. – P. 227-257.
64. Francois J. Trade Liberalization and Developing Countries under the Doha Round / Francois J., van Meijl H., van Tongeren F. // CEPR Discussion Paper. – 2003. – No. 4032.
65. Міжгалузева балансова модель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/monograf/45/31.pdf>.
66. Лисин В.С. Зачем бизнесу нужны национальные межотраслевые балансы / В.С. Лисин // Промышленник России. – 2011. – №7-8. – С. 80-85.
67. Леонтьев В. Современная техника экономического планирования и прогнозирования / В. Леонтьев // Хрестоматия по экономической теории. – М. : Юрист, 1997. – 536 с.
68. Мельникова Л.В. Таблицы «затраты-выпуск»: путь к сближению наций / Л.В. Мельникова // ЭКО. – 2011. – №5. – С. 27-33.
69. Шамборовський Г.О. Прогнозна оцінка соціально-економічних наслідків лібералізації торгівлі між Україною та Європейським Союзом / Г.О. Шамборовський // Схід. – 2006. – №2. – С.5-11.
70. Harrison W.J. An Introduction to GEMPACK, Document GPD-1 / W.J. Harrison, K.R. Pearson ; Centre of Policy Studies. – Melbourne : Monash University Clayton, 2000.

71. Членство в ВТО: новый этап участия России в международной торговой системе / под ред. С.Ф. Сутырина и Н.А. Ломагина. – СПб : ЭФ СПбГУ, 2013. – 256 с.
72. Gehlhar M. Reconciling bilateral trade data for use in GTAP / M. Gehlhar // GTAP Technical Paper. – 1996. – №10. – 32 p.
73. Горбачук В.М. Методы интеграции экономических моделей государств в компьютерную систему BLS взаимосвязанных аграрных моделей стран мира / В.М. Горбачук, Л.Л. Лещенок. – К. : Знание, 1991. – С. 91.
74. Горбачук В.М. До перевірки моделей загальної рівноваги / В.М. Горбачук, І.Є. Тулубко // Сучасна наука ХХІ століття. – К. : ТК Меганом, 2012. – С. 27-35.
75. Hertel T.W. Global applied general equilibrium analysis using the GTAP framework / T.W. Hertel //GTAP Working Paper. – 2012. – №66. – 65 p.
76. Лазаренко Ж. Застосування урядами країн-членів СОТ надзвичайних заходів захисту від імпорту / Ж. Лазаренко // Вісник Львівського університету. Сер.: Міжнародні відносини. – 2011. – Вип. 28. – С. 159-167.
77. World Trade Organization / Офіційний сайт Світової Організації Торгівлі [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.wto.org>.
78. Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту: Закон України від № 330-XIV від 22 грудня 1998 року / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/330-14/page>.
79. Про внесення змін до деяких законів України з питань захисту національного товаровиробника від субсидованого, демпінгового та зростаючого імпорту : Закон України № 252-VI від 10 квітня 2008 р. / Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/252-17>.
80. Маслов Д.Г. Мировая экономика : учеб. пос. / Д.Г. Маслов. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2004. – 165 с.
81. Global Antidumping Database (GAD): part of the Temporary Trade Barriers Database (TTBD) / Офіційний сайт Світового банку [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://econ.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTDEC/EXTRESEARCH/0,,contentMDK:2574930~pagePK:64214825~piPK:64214943~theSitePK:469382~isCURL:Y,00.html>

82. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
83. Governments of India official web-site. Ministry of Commerce and Industry. Department of Commerce [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://commerce.nic.in/MOC/index.asp>.
84. The official web-site of Korea Trade Commission [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.ktc.go.kr/en/>
85. Department of Foreign Trade, ministry of Commerce of Thailand [Electronic Resource] – Mode of access: <http://www.dft.go.th/Default.aspx?alias=www.dft.go.th/en>.
86. Микольська Н. Заходи торговельного захисту та вирішення спорів у рамках СОТ: нові можливості для українських компаній / Н. Микольська, А. Махінова // Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій / Сер.: «Школа професійної освіти для бізнес-асоціацій. Модуль Г: бізнес-асоціації та СОТ» / Д.В. Ляпін, В.М. Мовчан та ін.; за ред. Д.В. Ляпіна. – К. : Ін-т власності і свободи ; LAT&K, 2010. – С. 49-77.
87. Другий рік України у СОТ: тенденції у зовнішній торгівлі товарами та аналіз виконання зобов'язань / за ред. М. Свенчіцкі. – К. : Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки, 2010. – 80 с.
88. On protection against dumped imports from countries not members of the European Community [Electronic Resource]: Council Regulation № 1225/2009 of 30 November 2009 / Council of the European Union. – Mode of access: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/april/tradoc_146035.pdf.
89. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
90. Шепенко Р.А. Введение в право ВТО: курс антидемпингового регулирования: учебное пособие. – М.: Проспект, 2014. – 216 с.
91. Татьяна Едовина: ЕС нашел управу на американский антидемпинг // Коммерсантъ – 08.02.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1868404>.
92. WTO Dispute Settlement / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm
93. Мінекономрозвитку припиняє спір України з Австралією в рамках СОТ / Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248215950&cat_id=244277212
94. СОТ підтримала Японію у «автоспорі» проти України // Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2015/06/30/548603/>.
95. Декларація Стамбульського саміту з нагоди двадцятої річниці Організації Чорноморського економічного співробітництва (Стамбул, 25 червня 2012 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsec-organization.org/documents/declaration-summit/Reports/ISTANBUL%20SUMMIT%20DECLARATION%2026June.pdf>.
96. Оновлений економічний порядок денний «До активізації партнерства ОЧЕС» (Белград, 11 червня 2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bsec-organization.org/Information/SiteImages/Annex%20VI_Attach_3%20-%20The%20BS_EC%20Economic%20Agenda.pdf.
97. Спільна декларація міністрів з економічних питань країн-членів ОЧЕС (Ялта, 23 травня 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bsec-organization.org/aoc/Trade_Economic/Pages/Decl.aspx.
98. ASEAN Free Trade Area (AFTA Council) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/category/asean-free-trade-area-afta-council>.
99. Юшина С.І. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні (організаційно-правовий аспект): автореф. дис. ... канд. юр. наук : 12.00.07 / С.І. Юшина. – К. : КНТЕУ, 2006. – 18 с.
100. Мовчан В. Політика сприяння експорту в Україні після адміністративної реформи : аналітична доповідь / В. Мовчан. – К., 2012. – 43 с.
101. Про положення про Міністерство закордонних справ України. Указ Президента України № 381/2011 від 6 квітня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/381/2011>
102. Клян Ф. Проблемні питання правового регулювання митного контролю та митного оформлення зовнішньоекономічних операцій [Електронний ресурс] / Ф. Клян // Віче. – 2009. – №14. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/1553/>
103. The Global Enabling Trade Report 2014 // World Economic Forum [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.scribd.com/doc/30982200/Global-Enabling-Trade-Report>.

104. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
105. Про індустріальні парки : Закон України від 26.06.2012 р. №5018-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5018-17/page2>.
106. Рудь Н. Індустріальні парки в Україні: доцільність створення / Н. Рудь, Ю. Гнускова, О. Марчук // Наукові нотатки : Міжвузівський збірник. – 2014. – Вип. 44. – С. 259-266.
107. Молдован О.О. Доцільність запровадження індустріальних парків в Україні / О.О. Молдован // Економіка промисловості. – 2011. – №2. – С. 3-9.
108. О промышленной политике в Российской Федерации. Федеральный : Закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. №488-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-dok.html>.
109. Ерофеева Т.П. Гармонизация промышленной политики в современной экономике / Т.П. Ерофеева // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2011. – №3. – С. 398-402.
110. Нікітіна М.Г. Геоекономіка: формування міжнародної конкурентоспроможності : монографія / М.Г. Нікітіна, А.О. Рудницький. – Сімферополь : ВД «АРІАЛ», 2012. – 216 с.
111. Шинкарук Л.В. Прогнозні оцінки розвитку національної економіки в умовах створення ЗВТ з ЄС / Л.В. Шинкарук, І.В. Барановська, О.А. Герасімова // Економіка і прогнозування. – 2013. – №3. – С. 38-58.
112. Рада ввела мораторій на експорт необробленої деревини [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/rada-vvela-moratoriym-na-eksport-neobroblenoyi-derevini-169398_.html.
113. Мазур В. Із металевим брязкотом [Електронний ресурс] / В. Мазур // Дзеркало тижня. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/energy_market/iz-metalevim-bryazkotom_.html.
114. Дащевська О.В. Геоекономічна стратегія України (синергетичний підхід) : монографія / О.В. Дащевська. – Дніпропетровськ : Вид-во ДУЕП, 2009. – 248 с.
115. Морозов А.А. Ситуационные центры – основа управления организационными системами большой размерности / А.А. Морозов // Ситуационные центры. Теория и практика. – К. : ИПММС НАН України, 2009. – 346 с.

116. Гарасим В.В. Теоретичні основи державної освітньої політики у сфері підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців / В.В. Гарасим. // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeVr_2012_10_21.pdf.
117. Fernandez-Stark K. Workforce Development in the Fruit and Vegetable Global Value Chain / Karina Fernandez-Stark, Penny Bamber, Gary Gereffi ; Center on Globalization Governance & Competitiveness and RTI International. – Durham : CGGC, 2010. – [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.cggc.duke.edu/db_pubs.php.
118. Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks / G. Gereffi, M. Korzeniewicz // Commodity Chains and Global Capitalism. – Westport : Praeger Publisher, 1994. – P. 95-122.
119. Lee J. Global Commodity Chains and Global Value Chains in R.A. Denemark / J. Lee // The International Studies Encyclopedia. – Oxford : Willey-Blackwell, 2010. – P. 2987-3006.
120. The Global Competitiveness Report 2014-2015. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
121. Зуйков Р. Миросистемность: критерии и трансформация / Р. Зуйков // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №8. – С. 55-61.
122. Gereffi G. The Global Economy: Organization, Governance and Development / G. Gereffi // The Handbook of Economic Sociology. – Princeton : Princeton University Press, 2005. – P. 160-180.
123. Угода про ЗВТ відкриє 98% канадського ринку для українських експортерів / Веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248336753&cat_id=244276429.
124. Україна готується укласти угоди про вільну торгівлю з Канадою, Ізраїлем та Туреччиною / Веб-портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248016328&cat_id=244276429.
125. Doing Business 2011: Making difference for Entrepreneurs [Electronic resource]. – Mode of access: www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf.
126. Doing Business in a more transparent world 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/>

- GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/-DB12-FullReport.pdf.
127. Doing Business 2013: Smarter Regulation for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-Full-Report.pdf>.
128. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>.
129. Ланьи П.А. Система разрешения споров в ВТО, устойчивое развитие и Латинская Америка: обзор новых трендов / П.А. Ланьи, Т. Соаве // Мосты. – 2015. – Вып. 6. – С. 4-9.
130. Soto R.S. Special Session of the Dispute Settlement Body: Report by the Chairman / R.S. Soto [Electronic resource]. – Mode of access: https://docs.wto.org/dol2fe/Pages/FE_Search/.../130107/q/TN/DS/26.pdf.
131. Махинова А. Япония v. Украина: результаты спора о применении Украиной защитных мер в отношении импорта некоторых автомобилей / А. Махинова, А. Бровко, В. Мыкуляк // Мосты. – 2015. – Вып. 6. – С. 31-35.
132. Соколов В.В. Международные производственные цепочки в АТР / В.В. Соколов // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №3. – С. 48-55.
133. Шишков Ю.В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М. : ИМЭО РАН, 2009. – 92 с.
134. Кондратьев В.Б. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости / В.Б. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – №3. – С. 5-17.
135. Онищенко В.П. Механізм оптимізації митно-тарифних відносин між країнами регіональних торговельних угод / В.П. Онищенко, О.А. Гащицький // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – №1. – С. 4-9.
136. Покрещук О.О. Правове регулювання міжнародної торгівлі у контексті норм і правил ГATT/COT 74346 : монографія / О.О. Покрещук. – К. : Зовнішня торгівля, 2003. – 512 с.
137. Райнерт Е.С. Як багаті країни забагатіли... і чому бідні країни лишаються бідними / Ерік С. Райнерт. – К. : Темпора, 2014. – 444 с.
138. Шолайко А.С. Страхование экспортных кредитов как инструмент государственной поддержки экспортной деятельности в

- Украине / А.С. Шолойко // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – №8. – С. 96-103.
139. European Confederation of International Trading Houses Associations [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://citha.eu>.
140. Торговые дома и специализированные торговые компании в мировой коммерческой практике / В.В. Французов, И.К. Дробница, А.В. Кочкарев [и др.] // Бюллетень иностранной коммерческой информации. – 2015. – №2. – С. 98-116.
141. Снопенко Г.Г. Кредитно-фінансовий інструментарій державного стимулювання експорту України / Г.Г. Снопенко, І.С. Хозєєва // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2011. – №10. – С. 236-241.
142. Непрядкіна Н.В. Перспективи розвитку експортного фінансування в Україні із залученням експортних кредитних агентств / Н.В. Непрядкіна // Бізнес-Інформ. – 2014. – №4. – С. 25-29.
143. Томич І.Ф. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху : Практичний посібник / І.Ф. Томич, І.Я. Корінець, М.П. Гриценко. – К. : Едельвейс, 2013. – 96 с.
144. Інформаційне забезпечення сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: посібник для тих, хто хоче розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи / Р.Я. Корінець, М.Й. Малік, Я.Я. Рибак [та ін.]. – К. : Едельвейс, 2015. – 128 с.
145. Раманаускас Ю. Стратегия государства в области сельского хозяйства – развитие кооперативов / Ю. Раманаускас, Я. Раманаускиене [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://baitas.lzuu.lt/~mazylis/julram/19a/60.pdf>.
146. New Commission approach on agriculture in Neighborhood launched [Electronic Resourcse]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europeaid/news/31-05-2012_enpard_en.htm.
147. Осика С.Г. Світова організація торгівлі / С.Г. Осика, В.М. П'ятницький. – К : К.І.С, 2005. – 491 с.
148. Ferraz J.C. Industrial policy as an effective developmental tool: Lessons from Brazil / J.C. Ferraz, D. Kupfer, F.S. Marques. – Geneva : ILO, 2014. – P. 291-305.
149. Доклад о торговле и развитии: 2014 год / Конференция Организации объединённых наций по торговле и развитию. – Женева : ЮНКТАД, 2014. – 251 с.

ДОДАТКИ

Додаток А. Переваги та недоліки окремих моделей економіко-математичних розрахунків

Таблиця А1
Переваги та недоліки статичних і динамічних моделей

	Статичні моделі рівноваги	Динамічні моделі рівноваги
Переваги	<ul style="list-style-type: none">– теоретичні засади є більш-менш усталеними, на їхній основі розроблено велику кількість практичних методів та відповідних інструментів;– порівняно прості та інтуїтивно зрозумілі;– порівняно прості з погляду практичної імплементації (фундаментальних проблем – таких як проблема розбіжності – зазвичай не виникає);– порівняно невимогливі до вхідної інформації (для побудови «моментального знімку» системи достатньо узгоджених даних на певну дату).	<ul style="list-style-type: none">– описують не лише вихідний та кінцевий стан економічної системи, а й послідовність проміжних станів, тобто дозволяють відстежувати еволюцію системи;– дозволяють урахувати наслідки побічних явищ, поступову зміну внутрішньої структури розглядуваної системи;– дозволяють оцінити непрямі втрати, що пов’язані з переходом системи з одного рівноважного стану в інший.
Недоліки	<ul style="list-style-type: none">– описують лише вихідний та кінцевий стан економічної системи;– не враховують поступової зміни внутрішньої структури розглядуваної системи;– не враховують непрямих втрат, пов’язаних із переходом системи з вихідного до кінцевого рівноважного стану.	<ul style="list-style-type: none">– складні з погляду теорії, яка поки що не є усталеною та перебуває на стадії активного розвитку;– складні з погляду практичної імплементації: при побудові моделі можливе виникнення фундаментальних проблем (наприклад, проблеми «розбіжності» розв’язку);– зазвичай вимагають великого обсягу (рядів) дезагрегованих статистичних даних.

Таблиця А2

Переваги й недоліки моделей загальної та часткової рівноваги

	Моделі загальної рівноваги (General Equilibrium)	Моделі часткової рівноваги (Partial Equilibrium)
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – охоплюють усю економіку, враховуючи структурні зв'язки між секторами та галузями, а тому дозволяють отримати відповідь на дуже широке коло питань; – теоретично добре обґрунтовані; – існують досить розвинені технічні інструменти (спеціальне програмне забезпечення), що дозволяють реалізовувати моделі цього типу. 	<ul style="list-style-type: none"> – прозорі та зрозумілі (залежать від невеликої кількості ключових параметрів); – реалістичні та сфокусовані (на одному секторі, галузі або ринку); – можуть бути реалізовані без застосування спеціальних технічних інструментів (програмного забезпечення).
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – порівняно громіздкі та складні, не враховують взаємодії між секторами, галузями, ринками; – як входна інформація використовується порівняно великий обсяг дезагрегованих статистичних даних; – реалізація вимагає застосування спеціальних технічних інструментів (програмного забезпечення). 	<ul style="list-style-type: none"> – обмежене коло питань, на які можна дати відповідь за допомогою моделі (стосовно конкретного сектору, галузі або ринку); – не враховується взаємодія між секторами, галузями, ринками.

Таблиця А3

Переваги й недоліки рівноважних та гравітаційних моделей

	Моделі рівноваги (Equilibrium Models)	Гравітаційні моделі (Gravity Models)
Переваги	<ul style="list-style-type: none"> – широке коло питань, на які можна отримати відповіді (включаючи вплив на обсяги експорту/імпорту, наслідки для економіки та окремих ринків та галузей); – надійна та відносно усталена (у частині статичних моделей) теоретична база, розвинені інструменти моделювання, включаючи спеціальне програмне забезпечення. 	<ul style="list-style-type: none"> – прозорі та інтуїтивно зрозумілі; – залежать від невеликої кількості ключових параметрів; – не потребують використання спеціального програмного забезпечення.
Недоліки	<ul style="list-style-type: none"> – мають досить складну внутрішню структуру; – практична імплементація вимагає використання спеціальних обчислювальних інструментів (необхідне використання спеціального програмного забезпечення). 	<ul style="list-style-type: none"> – вузьке коло питань, на які можна отримати відповідь (моделі зосереджені переважно на інтенсивності товарних потоків); – теоретична обґрунтованість залишається під питанням (су-перечки серед економістів досі тривають).

Додаток Б. Особливості механізмів використання інструментів тортоговельного захисту окремих країн світу та їх специфіки регулювання антидемпнгових, спеціальних й антисубсидійних заходів

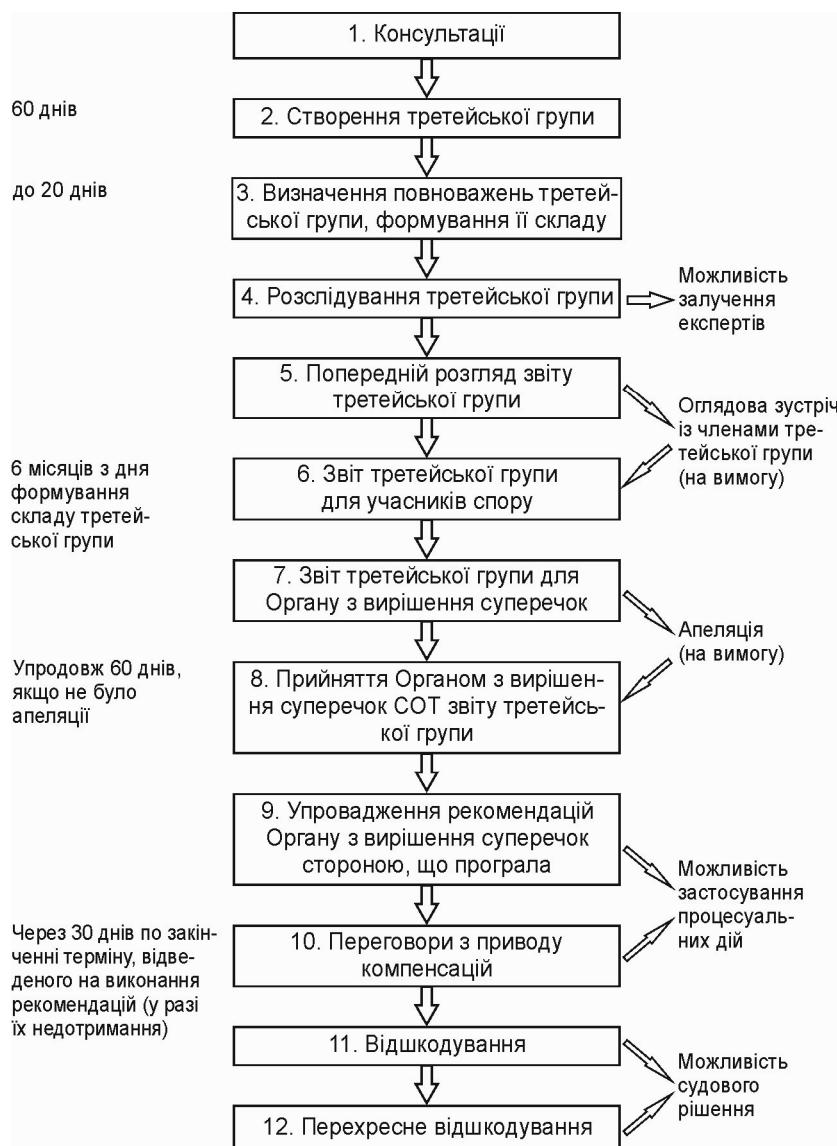
Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
	<p>Щодо завищених внутрішніх цін на продукцію індійських виробників (особливо – на промислову сировину й напівфабрикати, енергоємну продукцію), то механізм подачі позову про відкриття антидемпнгового трію (код ТНВЕД 31025000) походженням або розслідування використовується індійськими виробниками та стимулюється державними органами країни Південної Кореї, Імовірно, приведе до накладень мита на українську продукцію та, відповідно до втрати певного сегменту індійського ринку випадках, якщо ціни на імпортну продукцію вищі, ніж середньосвітові, але нижчі за внутрішні індійські ціни. Але навіть у випадку усунення іноземних конкурентів та створення сприятливих умов для індійської промисловості, внутрішнє виробництво продукції не покриває потреб внутрішнього ринку та змушує імпортерів знаходити інші шляхи для їх задоволення.</p> <p>Індія</p>

Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
<p>До специальних захисних заходів відносяться антиелемпінгові мита. Відповідно до положень Закону про формальності, міністр фінансів і економіки Республіки Корея може за результатами проведення відповідних розслідувань прийняти рішення про застосування таких митних тарифів: «компенсаційних» тарифів для захисту національних виробників від імпорту продукції, виробництво якої дотувається; «каральних» тарифів, які застосовуються до імпорту продукції з країн, що утиснують торговельні інтереси П.Д. Кореї, у межах, завдань ними збитків; «екстрених» тарифів, які застосовуються у випадку заподіяння шкоди або загрози його настанення національним виробникам у результаті різкого зростання імпорту конкретних продуктів (застосовується щодо частини територіального, частини замороженого чи частини, обробленого в оцтовий кислоті); «спеціальних екстрених» тарифів на продукцію сільського господарства, лісгоспу та тваринництва, які застосовуються для захисту національних виробників даних видів продукції від шкоди внаслідок значного зростання імпорту цієї продукції або значного зниження імпортних цін на неї; «квотованих» тарифів, що застосовуються для стимулювання імпорту певних найменувань продукції в цілях розвитку галузей національної промисловості, стабілізації внутрішніх цін і т.д., при яких у межах установленої квоти імпортовані продукція обкладається нульовою або зниженою митною ставкою, а в разі її перевищення застосовується більш висока тарифна ставка.</p> <p>Розслідування щодо України відсутні. Україна не експортує в Корею продукцій, стосовно якої вона проводить розслідування.</p>	

Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
<p>У серпні 2011 року після отримання антидемпінгової системної політики урядом Австралії був створений Міжнародний торговий форум (<i>The International Trade Remedies Forum – ITRF</i>). ITRF об'єднує представників австралійських виробників, імпортерів, профспілок та співпрацює з відповідними урядовими відомствами. ITRF на високому рівні забезпечує послуги зі стратегічного консалтингу, зворотний зв'язок з урядом, здійснення й моніторинг важливих і проведених реформ в антидемпінговій системі Австралії.</p> <p>Члени ITRF призначаються міністрам. Склад ITRF відображає широкі інтереси й питання австралійських виробників, імпортерів, представників переробної промисловості, гаузевих асоціацій та профспілок.</p> <p>У серпні 2011 року після отримання антидемпінгової системної політики урядом Австралії був створений Міжнародний торговий форум (<i>The International Trade Remedies Forum – ITRF</i>). ITRF об'єднує представників австралійських виробників, імпортерів, профспілок та співпрацює з відповідними урядовими відомствами. ITRF на високому рівні забезпечує послуги зі стратегічного консалтингу, зворотний зв'язок з урядом, здійснення й моніторинг важливих і проведених реформ в антидемпінговій системі Австралії.</p> <p>Члени ITRF призначаються міністрам. Склад ITRF відображає широкі інтереси й питання австралійських виробників, імпортерів, представників переробної промисловості, гаузевих асоціацій та профспілок.</p> <p>Антидемпінгова та компенсаційна система в Австралії покликані відобразити Угоду СОТ. Проте, відповідно до Митного Закону 1901, австралійський уряд не має права здійснювати свої повні права в рамках СОТ.</p> <p>Закон про митницю продовжує виключати перші форми підтримки сільськогосподарської продукції з компенсаційних заходів, а також цілий ряд субсидій для сільськогосподарських товарів (дослідження й розробки, екологічні дослідження, субсидії для регіонів, які в економічно невигідному становищі). Тому митний закон не відображає повного спектру торговельного захисту, передбаченого в законодавстві СОТ.</p> <p>Унаслідок, потенційна кількість можливих компенсаційних виплат зменшується; зростає ймовірність того, що визначення збитків занижується (позаяк не всі субсидії були прийняті до уваги); вплив субсидованого імпорту на вітчизняну промисловість є потенційно слабкішим (знову ж, так як не всі субсидії були взяті до уваги).</p> <p>Навіть там, де заходи запроваджуються, антидемпінгова ставка може бути нижчою, ніж було б в іншому випадку (тобто якщо б усі вигоди були виключені з розрахунку повної суми субсидії). Австралійські виробники не отримують повного захисту, що надається системою СОТ як підприємства проти субсидованого імпорту.</p>	

Специфічні особливості системи захисту на внутрішньому та зовнішньому ринках	Потенційні можливості, загрози та виклики для вітчизняних товаровиробників й експортерів
<p>1. Одностороннє або багатостороннє зниження обсягів експорту певних товарів для збереження рівня цін на зовнішніх ринках.</p> <p>2. Зниження експортних податків для стимулювання експорту певних товарів.</p> <p>3. Тимчасове звільнення від ПДВ імпортів окремих видів сировини для стимулювання експорту.</p> <p>4. Підвищення субсидій виробникам певної продукції для стимулювання експорту.</p> <p>5. Надання податкових преференцій певним імпортерам, які водночас є потужними інвесторами в економіку країни.</p>	<p>Основним викликом для вітчизняних товаровиробників є поступове зниження постачання неблагодійних металів та виробів з них до Таїланду. Зниження спостерігається з 2012 р., коли уряд Таїланду надав Японії, як найбільшому інвесторові утайському економіку, тимчасові преференції на експорт чорних металів, зокрема, прокатної сталі для використання в автомобільний промисловості. У результаті конкурентоспроможність продукції як з України, так і з КНР, Індії, РФ, Казахстану, Малайзії, Південної Кореї, Таїванню різко знизилася. До того ж, протягом останніх років Таїланд налагодив власне виробництво сталі, що спричинило зниження її імпорту за 2013 р. на 29,7%, а за період січень- травень 2014 р. – на 31,4%. Не сприяє вітчизняному експорту й те, що Таїланд активно запроваджує протекціоністські заходи, зокрема, антидемпінгові мита.</p> <p>Утім, юснувати реальні можливості щодо збільшення обсягів вітчизняного експорту до Таїланду за рахунок продукції аграрної сфери, зокрема, зернових, бобових та олійних. А також за рахунок збільшення й розширення номенклатури експорту машин, механізмів, обладнання (глобою продукції з високою доданою вартістю), а також продукції хімічної промисловості.</p>

Додаток В. Етапи процедури врегулювання суперечок у СОТ



Джерело: [71, с. 235].

СПИСОК СКОРОЧЕНЬ

- CGE** (*Computable General Equilibrium model*) – прикладні моделі загальної рівноваги.
- COMTRADE** (*Commodity Trade Statistics*) – Статистика торгівлі товарами (база світової торгівлі ООН).
- ENPARD** (*European Neighborhood Programme for Agriculture & Rural Development*) – Європейської програми сусідства з розвитку сільського господарства і сільської місцевості.
- GPA** (*Agreement on Government Procurement*) – Угода про державні закупівлі.
- GTAP** (*Global Trade Analysis Project*) – Проект аналізу глобальної торгівлі.
- GVC** (*Global Value Added Chains*) – глобальні ланцюги доданої вартості.
- ITRF** (*The International Trade Remedies Forum*) – Міжнародний торговий форум.
- RASMU** (*Regional Agricultural Sector Model for Ukraine*) – регіональна модель сільського господарства України.
- RIM** (*Russian Industrial Model*) – модель промислового сектору Росії.
- SAM** (*Social Accounting Matrix*) – матриця соціальних розрахунків.
- USITC** (*United States International Trade Commission*) – Комісія США з міжнародної торгівлі.
- WEF** (*World Economic Forum*) – Всесвітній економічний форум.
- АДМ** – антидемпінгове мито.
- АДР** – антидемпінгове розслідування.
- АПК** – агропромисловий комплекс.
- АСЕАН** (англ. *Association of SouthEast Asian Nations, ASEAN*) – Асоціація держав Південно-Східної Азії.
- АТЕС** – Асоціація Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва.
- АТР** – Азійсько-Тихоокеанський регіон.
- ВВП** – внутрішній валовий продукт.
- ВМО** (англ. *World Customs Organization, WCO*) – Всесвітня митна організація.
- ВНЗ** – вищий навчальний заклад.
- ГАТТ-94** – Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року.
- ДЗТ** – Департамент зовнішньої торгівлі.
- ЕКА** – Експортне кредитне агентство.
- ЄАВТ** – Європейська асоціація вільної торгівлі.
- ЄАЕС** (англ. *Eurasian Economic Community, EAEC* або *EurAsEC*) – Євразійський економічний союз.
- ЄБРР** (англ. *European Bank for Reconstruction and Development, EBRD*) – Європейський банк реконструкції та розвитку.
- ЄЕК** ООН (англ. *United Nations Economic Commission for Europe*) – Європейська економічна комісія ООН.
- ЄС** – Європейський Союз.

- ЗВТ** – зона вільної торгівлі.
- ЗЕД** – зовнішньоекономічна діяльність.
- ІТ** – інформаційні технології.
- КМУ** – Кабінет Міністрів України.
- МВФ** (англ. *International Monetary Fund, IMF*) – Міжнародний валютний фонд.
- МГБ** – модель міжгалузевого балансу.
- МЕВ** – міжнародні економічні відносини.
- МЕРТ** – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
- МЗС** – Міністерство закордонних справ.
- МПП** – міжнародний поділ праці.
- МЦПД** – Міжнародний центр перспективних досліджень (Україна).
- МЦЧД** – Міжнародний центр чорноморських досліджень.
- НДІ** – науково-дослідний інститут.
- НІК** – нові індустріальні країни (ряд країн Азії та Америки з високими темпами економічного зростання).
- НРК** – найменш розвинені країни.
- ОЕСР** (англ. *Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD*) – Організація економічного співробітництва та розвитку.
- ОЧЕС** – Організація чорноморського економічного співробітництва (також – ЧЕС).
- ПАЧЕС** – Парламентська Асамблея Чорноморського економічного співробітництва.
- СНД** – Співдружність Незалежних Держав.
- СОК** – сільськогосподарський обслуговуючий кооператив.
- СОТ** – Світова організація торгівлі.
- СРСР** – Союз Радянських Соціалістичних Республік.
- СЦ** – ситуаційний центр.
- ТБТ** – технічні бар'єри торгівлі.
- ТЕМ** – торговельно-економічна місія.
- ТНК** – транснаціональна корпорація.
- ТП** – торгове представництво.
- ТПП** – Торгово-промислова палата.
- ТРИПС** – (англ. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*) – Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.
- ТТИП** – Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство між ЄС та США.
- ТТП** – Транстихоокеанське партнерство між США і країнами Південно-Східної Азії.
- УКТЗЕД** – Українська класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності.
- УСПТ** (англ. *Trade Facilitation Agreement*) – Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі.
- ФРС** – Федеральна резервна система.
- ЦОВВ** – центральні органи виконавчої влади.
- ЧЕС** – Чорноморське економічне співробітництво (також – ОЧЕС).
- ЧРЕЦ** – Чорноморський регіональний енергетичний центр.
- ЮНКТАД** (англ. *United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD*) – Конференція ООН з торгівлі та розвитку.

Наукове видання

Ігор Юрійович Гужва

**УКРАЇНА
В ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ**

МОНОГРАФІЯ

Відповідальний редактор *Михайло Гнатюк*

Редактор *Руслана Фісун*

Дизайн і верстка – *Валерій Бедрик*

Коректор – *Юлія Мороз*

Підп. до друку 1.11.2015 р. Формат 60×84/16.

Умовн. друк. арк. 13,76. Обл.-вид. арк. 10,8.

Друк офсетний. Гарнітура «Times», «Arial».

Тираж 500 прим. Замовлення № 1512-1.

ДП «Зовнішня торгівля»
Україна, 01042, м. Київ, вул. Чигоріна, 57.
E-mail: zovfintorg@ukr.net

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру Серія ДК № 1378 від 30.05.2003 р.*