

**Міністерство освіти і науки України
Київський національний торговельно-економічний
університет**

А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник

**РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

Монографія

Київ 2010

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК 339.5
ББК У 43
М 68

Рецензенти: В.Є. Новицький – член-кореспондент, доктор економічних наук, професор, заступник директора Інституту світової економіки і міжнародних відносин НАН України;
Є.В. Савельєв – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри міжнародної економіки Тернопільського національного економічного університету;
В.В. Юхименко – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету.

Мазаракі А.А., Мельник Т.М.

М 68 Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі : монографія /
А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т,
2010. – 470 с.
ISBN 978-966-629-441-1.

В монографії на основі конструктивного осмислення існуючих методологічних підходів і практики регуляторної діяльності в країнах з різним рівнем розвитку концептуально вирішено проблеми формування національної регуляторної політики у процесі розвитку глобальної торговельної системи та розроблено методологічні засади і практичні рекомендації щодо стратегічних напрямів реалізації експортного потенціалу України.

Розрахована на аспірантів і викладачів навчальних закладів економічного спрямування та фахівців зовнішньоекономічної діяльності.

УДК 339.5
ББК У 43
М 68

*Рекомендовано до видання вченою радою Київського національного
торговельно-економічного університету
(протокол № 3 від 27.11.2008 р.)*

ISBN 978-966-629-441-1

© Мазаракі А.А., Мельник Т.М., 2010

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2010

ЗМІСТ

Вступ	5
-------------	---

РОЗДІЛ 1

Розвиток міжнародної торгівлі у глобалізованому світовому господарстві	9
---	----------

1.1. Масштаби і структурна динаміка міжнародної торгівлі.....	9
---	---

1.2. Глобальні детермінанти міжнародної торговельно-економічної взаємодії	31
---	----

1.3. Проблема нееквівалентного обміну	46
---	----

РОЗДІЛ 2

Глобальна торговельно-економічна інтеграція в рамках регуляторної системи.....	60
---	-----------

2.1. Розвиток системи регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин.....	60
---	----

2.2. Правила та механізми СОТ у контексті забезпечення національних економічних інтересів.....	76
--	----

2.3. Адаптація національної економіки до умов членства в міжнародних інститутах регулювання торгівлі.....	98
---	----

РОЗДІЛ 3

Формування національної зовнішньоторговельної політики у глобальній регуляторній системі.....	126
--	------------

3.1. Національні економічні інтереси як методологічна основа побудови регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі	126
---	-----

3.2. Роль держави та інституціональних регуляторів у глобалізованому світовому господарстві.....	137
--	-----

3.3. Інтелектуалізація ресурсів як джерело конкурентних переваг постіндустріальної економіки	153
--	-----

3.4. Сучасні імперативи формування зовнішньоторговельної політики в контексті реалізації національних економічних інтересів.....	177
--	-----

РОЗДІЛ 4

Удосконалення регуляторної політики України у сфері зовнішньої торгівлі.....	200
---	------------

4.1. Митно-тарифне регулювання зовнішньої торгівлі	200
--	-----

4.2. Нетарифні обмеження у зовнішній торгівлі як дієвий інструмент захисту національних інтересів за умов лібералізації торгівлі	217
4.3. Податкові аспекти регулювання зовнішньої торгівлі	239
4.4. Валютний курс та напрями його впливу на динаміку зовнішньоторговельних операцій	253

РОЗДІЛ 5

Національний експортний потенціал та вектори

його розвитку	274
5.1. Експортний потенціал України та методологія його оцінки	274
5.2. Галузева сегментація міжнародних товарних ринків у контексті пріоритетів України	290
5.3. Регіонально-інтеграційний ресурс розвитку експортного потенціалу	325
5.4. Прогноз товарної структури українського експорту на основі кластерної моделі	339

Післямова	359
------------------------	-----

Додатки	365
----------------------	-----

ВСТУП

Протягом останніх десятиліть процеси інтеграції та глобалізації сприяли зростанню масштабності міжнародних торговельно-економічних відносин та об'єктивно обумовили формування відповідних систем регулювання обміну товарами і послугами. У межах цих систем поступово обмежується використання окремих інструментів та методів регулювання міжнародної торгівлі, що звужує можливості держав забезпечувати захист національних економічних інтересів на зовнішніх ринках і спричиняє необхідність трансформації їхньої регуляторної політики. Одним з механізмів, що забезпечує можливість врахування імперативів глобалізації та захист національних економічних інтересів, є національна регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі. Для України, з її високим рівнем зовнішньої відкритості та відчутним обмежувальним впливом інституціональних і структурних чинників, успадкованих від командно-адміністративної системи, саме ефективна зовнішньоторговельна політика може стати найвагомим фактором підвищення міжнародної конкурентоспроможності.

Для формування адекватної викликам сучасного світового розвитку національної регуляторної політики важливим є дослідження глибинних процесів глобалізації та пов'язаних з нею детермінантів міжнародної співпраці у сфері торгівлі, систем державного регулювання зовнішньоторговельних відносин у країнах з різними рівнями економічного й соціального розвитку, їх інституціонально-структурного та інструментального забезпечення.

Багатоаспектність проблеми розвитку регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі стала предметом уваги багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Проте багато аспектів цієї наукової проблеми є й досі дискусійними, недостатньо розкритими та обґрунтованими. Потребують подальшого дослідження питання напрямів та інтенсивності впливу глобалізації на зовнішньоторговельну діяльність; ролі інституціональних регуляторів у глобальному конкурентному суперництві; формування зовнішньоторговельних інтересів у рамках системи національних інтересів. Актуальними є також проблеми адаптації національної економіки до вимог глобальних інститутів регулювання світової торгівлі; дослідження суперечливості формування національної системи зовнішньої торгівлі; виявлення нових тенденцій розвитку постіндустріальної економіки, які мають враховуватись при формуванні ефективної зовнішньоторговельної політики; обґрунтування стратегії розвитку національного експортного потенціалу.

Оскільки розвиток зовнішньої торгівлі перш за все значною мірою залежить від ефективності національної регуляторної політики, метою цієї монографії є систематизація методологічних засад її формування в процесі розвитку глобальної торговельної системи та вдосконалення на цій основі стратегічних напрямів реалізації національного експортного потенціалу.

Монографія складається з п'яти логічно пов'язаних розділів, які розкривають мету дослідження, надаючи уявлення про стан розвитку світової торгівлі за умов посилення глобалізації, розкриваючи місце України в експортно-імпортних операціях, роль глобальної торговельної системи та проблеми формування національної регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі, напрями розвитку пріоритетних для України міжнародних товарних ринків й реалізації національного експортного потенціалу.

Посилення процесів інтеграції й глобалізації за останні десятиріччя сприяли зростанню масштабності міжнародних торговельно-економічних відносин, зміні товарної та географічної структури торговельних потоків, появі нових тенденцій і моделей розвитку зовнішньої торгівлі. Під впливом науково-технічного прогресу змінились характер міжнародного поділу праці, архітектура світових ринків, інтенсивність конкуренції на них й виокремились нова конфігурація «центрів сили» та аутсайтери світової торгівлі.

Отже, у першому розділі монографії здійснено аналіз масштабів, динаміки і структури світової торгівлі, по-новому розглянуто глобальні детермінанти міжнародної торговельно-економічної взаємодії та оцінено традиційні й сучасні чинники і наслідки нееквівалентного обміну товарами у глобалізованому торговельному середовищі.

Національні економіки та їх зовнішньоторговельний сектор нині тією чи іншою мірою інтегровані у регуляторну систему світової організації торгівлі, правила і механізми якої повинні враховуватись національною регуляторною політикою. Це потребує адаптації до них як економіки в цілому, так і її господарських суб'єктів. Аналіз правил і механізмів СОТ та адаптацію до умов членства у ній національних економік поєднується з оцінкою базових угод на діяльність українських підприємств та обґрунтуванням пропозицій щодо забезпечення їхньої конкурентоспроможності.

Торговельно-економічні відносини у глобальному конкурентному середовищі перебувають під регуляторним впливом національних зовнішньоторговельних політик, формування яких в різних за рівнем розвитку країнах набуває особливого характеру в контексті забезпечення національних економічних інтересів та повноти врахування сучасних інституціональних й інформаційно-інноваційних чинників.

У третьому розділі монографії увагу сконцентовано на виокремленні національних економічних інтересів у торговельно-економічній сфері, розкрито сутність, діалектику та особливості впливу глобалізаційних процесів на їх реалізацію, обґрунтовано принципи, чинники та напрями побудови зовнішньоторговельної політики країн з трансформативною економікою в умовах функціонування світової торговельно-регуляторної системи.

Запропонована концепція зовнішньоторговельної політики враховує, з одного боку, суперечливу природу глобальних факторів впливу (лібералізація із експансією окремих країн і корпорацій на світових ринках, регіоналізація торговельних режимів, їх загальна інституціоналізація та уніфікація), з іншого – потенційну можливість ефективного використання державних методів та інструментів регулювання. У праці обґрунтовано, що заходи підтримки експорту та захисту внутрішнього ринку мають спрямовуватись на розбудову конкурентоспроможної ринкової економіки на основі реалізації принципів інноваційності, інформаційності з координацією зусиль держави і бізнесу в рамках інституціональної моделі. Усе це дозволяє за рахунок регуляторної гнучкості й селективності визначати національні стратегічні зовнішньоторговельні пріоритети з використанням ефективних механізмів розвитку експорту та раціоналізації імпорту. Здійснення цих заходів потребує удосконалення методологічних засад регуляторної політики України у сфері зовнішньої торгівлі.

Четвертий розділ монографії присвячено питанням посилення нетарифних обмежень, послаблення податкового навантаження, поглиблення гнучкості курсової політики, а також обґрунтуванню пропозицій для майбутніх перемовин у рамках СОТ щодо тарифного захисту окремих видів діяльності з достатнім ресурсним потенціалом.

У заключному п'ятому розділі розглядаються методологічні й практичні питання оцінки та стратегії розвитку експортного потенціалу, вирішення яких ґрунтується на нових підходах у дослідженні кількісних і якісних критеріїв визначення обсягів продукції, які Україна здатна виробити й реалізувати на зовнішніх ринках, зберігаючи відтворювальні механізми інноваційного розвитку регіонально-інтеграційних ресурсів та пріоритетні для нашої країни товарні ринки. Розробка стратегічних напрямів розвитку українського експорту ґрунтується на використанні інструментарію кластерного аналізу та відносних компаративних переваг, які дозволяють обґрунтувати не лише обсяги, але й товарну структуру реалізованого експортного потенціалу на середньо- і довгострокову перспективу.

Монографія підготовлена на кафедрі міжнародної економіки Київського національного торговельно-економічного університету Міністерства освіти і науки України за результатами виконання у 2003–2009 рр. низки наукових проектів, зокрема, таких як: «Розробка концептуальних засад формування зовнішньоекономічної політики» (01034001166)¹, «Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі як фактор сталого економічного розвитку». (01084003000), «Економічна безпека в умовах Європейської інтеграції» (01074003076), «Дослідження пріоритетів розвитку довгострокового українсько-угорського торговельно-економічного співробітництва» (01054008681), «Формування економічних відносин між Україною і Росією як фактор розвитку національної економіки» (01014000927), «Вдосконалення механізму реалізації конкурентної політики України в умовах інтегрування до СОТ» (01054000765).

Автори висловлюють щире подяку шановним рецензентам В.Є. Новицькому, Є.В Савельєву, В.В. Юхименку за висловлені цінні зауваження і побажання щодо поліпшення змісту рукопису, а також провідним українським науковцям Д.Г. Лук`яненку, Т.М. Циганковій, Ю.В. Макогону, А.М. Поручнику, Л.В. Руденко-Сударевій, Т.В. Кальченко, З.О. Луцишиній, Є.Г. Панченко за поради та допомогу у підготовці монографії.

¹ Номери державної реєстрації.

РОЗДІЛ 1

РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СВІТОВОМУ ГОПОДАРСТВІ

1.1. Масштаби і структурна динаміка міжнародної торгівлі

Зовнішня торгівля для більшості країн давно стала вагомим чинником економічного зростання та основною формою світогосподарських зв'язків. Цей сектор національної економіки забезпечує зайнятість значної частини працездатного населення, стабільність національної валюти, є одним з джерел формування державного бюджету.

Перевищення темпів зростання зовнішньої торгівлі над збільшенням виробництва – це тенденція, характерна для всіх країн світу. За даними СОТ, за період з 1950 по 2008 р. обсяг світового експорту у фізичному вимірі зріс більш ніж у 20 разів, а світове виробництво – лише у 4 рази. Світовий експорт промислових товарів за цей період збільшився у 20 разів, тоді як світове виробництво промислової продукції – у 5 разів.

Упродовж останніх 50-ти років темпи зростання міжнародної торгівлі перевищували також темпи збільшення світового ВВП (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Зростання міжнародної торгівлі та світового ВВП

Середньорічні зміни, %

Показник	1954– 1963	1964– 1973	1974– 1990	1991– 1996	1997– 2002	2003– 2008
Міжнародна торгівля*	7,1	8,7	9,9	9,0	3,0	16,2
Світовий ВВП**	5,2	5,7	9,4	5,5	1,8	10,4
Коефіцієнт перевищення темпів зростання торгівлі	1,37	1,52	1,05	1,64	1,70	1,56

Джерела.

* Розраховано автором за даними WTO Statistics Database : стат. бази даних СОТ. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>

** Розраховано автором за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online : стат. бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>

На один відсоток зростання ВВП припадало від 1,05 до 1,7% збільшення міжнародної торгівлі. Світовий експорт нині складає близько третини ВВП всіх країн світу. Випередження темпів зростання світової торгівлі, порівняно із світовим валовим продуктом, обумовлено низкою об'єктивних причин, зокрема, інтенсивним розвитком міжнародної транспортної інфраструктури, здешевленням перевезень, послабленням протекціонізму і, нарешті, триваючим поглибленням міжнародного поділу праці. Останній чинник є найбільш вагомим, адже він пов'язаний із науково-технічним прогресом, корелюючись з ним за траєкторією руху та навіть випереджаючи його. Оскільки у складі ВВП виробленого враховується лише продукція кінцевого використання, то зрозуміло, чому темпи зростання світової торгівлі перевищують темпи підвищення світового ВВП, адже у структурі товарних потоків велика частка належить товарам проміжного використання – сировині, матеріалам, напівфабрикатам, комплектуючим тощо.

Численні дослідження свідчать, що ще 40–50 років тому міжнародний поділ праці мав міжгалузевий характер. Згодом перевага надавалась внутрішньогалузевому поділу праці, коли напівфабрикати певної товарної групи обмінювались на готові вироби тієї ж групи, або в рамках однієї товарної групи одні готові вироби ввозились, а інші – вивозились.

Внутрішньогалузевий розподіл є найбільш характерним для обробної промисловості, яка у всьому світі, завдяки реалізації досягнень науково-технічного прогресу, зростає більш високими темпами, ніж сільське господарство та добувна промисловість (рис. 1.1).

За період з 1980 по 2007 р. обсяг світового виробництва готових виробів (у постійних цінах) збільшився у 7,7 раза, продукції добувних галузей – у 3,7 раза, сільського господарства – у 2,8 раза.

Обробна промисловість, порівняно з добувною і сільським господарством, вирізняється величезною диверсифікованістю продукції як проміжного, так і кінцевого використання, що впливає на переважне зростання товарообігу, порівняно із доданою вартістю, створеною у процесі виробництва. Саме тому темпи зростання торгівлі перевищують темпи зростання виробництва. Так, за даними СОТ упродовж 2000–2007 рр. обсяг світового експорту у фізичному вимірі зростав у 1,8 раза швидше, ніж обсяг світового товарного виробництва, у тому числі в агропромисловому комплексі – у 1,6 раза, у добувній промисловості – у 2,3 раза, в обробній – у 2,2 раза.

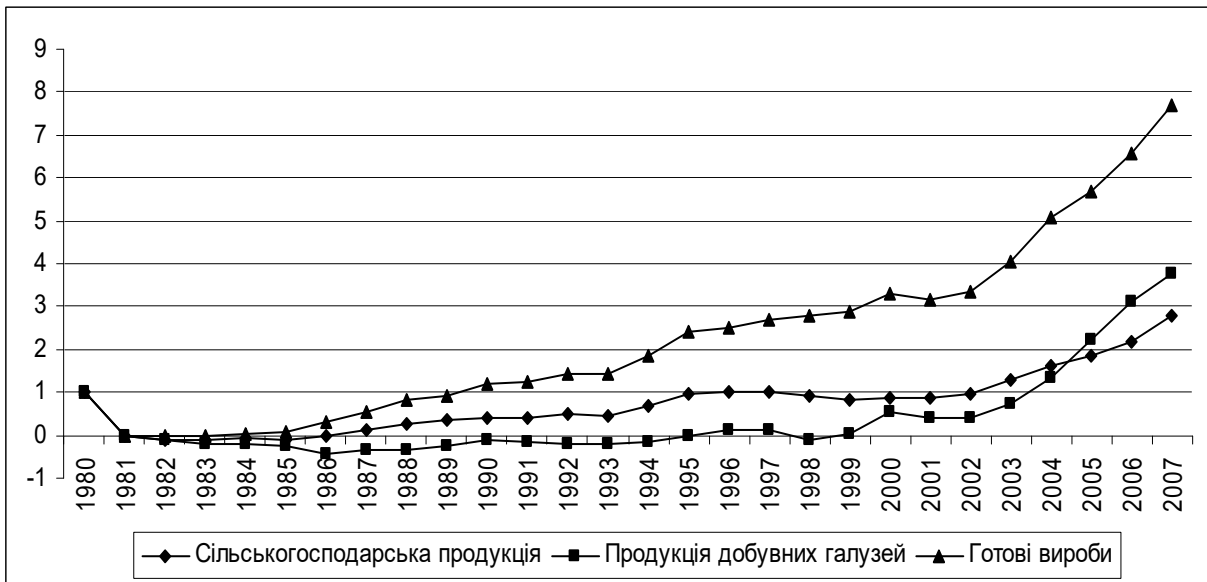


Рис. 1.1. Приріст обсягів світового виробництва готових виробів, продукції добувних галузей та сільськогосподарської продукції, %

Джерело. Розраховано автором за даними WTO Statistics Database : : стат. бази Світової організації торгівлі. – Режим доступу : <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramYear.aspx?Language=E>

Завдяки цьому еластичність світової торгівлі як відношення відсоткової зміни фізичного обсягу експорту до відсоткової зміни обсягів виробництва зростає з 1,3 у 1970-ті роки, до 1,8 – у 1980-ті та більше ніж у 3 рази – за період 1990–2007 рр.

Високі темпи зростання міжнародної торгівлі зумовили збільшення її обсягів, які у номінальному обчисленні зросли за 1960–1980 рр. з 130 до 2032,15 млрд дол. США, або в 15,6 рази, у 2000 р. – до 6455,9 млрд дол. (порівняно з 1980 р. більш ніж у три рази) і до 13833,04 млрд дол. у 2007 р. (табл. 1.2). У цілому за 47 років обсяг світової торгівлі за вартістю зріс у 106 разів.

Таблиця 1.2

Динаміка вартості світової торгівлі товарами (у поточних цінах FOB)

Рік	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2007
Усього										
млрд дол. США	130,00	189,90	317,0	887,37	2032,15	1970,36	3479,59	5171,62	6455,90	13833,04
середньорічні зміни, %		7,86	10,79	22,9	18,0	-0,6	12,0	8,2	4,5	11,50

Джерело. Розраховано автором за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online : стат.і бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Отже, зростання масштабів світової торгівлі за вартістю, перевищення її темпів за фізичним виміром над темпами зростання світової економіки та промислового виробництва є важливими тенденціями розвитку світового господарства.

Розвиток зовнішнього сектора перебуває під впливом суттєвих змін в міжнародному поділі праці, новацій у сфері інформаційних технологій та засобів телекомунікації, лібералізації зовнішньоторговельної політики у глобалізованому просторі. Міжнародна торгівля стала ефективним інструментом розподілу ресурсів та забезпечення економічного зростання як країн, так і окремих регіонів. Ступінь і форми участі у цьому розподілі визначаються рівнем розвитку, галузевою та відтворювальною структурою економіки, а також зовнішньоекономічною політикою держави. Однак за умов глобалізації зовнішній сектор та відносини з ним в кожній країні набули такого значення й таких змін, що держави не можуть залишатися осторонь законів і правил, визначених світовою практикою. Отже, посилення впливу світових «правил гри» на умови зовнішньоекономічної діяльності держав нині може розглядатися, на наш погляд, як сучасна тенденція її розвитку. Вона проявляється у перетворенні ГАТТ на Світову організацію торгівлі, яка сприяє лібералізації зовнішньоекономічних, передусім, зовнішньоторговельних відносин й полегшенню вирішення різних спорів і непорозумінь, що нерідко виникають у цій сфері через відстоювання різних національних інтересів та пріоритетів.

У другій половині ХХ ст. міжнародна торгівля інтенсивно зростала завдяки зниженню витрат виробництва, спричинених переходом до масового виготовлення промислових виробів у розвинутих країнах. Поступово чіткої виразності набула тенденція переходу кількісних змін у новий якісний стан міжнародної торгівлі та формування міжнародних ринків на основі інтеграції розрізаних ринків товарних. Поглиблення цього процесу пов'язане із функціонуванням міжнародних ринків як складових світового ринку.

Як тенденцію слід, на наш погляд, розглядати також зміну структури світового ринку, що обумовлено як різним рівнем розвитку країн – суб'єктів ринку, так і відмінністю характеристик продукції, яка пропонується для міжнародного обміну. Світовий товарний ринок на початку ХХІ століття сформувався як система, що має відповідну внутрішню структуру, динаміку, власні закономірності розвитку. Фахівці виділяють у цій системі три рівні:

- нижчий – ринок сільськогосподарської продукції та продукції добувних галузей промисловості;

- середній – ринок середньо- і низькотехнологічних виробів і напівфабрикатів, виробництво яких характеризується високими затратами праці;
- верхній – ринок високотехнологічної продукції.

Різна динаміка розвитку цих ринків спричинила збільшення частки середнього і верхнього рівнів майже до 72% (порівняно з 41% у 1955 р). В їхній галузевій структурі особливо високими темпами зростає машинобудування, частка продукції якого сягає майже 39% світового експорту (у 1955 р. – 21%).¹

Структурні зміни світової торгівлі обумовлені її постійним асортиментним удосконаленням, появою нових потреб світового співтовариства, нових методів конкурентної боротьби, нових правових та організаційних форм її регулювання. На верхньому рівні світового товарного ринку існує жорстка конкуренція між розвинутими постіндустріальними країнами щодо реалізації інноваційно науково-технічної продукції. Поява економічних агентів з інших країн на цьому ринку не відповідає інтересам основних «гравців».

На середньому рівні світового товарного ринку перебувають держави, що рухаються шляхом індустріалізації і кількість яких збільшується за рахунок постсоціалістичних країн, а конкуренція зростає, але вона не настільки жорстка, як на верхньому рівні. Основою конкуренції на верхньому і середньому рівнях є якість продукції та її споживчі властивості.

На нижньому рівні представлені країни, що розвиваються, – більшість латиноамериканських, африканських, азійських та республік колишнього Радянського Союзу. Товари на цьому рівні мають приблизно однакові показники якості, тому основною формою боротьби за ринок є цінова конкуренція.

Структура світових товарних ринків і притаманний кожному з рівнів характер конкуренції зумовлюють зовнішньоекономічну політику держав. Від вибору ринку, виду, якості та споживчих властивостей товарів, характеру конкуренції залежать співвідношення у цій політиці лібералізму й протекціонізму та диференціація рівня захисту внутрішнього ринку тощо. Практика свідчить, що найменше захищаються ринки сировини і сільськогосподарської продукції. Ринки готових виробів є об'єктами протекціонізму – різних тарифних і нетарифних обмежень імпорту. При цьому зниження тарифних бар'єрів слід розглядати, на нашу думку, як характерну особливість

¹ International Trade Statistics, 2006 / Світ. орг. торгівлі. – Geneva, 2006. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/its2006_e.pdf

сучасного торговельного режиму, що опрацьовується на багатосторонній основі в рамках СОТ.

Якщо класифікувати експортні товари як «первинні» і «готові», а в складі останніх виділити товари, що базуються на ресурсах, тобто низько-, середньо- і високотехнологічні, то можна виявити основну тенденцію в товарній структурі сучасної світової торгівлі. Вона полягає у постійному зменшенні ринкової частки первинних продуктів і готових товарів, що базуються на ресурсах: з 50% у 1998 р. до 28% у 2000 р. та до 19% у 2005 р. У цілому ж співвідношення між часткою готових виробів і сировини (у тому числі й напівфабрикати) зросло з 4 разів у 1990 р. до 6 разів у 2000 р. і 7,7 раза у 2005 р. та очікується зростання до 9–11 разів упродовж 2009–2015 рр.

У товарній структурі міжнародної торгівлі в останні десятиліття спостерігається зсув у бік технологічно складних галузей, причому частка виробів середньої технологічності зростає швидше, а високої техномісткості – повільніше. Поступово зі світового обороту «вимиваються» вироби низької техномісткості та ресурсомісткі, а також швидко скорочується питома вага базових ресурсів.

Передбачається, що майже у 2 рази (з 3,1% у 1990 р. до 1,4% у 2015 р.) зменшиться частка чорних металів у вартісному обсязі експорту при стабілізації і навіть деякому зростанні питомої ваги кольорових металів, оскільки зростатиме попит машинобудування на алюміній, а без кобальту, вольфраму, нікелю, молібдену неможливо забезпечити потреби високотехнологічних процесів.

Суперечливими є прогнози оцінки щодо частки палива у сукупному світовому експорті. Так ІСЕМВ РАН передбачає зменшення цієї частки з 13,8% у 2002–2005 рр. до 8–9% у 2020 р. За експертними оцінками інших авторів, частка палива може скоротитись до 4,4% у 2015 р. при подальшому зростанні його ціни. На думку третьої групи експертів, через скорочення рівня самозабезпечення власними енергоресурсами основних високорозвинутих країн і зростання потреб у них в Китаї та Індії, можна очікувати збереження високого рівня міжнародної торгівлі енергоресурсами у прогнозному періоді¹.

Найбільш стабільною та прогнозованою є тенденція падіння у міжнародній торгівлі частки аграрних продуктів – з 12,2% світового експорту у 1990 р. до 7,1% – у 2015 р., причому сільськогосподарська сировина за питомою вагою зменшиться за цей період з 2,9 до 1,1%, харчові продукти – з 9,3 до 6%. Показово, що тенденція зменшення

¹ Будкін В. С. Проблеми і перспективи реструктуризації світової торгівлі / В.С. Будкін // Стратегія розвитку України. – 2005. – № 1. – С. 3–8.

частки в експорті продуктів харчування зберігається на тлі постійного дефіциту продовольства у низці слаборозвинутих країн. Вирішення світової продовольчої проблеми здійснюється як шляхом надання гуманітарної допомоги, так і стимулювання власного сільськогосподарського виробництва у цих країнах. Завдяки інтенсифікації сільськогосподарського виробництва з великих споживачів імпортного продовольства на його нетто-експортерів перетворилися Китай і В'єтнам, а також країни ЄС.

Серед готових виробів характерним для прогнозного періоду буде зниження частки товарної групи «Текстиль і одяг» через насиченість цього сектора світового ринку. Завдяки прискоренню індустріалізації найбільших країн світу – Китаю та Індії, технологічному оновленню постсоціалістичних країн, очікується подальший динамічний розвиток експорту машин і устаткування, частка яких може перевищити 50%.

Найбільш високою інтенсивністю в структурі глобальної торгівлі товарами відрізняється нарощування експорту високотехнологічної продукції, частка якої в кінці другого десятиліття може досягти 35%. Очікується, що продаж засобів інформації збереже свою вагомість у майбутньому і стане найбільш динамічним сегментом світового ринку. Вже нині обсяг продажу офісної техніки й телекомунікаційного устаткування перевищує показники міжнародної торгівлі аграрними та хімічними продуктами і ця тенденція посилюється. Світовий досвід свідчить, що вирішальним у забезпеченні конкурентоспроможності національних економік на етапі глобалізації світового господарства є використання інформаційно-комунікаційних технологій.

Разом із зростанням та структурним удосконаленням торгівлі товарами на сьогодні на світовому ринку посилюється тенденція зростання обсягів торгівлі послугами. Цей процес об'єктивно пов'язаний з тим, що за умов зростання світової торгівлі товарами збільшуються обсяги безпосереднього обслуговування товарних потоків – транспортного, страхового, зв'язку, перед- і післяпродажного обслуговування техніки тощо. Крім того, виникли й швидко розвиваються послуги, що є самостійним предметом міжнародної торгівлі – інжинірингові, ділові, фінансові, послуги туризму, відпочинку та ін.

Якщо у 1980–1990 рр. на частку послуг припадало близько п'ятої частини світової торгівлі, то в останньому десятилітті ХХ ст. темпи збільшення їхнього експорту перевищували темпи зростання експорту товарів. Впродовж 2001–2008 рр. світовий експорт послуг

збільшився на 25%, а динаміка змін, що відбулися в структурі економіки й використовуваних технологіях свідчить про подальше розширення попиту на послуги та інтенсифікацію обміну ними у світі. Розвитку послуг та збагаченню їх асортименту сприяє також облаштування транспортних коридорів, спорудження автобанів, підвищення мобільності та збільшення доходів населення країн, що розвиваються.

Зростання частки послуг у світовій торгівлі до 22–25% її обсягу визначається передусім її збільшенням у світовому ВВП до 67% у 2006 р. Такі різні частки послуг у світовій торгівлі та ВВП зумовлені специфікою їх надання, адже лише деякі види послуг мають транскордонний характер і відображаються у платіжному балансі країн, які надають та отримують послуги. До них належить, зокрема, телекомунікаційні послуги. Більшість послуг надається безпосередньо в країні різним споживачам. Велика група послуг супроводжує виробництво продукції і, разом із уособленими в ній послугами, зберігається на матеріальних носіях та є частиною торгівлі товарами. До того ж, великий обсяг ділових послуг (маркетинг, консалтинг, фінансові та інші послуги) циркулюють між країнами неявно, а в процесі іноземного інвестування капіталу. Все це дуже ускладнює облік міжнародної торгівлі послугами. За деякими оцінками, обсяг цих послуг приблизно втричі більший, ніж відображає статистика. Нині низкою міжнародних організацій, включаючи СОТ, розробляється нові концепція й методика обліку міжнародної торгівлі послугами.

За умов постійного технологічного і структурного ускладнення виробництва та інтенсивної конкуренції в глобальній економіці очікується і надалі зростання попиту на послуги бізнесу, що сприяють його ринковій експансії та підвищенню конкурентоспроможності. У перспективі високою є ймовірність впливу науково-технічного прогресу на розвиток сфери послуг. Нові технології, передусім інформаційно-комунікаційні, максимально відповідають специфіці виробництва багатьох послуг, тому вони знаходять широке поширення у цій сфері. Приміром, у США на початку нового століття із десяти галузей з високою часткою ІКТ у складі основних фондів вісім відносились до послуг: оптова торгівля, ділові послуги, освіта, фінансові послуги, страхування, охорона здоров'я, юридичні послуги. Сформувався комплекс нових послуг інформаційного характеру – мобільний телезв'язок, оброблення інформації, системна інтеграція, управління і обслуговування інформаційних систем; розроблення програмного забезпечення.

З появою Інтернету ринок послуг вийшов за межі реальної економіки. У віртуальному господарському просторі нині реалізуються зростаючі обсяги операцій з продажу товарів та послуг, здійснюються контакти виробників і споживачів.

У перспективі технологічний процес, напевне, збереже ключову роль у розширенні ринків послуг, диференціації їх видів, поширенні технологічних інновацій. Розширенню видового асортименту послуг та підвищенню їхніх якісних характеристик сприятиме ймовірне посилення акценту у стратегії бізнесу на перебудову організаційно-управлінських моделей, удосконалення характеристик робочої сили, оскільки у галузях послуг простежується особливо тісна залежність ефекту нових технологій та ринкового успіху фірм від якості та раціонального використання нематеріальних активів – систем організації, управлінських рішень, людського капіталу, дієвих стимулів і мотивацій трудової діяльності.

Дослідження свідчить, що галузі послуг активно інтегруються в економіку знань. Так у США частка послуг у загальних витратах на науково-дослідні роботи недержавного сектора економіки зросла з 5% у 1983 р. до понад 40% у 2005 р. Багато видів послуг – інформаційні, ділові, професійні – стали лідерами за рівнем наукомісткості. В розробленні програмного забезпечення цей рівень сягав 21,5%, у послугах системної інтеграції та з управління інформаційними системами – 17%, і навіть у традиційній галузі – роздрібній торгівлі – рівень наукомісткості (більше 5%) перевищує цей показник в обробній промисловості (3,6%).¹

Галузева структура сучасної сфери послуг еволюціонує в руслі магістральних напрямів постіндустріального розвитку. Її відмітною рисою є ускладнення функцій соціально-культурних послуг, які, разом із традиційною гуманітарною спрямованістю, охоплюють нині інвестиційну складову щодо формування людського капіталу, підвищення конкурентоспроможності працівників, котрі за освітнім і професійним рівнем відповідали б жорстким вимогам сучасного виробництва.

Попри динамічний розвиток виробництва послуг на світовому ринку до сьогодні зберігаються, порівняно з торгівлею товарами, більш численні та високі регулятивні бар'єри. Очевидно, його перспективи залежать від політики лібералізації держав та їх

¹ Information economy report 2006. Science and technology for development: the new paradigm of ICT. – New York and Geneva : United Nations, 2007. – Режим доступу : <http://www.ifap.ru/library/book260a.pdf>

об'єднань. Особливо важливою є діяльність СОТ, де програмою лібералізації ринків послуг передбачає усунення бар'єрів в транскордонній торгівлі, процесах руху капіталу та інших формах обміну послугами.

Однак довгострокова тенденція переважного зростання послуг, на наш погляд, має суттєві обмеження перш за все через досягнення вже дуже високої частки послуг у ВВП розвинених країн при досить сталих пропорціях їх економік у рамках трисекторної моделі: аграрний сектор, індустріальний сектор та сектор послуг. Частка сектора послуг в країнах «великої сімки», за даними ОЕСР, сягає 72%. Тому ймовірною тенденцією розвитку послуг у майбутньому може бути його загальне уповільнення, структурне удосконалення в розвинутих державах та зростання в інших групах країн.

Подальше збільшення масштабів торгівлі послугами, особливо в таких трудомістких галузях, як будівництво і морське судноплавство, може сприяти залученню трудових ресурсів країн з перехідною економікою і країн, що розвиваються. Крім того, лібералізація торгівлі послугами обумовлює підвищення конкурентоспроможності інших галузей, в яких вони використовуються як вхідні фактори виробництва. Зокрема, для розвитку національних підприємств обробної промисловості вагомим значенням набуває дешевий та надійний доступ до глобальних телекомунікацій і транспортних систем з метою підтримки конкурентоспроможності експортного виробництва з урахуванням тенденцій до більш швидкого старіння продукції. Останнє є результатом скорочення довговічності виробів і використання продукції за формулою «тільки до терміну», адже іноземні покупці мають бути впевнені в тім, що постачальник зможе вчасно поставити необхідні товари. Неefективні транспортні системи можуть перешкодити вітчизняним товаровиробникам приєднатися до глобальних виробничих мереж.

Поглиблення міжнародного поділу праці та прискорення науково-технічного прогресу є основними чинниками формування географічної структури світової торгівлі, яка відображає глобальну тенденцію концентрації основних торговельних потоків у розвинутих країнах, а також переважне зростання частки країн, що розвиваються (табл. 1.3).

У 1990 р. більш ніж 70% світового експорту припадало на розвинуті країни, майже чверть – на країни, що розвиваються, і лише 3,4% – на країни з перехідною економікою. Але у подальшому все чіткіше проявляються зміни у цій структурі на користь країн, що розвиваються. У 2000 р. розвинені країни забезпечили 65,8% світового експорту. Проте, частка країн, що розвиваються, зросла до

31,8%, поступовий вихід країн з перехідною економікою з кризового стану та високі темпи розвитку їх економік, які спостерігались з 2000 року, ще суттєво не вплинули на підвищення їх частки у світовому експорті: вона зросла з 2,4% у 2000 р. до 3,9% у 2007 р. У 2007 р. у структурі світового експорту частка країн, що розвиваються досягла 37,5% при зменшенні питомої ваги розвинених країн до 58,6%.

Таблиця 1.3

Структура світового експорту за групами країн з різним рівнем розвитку, %

	1970	1980	1990	2000	2005	2006	2007
Розвинені країни	76,3	66,4	72,3	65,8	60,5	59,0	58,6
Країни, що розвиваються	19,1	29,4	24,3	31,8	36,0	37,3	37,5
Країни з перехідною економікою	4,6	4,2	3,4	2,4	3,5	3,7	3,9

Джерело. Розраховано автором за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online : стат. бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Суттєве зростання питомої ваги у структурі світової торгівлі країн, що розвиваються, забезпечувалось завдяки, передусім, високими темпами зростання експортних операцій Китаю, Гонконгу, Сінгапуру та інших східноазійських країн, а також окремих країн інших регіонів.

Найбільш динамічно зростала міжнародна торгівля у нових індустріальних країнах Азії. Сукупний обсяг експорту Гонконгу, Тайбею, Південної Кореї, Сінгапуру, Таїланду, Індонезії у 1990 р. становив близько 8% світової торгівлі, у 2007 р. (за даними СОТ) – майже 10%.

Серед країн з перехідною економікою високими темпами зростання характеризується зовнішня торгівля Китаю. За два з половиною десятиліття (1980–2007) середньорічний приріст експортно-імпортних операцій Китаю склав 16,5%, що значно перевищило темпи зростання світової торгівлі. Протягом 2000–2007 рр. в Китаї зберігалися високі темпи економічного зростання, що сприяло подальшому збільшенню потреби в енергоносіях, нових технологіях, а також у розширенні ринків збуту власних готових виробів. За сумарною вартістю експортно-імпортних операцій Китай посідає нині одне з перших місць у світовому господарстві.

З середини 1990-х рр. виокремилась тенденція зростання зовнішньої торгівлі більш високими темпами у країнах з перехідною економікою порівняно з розвинутими країнами. У 2000–2007 рр. їх експорт зростав на 8,5% щорічно, а імпорт – на 15,5%, що відповідно у 2 і 3 рази перевищувало середньорічний приріст світових експорту та імпорту. Зовнішній сектор для багатьох з цих країн став одним з найбільш динамічно зростаючих, що пояснюється підвищенням їхніх потреб у переоснащенні основного капіталу, залученні передових технологій з метою наблизитись до 4–5-технологічного укладу і створити базу для подальшого інтенсивного розвитку.

Країни з централізовано керованою економікою впродовж тривалого часу захищали свої національні економіки від процесів інтеграції в структуру глобального світового ринку за допомогою протекціоністських засобів і суттєво відстали від розвинутих країн як за ВВП на одну особу, так і за технологічним рівнем. Більшість з цих країн успадкували від колишніх державних та міждержавних об'єднань (приміром, СРСР чи Ради економічної взаємодопомоги) zdeформовану структуру економіки, неадаптованість населення до вимог ринку, відсутність інституційних засад та інфраструктури у всіх сферах економіки (у т.ч. зовнішню торгівлю). Реформування їхніх економік здійснювалося за різними методиками, з неоднаковою інтенсивністю, що призвело до значної диференціації в рівнях розвитку.

Світова практика свідчить, що економічний розвиток, орієнтований на зовнішній попит, є об'єктивно необхідним, оскільки підприємства і галузі національних економік потребують придбання передових технологій (здебільшого машин й устаткування) на світовому ринку, а домогтися технічного переоснащення вони можуть тільки за умов достатнього надходження до країни експортної валютної виручки.

Проте, для низки країн міжнародна торгівля не стала локомотивом економічного зростання, оскільки економічні й соціальні кризи 1990-тих років не могли бути подолані тільки за допомогою лібералізації зовнішньоторговельної діяльності. Адже зволікання з процесами інституційного та структурного реформування економіки може призвести до консервування цих країн (зі слабкими можливостями підвищення ефективності виробництва за рахунок міжнародного трансферу технологій) на периферії світового економічного розвитку

Разом з тим країни з трансформаційною економікою, як і ті, що розвиваються, самим поступом світового розвитку, розширенням масштабів світового валового продукту, удосконаленням технологічної

бази виробництва, яке супроводжувалось глибокими якісними змінами та структурними зрушеннями, були втягнуті в процес світового економічного зростання. Найважливішими чинниками економічного поступу стали інтернаціоналізація виробництва і капіталу, розширення діяльності ТНК. Практично у всіх цих країнах основою господарювання став ринковий механізм з різним ступенем державного втручання.

Водночас на сучасному етапі розвитку світового господарства головним є не обсяг виробництва товарів країною, а її міжнародна конкурентоспроможність. Тому найважливішим завданням країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, є підвищення рівня конкурентоспроможності національних економік на світовому ринку. Позитивні зрушення в міжнародній конкурентоспроможності можуть бути отримані в результаті підвищення якості робочої сили, використання передових технологій, реалізації прогресивних структурних змін в економіці.

Важливою тенденцією сучасного розвитку світової торгівлі є участь підприємств у глобальних виробничих мережах, які поділяють послідовний процес виробництва, традиційно зосереджений в одній країні, на окремі сегменти, що перетинають національні кордони. Цей процес є логічним продовженням та поглибленням міжнародного поділу праці і завдяки йому суттєво збільшились обсяги міжнародного обміну комплектуючими та компонентами виробів, передусім в оборонній промисловості.

Особливого поглиблення міжнародний поділ виробничого процесу набув у зовнішній торгівлі телекомунікаційними виробами, де за останні 15 років частка комплектуючих і компонентів зросла в експорті з 50,5 до 65,9%, в імпорті – з 44,9 до 64,4%.¹ Основними суб'єктами виробничих мереж та світової торгівлі є транснаціональні компанії (ТНК), які нині контролюють близько половини світового промислового виробництва, 70% світової торгівлі, 80% патентів та ліцензій.

Основою сучасної світогосподарської системи є 500 ТНК з майже необмеженою економічною владою². Аналіз їх діяльності свідчить про переважання їх негативного впливу на економіку приймаючих країн через: «утиски» національних інтересів та місцевих фірм, утрату доходів бюджету через ухиляння від оподаткування,

¹ Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. Шишков // МЭ и МО. – 2004. – № 10. – С. 18.

² Global 500. / CNN Money. – Режим доступа : http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2008/full_list/

недопущення до нових розробок у сфері науки, техніки, технологій, встановлення монопольних цін, надвисокий рівень експлуатації природних і трудових ресурсів, забруднення навколишнього середовища, організацію «відплив інтелекту» до материнської компанії, протидію реалізації економічної політики національного уряду. При цьому ТНК тісно співпрацюють з розвиненими країнами базування, їхні інтереси переплітаються, забезпечуючи експансію цих країн і ТНК на світових ринках.

Аналізуючи сили, які у майбутньому можуть визначати світовий політичний процес, експерти висловлюють різні думки. Так, М. Делягін вважає, що світова політика не буде існувати на рівні окремих держав, а переміститься на наднаціональний рівень глобальних груп капіталів і технологій. Для підтвердження цієї думки автор наводить результати аналізу діяльності ТНК на території США, які використовують їх для ефективної реалізації свої національних інтересів за межами власної території. Разом з тим, саме ці інтереси опрацьовуються державою під тиском ТНК і в них відображені передусім інтереси цих суб'єктів світового господарства¹.

Інший експерт – М. Вольф (заступник головного редактора журналу «Financial Times»), розглядаючи глобалізацію не як долю, а як свідомий вибір, вважає, що уряд кожної держави самостійно має приймати рішення щодо ступеня її міжнародної економічної інтеграції, використовуючи різні законодавчі, митні та податкові інструменти².

На нашу думку, для країн, що прагнуть інтегруватись у світовий господарський простір як рівноправні партнери, найбільш доцільним є створення і підтримка національних ТНК. Досвід ряду країн – Китаю, Росії, Індії, Індонезії, Мексики свідчить, що національний капітал спроможний витримати конкуренцію з ТНК тільки якщо він сам структурується у потужні фінансово-промислові утворення, адекватні міжнародним аналогам та спроможні здійснювати активну зовнішньоекономічну політику.³

Важливою тенденцією розвитку світової торгівлі на сьогодні є взаємодія країн-торговельних партнерів у межах різних інтеграційних об'єднань. Економічне об'єднання на регіональній основі обумовлене тим, що зростаючі обсяги багатоміжнародного виробництва багатьох

¹ Делягін М. Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации : курс лекц. / М.Г. Делягін – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 768 с.

² Financial Times World business, finance and political news. – Режим доступу : <http://www.ft.com/home/europe>

³ Мерников Г. Украина в мире ТНК: есть ли выход? / Г. Мерников // Экономика: тенденции недели. – 2004. – № 39. – С. 10.

країн стають завеликими для їхніх внутрішніх ринків, а створення більш широкого єдиного економічного простору сприяє розвитку та підвищенню їх конкурентоспроможності. На території країн, що входять до відповідного регіонального об'єднання, ліквідуються внутрішні бар'єри для переміщення товарів, здійснюється єдина відпрацьована для всіх країн митна політика, координується податково-бюджетна, грошово-кредитна політика, проблеми обслуговування товарних потоків та ін. Так формуються території регіональних об'єднань з преференційним режимом для економічних суб'єктів, що входять до цього об'єднання.

За останні 50 років було підписано 153 регіональні торгові угоди, половина з яких – впродовж 1980–1990-х років. Практично всі країни-члени СОТ є учасниками однієї або кількох регіональних угод. У кінці 1990-х рр. 61% світової торгівлі припадав на торгівлю всередині регіональних організацій і блоків, у тому числі в рамках АТЕС – 23,7, ЄС – 22,8, НАФТА – 7,9%, зони вільної торгівлі Північної і Південної Америки (ФТАА) – 2,6%, країн європейського Середземномор'я – 2,3%, АСЕАН – 1,3%¹.

Нині всі промислово розвинуті країни входять до однієї з чотирьох груп вільної торгівлі: Європейський Союз, ЄАВТ, Канадсько-Американська угода про вільну торгівлю та Австралійсько-Новозеландська угода про встановлення більш тісних економічних відносин.

Новим явищем у загальній тенденції посилення регіональної інтеграції можна вважати спроби встановлення взаємних угод щодо вільної торгівлі як з боку розвинутих країн, так і тих, що розвиваються. Приміром, регіональна угода НАФТА ратифікована 1994 р. США, Канадою і Мексикою. У рамках цієї угоди товарообіг США вже у перші роки її чинності зріс на 44%.

Триває організація зони вільної торгівлі Північної та Південної Америки (ФТАА), що сприятиме утворенню величезного ринку з 850 млн споживачів та сукупним ВВП 34-х країн в обсязі 19,7 трлн дол. США. Передбачається, що на його території діятимуть єдині правила і процедури здійснення торгових операцій, а рівень лібералізації торговельного режиму буде аналогічним НАФТА.

До Організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) теж входять розвинуті країни та країни, що розвиваються, причому наприкінці 1990-х років до цієї організації приєдналися Росія, В'єтнам і Перу. Це об'єднання заклало основи для встановлення єдиних норм і правил регулювання торгівлі у великому

¹ Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. В 2 т. – Т. 2. Теория, принципы, политика / Р.И. Хасбулатов ; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М. : Экономика, 2001. – 2001. – 673 с.

регіоні, на який припадає близько 50% світового виробництва і більше 40% світової торгівлі¹.

Низка країн Латинської Америки утворили регіональне об'єднання МЕРКОСУР, а згодом і митний союз, а також гармонізували тарифне законодавство і скасували нетарифні бар'єри.

Більшим ступенем регулювання і водночас невизначеністю щодо спільної зовнішньоторговельної політики відзначаються угоди в рамках СНД та інших регіональних угруповань, в яких беруть участь Росія, Україна та деякі інші республіки колишнього СРСР.²

Країни – члени регіональних об'єднань часто стають учасниками кількох торговельно-економічних угод, а це розширює межі вільної торгівлі, збільшує обсяги взаємних експортно-імпорتنих операцій.

Разом з тим регіоналізація світової торгівлі оцінюється неоднозначно. Її противники вважають, що практика регіональних торговельних угод суперечить основному принципу СОТ, а саме: увесь імпорт держав-членів СОТ повинен регулюватися за допомогою звичайних торговельних бар'єрів. Крім того, скасування митних тарифів на товари, імпортовані з деяких країн (при їхньому збереженні для товарів з інших країн) створює неоднакові умови торгівлі і може спричинити суперечливі рішення з боку тих країн, котрі потерпають від нерівності цих умов. Якщо імпорт продукції з високою собівартістю країн-учасниць угоди витісняє товари з низькою собівартістю з інших країн, то країна-імпортер не тільки втрачає митні надходження до бюджету, а й одержує імпортні товари за більш високою ціною.

Прихильники регіональних торговельних угод, навпаки, стверджують, що вони не лише дозволяють країнам значною мірою лібералізувати торговельні й інвестиційні бар'єри, але й забезпечити здійснення важливих кроків щодо узгодження правил торгівлі, встановлення мінімальних норм її регулювання та визнання норм і практики інших країн. Ці тенденції поліпшують доступ до зовнішніх ринків.³

¹ Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. В 2 т. Т. 2. Теория, принципы, политика. / Р.И. Хасбулатов ; Рос. экон. акад. им. Г.В. Плеханова. – М. : Экономика, 2001. – 2001. – 673 с.

² Угода між Урядом України та Урядом Російської Федерації про вільну торгівлю : міжнар. док. від 24.06.1993 р. зі змін. і допов. станом на 04.10.2001 р. на підставі 643-295 // Офіц. вісн. України. – 2006. – № 50–25 груд. – Ст. 3367.

³ Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? : Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц. – М. : Изд. дом «Новый век», 2002. – 413 с.

За оцінками експертів UNCTAD, механізм ринкових торговельних угод необхідно привести у відповідність до недискримінаційних принципів глобальної світової торговельної системи шляхом проведення подальшої лібералізації багатосторонньої торгівлі з метою обмеження преференцій, створюваних регіональними угодами; внесення до угоди СОТ змін, що зобов'язували б членів регіональних торговельних угод поетапно скасовувати всі види преференційного доступу до міжнародних ринків протягом визначеного періоду часу; узгодження «типової статті про приєднання» для основних видів регіональних торговельних угод, що містить набір умов, необхідних до виконання країнами-претендентами.

На нашу думку, регіональні торговельні угоди і глобальна торговельна система не підміняють, а доповнюють одна одну, оскільки знаходяться в руслі магістрального напрямку розвитку єдиного світового ринку.

Характер прояву вищенаведених тенденцій в Україні пов'язаний з її специфікою як країни з трансформативною економікою, яка вже більше півтора десятка літ є незалежною, але позитивної динаміки зростання набула лише з 2000 року. При цьому збільшувалось значення зовнішньоторговельної діяльності як важливого фактора економічного зростання за умов недостатнього внутрішнього попиту (рис. 1.3).

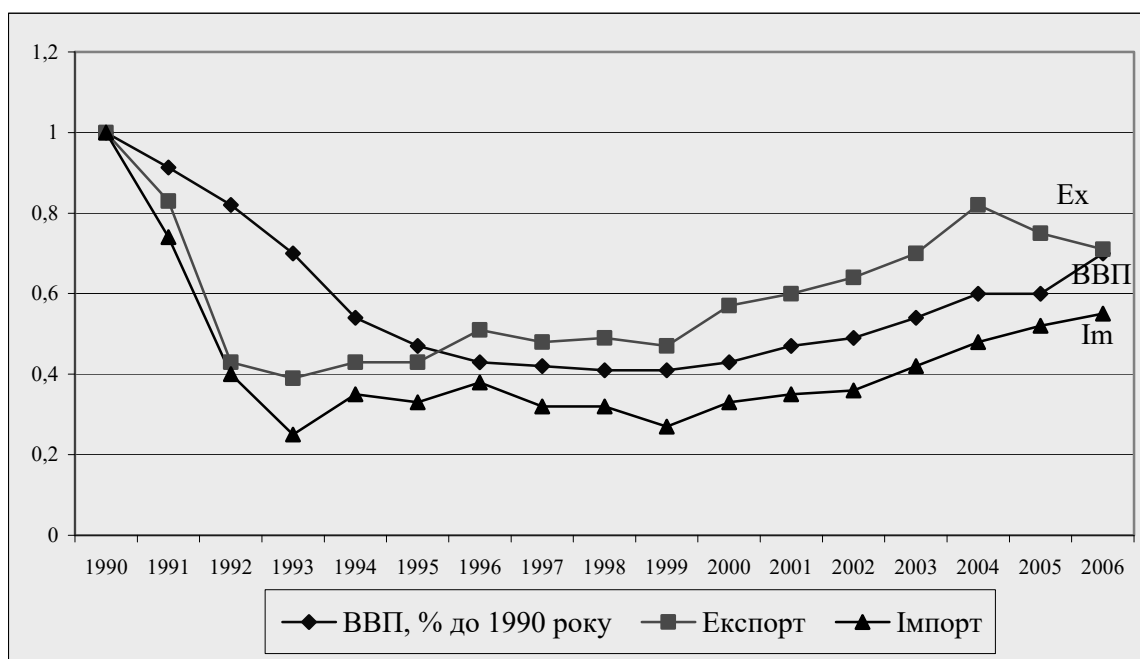


Рис. 1.3. Вплив зовнішньої торгівлі на економічне зростання України, % (1990 рік = 1)

Джерело. Розраховано автором за даними Держ. ком. стат. України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Аналіз засвідчив, що стрімке розгортання кризи в Україні у 1991–1994 рр., яке супроводжувалось скороченням обсягів зовнішньої торгівлі, спричинене шокним зростанням цін та розривом на початковому етапі трансформації виробничих зв'язків з колишніми республіками СРСР. Але втрачені торговельні зв'язки поступово відновлювались, встановлювались нові, що стало передумовою початку зростання виробництва і підвищення ролі зовнішньої торгівлі. Зниження у 1998–1999 рр. динаміки цих показників пов'язане із фінансовою кризою, що призвела до девальвації національної валюти та збільшення імпорту. Разом з тим, цей захід вплинув на стимулювання експорту, який став найважливішим чинником подальшого економічного зростання.

Починаючи з 1996 р кумулятивно обчислені темпи зростання експорту стабільно перевищували динаміку ВВП (рис. 1.3). Це свідчить про те, що внутрішній попит все ще був недостатнім для забезпечення економічного розвитку і вітчизняні виробники змушені були задіяти для цього зовнішній чинник. Саме це зумовило формування високої експортної квоти України, яка складала у 2007 р. 35%, що перевищує світові квоти та квоти багатьох країн. Так, за даними СОТ, цей показник у світі в цілому був на рівні 22,4; у розвинених країнах з високим рівнем доходу – 20,7; з середнім рівнем доходу – 30,9 і з низьким рівнем доходу – 18,8%. Висока ступінь відкритості економіки України зумовлює її велику залежність від кон'юнктурних коливань на світових ринках.¹

На відміну від низки країн Центральної, Східної Європи та Балтії, економіка яких також відрізнялась трансформаційними процесами, в Україні зовнішня торгівля не стала локомотивом економічного зростання через стрімку лібералізацію, зволікання зі структурним реформуванням економіки і модернізацією підприємств, а також недостатністю інвестицій, пов'язаною із вивезенням капіталу до офшорів. Всупереч відомим теоретичним положенням щодо позитивного впливу впливу зовнішньої торгівлі на ефективність економіки, в Україні при значному ступені відкритості зовнішньому світу не відбулося перерозподілу ресурсів на користь ефективніших експорторієнтованих видів діяльності. Вітчизняні виробники за умов економічної кризи та звуженості внутрішнього ринку безальтернативно змушені були переорієнтуватись на зовнішній ринок.

¹ Мельник Т.М. Проблемні питання розвитку зовнішньої торгівлі та економічне зростання в Україні / Т.М. Мельник // Економіст. – 2007. – № 4. – С. 46–49.

Конкурентні переваги, які Україна мала на старті ринкового реформування – досить високий освітній та професійний рівень працівників, родючі землі, придатні для експлуатації, виробничі фонди – недостатньо враховувались в економічній політиці і впродовж наступних років були майже втрачені. Тому для України й нині актуальними є проблеми сировинної спрямованості експорту, високої концентрації імпорту, низького рівня конкурентоспроможності.

Розрахунки, здійснені на основі інформації з таблиці «витрати-випуск» за 2007 рік, свідчать, що структура товарного експорту України обтяжена сировинною і низькотехнологічною продукцією проміжного споживання, яка складає близько третини обсягу експорту. Інша його чверть припадає на інвестиційні товари (15%) та споживчі товари (більше 10%). Основною експортною галуззю є промисловість, в якій експортна складова перевищує 60%, а в обробній – 70%, що робить її найбільш вразливою до зовнішнього впливу. Переважний обсяг продукції обробної промисловості за технологічним рівнем належить до середньо- та низькотехнологічної, а виробниче устаткування має високу зношеність і моральну застарілість. Вказана продукція складає майже 85% експорту товарів промислового виду економічної діяльності, що не дозволяє Україні успішно конкурувати на світових ринках. Збереження такої ситуації надалі різко звужуватиме можливості розвитку країни у довгостроковій перспективі.

Україна успадкувала від адміністративно-командної системи традиційно слабкорозвинуту сферу послуг, що було викликано штучною цілковитою зайнятістю, недостатньо розвинутими потребами в послугах через ізольованість країни від світових тенденцій розвитку.

Обіг послуг у зовнішньоекономічному секторі України становить нині 11% загального обсягу експортно-імпортних операцій, а темпи зростання збігаються зі світовими. Однак видова структура цих послуг ще не досить розвинута: 73% її припадає на послуги транспорту. Його розвиток залежить передусім від експлуатації трубопроводів, частка експортних надходжень від яких становить 43,7% від загального обсягу транспортних послуг. При цьому найбільш сучасні страхові, фінансові, комп'ютерні, роялті та ліцензійні, інші ділові послуги, різні професійні та технічні послуги становлять всього 12% від загального обсягу.

Загалом Україна всупереч загальносвітовим тенденціям, постачає на міжнародні ринки ті товари і послуги, частка яких у глобальних продажах скорочується (чорні метали, руди, сільськогосподарські

товари, транспортні послуги). Водночас частка високотехнологічних товарів і послуг, що визначають перспективи світової економіки, в українському експорті є вкрай низькою.

Важлива світова тенденція щодо посилення ролі ТНК у глобалізованому господарстві не обминула й Україну. Дослідження процесів концентрації виробництва та створення фінансово-промислових структур з різним рівнем інтеграції свідчить про започаткування транснаціоналізації бізнесу в Україні. Фахівці вважають, що формування корпорацій із замкнутим циклом – видобуток сировини, виготовлення з неї продукції та її реалізація – є можливим лише в окремих галузях.¹ До них за ступенем готовності можна віднести корпорацію «Індустріальний союз Донбасу», основна увага в якому приділяється побудові вертикально інтегрованих холдингів за ланцюгом «вугілля→кокс→метал».

Встановлення контролю над низкою великих підприємств («Азовсталь», «Єнакіївський металургійний завод», «Авдіївський коксохімзавод») та володіння крупними пакетами акцій інших великих підприємств споріднених галузей дозволяє оцінити як ТНК донецьку «Систем Кепітал Менеджмент».

Накопичується потенціал створення ТНК в авіабудуванні, нафтодобувній та нафтопереробній промисловості. Каталізатором прискорення транснаціоналізації українського бізнесу в окремих галузях є співпраця з російськими партнерами («Газпром», алюмінієва компанія та ін.).

Більшість українських концернів побудовані за вертикальним принципом інтегрування з доволі жорсткою ієрархією, у той час як головною тенденцією глобальних ТНК є перехід на горизонтальну, матричну структуру, модулі якої можуть рухатися відповідно до змін у зовнішньому середовищі, їх можна ліквідувати чи по-іншому групувати, як того потребують завдання корпорації.

У цілому, враховуючи ознаки транснаціональності (діяльність корпорації не менше, ніж у п'яти країнах; її виробничі потужності розміщені не менше ніж у трьох країнах; частка зарубіжних корпорацій в доходах чи продажах складає не менше 25%; персонал і вище керівництво корпорацією є багатонаціональними; корпорація має позицію лідера на ключовому ринку) в Україні ще не сформовано структуру, яка б повністю відповідала цим ознакам. Однак процес створення ТНК започатковано і можна очікувати його активізації у майбутньому.

¹ Україна у вимірі економічних знань / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця. – К. : Основа, 2006. – 592 с.

За сучасних умов важливою тенденцією розвитку торгівлі є зростання потоків купівлі-продажу прав інтелектуальної власності. Це значною мірою пов'язане із міжнародним трансфертом прав інтелектуальної власності. За оцінками комісії США щодо зовнішньої торгівлі, тільки американські компанії через недостатній рівень захисту прав інтелектуальної власності у 90-х роках ХХ ст. втратили від 43 до 61 млрд дол.¹

Протягом тривалого часу питання прав інтелектуальної власності та можливості їхнього застосування в глобальному масштабі контролювалися Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (ВОИС) у рамках системи міжнародних договорів, що включала: Паризьку конвенцію щодо промислової власності, яка поширюється на патенти, торговельні марки і промислові зв'язки; Бернську конвенцію щодо захисту літературних і художніх творів; Римську конвенцію про охорону прав виконавців, виробників аудіо- та звукозаписів; Вашингтонську конвенцію щодо інтегральних схем; Євразійську патентну конвенцію.

Після завершення Уругвайського раунду розширення міжнародної торгівлі відбулося значною мірою завдяки прийняттю угоди щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС). Запровадження цієї угоди дозволило підвищити рівень матеріально-правового захисту прав у традиційних сферах інтелектуальної власності, а саме: авторського права і суміжних прав; товарних знаків; промислових знаків; патентів на винаходи, у тому числі щодо захисту нових видів рослин, типології інтегральних схем, закритої інформації (у т.ч. ділових секретів, комерційних і кон'юнктурних (маркетингових) відомостей та даних випробувань).

Україна не має надійного іміджу на світовому ринку інтелектуальної власності й надалі залишається для Заходу країною з високим рівнем інтелектуального піратства. Зокрема, Міністерство торгівлі США включило Україну до списку 50 країн, де порушуються закони про захист інтелектуальної власності, оскільки їй не вдалося вжити дієвих заходів для боротьби з піратством у сфері оптичних носіїв інформації. Санкції в розмірі 75 млн дол., застосовані проти України в січні 2002 року, досі не скасовано. У зв'язку з цим українські підприємства втратили до 40 млн дол. експортних надходжень. Хоча за відносно високого рівня піратства Україна навряд чи завдає найбільших абсолютних збитків легальним виробникам

¹ Україна в процесах міжнародної інтеграції / В.Р. Сіденко, Ю.В. Павленко, О. І. Барановський та ін. ; за ред. В.Р. Сіденка. – Х. : Форт, 2003. – 279 с.

(для порівняння, загальні втрати світових виробників комп'ютерних програм становлять 11,75 млрд дол., а через українське піратство ці втрати у 2000 р. становили 29,7 млн дол.).¹

З метою забезпечення охорони прав на інтелектуальну власність в Україні триває процес приведення нормативних актів у цій сфері до норм ТРІПС. З 1.02.2004 р. набув чинності Цивільний кодекс, в якому виокремлено Четверту книгу «Право на інтелектуальну власність». Внесення змін до ряду кодексів та спеціальних законів у сфері інтелектуальної власності дають підставу вважати норми національного законодавства такими, що відповідають міжнародним стандартам.

Тенденція розвитку інтеграційних об'єднань, що спостерігається в усьому світі і сприяє збільшенню масштабів торгівлі та інвестиційних потоків, має місце і в Україні, що бере участь у низці інтеграційних об'єднань у своєму регіоні, у тому числі таких, як Центральноевропейська ініціатива, Чорноморське економічне співробітництво, ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова) та Євразійська економічна співдружність (ЄАЕС). Крім того, особливі умови торгівлі передбачені угодою щодо створення Єдиного економічного простору між Україною, Росією, Білоруссю і Казахстаном. Однак активізації участі України в цих об'єднаннях часто заважає невизначеність щодо напрямів інтеграційної політики, забезпечення можливостей подальшого розвитку взаємовигідної торгівлі з усіма торговельними партнерами, в тому числі з партнерами свого регіону.

Ступінь участі України в процесах глобалізації, можливість отримувати від неї переважно позитивні результати значною мірою залежать від забезпечення високих темпів зростання національного господарства, дієвої координації національної стратегії і поточної політики з країнами чи групами країн, які об'єктивно мають близькі стратегічні інтереси.

Нині Україна не зовсім відповідає цим процесам, оскільки вона: значно відстає від провідних держав світу в галузі інформаційних технологій; перебуває лише на початку формування власних ТНК, здатних вистояти в умовах глобальної конкуренції; провадить досить непослідовну зовнішньоторговельну політику, що послаблює її позиції в світі.

На сьогодні головною ознакою рівня розвитку країни є не обсяг виробництва продукції та доданої вартості, а її міжнародна

¹ Сухоруков А. Проблеми входження України у світову систему правового захисту інтелектуальної власності / А. Сухоруков // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 84–85.

конкурентоспроможність. Її підвищення є найважливішим завданням, для виконання якого принципового значення набуває активізація структурного реформування економіки, що дозволяє підвищити рівень технологічності продукції та раціоналізувати структуру експорту. Цьому може сприяти накопичення потенціалу створення національних ТНК, спроможних забезпечити підвищення технологічного рівня виробництва, а також фінансова підтримка галузей, які забезпечують розвиток інтелектуального капіталу. Адже як свідчить світова практика, позитивні зрушення у міжнародній конкурентоспроможності можуть відбутися в результаті підвищення якості людського капіталу або використання передових технологій.

1.2. Глобальні детермінанти міжнародної торговельно-економічної взаємодії

Засновник і перший президент Римського клубу Ауреліо Печеї ще в кінці 1960-х років минулого століття розглядав світовий простір і умови існування в ньому людей як інтегровану макросистему, яка виникла із агрегації величезної кількості різноманітних взаємодіючих систем і підсистем.¹

Взаємодія цих систем і підсистем, окремих національних економік та їх угруповань, окремих фірм, корпорацій та асоціацій представляла собою, процес інтернаціоналізації. Широкою сферою, де, передусім, реалізувався цей процес, була зовнішньоекономічна, в тому числі зовнішньоторговельна, діяльність.

Зовнішньоторговельна діяльність країн на сучасному етапі визначається, по-перше, міжнародним поділом праці, що розвивався і змінювався впродовж тривалого часу, і, по-друге, трансформацією цього поділу під впливом інтернаціоналізації.

В економічній літературі по-різному трактується сутність інтернаціоналізації. Так, Ю. Шишков розглядає інтернаціоналізацію як зростаючу взаємодію між країнами у всіх сферах їхнього життя, включаючи взаємодію у їхній господарській діяльності.² Л. М'яникова характеризує інтернаціоналізацію у сфері міжнародної торгівлі як найдавніший в історії цивілізації процес, сутність якого полягає в

¹ Римский клуб : История создания : избр. докл. и выступл., офиц. матер. / сост. Д.М. Гвишиани и др. ; под ред. Д.М. Гвишиани. – М. : УРСС, 1997. – 377 с.

² Шишков Ю. Европа и процессы глобализации / Ю. Шишков // Совр. Европа. – 2000. – № 1. – С. 32–33.

тому, що товари вироблялись у межах окремих країн, а потім експортувались, тобто весь ланцюг створення доданої вартості припадав на конкретну країну.¹ Цей процес зумовив формування в кінці ХХ і на початку ХХІ ст. дуже високої частки торгівлі у ВВП багатьох країн. Особливістю інтернаціоналізації на сьогодні можна вважати забезпечену розвитком Інтернету можливість здійснювати операції в реальному часі.

Інтернаціоналізація змінює характер суб'єктів світового господарства, які набувають якостей глобальних економічних операторів. У різних визначеннях глобалізації підкреслюється важливість максимальної відкритості світового простору для руху товарів, капіталів, робочої сили, обміну інформацією.

Так, ООН визначає глобалізацію як все більш складний комплекс транскордонної взаємодії між фізичними і юридичними особами, інститутами й ринками, який проявляється у розширенні потоків товарів, технологій та фінансових коштів, посиленні впливу міжнародних інститутів громадянського суспільства, діяльності ТНК, збільшенні масштабів транскордонних комунікаційних та інформаційних обмінів, передусім через Інтернет. При цьому вказується на транскордонне поширення захворювань, екологічних наслідків економічного розвитку, інтернаціоналізацію деяких видів злочинної діяльності.^{2,3}

МВФ розглядає глобалізацію як вільне переміщення потоків товарів, послуг, людей, капіталів та ідей, яке призводить до зростаючої інтеграції економік і суспільств⁴.

За визначенням Т. Фрідмана, глобалізація полягає у посиленні інтеграції ринків, націй-держав і технологій, що дозволяє індивідуумам, корпораціям і державам досягати будь-якої точки світу швидше і дешевше, ніж будь-коли раніше⁵.

Дослідження процесу розвитку інтернаціоналізації та її вищої фази – глобалізації дозволило виокремити ряд циклів, кожен з яких відзначався особливими рисами та свідчив про посилення цього процесу у світовому господарстві.

¹ Зуев А. Глобализация: аспекты о которых мало говорят / А. Зуев, Л. Мясникова // МЭ и МО. – 2004. – № 8. – С. 54.

² Організація Об'єднаних Націй – Режим доступу : www.un.org.

³ Ермошенко Н.Н. Теневая экономика и экономическая безопасность государства / Н. Н. Ермошенко // Финансовая тема. – 1999. – № 4. – С. 32–38.

⁴ Міжнародний валютний фонд – Режим доступу : www.imf.org.

⁵ Фридман Т. Плоский мир: краткая история ХХІ века / Т. Фридман ; пер. с англ. М. Колопотина. – М. : АСТ ; ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 601 с. – С.137.

Перший глобальний інтеграційний цикл розпочався у другій половині XIX ст. (1870 р.) і закінчився з початком Першої світової війни. Він характеризувався стрімким розвитком морського та залізничного транспорту, що зумовило суттєве зменшення тарифів на перевезення товарів і зниження митних бар'єрів між країнами, а також посиленням міграційних процесів, насамперед, з Європи в Америку та Австралію, де були великі площі незаселених територій. Освоєння цих територій потребувало значних інвестицій, що разом із імпортом людського капіталу сприяло розвою економіки вказаних країн та зростанню експорту продукції.

Після руйнівної для багатьох національних економік Першої світової війни та Великої депресії розпочався другий цикл глобальної інтеграції. Він характеризувався активним використанням митного тарифу країнами, що розвиваються, для захисту внутрішнього ринку. Натомість розвинені країни у відносинах між собою суттєво знизили мита, передусім для промислових товарів. Але глобалізація не торкнулась більшості країн, що розвиваються, які через відсутність власних ресурсів і низький рівень технологічного розвитку мали великі незадоволені потреби у найбільш важливих промислових товарах. Тому другий цикл глобальної інтеграції, внаслідок формування справедливих відносин між багатими державами та несправедливих – між ними та країнами, що розвиваються, приніс вигоди в основному тільки групі розвинених країн.¹

Найважливішим досягненням третього етапу глобальної інтеграції (початок 1980-х років) було значне збільшення числа найманих працівників у країнах, що розвиваються, обсягів капіталів, кількості промислових підприємств, що зумовило нарощування на теренах масштабної діяльності транснаціональних корпорацій. Внаслідок цього, впродовж 1980–1998 рр. частка експорту промислових товарів із країн, що розвиваються, збільшилась з 25% їх загального експорту, до 80%. На початку третього циклу інтеграції частка експорту послуг багатих країн зросла на 3% (до 20%), а бідних – майже подвоїлася (до 17%).¹

Аналіз чинників, які впливають на економічний розвиток, свідчить, що головними з них є зовнішня торгівля і діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), а для забезпечення економічного зростання необхідні єдині підходи до розуміння ринкової економіки і вільної торгівлі.

¹ Collier P. Globalization, growth, and poverty: building an inclusive world economy / P. Collier, D. Dollar. – Washington, DC: World Bank ; New York, N.Y.: Oxford University Press, 2002. – 174 p.

Протягом третьої хвилі глобалізації розвиненими країнами-глобалізаторами було сформульовано правило «золотого корсету», згідно з яким, за даними відомого російського дослідника А.І. Уткина, кожна країна, що входить до світового поділу праці, повинна відповідати таким вимогам: рушійною силою економічного розвитку має стати приватний сектор економіки, підтримується низький рівень інфляції та стабільність цін при зменшенні урядових витрат і забезпеченні збалансованості бюджету. Одночасно максимально зменшуються імпорتنі мита та ліквідуються квоти на імпорт продукції й зростання експорту. Важливою умовою є приватизація державних підприємств і дерегуляція руху капіталів, відкритість економіки та надання права іноземцям на купівлю акцій, цінних паперів і землі. Стимулюється конкуренція національних компаній, скасовується субсидування окремих підприємств, посилюється боротьба з корупцією державних службовців (для України це є, мабуть, однією з основних умов її продуктивної інтеграції у світову економіку). Приватні особи отримують право володіння банками і телекомунікаційними системами, а громадяни – можливість вибору пенсійного фонду.¹

Умови, безперечно, дуже жорсткі, але, як стверджують прибічники глобалізації, країна матиме значний економічний вигравш від зростання обсягів торгівлі, притоку прямих іноземних інвестицій (ПІІ), більш ефективного використання ресурсів за умов входження у сферу світової глобальної конкуренції.

Нинішній цикл розвитку глобалізації розпочався у 90-ті роки ХХ ст., коли інтернаціоналізація виробництва підійшла до якісно нової межі – становлення світового господарства як всесвітньо організованого виробництва.² Завдяки поширенню інформаційно-комунікаційних технологій, стандартизації сировини, продовольчої продукції, захисту інтелектуальної власності істотно зросли масштаби торговельних і фінансових операцій, розширилась діяльність ТНК, а обсяг їхнього експорту перевищив третину світового. На глобальному просторі стали конкурувати між собою не окремі компанії, а ТНК,

¹ Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление / А.И. Уткин. – М. : Логос, 2001. – 253 с.

² Ракитский Б.В. Глобализация капитализма как новейший этап социальной организации человечества (Глобализация соц. непримиримости) / Б.В. Ракитский, Г.Я. Ракитская и др. // Глобализация и антиглобализм : материалы к научн. геопол. конф., (Москва, 9 нояб. 2001 г.). – М. : Ин-т проблем и перспектив страны, 2001. – 36 с.

кожна з яких складається із групи компаній. Це означає, що на глобальних ринках формується нова форма глобальної конкуренції – група проти групи¹.

На цьому просторі глобальні ринки змінили національні, тобто такі, на яких основним регулятором економіки була держава з усіма її інституціями. У нових умовах держави змушені переформувати свої функції у напрямі дедалі більшого пристосування національних економік до вимог глобальних ринків з їх жорсткою конкуренцією. Це зумовлює, на думку окремих учених, формування нової ролі держави через включення її у боротьбу за можливість зростання економіки (за умов глобалізації) і за право брати участь в управлінні нею.

Посилення глобалізації світового господарства впливає на всі сфери діяльності економічних агентів і на всі сектори економіки. На відміну від попередніх етапів розвитку світової економіки і торгівлі, глобалізація надає якісно нові можливості для здійснення економічної (у тому числі й торгової) діяльності завдяки революції у галузі інформатизації, комунікацій, інформаційних технологій. При цьому фактори географічного розташування суб'єктів такої діяльності, а також ресурсів для її здійснення втрачають домінуюче значення. Внаслідок розвитку глобалізації національні економічні кордони у подальшому зникають, потоки ресурсів (фактори виробництва) стають дедалі лібералізованішими, а їхнє використання оцінюється за глобальними критеріями ефективності.

Під впливом глобальної економічної лібералізації відбувається становлення світової системи регулювання основних економічних процесів із покладанням відповідних функцій на провідні міжнародні організації (СОТ, МВФ, Світовий банк, ОЕСР, Всесвітню організацію інтелектуальної власності тощо), різко зростає потреба у вдосконаленні їхньої діяльності та створенні нових інститутів глобального управління й опрацювання міжнародних регулятивних норм.²

Цілі та діяльність цих економічних інститутів здебільшого є близькими до цілей діяльності Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), яка намагається сприяти стабільному економічному зростанню своїх членів – розвинених країн та Конференції Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), яка прагне, щоб країни, що розвиваються, були активніше задіяні у глобальній торговельній системі з метою розвою їхніх національних економік.

¹ Global View. Global Strategies for the New Economy / edited by J.E. Garten. – Boston: Harvard Business School Press, 2000. – 340 p.

² Герчикова И.Н. Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности : учеб. пособие / И.Н. Герчикова.– М. : АО «Консалтбанк», 2002. – 621 с.

Регуляторна роль наднаціональних економічних і фінансових інститутів полягає у розробленні єдиних правил та стандартів, зокрема, правил міжнародної торгівлі (СОТ), міжнародних стандартів (GAAP та ISO), якими мають керуватися суб'єкти глобалізованого світового господарства.

Визначення глобалізації свідчать, що розширення масштабів світової торгівлі та інтеграція ринків є її невід'ємними ознаками. Разом з тим, зважаючи на нарощування виробництва в рамках ТНК, глобалізація в науковій літературі характеризується як поширення інтернаціоналізації на сферу виробництва. Вона передбачає організацію створення доданої вартості, що відображається в діяльності ТНК.¹

Потреби глобалізованого виробництва потребували мережевого логістичного забезпечення і стандартизації якості за допомогою комунікаційно-інформаційних систем. Логістика і стандартизація якості мали важливе значення за умов, коли торгівля комплектуючими посідала чільне місце у товарній структурі експорту та імпорту. Глобалізація в розвинених країнах спричинила створення принципово нової інфраструктури економічної діяльності – інтелектуальної, інформаційної, фінансової, технологічної, транспортної, маркетингової – та накопичення якісного людського капіталу, який забезпечував сприятливе міжнародне інституціональне середовище, ефективне використання і подальший розвиток цих сервісних структур².

Якщо глобалізація може розглядатися як розширення ареалу інтернаціоналізації, збільшення її масштабів, то поглиблення, зміцнення, досягнення найтіснішого рівня співпраці різних країн дозволяє говорити про інтеграцію.

Інтеграція за умови інституціонального оформлення відносин двох і більше країн виступає як системний процес об'єднання господарських блоків на мега- і макрорівні.³

Сутність інтеграції на мегарівні полягає у тому, що взаємозалежність двох або більше країн перетворюється в об'єднання національних ринків товарів, послуг, капіталів і праці з наступним формуванням загального, а потім єдиного загальнополітичного,

¹ Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации: анализ «цепочек» приращения стоимости / Р. Каплински // Вопросы экономики. – 2003. – № 10. – С. 14–15.

² Дискин И.Е. Социальный капитал в глобальной экономике / И.Е. Дискин // Общ. науки и современность. – 2003. – № 5. – С. 150–159.

³ Білорус О. Г. Глобалізація і національна стратегія / О.Г. Білорус – К. : ВО «Батьківщина», 2001. – 300 с.

соціально-економічного організму з єдиними валютно-фінансовою, правовою системами та координацією внутрішньої і зовнішньої економічної політики держав-членів.

Найбільш яскраво процес інтернаціоналізації проявляється в Європі, де Європейський Союз спочатку сформувався з 15-ти, потім – 25-ти, а нині – з 27-ми держав. Функціонування такого інтеграційного угруповання на карті Європи кардинально змінило політичні та економічні реалії, вплинуло на характер і структуру міжнародної торгівлі, спричинило «розмивання» державних кордонів, що потребує нових і нових зусиль для гармонізації національних інтересів держав-учасниць цього союзу.

Формування інтеграційних об'єднань національних економік ґрунтується на різних умовах та ступенях узгодження національних політик. Оскільки для створення таких об'єднань принципове значення мають узгодженість інституціональних засад країн, що інтегруються, інфраструктурна і соціально-культурна сумісність та загальна цільова спрямованість економічних інтересів, то інтеграція, зокрема торговельна, охоплює країни, що територіально розташовані досить близько, мають спільні кордони, тобто вона стосується визначених регіонів світу.

Отже, регіональну економічну інтеграцію можна розглядати як процес співпраці між країнами у межах географічного регіону з метою зменшення і повного усунення тарифних і нетарифних бар'єрів для вільного переміщення товарів, послуг і факторів виробництва між ними.¹

Інтеграційні об'єднання характеризуються лібералізацією внутрішньо-регіональних торговельних відносин, що активізувало розвиток міжнародної торгівлі в межах регіонів, які об'єднувались в рамках зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків, економічних і політичних союзів.

Врахування форм регіональної інтеграції та основних переваг для реалізації мети створення регіональних торговельних угод (РТУ) дозволяє охарактеризувати особливості кожної з цих форм (табл. 1.4). Переваги, на яких ґрунтуються різні форми РТУ свідчать про лібералізацію торгівлі і, зважаючи на це, не суперечать багатосторонній системі СОТ. Але, з іншого боку, закритість таких угруповань об'єктивно призводить до нарощування протекціонізму стосовно країн, які не є їх членами, що не сприяє загальному процесу лібералізації торгівлі у світі, створює перешкоди для її розвитку.

¹ Hill Ch. W. L. International Business: Competing in the global Marketplace / Ch. W. L. Hill. – Irwin/McGraw-Hill, 2004. – 720 p. – (5th edition).

Сутність переваг, притаманних різним формам РТУ

Переваги	ПТУ	ЗВТ	МС	СР	ЕС	ПІ
Зменшення або усунення тарифів	Х	х	х	х	х	х
Усунення торговельних бар'єрів всередині угруповання		х	х	х	х	х
Єдиний митний тариф			х	х	х	х
Вільний рух товарів, капіталу та робочої сили				х	х	х
Гармонізація економічної політики (податкової, монетарної)					х	х
Уніфікація внутрішньо- економічної, оборонної, зовнішньої політики						х

Умовні позначення: ПТУ – преференційна торговельна угода; ЗВТ – зона вільної торгівлі; МС – митний союз; СР – спільний ринок; ЕС – економічний союз; ПІ – повна інтеграція (політичний союз).

Джерело. Комерційна дипломатія, торговельна політика і право : навч. посіб. – 2-ге вид, перероб. і допов. – Л. : Астролябія, 2006. – С. 389.

Нині інтеграція характеризується формуванням за участю держав – кластерів галузей, які базуються на людському капіталі. У рамках кластерів досягається мінімізація адаптаційних і трансакційних витрат, конкуренція між підприємствами, конкуренція між галузями, регіонами та країнами, що сприяє ефективності функціонування кластерів.

За умов інтернаціоналізації національні держави з об'єктивних економічних причин не можуть існувати без розширення зовнішньої торгівлі, експорту товарів і послуг. Загострення конкуренції на світовому ринку змушує товаровиробників освоювати все нові види продукції, які б дозволяли продуцентам максимізувати її корисність для споживачів та мінімізувати витрати на виробництво. Це пов'язане із підвищенням наукомісткості національного виробництва та його технологічного рівня, що спричиняє зростання витрат на НДДКР. Останнє може мати сенс у разі, якщо забезпечується масовий збут продукції, оскільки обсяги сучасного виробництва все більше перевищують обсяги внутрішнього попиту. Таке експортоорієнтоване виробництво потребує постійного пошуку зовнішніх ринків, що становить основу стратегії зовнішньоторговельної діяльності. Завдяки цьому міжнародна торгівля з відносно закритого сектора економіки перетворилася на невід'ємний структурний компонент господарського простору, забезпечуючи задоволення потреб населення, регіонів

та національних економік, формуючи передумови для транснаціоналізації локальних систем і посилення глобалізаційних процесів.

Міжнародна торгівля на сучасному етапі є каталізатором товарних потоків, інтенсифікатором ділової активності та співробітництва. Зважаючи на це, її можна характеризувати як один із системоутворюючих чинників світового господарства, який сприяє посиленню єдності та цілісності світового ринку.

Ринкові відносини давно перестали обслуговувати лише товарні потоки. Більшість науковців та аналітиків поділяють розширене тлумачення міжнародної торгівлі як сукупного обсягу торгівлі всіх країн світу. Особливістю зовнішньої торгівлі за умов глобалізації є не лише виконання функції реалізації кінцевого продукту, але й набуття ознак сполучної ланки виробничого процесу, що пояснюється переходом світового виробництва від міжгалузевої спеціалізації до внутрішньогалузевої, від переважного випуску готової кінцевої продукції – до проміжних видів виробів. Завдяки цьому у торговому обміні різко зростає частка вузлів, деталей, компонентів, які часто виготовляються на підприємствах різних країн. Внутрішньонаціональні й міжнародні кооперовані поставки сягають 50–60% вартості продукції багатьох галузей промисловості індустриальних країн Заходу. Більше третини товарообороту між цими державами припадає на взаємні кооперовані поставки¹, які відіграють помітну і дедалі зростаючу роль в експорті цілої низки країн, що розвиваються, у т.ч. таких як Індія, Бразилія, Мексика. Крім цього, міжнародна торгівля опосередковує більшість видів міжнародного співробітництва і наразі стала потужним фактором економічного зростання. Одночасно значно зросла залежність країн від міжнародного товарообміну.

У країнах з відкритою економікою змінюються зовнішні зв'язки, причому перехід до більш високого рівня розвитку супроводжується як абсолютним, так і відносним їх розширенням та поглибленням міжнародного поділу праці. Важливе значення у збільшенні відкритості економіки має забезпеченість країни природними ресурсами та чисельність населення. Однак нині роль цих чинників зменшилась, натомість набули значимості рівень розвитку продуктивних сил, структура національного виробництва за галузями та видами економічної і, зокрема, промислової діяльності. Адже відомо, що

¹ Світова економіка : підруч. [для студ. вищ. навч. закл., що навч. за спец. «Міжнар. економіка»] / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнурков та ін.] ; гол. ред. С.В. Головка. – 2-ге вид., стер. – К. : Либідь, 2001. – 582 с.

збільшення питомої ваги базових галузей – зокрема, металургії, енергетики, в складі національної промисловості зумовлює відносне зменшення ступеня участі країни у міжнародному поділі праці.

На сьогодні характерним для розвинутих країн є розвиток сервісної економіки, наукомістких технологій, ноосферизація виробництва, що вплинуло на зміну структури міжнародних потоків, зростання частки наукоємних товарів та ролі інтелектуального капіталу як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності економіки.¹

Отже, вагомою глобальною детермінантою розвитку міжнародної співпраці у сфері торгівлі на сучасному етапі є науково-технічний прогрес, поширення більш високих технологічних укладів. Разом з тим більшість країн, що розвиваються внаслідок слабкої ресурсної бази та недостатнього економічного розвитку неспроможні широко залучити досягнення НТП, що збільшує розрив у рівнях розвою і консервує нееквівалентність економічного й торговельного обміну суб'єктів світового ринку. Усе це свідчить про посилення суперечностей в процесах інтернаціоналізації та глобалізації, яке призводить до глибокої трансформації, конфліктності та непередбачуваності розвитку світового господарства.

Низка дослідників вважає, що особливістю глобального ринку у ХХ ст. стало поглиблення диференціації економічного розвитку в різних регіонах світу, що при аналізі детермінантів його розвитку потребує врахування рівня розвитку економік, їхнього розташування, специфіки та місця в загальносвітовій системі. Виходячи з цього деякі автори² обґрунтовують думку щодо неможливості використання світових тенденцій для аналізу інтеграційних процесів на ринках окремих регіонів. На нашу думку, загальні світові тенденції щодо інтернаціоналізації, глобалізації, інтеграції можуть слугувати полотном, на тлі якого відбуваються різні за динамікою, глибиною та інтенсивністю зміни ситуації на різних регіональних ринках.

Дослідження засвідчило, що співвідношення глобалізації та регіональної політики має діалектичний характер. Регіональні інтеграційні угруповання та об'єднання, як і національні держави, є нині суб'єктами глобальної економіки. В цьому контексті глобалізація значно перевищує інтеграцію за просторовими масштабами, оскільки

¹ Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. І. Федулової. – К. : Основа, 2005. – 552 с.

² Гладій І. Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект : монографія / І. Й. Гладій: – Т. : Екон. думка, 2006. – 544 с.

як процес охоплює практично всі держави світу. Але за рівнем інтенсивності інтернаціоналізації господарського життя, науки, культури, політики регіональна інтеграція в її найбільш розвинутих формах (приміром, ЄС) багаторазово перевищує глобалізацію.

Інтеграційні процеси у 1980–1990-ті рр. минулого століття вплинули на посилення лібералізації торгівлі між членами регіональних угруповань і формування економічного механізму регулювання міжнародної торгівлі, який нині охоплює більше половини її обсягу.^{1,2} Однак розвиток інтеграційних угруповань за участю провідних торгових держав спричиняє низку проблем, зокрема, нарощування протекціонізму щодо інших країн. Крім того, утворення інтеграційних об'єднань в різних регіонах світу розвиває центри торговельної активності, які чітко виділялись раніше (приміром, Великобританія, що була лідером світової торгівлі у XVIII і XIX ст., Німеччина, Франція, США – центри торгівлі у XX ст.)

На наш погляд, висновок про розмитість центрів світової торгівлі можна зробити лише враховуючи факт зростання кількості регіональних об'єднань чи регіональних торговельних угод (РТУ). Якщо ж взяти до уваги частку різних РТУ в обсязі світового товарообороту, то виокремлюються лідери, до яких відносяться Європейський Союз, Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) і Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН). Їх питома вага в міжнародних торговельних потоках у 2007 р. становила 57,9% (табл. 1.5):

Слід зазначити, що РТУ охоплює не лише розвинені країни, а й ті, що розвиваються, і за умов глобалізації не мали б перспектив для розвитку. Регіональна інтеграція, на відміну від глобальної, сприяє розвитку відсталих країн, раціональному використанню їхніх ресурсів, зазвичай недостатніх для самостійної участі у глобальній конкуренції.³

¹ Мировая экономика: глобальные тенденции за 100 лет / под ред. И.С. Королева. – М. : Юристъ, 2003. – 604 с.

² Михайлушкин А.И. Международная экономика: теория и практика: учеб. [для вузов] / А.И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – СПб. : Питер, 2008. – 464 с.

³ Делягин М.Г. Мировой кризис: Общая теория глобализации : курс лекций / М.Г. Делягин – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 768 с.

Частка регіональних об'єднань у міжнародному торговому обігу в 2007 р.

	Експорт, млрд дол.	Імпорт, млрд дол.	Частка в сумарному експорті	Частка внут- рішньої торгівлі, %
ЄС	5284	5431	38,2	66,5
НАФТА	1852	2701	13,4	40,9
АСЕАН	866	772	6,3	24,7
Разом	8002	8904	57,9	-
Інші об'єднання та країни	5831	5152	42,1	-
Світ в цілому	13833	14056	100	-

Джерело. International trade and tariff data / WTO Statistics Database : стат. бази даних СОТ. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>

Аналізуючи різні за вагомістю та участю у світовій торгівлі регіональні угруповання, деякі дослідники вважають, що на теренах світового ринку на сьогодні утворилась інтегрована багаторівнева мережа транснаціональних систем, аналогічно тому, як у виробництві сформувалась і набула інтенсивного розвитку мережа ТНК.¹

На це нове явище у світовій торгівлі звернув увагу російський вчений Е. Кочетов, але він не пов'язує його з регіональною структурою торговельних угруповань, а саме із активізацією ТНК, які поєднують не лише виробництво, але й реалізацію товарів і послуг.²

Отже, інтернаціоналізація і глобалізація світової торгівлі зумовили створення регіональних торгових угруповань, діяльність яких, разом із дистрибуційними потужностями ТНК, змінила карту світового ринку, оскільки як РТУ, так і ТНК знаходяться над національними економіками і утворюють різнорівневу структуру ринку, що впливає на модель співробітництва національних економік у сфері торгівлі.

Інтернаціоналізація наприкінці минулого століття набула рис процесу розвитку відносно ізольованих національних економік, пов'язаних між собою переважно через світовий ринок. Модель співробітництва між ними базувалась на зовнішній торгівлі й передбачала

¹ Гладій І.Й. Регіоналізація світового ринку: євроінтеграційний аспект : монографія / І.Й. Гладій. – Т. : Екон. думка, 2006. – 544 с.

² Кочетов Э.Г. Геоэкономика: (Освоение мирового экономического пространства) : учебник [по курсу «Мировая экономика» для студ. вузов, обуч. по экон. спец. и направл.] / Э.Г. Кочетов. – М. : БЕК, 1999. – 461 с.

наявність зовнішнього сектора, на який постачались відповідні товари. Однак емпіричний аналіз світового досвіду дозволяє зробити висновок, що ця модель, яку можна охарактеризувати як торговельно-збутову, з посиленням і ускладненням процесу інтернаціоналізації перестала відповідати реаліям міжнародних відносин. Це пов'язане із поширенням нових технологій, реалізацією досягнень науково-технічного прогресу, що сприяло появі нових товарів, розширенню їхнього асортименту. Разом з тим розвиток інтернаціоналізації на етапі глобалізації став причиною спеціалізації окремих ТНК на виробництві визначеної продукції, а це зумовило збільшення їхнього попиту на стандартизовані та уніфіковані комплектуючі, запасні частини тощо.

Отже міжнародний товарний обмін набув нового характеру, який можна назвати виробничо-збутовим, за якого товарні потоки наповнюються не лише кінцевою готовою продукцією, але й широким спектром товарів, потрібних для її виготовлення. До них належать, крім комплектуючих і запасних частин, основні і допоміжні матеріали, стандартне та спеціальне оснащення, технічна документація й т. ін.¹ Обмін товарами і послугами почав охоплювати не лише дистрибуційні мережі, але й корпорації та фірми. Для товарних потоків характерним стало домінування товарів у формі товарних або асортиментних груп.

У наукових публікаціях, як одну з головних тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі в епоху глобалізації, розглядають нарощування обсягів і темпів торгівлі послугами. Аналіз свідчить, що у цій сфері також спостерігаються значні зміни характеру об'єктів та суб'єктів міжнародного ринку з розвитком інтернаціоналізації – глобалізації, пов'язані, передусім, із зростанням будівельних послуг, експортерами яких є підрядні корпорації, а об'єктом торгівлі – послуги з будівництва замовленої споруди «під ключ». Подальшим кроком у розвитку товарного обміну за умов глобалізації є поєднання послуг та постачання відповідних товарів для реалізації крупних програм, які виконуються корпораціями за участю державних інституцій. Прикладом таких програм є будівництво у курортних місцевостях туристичних комплексів, спорудження та оснащення великих літовищ, будівництво автомобільних шляхів разом із відповідною інфраструктурою. Товаром у цьому випадку є програма («товар–програма» за Е. Кочетовим (рис. 1.4).

¹ Кочетов Э.Г. Геоэкономика (Освоение мирового экон. пространства) : учебник [по курсу «Мировая экономика» для студ. вузов, обуч. по экон. спец. и направл.] / Э. Г. Кочетов. – М. : БЕК, 1999. – 461 с.

Дослідження впливу основних чинників на зростання світової торгівлі свідчить, що до кінця 80-х рр. XX ст. світова торгівля зростала завдяки зростанню ВВП (внесок цього чинника складав 66%), зменшенню рівня тарифних бар'єрів (25%), зниженню транспортних витрат (8%).¹

Важливим показником рівня інтегрованості товарних ринків є розрив у цінах ідентичних товарів. Аналізуючи рівень і динаміку цін основних товарів за даними Світового банку та МВФ можна стверджувати, що впродовж останніх 40 років не виявлено тенденції до товарної цінової конвергенції.

Вагомою детермінантою розвитку міжнародної торгівлі на етапі інтернаціоналізації світового ринку, як і раніше, є транспортні витрати.



Рис. 1.4. Схема зміни структури об'єктів та суб'єктів міжнародного ринку

Результати спеціальних досліджень свідчать, що протягом 1945–1999 рр.,² фрахтові ставки мали тенденцію до зростання лише у довгостроковій перспективі (у менш тривалі періоди вони залишалися

¹ Bacier S.L. The Growth of World Trade: Tariffs, Transport Costs, and Income Similarity / S.L. Bacier, J.H. Bergstrand. // Journal of International Economics. – 2001. – 53 p.

² Hummels D. Have International of Transportation Costs Declined? // Journal of International Economics. – Vol. 54. – № 1. – 2001. – P. 79–86

стабільними). Ставки авіафрахту значно зменшились у 1950-ті та 1980-ті рр. (при підвищенні у 1970-ті рр. і уповільненому зниженні у 1990-ті). Це спричинило вагоме збільшення обсягів повітряних перевезень починаючи з 1960 р., коли завдяки незначній амплітуді коливань транспортних тарифів забезпечувалась відносна стабільність транспортних витрат, що майже не впливало на зміну напрямів торгових потоків.

Разом з тим рівень транспортних витрат є досить значним, у зв'язку з чим вони формують бар'єр, який часто перевищує тарифний. Тому вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю, порівняно з іншими детермінантами, є найбільшим.

Дослідження цього чинника розвитку торгівлі як коливання обмінного курсу свідчить, що його вплив є в цілому несуттєвим. Проте для країн, що розвиваються, ефект коливання обмінного курсу є негативним і досить значним та не має тенденцій до зменшення¹. Однак у разі утворення валютних союзів спостерігається їх позитивний вплив на міжнародну торгівлю. Так, за певними розрахунками², за незмінності впливу всіх інших чинників, країни зі спільною валютою впродовж 1970–1990 рр. досягли значно більших обсягів взаємної торгівлі, ніж країни з різними валютами.

Приєднання до валютного союзу зумовлює зменшення трансакційних витрат, які є необхідним наслідком проведення операцій з різними валютами. Однак вплив валютних союзів на зростання обсягів міжнародної торгівлі залежить від вагомості за часткою цих союзів у світовій торгівлі. Зарубіжний досвід показує, що валютні союзи, які охоплюють великі розвинуті країни, приміром Європейський валютний союз, забезпечують значний ефект у збільшенні обсягу торгівлі для країн-учасниць.³

В інтеграції міжнародних ринків суттєвого значення набула лібералізація торгівлі. Для більшості країн тарифи на промислові товари нині набагато нижчі, ніж у першій половині ХХ ст. Приміром, за даними World Development Indicators, у більшості європейських країн (Австрія, Бельгія, Великобританія, Данія, Іспанія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Франція, Швеція) середні тарифи на готові промислові вироби досягали у 1950 р. 18–26%. У 1980 р. вони, за

¹ Pavsnik N. Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements Evidence from Chilean Plants: NBER Working Paper. – 2000. – № 7852. – 27 p.

² Rose A.K.A. One Money, One Market: The Effect of Common Currencies on Trade //Economic Policy. – Vol. XV. – 2002. – P. 28–30.

³ Юрчишин В. Фінансова глобалізація : навч. посіб. / В. Юрчишин – К. : Вид-во УАДУ, 2003 – 36 с.

винятком Австрії, Іспанії і Швеції, не враховували тарифи для захисту власного товаровиробника, а у 1998–1999 рр. – не застосовувались у всіх цих країнах. У США рівень середніх тарифів на ці вироби скоротився з 14% (1950 р.) до 7% (1980 р.) і до 4,5% в останні роки ХХ ст. Однак в агропромисловому секторі рівень протекціонізму залишається значно вищим. За розрахунками деяких науковців¹, протягом 1986–1998 рр. протекціонізм спричинив підвищення цін у цьому секторі: у Японії – на 60, ЄС – на 40, США – на 20%.

Протекціоністська політика і нині залишається серйозною перешкодою для інтеграції ринків та інтернаціоналізації міжнародної торгівлі. Широкого застосування набули такі нетарифні бар'єри (НТБ), як компенсаційні та антидемпінгові мита, квоти, виробничі субсидії, технічні бар'єри. НТБ менше використовувались найбільш розвиненими країнами, хоча антидемпінгові заходи є звичними для багатьох з них.

1.3. Проблема нееквівалентного обміну

Глобалізаційні процеси нині охоплюють майже всі країни світу, які відрізняються за економічним потенціалом, структурою ресурсів, можливостями розвитку. Вирішальне значення для формування нерівних умов взаємодії держав на терені світового господарства має не лише наявний економічний потенціал, але й такі об'єктивні характеристики, як географічне розташування, клімат, чисельність населення та його національний менталітет тощо, сукупність яких визначає асиметричність економічного розвитку країн. Асиметрія у рівнях розвитку є природним результатом різних за швидкістю перетворень, спричинених тривалою (продовж століття) промисловою революцією, що вплинула на виокремлення групи найбільш розвинених країн «золотого мільярда», та глобалізацією, яка впродовж відносно короткого часу (два–три десятиліття) залучила до своєї орбіти практично всі країни світу.

Взаємодія цих якісно різних за універсальними правилами, опрацьованими міжнародними регуляторними організаціями, підтримує процес подальшого розмежування груп країн за рівнем доходів, хоч диференціація між ними має тенденцію до скорочення (табл. 1.6). Якщо у 1980–1990-ті рр. розрив у рівнях душевого ВВП країн, що

¹ Coppel J. Trends in Market Openness / J. Coppel, M. Durand // OECD Economics Department Working Papers: № 221.– Paris, 1999.

розвиваються збільшувався, то у подальшому спостерігався процес деякого зближення цих рівнів. Для країн з перехідною економікою розрив збільшувався до 2000 р. через затяжну кризу та поступовість і неоднозначність переходу багатьох країн до економічного зростання.

Таблиця 1.6

**ВВП на одну особу різних за рівнем розвитку країн, тис. дол.
США за ПКС**

	1980	1990	2000	2005	2008
Весь світ	6,2	7,1	8,3	9,6	10,3
Розвинені країни	21,0	26,6	31,9	34,2	37,1
США	25,3	32,1	38,8	42,2	46,9
Франція	20,7	25,1	28,7	30,1	34,4
Велика Британія	17,8	23,1	29,0	32,0	36,1
Країни, що розвиваються	2,4	2,9	4,2	5,3	6,1
Китай	0,9	1,8	4,3	5,4	6,0
Індія	1,4	1,9	2,7	2,8	2,9
Бразилія	7,9	7,8	8,5	8,7	10,0
Мексика	8,4	8,0	9,7	10,0	14,2
Країни з трансформативною економікою	10,1	9,8	7,2	9,6	10,1
З них країни СНД	10,7	10,2	5,8	8,2	9,3
Росія	13,4	13,0	8,0	11,0	15,6
Україна	11,2	10,9	4,5	6,7	7,2
Білорусь	6,1	6,1	5,4	7,8	12,1
Відношення питомого ВВП розвинених країн, разів					
До країн, що розвиваються	8,75	9,2	7,6	6,5	6,0
До країн з трансформаційною економікою	1,9	2,6	4,4	3,5	3,6

Джерело. Розраховано за даними World Bank. – Режим доступу : <http://ddp-ext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers>

Проблема нееквівалентного обміну у світовому господарстві є фундаментальною, адже вона пов'язана із характером торгівлі між неадекватними партнерами. Ще донедавна зовнішня торгівля розвинених країн з країнами, що розвиваються та країнами з трансформативною економікою характеризувалася відносно слабо диверсифікованою товарною структурою. З країнами, що розвиваються предметами торгівлі були головним чином сировина та природні продукти, з країнами з перехідною економікою – сировина і промислові вироби третього, четвертого технологічних укладів індустріальної доби.

Економіка багатьох країн, що розвиваються та з системною трансформацією значною мірою залежить від світового ринку, ніж економіка розвинених країн, причому гіпертрофований розвиток їх зовнішнього сектора поєднується з технологічною відсталістю та низьким рівнем оплати праці найманих працівників.

Переважає у зовнішній торгівлі цих країн сировинних продуктів чи продукції переробних галузей впливає на формування нижнього рівня доходів країн порівняно з розвиненими країнами. Через неоднакові чинники та умови формування цін на зазначені товари. Так, світові ціни на продукцію машинобудування формуються на базі експортних цін великих компаній – основних виробників і експортерів різних видів машин та устаткування. Основні виробники цих товарів розміщені, як правило, у розвинених країнах. Через великі розбіжності у витратах виробників-експортерів формуються суттєві розбіжності у цінах на аналогічну продукцію. Ці розбіжності посилюються.

По-перше, внаслідок врахування у цінах окремих фаз життєвого циклу товару. У період впровадження рівень ціни високий, а її еластичність за попитом низька. У фазі зростання найбільше проявляється цінова конкуренція, завдяки чому формуються відносно низькі ціни. У фазі зрілості ціни зростають через підвищення витрат і посилення нецінової конкуренції.

По-друге, внаслідок врахування ступеня універсальності відповідних машин і обладнання. Якщо ця продукція має універсальний характер, то її виробництво є масовим, що обумовлює зниження виробничих витрат і цін. При спеціалізованому характері продукція випускається невеликими партіями або окремими примірниками, що впливає на зростання витрат виробництва і цін. Тому світові ринки універсальної машинобудівної продукції характеризуються більшою ціновою конкуренцією та уповільненим зростанням цін.

По-третє, внаслідок врахування взаємозв'язку значної частини світової торгівлі машинами і устаткуванням з інвестиційними процесами, що відбуваються в країнах-імпортерах. Це сприяє розповсюдженню такого заходу, як фінансування купівлі товарів інвестиційного призначення шляхом надання кредитів покупцям. Умови кредитування пов'язані з конкуренцією, державною підтримкою пріоритетних галузей чи видів діяльності, а іноді з міждержавними торговельними угодами. Ці взаємозв'язки сприяють також формуванню різних форм організації міжнародної торгівлі машинами та устаткуванням за звичайними торговельними угодами, що обумовлює залежність від кон'юнктури на відповідних ринках, і за угодами у

рамках виробничо-інвестиційного кооперування. Вплив на ціни у цьому випадку спричиняє частина витрат, які відсутні при формуванні цін за звичайними угодами.

Приміром, у контрактній ціні комплексного обладнання для нафтохімічного підприємства крім вартості самого обладнання (40%) вартість робіт з проектування становить 10%, 35–45% – вартість будівництва і монтажу обладнання, 3% – вартість ліцензій, передачі ноу-хау, інженерно-консультаційних послуг, 2% – вартість послуг, пов'язаних із реалізацією проекту. Для країн, що розвиваються частка цих витрат, крім вартості обладнання, є більш високою, ніж для розвинених країн (через невисоку кваліфікацію кадрів, особливі умови реалізації проекту тощо). Тому ціни машин і устаткування, що імпортуються цими країнами за угодами виробничо-інвестиційного кооперування, формуються на більш високому рівні, ніж для розвинених країн.

Торгівля сировинними товарами на світовому ринку має певні особливості, які впливають на формування цін на них. По-перше, ціни на ці товари визначаються не на підставі внутрішніх витрат і цін, а на основі співвідношення попиту та пропозиції на відповідних світових ринках. По-друге, для визначення світових цін для більшості сировинних товарів використовуються, поряд з цінами основних виробників та експортерів, біржові котирування.

Світовому ринку сировини притаманна велика кількість цін основних виробників-експортерів, які відіграють роль у формуванні світових цін. Це пов'язано із значною зональністю торгівлі окремими видами сировини, використанням різних валют, порушеннями балансу пропозиції і попиту на сировинні товари. Так, у період дефіциту нафти на світовому ринку ціни на нафту визначеної марки залежно від країни-постачальника і покупця відрізнялись в окремі роки у 1,5–2,0 рази. Це обумовлено різними взаємовідносинами сторін: знижки з ціни надавались покупцям, які вкладали кошти у розвідку нафти в країні-експортері, націнки – за відсутності участі в цій діяльності.

Щоб попередити або пом'якшити стрімкі коливання цін на сировину, країни – основні виробники та експортери (передусім, країни, що розвиваються) утворюють міждержавні асоціації, які по-різному впливають на збалансованість попиту і пропозиції, а отже, і на формування динаміки світових цін сировинних товарів.

У зовнішній торгівлі сільськогосподарською продукцією, що належить до сировинних товарів, ціни формуються не за середніми, а за гіршими умовами виробництва через обмеженість сільськогосподарських угідь. Сезонний характер цього виробництва обумовлює

велику роль у міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією ф'ючерсних товарних бірж, у рамках яких визначаються світові ціни на неї. На ціни світового ринку цієї продукції впливає втручання держав шляхом застосування різних методів та форм обмеження імпорту і стимулювання експорту. Міждержавне співробітництво на відповідних товарних ринках набуває форми міжнародних товарних угод. В останні десятиліття діяли угоди щодо пшениці, цукру, кави, какао, оливкового та вершкового масла, чаю, які суттєво впливали на ціни відповідних товарних ринків.

Зазначені особливості формування цін на продукцію переробної промисловості і сировинні продукти, значний вплив розвинених країн на рівень світових цін на сировину є основою для обґрунтування тези щодо несправедливості в розподілі доходів на світовому ринку, від якої потерпають країни – продуценти сировинних товарів.

На основі узагальнення історії розвитку цивілізації багато дослідників робили висновок, що країни, які вивозять сировину, вже саме цим приречені на бідність, оскільки запаси сировини зменшуються, а кваліфікація працівників знижується, адже заготівля сировини потребує лише мінімальних навичок. Водночас, міжнародний досвід свідчить, що добробут держави і громадян безпосередньо залежить від кваліфікації працівників. З цієї ж причини стають більш багатими країни, що ввозять сировину. Вони не втрачають національні ресурси, а за рахунок обробки і переробки ввезеної сировини трудові навички їхніх працівників постійно підвищуються.¹

Для підтвердження чи спростування твердження щодо причин бідності країн з сировинною спрямованістю експорту було здійснено дослідження умов торгівлі за 100 років (1870–1980), результати якого викладені в праці П.Х. Ліндєрта. Дослідники визначили траєкторію руху умов торгівлі для експортерів сировини на основі динаміки відносних цін, тобто відношення індексу цін на ряд сировинних продуктів (тропічних, сировини без нафти, що експортується до Європи) до індексу цін на промислові вироби, які закупаються на світовому ринку в обмін на сировину. Зниження цього показника означає подешевшання сировини, тобто погіршення умов торгівлі для її постачальників. У цілому ж дослідження виявило лише незначну понижувальну тенденцію в динаміці умов торгівлі експортерів сировини у довгостроковому періоді. Так, реальні ціни на тропічні продукти в середньорічному обчисленні знизились за століття всього

¹ Балашов Д. Святая Русь / Д. Балашов. – М. : Сов. писатель, 1991. – С. 87. – (Сер. «Государи Московские»).

лише на 0,2%, пшениці – на 0,4%. Сировинні продукти (без нафти) практично не подешевшали,¹ а отже, умови торгівлі цими товарами завдяки своїй стабільності не були причиною нижчих доходів продуцентів сировини від торгівлі нею. Але обсяг випуску цих продуктів на одиницю витрат зростав повільніше, тому розрив у доходах між сировинним і промисловим секторами світового господарства збільшувався. Науковці дійшли висновку, що проблема цього розриву полягає в недостатньому виробництві більшості сировинних продуктів (крім нафти).

Низка досліджень, проведених експертами ООН у 1949 р., а також Кіндлебергером у 1956 р., Спраусом у 1983 р., Гриллі та Янгом у 1988 р., підтвердили, що умови торгівлі основними сировинними і промисловими товарами країн, що розвиваються знижувалися дуже невисокими темпами – на 0,6% у середньорічному обчисленні впродовж 1953–1986 рр. Водночас, науковці виявили, що, незалежно від постійного погіршення умов торгівлі, дохідність від неї в цих країнах зросла завдяки стрімкому збільшенню обсягів експорту: за 1953–1983 рр. умови торгівлі знизились майже на 20%, але дохідність від експорту зросла майже на 165%.²

86% світового ВВП, а на 20% населення країн, що розвиваються лише один відсоток.³

Однак, незважаючи на результати цих досліджень, несправедливість у розподілі вигоди від міжнародної торгівлі призводить до значної диференціації рівнів країн: на 20% населення планети, яке проживає в розвинених державах, припадає 86% ВВП, а на 20% мешканців країн, що розвиваються – лише 1%.

У структурі світового ВВП (2007 р.) економічно розвинені країни становлять більше 70%, країни, що розвиваються – майже 26%, з перехідною економікою – трохи більше 3% (табл. 1.7).

Слід зазначити, що розвинені країни, декларуючи прихильність до лібералізації торговельних відносин, на практиці не притримуються принципів вільної торгівлі. Так через протекціонізм індустріальних країн сільське господарство країн, що розвиваються втрачає 20% свого доходу. Країни – члени ОЕСР щорічно виділяють багато-

¹ Балашов Д. Святая Русь / Д. Балашов. – М. : Сов. писатель, 1991. – С. 100–104. – (Сер. «Государи Московские»).

² Сальваторе Д. Международная экономика / Д. Сальваторе ; пер. с англ. – М. : Риа «ПК», 1998. – С. 310–312.

³ Цены и ценообразование / под ред. Б.Е. Есипова. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – С. 532.

мільярдні кошти на підтримку власних виробників аграрної продукції, що порушує умови конкуренції і спричиняє суттєві втрати країн, що розвиваються, від нееквівалентного обміну на ринках продукції.

Таблиця 1.7

Структура світового ВВП у 2006–2007 роках

Регіони	2006		2007	
	ВВП, млрд дол. США	Відсоток до підсумку	ВВП, млрд дол. США	Відсоток до підсумку
Світ	48516,86	100	54273,89	100
Економічно розвинені країни, у тому числі:	35124,12	72,4	38436,54	70,8
ЕКР Америки	14444,26	29,8	15241,55	28,1
ЕКР Азії	4532,20	9,3	4555,09	8,4
ЕКР Європи	15273,54	31,5	17589,12	32,4
ЕКР Океанії	874,11	1,8	1050,78	1,9
Країни, що розвиваються, у тому числі:	12015,96	24,8	14055,19	25,9
КР Африки	1094,75	2,3	1252,57	2,3
КР Америки	3029,63	6,2	3534,21	6,5
КР Азії	7869,73	16,2	9244,81	17,0
КР Океанії	21,86	0,0	23,61	0,0
Країни з перехідною економікою	1376,78	2,8	1782,16	3,3
Країни з перехідною економікою Азії	138,18	0,3	175,25	0,3
Країни з перехідною економікою Європи	1238,60	2,6	1606,91	3,0

Джерело. Розраховано автором за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online : стат. бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Високі та стабільні темпи розвитку індустріальних країн обумовлені постійною фінансовою підтримкою НДДКР і швидким впровадженням їх результатів. Використання нових технологій дозволяє отримувати монопольні надприбутки, які спрямовуються, зокрема на збільшення конкурентних переваг за рахунок забезпечення розвитку економіки знань. Країни, що розвиваються не мають значного наукового та інноваційного потенціалу, а отже змушені

вдаватися до нееквівалентного зовнішньоекономічного обміну на основі природних і людських ресурсів. Це призводить до збільшення розриву у рівнях розвитку авангарду й периферії світового господарства, посилення залежності країн, що розвиваються від кон'юнктури світового ринку.

В останні десятиліття процеси прискорення глобалізації та науково-технічна революція спричинили якісні зрушення у міжнародному поділі праці та взаємозв'язках між країнами з різним рівнем розвитку. Однією із суттєвих змін став поступовий перехід від міжгалузевої спеціалізації, яка була характерною для країн з недостатнім розвитком продуктивних сил і закріплювала за ними продукування сировини й продуктів сільського господарства, до внутрішньогалузевої, заснованої не лише на використанні природних ресурсів, а передусім – на результатах науково-технічної діяльності. Новим чинником розвитку МПП нині стало залучення до сучасних його форм країн, що розвиваються.

Вступаючи на шлях індустріалізації, країни, що розвиваються мали на вибір дві моделі розвитку. Перша ґрунтувалась на стратегії внутрішньо орієнтованого розвитку, спрямованого на імпортозаміщення та забезпечення власними промисловими товарами, друга – на засадах експортоорієнтованої економіки, більш активну участь в міжнародному поділі праці, міжнародній спеціалізації й кооперації.

У групі країн, які вибрали першу модель, завдяки реалізації політики імпортозаміщення отримали прискорений розвиток легкої і деревообробної промисловостей, вироби яких зросли у структурі експорту. Прагнення до самозабезпечення промисловими товарами є і нині основою розвитку великих країн Латинської Америки – Аргентини, Бразилії, Мексики, а також Індії та низки інших азійських держав. Однак ці країни стикаються із проблемою недостатньої ємності внутрішніх ринків для величезного асортименту промислової продукції при незначній залежності їхніх економік від зовнішнього ринку. Деякою мірою це питання намагались вирішити створенням регіональних економічних угруповань, але й вони не полегшували розвиток виробництва всіх видів продукції та її реалізацію. Крім того, країни з внутрішньоорієнтованою стратегією розвитку відчували недостатність технологій, машин і устаткування для організації сучасного виробництва, а також окремих видів сировини й напівфабрикатів, які могли надійти лише за імпортом.

З викладеного можна зробити висновок, що країни, які обрали шлях імпортозаміщення і самозабезпечення промисловою продукцією не можуть розвиватись без зв'язку зі світовим ринком. Але вихід на

цей ринок ускладнюється через низьку конкурентоспроможність національних товарів, вироблених за умов використання протекціоністських засобів захисту. Тому експорт промислової продукції цієї групи країн розвивається досить повільно.

З 1980-х років і до початку ХХІ ст. промислове виробництво у найбільш промислово розвинених країнах Латинської Америки – Мексиці, Бразилії, Аргентині зростає темпами, нижчими ніж у видобувній промисловості. На ці країни припадає нині близько 14% експорту продукції обробної промисловості та експорту машин і устаткування країн, що розвиваються. Індія, яка створила вагомий промисловий потенціал, не змогла адаптуватись до вимог глобалізації, не витримала зростаючої конкуренції з імпортом. Її частка в експорті промислових виробів країн, що розвиваються становить лише 3%, а в експорті машин і устаткування – лише 1%.

Країни, які обрали експортоорієнтований шлях розвитку, спочатку теж активізували зростання легкої та інших трудомістких галузей промисловості, отримуючи від її експорту валюту. Але у подальшому валютні доходи дозволили започаткувати розвиток сучасних видів промисловості, передусім, електронної. Завдяки входженню у міжнародні промислові комплекси на основі спеціалізації й кооперації, ця група країн отримала можливість використувувати сучасні технології та методи менеджменту, що забезпечувало випуск та експорт якісної продукції електронної й машинобудівної промисловості. При цьому значна частина випуску і експорту припадала не на готові вироби, а на деталі, вузли, інші види комплектуючих. Так, за даними СОТ, частка комплектуючих виробів в експорті устаткування і транспортних засобів складає в Таїланді – 32,5%, Бразилії – 33,9%, Тайвані – 36,3, Гонконзі – 46,2, Нікарагуа – 81,6%.

Досвід нових індустріальних країн свідчить, що вони можуть спиратись не лише на традиційні чинники – природні та людські ресурси, але й створювати нові порівняльні переваги, розвиваючи складні високотехнологічні види промислової діяльності. Вагому роль у цьому процесі відіграють ТНК, які інвестували кошти у створення нових видів промислової діяльності в країнах, що розвиваються, знижуючи власні витрати за рахунок використання низької вартості робочої сили та відносно менш суворих вимог екологічного законодавства. ТНК створюють вузькоспеціалізовані підприємства, що виготовляють окремі деталі і вузли, а кінцеву продукцію виробляють у промислово розвинених країнах. У результаті значна частина

експорту продукції обробної промисловості з країн, що розвиваються формує внутрішньофірмову торгівлю в рамках ТНК.

Суттєві зрушення у зовнішній торгівлі країн, що розвиваються відображаються у змінах товарної структури їх експорту (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Товарна структура експорту країн, які розвиваються, %

	1958	1970	1977	1992	1996	2001	2006
Продовольство	31,9	24,3	15,0	10,2	8,6	6,7	3,8
Сировина (включаючи паливо)	24,4	18,2	8,9	6,0	5,2	3,9	3,9
Мінеральне паливо	29,0	33,3	57,0	23,1	17,7	16,4	22,7
Продукція обробної промисловості, у т.ч:	11,2	23,4	19,2	59,5	67,8	70,6	64,7
хімікати	0,9	1,5	1,5	4,6	5,2	5,4	5,9
машини і транспортні засоби	0,6	2,4	4,1	20,8	30,5	34,6	32,1
інша продукція обробної промисловості, з неї:	9,7	9,5	13,5	34,1	32,1	30,6	26,7
чавун і сталь	-	1,0	0,7	2,3	2,2	1,6	2,6
інші метали і металева продукція	-	6,8	2,5	3,2	1,4	1,5	1,6
тканини та одяг	-	5,8	3,0	8,3	6,7	7,2	4,9

Джерело. Monthly Bulletin of Statistics. 1994 May; 1999, May; 2002, November; 2008.

Тенденція зростання частки в експорті країн, що розвиваються продукції обробної промисловості була розпочалася ще у 1960-ті роки, коли її питома вага зросла майже удвічі з 11,2 до 23,4% (при зменшенні частки сировини і продовольства).

Різке підвищення цін на нафту у 1970-ті роки спричинило зростання частки мінерального палива у структурі експорту країн, що розвиваються до 57%. Після падіння цін на нафту і зниження паливної складової в експорті, частка продукції обробної промисловості продовжувала зростати, передусім, за рахунок збільшення експорту машин і транспортних засобів з 2,4% у 1970 р. до 32,1% у 2006 р. При цьому в експорті цієї групи товарів значне місце посідають високотехнологічні товари. Так, вже у 1996 р. 35% світового експорту офісного і телекомунікаційного обладнання припадало на країни Азії та Океанії. Низка цих країн спеціалізується на виробництві та експорті текстилю і одягу. Приміром більше половини світового експорту цієї продукції забезпечують країни Східної, Південної та Південно-Східної Азії.

Суттєві позитивні зрушення в структурі експорту за умов його високої динаміки є характерними для Китаю. За останні три десятиліття в 3,5 рази зменшилась частка сировини і харчової продукції в його експорті і нині становить менше 10%. Натомість у 12 разів зросла частка машин і устаткування. На сьогодні саме на експортоорієнтовані країни припадає визначальна частина промислового експорту країн, що розвиваються (передусім машин і устаткування).

Нові індустріальні країни Південно-Східної Азії – Гонконг, Сінгапур, Тайвань, Республіка Корея, Індонезія, Малайзія, Тайланд, а також Китай займають в експорті промислових виробів країн, що розвиваються, більше 70% і більше 3/4 обсягу експорту машин і устаткування.

Вказані позитивні зміни у зовнішній торгівлі окремих країн, що розвиваються, свідчать про підвищення в їх експорті частки сучасних видів продукції обробної промисловості. Однак багато інших країн, що розвиваються, не досягли високої динаміки експортоорієнтованої промисловості, що вказує на наявність диференціації країн, що розвиваються за рівнем розвитку. Окремі автори висловлюють думку, що причиною цього є неоднозначний вплив економічної глобалізації на промисловий розвиток країн світової периферії¹. Переміщення у ці країни з розвинутих країн виробництва технічно нескладних деталей, вузлів, комплектуючих частин ускладнює становлення у них ключових видів сучасної промислової діяльності, в яких забезпечувалось би створення високої доданої вартості та генерувався попит на продукцію сумісних виробництв. Ці процеси посилюються також і через послаблення ролі національних держав, звуження їх регуляторних можливостей.

Ці проблеми особливо відчутно проявились в країнах Латинської Америки, які обрали внутрішньоорієнтований шлях розвитку і втратили досягнуті на початковому етапі позиції у виробництві машино-технічної продукції. Так, Аргентина і Бразилії зосередили свою діяльність лише на переробці й постачанні на експорт продовольства та сільськогосподарської продукції. Лише Мексика, за допомогою американського капіталу, підключилась до виробничих мереж ТНК і спеціалізується на технічно нескладних трудомістких операціях із виготовлення деталей для підприємств електронної промисловості та їх поставок у США. Але в цілому в країнах Латинської Америки динаміка економічного зростання і експорту значно нижча, ніж у нових індустріальних країнах Південної та Південно-Східної Азії.

¹ Мировая экономика: прогноз до 2020 г. / под. ред. акад. А.А. Дынкина ; ИМЭМО РАН. – М. : Магистр, 2007. – С. 64.

Більшість країн орієнтуються на використання природних ресурсів Тихоокеанського регіону, Африки, Карибського басейну традиційно спеціалізуються на експорті одного-двох видів сировинних товарів. Приміром, Саудівська Аравія, Нігерія, Конго, Габон експортують нафту, Замбія – мідь, Мавританія – залізну руду, Гондурас – банани, каву. Ці країни мають низький рівень розвитку промисловості, в експорті переважає сировинна продукція з низьким ступенем обробки, можливості для підвищення економічної динаміки є обмеженими.

Для суттєвої зміни на краще ситуації у країнах, що розвиваються необхідно, як свідчить світовий досвід, забезпечити умови для внутрішнього нагромадження капіталу та його спрямування до галузей, спроможних виробляти конкурентну продукцію з високою часткою доданої вартості. Це дозволить підвищити експортний потенціал національної економіки та створити засади для подальшого економічного зростання.

Розглядаючи проблеми розвитку зовнішньої торгівлі та розподілу доходів від неї, які стосуються країн, що розвиваються, можна дійти висновку, що вони мають багато спільного із аналогічними проблемами низки країн з перехідною економікою. Це обумовлено їх спільними завданнями підвищення темпів економічного зростання, забезпечення умов для прискорення технологічної модернізації та структурної перебудови економіки.

Дослідження проблем розвитку економіки та зовнішньої торгівлі України дозволяє констатувати, що її теж можна віднести до групи країн, які потребують модернізації виробництва і структури експорту. Для подальшого розвитку Україні слід прискорити структурне реформування економіки, позбавитись тягаря збиткових неефективних підприємств, підвищити рівень корпоративного управління, покращити інвестиційний клімат, створити нові конкурентні переваги на основі використання інновацій.

Висновки

Аналіз світових тенденцій, які спостерігаються за умов посилення глобалізаційних процесів, а саме: випереджаюче зростання міжнародної торгівлі порівняно з темпами зміни узагальненого показника економічної діяльності (ВВП) та промислового виробництва; зміни

товарної структури світового ринку на користь машинобудування та високотехнологічної продукції; прискорене зростання торгівлі послугами; зміни географічної структури зовнішньої торгівлі завдяки прискоренню темпів її зростання у країнах, що розвиваються; розширення участі національних виробників у міжнародних виробничих мережах, утворюваних ТНК та БНК; посилення ролі торговельних угод в різних регіонах світу; становлення єдиної світової системи регулювання основних економічних процесів дозволяє стверджувати, що ступінь участі окремих країн у процесах глобалізації, можливості отримання від неї позитивних результатів залежать від ефективності економічної політики та, як наслідок, високих темпів зростання економіки.

Аналіз цих тенденцій в економіці України свідчить, що країна відстає від провідних держав у сфері використання сучасних технологій, участі у глобальних виробничих мережах ТНК, ефективності зовнішньоторговельної діяльності. Причинами того, що зовнішня торгівля не стала локомотивом економічного зростання були шокова лібералізація, вивезення капіталу в офшори, зволікання із модернізацією підприємств.

Підвищення національної конкурентоспроможності тісно пов'язане із активізацією структурного реформування економіки, що сприятиме удосконаленню структури експорту; накопиченням потенціалу створення ТНК, що дозволяють підвищити технологічний рівень виробництва; збільшенням фінансування галузей, які забезпечують розвиток інтелектуального капіталу; інституційним удосконаленням регуляторної діяльності держави у зовнішньоторговельній сфері.

Посилення глобалізації спричинило суттєві зміни у сфері міжнародної торговельно-економічної взаємодії, які полягають у формуванні глобальних ринків; зменшенні ролі держави за умов інституціонального оформлення світової торговельної регуляторної системи; створенні регіональних інтеграційних об'єднань з високим рівнем лібералізації торговельних відносин, зумовлених діяльністю ТНК та впровадженням нових технологій; трансформації торговельно-збутової моделі міжнародного співробітництва у виробничо-збутову, що супроводжується зміною структури об'єктів і суб'єктів світового ринку.

Узагальнення особливостей світової торгівлі сировинними товарами, а також продукцією переробних галузей, яка переважає в експорті країн, що розвиваються неоднакових чинників та умов

формування цін на них свідчить про нееквівалентність обміну між ними та розвиненими країнами. Це такі особливості, як визначення цін за співвідношенням попиту і пропозиції на відповідних світових ринках без врахування національного рівня витрат і цін; використання біржових котирувань для визначення світових цін для більшості сировинних товарів; використання цін, встановлених у міжнародних товарних угодах.

Об'єктивними причинами збереження асиметрії у світовому господарстві нееквівалентного обміну, є передусім розрив між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, за рівнем наукового та інноваційного потенціалу, через що зовнішньоторговельний обмін відбувається на основі їх природних та людських ресурсів; спеціалізація на обмеженій кількості експортних товарів, а також неоднакові інституційні спроможності різних країн щодо реалізації обраних стратегій розвитку – експортоорієнтованої чи імпортозаміщення.

Країнам, що розвиваються та з перехідною економікою, в тому числі й Україні необхідно забезпечити умови для внутрішнього накопичення капіталу та спрямування його на виробництво конкурентоспроможної продукції з високою часткою доданої вартості.

РОЗДІЛ 2

ГЛОБАЛЬНА ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ В РАМКАХ РЕГУЛЯТОРНОЇ СИСТЕМИ

2.1. Розвиток системи регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин

Процес посилення глобалізації сприяв перетворенню світового господарства на цілісний господарський механізм, який за сучасних умов потребує відповідного регулювання. Саме тому підвищилась роль міжнародних економічних організацій як інституцій наднаціональної економічної взаємодії. У сфері міжнародної торгівлі завдання міжнародних інституцій, передусім СОТ, полягає у створенні більш сприятливих умов для руху товарів, послуг, капіталу, удосконалення міжнародних розрахунків з метою забезпечення відповідності процесів інтернаціоналізації виробництва та механізмів регулювання міжнародних економічних відносин. Об'єктивні процеси інтернаціоналізації наштовхуються на бар'єри, які національні держави намагаються зберегти для захисту власного товаровиробника. За цих умов міжнародні організації вишуковують шляхи для послаблення захисних бар'єрів на кордонах, які б не порушували національні економічні інтереси окремих держав.

Після другої світової війни активізувались зусилля низки країн щодо створення міжнародної організації з питань торгівлі та зайнятості, в результаті яких у 1947 р. була підписана Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Ця багатосторонній торговельний договір ґрунтувався на застосуванні режиму найбільшого сприяння у торгівлі між всіма країнами, що його підписали.

У наступні десятиліття діяльність ГАТТ зосереджувалась на зниженні мита в торгівлі між країнами-учасницями. Вже в результаті першого раунду переговорів були знижені мита в середньому на 35% на товари, які склали 54% імпорту капіталістичних країн. Протягом 1949–1967 рр. відбулося ще 5 раундів переговорів, кожний з яких характеризувався значним зниженням мит.

Після Кеннеді-раунду (Женева, 1964–1967 рр.) склались передумови для зниження ролі мита, пов'язані з науково-технічною революцією та зміною характеру конкуренції на світових ринках. Цінова конкуренція витіснялась чинниками нецінової конкуренції – новизною продукції, її якістю, прогресивністю й надійністю конструкції, кращими умовами технічного обслуговування тощо.

Новий раунд переговорів розпочався у вересні 1973 р. в Токіо за участю 99 держав (розвинених і тих, що розвиваються). Головним результатом цього раунду, що тривав до 1979 р. було укладення низки угод, що стосувались регулювання практики застосування деяких нетарифних бар'єрів, зокрема використання субсидій та компенсаційного мита, методів митної оцінки вартості товару, що ввозиться, і ліцензування імпорту. Ці питання вперше стали предметом обговорення і угод, оскільки за умов вагомого зниження митного тарифу почала зростати роль нетарифних обмежень як дієвого методу регулювання міжнародної торгівлі.

В угоді про субсидії та компенсаційні мита зазначалось, що держави широко застосовують таку форму втручання в економіку як субсидування виробництва і експорту, порушуючи основні вимоги ГАТТ, і містився заклик у подальшому відмовитись від надання субсидій на експорт готових виробів. Методикою укладання угоди про технічні бар'єри у міжнародній торгівлі було загальмування подальшого розповсюдження використання національних технічних норм і стандартів як нетарифних обмежень.

Однак обговорення вказаних питань виявило протиріччя між потребами та інтересами розвинених країн, та країн, що розвиваються. Останні вважали, що угоди про нетарифні обмеження ігнорують їх експортні інтереси і підтримують протекціоністську практику розвинених країн. Особливо гострими залишались протиріччя між країнами з приводу зниження тарифів у сфері торгівлі сільськогосподарськими товарами.

Отже впродовж семи раундів переговорів у рамках ГАТТ було досягнуто значне скорочення тарифів, що призвело до формування середньої ставки на рівні 4,7%, при цьому активізувалось використання нетарифних обмежень. Але не всі поставлені питання вдалося вирішити. Не було досягнуто консенсусу щодо проблем торгівлі сільськогосподарською продукцією, не сформовано угоди щодо захисних заходів.

Восьмий раунд ГАТТ (Уругвайський) був найбільш значущий як за кількістю країн-учасниць (123), так і за важливістю питань, що розглядалися, зокрема щодо торгівлі послугами, торговельних аспектів прав інтелектуальної власності, правил врегулювання торговельних суперечок та огляду торгової політики країн. Прогрес у вирішенні цих проблем сприяв більшій прозорості національних торговельних режимів. Вдалося досягти позитивних зрушень і в перемовинах стосовно торгівлі сільськогосподарською продукцією, зниження ескалації тарифів, зменшення нетарифних обмежень, використання

захисних заходів у торгівлі окремими товарами, зокрема, продукцією сільського господарства, тропічними товарами, продукцією, що виробляється з природних ресурсів (рибні продукти, продукти лісного господарства, кольорові метали і матеріали), а також питань, спрямованих на поступове усунення угоди про торгівлю текстилем та одягом, яка не відповідала правилам ГАТТ.

Під час Уругвайського раунду багатьох країн висловили прагнення приєднатися до ГАТТ, що свідчило про їх розуміння дієвості цієї системи як інструмента регулювання міжнародної торгівлі. Важливо, що її розвиток відбувався поступово і постійно впродовж багатьох років, що дозволяло країнам адаптуватися до посилення лібералізації у світовій торгівлі, пристосуватися до загальних правил, використання яких може сприяти економічному зростанню та підвищенню добробуту країн-учасниць.

Однак економічні кризи 1970-х та 1980-х років змусили уряди багатьох країн вдаватися до різних протекціоністських заходів, до застосування субсидій, а також укладання двосторонніх угод з метою розподілу ринків. Це підірвало довіру до системи ГАТТ, адже вона вже не відповідала більш складній структурі міжнародної торгівлі і не змогла вирішити ряд питань, поставлених на Уругвайському раунді.

Наступним важливим кроком у розвитку світової регуляторної системи було створення СОТ на початку 1995 р. Угода про створення СОТ охоплює угоди щодо нових редакцій ГАТТ, генеральну угоду з торгівлі послугами (ГАТС) і угод про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності а також домовленості щодо правил і процедур врегулювання суперечок і механізм огляду торгової політики. Винятком із загальних правил є низка угод, які встановлюються між обмеженим числом учасників, зокрема, угоди про торгівлю цивільною авіаційною технікою, державні закупівлі, торгівлю молочними продуктами та яловичиною.

Враховуючи широкий ареал компетенції СОТ, можна констатувати, що СОТ є не просто продовженням ГАТТ під новою назвою, а організацією, яка спроможна регулювати світову торгівлю товарами і послугами на новій договірно-правовій базі.

Зацікавленість країн у членстві в СОТ обумовлені її метою, завданнями, функціями і принципами, які створюють власне механізм регулювання міжнародної торгівлі.

Мета СОТ має багатоплановий характер і стосується найважливіших сторін світового розвитку. Вона полягає у зміцненні міжнародної економіки, розширенні світової торгівлі, збільшенні інвестицій,

підвищенні рівня життя та реальних доходів населення всього світу, підвищенні рівня зайнятості, розвитку виробництва, оптимальному використанні світових природних ресурсів.

Досягнення цієї багатопланової мети СОТ передбачається шляхом виконання її основного завдання, а саме – сприяти лібералізації світової торгівлі шляхом зниження імпортного мита та ліквідації різних нетарифних бар'єрів.

Головні функції СОТ полягають у:¹

- виконанні адміністративної роботи, пов'язаної з проведенням багато-сторонніх переговорів та імплементацією угод;
- спостереження за станом світової торгівлі та надання консультацій з питань управління в сфері міжнародної торгівлі;
- забезпеченні механізму врегулювання торгових суперечок;
- співробітництві з іншими міжнародними організаціями, що впливають на формування глобальної торгової політики, зокрема МВФ та Світовим банком;
- періодичному огляді торгівельної політики держав-членів.

Принципи, на яких основана діяльність СОТ, розкриті в ст. 1, 2, 3, 9-11 ГАТТ/СОТ і складають у сукупності її правову базу. До них належать, передусім, режими найбільшого сприяння та національний режим, а також прозорість (транспарентність) і гласність торгівельної політики, стабільність, обмеження державного втручання у світову торгівлю, вільний транзит².

Принцип транспарентності (прозорості) і гласності торговельної політики полягає в тому, що будь-які норми стосовно зовнішньоекономічних угод повинні бути загальнодоступними і публікуватись до їх введення.

Стабільність забезпечується обов'язковістю виконання зобов'язань щодо доступу на ринки товарів та послуг, які члени СОТ беруть на себе при вступі до цієї організації. Обмеження державного втручання у міжнародну торгівлю стосується заборони субсидій, крім визначених випадків, які окремо обумовлюються. Нарешті, принцип вільного транзиту сприяє забезпеченню доступу товарів до ринку будь-якої країни.

¹ Інституціональні та процедурні механізми системи ГАТТ / СОТ у регулюванні світової торгівлі / С.Г. Осика, О.В. Оніщук, А.С. Осика та ін. – К. : Укр. акад. зовніш. торгівлі, 2000. – 286 с. – (Система Світової організації торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів). – С. 35.

² Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів : тексти офіц. док. / пер. В.С. Антошук та ін. ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : Вимір, 1998. – 503 с. – С. 1–11.

Аналіз текстів вказаних вище статей дозволив виявити неоднозначний характер використання принципів положень, кожне з яких має різні тлумачення і доповнення, що свідчить про можливість маневрувати при прийнятті рішень щодо застосування різних заходів як інструментів регулювання зовнішньої торгівлі. Така неоднозначність не є випадковою, завдяки їй деякою мірою реалізується компроміс між ідеологією лібералізму і протекціонізму, між країнами-експортерами та імпортерами, між промислово розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Діяльність СОТ щодо врегулювання світогосподарських зв'язків охоплює багато різних аспектів зовнішньоторговельних відносин і тому є складною і суперечливою, має позитивні риси та негативні наслідки її функціонування, які слід враховувати країнам-учасникам чи країнам, що готуються до вступу до СОТ і розробляють свою зовнішньоторговельну стратегію.

Дослідження офіційних документів СОТ дозволяє сформулювати можливі позитивні та негативні ознаки в її діяльності.

До позитивних слід віднести такі:

- національний споживач отримує значно більший вибір товарів і послуг, причому не лише за рахунок імпорту, а й завдяки розширенню вітчизняного виробництва та збагаченню асортименту товарів і послуг. Останній формується як результат зниження цін на імпортні матеріали, комплектуючі та устаткування за умов вільної торгівлі. Конкуренція з імпортними товарами стимулює максимально ефективне вітчизняне виробництво, що непрямим чином впливає на зниження цін і підвищення якості виробленої продукції;
- доходи виробників підвищуються завдяки збільшенню експорту вітчизняної продукції, що сприяє зростанню податкових надходжень до бюджету, тобто доходів і добробуту населення в цілому;
- ефективність зовнішньоторговельної діяльності держави зростає при застосуванні принципів СОТ, передусім, за рахунок спрощення системи мита та інших торгових бар'єрів. Передбачуваність і прозорість на всіх рівнях сприяє залученню іноземних торгових партнерів та збільшенню сукупного товарообігу країни;
- відсутність дискримінації, прозорість, висока міра визначеності умов торгівлі та їх спрощення зумовлюють зниження витрат компаній, оптимізацію їхньої діяльності, покращення клімату для торгівлі та інвестицій;
- торговельно-економічні відносини між країнами-учасниками СОТ стають справедливішими та більш ефективними. Система СОТ забезпечує однакові шанси для всіх членів, надаючи право голосу

невеликим країнам і обмежуючи цим диктат великих країн, що мало б місце у разі двосторонніх переговорів. Більше того, невеликі країни, об'єднуючись в союзи, можуть досягти більшого успіху на переговорах. В той же час для великих країн відпадає необхідність вести переговори з багатьма своїми торговельними партнерами, оскільки згідно з принципом недискримінації досягнуті в ході переговорів угоди щодо зобов'язань автоматично поширюються на всіх учасників СОТ;

– СОТ створює ефективний механізм для вирішення торгових суперечок (спорів), які за відсутності такого механізму могли б призвести до важких конфліктів. Цьому сприяє домовленість щодо прав і процедур, які регулюють вирішення суперечок на всіх етапах розвитку та розв'язання торгового конфлікту між країнами-членами.

Дотримання нових правил міжнародної торгівлі країнами-членами СОТ сприяє також створення в рамках організації єдиного органу з питань вирішення спорів у міжнародній торгівлі товарами та послугами. Активна діяльність у сфері вирішення суперечок пов'язана з опрацюванням положень щодо його порядку, які спираються на низку важливих принципів та процедур і включають: право кожної країни-члена подати скаргу до експертної комісії; гарантію того, що ця комісія буде діяти без затримок і незалежно, керуючись чіткими правилами і процедурами; право вимагати розгляду рішення комісії та його обґрунтування постійною апеляційною комісією; упевненість у тім, що комісія в своїй діяльності спиратиметься на кваліфікованих працівників, котрі мають досвід проведення правового аналізу проблем та прийняття рішень. Це сприятиме поступовому опрацюванню прецедентів та посиленню законодавчих норм міжнародної торгівлі.

Слід зазначити, що збільшення кількості суперечок, які виносяться на розгляд органів СОТ, свідчить зовсім не про зростання напруженості у світовій торгівлі, а швидше про зміцнення торгово-економічних зв'язків країн та збільшення довіри до системи вирішення суперечок у рамках СОТ.

Недоліками у діяльності СОТ, на наш погляд є, по-перше, невирішеність проблем застосування різних нетарифних бар'єрів, які продовжують гальмувати здійснення лібералізації світової торгівлі. По-друге, наявність небезпеки зведення нанівець режиму найбільшого сприяння, особливо для невеликих країн, через створення замкнутих економічних угруповань та регіоналізацію торгових потоків. По-третє, СОТ ще не змінила усталений міжнародний порядок, коли переважна частка торгівлі та інвестицій здійснюється між промислово розвиненими країнами. При вступі нових країн від них вимагають великих

поступок, які не відповідають реальній ситуації, що склалася у країнах-претендентах на вступ до СОТ. По-четверте, подальший розвиток правової бази СОТ може змінити баланс інтересів і спричинити загострення суперечок між різними державами та їх угрупованнями.

На сучасному етапі в рамках СОТ відбуваються процеси, які спричиняють зміни методів зовнішньоторговельного регулювання, а саме:

- тарифікація: всі нетарифні торговельні обмеження мають бути скасовані й перетворені на тарифні еквіваленти (звичайні мита) з врахуванням різниці між середніми внутрішніми і репрезентативними світовими цінами. На думку СОТ, тарифікація має забезпечити транспарентність торгівлі і визначити діючий рівень протекціонізму;

- зв'язування тарифів: країни-учасниці СОТ зобов'язані зв'язати рівні тарифів, тобто зафіксувати в переліку зобов'язань максимально допустимі з моменту приєднання до СОТ ставки ввізних мит. Країна не може встановити митні тарифи, які перевищують рівень зв'язування. За таких умов потерпілим країнам має бути надана компенсація;

- зниження рівня зв'язування – після вступу до СОТ середня максимально допустима митна ставка повинна бути знижена на 36% протягом шести років (для розвинутих країн). Скорочення має здійснюватись щорічно рівними частинами.

При цьому активізувалось використання нетарифних (адміністративних) методів зовнішньоторговельного регулювання, що зумовлено втратою митом протекціоністського значення.

Економічна політика окремих держав, спрямована на підтримку національної економіки за допомогою прямого і опосередкованого обмеження імпорту іноземних товарів, суперечить процесам глобалізації світового товарообігу. Необхідність координації балансу інтересів суб'єктів світової торгівлі, пошуку оптимального співвідношення лібералізації і протекціонізму привела до формування механізму багатостороннього міждержавного регулювання світової торгівлі.

Регулювання на міждержавному рівні полягає в домовленостях, які опрацьовуються урядами різних країн на основі компромісів у сфері економічної політики і практики, та спрямоване на створення сприятливих передумов для подальшого розвитку світогосподарських зв'язків.

Основні напрями багатостороннього регулювання світової торгівлі – це:

- створення зацікавленими державами договірно-правової бази торговельно-економічних відносин, у тому числі найважливіших принципів та норм;

- досягнення домовленостей щодо використання на національному рівні комплексу торговельно-політичних засобів впливу на світогосподарські зв'язки;
- розвитку міжнародних інститутів з вирішення торговельних суперечок, які виникають між суб'єктами зовнішньоторговельної діяльності;
- обміну інформацією і досвідом організації торговельно-економічних зв'язків.

Багатостороннє регулювання є органічною складовою механізму світової торгівлі. Воно виступає як засіб, що сприяє обміну матеріальними цінностями та послугами, виробничо-технічними знаннями і досвідом між національними виробниками-експортерами товарів та послуг.

Процес посилення багатостороннього регулювання має об'єктивну основу, оскільки пов'язаний зі зрушеннями в розвитку продуктивних сил під впливом НТП, які зумовлюють структурні зміни у сфері міжнародного поділу праці та сприяють інтернаціоналізації господарського життя. Реалізація результатів НТП набуває дедалі більш глобального характеру, виходячи за рамки не лише окремих виробництв і галузей, а й держав. Багатостороннє регулювання світової торгівлі на міждержавному рівні справляє визначальний вплив на умови здійснення торговельно-економічних зв'язків між країнами, на їх динаміку та структуру.

У першому десятилітті ХХІ ст. з відкриттям нового раунду переговорів (м. Доха) багатостороннє регулювання поширилось на всі аспекти економічного міждержавного співробітництва (дод. А), що обумовлене поглибленням інтернаціоналізації виробництва, основного на спеціалізації й кооперуванні на внутрішньо- і міжфірмовому рівні; загостренням конкурентної боротьби; посиленням взаємозв'язків та взаємозалежності національних економік; прискоренням науково-технічної революції, яка впливає на все більшу кількість країн.

Основними об'єктами багатостороннього регулювання нині стали: розвиток спеціалізації та виробничого кооперування; узгодження обсягів виробництва сировини та основних промислових товарів; торгівля послугами; сприяння розвитку міжфірмових зв'язків з боку національних урядів та неурядових організацій; обмежувальна ділова практика. Це знаходить втілення в розробленні та прийнятті спеціалізованими міжнародними організаціями рекомендацій, правил і норм у сфері промислового співробітництва та наданні матеріально-технічних послуг виробництву та торгівлі науково-технічними

знаннями, інжиніринговими послугами, у розробленні та підписанні міжнародних товарних угод щодо торгівлі окремими видами сировини і готовими виробами, а також угод щодо розвитку виробництва та експорту конкретних видів товарів.

Поступовий розвиток лібералізації та зміцнення дисципліни щодо застосування тарифних і нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі промисловими товарами показав, що конче необхідним стає розроблення загальновизнаних правил як для торгівлі, так і для низки інших сфер міжнародних торговельно-економічних відносин.

Для цього періоду характерним став інтенсивний приріст іноземних інвестицій, навіть за умов його стримування жорсткими національними вимогами до іноземних інвесторів. Активізувалась недобросовісна конкуренція, зокрема торгівля фальсифікованими товарами, використання результатів чужих науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, що вимагало термінового розроблення загальних норм регулювання міжнародної торгівлі послугами, загальних підходів до торгових аспектів інвестиційної політики й прав інтелектуальної власності.

Нині значна увага приділяється удосконаленню організації міжнародного торговельного обміну, проводиться робота з уніфікації торгових документів, покращення практики арбітражу, процедур, пов'язаних із підписанням та виконанням зовнішньоторговельних угод.

Характерною рисою багатостороннього регулювання є участь різних за розміром та рівнем економічного розвитку країн у процесі узгодження суперечок. Це впливає на форми і методи багатостороннього регулювання, які набувають більшої гнучкості, оскільки мають відобразити інтереси все більшого числа учасників світогосподарських зв'язків.

Відбулися зміни і в механізмі багатостороннього регулювання. Основними його принципами стали послаблення митно-тарифного захисту країн-учасниць і стримування нетарифного протекціонізму в узгоджених рамках. Заходи, які здійснюються у процесі багатостороннього регулювання, спрямовані на розширення внутрішньокорпоративного обміну, розвиток внутрішньофірмової спеціалізації та кооперування виробництва, більш тісний зв'язок економік промислово розвинутих країн, подальше поглиблення світогосподарських зв'язків на міжфірмовому рівні. Зросло значення організаційних структур, що регламентують торговельно-політичну діяльність держав, а також ролі регіональних торговельно-економічних інтеграційних угруповань та організацій.

Сучасним процесам лібералізації притаманні принципово нові риси. Передусім це стосується значного розширення сфери регуляторних заходів, які вийшли далеко за межі тарифної політики, охоплюючи всі галузі господарського життя.

Якісних змін зазнав механізм міждержавного регулювання зовнішньої торгівлі: він набув глобального характеру, відрізняється величезними масштабами узгоджених міжнародних дій, скоординованих зусиль багатьох країн у справі забезпечення лібералізації зовнішньоторговельного обміну. Це дозволило досягти довгострокового і досить вагомого зниження загального рівня перешкод у всіх аспектах зовнішньої торгівлі. Водночас слід мати на увазі, що межі лібералізації зовнішньоторговельного обміну визначаються суперечностями в розвитку міжнародних виробничих відносин.

Лібералізація торгівлі як процес зниження бар'єрів для імпортованої продукції спроможна досягти позитивних результатів завдяки тому, що під її впливом ресурси із захищених бар'єрами секторів, у яких країна не має порівняльних переваг, переводяться у більш ефективні сектори, де експорт може бути конкурентоспроможним. Ця теза відповідає реаліям розвинених країн, хоча і вони не у всіх секторах економіки дотримуються лібералізації. Для країн, що розвиваються, традиційні ресурси, зокрема трудові, не є обмежувальним чинником для розвитку нових галузей та експорту. Практика країн, що розвиваються, свідчить, що лібералізація, за відсутності інших чинників розвитку, передусім інвестицій та нових технологій, достатнього рівня інфраструктурного та інституціонального розвитку, забезпеченості кваліфікованими кадрами, призведе до подальшого зростання безробіття, бідності, деградації суспільства. Саме тому на сучасному етапі розвитку багатостороннього міждержавного регулювання торговельно-економічних відносин загострилось протистояння розвинених країн та тих, що розвиваються, яке географічно визначається як Північ – Південь. Це протистояння впливає на характер і терміни переговорів, узгодженість прийнятих рішень, ступінь досягнення консенсусу щодо накреслених планів тощо. Його загострення пов'язане із помітним зміцненням на початку XXI ст. економічних і геополітичних позицій країн, що розвиваються. Серед них визначились центри сили – Індія, Бразилія, Китай, які розглядають міждержавну торгівлю як один з інструментів розвитку національної економіки. Завдяки неоднозначним темпам зростання економіки та експорту товарів частка країн, що розвиваються, у світовому експорті зросла з 24,3% у 1990 р. до 37,3% у 2006 р. і 37,5% у 2007 р. Ці ж країни є значними споживачами товарів, що експортуються з розвинених

країн. Збільшення попиту з боку країн, що розвиваються, стало вагомим чинником розвитку всієї світової торгівлі. Тому ці країни, використовуючи комерційну дипломатію та досвід перемовин минулих років, стали більш організовано і жорстко захищати свої національні інтереси в рамках СОТ.

Дослідження показало, що розвиток багатостороннього міждержавного регулювання зовнішньоторговельних відносин характеризується реалізацією заходів, пов'язаних з підготовкою і проведенням нового раунду переговорів, який отримав назву Доха-раунду. На першому раунді, що здійснювався під егідою СОТ, передбачалось опрацювання нового пакета угод з багатьох питань, пов'язаних з міжнародною торгівлею. Головні питання, які мали бути розглянуті на перемовинах у Доха-раунді у період 2001–2005 рр., відобразились у Програмі раунду (Декларація міністрів СОТ), Декларації про угоди щодо торговельних аспектів прав інтелектуальної власності та питань охорони здоров'я, а також Рішенні з питань застосування чинних угод СОТ та існуючих у цій сфері проблем.

Щоб результати переговорів мали традиційний консолідований пакетний характер, необхідно було знаходити складний компроміс між інтересами розвинених країн і країн, що розвиваються, з питань змісту і сутності самих переговорів.

У Програмі зазначалось, що переговори будуть спрямовані на подальшу лібералізацію торгівлі сільськогосподарськими і несільськогосподарськими товарами та лібералізацію міжнародного обміну послугами. Декларація міністрів СОТ включала до програми переговорів також чотири групи питань, а саме: взаємодія між торгівлею та інвестиціями; взаємодія між торгівлею і конкурентною політикою; питання про торгівлю і екологію; заходи, спрямовані на сприяння та полегшення умов торгівлі.

Однак переговори щодо програми нового раунду, які проводились у ході Канкунської конференції міністрів СОТ (2003 р.), закінчились безуспішно. Лише завдяки складним консультаціям, неформальним і формальним зустрічам і перемовинам удалося узгодити більш звужену програму наступного етапу переговорів, яка була прийнята Генеральною Радою СОТ у липні 2004 р. під назвою «Рамкові домовленості». До цієї програми було внесено проблеми у чотирьох ключових сферах, якими є сільське господарство, доступ на ринки несільськогосподарських товарів, послуги та питання розвитку, які були підтверджені на наступній Конференції міністрів СОТ (Гонконг, грудень 2005 р.).

Найважливішим предметом багатосторонніх переговорів залишається сільське господарство, яке має особливо вагоме значення для більшості країн, що розвиваються, особливо невеликих або середніх за обсягом ВВП. У сільському господарстві країн, що розвиваються, зайнято 38% працездатного населення, в той час як у найменш розвинених країн – більше 70%.

Програмою раунду передбачалось, що переговори стосуватимуться суттєвого зниження всіх форм внутрішньої підтримки сільського господарства, зниження експортних субсидій та зменшення торгових бар'єрів у торгівлі сільськогосподарською продукцією, оскільки саме ці елементи складають основу аграрного протекціонізму. Метою переговорів щодо субсидування аграрного сектору було скорочення підтримки на 20% порівняно з рівнем зв'язування, встановленим у минулих домовленостях. При цьому передбачалось використання ступінчастої формули, за якою країни з високим рівнем внутрішньої підтримки сільського господарства повинні скоротити її значно більше, ніж країни, що розвиваються, тобто лібералізація для останніх буде менш радикальною та ще й здійснюватиметься впродовж тривалішого часу.

Однак перемовини показали, що в питанні підтримки сільського господарства виявилась різка поляризація інтересів розвинених країн і країн, що розвиваються. США і ЄС утворили коаліцію з метою забезпечення аграрного протекціонізму шляхом збереження масових субсидій фермерам. Американським Актом про забезпечення фермерства і сільських інвестицій (2002 р.) передбачалось фінансування в обсязі 190 млрд дол. США на наступні 10 років, що приблизно на 83 млрд дол. США більше, ніж було закладено у подібні програми минулих років.¹

Значні кошти спрямовуються США, ЄС, Китаєм та деякими іншими країнами на підтримку виробництва бавовни. За окремими оцінками, вартість річного обсягу виробництва цієї продукції у США складає 3 млрд дол., а величина субсидій, що надаються фермерам – 4 млрд дол. США.² Ця підтримка спричиняє зменшення рівня експортних цін на ринку бавовни та призводить до великих втрат експортних доходів і ВВП деяких найменш розвинених країн, зокрема

¹ Стиглиць Дж. Ю. Справедливая торговля для всех : как торговля может содействовать развитию / Д.Ю. Стиглиць, Э. Чарлтон; пер. с англ. Н.В. Заборина, А.Д. Зверева, Л. С Головина. – М. : Весь Мир, 2007. – 276 с.

² ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик: угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / А.В. Вахабов и др.; под общ. ред. С.Ф. Сутырина. – М. : Эксмо, 2008. – 395 с.

Беніну, Буркіна-Фасо, Малі та Чаду, для яких цей продукт є провідною статтею експорту. Не зменшувалось субсидування аграрного сектора і в ЄС. Так, реформа загальної сільськогосподарської політики «ЄС-2003 р.» полягала у заміні субсидій, що обмежували виробництво, іншими формами підтримки фермерів, зокрема субсидіями «зеленого пакета». Але рівень підтримки залишився практично незмінним – його планувалось скоротити з 57% всього лише до 56%.¹ Крім того, реформа незначно вплинула на експортні субсидії та імпорتنі бар'єри. В аграрному секторі рівень протекціонізму залишається особливо високим. Приміром, у Швейцарії рівень тарифного захисту на окремі товари у цьому секторі досягає 180%.

Фінансова підтримка аграрного сектору в розвинених країнах охоплює заходи з підтримки ринкових цін, субсидування доходів, захист за допомогою імпорتنих мит. Ця підтримка, за даними ОЕСР, оцінюється сумою 300 млрд дол. США на рік, що перевищує сумарну вартість річного експорту сільськогосподарських товарів із усіх країн, що розвиваються. За окремими оцінками, якби були скасовані бар'єри в торгівлі вказаними товарами, то доходи країн, що розвиваються, могли б підвищуватись на 43 млрд дол. США на рік.²

Декларацією Шостої конференції міністрів СОТ (Гонконг, грудень 2005 р.) було прийнято рішення щодо скорочення кінцевого рівня зв'язування агрегованого показника сукупної підтримки сільського господарства і загального зниження заходів внутрішньої підтримки, що викривлюють торгівлю. Крім того, відповідно до параграфа 11 цієї декларації розвинені країни мають усунути всі види субсидій своїм виробникам бавовни у 2006 р. Однак величезні фактичні обсяги цієї підтримки у розвинених країнах ще тривалий час викривлятимуть умови торгівлі сільськогосподарською продукцією, зберігаючи високий рівень протекціонізму.

Слід зазначити, що група країн, які розвиваються, є дуже різною за рівнем розвитку. Для ряду найменш розвинених країн, за існуючими оцінками, вигоди від лібералізації торгівлі сільськогосподарськими товарами можуть бути мінімальними або ж нульовими³.

¹ Стиглиц Дж. Ю. Справедливая торговля для всех: как торговля может содействовать развитию / Дж. Ю. Стиглиц, Э. Чарлтон ; пер. с англ. Н.В. Заборина, А.Д. Зверева, Л.С. Головина. – М. : Весь Мир, 2007. – 276 с. – С. 63.

² Дюмулен И.И. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 270 с. – (Федер. прогр. поддержки книгоизд. России).

³ ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик: угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / А.В. Вахабов и др. ; под общ. ред. С.Ф. Сутырина. – М. : Эксмо, 2008. – 395 с.

Лібералізація, як поняття, що склалося в результаті торгово-політичної практики різних країн і діяльності низки міжнародних організацій, передбачає вирішення проблем взаємного обміну розвинених країн і полегшення доступу на їх ринки товарів, зокрема сировинних, з країн, що розвиваються. Для останніх лібералізація імпорту стосується головним чином їхнього взаємного обміну, оскільки через недостатній розвиток економіки вони об'єктивно потребують митного захисту.

До компетенції СОТ, відповідно до рішень Уругвайського раунду, віднесено, крім митно-тарифного захист нетарифних бар'єрів, антидемпінгові заходи та торгівлю сільськогосподарською продукцією, торгівлю текстилем, одягом, послугами, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності.¹

У питанні експортної конкуренції переговори стосувалися зобов'язань щодо скасування експортних субсидій на продукцію сільського господарства на визначену дату. Крім експортних субсидій, розглядалися заходи підтримки експорту, під якими розуміються експортні кредити з терміном погашення більше 180 днів, державні гарантії та їх страхування, особливі умови господарювання для державних торгових підприємств, деякі види продовольчої та гуманітарної допомоги. В процесі переговорів сформувалась вимога (§ 6 Декларації), що розвинені країни повинні зменшити, а потім цілком скасувати експортні субсидії передусім стосовно товарів, які є найбільш важливими для національних інтересів країн, що розвиваються. При цьому також передбачаються менш жорсткі умови лібералізації для найменш розвинених країн та країн, що розвиваються, і є нетто-імпортерами продовольчої продукції.

Щодо зниження бар'єрів у торгівлі сільськогосподарськими товарами передбачалось, що на переговорах буде розроблена формула зниження тарифів, яка дозволила б, передусім, усунути тарифні піки. Але розроблення такої формули потребує великих зусиль і часу, оскільки пов'язана з подоланням гострих розбіжностей між розвиненими країнами і тими, що розвиваються, стосовно чутливих для їх економік товарів, які повинні бути захищені.

Домовленості передбачають можливість використання особливого диференційованого режиму для країн, що розвиваються, за якого на них буде поширюватись значно менший обсяг зобов'язань з

¹ Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів : тексти офіц. док. / пер. В.С. Антошук та ін. ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. – К. : Вимір, 1998. – 503 с.

лібералізації торгівлі сільськогосподарськими товарами з врахуванням необхідності забезпечення їхньої продовольчої безпеки.

Переговори щодо доступу на ринок несільськогосподарської продукції мали на меті зниження тарифів і скасування тарифних ставок, особливо тарифних піків.

Продукція обробної промисловості складає більше 2/3 вартості світового експорту. Ці країни, що розвиваються, збільшили частку цієї групи товарів у власному експорті за останні два десятиліття майже у 2,5 раза – з 30% в середині 1980-х років до 70% нині. Країни, що розвиваються, експортують тепер промислову і побутову електроніку, комп'ютери, засоби зв'язку, морські й річкові судна, електричні машини і обладнання, взуття, одяг, спортивні товари тощо. Всі ці товари реалізуються на ринках розвинених країн, де розміщені також основні підприємства, які виготовляють аналогічну продукцію і складають конкуренцію фірмам з країн, що розвиваються. Тому підтримується високий рівень тарифного й нетарифного захисту ринків розвинених країн, де мають місце тарифні піки та ескалація тарифів.

Проблема зменшення ставок митного тарифу залишається невирішеною, в ній проявляються розбіжності та суперечності інтересів розвинених країн і країн, що розвиваються. Необхідно віднайти таку формулу, яка передбачала б більш значне скорочення для високих рівнів митного тарифу, а це може призвести до суттєвого зниження зв'язаного рівня тарифу в багатьох країнах, які розвиваються. Водночас застосування такої формули спричинить зниження і усунення тарифних піків та ескалації ставок тарифу в розвинених країнах. Пошук формули має стати одним з питань майбутніх переговорів. Невирішеним у цій сфері лишилось також питання методів врахування досягнутих розмірів преференцій за умови загального зниження ставок митного тарифу. Водночас ближчими до консенсусу виявились результати переговорів щодо заходів, які сприяють торгівлі, зокрема уніфікації та спрощення процедур.

За даними Секретаріату ЮНКТАД, у звичайній торговельній операції з експорту-імпорту, як правило, беруть участь близько 30 сторін (митниці, банки, страхові організації, транспортні та транспортно-експедиційні організації, порти, склади та ін.). При цьому оформляється до 45 різних документів з двома-трьома сотнями елементів різної інформації. Оцінки СОТ свідчать, що складнощі з оформленням документів можуть збільшити витрати, пов'язані із зовнішньоторговельними операціями, на 5–6% від митної вартості товарів, що перевищує середній рівень тарифного оподаткування в міжнародній торгівлі. Для країн, що не мають виходу до моря або

здійснюють багато транзитних операцій у зовнішній торгівлі, ці витрати на оформлення документів можуть бути суттєво більшими.

За умов розвитку інформаційно-комунікаційних технологій складні й тривалі процедури оформлення зовнішньоторговельних операцій стали гальмом у торгівлі. Тому перемовини стосувались впровадження автоматичних електронних систем та Інтернету на митницях, які усунуть паперові технології, полегшать оформлення всіх процедур в «одному вікні», розширять консультативну діяльність з питань процедур і правил зовнішньоторговельних операцій.

Незважаючи на прогрес у цих перемовинах, їх результати поки що невідомі, оскільки Доха-раунд ще не закінчено і складно очікувати, чи будуть продовжені переговори в його рамках, настільки важко відбувався весь переговорний процес.

Таким чином, механізм багатостороннього регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин у рамках СОТ не забезпечив консолідації інтересів різних за рівнем розвитку країн впродовж всіх років переговорів Доха-раунду, багато питань залишились не вирішеними. Програма переговорів не охоплювала деяких найважливіших для інтересів країн, що розвиваються, проблем, пов'язаних з їх об'єктивними інституціональними, ресурсними та іншими обмеженнями. На Доха-раунді не було докладено достатньо зусиль, аби задовольнити інтереси цих країн у сфері сільського господарства, торговельних бар'єрів, реформування основних процедур.

Припинення багатосторонніх торговельних переговорів в рамках Доха-раунду сталося через корінні суперечності між їх учасниками, різне бачення ними стратегічних напрямів розвитку СОТ та її ролі як ключового механізму економічної глобалізації.

Діяльність ГАТТ, а тепер і СОТ, до сьогодні була спрямована переважно на скасування тарифних і нетарифних бар'єрів на шляху товарів та послуг і досягла у цьому суттєвих успіхів, сприяючи створенню ринкових умов у торговельно-економічних відносинах між країнами. Однак в окремих секторах застосовувались особливі режими регулювання, які обмежували чисто ринкові відносини. Приміром, торгівля текстилем і одягом регулюється п'ятирічними угодами, які постійно продовжуються. Особливі угоди поширені на торгівлю цивільною авіатехнікою, молочними продуктами, яловичиною¹.

¹ Development, Trade and the WTO: A Handbook / B. Hoekman, A. Mattoo. – Washington: World Bank Publications, 2002. – 700 p.

Застосування різних методів та інструментів регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин у рамках СОТ свідчить про необхідність розширення функцій цієї міжнародної організації у сфері торгівлі.

Участь у СОТ великого числа країн з різними рівнями розвитку і принципово різними інтересами, висування до них однакових вимог призвело до виникнення глибоких суперечностей у діяльності організації. Це цілком проявилось під час Доха-раунду, коли країни, що розвиваються, не змогли добитися включення у документи питання про диференційований та більш сприятливий для них режим, хоч це було зафіксоване у ГАТТ до Уругвайського раунду, а розвинені країни не домоглися включення до розгляду низки питань щодо торгівлі та інвестицій, торгівлі та конкурентного середовища, торгівлі та екології та ін., які розширювали б сферу діяльності СОТ.

Враховуючи зміни у розподілі сил на арені світового розвитку за умов глобалізації внаслідок появи нових сильних учасників з динамічним розвитком національних економік та можливістю впливу на всю торговельну систему, слід зазначити, що Світова організація торгівлі має адаптуватись до нових умов з тим, щоб ефективно регулювати міжнародні торговельно-економічні відносини.

2.2. Правила та механізми СОТ у контексті забезпечення національних економічних інтересів

Міжнародні торговельно-економічні відносини зазвичай ґрунтуються на основі міждержавних дво- і багатосторонніх угод, у рамках яких відбувається узгодження зовнішньоекономічної діяльності держав – учасників угоди з врахуванням їх національних економічних інтересів. Основними чинниками, які зумовлюють можливість реалізації національних економічних інтересів у багатосторонній торговельній системі, є стан розвитку світової економіки, рівень конкурентності країни на світових ринках, а також розуміння необхідності врахування інтересів країн-партнерів та вміння використовувати для цього уніфіковані правила і механізми СОТ.

Аналіз свідчить, що створення дво- і багатосторонніх угод супроводжується переговорними процесами, без яких неможливо було б реалізувати часто суперечливі національні економічні інтереси. Перемовини здійснюються на основі принципів, опрацьованих світовою дипломатичною практикою, а саме взаємності, етапності, багатосторонності, зумовленості позицій сторін національними пріоритетами, повторюваності та неперервності.

Принцип взаємності є фундаментальним в переговорних процесах ГАТТ/СОТ. Він означає, що перемовини мають бути обміном зобов'язаннями, узгодженням національних інтересів країн – учасниці перемовин шляхом збалансованого обміну поступками. При цьому досягнення взаємності може бути при обміні поступками однакової природи (приміром, тарифні поступки взамін на відповідні тарифні поступки) або обміні поступками різної природи (наприклад, тарифні поступки в обмін на зняття квоти).

Принцип етапності реалізується в процесі проведення багатосторонніх торгових переговорів, який складається з цілої низки етапів: від підготовчого, безпосередніх перемовин, до етапу впровадження результатів (імплементация угод).

Принцип багатосторонності відповідає реаліям переговорного процесу в рамках СОТ, однак часто багатостороннім перемовинам передують двосторонні, в яких дещо простіше досягти консенсусу та які можуть бути випробувальними полігонами для подальшого етапу перемовин за участю більшого числа сторін.

Зумовленість національними пріоритетами виступає як один з базових принципів при проведенні переговорів взагалі, оскільки кожна зі сторін цього процесу приходить на перемовини «озброєною» власною зовнішньоторговельною політикою, в якій відображені національні економічні інтереси.

Повторюваність і неперервність як принцип переговорів полягає у періодичності їх раундів упродовж досить тривалого часу, потрібного, щоб збалансувати поступки та інтереси.

Багатосторонні перемовини в рамках СОТ відбуваються на основі консенсусу і загального правила «ніщо не вирішено, якщо не вирішено все». Але у переговорному механізмі домінує принцип групового консенсусу, коли основні домовленості досягаються не між окремими країнами – членами СОТ, а між блоками держав, які мають попередньо узгоджені позиції з предмету переговорів.

У рамках СОТ нині виокремлюється шість груп країн-членів з функціями узгодження позицій з питань торгової політики і чотири групи країн, які здійснюють координаційну діяльність при узгодженні порядку денного окремих раундів перемовин, посередницьку діяльність при необхідності досягнення компромісів між сторонами переговорів тощо. Ці групи створюють гнучку інституціональну структуру СОТ, яка дозволяє використовувати різні форми домовленостей – неформальні домовленості між членами груп, консультації з окремими делегаціями країн в індивідуальному порядку чи в групах з представниками 20–30 країн, що найбільш зацікавлені у вирішенні

якоїсь конкретної проблеми. Такі методи організації переговорного процесу в рамках СОТ призводять до висновку, що саме СОТ стає основним регулюючим центром за умов глобалізації світового господарства. Разом з цим існують значні суперечності в її діяльності через складнощі з використанням зобов'язань низкою країн, що розвиваються, політику протекціонізму з боку розвинених країн, неоднорідність її складу завдяки наявності великої кількості різнорідних конфліктуючих інтересів.

Оскільки головним напрямом розвитку світової торгівлі за умов глобалізації є лібералізація, то тарифні і нетарифні бар'єри знаходяться в центрі уваги всіх учасників. Проведення переговорів базується на принципі взаємності та методах «позиція на позицію», «сектор на сектор», та найбільш сучасних методах формульної гармонізації (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Методи проведення переговорів у рамках СОТ та їх основні характеристики

Метод	Основна характеристика
Позиція за позицію Сектор за сектор	Двосторонні переговори, що базуються на запитах і пропозиціях
Нульова угода	Повне усунення тарифів на товарну позицію чи сектор
Формульна гармонізація Лінійне зниження (у відсотках) бар'єрів в усіх секторах	Зв'язування тарифів $T_1 = R \times T_0$, де T_1 – новий знижений тариф; T_0 – базовий тариф; R – коефіцієнт зниження (від 0 до 1)
Швейцарська формула з подвійним коефіцієнтом (запропонована США)	$T_1 = aT_0 / (a + T_0)$, де a – коефіцієнт зниження. При цьому передбачається два значення a – нижче для розвинених країн і більше – для тих, що розвиваються. Чим меншим є значення a , тим більше скорочується ставка.
Варіант швейцарської формули, запропонований Аргентиною, Бразилією та Індією	$T_1 = (B \times T_a \times T_0) / (B \times T_a + T_0)$, де T_a – середнє фактичне значення зв'язаного тарифу; B – коефіцієнт зниження, встановлюваний окремо для кожної країни, що застосовує формулу. При цьому чим нижчою є величина B , тим більше зменшується ставка.
У єдиному пакеті	Багатосторонні переговори з різними за змістом питаннями, коли потрібно балансування поступок, узгодження інтересів у різних сферах

Якщо у перших п'яти (з восьми в цілому) раундів переговорів використовувався переважно метод «позиція за позицію», то надалі частіше застосовувались методи формульної гармонізації, а на останньому раунді (Доха, 2001 р.) ще й підхід «у єдиному пакеті». Останній метод є більш складним, оскільки потребує узгодження інтересів багатьох сторін, вимагає оцінки взаємних поступок та впливу загальних домовленостей на економіку різних країн. Однак більшість країн віддає перевагу партнерським коаліційним стратегіям на зміну конкурентним стратегіям поведінки країн під час перемовин. Це дозволяє узгоджувати національні інтереси та забезпечує можливість укладання багатосторонніх торговельних угод.

Під час переговорів щодо формул розрахунку зниження тарифних ставок традиційно ставляться певні вимоги, що охоплюють гармонізацію тарифів, загальне зниження тарифних ставок, скорочення числа тарифних піків, врахування інтересів окремих країн стосовно окремих товарних позицій, забезпечення спеціального і диференційованого режиму для країн, що розвиваються. Практикою перемовин вироблено три варіанти формул, з яких два останніх використовуються у процесі триваючих перемовин, забезпечуючи різні можливості врахування національних інтересів.

Варіант США забезпечує тарифну гармонізацію як для кожної окремої країни, так і між країнами. Варіант Аргентини, Бразилії та Індії сприяє тарифній гармонізації лише на національному рівні. Розрахунки за обома формулами забезпечують можливість суттєвого скорочення середньої величини тарифної ставки, хоч застосування варіанта Аргентини, Бразилії та Індії дозволяє отримати кращі результати. Останній варіант призводить до значно меншого зниження тарифної ставки для країн, які мають велику кількість тарифних піків та пов'язане з цим відносно високе значення середнього фактичного зв'язаного тарифу T_a . Ця формула є більш ефективним засобом боротьби з тарифною ескалацією та забезпечує можливість реалізації спеціального та диференційованого режиму для країн, що розвиваються.

Завершуючи розгляд методів проведення переговорів, слід зазначити, що при використанні будь-якого з них взаємність зобов'язань з відкриття ринків визначається на основі відносних, а не абсолютних торгових потоків, тобто один долар додаткового доступу на ринок однієї країни обмінюється на один долар відкриття ринку іншої країни¹.

¹ Осика С.Г. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як основа універсального міжнародно-правового регулювання світової торгівлі / С.Г. Осика, В.Т. Пятницький, А.С. Осика. – К. : УАЗТ, 1999. – 204 с.

Процедури ведення переговорів охоплюють здійснення системного аналізу позицій сторін, їх оцінку проблеми, яка виноситься на обговорення, чітке визначення інтересів сторін, пріоритетів, ціну компромісу. Для цього необхідно розуміння власних інтересів, вміння відокремити їх від інших позицій. Важливо розуміти також інтереси іншої сторони. У разі конфлікту інтересів вважається доцільним уникнути зосередження на інтересах і спробувати обговорити існуючі компроміси, не вирішуючи самого конфлікту. Важливим підходом до переговорів є визначення ступеня нагальності власних пріоритетів, виокремити серед них найважливіші або менш важливі питання.

У процедурах ведення переговорів має значення перша пропозиція поступок однієї зі сторін, яка має бути найбільш важливою, з тим, щоб забезпечити можливість отримати відповідну поступку більшої важливості.

Усі процедури ведення переговорів, їх стратегія і тактика, можливості досягнення ефективних результатів чітко розписані й реалізуються в практиці двосторонніх перемовин. Більш складними є багатосторонні переговори, кожній з яких необхідно знати інтереси, цілі, основні питання всіх інших сторін, а також передбачити результати перемовин, з якими всі вони погодяться. Комерційною дипломатією розроблені різні варіанти процедур ведення переговорів, зменшення їхньої складності завдяки створенню коаліцій, зміни ролевих ситуацій та поведінки сторін,¹ задіяння яких у процесі багатосторонніх переговорів дозволяє домогтися консенсусу, забезпечивши при цьому реалізацію національних економічних інтересів.

Однією з важливих складових реалізації національних економічних інтересів є врегулювання суперечок у разі порушення угод. Щоб не заподіяти шкоди інтересам будь-якої зі сторін суперечки, в міжнародній практиці застосовується механізм врегулювання, що є одним з центральних елементів СОТ. Країни – члени СОТ погодились не застосовувати односторонні дії у разі виникнення суперечки, а виносити її на розгляд багатосторонньої системи врегулювання суперечок і підкорятися рішенням й рекомендаціям.

Суперечки в міжнародній торгівлі виникають в результаті подання однією зі сторін скарги щодо несподіваного зменшення обсягів закордонної торгівлі чи обмеження доступу до певного

¹ Комерційна дипломатія: торговельна політика і право : навч. посіб. / Л.Р. Доусон, М. Мальський, Е. ВанДузер та ін.; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка; Центр торг. політики та права, Оттава. – [2-ге вид., допов. та перероб.] – Л. : Астролябія, 2006. – 704 с.

іноземного ринку. Такі торговельні обмеження призводять до виникнення конфлікту в рамках СОТ. Наведемо приклади вказаних торговельних обмежень як причини суперечок¹:

– Австралія заборонила імпорту з Канади свіжого лосося і це стало причиною суперечки.

– ЄС забезпечив збільшення доступу на ринок бананів, що походять лише з окремих країн – колишніх колоній країн ЄС. Мексика, США, Еквадор, Гватемала і Гондурас подали скаргу щодо такого торговельного режиму ЄС.

– Чилі, Південна Корея і Японія встановили різні митні тарифи на імпортовану алкогольну продукцію. Усі три країни були втягнуті у конфлікт з приводу структури їхніх тарифів.

– Туреччина запровадила заборону імпорту з усіх європейських країн корму для кімнатних тварин, мотивуючи це наміром захиститися від поширення хвороби BSE (Bovine Spongiform Encephalopathy). Угорщина звернулася з вимогою припинити до неї таке обмеження імпорту, оскільки в Угорщині не зафіксовано випадків цієї інфекції.

Процес врегулювання суперечок відповідає Домовленості СОТ щодо правил і процедур, які їх регулюють (ДВС). Ця домовленість, оформлена в ході Уругвайського раунду ГАТТ, містить механізм, який дозволяє обмежувати можливості впливу розвинених країн на процес прийняття рішень. Торговельні суперечки в рамках СОТ базуються на концепції захисту норм і правил організації, що робить систему ДВС більш важливою для країн, що розвиваються, ніж для розвинених. Наявність органу врегулювання суперечок (ОВ), який керується нормами і правилами СОТ, створює вагомі передумови для того, щоб сильні «гравці» ефективно лобювали свої інтереси. Отже, всі країни – члени СОТ незалежно від потужності їх економіки і ступеня політичного впливу розглядаються в процесі врегулювання суперечок як рівноправні сторони конфлікту.

У вказаному процесі можуть брати участь лише країни, а не окремі компанії. Якщо вітчизняні експортери, приміром, відчули негативні наслідки зміни торгової політики в країні-імпортері, то вони можуть захищати власні інтереси шляхом подання заявки щодо цього своєму уряду. Однак, як показує практика, не кожна заявка

¹ Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: навч. посіб. / Л.Р. Доусон, М. Мальський, Е. ВанДузер та ін.; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка; Центр торг. політики та права, Оттава. – [2-ге вид., допов. та перероб.] – Л. : Астролябія, 2006. – 704 с.

підтримується урядом, що пов'язане із такими обставинами: по-перше, через необхідність залучення вітчизняних чиновників та спеціалізованих юридичних фірм вартість міжнародних торгових спорів потребує значних бюджетних витрат; по-друге, торговельна політика будується на врахуванні національних інтересів та балансі сил, який може порушитись, якщо держава захищає одних виробників більше, ніж інших; по-третє, країна повинна мати чітке уявлення щодо своєї поведінки як у випадку виграшу, так і програшу. Приміром, суперечки між США і ЄС відбуваються через субсидування виробництва цивільної авіатехніки, яке має місце з обох сторін. У результаті навіть у разі виграшу однієї сторони інша може розпочати розслідування цього ж питання і теж матиме зиск¹.

Процес розслідування і врегулювання торгових суперечок будується відповідно до ДВС і складається з трьох етапів – консультації, розгляд справ експортерами і винесення офіційного рішення, затвердження та виконання (рис. 2.1).²

Консультації	Розгляд справи групою експертів (винесення офіційного рішення)	Затвердження та виконання
Неофіційні переговори між сторонами суперечки	<ul style="list-style-type: none"> – Вимога створити групу експертів – Утворення ОВС групи експертів – Розслідування (аргументи) справи – Винесення рішення групою експертів – Якщо одна з сторін не погоджується: – Розслідування справи Апеляційним органом (АО) – Рішення АО 	<ul style="list-style-type: none"> – ДВС затверджує рішення – Намір сторін виконати рішення – Нагляд за виконанням – Тимчасове припинення дії поступок при невиконанні рішення (компенсація за невиконання)

Рис. 2.1. Процес врегулювання торговельної суперечки в рамках СОТ

¹ ВТО. Механизм взаимодействия национальных экономик: угрозы и возможности в условиях выхода на международный рынок / А.В. Вахабов и др.; под общ. ред. С.Ф. Сутырина. – М. : Эксмо, 2008. – 395 с.

² Комерційна дипломатія: торговельна політика і право: навч. посіб. / Л.Р. Доусон, М. Мальський, Е. ВанДузер та ін.; Львів. нац. ун-т ім. Івана Франка; Центр торг. політики та права, Оттава. – [2-ге вид., допов. та перероб.] – Л. : Астролябія, 2006. – 704 с.

Рішення ДВС є обов'язковим і сторона, що порушила зобов'язання, повинна негайно привести їх у відповідність до рекомендацій групи експертів чи АО. Якщо країна не може цього зробити негайно, то ДВС може на її запит надати розумний період для виконання рішення. Якщо і за цей період не виконуються рекомендації, то країна, що розпочала процедури вирішення суперечки, може вимагати компенсації або припинення дії поступок. Однак остаточною вимогою до країни, що порушила зобов'язання, є обов'язковість виконання рекомендацій.¹

За весь період дії механізму врегулювання суперечок СОТ (з 1995 р. по 2007 р.) різними країнами було ініційовано 369 справ (рис. 2.2).

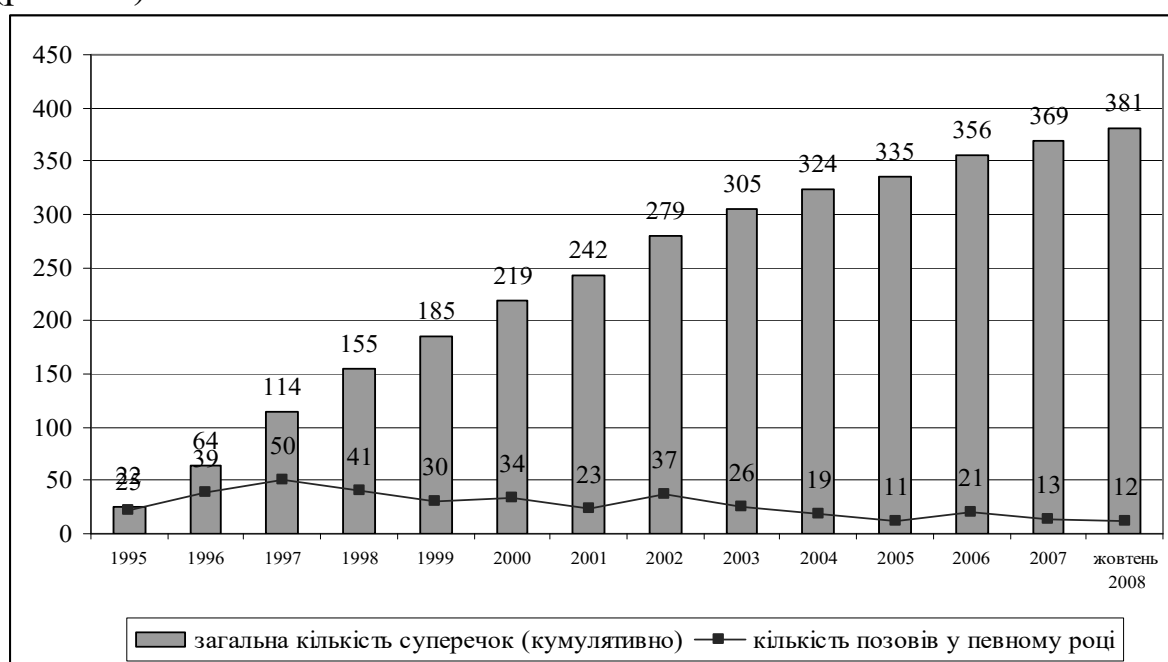


Рис. 2.2. Кількість суперечок між країнами

Джерело. Побудовано автором за даними WTO : офіц. сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу : <http://www.wto.org>

За даними СОТ найбільше справ за цей період ініціювали США, країни Євросоюзу, Канада, Бразилія, Мексика, Японія і Корея. Відповідачами були у багатьох випадках США, Канада, Корея, Аргентина, Японія, Бразилія, Мексика.

¹ Галахер П. Світова організація торгівлі. Урегулювання торговельних суперечок : посібник / П. Галахер ; Укр. акад. зовніш. торгівлі. – К. : Зовніш. торгівля, 2006. – 188 с.

За увесь період діяльності ДВС більше ніж втричі зросла кількість випадків використання механізму врегулювання суперечок як у зв'язку із збільшенням кількості країн-членів СОТ, зміцненням довіри до цього механізму, так і з поширенням угод СОТ не лише на товари, але й на послуги, права інтелектуальної власності тощо.

Попри позитивну оцінку дієвості механізму врегулювання суперечок слід зазначити, що в ньому існує немало складнощів і розбіжностей. По-перше, країни, що розвиваються, мають обмежені можливості брати участь у вирішенні спорів через високі витрати. Але ж ці країни будучи порушниками зобов'язань не можуть не брати участі у цьому процесі, тобто, навіть незважаючи на недостатні можливості, таким країнам необхідно включатись у процедуру врегулювання суперечок. По-друге, при встановленні для країни-порушника «розумного» періоду з метою виконання рішення ДВС, нечітко визначено тривалість цього періоду. По-третє, навіть якщо порушник виконає рішення ДВС, то все ж за цей період держава, що потерпіла від порушення зобов'язань, може зазнати ще більшої шкоди. Отже, механізм врегулювання суперечок потребує удосконалення, що може стати предметом обговорення під час наступних раундів СОТ.

Дослідження діяльності СОТ як глобального механізму регулювання торговельно-економічних відносин показує, що в можливості та інструменти забезпечення національних інтересів на внутрішньому і зовнішньому ринках відображаються, передусім, в Угоді про захисні заходи¹, яка дозволяє країнам тимчасово обмежувати обсяги імпорту за умови, що зростаючі обсяги імпортованих товарів завдають значної шкоди національному товаровиробнику. Угодою визначено, що інструментами захисних заходів є підвищення ставок мита понад рівень, встановлений у Розкладі зобов'язань певної країни, або використання кількісних обмежень імпорту у вигляді квот.

Важливо, що застосування захисних заходів може бути лише тимчасовим і спрямованим на пристосування товаровиробників до зростаючої конкуренції з імпортом шляхом модернізації виробництва або його структурного реформування.

Слід зазначити, що нині ставки мита є значно нижчими, ніж ще 20–30 років тому, а також зв'язаними з метою обмеження протекціоніст-

¹ Осика С.Г. Світова організація торгівлі: підручник [для студ. вищ. навч. закл., що навчаються за спец. «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент організацій», «Економіка підприємства»] / С.Г. Осика, В.Т. Пятницький; Київський нац. торг.-екон. ун-т; Центр досліджень СОТ, розвитку торгового права і практики. – [3-ге вид., перероб. і допов.] – К. : К.І.С., 2005. – 514 с .

ської політики. Зв'язування сприяє передбачуваності зовнішньоторговельних режимів країн та забезпеченню доступу до зарубіжних ринків.

За даними СОТ, зв'язування тарифних ставок в економічно розвинених країнах вже на час утворення цієї світової організації складало 99%, у країнах з перехідною економікою – зросло з 98 майже до 100%, у країнах, що розвиваються, збільшилось з 73,0 у 1994 р. до 74,35 % – у 2007 р. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Рівень зв'язування тарифів у рамках ГАТТ/СОТ, %

Країни	1986 р.	1994 р.	2007 р.
Економічно розвинені країни	78	99	99,00
Країни з перехідною економікою	73	98	99,98
Країни, що розвиваються	21	73	74,47

Джерело. Розраховано автором за даними WORLD Tariff Profiles, 2008 / WTO. – Режим доступу: www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Дослідження рівня тарифного захисту в різних країнах та групах країн за регіонами світу (дод. Б, В) показало, що для економічно розвинених країн Південної і Центральної Америки, Південної і Північної Африки, Океанії та Карибського басейну характерним є високий рівень зв'язування. Водночас у багатьох країнах Південної, Південно-Східної і Східної Азії, Східної, Західної та Середньої Африки рівень зв'язування є низьким або досить диференційованим. Приміром, серед 14 країн Західної Африки лише у чотирьох рівень зв'язування складає 97–100%, в інших країнах він коливається в межах від 14,0 – у Того до 40,2% – у Малі. У регіоні Південної Азії найменший рівень зв'язування спостерігається у Бангладеш – 2,6, Шрі-Ланці – 28,3%. Не досягає 70% зв'язування тарифів у Індії. Різко диференційованим є рівень зв'язування тарифів у Південно-Східній Азії: від 17,4 – у М'янмі, 62–69 – у Філіппінах і Сінгапурі, 84–75 – у Малайзії і Таїланді, до 95–100% у В'єтнамі, Брунеї та Індонезії. У Східній Азії діапазон рівнів зв'язування тарифів складає від 26 до 100%; Середній Африці – від 13,3 до 100%.

Загалом з 13 регіонів світу (без урахування групи економічно розвинених країн та групи країн з перехідною економікою) у 6 регіонах спостерігається низький або дуже диференційований рівень зв'язування (дод. Д).

Як правило, нижчі рівні зв'язування спостерігаються головним чином у країнах, що розвиваються. Це свідчить про намагання цих країн ухилитись від високого рівня зв'язування міжнародними зобов'язаннями щодо тарифного регулювання, з тим, щоб не втратити самостійності у проведенні національної економічної політики, зокрема, у зовнішньоторговельній сфері.

Дослідженням виявлено, що зв'язані середньоарифметичні тарифні ставки на всі товари зазвичай є вищими порівняно з фактичними. Зведені дані (дод. Б) свідчать, що за групами країн й окремими регіонами світу зв'язані ставки в економічно розвинених країнах та країнах з трансформативною економікою є переважно середньонизькими (тобто знаходяться в діапазоні (5,1–10,0%), а фактичні – переважно низькими (діапазон від 0,0 до 5,0). Країни, що розвиваються, у більшості регіонів загалом мають високі та дуже високі зв'язані ставки (діапазон 15,1–50,0 і >50, >100) і переважно середньонизькі та середньовисокі фактичні ставки (діапазон 10,1–15,0).

У цілому розподіл країн за рівнями середньоарифметичних тарифних ставок зв'язаних і фактичних наведено у табл. 2.3, за даними якої побудовано графіки розподілу країн світу залежно від рівнів зв'язаних і фактичних середньоарифметичних ставок імпорتنних тарифів на всі товари.

Таблиця 2.3

Розподіл країн за рівнями імпорتنних тарифів, %

Рівень тарифної ставки	Діапазон величини ставок	Частка країн з тарифами відповідного діапазону					
		на всі товари		на сільськогосподарські товари		на несільськогосподарські товари	
		зв'язані	фактичні	зв'язані	фактичні	зв'язані	фактичні
Низький	0,0–5,0	2,0	15,6	2,6	5,8	5,8	26,6
Середньонизький	5,1–10,0	10,4	34,4	1,3	18,8	9,8	28,6
Середньовисокий	10,1–15,0	3,9	29,2	5,8	31,1	10,4	27,3
Високий	15,1–20,0	8,4	14,3	5,2	19,5	9,1	12,3
	20,1–30,0	13,0	5,8	9,1	16,2	8,4	3,9
	30,1–40,0	11,7	0,0	11,0	2,0	14,9	0,7
	40,1–50,0	7,8	0,0	10,4	4,0	9,1	0,0
	50,1–100,0	20,7	0,0	20,8	2,0	12,3	0,0
Дуже високий	Більше 100	3,3	0,0	14,3	0,0	0,7	0,0
Немає даних	–	18,8	0,7	19,5	0,6	19,5	0,6
Усього	х	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело. Розраховано автором за даними WORLD Tariff Profiles, 2008 / WTO.
– Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

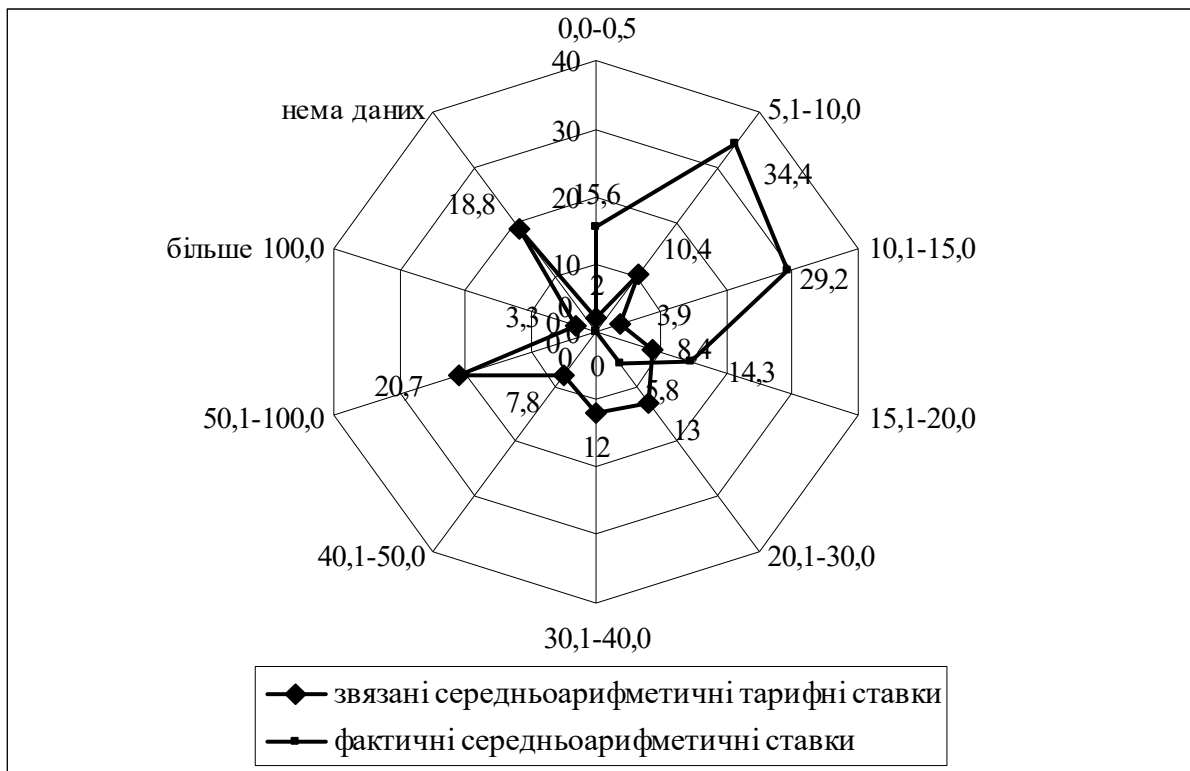


Рис. 2.3. Розподіл країн за рівнями зв'язаних і фактичних імпорتنних тарифів

На рис. 2.3 показано, що площа фактичних ставок імпорتنних тарифів на всі товари лише частково збігається з площиною зв'язаних ставок, що свідчить про достатній рівень незалежності цих ставок та наявність досить широкого простору для маневру в національній митно-тарифній політиці з метою забезпечення національних економічних інтересів.

Проведеним дослідженням підтверджено, що завдяки реалізації правил і норм СОТ у сфері тарифного захисту більшість країн використовує низькі й середньонизькі рівні фактичних імпорتنних тарифів і лише деякі країни Північної, Середньої та Східної Африки, з метою забезпечення розвитку власної промисловості й економічного зростання, застосовують переважно високі та середньовисокі тарифи.

Водночас при переважно ліберальних засобах реалізації тарифної політики у світовій торгівлі досить активно для стримування імпорту використовуються інструменти протекціоністської політики. До них належать тарифні піки, тобто ставки імпорتنних тарифів на рівні, вищому ніж 15%. Аналіз використання цього інструменту свідчить, що частка тарифних позицій з міжнародними піками в розвинених країнах є переважно низькою і не перевищує 5% (за винятком Канади, яка у 2007 р. мала вказані піки у 7,2% тарифних позицій (дод. Б).

У країнах з перехідною економікою (Вірменія, Албанія) тарифні піки зовсім або дуже мало використовувались. В Україні у 2007 р. вони стосувались 6,4% тарифних позицій.

Значно ширше використовували тарифні піки для захисту внутрішнього ринку країн, що розвиваються. Найбільш високою часткою тарифів з рівнем вище 15% відзначались країни Африки. Приміром, більшість країн Західної, Середньої і Східної Африки мали такі «піки» у 40–45% тарифних позицій. У країнах Південної Америки і Карибського басейну частка тарифних позицій з міжнародними «піки» коливалась у межах 25–28%, а в окремих країнах – 36,7% (Аргентина); 36,0% (Бразилія).

Тарифні «піки» пов'язані передусім із відносно вищими ставками тарифів на сільськогосподарські товари. Дані табл. 3.2 свідчать, що зв'язані тарифи на ці продукти у 70% країн перебувають в діапазонах 15,1–50,0; 50,1–100,0 та більше 100%, тобто рівень зв'язаної ставки є високим і дуже високим. Водночас фактичні та середньоарифметичні імпорتنі тарифи на сільськогосподарські товари у 56% країн знаходяться у межах 0,0–5,0; 5,1–10,0; 10,1–15,0, тобто мають низький, середньонизький і середньовисокий рівень, решта 42,0% країн мають високий і лише 2,0% – дуже високий рівень фактичних середньоарифметичних тарифів. Більш високий рівень зв'язаних тарифних ставок відображає ризикованість сільського господарства, особливо у багатьох менш розвинених країнах, та необхідність захисту їхніх внутрішніх ринків і забезпечення продовольчої безпеки.

Розмах варіації величини середньоарифметичних фактичних ставок імпорتنих товарів на сільськогосподарські товари в окремих країнах представлені на рис. 2.4.

Співвідношення між максимальною (66,4) і мінімальною (1,3) ставками вказаних на рис. 3.2 тарифів складає 51:1, причому чітке ранжування країн з різним рівнем розвитку щодо величини тарифів відсутнє. Відносно низькі рівні захисту притаманні не лише Австралії, США, але й Чилі, Індонезії, Аргентині, Бразилії. Разом з тим до високого і дуже високого діапазону належать тарифи на сільськогосподарські товари як найбільш розвинутих країн – Швейцарії, Норвегії, Кореї, так і тих, що розвиваються – Марокко, Індії, Єгипту.

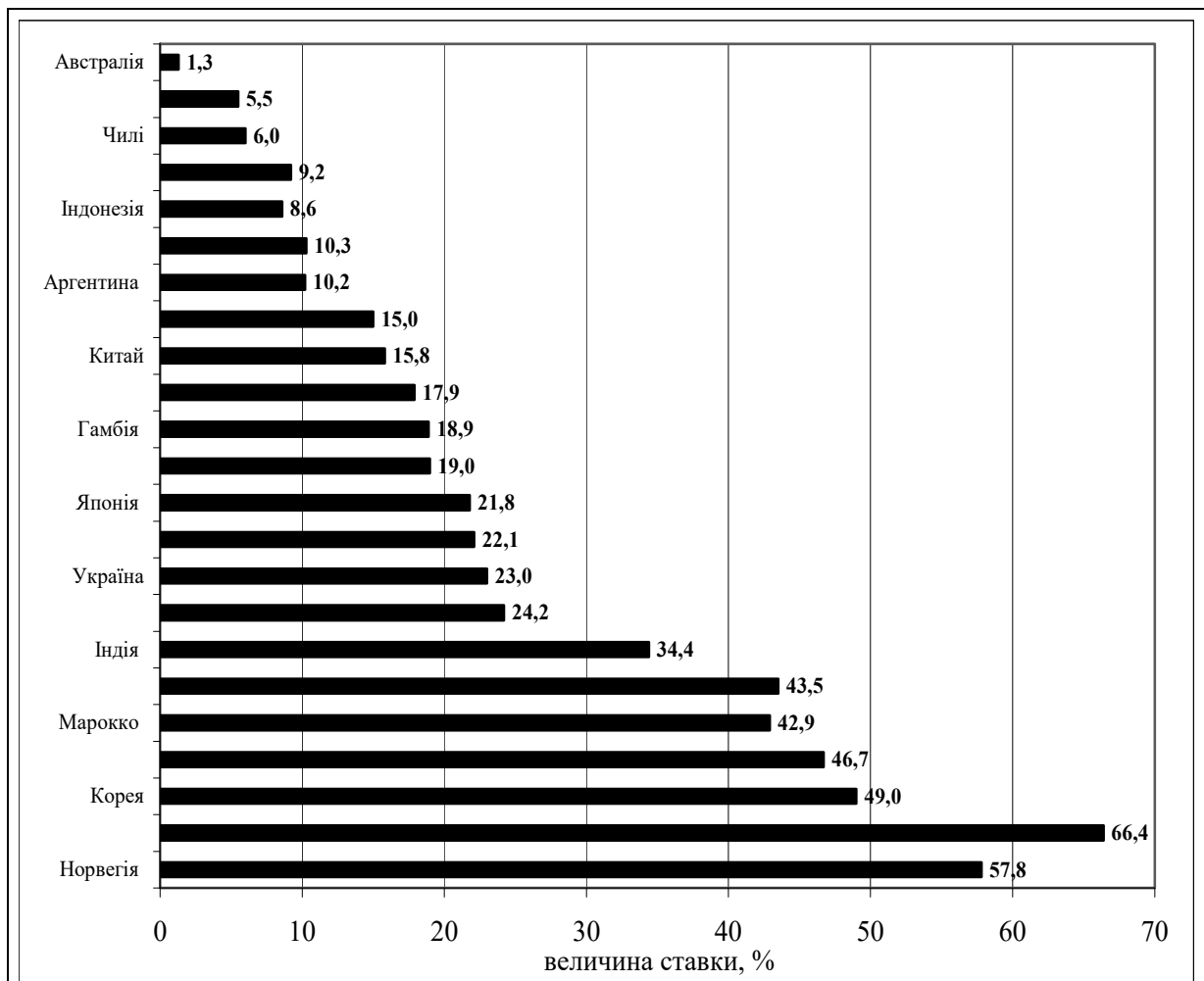


Рис. 2.4. Середньоарифметичні фактичні імпорнтні тарифи на сільськогосподарські товари в окремих країнах

Джерело. Побудовано автором за даними дод. Б.

За середніми показниками використання тарифних ставок приховуються значно вищі рівні «піки» не лише в менш розвинених країнах, а й серед найбільш розвинених. Так, в США, при середньоарифметичній фактичній ставці тарифу на молочні продукти 24,1%, максимальні ставки в рамках режиму найбільшого сприяння досягали на окремі продукти цієї групи 283,9%; на каву, чай, какао і цукор відповідно фактичні ставки 3,9 і 19,0; максимальні на окремі з них – 159,3, фрукти і овочі – 5,1 і 131,8; напої і тютюн – 15,6; окремі тютюнові вироби – 350; рибу і рибопродукти – 1,0 і 35,0%¹.

Середньоарифметична зв'язана ставка та середньоарифметична фактична за товарними позиціями окремих країн наведена у дод. Е.

¹ Trade Policy Review. EC : (Report by the Secretariat. European Communities. Trade policies and practices by measure) / WTO, 2007. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp278_e.htm.

Складність досягнення консенсусу у перемовинах в рамках Доха-раунду щодо відкриття ринків сільськогосподарської продукції та продовольства пов'язана не лише із суто виробничими чи торговельними питаннями, а й з проблемами розвитку сільської місцевості в цілому (передусім, у менш розвинутих країнах). Відкриття продовольчих ринків для міжнародної конкуренції призведе до банкрутства селянських господарств та зростання притоку низькокваліфікованих працівників у міста. У багатьох країнах, що розвиваються переважає чисельність сільського населення, а в таких величезних за чисельністю населення, як Китай та Індія, де селяни складають від 43 до 60% зайнятих, відкритість ринків спричинить різке загострення соціальних проблем, порушить стабільність у суспільстві й стане загрозою продовольчій безпеці країни.¹

Промислове виробництво в кожній країні воно розширюється чи скорочується залежно від того, наскільки зменшено рівень його захисту порівняно з іншими країнами.

Середньоарифметична фактична ставка тарифів на несільськогосподарські товари серед розвинених країн знаходиться в межах від 0,6 в Норвегії та 2,1 в Швейцарії до 3,2 в США і 3,8 в ЄС-27 і Австралії. В країнах з перехідною економікою рівень тарифу для цих товарів має діапазон від 0,3 в Грузії до 4,4 в Україні та Македонії. Багато країн, що розвиваються, демонструють значно вищий рівень захисту ринків несільськогосподарських товарів. Найвищі тарифи мають країни Північної Африки – Туніс (21,0) і Марокко (20,0); Середньої Африки – Конго (17,3); Південно-Східної Азії – В'єтнам (15,7); Південної і Центральної Америки – Бразилія (12,5), Аргентина (12,2) і Мексика (11,2). В інших країнах ці групи тарифи знаходяться переважно у межах 6–10%.

Отже, аналіз рівня середньоарифметичних тарифів на несільськогосподарські товари свідчить, що більш високий їх рівень є характерним для країн, що розвиваються, оскільки ці країни прагнуть підтримати ще молоді галузі обробної промисловості та вирішити проблеми структурної перебудови. Водночас розвинені країни, маючи низькі тарифи на промислові товари, використовують інші методи протекціоністської політики.

¹ Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы = The Competitiveness of Nations and Regions in the World Economy Theory, the Experience of Small Nations of Western and Northern Europe / И.В. Пилипенко ; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 493 с.

Світова практика свідчить, що розвинені країни широко застосовують такі інструменти захисту ринків, як тарифні квоти, в рамках яких ставки тарифів є пільговими, а понад квоти – суттєво вищими. Так, США використовували тарифні квоти щодо 54 видів сільськогосподарської продукції, причому тариф у рамках квоти складав при імпорті, зокрема, вершкового масла – 4,9%, понад квоту – 63%; яловичини – відповідно 4,8 і 27,3%. В ЄС тарифні квоти стосувались 87, а у Норвегії – 232 товарних позицій.¹

У європейських країнах і досі застосовуються квоти на імпорт текстильних виробів і одягу з країн – не членів ЄС – хоча ще у 2005 р. припинила діяти Угода про вироби з різних видів волокон, якою допускалось квотування імпорту вказаних виробів.

До заходів протекціоністської політики, якими користуються переважно розвинені країни, належить ескалація митних тарифів. Вона полягає у збільшенні рівня тарифного захисту товару з підвищенням ступеня його обробки, що створює додаткові бар'єри для експорту товарів обробної промисловості з країн, що розвиваються, на ринки розвинених країн. Оподаткування оброблених виробів за більш високими ставками, ніж первинні продукти, за своєю сутністю є підвищеним торговельним податком на вироблену країнами, що розвиваються, додану вартість. Ескалація тарифів украй негативно впливає на розвиток обробної промисловості в менш розвинених країнах, гальмуючи процеси диференціації структури промислового виробництва. В ЄС ескалацією відзначаються тарифи практично за всіма товарними групами (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Ескалація тарифів у ЄС в 2006 р., %

	Сировина	Напів-фабрикати	Готова продукція
Продукти харчування, напої, тютюн	14,8	23,0	20,3
Текстиль та одяг	0,8	6,6	9,7
Лісоматеріали	0	3,0	2,1
Папір та друкарська продукція	0	0,9	0
Хімічна продукція	1,7	4,8	3,7
Металопродукція	0	2,0	10,0

Джерело: Trade Policy Review. European Communities : Report by the Secretariat. Trade policies and practices by measure. – WTO: 2007. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp278_e.htm.

¹ World Trade Report, 2007 : (World Trade Report, 2007) / Світова організація торгівлі. – Geneva, 2007. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf.

Найбільший рівень ескалації є характерним для імпорту продуктів харчування, напоїв і тютюну. Як правило, імпорتنі тарифи зростають при переході від першої стадії обробки до другої, а потім, залежно від товарної позиції знижуються (продукти харчування, лісоматеріали, хімічна продукція), або зростають (текстиль і одяг, металопродукція).

Розвинені країни активно використовують для захисту власних ринків від імпорту ще один тарифний інструмент – специфічні ставки мита, особливістю яких є незалежність від митної вартості товару та нарахування у встановленому розмірі за одиницю оподаткованого товару. Особливого значення набувають специфічні тарифи під час економічного спаду і зниження імпорتنих цін, коли застосування вказаних тарифів дозволяє підвищити рівень доходів національних виробників.

Специфічні ставки притаманні всім розвиненим країнам та з країнам з перехідною економікою, причому при зв'язуванні був узгоджений більш високий рівень тарифних ставок. Так, частка тарифних позицій зі специфічними ставками фактично у режимі найбільшого сприяння у розвинених країнах коливалась від 0,2 в Австралії до 79,8% у Швейцарії, а при зв'язуванні ця частка мала діапазон 0,3 – 81,8% у тих самих країнах. Більшість розвинених країн має все ж низьку частку тарифних позицій зі специфічними ставками: у Канаді, Новій Зеландії, ЄС, Японії, Ізраїлі вона знаходиться в діапазоні від 1,9 до 4,6%. Серед країн з перехідною економікою лише в Україні специфічні тарифи склали (у 2006 р.) 3,9%, в інших країнах їх частка знаходилась у межах 0,1–1,9% (дод. Б). Країни, що розвиваються, переважно не використовували цей інструмент протекціоністської політики, але в окремих з них специфічні ставки є досить вагомими. Так, частка таких ставок складає: у Таїланді – 21,9, Аргентині – 12,1, Зімбабве – 6,8, Індії – 5,7%. В інших країнах цієї групи специфічні тарифи або зовсім не використовувались, або мали дуже невелике застосування (від 0,1 до 2,2% усіх тарифних позицій).

Через особливості дії специфічних ставок при їх перерахунку в адвалерні протекціоністський ефект може зрости майже втричі, що дозволяє розвиненим країнам ухилятися від зобов'язань щодо лібералізації торгівлі.

За умов реалізації вимог СОТ щодо лібералізації торгівлі шляхом загального зниження тарифів набули розвитку і застосування численні нетарифні заходи регулювання торгівлі, які повинні базуватись на принципах недискримінаційності щодо забезпечення вільного доступу до ринку, прозорості, сприяння економічному розвитку.

Велика кількість різних нетарифних бар'єрів не дозволяє звести їх в єдину систему та оцінити їхню дію. У дослідженнях, проведених ООН, ця оцінка була здійснена виходячи з частки охоплення товарних позицій нетарифними заходами. Висновки цього дослідження показали, що найбільшим застосуванням нетарифних заходів відзначається сільське господарство, причому переважно у розвинених країнах. Цими методами користуються також для захисту ринків продовольчих товарів, фармацевтичної продукції, текстилю та одягу, автомобілів, побутової техніки тощо.

Дослідження підходів різних країн до захисту національних інтересів у зовнішньоторговельній сфері за умов членства у СОТ свідчать, що менш розвинені країни захищають свої ринки аграрної продукції і продовольства переважно за допомогою тарифів, тоді як більшість розвинених країн використовують субсидування фермерських господарств. Приміром, у США субсидії фермерам сягають 16 млрд дол. щорічно, ЄС – 68 млрд дол. щорічно, що становить 44% бюджету цього об'єднання. Близько 30 країн використовують для підтримки експорту сільськогосподарських товарів заходи, які належать до «жовтої скриньки» та деформують зовнішню торгівлю, створюючи економічні переваги національним виробникам, гальмуючи розвиток сільськогосподарського виробництва менш розвинених країн. Щодо несільськогосподарських галузей економіки, то правила СОТ не дозволяють застосовувати заходи їхньої підтримки (за винятком вугільної промисловості, транспорту та риболовства). Однак дослідники підкреслюють, що підтримка цих галузей у розвинених країнах здійснюється в рамках політики підвищення конкурентоспроможності, зокрема шляхом надання грантів чи податкових пільг. Оскільки ця підтримка спрямована головним чином на охорону навколишнього середовища, дослідження і розробки, зайнятість і освіту, допомогу малому і середньому бізнесу тощо, то вона не підпадає під систему обмежень СОТ і дозволяє посилити конкурентоспроможність розвинених країн саме за рахунок розвитку передусім людського капіталу, що зумовлює посилення впливу на найбільш ефективні сучасні сфери національної економіки.

За даними СОТ економічно розвинені країни у 2006–2007 рр. витрачали на субсидування окремих галузей економіки від 0,38% (США) до 1,9% (Франція) ВВП. Щодо кінцевих споживчих витрат уряду (сектора загального державного управління), то витрати на субсидії склали відповідно 2,37% у США і 8,6% у Франції (дод. Ж). Дослідження засвідчило, що найбільші обсяги субсидування виділяються у США. Так, державна підтримка сільськогосподарства

впродовж 1995–2006 рр. склала майже 165 млрд дол., у тому числі 15 млрд дол. – платежі, пов’язані з ліквідацією наслідків стихійного лиха у цьому секторі. Найбільш підтримуваними у США є виробництво кукурудзи, пшениці, сої та бавовни, які використовують майже 78% загальної суми субсидій.¹ Розглядаючи скарги країн-виробників бавовни, зокрема Бразилії, на субсидування виробництва цього продукту у США, СОТ констатувала, що це підриває основи міжнародної торгівлі, штучно занижує ціни і завдає шкоди виробникам у Бразилії та інших країнах.

Серед країн, що розвиваються, високим рівнем субсидування економіки відзначалась Індія, що сприяло значному прискоренню економічного розвитку країни і зміцненню її позицій на внутрішньому і міжнародному ринках. У 2005 р. на субсидії різним галузям витрачалося 3,34% ВВП і 29,47% загального обсягу кінцевих споживчих витрат держави. При цьому впродовж 1999–2005 рр. ці витрати мали чітку тенденцію до зростання.

У країнах з трансформаційною економікою традиційно високий рівень підтримки галузей у 1995 р. був пов’язаний із ще слабким їх ринковим реформуванням. Надалі частка субсидій знижувалась, хоча це може пояснюватись недостатністю коштів у державному бюджеті у кризовій перехідній економіці. Наприклад, у Казахстані ця частка щодо ВВП складала у 1995 р. 1,16%, до кінцевих витрат держави – 8,56%, у 2006 р. – відповідно 0,08 і 0,86%.

В Україні субсидії в галузі економіки зменшились з 5,38 до 1,68% ВВП у 2006 р. і з 25,28 до 8,86% від обсягу кінцевих споживчих витрат уряду.

Суттєвими за масштабом застосування та вагомістю впливу є антидемпінгові заходи. Аналіз використання цього виду нетарифних бар’єрів свідчить, що впродовж 1995 – січня-червня 2008 рр. було ініційовано більше 3,3 тисячі антидемпінгових розслідувань та станом на 30.06.2008 р. реалізовано 2106 антидемпінгових заходів (рис. 2.5).

Більшість (78%) із загальної кількості цих заходів була застосована проти країн, що розвиваються, і лише 22% – проти розвинених країн. За досліджуваний період змінився розподіл антидемпінгових заходів по країнах. Якщо у 1995–2000 рр. лідером в ініціюванні цих заходів були США, то нині це, передусім Індія (372 заходи або 17,6% від загальної кількості), ЄС (252 або 12%), Аргентина (165 або 7,8%).

¹ База даних про субсидування фермерського господарства / Робоча група з захисту навколиш. середовища (Environmental Working Group). – Режим доступу : www.ewg.org/farm/region.php?fips=0000topprogs.

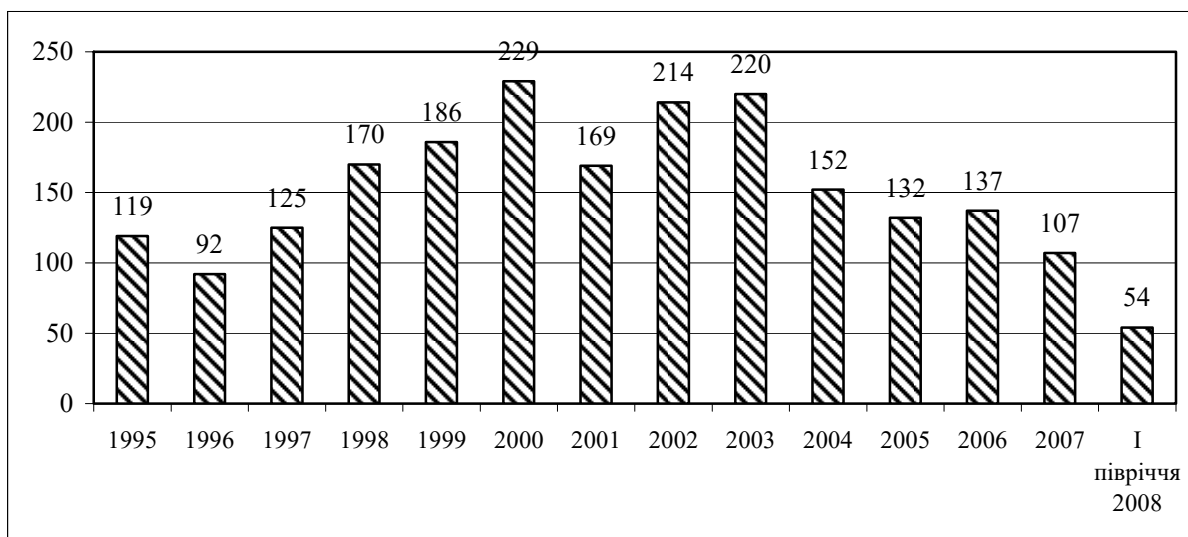


Рис. 2.5. Кількість антидемпінгових заходів, застосовуваних членами СОТ упродовж періоду її діяльності

Джерело. Розроблено автором на основі даних дод. 3.

Від 108 до 124 антидемпінгових заходів ініціювали за ці роки Китай, Туреччина, Південно-Африканська Республіка, від 72 до 88 – Австралія, Бразилія, Мексика і Канада. Серед країн, проти експорту яких були застосовані антидемпінгові заходи, слід назвати Китай (441 захід або 20,9%), Тайбей (118 або 5,6%), Республіка Корея (146 або 6,9%), США (112 або 5,3%), Японія (105 або 5,0%). Від 73 до 88 заходів застосовувались проти експорту товарів з Бразилії, Індонезії, Індії, Таїланду, Росії. Майже 80% антидемпінгових заходів стосуються п'яти груп товарів – недорогоцінних металів та виробів з них (29,8%), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (20,2%), полімерних матеріалів, пластмас та виробів з них (13%), текстилю і виробів з текстилю (8,2%), механічного обладнання, машин і механізмів, електрообладнання та їх частин, пристроїв для записування або відтворення звуку, приладів для записування або відтворення зображення і звуку по телебаченню та частин і приладдя до них (8,0%). При цьому 63% заходів застосовано перших трьох груп товарів. До експорту інших п'яти груп з цілого ряду країн антидемпінгові заходи становили 59 до 98% та майже половину від загальної кількості (табл. 2.5).

Кількість антидемпінгових заходів по окремих країнах і товарних групах, задіяних упродовж 1995–2008 рр. (I півріччя)

Країна	XV група металургія	VI група хімія	VII група полімери	XI група текстиль	XVI група машини і механізми	Усього	
						кількість	% від загальної кількості заходів по країні
Китай	95	103	32	37	44	311	70,5
Тайбей	28	23	22	17	11	101	85,6
Республіка Корея	32	23	35	26	17	133	91,1
Японія	33	30	18	1	13	95	90,5
Росія	58	-	18	-	-	76	86,4
США	8	44	22	3	9	86	76,8
Україна	39	9	1	-	-	49	98,0
ЄС	2	24	12	1	-	39	84,8
Бразилія	33	5	9	3	10	60	58,9
Індія	25	19	17	8	4	73	90,1
Усього по групах	35,3	280	186	96	108	1023	x
% від загальної кількості заходів по групах	56,0	65,7	67,6	55,5	64,3	47,8	

Джерело. Розраховано автором на основі даних дод. И.

Важливе місце серед нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі з метою захисту національних економічних інтересів посідають технічні бар'єри – стандарти і технічні вимоги. Їхній на розвиток торгівлі залежить від ступеня дискримінації товарів при застосуванні стандартів і технічних вимог, яка шкодить інтересам країн-виробників.

За даними СОТ, за увесь час її діяльності кількість повідомлень щодо застосування технічних бар'єрів у торгівлі станом на 31 грудня 2007 р. складало 8774, причому у цьому році було подано найбільше повідомлень (1030), з них майже 58% повідомлень стосувались захисту здоров'я та безпеки людей, тобто застосування санітарних і фітосанітарних заходів.

У документах СОТ стандарти у вигляді санітарних і фітосанітарних заходів визначаються як політичні інструменти, що спрямовані на захист здоров'я людини і тварин від ризиків і шкоди,

джерелом яких можуть бути шкідливі речовини та організми. За допомогою вказаних інструментів обмежується чи забороняється імпорт визначених товарів, вимагається технічна специфікація та наявність необхідної інформації виробника.

За умов, коли важко проаналізувати всі випадки застосування санітарно-технічних вимог та затримки або заборони імпорту товарів через проблеми з їх якістю, безпекою, пакуванням тощо, показником масштабів використання стандартів і технічних бар'єрів може бути число скарг і зустрічних повідомлень, які надійшли до відповідних комісій СОТ. Так, у період з 1995 по 2002 р. до Комісії із застосування санітарних і фітосанітарних заходів було подано розвиненими країнами 70 скарг на розвинені країни і 75 скарг – на країни, що розвиваються. Серед скарг, поданих країнами, що розвиваються, 60 були подані на розвинені країни, 36 – на країни, що розвиваються.

Зазвичай обмеження або заборона імпорту товарів з причин невідповідності санітарним і фітосанітарним стандартам стосується, передусім, сільськогосподарських та харчових продуктів й спричиняє втрати виробників та експортерів країни походження. Однак світова практика свідчить, що у багатьох випадках ці заходи впливають на процеси модернізації виробництва, покращення умов роботи працівників, удосконалення контролю якості продукції. Вони зумовлюють зростання конкурентоспроможності країн, що розвиваються, та можливість нарощування експорту якісної продукції, доступу до ринків розвинених країн, що відповідає національним інтересам.

За даними СОТ, частка імпорту, до якої застосовувались технічні заходи, складала у Бразилії – 46,2; Китаї – 34,9; США – 31,9; в Канаді – 9,7; Японії – 1,9%. Більш активно, порівняно з менш технологічними, у високотехнологічних галузях використовуються технічні стандарти. Вони суттєво впливають на торговельні потоки, оскільки право їх застосування в розвинених країнах мають як державні, так і недержавні організації, а система контролю охоплює захист прав споживачів (у т.ч. заходи судового захисту). При цьому витрати, пов'язані з впливом технічних стандартів на торгівлю, значно вищі для невеликих компаній з країн, що розвиваються, ніж для великих компаній та ТНК.

Разом з тим світовою практикою опрацьовано шляхи пом'якшення складнощів, пов'язаних із застосуванням технічних бар'єрів у торгівлі. Країни, що потерпають від цього, зазвичай намагаються знайти інші ринки, менш вимогливі до якісних та інших характеристик імпортних товарів. Однак більш прийнятним слід вважати шлях, спроможний вплинути на створення умов для прискорення

економічного розвитку. Це стосується необхідності структурного реформування промисловості, залучення інвестицій для модернізації устаткування, впровадження ресурсозберігаючих технологій, сучасних систем контролю за якістю виробів та підготовки кадрів для роботи на реконструйованих підприємствах.

Успішна реалізація заходів на цьому шляху відповідатиме національним економічним інтересам країн, що розвиваються, та країн з трансформативною економікою, в тому числі і України. Суттєвий рівень їх експортної спрямованості вимагає більшої орієнтації саме на якість продукції, відповідність прийнятим стандартам, що сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності на внутрішньому і світових ринках.

Дослідження регуляторних політик різних країн в сфері міжнародної торгівлі дозволяє зробити висновок, що розвинуті країни, використовуючи формат СОТ, є найбільш успішними у послідовному вирішенні власних завдань і реалізації своїх інтересів. Водночас ці країни для захисту власних товаровиробників застосовують різні обмеження імпорту, які формально не суперечать вимогам СОТ, проте формують високі бар'єри доступу до їх ринку (технічні бар'єри, фітосанітарні стандарти, субсидування тощо). Країни, що розвиваються, через необхідність вирішення передусім проблем розвитку, в тому числі сільського господарства, не відмовляються від протекціонізму шляхом використання тарифного і нетарифного захисту.

2.3. Адаптація національної економіки до умов членства в міжнародних інститутах регулювання торгівлі

Адаптація економіки будь-якої країни до умов активного членства в міжнародних інститутах регулювання залежить від низки передумов, передусім, макроекономічної та політичної стабільності, здійснення необхідного структурного реформування економіки відповідно до вимог сучасного етапу переходу до постіндустріального укладу, розуміння владними колами змісту національних економічних інтересів і міри їх підтримки громадянами, наявності кваліфікованих кадрів, спроможних їх реалізувати у внутрішній економіці та зовнішньому секторі. Тобто країні слід пройти «свою частину шляху», щоб її статус, імідж та зусилля стали підґрунтям для активної діяльності в рамках світової торговельної регуляторної системи. Звичайно, активне членство країни у міжнародних організаціях регулювання торгівлі, як свідчить світова практика, залежить також від ступеня її пристосування до правил і вимог цих організацій.

Тривалий процес пристосування національної економіки до механізмів регулювання міжнародної торгівлі СОТ, загального спрямування на лібералізацію зовнішньої торгівлі пов'язаний із необхідністю дослідження та оцінки адаптаційних витрат. Вони, на думку фахівців СОТ та інших міжнародних організацій, охоплюють широкий спектр потенційно несприятливих короткострокових результатів переходу на нові умови зовнішньої торгівлі. До цих витрат належать скорочення обсягів промислового виробництва та зайнятості; втрати людського капіталу, тобто знань, вміння, трудових навичок працівників, накопичених на окремому підприємстві чи галузі; макроекономічна нестабільність, що виникла як наслідок формування від'ємного значення сальдо платіжного балансу; скорочення надходжень до бюджету; інфляційний сплеск тощо.

Досвід багатьох країн свідчить, що адаптаційні витрати виникають унаслідок лібералізації торгівлі, якою передбачається зниження митних тарифів. Національні виробники при цьому стикаються з конкуренцією на внутрішньому ринку з боку імпорту, що зумовлює скорочення виробництва, особливо у випадку вищих витрат на виробництво товарів та нижчої їх якості порівняно з іноземними. Скорочення виробництва призводить до безробіття серед частини працівників та зменшення завантаженості устаткування. Звільнені з підприємств працівники матимуть витрати, пов'язані з пошуком роботи, а держава – витрати з бюджету на виплату допомоги з безробіття, а також, за потреби, – на перепідготовку. В деяких країнах безробітні витрачають на професійну перепідготовку власні кошти.

До адаптаційних витрат держави, крім наведених, слід віднести втрату надходжень до бюджету від зниження мита, витрати на розроблення нових планів і схем, необхідних для управління процесом реформування економіки, пов'язаних з новими умовами торгівлі. Крім того, якщо доходи бюджету від сплати мита складають значну його частку, то повинні вирішуватись завдання скорочення державних витрат або збільшення інших податків та зборів. Обидва ці завдання можуть мати негативні наслідки для економіки, зумовлюючи посилення соціальної напруги чи податкового тягаря на суб'єктів господарювання.

Якщо у розвинених країнах податки на міжнародну торгівлю складають близько 1% державних доходів, то в окремих країнах, що розвиваються, особливо найменш розвинутих, вони доходять до 30%. У відсотках до ВВП частка податків на торгівлю в країнах ОЕСР становить менше 0,5%, а в бідних країнах Африки перевищує 5%.

Дослідники відзначають, що адаптація до нових правил міжнародної торгівлі по-різному відбувається у розвинених країнах і тих, що розвиваються.¹ Оцінка цих витрат за сумою втраченого заробітку звільнених працівників у США показала, що в результаті скасування квот на текстиль, сталь і автомобілі в кінці 1980-х років адаптаційні витрати склали всього 1,5% від доходів, отриманих внаслідок лібералізації.

Значно вищі адаптаційні витрати у країн, що розвиваються, пов'язані з дією низки чинників. По-перше, це пов'язано зі структурними особливостями експорту країн, що розвиваються, його слабкою диверсифікацією, залежністю валютних надходжень від однієї чи двох товарних позицій. По-друге, цим країнам потрібні суттєві зміни, оскільки протекціоністські заходи розвинених країн найбільш викривлюють торгівлю саме стосовно тих галузей, які є характерними для експорту країн, що розвиваються, зокрема, сільського господарства, харчової промисловості, текстильної промисловості.

По-третє, країни, що розвиваються, мають слабку інституційну систему, відчувають брак підготовлених кадрів, спроможних здійснювати політику, що відповідала б національним інтересам та одночасно не суперечила вимогам міжнародної регуляторної системи.

По-четверте, в країнах, що розвиваються, недостатньо розвинуті фінансові ринки, обмежені можливості кредитування економіки за рахунок внутрішніх ресурсів. Значна частина населення цих країн відзначається бідністю, а їх потреби забезпечуються на мінімальному рівні, головним чином, у рамках домашніх господарств.

Крім того, гірші адаптаційні можливості країн, що розвиваються, пов'язані з низьким рівнем освіти та професійної підготовки робітників. Саме досить високий рівень освіти працівників у розвинених країнах суттєво впливає на формування невисоких адаптаційних витрат завдяки мобільності у пошуку праці, коротшому періоду безробіття та меншим втратам від нього, ніж це характерно для менш розвинених країн.

Деякі країни з трансформативною економікою, у тому числі й Україна, при вступі до СОТ теж стикаються з проблемою адаптації до умов міжнародної торгівлі, регламентованих її правилами та механізмами. Це пов'язане із високим рівнем виробничих витрат, які є наслідком використання застарілого виробничого апарату і технологій;

¹ Стиглиц Дж. Ю. Справедливая торговля для всех: как торговля может содействовать развитию / Дж.Ю. Стиглиц, Э. Чарлтон ; пер. с англ. Н.В. Заборина, А.Д. Зверева, Л.С. Головина. – М. : Весь Мир, 2007. – 276 с.

зволіканням з активними структурними перетвореннями у суспільному виробництві; втратами від знецінення виробничого капіталу в період гіперінфляції у перші роки переходу до ринкового господарства та втрат інтелектуальних ресурсів впродовж всіх кризових років трансформаційного періоду. Однак при вступі до СОТ Україна розглядалась як розвинена країна і до неї у двосторонніх переговорах застосовувались більш жорсткі вимоги. В результаті фактична середньоарифметична тарифна ставка виявилась навіть вищою за зв'язану (відповідно 6,9 і 5,8%). Значна різниця між зв'язаними і фактичними ставками на користь перших вважається ознакою ризикованості середовища для експорту товарів з інших країн. Однак, на нашу думку, український внутрішній ринок є не менш ризикованим, незважаючи на протилежне співвідношення між рівнями ставок. Отже, не лише цей чинник (і не він один) впливає на ризикованість ринкового середовища в Україні. На наш погляд, нашій країні не вдалося відстояти національні інтереси при зв'язуванні ставок, що знижуватиме гнучкість її митно-тарифної політики у майбутньому.

Вступ України до СОТ і членство у цій організації, які ініціюються державою, обумовлюють велику міру відповідальності держави перед вітчизняними підприємствами, оскільки останні через відставання з структурним реформуванням і модернізацією залишаються дуже чутливими до зміни умов господарювання, тому виконання базових угод СОТ, зокрема, генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), угоди про застосуванні статті IV ГАТТ (Антидемпінговий кодекс), угоди щодо субсидій та компенсаційних заходів, щодо мінімізації державної підтримки, у короткостроковій перспективі може наштовхуватись на значні труднощі. Адже в Україні об'єктами безпосередньої або опосередкованої державної підтримки було більшість значимих щодо забезпечення економічної безпеки галузей чи видів діяльності (металургія, агропромисловий комплекс, авіаційна та суднобудівна галузі, автомобілебудування тощо), для яких вельми актуальною буде адаптація до вимог СОТ.

Вибір вказаних угод з великої їх сукупності диктується тим, що вони є обов'язковими для кожної країни, яка подала заявку на вступ до СОТ чи є членом цієї організації. Крім того, реалізація правил і вимог цих угод може бути пов'язана з істотними втратами від збільшення дешевого імпорту, антидемпінгових розслідувань та усунення державної підтримки ряду галузей та підприємств. Крім того, забезпечення державою можливостей формування нижчих, порівняно зі світовими, цін на використовувані у виробництві енергоносії (зокрема газ) теж розглядається як субсидія з боку

держави. Разом з тим, лейтмотивом широкої дискусії у пресі щодо ціни газу, яка розгорнулася у період торговельних переговорів з Росією, були важкі наслідки для багатьох українських енергомістких виробництв, зокрема металургійних.

ГАТТ є основним інструментом реалізації головної мети СОТ, визначеної в угоді про заснування цієї організації – максимально можлива лібералізація світової торгівлі.

ГАТТ покладає на країну-члена такі зобов'язання:

- зв'язування і поступове скорочення тарифних обмежень;
- скасування нетарифних обмежень;
- введення режиму найбільшого сприяння у зовнішній торгівлі;
- введення національного режиму на території країни для іноземних товарів і послуг;
- вільний транзит.

Відповідно до першого зобов'язання рівень мита має бути консолідованим (п. 1 в ст. II ГАТТ) і зменшеним (ст. XXVIII ГАТТ). Принцип консолідації полягає в прийнятті членом СОТ списку тарифних поступок, який з моменту вступу в силу стає невід'ємною частиною ГАТТ і визначає розмір мит, які країна, що вступає до СОТ, може ввести стосовно інших країн-членів.

В окремих випадках допускається вихід за вказані рамки ГАТТ, а саме:

- узгоджене з іншими учасниками підвищення тарифів або підвищення їх у безакцептному порядку (залишаючи за іншими учасниками право на застосування «симетричних» заходів у відповідь);
- підвищення тарифів як тимчасовий захід у випадку, коли буде доведено, що обсяги імпорту за поточними ставками загрожують національній безпеці країни-імпортера (ст. XIX ГАТТ);
- тимчасове підвищення тарифів країнами, що розвиваються.

Зобов'язання ліквідації нетарифних обмежень (ст. XI ГАТТ) означає, що країна відмовляється від використання будь-яких обмежень – у формі квот, імпорتنих чи експортних ліцензій та інших заходів, крім мита, податків та інших зборів.

Саме нетарифні обмеження завдають найбільшої шкоди національним інтересам країн-членів СОТ. Якщо тарифні заходи впливають на цінову конкурентоспроможність імпорتنих товарів (що за умови загального зниження тарифів стає досить незначним), то застосування нетарифних обмежень зумовлює неможливість імпорту, тобто конкурентоспроможність імпортного товару за допомогою цих неринкових важелів зводиться нанівець. Українські виробники

стикалися з цими обмеженнями досить часто: приміром, введення квоти на ввезення українських сталевих труб до Росії, цукру тощо.

Питання демпінгу регулюються Угодою щодо застосування ст. VI-ГАТТ-1994 (Антидемпінговий кодекс). Важливим елементом цієї угоди є визначення демпінгу. Слід зазначити, що факт вивезення продукції на ринок за ціною, нижчою від тієї, що склалася на ньому, не вважається демпінгом. Демпінг виникає, коли реалізується на зовнішньому ринку товар за ціною, нижчою за ціну аналогічного товару на ринку країни-експортера.

Факт демпінгу на практиці визначається шляхом порівняння середньозваженої експортної ціни і середньозваженої вартості товару на ринку країни-експортера.

Ще донедавна, коли Україна не мала статусу країни з ринковою економікою, механізм демпінгу визначався за ціною на подібний товар, який експортується в третю країну або за сумою витрат виробництва в країні-експортері та «розумної» суми інших витрат і прибутку. В результаті формується ціна, як правило, нижча від реальних витрат виробництва, що означає втрати для країни та підприємства-експортера.

Головною потенціальною складністю для українських виробників є сама процедура ініціювання антидемпінгового розслідування. Адже більшість цих розслідувань розпочинається на підставі заяв, поданих від галузі, яка виробляє даний вид продукції. При цьому п. 4 ст. 5 Антидемпінгового кодексу встановлюється, що, по-перше, заява вважається поданою від імені галузі, якщо вона підтримана внутрішніми виробниками, колективний вклад яких складає більше 50% загального виробництва подібного товару в країні. По-друге, розслідування не може бути ініційовано, якщо обсяг виробництва внутрішніх виробників, які безпосередньо підтримують заяву, складає менше 25% загального виробництва цього товару в країні.

Для галузей з високою концентрацією виробництва ця вимога не створює особливих проблем, але галузі з низькою концентрацією виробництва, та ще за умов конкурентних воєн, можуть мати істотні труднощі при започаткуванні антидемпінгових розслідувань.

Третьою угодою, що справляє вплив на діяльність українських підприємств, є угода про субсидії та компенсаційні заходи, які конкретизуються в статтях VI, XVI, XVIII ГАТТ.¹

¹ Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування / С.Г. Осика, В.В. Коновалов, О.О. Покрещук, А.С. Осика; – К. : Укр. акад. зовніш. торгівлі України, 2001. – 377 с. – (Система Світової організації торгівлі як основа регулювання глобальних торговельних процесів).

Під субсидією розуміється:

1) будь-яке державне фінансове сприяння підприємству (позички, дотації, гарантії за борговими зобов'язаннями, відмова від належних державі платежів, надання товарів і послуг та їх закупівля поза загальною інфраструктурою);

2) будь-яка форма державної підтримки доходів і цін, прямим чи опосередкованим результатом якої є збільшення експорту якогось товару чи скорочення імпорту;

3) будь-яка пільга, яка за своєю сутністю є державним фінансовим сприянням або державною підтримкою доходів і цін.

Не вдаючись до розгляду субсидій у вигляді державної фінансової підтримки сільського господарства, які знайшли широке висвітлення у багатьох публікаціях, слід зупинитись на формуванні для України низьких цін на енергоресурси, зокрема на природний газ, який постачається з Росії. Участь у цьому процесі міністрів діючого уряду свідчить про державну підтримку доходів і цін завдяки нижчим виробничим витратам. Ряд політиків і промисловців посилались при цьому на можливу втрату конкурентоспроможності українських товарів при переході на світові ціни на газ.^{1,2} З цим не можна не погодитись, зважаючи на високу енергоємність української економіки.

У процесі переговорів щодо вступу Росії до СОТ остання вимагає підвищити до рівня світових ціни на енергоносії для російської внутрішньої економіки. За цих умов сумнівно, щоб для України було зроблено виняток і зберігалось пільгове ціноутворення.

На нашу думку, вже давно назріла необхідність зосередити економічну політику на вирішенні проблем технологічного, інноваційного розвитку не декларативно, а в реальній дійсності.

Отже, аналіз наслідків впливу базових угод СОТ на діяльність підприємств дозволяє дійти висновку, що пакет цих угод СОТ, який безумовно повинні прийняти всі країни-учасниці, в разі його реалізації стає:

– мультиплікатором конкурентних переваг для передових конкурентоспроможних підприємств;

– мультиплікатором конкурентних слабкостей для підприємств і галузей з низькою конкурентоспроможністю або тих, які істотно залежать від державної підтримки.

¹ Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції / М.Г. Бетлій, О.М. Бородіна, С.В. Бородін та ін. ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. ; за ред. О.М. Бородіної. – Ужгород, 2006. – 495 с.

² Реформування сільського господарства в Україні: широке поле : зб. ст. з аграр. економіки / за ред. Ш. Крамон-Таубадель, Л. Штріве. – К. : Фенікс, 1999. – 191 с.

Оскільки конкурентоспроможність є однією з головних характеристик виробництва і чинником забезпечення його ефективності, доцільно розглянути поняття конкурентоспроможності, існуючі підходи до її визначення та оцінки.

Як показує узагальнення низки наукових робіт з питань конкурентоспроможності, поняття конкурентоспроможності застосовується стосовно господарюючих суб'єктів (фізичної особи – виробника товарів і послуг, підприємства, регіону, країни), а також до продукції, товарів та послуг, що виробляється господарюючими суб'єктами.

Очевидно, що поняття конкурентоспроможності продукції виступає як підсистема конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, які можна визначити як чинники появи продукції на ринку та її просування на ньому.

Серед багатьох підходів до оцінки і визначення конкурентоспроможності сформувалась її трирівнева класифікація:¹ мікроекономічний рівень (конкурентоспроможність підприємств); мезоекономічний рівень (конкурентоспроможність галузей, секторів, їх різних сполучень – кластерів); макроекономічний рівень (конкурентоспроможність країн та груп країн).

Якщо мікрорівень досить ґрунтовно досліджений у наукових працях, то два інших все ще є дискусійними. Найбільш вагомими науковими результатами, щодо конкурентоспроможності отримані М. Портером, який розглядає конкурентоспроможність країни через міжнародну результативність національних фірм. Ця теорія також висвітлена у вітчизняній науковій літературі².

М. Портер вважає, що конкурентоспроможність товару майже неможливо відокремити від конкурентоспроможності галузі (підприємства) та від конкурентоспроможності національної економіки, бо всі вони логічно та структурно пов'язані і можуть вивчатися лише на основі виявлення конкурентних переваг³.

Для оцінки конкурентоспроможності країни М. Портером використовується поняття національного «ромбу переваг», за допомогою

¹ Гельвановский М. Конкурентоспособность в микро-, мезо-, и макроуровневом измерениях / М. Гельвановский, В. Жуковская, М. Трофимова // Рос. экон. журн. – № 3. – 1998. – С. 67–77.

² Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський; відп. ред. В.С. Савчук. – К.: Україна, 1997. – 235 с.

³ Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; под ред. В.Д. Щетинина; пер. с англ. И.В. Квасюка. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 895 с. – С. 44–57.

якого описується стан різних факторів, які впливають на конкурентоспроможність країни. Вершини ромбу утворюються за рахунок наступних груп факторів:

- фактори та умови виробництва – праця (робоча сила), земля (якість інфраструктури, рівень забезпеченості природними ресурсами); капітал (рівень фінансової забезпеченості, доступність фінансування);
- характер попиту на внутрішньому ринку країни. Новація цього компоненту конкурентоспроможності є великою науковою заслугою М. Портера, бо попит розглядається ним не лише за обсягом і структурою, а й за якісними ознаками – зрілістю споживача, його кваліфікованістю, інформованістю, вимогливістю. Адже саме вимогливий, освічений споживач, який постійно вимагає все більш досконалої продукції, є обов'язковою передумовою розвитку економіки країни, рушійною силою зростання конкурентоспроможності виробників;
- споріднені та підтримуючі галузі (галузі – виробники сировини і матеріалів, галузі-конкуренти, що виробляють товари-замінники). Наявність в країні галузей-постачальників мінімізує витрати на закупівлю і доставку порівняно з імпортованою сировиною і матеріалами. Крім того, можливість співпраці з вітчизняними постачальниками справляє ефект синергії, забезпечує підвалини для опрацювання загальної узгодженої стратегії на ринку;
- стратегія фірм, їх структура та суперництво залежать від адміністративних умов, які задаються державою (забезпечення макроекономічного середовища), та інституціональних умов, які неформально складаються у країні.

Всі чотири групи чинників, які у сукупності визначають конкурентоспроможність, формуються в рамках макроекономічного середовища, яке створюється діяльністю уряду. Питання про роль державного регулювання все ще є дискусійним, оскільки розбіжність оцінок знаходиться в межах від повного заперечення втручання уряду до його гіпертрофованого значення, до пропозиції включати його як п'яту вершину (вже не ромба) чи групу чинників. М. Портер вважав, що роль уряду полягає в тому, щоб впливати на всі чотири детермінанти.¹

Конкурентоспроможність підприємства, за Портером, визначається такими чинниками, як суперництво між існуючими конкурентами;

¹ Рубинштейн Т.Б. ВТО: практический аспект / Теодор Борисович Рубинштейн. – М. : Гелиос АРВ, 2004. – 525 с.

загроза появи нових конкурентів; вплив постачальників, їхня здатність торгуватися; вплив покупців та їхня здатність торгуватися; загроза появи продуктів-замінників.

Вказані вище чинники є зовнішніми стосовно конкретної фірми і лише збільшують чи зменшують її можливості досягти успіху на ринку, впливаючи на ціни, які формуються підприємством, припустимі витрати, яких вони можуть зазнати, і на розміри капіталовкладень, необхідних для підтримання конкурентоспроможності.

Сукупність конкурентоспроможних підприємств визначає конкурентоспроможність галузі, а відтак – національну конкурентоспроможність.

М. Портер виокремлює дві загальні форми конкурентних переваг підприємств:

- цінова перевага. Менші виробничі витрати порівняно з конкурентами. Фірма перемагає в конкурентній боротьбі за рахунок продажу товару аналогічної якості за нижчою ціною;
- нецінова перевага. Підприємство задовольняє вимоги покупців за рахунок диференціації товарів, випуску унікальних товарів, з додатковими якостями, супутніми послугами, фірмовим стилем тощо.

Виходячи з цих форм конкурентних переваг, М. Портером були запропоновані чотири базові стратегії фірми на ринку (табл. 2.6). Багато уваги надається в економічній літературі характеристиці інших складових стратегії конкурентоспроможності фірми. Так, наголошується на необхідності постійного вдосконалення виробничих і управлінських технологій,¹ виділяються інші конкурентні переваги – потужність і масштаби виробництва, його гнучкість, володіння інноваціями, специфічність ринкової ніші, яку займає підприємство.² До чинників формування конкурентоспроможності на мікрорівні відносять основні фонди, їх кількість, якість і ціну; бажання працювати персоналу підприємств, його навчання; стан управління, комунікацій, інфраструктури.³

¹ Жаліло Я.А. Конкуренція і джерела конкурентоспроможності / Я.А. Жаліло, А.Т. Кияк // Наук. вісті НТУУ «КПІ». – 2000. – № 2. – С. 123–133.

² Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Богдан Володимирович Губський. – К. : Наук. думка, 1998. – 389 с. – С. 207.

³ Кузин Д.В. Конкурентоспособность национальной экономики / Д.В. Кузин // Общество и экономика. – 1992. – № 3–4. – С. 124–135.

Стратегія конкурентоспроможності підприємств

		Конкурентна перевага	
		Цінова перевага	Нецінова перевага
Сфера конкуренції	Широка мета	Лідерство за рахунок економії на витратах	Диференціація виробництва товарів
	Вузька мета	Зосередженість на витратах	Диференціація, сфокусована на вузькому асортименті товарів

На наш погляд, не знайшло достатнього відображення у публікаціях таке поняття як територіальний рівень конкурентоспроможності, пов'язаний з масштабом ринкової ніші, яку займає підприємство в процесі реалізації продукції. Тобто, на наш погляд, рівень конкурентоспроможності підприємства залежить від характеру ринку за його масштабом (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Взаємозв'язок масштабів ринку та рівня конкурентоспроможності фірм

Масштаб ринку	Рівень конкурентоспроможності
Регіональний ринок у межах області, (групи областей)	Регіональна конкурентоспроможність
Внутрішній ринок країни (в межах її території)	Внутрішня конкурентоспроможність (у межах країни)
Зовнішній ринок (поза межами країни)	Зовнішня (світова) конкурентоспроможність

Вказаний взаємозв'язок утворює повну сукупність типів конкурентоспроможності фірм, стосовно яких може бути класифікована будь-яка компанія. При цьому для будь-якої фірми конкурентоспроможність буде оцінюватись не абсолютно, а відносно, оскільки цей показник для невеликої фірми, що реалізує свою продукцію на місцевому ринку, та для ТНК, яка має ринком реалізації будь-яку країну світу, відрізняються. Власне, конкурентоспроможною можна вважати будь-яку фірму, яка займає значну частку на тому ринку для своєї продукції, на який вона орієнтується, якщо її діяльність відповідає її цілям і забезпечує їй прибуток. Але, одночасно, вказані

показники конкурентоспроможності різні за своєю природою завдяки різним за ємністю ринкам та складністю продукції, яка на них реалізується.

Із вищенаведеного можна зробити наступні висновки:

по-перше, прибутковість діяльності компанії є обов'язковою умовою її конкурентоспроможності, незалежно від масштабу ринку реалізації її продукції;

по-друге, фірма, яка конкурентоспроможна на зовнішніх ринках, є конкурентоспроможною і на всіх інших регіональних ринках.

Співвідношення різних типів конкурентоспроможності фірм залежно від масштабів ринку ілюструється табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Структура конкурентоспроможності фірм

Фірма	Конкурентоспроможність		
	у межах регіону	у межах країни	на зовнішніх ринках
Конкурентоспроможна на регіональному рівні	+		
Конкурентоспроможна на рівні країни	+	+	
Конкурентоспроможна на світовому рівні	+	+	+

На підставі цих показників була здійснена спроба визначити варіанти реакції підприємств різних галузей на зміни умов господарювання при вступі України до СОТ. Для цього підприємства були розподілені на дві групи за конкурентоспроможністю (одна – на рівні регіону та країни, друга – на світовому рівні), а також на чотири групи – за належністю до галузей і за чутливістю до збільшення експорту чи імпорту та підвищенні цін на енергоносії. До цих чотирьох груп були віднесені наступні галузі (види діяльності):

1. Галузі, чутливі до можливостей збільшення експорту з відносно високою чутливістю до цін енергоносіїв. До них належать чорна металургія, хімічна промисловість, сільське господарство.

2. Галузі, чутливі до можливостей збільшення експорту з відносно низькою чутливістю до цін енергоносіїв: оборонно-промисловий комплекс в частині експорту військової техніки, машинобудування (без видів діяльності, наведених у пункті 3).

3. Галузі, чутливі до можливостей збільшення імпорту з високою чутливістю до цін енергоносіїв (автомобілебудування, літакобудування, суднобудування, промисловість будівельних матеріалів).

4. Галузі, чутливі до можливостей збільшення імпорту з низькою чутливістю до цін енергоносіїв (харчова промисловість, текстильна промисловість).

У цих варіантах враховані можливі зміни, викликані базовими угодами, до яких приєдналась Україна при вступі до СОТ, а саме: Антидемпінговий кодекс, угода про субсидії і компенсаційні заходи, максимальна лібералізація торгівлі, а також галузеві угоди щодо авіатехніки, текстилю, сільського господарства. Крім того, врахована можливість підвищення цін на енергоносії до світового рівня (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Варіанти реакції підприємств на зміни умов господарювання при вступі до СОТ

	Галузі, чутливі до збільшення експорту		Галузі, чутливі до зміни імпорту	
	висока чутливість до цін енергоносіїв 1	низька чутливість до цін енергоносіїв 2	висока чутливість до цін енергоносіїв 3	низька чутливість до цін енергоносіїв 4.
1. Підприємства, конкурентоспроможні на рівні регіону і країни	$V_{1.1}^=$	$V_{1.2}^=$	$V_{1.3}^-$	$V_{1.4}^=$
2. Підприємства, конкурентоспроможні на світовому рівні	$V_{2.1}^-$	$V_{2.2}^+$	$V_{2.3}^-$	$V_{2.4}^-$

Примітка. Знак «= \Rightarrow » означає відсутність суттєвих витрат підприємств від зміни умов господарювання; знак « \leftarrow » – появу істотних проблем; знак «+» – позитивну реакцію підприємства.

За варіантами $V_{1.1}$ і $V_{1.2}$, у разі підвищення цін на енергоносії ціни на кінцеву продукцію, звичайно, зростуть. Але ці підприємства орієнтовані на регіональні ринки, тому попит на їх продукцію суттєво не змінюється.

За варіантом $V_{1.3}$ можна очікувати значного погіршення конкурентоспроможності для тих підприємств, які підвищили її раніше внаслідок імпортозаміщення (наприклад, регіональні виробники харчової продукції). В разі реалізації цього варіанту ціни на імпортовану

продукцію можуть знизитись через зниження мита, тоді як ціни на вітчизняну продукцію істотно зростуть за рахунок підвищення цін на енергоносії.

Варіант В_{1,4} вказує на загрозу збільшення імпорту, але й на можливість ефективної роботи підприємств та збереження конкурентоспроможності на внутрішніх ринках, особливо за умов подальшого зниження виробничих витрат та підвищення якості продукції.

Найбільш важливим є аналіз реакції підприємств, продукція яких є потенційно конкурентоспроможною на світовому ринку.

Варіант В_{2,1} стосується експортоорієнтованих підприємств, у виробничому циклі яких склалася висока частка енерговитрат. Ця ситуація характерна передусім для чорної металургії, хімічної промисловості, промисловості будівельних матеріалів. Можна очікувати, що впродовж якогось періоду експортна діяльність цих підприємств може зазнати труднощів, навіть враховуючи поліпшення умов проведення антидемпінгових процедур. Указаний період буде необхідним для цих підприємств, щоб здійснити технологічне оновлення виробничого апарату і на цій основі досягти удосконалення структури випуску, зниження енерговитрат, забезпечення світового рівня якості продукції.

Варіант В_{2,2} характеризує ситуацію на підприємствах, що мають великі можливості експортувати продукцію при низьких витратах енергоносіїв. За оцінками спеціалістів,^{1,2} до таких підприємств належать передусім господарюючі суб'єкти військово-промислового комплексу, окремі види машинобудівної діяльності. Для цих галузей вступ України до СОТ відкриває добрі перспективи, оскільки потенційно збільшує їхні експортні можливості.

За варіантом В_{2,3} можна очікувати загострення конкуренції з боку імпорту при одночасному збільшенні затрат енергоносіїв. До цієї категорії можна віднести автомобіле-, судно- та літакобудування.

Варіант В_{2,4} загрожує підприємствам харчової, текстильної промисловості, виробникам тваринницької продукції внаслідок, по-перше, підвищення власних енерговитрат за рахунок зростання цін на енергоносії, по-друге, зниження цін на продукцію зарубіжних конкурентів завдяки мінімізації тарифних обмежень.

¹ Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность и структурная трансформация промышленного комплекса Украины / Ю.Б. Иванов – Х., 1997. – 246 с. – 239 с.

² Коломойцев В.Э. Восстановление и структурная трансформация промышленного комплекса Украины / В.Э. Коломойцев ; отв. ред. Н.С. Герасимчук. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Молодь, 1998. – 383 с. – С. 364.

Таким чином, із восьми розглянутих варіант для восьми груп підприємств не погіршиться чи незначно погіршиться ситуація тільки у чотирьох групах. Це стосується передусім підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок, а також добре оснащених експорто-орієнтованих підприємств з відносно невисоким рівнем енерговитрат. Однак при зміні умов господарювання, пов'язаних із вступом країни до СОТ, практично для всіх підприємств, незалежно від виду діяльності та ринку реалізації продукції, визначального значення набуває забезпечення конкурентоспроможності. Цей процес є багатостороннім, в ньому значна частина заходів залежить від держави, а інша – від зусиль самих підприємств.

В українській економіці для нормального функціонування підприємств за умов членства у СОТ необхідними є інституціональні зміни, передусім, пов'язані з концентрацією виробництва, створенням бізнес-груп та більш активним задіянням одного з правових інститутів ринку – механізму банкрутства нерентабельних підприємств.^{1,2,3} Кінцевою метою цих змін є підвищення конкурентоспроможності підприємств, що є необхідною умовою їхнього функціонування за умов членства України у СОТ.

Інституціональні зрушення, які останніми роками відбувалися в українському промисловому секторі, мають вагоме значення при вступі країни до СОТ, оскільки вони безпосередньо впливають на сам процес роботи зі Світовою організацією торгівлі. Приміром, для відстоювання інтересів вітчизняних виробників у процесі антидемпінгових розслідувань набувають виключно великої ваги горизонтальна та вертикальна інтеграція підприємств у промисловості України.

Фахівці, аналізуючи інтеграційні процеси на рівні підприємств⁴, виокремлюють три фактори, які стимулюють горизонтальну та вертикальну співпрацю. Перший стимулює об'єднання підприємств завдяки можливості підвищення ефективності виробництва, зниження виробничих витрат за даного обсягу виробництва. Другий пов'язаний з економічним зростанням, спричиненим збільшенням обсягів

¹ Гальчинський А.С. Україна: поступ у майбутнє / А.С. Гальчинский – К. : Основи, 1999. – 220 с.

² Геєць В. Передумови та можливості активізації інвестиційної діяльності в Україні / В. Геєць // Банк. справа. – 1999. – № 6. – С. 3–10.

³ Олейник А.Н. Институциональная экономика : учеб. пособие [для студ. вузов, обучающихся по экон. и упр. спец.] / А.Н. Олейник – М. : ИНФРА-М, 2002. – 415 с. – (Сер. «Высш. образование»)

⁴ Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний : монография / Н.Ю. Кони́на. – М. : Проспект, 2005. – 149 с.

експорту та розширенням можливостей імпортозаміщення на внутрішньому ринку. Третій фактор, що виступає як гостра потреба у захисті контрактів з постачальниками та покупцями проміжної продукції, справляє дуже помітний вплив на інтенсивність і напрями інтегральних процесів.

Вертикальна інтеграція підприємств в Україні має вже історію тривалістю півтора десятка літ, якщо не брати до уваги виробничі зв'язки між підприємствами колишнього СРСР, руйнація яких стала одним з вагомих чинників глибокої економічної кризи 1991–1998 рр. Започаткування створення промислово-фінансових груп та розвиток законодавчої бази цього процесу є предметом окремих досліджень.

Тут слід зазначити, що нині найбільшим розвитком вертикальної інтеграції в Україні характеризується гірничо-металургійний комплекс, що дозволило підприємствам суттєво зменшити трансакційні та накладні витрати, підвищити прогнозованість та динамічність виробництва, зміцнити конкурентоспроможність. Вітчизняні промислово-фінансові групи – Інтерпайп, Індустріальний союз Донбасу, група «Приват» – утворюють вертикально інтегровані структури, до яких входять гірничо-збагачувальні та металургійні комбінати, шахти, теплові електростанції, конгломератні фабрики. Слід зазначити, що ФПГ «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД) набуває ознак транснаціональної компанії, придбавши у 2003 р. 80% акцій угорського металургійного комбінату «Dunaferr» та інвестуючи в його розвиток 500 млн доларів впродовж 5 років.¹ ІСД вже вийшов на третє місце у Центральній і Східній Європі серед металургійних компаній за обсягами виробленої продукції.²

Крім вказаних, вертикальна інтеграція характерна для бізнес-груп Систем Кепітал Менеджмент (СКМ), Енерго, VSE, Укрпромінвест, Укрсіб, спільного українсько-російського підприємства групи «Енергостандарт», «Фінанси і кредит», в яких відбувається диверсифікація капіталу, охоплюючи не лише промислові види діяльності, але й АПК, транспорт, готельне господарство, туризм тощо.

Таким чином, становлення крупного національного капіталу виступає чинником укріплення національної конкурентоспроможності. Експерти Центру економічного розвитку вважають, що слід стимулювати створення фінансово-промислових корпорацій, проникнення

¹ Конкурентоспособность России в глобальной экономике : монография / А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков, Ю.Л. Адно и др. ; Рос. акад. наук ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 374 с.

² Мерников Г. Украина в мире ТНК: есть ли выход? / Г. Мерников // Экономика: тенденции недели. – 2004. – № 39. – С. 10.

яких у стратегічні та інфраструктурні сфери стає необхідною умовою підтримки економічного зростання¹, підвищення конкурентоспроможності економіки. При цьому слід враховувати ризики безконтрольного зростання великого бізнесу, своєчасно реагувати на їх загострення із застосуванням відповідних правових механізмів антимонопольного законодавства.

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності можна вважати горизонтальну інтеграцію підприємств у рамках одного чи близьких за розташуванням регіонів, яка сприяє формуванню кластерної моделі розвитку виробничих систем. М. Портер визначає кластери як географічно близькі групи взаємопов'язаних компаній, постачальників, служб сервісу та відповідних інституцій у конкретному виді діяльності. Підвищення конкурентоспроможності в рамках кластеру досягається за рахунок забезпечення більш високого рівня спеціалізації, спрощення доступу до капіталу. Інституціалізація укрупненого виробничого об'єкта значно спрощує застосування програм підвищення конкурентоспроможності, впровадження інвестицій та інновацій, поширення передового досвіду в управлінській і технологічній сферах.²

Програму розвитку кластерних моделей було розроблено фахівцями ОЕСР наприкінці 1990-х років для країн-кандидатів на членство в ЄС.³ В Україні кластерна модель формування виробничих систем поширилась у західних областях, зокрема в Хмельницькій, Івано-Франківській, Рівненській. Були сформовані кластери в деревообробній промисловості, харчовій, швейній, у сфері туризму, у будівництві. Важливо, що кластерні моделі спрямовані передусім на розвиток регіональної економіки, реалізацію регіональних конкурентних переваг.

До кластерної структури, як правило, входять представники регіональної влади, бізнесу, науковці, банкіри, представники торговельно-промислових палат, асоціацій, громадських об'єднань. Основні завдання кластерів охоплюють: цивілізований поділ сфер виробництва і ринків; підвищення якості та конкурентоспроможності

¹ Пасхавер О.Й. Формування великого приватного капіталу в Україні / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Л.З. Суплін. – К. : Міленіум, 2004. – 90 с.

² Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін. ; за ред. Я.А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : Знання України, 2005. – 387 с. – С. 21.

³ Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т.М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с. – С. 247.

продукції; підготовку підприємств до виходу на зовнішні ринки; розподіл робочої сили, послуг, устаткування; забезпечення інформацією; взаємну підтримку в рекламі та збуті.¹

Одним з напрямків зміцнення конкурентоспроможності підприємств на регіональному рівні, який поки що не знайшов застосування в Україні, може бути створення регіональних агентств розвитку. Головне завдання цих структур полягає у розробленні комерційних проектів для вирішення наявних у регіоні проблем, координація зусиль місцевих органів влади та бізнесу у сфері розподілу і використання регіональних ресурсів. Регіональні агентства розвитку можуть надавати багато різних послуг, пов'язаних з встановленням міжнародних контактів, удосконаленням інфраструктури, наданням фінансової допомоги, з менеджменту, підготовки кадрів тощо. Мета діяльності цих агентств полягає у прискоренні економічного розвитку регіонів, забезпеченні добробуту населення, утвердженні принципів соціального партнерства, стимулювання економічної діяльності.² Саме на базі таких агентств, на думку фахівців, може бути розгорнута співпраця органів місцевої влади, підприємців та громадських організацій, спрямована на поліпшення конкурентного середовища та зміцнення конкурентоспроможності української економіки.

Тенденція до концентрації свідчить про прагнення підприємств підвищити та зберегти власну конкурентоспроможність на ринку. Свого часу М. Портер зазначав, що тенденцію до концентрації мають, як правило, найбільш конкурентоспроможні в міжнародному масштабі фірми.³

З точки зору інституціональних змін та з позицій готовності українських підприємств до роботи за умов реалізації вимог СОТ загострюється питання щодо функціонування збиткових підприємств. В Україні збитки підприємств у 2007 році сягають 6,5% до ВВП (табл. 2.10).

Якщо економіка зростає за умови, що вона має важкий 32-відсотковий тягар збиткових підприємств, то, безперечно, їх

¹ Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Т.М. Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с.

² Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект : учеб. пособие / В.Ю. Пресняков. – М. : РИО РТА, 1996.

³ Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / Майкл Портер ; под ред. В.Д. Щетинина ; пер. с англ. И.В. Квасюка. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 895 с.

банкрутство і пов'язані з ним процеси реструктуризації, санації, фінансового оздоровлення, а, можливо, і ліквідація могли б дати поштовх для подальшого зростання. Не можна не погодитися, що «...усунення з ринку підприємств, які здійснюють марнування національних ресурсів, є природним та позитивним процесом ринкового регулювання».¹

Таблиця 2.10

**Прибуток прибуткових та збитки збиткових підприємств
у 2000–2007 рр.**

Рік	Кількість збиткових підприємств, %	Сума збитків, млн грн	Фінансовий результат (прибуток в економіці), млн грн	Макроекономічна оцінка прибутку прибуткових підприємств, млн грн	Частка поглинання прибутку прибуткових підприємств збитковими підприємствами, %
2000	37,71	22190,4	13933	36123,4	61
2001	38,21	21062,8	18740,6	39803,4	53
2002	38,81	22769,5	14641,2	37410,7	60
2003	37,12	26173,7	19643,3	45817	57
2004	34,82	29116,6	44578,4	73695	39
2005	34,22	24794,3	64370,8	89164	28
2006	33,52	34395,2	76253,4	110648,6	31
2007	32,5	47096,5	135897,9	182994,4	26

Джерело. Фінанси України-2008, Держкомстат.

У сучасній світовій економіці ключовим компонентом конкурентоспроможності компанії є якість товару, який вона виробляє. Це твердження, на наш погляд, цілком справедливе, адже якість товару залежить передусім від зусиль самого виробника, незважаючи на об'єктивно існуючий (або можливий) вплив держави через політику протекціонізму, залучення іноземних інвестицій чи державних домовленостей щодо нижчих цін на енергоносії.

Сучасний етап розвитку світового господарства диктує наступні вимоги до якості товарів: вони повинні бути масовими, технічно та інтелектуально складними, орієнтованими на світовий ринок. Прикладами товарів, що відповідають таким вимогам, є комп'ютери, оргтехніка.

¹ Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін. ; за ред. Я.А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : Знання України, 2005. – 387 с.

Нині під впливом науково-технічної революції відбулися значні зміни як в сфері виробництва, так і в сфері споживання, які виокремили якість товару як фактор, що визначає поведінку споживача і стратегію виробника. Україна значно відстає від розвинутих країн світу за рівнем конкурентоспроможності, тому докорінне покращення якості продукції національних товаровиробників є надзвичайно актуальним. Орієнтація на споживача змушує промислові фірми оцінювати його реакцію, постійно вивчати ринок, виділяти орієнтовані на попит споживачів основні та додаткові функціональні властивості товару. Володіння подібною інформацією та її використання в процесі проектування виробів слід вважати обов'язковою умовою для втілення в товарі очікувань споживача, тобто для забезпечення конкурентоспроможності цього товару порівняно з товарами-конкурентами.

Ще два-три десятиліття назад багато товаровиробників вважали достатнім, що за межі підприємства повинен вийти продукт прийнятної для споживача якості. Однак у міру зростання потреб та якісного їх збагачення фірми змушені були орієнтувати свою діяльність на іншу концепцію якості. Нині якість розглядається як всеохоплююча сукупність вимог, яким мають відповідати всі підрозділи виробництва та всі рівні управління фірми. Реалізація цієї концепції на практиці дозволяє підвищити ефективність виробництва і прибутковість фірми, передусім завдяки підвищенню ступеня задоволення потреб споживачів. Для виконання поставлених завдань на підприємстві має здійснюватись ефективний менеджмент, практика якого на сучасних фірмах накопичила великий досвід забезпечення якості продукції та ефективності виробництва.

При оцінці якості виготовлення продукції необхідно враховувати відповідність організаційно-технічних аспектів виробництва продукції на підприємстві міжнародним вимогам, які втілені в стандартах ISO 9000-9004.

Серія стандартів ISO 9000-9004 є комплексом документів, які встановлюють основні обов'язкові вимоги до систем управління якістю на всіх стадіях життєвого циклу продукції. Впровадження на підприємстві системи управління якістю відповідно до вимог вказаних стандартів є необхідним елементом її сертифікації. Підприємство-виробник може за власною ініціативою звернутись до національного органу з питань сертифікації і з проханням здійснити оцінку відповідності його системи забезпечення якості продукції вимогам ISO та спроможності стабільно випускати якісну продукцію.

Відповідно до міжнародної практики замовник має право включати до умов контракту необхідні вимоги до організаційної системи управління виробництвом на підприємстві-постачальнику за стандартами ISO-9000. Невідповідність цим вимогам може спричинити відмову від послуг даного постачальника або суттєво знизити вартість контракту. Ці положення є принципово важливими для українських компаній, коли за умов членства у СОТ зростають їх потенційні можливості щодо експорту продукції. При цьому слід зважати на те, що із зростанням технологічної складності, ступеня обробки, частки доданої вартості продукції зростають вимоги до її якості, що супроводжується підвищенням принципівих вимог зарубіжних контрагентів щодо наявності сертифікації за ISO 9000-9004.

Дослідженням виявлено потреби країн, що розвиваються, та з перехідною економікою в удосконаленні митної діяльності, які частково задовольнялись завдяки реалізації проектів світового банку щодо реформи митної справи. Проекти охоплювали багато заходів, зокрема оновлення і гармонізацію митного законодавства, навчання персоналу, проведення аудиту, забезпечення фізичного зберігання товарів на митних складах, проведення поліцейських заходів проти контрабанди і провезення заборонених наркотиків. Втрати на окремі з цих проектів коливались від 1,6 млн дол. США у Вірменії (1993–1997) на розроблення проекту нового митного законодавства, навчання персоналу, комп'ютеризацію процедур до 10 млн дол. США у Танзанії (1996–2000) – на будівництво приміщень митниці, їх оснащення, введення нових процедур, навчання працівників.

Узагальнення алгоритмів здійснення митної діяльності в розвинутих країнах показує, що робота більшості митниць ґрунтується на однакових принципах організації митного огляду, управління, оцінки ризиків. Важливе значення для забезпечення функціонування митної служби має митна інформаційна система, до якої мають доступ митниці всіх країн. В цій системі автоматично відображається кожна міжнародна трансакція у вигляді поданої декларації як з боку держави-відправлення, так і держави-призначення, що забезпечується роботою митниці та митними брокерами. Цей алгоритм має реалізовуватись і в Україні в ході адаптації до прийнятих норм та правил міжнародних організацій з регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Водночас дослідження виявили низку проблем щодо практичної реалізації окремих аспектів митної діяльності в Україні, зокрема таких як:

- впровадження інформаційних технологій з метою поліпшення взаємодії митних органів різних країн, застосування електронного обігу декларацій;

- стандартизація митних декларацій при перевезеннях різними видами транспорту;
- впровадження сучасних технологій при митному огляді товарів і транспортних засобів на основі використання обладнання для огляду вантажів різного розміру й конфігурації без ушкодження оболонки (пакування);
- застосування методів управління ризиками, виявлення високоризикових вантажів, каналів руху контрабанди, способів уникання від митного оформлення тощо;
- утвердження інституту митних брокерів як контролерів, зобов'язаних забезпечувати дотримання клієнтами митного законодавства, здійснювати супровід митного оформлення експортно-імпортних операцій на всіх етапах до моменту виходу товару з-під митного контролю;
- організація поєднаних митних структур двох прикордонних країн на автомобільних переходах та залізничних пунктах пропуску, що дозволить у ході однієї митної операції оформляти імпорт з однієї країни та експорт в іншу.

Гармонізація алгоритмів та методів роботи митної служби України до практики розвинених країн, передусім Європейського Союзу дозволить підвищити її ефективність завдяки використанню загальних підходів і єдиного набору даних щодо походження товарів, митної вартості, отримувачів тощо.

Крім заходів щодо удосконалення митної служби, країнам потрібно адаптуватись до вимог Угоди про санітарні і фітосанітарні стандарти. З цією метою країнам-членам СОТ доцільно входити до міжнародних організацій стандартизації, передусім, до Комісії «Кодекс Аліментаріус», Міжнародного бюро з епізоотії, Міжнародної конвенції із захисту рослин.

Країни, які підписали Угоду про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, у процесі гармонізації повинні привести прийняті ними стандарти у відповідність до існуючих стандартів, принципів і рекомендацій. Водночас вони мають право застосовувати заходи, що забезпечують більш високий рівень їхнього захисту, коли вони мають наукове обґрунтування.

Слід зазначити, що реалізація регулятивних положень Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів потребує значних коштів. Як свідчить світова практика, суттєве значення має співробітництво країни з міжнародними організаціями, зокрема, Світовим банком, на підставі заяви про необхідність вирішення проблеми, пов'язаної з досягненням відповідності виробництва та

реалізації харчової продукції встановленим стандартам. Проекти Світового банку, зазвичай, охоплюють не лише заходи цієї Угоди, але більш широкий контекст забезпечення продовольчої безпеки, підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва та охорони здоров'я. Так, витрати, пов'язані з реалізацією проектів Світового банку стосовно впровадження санітарних та фітосанітарних стандартів, впродовж 1980–2000 рр. склали понад 593 млн дол. США¹. До найбільш вагомих належали витрати на боротьбу з сараною в Алжирі (1988–1990 рр., 112 млн дол. США), витрати на удосконалення інфраструктури харчової промисловості і зниження захворюваності в Росії (1992–1999 рр., 150 млн дол. США), на боротьбу із захворюваннями сільськогосподарських тварин в Бразилії (1987–1994 рр., 108 млн дол. США), на загальне реформування сільськогосподарського експорту в Аргентині (1991–1996 рр., 82,7 млн дол. США).

У різних проектах Світового банку щодо розвитку тваринництва (вакцинація худоби, модернізація забійних приміщень), рослинництва (боротьба зі шкідниками рослин) брали участь у вказаний період Угорщина, Польща, Китай, Туреччина, В'єтнам, Мадагаскар.

Крім цих витрат, країни витрачали бюджетні кошти на приведення у відповідність до санітарних і фітосанітарних стандартів СОТ, зокрема, на вакцинацію тварин, усунення залишків пестицидів у продукції рослинництва, гарантування санітарних умов переробки харчових продуктів тощо.

Процес приєднання до СОТ, як свідчить досвід багатьох країн, в тому числі України, мав одним із пріоритетних завдань гармонізацію національного законодавства у торговельно-економічній сфері за нормами і принципами СОТ. Законодавчі нормативи переглядались у сфері податкового і митного регулювання; санітарних і фітосанітарних правил, стандартів і технічних регламентів; державної підтримки промисловості і сільського господарства, галузевих програм розвитку тощо.

Вирішення проблеми приведення українського законодавства у відповідність до норм і правил СОТ потребувало зусиль багатьох організацій і фахівців на створення системи контролю за відповідністю всіх нормативно-правових актів нормам СОТ; запобігання прийняттю лобістських підзаконних актів, інформаційного забезпечення цієї роботи.² Вагомими здобутками було опрацювання і

¹ Implementation of Uruguay Round Commitments: The Development Challenge : World Bank Policy Research Working Paper / J.Finder, P. Schuler. – 1999. – № 2215. – Режим доступу: <http://www.ind.org/wb/finger.goc>.

² Пятницький В.Т. Наближення українського законодавства в сфері торгівлі до норм ЄС в контексті правил і принципів СОТ / В.Т. Пятницький // Україна на шляху європейської інтеграції : зб. наук.-практ. матер.. – К. : М-во економіки України, 2000. – 219 с.

прийняття низки законів України в рамках Антидемпінгового кодексу, Митного кодексу, Земельного кодексу, адаптація податкового законодавства. Останнє було особливо значущим, оскільки донедавна в Україні здійснювалась традиційна податкова політика, в якій суттєву частку складали пільги з оподаткування та субсидії окремим підприємствам сільського господарства, металургійної промисловості, автомобілебудування.

Упродовж 2005 р. і до липня 2006 р. була вирішена значна частина питань, пов'язаних із гармонізацією національного законодавства до вимог СОТ, зокрема:¹

- законодавчо припинена практика надання податкових пільг окремим підприємствам;
- встановлено однакові ставки акцизного збору на українські та імпортовані транспортні засоби відповідно до національного режиму;
- усунуто звільнення від оподаткування імпортованих товарів, призначених для технопарків;
- усунуто пільги з оподаткування у спеціальних економічних зонах і особливих режими інвестування;
- скасовано вимогу продажу Національному банку України 50% валютної виручки експортерів;
- усунуто режим ліцензування і квотування експорту деяких видів продукції;
- скасовано додатковий збір при імпорті нафтопродуктів;
- приведено у відповідність до вимог СОТ правила використання додаткових векселів при розрахунках з бюджетом;
- встановлено фіксовану плату за видачу експортних ліцензій замість плати в адвалерному еквіваленті до вартості контракту.

У листопаді–грудні 2006–2007 р. було здійснено наступні кроки в сфері адаптації українського законодавства до вимог СОТ. За даними Міністерства економіки України², за цей період прийнято законодавчі норми щодо:

- зменшення ставок експортного мита на живу худобу і шкірсировину, відходи і брухт чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням;

- заборони експортних субсидій уряду на підтримку сільського господарства (що належать до «жовтої скриньки»), державних субсидій виробникам цукру, експортних субсидій на молоко і молочну продукцію;

¹ Україна та СОТ: поточний стан відносин / Укр. центр міжнар. інтеграції. – Режим доступу : <http://wto.inform.org.ua/uwto>.

² Урядовий портал України. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.

– пріоритетності міжнародних стандартів перед регіональними при розробці національних стандартів, технічних регламентів і процедур оцінки відповідності;

– вирівнювання оподаткування ПДВ операцій з постачання переробним підприємствам вітчизняного та імпортованого молока і м'яса живою вагою;

– скасування індикативних цін як інструменту кількісних обмежень експорту насіння деяких видів олійних культур, брухт легованих чорних металів, кольорових металів та напівфабрикатів з їх використанням;

– запровадження нової версії Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД), побудованої на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів 2002 р. і комбінованої номенклатури товарів Європейського Союзу;

– приведення умов використання біотехнологій у відповідність з міжнародними нормами біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів;

– зміни терміну повідомлення країни-імпортера щодо проведення аудиту безпечності і якості харчових продуктів з 48 годин до 60 днів;

– збільшення терміну відстрочення розрахунків за зовнішньоекономічними операціями з 90 до 180 днів;

– приведення у відповідність з Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів нормативно-правової бази України у галузі ветеринарного контролю.

Значно наближений рівень гармонізації українського законодавства до вимог СОТ завдяки внесенню низки змін до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», який акумулює основні засоби та механізми регулювання експорту та імпорту. Зміни стосуються:

– встановлення режиму найбільшого сприяння та національного режиму до іноземних суб'єктів господарської діяльності у відповідності до ст. I ГАТТ;

– процедур ліцензування зовнішньоекономічних операцій (автоматичного і неавтоматичного), приведення тексту Закону у відповідність до положень Угоди СОТ «Процедури ліцензування імпорту»;

– заборони окремих видів експорту та імпорту згідно з ст. XX і XXI ГАТТ;

– заходів України у відповідь на дискримінаційні та / або недружні дії інших держав, митних союзів або економічних угруповань, які можуть здійснюватись відповідно до законів України, її міжнародних договорів, норм і стандартів міжнародного права.

Таким чином, адаптація національної економіки до норм і механізмів СОТ у сфері зовнішньої торгівлі, міжнародних алгоритмів роботи митних служб, гармонізація законодавчого забезпечення зовнішньоекономічної діяльності може надавати можливості для активної участі в міжнародних інститутах регулювання торгівлі.

Висновки

Розвиток світового господарства впродовж останніх десятиліть характеризується поглибленням інтернаціоналізації економічних відносин, що виявляється у посиленні взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, якісній зміні характеру торговельно-економічних відносин країн, появі нових форм міжнародної торгівлі та методів її регулювання. Дії СОТ у межах реалізації концептуальних ліберальних моделей глобалізації часто загострюють суперечності між розвиненими країнами та тими, що розвиваються. Конфронтації виникають як негативні наслідки лібералізації для країн, що розвиваються, через відсутність інвестицій, нових технологій, недостатність інституціонального розвитку, незабезпеченість кваліфікованими кадрами, аграрний протекціонізм, тарифні «піки» та ескалацію тарифів у рамках доступу на ринки несільськогосподарських товарів. Складнощі досягнення консенсусу з цих питань, консолідована позиція країн, що розвиваються, поява нового центру сили (Китай, Індія, Бразилія) з великим потенціалом і високою динамікою розвитку, неоднозначна політика розвинених країн (декларація лібералізму при посиленні протекціонізму на практиці), активізація низки негативних явищ (зростання безробіття та бідності в країнах, що розвиваються, недобросовісна конкуренція, торгівля фальсифікованими товарами) призвели фактично до провалу чергового (Дохійського) раунду переговорів у межах СОТ. Це свідчить про необхідність удосконалення механізму міжнародної торговельної регуляторної системи, її адаптації до нового розподілу сил у глобалізованому світі.

Вступ до СОТ, перехід на нові умови зовнішньої торгівлі пов'язані з адаптаційними витратами національних виробників (скорочення виробництва із загостренням конкуренції з імпортом на внутрішньому ринку); найманих працівників (у випадку безробіття і пошуку роботи); держави (втрата доходів бюджету від зниження мита; витрати на реформування економіки). Доведено існування тісного зв'язку між адаптаційними можливостями країн і рівнем

розвитку національного експортного, науково-освітнього потенціалу, інституціональної системи. Дослідження виявило, що країни, які розвиваються та з трансформаційною економікою характеризуються найбільш масштабними адаптаційними витратами внаслідок високого рівня виробничих витрат, неадекватної структури експорту, втрати інтелектуальних ресурсів, відставання з структурними реформами. За умов посилення лібералізації торгівлі та беззастережного відкриття внутрішнього ринку, згідно з принципами і вимогами СОТ формуються різні стартові умови для національних фірм і корпорацій – учасниць зовнішньоторговельної діяльності, а саме: неоднаковий досвід, професійний рівень, уміння конкурувати з іноземними фірмами.

Емпіричне дослідження впливу основних угод СОТ, до яких приєдналась Україна, (Антидемпінговий кодекс, угоди про субсидії і компенсаційні заходи з тарифів і торгівлі, галузеві угоди щодо авіатехніки, текстилю, сільського господарства) та цінового чинника (підвищення цін на енергоносії до світового рівня) на діяльність українських підприємств дало можливість обґрунтувати рівень їх конкурентоспроможності залежно від реалізації продукції на регіональному, національному і світовому ринках, при цьому увага акцентується на логічному взаємозв'язку екстернальної та інтернальної конкурентоспроможності. На цих засадах визначені варіанти зміни галузевої конкурентоспроможності залежно від зміни умов господарювання. Зазначається, що підприємства, конкурентоспроможні на внутрішньому ринку, в разі підвищення цін на енергоносії отримають зростання ціни на кінцеву продукцію, але завдяки регіональній ринковій орієнтації попит на їхню продукцію суттєво не зміниться. Проте для підприємств, чутливих до збільшення імпорту та з вагомою часткою енергоносіїв у складі виробничих витрат, виникає небезпека зниження конкурентоспроможності, оскільки ціни на імпортовану продукцію зменшаться при зниженні мита, а на вітчизняну – зростуть за рахунок підвищення цін на енергоносії. Загроза збільшення конкуренції з імпортом для підприємств, слабо чутливих до підвищення цін на енергоносії (підприємства харчової та текстильної промисловості), може бути зменшена за рахунок зниження виробничих витрат та підвищення якості продукції, що дозволить зберегти конкурентоспроможність на внутрішніх ринках. Аналіз реакції підприємств, потенційно конкурентоспроможних на світовому ринку, свідчить про небезпечні наслідки приєднання країни до базових угод СОТ. Експортоорієнтовані підприємства з високою часткою енерговитрат (чорної металургії, хімічної промисловості, промисловості будівельних матеріалів) можуть відчувати труднощі з

реалізацією продукції (навіть за поліпшення умов проведення антидемпінгових процедур). Для цих підприємств найбільш важливим є технологічне оновлення виробничого процесу, удосконалення структури випуску, зниження енерговитрат, підвищення якості продукції. Підприємства із значною часткою експорту у випуску продукції та низькими витратами енергоносіїв (передусім господарюючі суб'єкти військово-промислового комплексу, окремі машинобудівні фірми) залишатимуться конкурентоспроможними. Для експортоорієнтованих підприємств автомобіле-, судно- та літакобудування очікується загострення конкуренції з імпортом при одночасному збільшенні витрат через зростання цін на енергоносії. Конкурентоспроможні на світовому ринку підприємства харчової промисловості, виробники тваринницької продукції можуть відчувати труднощі з реалізацією внаслідок підвищення власних виробничих витрат при зростанні цін на енергоносії та зниженні цін на продукцію зарубіжних конкурентів завдяки мінімізації тарифних обмежень.

Результати дослідження засвідчили, що, незалежно від виду діяльності та масштабності ринку реалізації продукції, визначального значення для підприємств набуває забезпечення конкурентоспроможності шляхом зниження витрат та підвищення якості продукції, збільшення ступеня переробки сировини завдяки оновленню виробничого апарату, впровадженню нових технологій. За умов членства у СОТ імперативом ефективного функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання є необхідність інституціональних змін у національній економіці, пов'язаних із концентрацією виробництва, створенням бізнес-груп та більш активним задіянням механізму банкрутства нерентабельних підприємств.

РОЗДІЛ 3

ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У ГЛОБАЛЬНІЙ РЕГУЛЯТОРНІЙ СИСТЕМІ

3.1. Національні економічні інтереси як методологічна основа побудови регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі

Регуляторна політика будь-якої країни в найбільш широкому розумінні має бути спрямована на досягнення кінцевої стратегічної мети – забезпечення зростання добробуту народу і безпеки країни. Ця мета збігається з потребами і прагненнями всіх верств населення, оскільки відповідає їхнім особистим інтересам.

Акцентуючи увагу на ролі інтересів у житті суспільства, Гегель писав: «Дії людей впливають з їхніх потреб та пристрастей, інтересів, характерів і здібностей і при тому таким чином, що спонукальними мотивами у цій драмі є лише ці потреби, інтереси і лише вони відіграють головну роль».¹ Цей вислів стосується не лише окремих особистостей, а й соціальних груп, націй, суверенних держав. Як слушно вважав американський теолог Р. Нібург, національний інтерес впливає, з одного боку, із сутності політичної ситуації, а з другого – із сутності людини.²

Узагальнення спеціальної наукової літератури показало, що термін «національні інтереси» має велику кількість визначень та трактувань, оскільки більшість авторів віддають перевагу вираженню власного підходу до цього питання. На нашу думку, це пов'язано також зі специфічною природою національних інтересів, які не є якоюсь об'єктивною реальністю, а виступають продуктом наукового осмислення. У науковий обіг це поняття ввійшло порівняно недавно: тільки у 1935 році воно було включене до Оксфордської енциклопедії соціальних наук і стало розглядатися в наукових працях як категорія політології, філософії, економіки тощо.

Проте саме поняття «національний інтерес» виникло з появою інституту держави, оскільки владні структури для реалізації своїх

¹ Гегель Г. Сочинения: Философия истории / Г. Гегель ; под ред. Ф.А. Горохова (предисл.) ; пер. с нем. А.М. Воден. – М. ; Л. : Соцэкгиз, 1935. – Т. 8. – 470 с.

² Nuburg R. The Journal of Politics. – 1960. – 598 p.

рішень повинні були знайти підтримку у широких колах власного народу, яка могла бути забезпечена лише на основі врахування його фундаментальних потреб при розробленні державної політики. В різні періоди історії на національні інтереси впливали різні чинники. Так, Е. Еплер уважав, що у XVI–XVII ст. це могли бути релігійні чинники, у XVIII – династичні чинники, а в кінці цього ж століття в процесі революційних війн йшлося вже про ідеологічні цінності – свободу, рівність, справедливість: «З часів створення італійської і німецької національних держав і до сьогодні у зовнішній політиці враховується передусім те, що пов'язане з національними інтересами»¹.

Уперше Ж.-Ж. Руссо в теорії суспільного договору сформулював національний інтерес як те, що є загального в різних приватних інтересах. Існування суспільства ставиться в залежність від наявності зони у просторі, в якій би сходились усі окремі приватні інтереси. Ця точка єдності окремих приватних інтересів набуває нової якості і підпадає під категорію національного інтересу. Але однозначного трактування цієї категорії до кінця XIX ст. не було, тож національний інтерес ототожнювався з поняттями «національна честь», «загальна воля», «суспільний інтерес».

Першою науковою теорією у трактуванні природи національного інтересу був марксизм. Його представники – К. Маркс, Ф. Енгельс, В. Ленін, М. Бухарін та ін. – розглядали національний інтерес у рамках класової боротьби як основну суперечність та рушійну силу розвитку суспільства. При цьому національний інтерес визначався як об'єктивно обумовлений мотив діяльності панівних класів, спрямований на експлуатацію пролетаріату. На думку К. Маркса, велика промисловість формує єдиний світовий ринок, а буржуазія всіх країн, експлуатуючи пролетаріат, надає виробництву і споживанню інтернаціонального характеру.²

У «Маніфесті комуністичної партії» К. Маркс і Ф. Енгельс вказали, що «Національна відособленість і протилежність народів все більше і більше зникають уже з розвитком буржуазії, свободою торгівлі, всесвітнім ринком, з одноманітністю промислового виробництва і відповідних цьому умов життя».³

¹ Eppler E. Fener. Kultur des Streits : Die gemeinsame Erklärung von SPD und SED : Stellungnahmen und Dokumente – Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt, 1998 – 161 p. – P. 15.

² Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1987. – 62 с.

³ Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М. : Гос. изд-во полит. лит., 1955. – Т. 4. – 444 с.

В.І. Ленін розглядав національні чи суспільні інтереси на вищій стадії капіталізму, який трансформувався в імперіалізм.

З позицій великих монополій інтереси на цій стадії були пов'язані з економічним поділом світу, коли жорстка конкурентна боротьба за ринки товарів і капіталу супроводжувалась світовими політичними кризами, війнами і революціями¹. Отже марксистська теорія, досліджуючи природу національних інтересів у процесі зміни суспільно-економічних формацій, які відбувались в результаті революції у способах виробництва матеріальних благ, виокремлювала їх класовий характер, обґрунтовувала ідею класової боротьби пролетаріату проти експлуатації.

У 40-ві–50-ті рр. ХХ ст. в дослідження сутності та природи національних інтересів зробили вагомий внесок прихильники концепції політичного реалізму, зокрема Г. Моргентау, К. Клаузевіц, Г. Кіссінджер, Р. Арон, Д. Кеннан, Р. Найбюр та ін. Ця концепція виходить з дефініції, що національний інтерес є об'єктивно зумовленим мотивом діяльності політичної влади, спрямованим на задоволення корінних потреб держави завдяки військовій перевазі на світовій арені. Розуміючи, що у будь-яких відносинах існують суперечності між моральними вимогами та імперативом досягнення успіху в реалізації державної політики, адепти даної концепції були переконані, що моральний аспект не повинен враховуватись у політичній діяльності, особливо у зовнішньоекономічній сфері.²

Концепція політичного реалізму розглядає національний інтерес як універсальну об'єктивну категорію, як довготермінові стандарти, за якими можна оцінювати ефективність політичних рішень і дій.³

Реалізація національного інтересу держави за цією концепцією пов'язується не лише з природними ресурсами, промисловим потенціалом, чисельністю населення, географічним розташуванням країни та її військовою спроможністю, але й з такими елементами «нарощування влади», як національний характер, моральний дух нації, якість державного управління. Національний інтерес виступає рушійною силою розвитку міжнародних відносин і завдяки цьому нерозривно

¹ Ленін В.І. Империализм как высшая стадия капитализма / В.И. Ленин // Полн. собр. соч. – Изд. 5. – Т. 27. – М., 1958–1975.

² Morgentau H. Contemporary Theory in International Relations. – Rent ice Hall, 1969. – 317 p.

³ Достанко Е.А. Ганс Моргентау: реалистическая теория международной политики / Е.А. Достанко, Н.А. Антонович // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений – 2000. – № 1. – С. 76–82.

пов'язаний з державою як суб'єктом цих відносин. Якщо країни вдаються до утворення різних інтеграційних об'єднань чи блоків, то їхні національні інтереси як окремих держав можуть трансформуватись в інтереси цих об'єднань (блоків).¹ Прихильники цієї концепції вважали, що основою національного інтересу є матеріальне втілення природних і гуманітарних умов існування народу, тому внутрішнє політичне середовище країни розглядалось як індиферентне стосовно національного інтересу, тобто з цього робились висновки про відокремленість внутрішньої і зовнішньої політики держави, які вважались різними сферами її діяльності. Як показує світовий досвід, це не підтвердилось на практиці, оскільки лише врахування діалектичної єдності внутрішньої та зовнішньої політики забезпечує можливість розроблення і реалізації політичного курсу, спроможного сприяти розвитку суспільства і держави. Разом з тим адептами цієї концепції підкреслюється вирішальна роль національного інтересу в реалізації зовнішньоекономічної політики держави та виокремлюються втілені в ній інтереси щодо захисту країни від зовнішньої загрози, збільшення експорту товарів, послуг, капіталу, встановлення взаємовигідних відносин з торговими партнерами.

З короткого огляду концепції політичного реалізму можна зробити висновок, що теорія міжнародних відносин, яка ґрунтується на врахуванні національних інтересів, є досить опрацьованою. Однак положення стосовно силового переважання у відносинах між країнами знижує значення цієї концепції та висновків аналізу національних інтересів, здійснених на її основі.

Представники концепції політичного реалізму вважали національні інтереси нестабільними, залежними від конкретних ситуацій у світі чи в окремій країні і вони не були єдиними у питанні щодо стабільності чи змінюваності національних інтересів. Одним з прихильників такого погляду на національні інтереси був Пол Сібері, якій у книзі «Влада, свобода і дипломатія» (1963 р.) писав: «Ми повинні уявляти національний інтерес як калейдоскопічний процес, за допомогою якого приховані сили американського суспільства через вищі органи влади держави виражають певні політичні та економічні прагнення... Щоб розібратися у цьому процесі, маємо розуміти не тільки суть формальних процесів зовнішньополітичної діяльності держави, а й проникнути у суть самої нації, розгледіти ті пружини, що

¹ Шангіна Н. Створення регіональної ринкової інфраструктури / Н. Шангіна // Економіка України. – 2000. – № 11. – С. 43–47.

приводять у дію мислення, ідеологію та менш значні інтереси, які виражаються офіційною американською політикою на міжнародній арені».¹

Багато вчених вважають, що поняття «національний інтерес» та його роль у пізнанні глобалізованого світу, особливо за умови зменшення ролі держави є невизначеними. Так, у 70-ті рр. ХХ ст. Джеймс Розенау в книжці «Наукове дослідження зовнішньої політики» зазначав, що національний інтерес як інструмент досліджень не виправдав первісних сподівань, хоч у підручниках з міжнародної політики, як і раніше, стверджується, що нації захищають і реалізують свої національні інтереси.²

Виходячи з невизначеності поняття національного інтересу, окремі дослідники (Б. Рассет, Г. Старр та інші) у своїх працях замінили його поняттям цільових настанов, за допомогою яких створюється образ майбутньої системи.³ Поняттям цільових настанов користується український дослідник В. Ліпкан, який розглядає національні інтереси як усвідомлені особою і суспільством гарантовані державою цільові настанови щодо необхідності існування та розвитку людини, нації і держави як єдиного організму.⁴ Однак українські автори В. Горбулін та А. Качинський вважають таку заміну невдалою, оскільки цільові настанови (життєво важливі, проміжні, універсальні) знову ж таки зводяться до відповідних цінностей та інтересів, які потрібно визначати.⁵

Низка російських вчених визначає національні інтереси як сукупність причинно-обумовлених потреб і невід'ємних цінностей соціальної спільноти, що історично склалася, об'єднана соціокультурними зв'язками та організована як держава. Задоволення і захист цих потреб є об'єктивно необхідними для майбутнього існування і розвитку даної спільноти і стають можливими повною мірою лише

¹ Seabury Paul. Power Freedom and Diplomacy / Paul Seabury. – New York : Random House, 1963. – 424 p. – С. 135

² Rosenau G. National Interest // International Encyclopedia of the Social Sciences. – № 4. 1968. – Vol. XI. – p. 38–41.

³ Russet B. Starr H. World Politics. Oxford – IV. Freeman and Company. 1985. – 314 p. – P. 250

⁴ Ліпкан В.А. Теоретичні основи та елементи національної безпеки України / В.А. Ліпкан ; Нац. акад. внутр. справ України. – К. : Текст, 2003. – 599 с. – С. 33.

⁵ Горбулін В.П. Пріоритетність національних інтересів у світлі національної безпеки України / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський // Стратег. панорама. – 2005. – № 3. – С. 15–24.

завдяки усвідомленим спільним зусиллям її членів.^{1,2,3} Українські автори П. Біленчук і Ф. Медвідь вважають, що національні інтереси відображають фундаментальні цінності та прагнення українського народу, його потреби в гідних умовах життєдіяльності а також цивілізовані шляхи їх створення і способи задоволення. Національні інтереси України та їх пріоритетність обумовлюються конкретною ситуацією, що склалася в країні та за її межами.⁴

Обґрунтоване визначення національного інтересу, в якому втілені базові засади відносин, що охоплюються цією категорією, сформульовано вітчизняними науковцями А.М. Поручником і А.М. Порохом. Вони кваліфікують національний інтерес як усвідомлені певною державно оформленою нацією потреби у самозбереженні та розвитку, національній безпеці, зростанні добробуту і багатства на основі політичного та економічного суверенітету, а також загальнолюдських цінностей (демократії, свободи, соціальної справедливості, духовності, моральності та ін.) та збагачують цю дефініцію виокремленням національного економічного інтересу, який проявляється в економічній сфері як базис суспільства і тому має пріоритетність стосовно інших форм прояву національних інтересів⁵.

Виходячи з того, що сферою економічних інтересів є суспільне виробництво, їх формування відбувається в рамках існуючого способу виробництва, системи економічних відносин і законів суспільного розвитку. Національні економічні інтереси відображають потреби людини, держави і суспільства в економічній сфері, на всіх стадіях процесу відтворення.

Економічні інтереси реалізуються в економічній діяльності інституціональних одиниць, в якій економічний інтерес виступає

¹ Яковенко И.Г. От империи к национальному государству (Попытка концептуализации процесса) / И. Г. Яковенко // Полис. – 1996. – № 6. – С. 118.

² Проскурин С.А. Национальные интересы и внешнеполитические интересы России / С.А. Проскурин // Власть. – 1996. – № 8. – С. 52.

³ Межуев Б.В. Моделирование понятия «национальный интерес» / Б.В. Межуев // Полис. – 1999. – № 1. – С. 26.

⁴ Біленчук П., Національні інтереси в умовах становлення стратегії національної безпеки України / П. Біленчук, Ф. Медвідь // Економка, фінанси, право. – 2009. – № 4. – С. 36–37.

⁵ Порох А.М. Сучасна інтерпретація категорії «національний економічний інтерес» / А.М. Порох // Формування конкурентоспроможної моделі відкритої економіки України: питання інституціональної теорії та регуляторної практики : зб. наук. пр. – К., 2007. – № 4. – С. 93.

мотивом для досягнення економічних результатів.¹ Стосовно держави, то її економічні інтереси, на нашу думку, можна розглядати як втілення основних потреб нації у сфері економіки, які виступають як національні інтереси і створюють методологічну основу для розробки економічної політики.

Серед визначених законом України «Про основи національної безпеки України» пріоритетів національних інтересів України можна виокремити групу економічних інтересів, до яких відносяться:

- створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення;
- збереження та зміцнення науково-технологічного потенціалу. Утвердження інноваційної моделі розвитку;
- забезпечення екологічно та техногенно безпечних умов життєдіяльності громадян і суспільства, збереження навколишнього природного середовища та раціональне використання природних ресурсів.

Оскільки для ефективного розвитку економіки нині визначального значення набуває людський капітал, вважаємо доцільним економічні інтереси доповнити групою духовних і соціальних інтересів, які у вказаному законі сформульовані таким чином: розвиток духовності, моральних засад, інтелектуального потенціалу Українського народу, зміцнення фізичного здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення.

Враховуючи, що функціонування економічної системи поєднує внутрішній і зовнішній аспекти, під національними економічними інтересами країни, на нашу думку, слід розуміти об'єктивну необхідність задоволення її потреб, які визначаються всією сукупністю економічних відносин країни як на власній території, так і за її межами.

Єдність внутрішнього і зовнішнього аспектів при формуванні національних економічних інтересів набуває особливого значення за сучасних умов, які характеризуються посиленням глобалізаційних процесів. Функціонування економічної системи за цих умов дедалі більше залежить від екзогенних чинників: кон'юнктури зовнішніх ринків, доступу до глобальних технологічних, інформаційних, інтелектуальних ресурсів.

¹ Єрмоленко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М.М. Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 16–24.

Отже, можна стверджувати, що в світлі посилення глобалізації національні економічні інтереси формуються на основі поєднання власних конкурентних переваг країни з перевагами міжнародного співробітництва та мають кінцевою стратегічною метою забезпечення їх громадянам достойного рівня і якості життя відповідно до їхніх сутнісних ментальних уподобань. Оскільки однією з найбільш значних за часткою складових міжнародного співробітництва є зовнішня торгівля серед національних економічних інтересів важливе місце посідають національні економічні інтереси у сфері зовнішньої торгівлі. На основі узагальнення низки наукових робіт, в яких розглядаються питання формування і реалізації національних економічних інтересів, здійснено спробу обґрунтувати ці інтереси у сфері зовнішньоторговельної діяльності.

Дослідження засвідчило, що визначити перелік національних інтересів та виокремити серед них екзогенні та ендогенні, побудувати їх ієрархію залежно від важливості (життєво важливі, важливі, периферійні) дуже складно. На нашу думку, національні економічні інтереси у зовнішньоторговельній сфері можна розглядати як синтез інтересів різних інституціональних одиниць (виробників, експортерів, споживачів, імпортерів, урядових та бізнесових структур), спрямованих на використання конкурентних переваг країни на внутрішньому і світових ринках із стратегічною метою – забезпечення високих стандартів життя населення. Така дефініція дозволяє використовувати дане категоріальне поняття як методологічну основу для розроблення національної регуляторної політики у сфері зовнішньої торгівлі.

У працях знаних українських фахівців М. Єрмошенка, В. Горбуліна, які досліджували національні інтереси України щодо різних сфер (політика, економіка, зовнішньоекономічна діяльність), наведено їх перелік,^{1,2} з якого до інтересів у сфері зовнішньої торгівлі, на наш погляд, можна віднести:

- забезпечення збалансованості структури зовнішньої торгівлі, що передбачає як задоволення потреб внутрішнього ринку і захист вітчизняних товаровиробників з використанням прийнятих у міжнародній практиці засобів, так і розвиток експортного потенціалу;
- досягнення і підтримання позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу.

¹ Єрмоленко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М. М. Єрмоленко // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – № 1–2. – С. 16–24.

² Горбулін В.П. Пріоритетність національних інтересів у світлі національної безпеки України / В.П. Горбулін, А.Б. Качинський // Стратегічна панорама. – 2005. – № 3. – С. 15–24.

- Однак ці формулювання, на наш погляд, мають дещо узагальнений характер, тому вважаємо за потрібне подати більш деталізований перелік національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері, а саме:
- забезпечення реалізації конкурентних переваг у міжнародному поділі праці;
- забезпечення ефективної структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення балансу зовнішньоторговельних операцій;
- захист внутрішнього ринку від зовнішніх шоків;
- підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках для забезпечення національної економічної безпеки.

Реалізація національних економічних інтересів у сфері зовнішньої торгівлі відбувається у процесі розроблення і здійснення ефективної зовнішньоторговельної політики, яка є інструментом держави у справі забезпечення національних економічних інтересів та гарантування економічної безпеки, виконання міжнародних зобов'язань без застосування дискримінаційних заходів щодо інших держав чи міждержавних угруповань. При цьому важливого значення набуває прозорість та обґрунтованість зовнішньоторговельної політики.

Зовнішньоторговельний сектор співвідноситься з внутрішньою економікою за принципом «поєднаних посудин». Це означає, що процеси здійснення зовнішньоторговельної діяльності неможливо виокремити від процесів розвитку економіки країни в цілому, а економічна політика має будуватися з врахуванням потенціалу, особливостей та бажаних напрямів розвитку внутрішніх та зовнішнього секторів. При наявній галузевій структурі (чи структурі за видами економічної діяльності) та визначених чинниках, що впливають на розвиток виробництва, саме ефективна зовнішньоторговельна політика забезпечує одночасно захист економічних інтересів на внутрішньому і на зовнішньому ринках завдяки «вбудованості» експортного потенціалу у систему створення ВВП.

Дослідження показало, що у зовнішньоекономічній політиці різних держав відображаються національні інтереси у взаємозв'язку з питаннями протекціонізму та лібералізації. В. Загашвілі зазначав, що будь-яка політика здійснюється відповідно до національних інтересів, зазвичай суб'єктивно усвідомлених та виражених. Проблема полягає у відмінностях самих інтересів: так, інтересам одних країн відповідає політика вільної торгівлі, іншим – протекціонізм.¹

¹ Загашвілі В.С. Экономическая безопасность России / В.С. Загашвілі – М. : Юристъ, 1997. – 238 с.

Відмінності інтересів різних країн у зовнішньоторговельній сфері призводять до суперечностей між ними, частота виникнення і гострота яких зумовили необхідність інституціонального оформлення можливості вирішення та узгодження інтересів у рамках СОТ. При цьому, незважаючи на пріоритет держави як суб'єкта міжнародної торговельної діяльності, на яку здійснює регуляторний вплив СОТ, багато авторів вважають, що у цій діяльності переважають особисті чи групові інтереси. Пол Хейне зазначав, що жодна міжнародна економічна система не отримує підтримки з боку окремої держави, якщо вона не відповідає інтересам тих сил, які контролюють уряд цієї держави.¹ На думку П. Кругмана і М. Обстфельда, торговельну політику на практиці визначають інтереси конкретних осіб та кіл, а не міркування щодо національних вигащів і витрат.²

Розглядаючи групи підприємств, зайнятих імпортозаміщуючим виробництвом, К. Макконелл і С. Брю дійшли думки, що для збереження власних економічних позицій підприємцям слід використати протекціоністські заходи. При цьому вигодами від протекціонізму користується небагато осіб, але кожний, хто їх отримує, має великий особистий інтерес³.

Оскільки у зовнішньоторговельних операціях протистоять один одному продавець і покупець, то зазвичай об'єктивною рисою цієї діяльності є суперечливість економічних інтересів окремих інституціональних одиниць однієї країни та різних країн, які взаємодіють між собою у цій сфері.⁴ Це зумовлює необхідність цілеспрямованих дій держави, посилення її впливу на торговельні відносини з іншими країнами з метою створення найбільш сприятливих умов для розвитку національної економіки.

Ефективність реалізації національних економічних інтересів країни у зовнішньоторговельній сфері пов'язане з спроможністю її інституціональної системи, включаючи суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, усвідомити пріоритетність цих інтересів (рис. 3.1).

¹ Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне, П. Дж. Боуттке, Д.Л. Причитко ; пер. с англ. и ред. Т.А. Гуреш. – 10-е изд. – М. : Вильямс, 2007. – 530 с.

² Кругман П.Р. Международная экономика. Теория и политика : учебник / П.Р. Кругман; пер. с англ. Н.Л. Фроловой и др. – М. : МГУ ; ЮНИТИ, 1997. – 769 с.

³ Макконелл К.Р. Экономикс=Economics: Принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю ; пер. с англ. 2-го изд. – К. : Хагар-Демос, 1993.– 785 с.

⁴ Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / кер. авт. кол. і наук. ред Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 660 с.

Забезпечення національних економічних інтересів країни у зовнішньоторговельній сфері полягає у реалізації сукупності заходів державної зовнішньоекономічної політики, спрямованих на створення сприятливих умов для активної зовнішньоторговельної діяльності, підвищення конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, передусім за рахунок структурного оновлення експорту, оптимізації імпорту.



Рис. 3.1. Національні економічні інтереси у зовнішньоторговельній сфері та умови і критерії їх реалізації

Критеріями реалізації національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері, на наш погляд, є інституціональна спроможність здійснювати ефективну зовнішньоекономічну політику, що ґрунтується на врахуванні цих інтересів, спирається на високий фаховий рівень учасників ЗЕД та дозволяє забезпечувати підвищення конкурентоспроможності національної економіки її інтеграцію до світового глобалізованого простору.

Досвід багатьох країн світу свідчить, що заходи зовнішньоторговельної політики зазвичай пов'язані з двома основними методами її реалізації – протекціонізмом і лібералізмом, міра використання яких та співвідношення між ними залежать від виявлених національних інтересів у зовнішньоторговельній сфері, рівня їхньої важливості,

а також врахування вимог СОТ щодо можливостей і особливостей застосування державної підтримки чи торговельних бар'єрів.¹ Національні економічні інтереси реалізуються в рамках здійснення економічної політики, активізацію структурних перетворень на основі втілення в економічну практику засад інституціональної та інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку, оскільки подальший розвиток експортного потенціалу та підвищення конкурентоспроможності національних товарів і послуг на світовому ринку видаються дуже проблематичними без побудови наукоємної, високотехнологічної економіки, спроможної забезпечити кардинальне оновлення товарної структури виробництва, зниження його ресурсомісткості, підвищення ефективності.

3.2. Роль держави та інституціональних регуляторів у глобалізованому світовому господарстві

Складнощі соціально-економічних перетворень у країнах з перехідною економікою впродовж майже двох десятиліть показали безперспективність універсальних рецептів економічного реформування, розроблених на принципах неокласичної школи. Так, не стала локомотивом сталого економічного зростання тотальна лібералізація торгівлі, яка не посприяла активізації надходжень прямих іноземних інвестицій, покращенню структури виробництва та експорту, полегшенню інтеграції країни у світове господарство.

Зростання економіки, що спостерігається у низці пострадянських країн останнім часом та вимірюється темпами приросту ВВП, досягається переважно екстенсивним шляхом завдяки залученню у процес виробництва тимчасово вільних виробничих фондів, природних та трудових ресурсів, тобто чинників розвитку, що були характерними для середини ХХ століття. І саме вони застосовувались в економічних дослідженнях, що ґрунтуються на неокласичній теорії.

На думку багатьох авторів, неокласична теорія має дуже абстрактний характер, відрізняється негнучкістю, слабкими можливостями для врахування особливостей і змін, які відбуваються в економіках різних країн. Так, нобелівський лауреат Р. Коуз у доповіді при врученні йому цієї премії у 1991 р. зауважив, що традиційна теорія відірвана від життя, а об'єктом дослідження виступає система, яка існує лише в уяві економістів.²

¹ Яковлев Ю.П. Міжнародна торгівля: практикум / Ю.П. Яковлев – К. : Кондор, 2008. – 308 с.

² Коуз Р. Институциональная структура производства / Р. Коуз // Вест. СПбГУ – 1992. – С. 88. – (Сер. 5).

Щодо перехідних економік, які характеризуються нестабільністю та непередбачуваністю перспектив розвитку, особливо довгострокових, то більш прийнятним, на наш погляд, теоретичним інструментом дослідження є інституціональний підхід, методологічна база якого дозволяє будувати макроекономічні моделі, спроможні відображати нестійкість та невизначеність багатьох аспектів розвитку економіки. Це забезпечується поєднанням у цій методології елементів різних наук – економіки, права, політики, культури тощо.

При цьому важливим для аналізу економіки загалом та окремих її секторів, зокрема зовнішньоторговельного є розуміння того, що структурні зрушення в них залежать від процесів, які відбуваються в інших сферах суспільства. Адже відстала технологія, політична нестабільність, деградація в сфері науки і культури, нерозвинутість ринкових інститутів можуть справляти більший гальмуючий вплив на розвиток економіки, ніж недостатнє надходження інвестицій.

Інституціональна теорія займає особливе місце в сукупності економічних теоретичних здобутків. На відміну від неокласичного підходу, в цій теорії наголошується не стільки на результатах поведінки економічних агентів, скільки на самій поведінці, її формах і способах. Це реалізується за умови, коли економічний процес розглядається як єдність двох взаємопов'язаних аспектів – ресурсно-технологічного та інституціонального.¹

З ресурсно-технологічного боку економіка виступає як система способів поєднання ресурсів для виробництва благ та послуг. Інституціональний аспект економіки – це механізм соціального упорядкування економічних дій.²

За такого визначення «інституціональний аспект економіки» слід розуміти ширше, ніж «господарський механізм» – плановий чи ринковий, оскільки вони як поняття, незважаючи на суттєві відмінності, є однопорядковими способами соціального упорядкування економічних дій. І той, і інший базуються на принципі вибору з альтернативних способів використання обмежених ресурсів. Але інституціональна теорія оперує й іншими способами соціального упорядкування дій, заснованими на механізмі мотивації, який дає змогу індивідуумам пристосовуватися до загальноновизнаної, стандартної, обумовленої соціальним досвідом моделі поведінки. Тим самим

¹ Вебер М. Избранное: протестантская этика и дух капитализма / М. Вебер ; пер. с нем. М.И. Левина, П.П. Гайденко, А.Ф. Филиппов. – 2-е изд., доп. и испр. – М. : РОССПЭН, 2006. – 648 с.

² Введение в институциональную экономику : учеб. пособие [по спец. «Менеджмент орг.»] / под ред. Д.С. Львова. – М. : Экономика, 2005 – 638 с. – С. 86–89.

вони реалізують взаємні очікування і тільки завдяки цьому спроможні до співробітництва. А здатність до узгодженої дії в економічній площині є головним ресурсом, що виробляється інституціональною структурою економіки, головним елементом «людського капіталу».

Завдяки поєднанню ресурсно-технологічного та інституціонального аспектів досягається, на думку Д. Норта, ідентичність теоретичного об'єкта аналізу та історичної реальності.

Процеси взаємодії людей, з яких складається життєдіяльність суспільства, безпосередньо впливають на формування і розвиток інститутів, як формальних (закони, нормативні акти та державні установи), так і неформальних (традиції, звичаї, державні неписані правила поведінки членів суспільства між собою та щодо держави).

Економічна ефективність соціально-економічної системи на макрорівні, її конкурентоспроможність визначальною мірою залежать від держави, яка реалізує притаманні їй функції за умов оптимальних витрат на їх виконання. Держава в рамках цих функцій забезпечує умови для розвитку економіки, підтримки необхідного рівня добробуту та соціальної захищеності громадян, підтримує цінову конкурентоспроможність завдяки створенню інститутів та забезпеченню їхньої діяльності.

Нині у фаховій літературі триває дискусія щодо доцільності посилення чи зменшення ролі держави як інституціонального чинника економічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності. Одні науковці вважають, що роль держави має бути активною, особливо за умов глобалізації та трансформації економіки. На думку інших, роль держави є надто великою, враховуючи досить високу частку державних витрат, і має бути зменшена.^{1,2}

Частка державних витрат (з урахуванням величини зносу основних фондів бюджетних закладів та установ) у ВВП у перехідних економіках (за винятком Китаю) перебуває на рівні 40%, що значно перевищує середні показники країн з ринковою економікою та порівняним рівнем ВВП на одну особу і є удвічі вищим, ніж в країнах Південно-Східної Азії. В Україні, за нашими розрахунками, у 2007 році частка ВВП, що перерозподіляється державою через бюджет становила 41,9%. Виходячи з цього окремі вчені роблять висновок,

¹ Экономическая теория на пороге XXI века – 7: Глобальная экономика / под ред. Ю.М. Осипова, С.Н. Бабурин, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М. : Юристъ, 2003. – 992 с.

² Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю.В. Яковец ; Междунар. ин-т Питирима Сорокина – Николая Кондратьева. – М. : Экономика, 2001. – 345 с.

що високий рівень державних витрат у перехідних економіках не сприяє успішному відновленню економіки та її подальшому розвитку.¹

Однак дослідження свідчить, що у низці країн Центральної і Східної Європи динаміка державних витрат у кінці 1990-х років і на початку ХХІ ст. мала спадну траєкторію, а їх частка суттєво скоротилась. Деякі фахівці вважають, що саме тому у цих країнах сформувалась висхідна динаміка ВВП².

Досвід Китаю щодо зміни економічної ролі держави взагалі та частки державних витрат у ВВП зокрема також оцінюється неоднозначно. Окремі дослідники вважають, що є стійкий зв'язок між розмірами держави і темпами економічного зростання. Максимізація темпів зростання економіки дає змогу підвищити сукупний обсяг вироблених ресурсів у середньо- і довгостроковій перспективі. Обсяг цих ресурсів може бути збільшений настільки, що відносно менша частка державних витрат все-таки забезпечить їх більші абсолютні розміри. Прикладом цього може бути стратегічний маневр, здійснений Китаєм у 1979–1996 рр., внаслідок якого за 17 років відбулося не лише п'ятиразове збільшення величини номінального ВВП, а й подвоєння абсолютного обсягу державних витрат. У наступний період державні витрати в Китаї зросли з 13 до 20% ВВП, що при високих темпах піднесення економіки свідчить про відсутність негативного впливу збільшення частки державних витрат.³

Посилення глобалізаційних процесів, збільшення взаємозалежності національних економік в інтегрованому світовому просторі та інституціональне оформлення міждержавної регуляторної системи об'єктивно спричиняють звуження ролі держави, зниження ефективності багатьох заходів державного регулювання. Окремі країни зацікавлені в тому, щоб зовнішньоекономічні бар'єри були послаблені, проте вони не відмовляються від застосування тих чи інших форм захисту власних внутрішніх ринків. Передусім це стосується країн, що розвиваються, для яких державне регулювання зовнішньоекономічних відносин є життєво необхідним для формування сучасної структури економіки.

¹ Моделі ендогенного зростання економіки України / за ред. д-ра екон. наук М. І. Скрипниченко. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 576 с.

² Минервин И. Трансформации российской экономики: многообразие подходов, сходство выводов переходного периода / И. Минервин // Вопр. экономики. – 2005. – № 12. – С. 57–65.

³ Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, И. Пивоварова // Вопр. экономики. – 2002. – № 9. – С. 39–41.

Враховуючи наявність у кожної держави власних національних економічних інтересів, визначальна роль держави полягає у розробленні та реалізації економічної політики з врахуванням цих інтересів. Однією з вагомих функцій держави за умов глобалізації є стимулювання підвищення національної конкурентоспроможності, створення сприятливих умов діяльності національних суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Зростання рівня і якості життя в країні, що є кінцевою метою будь-якої держави та її політики, впливає на збільшення попиту на внутрішньому ринку на вітчизняну продукцію, а зростання продуктивності праці та обсягів прибутку стимулює збільшення випуску сучасної продукції за новими технологіями. Цьому повинна сприяти державна інвестиційна політика спрямована на створення нових конкурентних переваг.

М. Портер, здійснюючи аналіз державної політики щодо підвищення конкурентоспроможності промислової діяльності, підкреслює вагомість впливу уряду на створення національних переваг завдяки активізації інвестицій шляхом збільшення бюджетних асигнувань на капіталовкладення, надання субсидій, використання тимчасових протекціоністських заходів. Держава також повинна відігравати провідну роль у заохоченні заощаджень, отриманні зовнішніх фінансових ресурсів, вдосконаленні системи освіти, інфраструктури, технологічної бази, виробництва.¹

На етапі розвитку економіки, коли частка інноваційної продукції у ВВП досягає значних величин, співставних з розвиненими країнами, порівнянними за чисельністю населення та економічним потенціалом, роль держави у захисті внутрішнього ринку знижується оскільки при конкуренції, що базується на інноваціях, багато форм протекціонізму втрачають сенс. Натомість основним завданням держави повинно стати створення умов та стимулів для постійного удосконалення виробництва, у вирішенні якого велику роль відіграє промислова політика. В рамках цієї політики з використанням відповідних засобів та методів держава повинна сприяти розвитку нових і новітніх видів промислової діяльності, забезпеченню зростання у випуску частки наукоємної високотехнологічної продукції з високим вмістом доданої вартості.

Вагомого значення при цьому набуває діяльність національної держави щодо підтримки розвитку національної інноваційної системи

¹ Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; под ред. В.Д. Щетинина ; пер. с англ. И.В. Квасюка. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 895 с.

та всього науково-технічного потенціалу країни, бо за умов глобалізації для підвищення конкурентоспроможності визначальним стає використання досягнень науки. Ця діяльність держави повинна охоплювати також удосконалення підготовки кадрів високої кваліфікації, включаючи всі ланки освіти, та набуття робітничого фаху. Загальне підвищення рівня підготовки кадрів нині стало необхідною умовою науково-технічної революції.

За умов посилення глобалізації та наявності наддержавних регуляторних інституцій у держави все ж залишаються важливі інструменти впливу на економіку країни, особливо у податковій і бюджетній сферах. Держава спроможна стимулювати капіталовкладення, удосконалювати податкову систему, спрямовану на розширення джерел фінансування інвестицій, зокрема через зниження податків, задіяння їх стимулюючої функції, введення норм прискореної амортизації. Використовуючи асигнування з бюджету на фінансування програм розвитку нових галузей, надаючи державні військові замовлення, держава стимулює розвиток новітніх технологій.

До можливостей державного регулювання відносяться зміни відсоткової ставки національного банку та курсу національної валюти з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції. З викладеного можна зробити висновок щодо збереження ролі держави як найвагомішого інституціонального чинника реалізації економічної політики.

Досліджуючи причини збереження і навіть зростання ролі інституту держави в економіці, Дж. Стіглиц пов'язує їх з неефективним (за Парето), ринком через низку недоліків або «провалів».¹ Серед них автор виділяє:

- неспроможність конкуренції (наявність монополії, географічні обмеження ринку, що утруднюють вибір покупця і наявність державних монополій; високі входні бар'єри в галузях; економія на масштабі виробництва; природні монополії);
- неспроможність ринку взагалі постачати суспільні товари і послуги або надавати їх у достатній кількості;
- неможливість визначення приватними товаровиробниками зовнішніх ефектів, що знижує ефективність розподілу обмежених ресурсів;
- неповні ринки (неспроможність приватних ринків задовольняти попит на певні товари і послуги навіть за умови перевищення ціни продажу над витратами виробництва);

¹ Стіглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора : микроформа / Дж. Ю. Стіглиц ; науч. ред. пер. с англ. Г.М. Куманин. – М. : Изд-во Моск. ун-та ; ИНФРА-М, 1997. – 718 с.

- недосконалість інформації, що надається ринком;
- періодичні випадки високого безробіття, простої обладнання, інфляція, нерівновага.

У всіх країнах уряд несе відповідальність за стан справ в економіці. Тому розроблення і реалізація економічної політики є основним обов'язком уряду. Завдання економічної політики визначаються необхідністю підтримувати і покращувати стан економіки в цілому і рівень ділової активності; підтримувати рівень зайнятості, встановлений законом (наприклад, закон про повну зайнятість в США, Англії, Німеччині та деяких інших країнах) або визнаний на основі громадської думки в країнах з демократичною формою державного устрою. Крім того, уряди відповідають за соціальне забезпечення населення та відносне вирівнювання регіонів своїх країн за рівнем економічного розвитку з тим, щоб не допускати виникнення соціальної напруженості і суперечностей.

Дослідження практики розвинених країн дозволяє виокремити наступні форми участі держави у функціонуванні економіки¹:

- громадські роботи з метою підтримки зайнятості і купівельної спроможності груп і верств населення, що постраждали від довгострокового спаду економічної активності;
- підтримка або стимулювання рівня агрегованого попиту засобами фіскальної та грошово-кредитної політики (стимулювання зниження процентних ставок, податкові кредити та пільги тощо);
- підтримка або стимулювання рівня зайнятості та економічного зростання на основі оптимізації оподаткування, зниження відсоткових ставок, державної підтримки експорту, крупномасштабних та лідерських проектів;
- державні замовлення продукції оборонного і науково-технічного характеру, а також з метою забезпечення технологічного лідерства;
- державні закупівлі, створення і підтримка системи державних резервів продукції сільського господарства і стратегічних видів сировини і матеріалів;
- встановлення гарантованих квот сільськогосподарському виробникові, зокрема щодо виробництва ріпаку, соняшнику та інших технічних культур за умов недостатнього виробництва продуктів харчування та зростання цін на них;
- участь у фінансуванні і розвитку інфраструктури, передусім транспортної, зв'язку;

¹ Введение в институциональную экономику: учеб. пособие [по спец. «Менеджмент орг.»]; / под ред. Д.С. Львова. – М. : Экономика, 2005 – 638 с.

- контроль за діяльністю ринкових структур (товарних та фондових бірж), виконання арбітражних функцій в сфері трудових взаємовідносин, торговельно-комерційної практики та енергетики;
- участь в інформаційному обслуговуванні економіки (система державної статистики і господарської фінансової звітності, аудит);
- підтримка функціонування державних підприємств, які є низькорентабельними, але вважаються важливими з погляду державного престижу і довгострокових перспектив;
- визначення пріоритетів економічної політики як важливого елемента формування підприємницького та інвестиційного клімату;
- підтримка конкуренції засобами антимонопольної політики;
- розроблення та проведення кредитно-грошової та антиінфляційної політики.

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

Узагальнення низки наукових праць з проблем інституціональної економіки показало, що розвинені країни мають досить відпрацьований інститут держави завдяки чіткому окресленню загальної мети та функціональних завдань. До них належать, передусім, зміцнення основ законності, підтримання збалансованого політичного середовища, інвестування соціально-культурної сфери, підтримка незахищених прошарків громадян, захист довкілля. Обґрунтовані базові рамкові умови розвитку підприємництва охоплюють стабільне податкове законодавство, прозору звітність, стабільні правила гри тощо. Стабільність законодавчого поля в країні забезпечує система правосуддя, законодавчо забезпечується також виконання контрактів та захищеність прав власності.

Держави використовували різні інституціональні регулятори в рамках середньо- і довгострокових стратегій, які, за умов посилення конкурентної боротьби у глобалізованому світовому просторі, дозволяли досягти успіху. У цих стратегіях застосовувались методи планування, програмування, прогнозування, визначення пріоритетності інноваційних секторів економіки.

Враховуючи, що в Україні ці методи також мали місце в процесі роботи Уряду, але виявились неефективними через недостатній розвиток її інституціональної системи, вивчити досвід використання інституціональних регуляторів в інших країнах, виявити базові вимоги які забезпечують успішний розвиток економіки.

Разом з тим аналіз світового досвіду показує, що залучення інституціональних форм інших держав з однотипною чи альтернативною інституціональною структурою має сенс лише за умови врахування фази суспільного розвитку конкретної держави. Так, у періоди кризи зазвичай вдаються до використання інституціональних структур держав з іншим їх типом. Зокрема, президент США Рузвельт в 30-ті роки використовував елементи інституціональної структури СРСР – механізми планування, організації громадських робіт, державну політику забезпечення цілковитої зайнятості тощо. Після економічної кризи він застосував нестандартні рішення, зокрема, затвердив для більшості компаній «кодекси чесної конкуренції», які зобов'язували їх брати на роботу визначену кількість безробітних, яка по країні перевищувала 15 млн осіб. За рахунок цього впродовж трьох років було створено 10 млн робочих місць.

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

Досвід США щодо підтримки конкурентоспроможності інституціональними методами свідчить про їх високу ефективність. Незважаючи на посилення вагомості інтеграційних об'єднань у Європі, США зберігають переваги за низкою фундаментальних чинників тривалої дії. Серед них виділяється принцип економічного лібералізму, за яким здійснюється регуляторна політика та стимулювання економіки з боку держави. США займають лідируючі позиції в основних напрямках фундаментальної науки, а наявність унікальних військово-космічних дослідницьких програм забезпечує країні довгострокові технологічні переваги.

Зростання інтелектуального потенціалу США забезпечується імпортом найкращого людського капіталу. Для забезпечення потреб розвитку економіки в країні створюються умови для розширення некомерційних сфер діяльності, диверсифікації громадських організацій, підвищення якості освіти. Збільшується суспільна цінність вільного часу тощо. Такі процеси соціалізації можна вважати незворотними, оскільки вони призводять до глибоких змін у національному менталітеті та моралі.¹

Завдяки задіянню вказаних методів, передусім інституціональних, США займають перші місця за світовим рейтингом конкуренто-

¹ Социально-экономическая эффективность: опыт США. Роль государства : монография / В.И. Марцинкевич, Е.В. Яровая, А.А. Шлихтер и др. ; отв. ред. В.И. Марцинкевич ; Рос. акад. наук ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Наука, 1999. – 270 с.

спроможності. В США, як і в інших провідних країнах, для посилення позицій у конкурентній боротьбі суттєву роль відіграє національна рада з конкурентоспроможності – неприбуткова, незалежна, двопартійна організація. Мета її створення полягає у розробленні рекомендацій щодо стратегій забезпечення міжнародної конкурентоспроможності країни. В цих стратегіях передбачена консолідація участі уряду, бізнесу, науки, громадських організацій, що дозволяє узгодити національні державні інтереси з інтересами всіх учасників суспільного виробництва та приватними інтересами споживачів. Діяльність ради з конкурентоспроможності спрямована на виявлення можливостей покращення конкурентних позицій країни на світових ринках і підвищення рівня інноваційності економіки.

Розвитку зовнішньоекономічної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності національних товаровиробників велика увага приділяється не лише на федеральному рівні, а й у штатах.¹ Практично всі штати розробляють комплексні програми стимулювання ЗЕД, складовими яких є: освітні програми (проведення конференцій, семінарів з проблем експорту, індивідуальне консультування); програми залучення іноземних продавців та покупців (випуск спеціальних бюлетенів, розвиток інформаційних систем щодо діяльності різних компаній, сприяння фірмам у пошуку торгових агентів чи оптових покупців продукції, створення зарубіжних представництв штатів тощо. Одна із складових успіху при реалізації цих програм полягає у використанні інформаційних систем, які дозволяють встановити зв'язки з компаніями, розміщеними у всіх країнах світу. Розгалужена система інституціональних регуляторів сприяння експортній діяльності національних виробників у США наведена на рис. 3.1. Аналогічні ради з конкурентоспроможності створені у Великобританії, Франції, Польщі, Угорщині, Фінляндії, Данії та інших розвинених країнах. Структура їх дозволяє працювати з урядом, забезпечуючи механізм діалогу з міждержавними, приватними, профспілковими і академічними установами щодо заходів, необхідних для покращення економічної та соціальної конкурентоспроможності країни. За допомогою рекомендацій щодо політики, що ґрунтуються на дослідженнях, проведених радами, уряду надаються чіткі, обґрунтовані програми дій, реалізація яких спрямована на підвищення конкурентоспроможності, що сприятиме швидкому економічному зростанню і покращенню рівня життя.

¹ Михайловский П.В. Формирование новой парадигмы развития внешне-экономической деятельности региона : автореф. дис... на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / П.В. Михайловский. – Екатеринбург : Урал. гос. экон. ун-т, 2001. – 37 с.

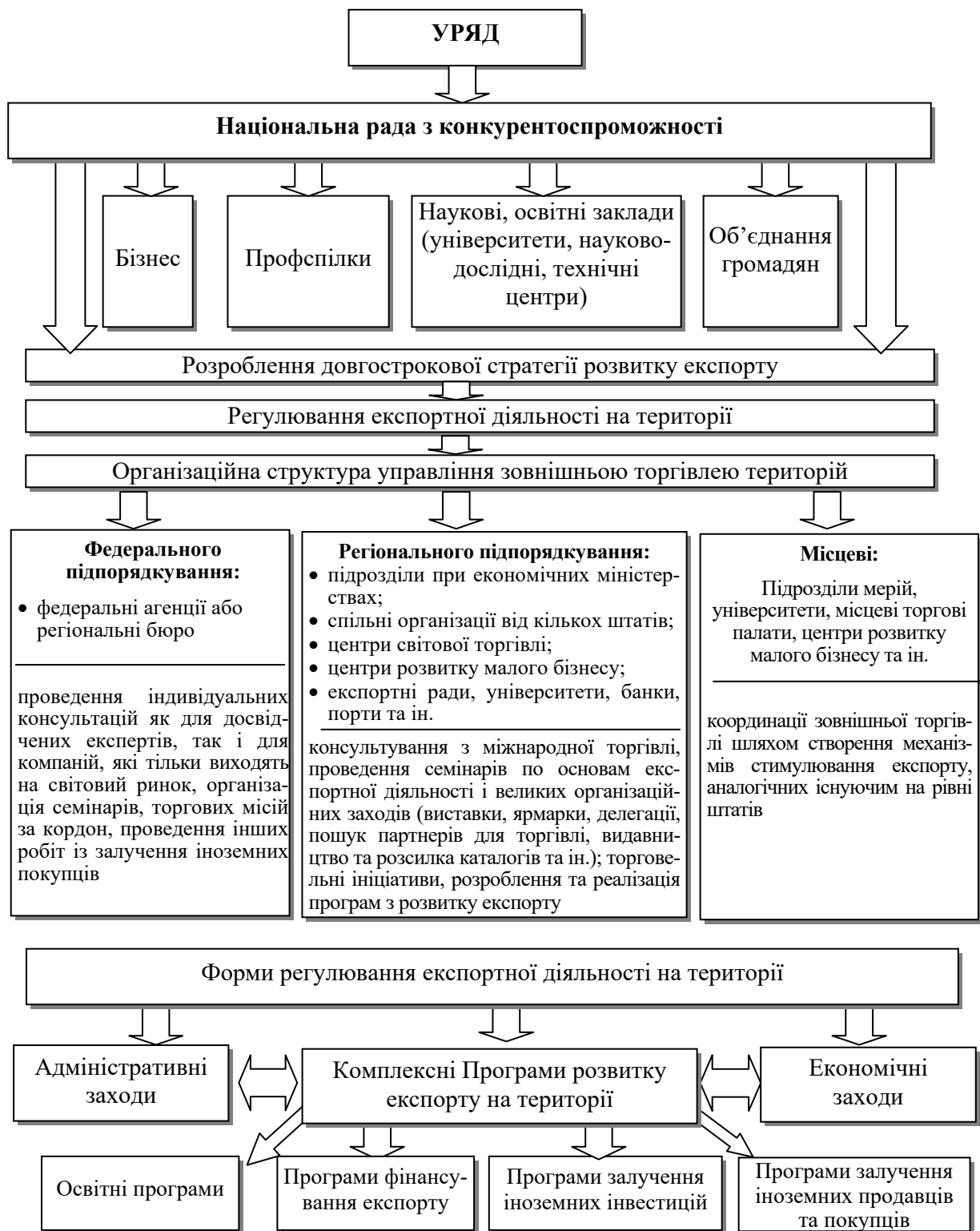


Рис. 3.1. Система інституціональних регуляторів сприяння експортній діяльності в США¹

¹ Михайловский П.В. Формирование новой парадигмы развития внешне-экономической деятельности региона : автореф. дис... на соискание науч. степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / П.В. Михайловский. – Екатеринбург : Урал. гос. экон. ун-т, 2001. – С. 15.

До інституціональних інструментів можна віднести, впроваджені у регуляторну практику США законодавчі акти щодо справедливої торгівлі та спецзамовлення, спрямовані на підтримку конкуренції у депресивних регіонах.¹ Зміст їх зводиться до наступного: якщо фірма-виробник, вона ж і постачальник, першою узгоджує з оптовим чи роздрібним підприємством ціну на продукцію, що буде поставлятися в регіон, то вже жодне інше підприємство не може продавати на цій території аналогічну продукцію за більш низькою ціною, навіть якщо це економічно виправдано. Ще більш характерним є діючий в США закон про спецзамовлення. За чинними правилами фірма, що рекламує свою продукцію через засоби масової інформації і рекламні видання, не має права продавати її за ціною, нижчою від вказаної в рекламі. Однак у разі появи випадкових покупців, що роблять одnorазові закупки, фірми можуть надавати знижки з ціни товару.

Такі закони дозволяють забезпечувати зайнятість населення, розвиток власного виробництва у депресивних регіонах, можливість вижити у конкурентній боротьбі. З метою підтримки ефективного функціонування конкурентного середовища в США видаються державні замовлення на виготовлення продукції, надання послуг та виконання робіт не лише національним, але й іноземним фірмам за умови, що ціни на їхню продукцію (роботи, послуги) після імпортного очищення будуть на 6–12% нижчими порівняно з мінімальними цінами національних товаровиробників.

Найбільш успішний приклад модернізації економіки з використанням інституціональних регуляторів в азійському регіоні демонструвала Республіка Корея. Велику роль у розвитку конкурентоспроможності економіки Кореї відігравала держава через такий інституціональний регулятор як планування. Протягом семи корейських п'ятирічок держава активно формувала пріоритети і шляхи досягнення модернізації.

За роки першої п'ятирічки (1962–1966) стимулювався розвиток важкої промисловості. Держава бере активну участь у реалізації найбільш крупних інвестиційних проектів, основні акценти робить на стимулювання експорту. Президент очолював щомісячні зустрічі з бізнесовою елітою щодо стимулювання експорту і розподіляв винагороду для тих підприємств, які досягли планового показника.

Завданням другої п'ятирічки (1967–1971) було започаткування розвитку високотехнологічних секторів економіки.

¹ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности : пер. с англ. / Дж. Сорос, М.З. Штернгарц, С.К. Умрихина. – М. : ИНФРА-М, 1999. – XXVI – 262 с.

Третя п'ятирічка (1972–1976) забезпечила розвиток шести секторів економіки (чорної металургії, суднобудування, нафтохімії, машинобудування, електроніки, кольорової металургії) шляхом створення 13 промислових комплексів з впровадженням контролю за цінами і зростанням заробітної плати. Для нарощування експортних поставок більшість фірм отримували великі закордонні кредити, при цьому значна частина ризиків покривалась за рахунок державних коштів.

У четвертій п'ятирічці (1977–1981) плановий орієнтир для економічного зростання був встановлений на рівні 9,2%, збільшилась частка базових галузей в економіці.

П'ята п'ятирічка (1982–1986) характеризувалась зростанням ВВП: при плані 7,6 фактично до 9,8%, що супроводжувалась зниженням інфляції з 39% в 1980 р. до 1,5% у 1986 р. Під тиском США уряд здійснював лібералізацію зовнішньо-торговельного режиму, започаткував процес приватизації комерційних банків.

Шостим п'ятирічним планом (1987–1991) передбачалось досягнення темпів економічного зростання на рівні 7,2%, реально досягнуто 10% в середньому за рік. В цей період основна увага приділялась якісним параметрам економічної політики, удосконаленню системи соціального забезпечення, збільшенню інвестицій в депресивні регіони країни.

Сьома п'ятирічка (1992–1996) відрізнялась розробкою (вперше) індикативного плану розвитку економіки. В основу планових передбачень було закладено удосконалення освіти, розвиток високих технологій та інновацій, підвищення ефективності транспортної інфраструктури, поставлено завдання реструктуризації неефективних секторів економіки. Однак через рік індикативний план був замінений п'ятирічним планом розвитку економіки (1993–1997), заходи якого спрямовувались на реформування фінансової і бюджетної систем, системи державного управління.

Після кризи 1997 р. корейський уряд припинив розроблення п'ятирічних планів. Протягом трьох десятиліть держава відігравала важливу роль у створенні компаній-лідерів, які б могли успішно конкурувати з провідними закордонними корпораціями. Ще одним ключовим інструментом підвищення конкурентоспроможності корейських підприємств і розвитку малого бізнесу стала дебіюрократизація економіки. Так, у 2005 р. для створення нової фірми в Кореї потрібно було затратити 22 дні і здійснити 12 процедур, тоді як у 1985 р. – 350 днів і заповнити 312 документів¹.

¹ Song B. N. The rise of the Korean economy / Song B.N. – Oxford University Press, 1997. – 328 p. – (2nd edition).

Дослідження досвіду післявоєнного відновлення ряду країн, зокрема Німеччини, Італії, Японії, дозволяє зробити висновок, що основою їх успіхів в економічній діяльності були не лише ресурси та їх ефективне використання чи формальна складова інституціональної системи – законодавство – та абсолютне дотримання всіх його норм кожним громадянином. Можна погодитися з багатьма авторами, які вважають, що одним з найважливіших чинників виходу з глибокої кризи (катастрофи) були регуляторні інституціональні інструменти з неекономічних сфер, залучені до процесу відновлення. Вказані країни зазнали поразки у війні, пережили розвал тоталітарних режимів, тривалу іноземну окупацію, втрату значної частини державного суверенітету. Вони розпочали відновлення на руїнах власних економічних систем, але вже через 20 років ці країни зуміли завоювати достойне місце у світовому суспільстві і світовій економіці. Жодна з цих країн, проте, не копіювала досвіду інших, та для всіх них була притаманна загальна особливість, яка полягала в тому, що ці країни максимально використали свої культурно-історичні та психологічні ресурси, тобто неформальні інституції неекономічної сфери.

Програми відновлення вказаних країн не обмежувались кількістю використаних ресурсів та іншими суто господарськими чинниками. У них враховувались такі культурно-історичні чинники, як національний характер, розуміння єдності країни і кожного її громадянина як учасників процесу розвитку, а також рівень освіти і загальної культури. Це дозволило згуртувати суспільство, різко підвищити якісні характеристики людського капіталу та зумовило можливість за вкрай обмежених господарських ресурсів досягти найбільш значимих суспільних результатів.

Аналіз зарубіжної практики використання інституціональних регуляторів у глобальному конкурентному середовищі засвідчив, що конкурентні стратегії розвинених країн спрямовані на середньо- та довгострокову перспективу, базуються на застосуванні методів індикативного планування, наукових прогнозів технологічних змін і пріоритетності інноваційних секторів економіки. У розвинених країнах створено сприятливе інституціональне середовище, за якого плани, програми та прогнози мають всі підстави для реалізації в економічній діяльності завдяки скоординованим діям держави, бізнесу і кожного працівника, в результаті чого забезпечується можливість для суб'єктів господарювання отримати переваги в конкурентній боротьбі як на внутрішньому, так і на глобальному ринках.

В Україні впродовж тривалого часу як в складі СРСР, так і після набуття незалежності накопичено досвід розроблення програм та прогнозів економічного і соціального розвитку країни на коротко-, середньо- і довгостроковий періоди, науково-технічних програм, програм

розвитку окремих галузей, програм, спрямованих на вирішення окремих складних проблем. Останнім десятиріччям прикладами розробки таких програм і прогнозів можуть бути «Україна-2010», програма ресурсозбереження – 2030, програма розвитку потенціалу промисловості, програма підготовки до фіналу чемпіонату світу з футболу 2012 р. Неодноразово розроблялися програми і прогнози розвитку експортного потенціалу тощо. Однак, як свідчить практика, середньо- і довгострокові програми та прогнози економічного і соціального розвитку часто мали декларативний характер і не виконувались, головним чином через труднощі з фінансуванням та відсутністю опрацьованого інституціонального середовища, що ґрунтується на цивілізаційних цінностях.

На відміну від розвинених, країни, які розвиваються, і країни з перехідною економікою керуються інструментами та засобами короткострокової дії в рамках виконання щорічних державних бюджетів, що істотно обмежує їх регуляторний потенціал. Такі країни, в тому числі й Україна, мають недостатньо відпрацьовану інституціональну систему. Це стосується суперечливості і невизначеності окремих положень низки законів, їх неодноразової змінюваності, ненадійного захисту законних прав та інтересів громадян, зокрема прав власності.

Дані Звіту про глобальну конкурентоспроможність 2005 р. свідчать, що Україна відстає за розвитком вітчизняних базових інституцій від багатьох трансформаційних країн та країн, що розвиваються. Її низькі рейтинги обумовлені слабким захистом міноритарних акціонерів (рейтинг 110), залежністю судів від владних структур (103), ненадійністю контрактного права (101). За вартістю корупції для бізнесу Україна посідає 110 місце серед 116 країн. За такою складовою індексу конкурентоспроможності зростання, як державні інституції, рейтинг України становив 90.

Наслідком нерозвиненості інституціонального середовища в Україні, як і в інших перехідних економіках та країнах, що розвиваються, за даними міжнародних організацій та окремих дослідників, є значна частка тіньової економічної діяльності. На відміну від розвинених країн, де «тіньовий» сектор досить обмежений і не має відтворювальної спроможності, в окремих трансформаційних економіках та країнах, що розвиваються, він справляє руйнівний вплив на розвиток суспільного виробництва.

В Україні частка «тіньового» сектора ще донедавна оцінювалась на рівні 50–60% ВВП.¹ Але останнім часом, на наш погляд, завдяки проведенню роботи щодо гармонізації національного законодавства відповідно до вимог СОТ і ЄС ситуація дещо поліпшується.

¹ Теневая экономика: деятельность международных и правоохранительных организаций. – М. : Высш. образование и наука, 2002. – 122 с.

Наявність таких інституціональних пасток, як «тіньова» економічна діяльність, корупція, ухиляння від сплати визначених законом платежів, неналежне виконання контрактів, кримінальні стосунки тощо призводить до необхідності набуття державою нової функції – відслідковування потенційних можливостей виникнення таких пасток та створення умов для їх подолання.¹ До основних інституціональних регуляторів у процесі подолання цих пасток належать закони і законодавчі акти та державні установи, покликані боротися з порушенням законодавчих норм у цій сфері. Разом з тим, існування вказаних інституціональних пасток викликає недовіру до країни, що має одним з найбільш значних наслідків недостатнє надходження прямих іноземних інвестицій та гальмування економічного зростання. Криза довіри у вітчизняній економіці ще у 80-ті роки проявлялась у швидкому збільшенні трансакційних витрат. Ступінь довіри продовжував зменшуватися і в процесі реформувань 90-х рр., оскільки глибока економічна криза не була подолана і рівень життя знижувався, як і впродовж поточного десятиліття, коли економічне зростання не супроводжується підвищенням добробуту більшості пересічних громадян країни.

Поширення інформаційних та інших сучасних технологій, прискорення змін у зростаючих секторах економіки, підвищення значимості соціальних цілей розвитку, наростання гостроти конкурентної боротьби на глобалізованих ринках вимагає від країн та компаній адаптації до таких викликів часу. За цих умов стандартні підходи до управління економікою, зокрема перехідною, вже не дають потрібних результатів. Основними чинниками підвищення національної конкурентоспроможності стають структурне реформування виробництва, передусім зростання його інформаційної та високотехнологічної складових, формування громадських інститутів, спроможних гармонізувати інтереси і прагнення різних суспільних груп.

При цьому імперативом сучасного глобалізованого світу є мобілізація духовних можливостей та інтелекту кожної людини, оскільки саме вони, поряд з інформацією та інноваціями, є основною складовою глобальних резервів розвитку країни, вирішення її внутрішніх проблем та завоювання гідного місця у зовнішньому конкурентному середовищі.

¹ Hunt S.D. General Theory of Competition: Resources, Competences, Productivity, Economic Growth / S.D. Hunt. – L. : SAGE Publications, 2000. – 320 p.

3.3. Інтелектуалізація ресурсів як джерело конкурентних переваг постіндустріальної економіки

З розвитком суспільного виробництва, посиленням інтернаціоналізації та її наступного етапу – глобалізації, в рамках індустріального, а потім і постіндустріального суспільства змінювались поняття й сутність конкуренції та зміст конкурентних переваг.

Історично концепція конкуренції ґрунтується на теорії використання в міжнародному поділі праці порівняльних переваг, притаманних національним економікам. За неокласичною моделлю Хекшера-Оліна до факторів національних порівняльних переваг належать природні ресурси, ресурси праці та капіталу.

Порівняльні переваги, отримані країною від природи, не вічні і не можуть відтворюватись, багато з них упродовж тривалого часу експлуатації вже практично вичерпані чи близькі до цього.

В індустріальному суспільстві конкуренція – основа динамічного розвитку економіки. За формою вона є вільною конкуренцією приватних виробників на відкритих ринках, а за механізмом реалізації – ціновою конкуренцією на внутрішньому і зовнішньому ринках. Зростання виробництва і споживання на душу населення в розвинених країнах сприяло створенню кращих умов для конкуренції фірм і країн на теренах світового господарства. Ці умови пов'язані зі зміною вектора конкуренції від переважного використання порівняльних переваг до використання динамічних конкурентних переваг, що базуються на досягненнях науково-технічного прогресу та інноваціях на всіх стадіях економічного обігу – від створення продукту до його надходження споживачам.

При цьому переваги у витратах виробництва (в моделі Хекшера-Оліна) заміщуються перевагами в якості товару чи послуги та в ефективності їх виробництва. Це не означає, що потрібно протиставляти порівняльні переваги за витратами і конкурентні переваги за технікою й технологією виробництва. Конкурентоспроможність будь-якого товару чи послуги визначається, як відомо, співвідношенням ціни і якості, але з підвищенням рівня науко- і техномісткості виробництва зростає вагомість якості товарів для міжнародної конкурентоспроможності.

Концепція національних конкурентних переваг, розроблена М. Портером¹, ілюструється теоретичною конструкцією у вигляді ромба, вершини якого визначають 4 детермінанти формування переваг (рис. 3.3).

¹ Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – New York : Free Press, 1990. – P. 127–128.

Крім традиційно врахованих факторних умов, визначених у моделі порівняльних переваг, М. Портер додав до першої детермінанти ще дві: науково-інформаційний потенціал, який охоплює всі накопичені в країні знання – наукові, технічні, ринкові тощо, а також інфраструктуру (ринкову, освітню, соціально-культурну та ін.). Серед цих факторів він виділяв передусім розвинені, тобто такі, що створюються і постійно розвиваються завдяки творчій праці висококваліфікованих фахівців.

Згідно з концепцією конкурентних переваг М. Портера, держава не отримує ці переваги у спадщину від минулого, а створює найбільш важливі чинники суспільного виробництва: науково-технічну базу і кваліфіковану робочу силу.

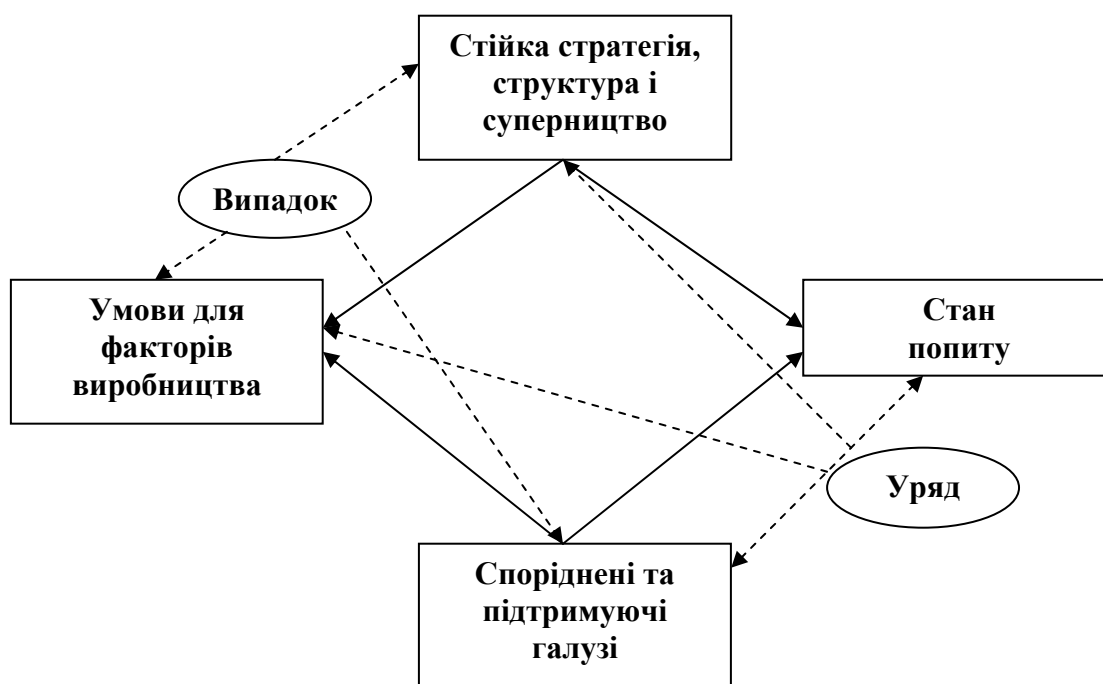


Рис. 3.3. Ромб конкурентних переваг М. Портера

Джерело. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / М. Porter. – New York : Free Press, 1990. – Р. 127–128.

Саме розвинені фактори мають ключове значення для отримання країною конкурентних переваг. Ці переваги за «якістю» є більш вагомими, оскільки їх утворення і підтримання пов'язані зі значними інвестиціями як фінансового, так і людського капіталу, що важко передбачити на світовому ринку. Вкладення фінансового й людського капіталу, як правило, повинні бути значними за обсягом і тривалими за періодом функціонування.

За М. Портером, недостатність окремих факторів виробництва може стимулювати розвиток економіки. Приміром, відсутність родовищ корисних копалин у Швейцарії та Японії змусило фірми широко використовувати ресурсозберігаючі технології.

Друга детермінанта – стан попиту – пояснює, чому наявність внутрішнього попиту сприяє формуванню конкурентних переваг. Внутрішній попит забезпечує компаніям можливість оцінити потреби споживачів, а останні мають змогу вимагати від компаній удосконалення продукції. Це змушує виробників швидше впроваджувати інновації та отримувати додаткові конкурентні переваги, яких не має зарубіжна компанія. При цьому найбільше значення має не обсяг внутрішнього попиту, а його відповідність тенденціям розвитку попиту на світовому ринку. Так, високий внутрішній попит Японії на економічні легкові автомобілі, цифрову апаратуру, що перевищував світовий, забезпечив японським компаніям провідні позиції у виробництві цих товарів та безперечні конкурентні переваги на світовому ринку.

Споріднені і підтримуючі галузі – третя детермінанта конкурентної переваги. До них належать виробники напівфабрикатів, додаткового устаткування, послуг і т.п., але основне їх значення полягає у встановленні тривалих ділових контактів, що прискорювало інноваційні процеси. Групи конкурентоспроможних компаній суміжних галузей господарства, які розміщені в одному регіоні, Портер розглядав як кластери, загальна діяльність яких посилює конкурентні переваги завдяки тісноті ділових контактів, взаємній довірі партнерів.

Четверта детермінанта – стратегія і структура фірм, внутрішньогалузева конкуренція – об'єднує дуже різні, але важливі з огляду на конкурентні переваги фактори. М. Портер вважає, що у кожній компанії має бути добре опрацьована концепція розвитку, орієнтована на створення інновацій, а також гнучка система управління, заснована на національних цінностях.

Ця група чинників включає внутрішньогалузеву конкуренцію як головний каталізатор всієї системи конкурентних переваг. Присутність конкурентів у галузі (власній, спорідненій чи підтримуючій) є вагомим стимулюючим чинником, оскільки всі підприємства перебувають в одному середовищі, що стимулює пошук і застосування інноваційних елементів.

На всі детермінанти конкурентних переваг впливають незалежні сили з боку уряду та випадку. Основна сила впливу знаходиться на боці уряду, який, за Портером, повинен виступати у ролі каталізатора і шукача нового. Уряд має створювати спеціалізовані чинники виробництва в країні, контролювати відповідність продукції національних

виробників стандартам безпеки та охорони довкілля, обмежувати прямі кооперативні зв'язки між конкурентами в галузях, стимулювати зростання продуктивності праці на підприємствах та ін. Що стосується випадку, то його сила є непередбачуваною, і нею неможливо управляти.

М. Портер обґрунтував також концепцію чотирьох стадій, які проходять країни у процесі розвитку економіки і які відрізняються між собою діючими факторами конкуренції. На першій стадії конкуренція створюється на основі факторів виробництва (природні ресурси, праця, фізичний капітал) та технологій, пов'язаних з імітацією придбаного іноземного обладнання. Конкуренція на другій стадії базується на основі стимулювання інвестицій, на третій стадії – на основі впровадження інновацій. Третя стадія відзначається застосуванням у вигляді основних ресурсів знання та інформації. При цьому з переходом від перших до наступних стадій у країні зростає рівень доходів на душу населення, досягаючи високого рівня на третій стадії. На четвертій стадії стимули розвитку вичерпуються і починається спад.

До країн, що здійснили перехід до стадії конкуренції на основі інновацій, можна віднести Фінляндію та Ірландію, а перехід на четверту стадію ідентифікувався у Швейцарії і Швеції на початку 90-х рр.¹

Конкурентні переваги, пов'язані із залученням ПІІ та діяльністю ТНК, обґрунтовані в рамках *OLI*-парадигми британським вченим Дж. Даннінгом.² Аналіз статистичних даних надав змогу Даннінгу дійти висновку, що визначальними факторами в інтернаціоналізації виробництва та вкладенні інвестицій ТНК за кордон є три детермінанти:

- переваги володіння (*ownership advantages*, *O*-переваги);
- переваги розташування (*localization advantages*, *L*-переваги);
- переваги інтернаціоналізації (*internationalization advantages*, *I*-переваги).

За Даннінгом, переваги володіння виникають, коли в країні забезпечена доступність компаній до освічених трудових ресурсів, технічного персоналу і менеджерів, інститутів, що здійснюють НДДКР. У країні, що має *O*-переваги, завдяки висококваліфікованим кадрам забезпечується більш високий рівень розвитку передових технологій.

¹ Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы = The Competitiveness of Nations and Regions in the World Economy Theory, the Experience of Small Nations of Western and Northern Europe / И.В. Пилипенко ; Москов. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 493 с.

² Dunning J.H. Multinational Enterprises and the global Economy / J.H. Dunning. – L. : Edward Elgar Pub, 1992. – 920 p.

L-переваги стосуються рівня розвитку соціально-економічного середовища в країнах, де ТНК вигідно розмістити виробництво.

I-переваги охоплюють фактори, які примушують компанії використовувати розроблені інновації самостійно, не видаючи ліцензій на них іншим підприємствам.

Висновки досліджень за *OLI*-парадигмою підтвердили, що ТНК використовують ПІІ як ефективний засіб залучення передових технологій. Висока частка іноземного виробництва позитивно впливає на національну інноваційну систему, а розбіжності між нею і технологічними можливостями країни створюють стимул для пошуку й використання науково-технічної інформації компаніями як джерела їх технологічного розвитку.

Дж. Даннінг удосконалив ромб конкурентних переваг М. Портера, додавши до двох незалежних чинників (уряд і випадок) ТНК. Останні також впливають на держави та на їх конкурентну позицію у світовому господарстві через дію як на уряд, так і на всі чотири детермінанти завдяки більшим можливостям розроблення й комерціалізації нових знань, широкому використанню інформаційно-комунікаційних технологій, наявності розвиненої інформаційної інфраструктури.

Конкурентні переваги інноваційної моделі розвитку досліджувалися Б. Лундвалем, Б. Йонсоном і К. Фріменом, що обґрунтували основи концепції національних інноваційних систем. У цій концепції центральне місце відводилось навчанню, яке впливає на генерування нових знань та їх реалізацію в інноваціях. Б. Лундваль у процесі аналізу походження інновацій дійшов висновку, що інновація є кумулятивним процесом, а не дискретним, тобто, знання та ідеї, накопичуючись, виливаються у вагомі винаходи. Саме тому він надавав вирішального значення навчанню, використовуючи термін «економіка навчання»¹, і розглядав навчання як безперервний процес удосконалення навичок і знань, необхідних для виробництва більш досконалого продукту. Б. Йонсон доповнив цю концепцію навчання процесом «забування», тобто звільнення від звичок і застарілих поглядів, які можуть гальмувати виникнення нових ідей та створення інновацій, тобто підвищення конкурентоспроможності економіки.

Інновації є результатом функціонування комплексної системи з власною структурою, в якій визначального значення набувають освіта, наука, держава та інформаційно-комунікаційні технології (рис. 3.4).

¹ Lundvall B.A. The learning Economy – Challenges to Economic Theory and Policy // Institutions and Economic Technology / B.A. Lundvall ; [edited by D. Archibugi]. – Oxford : Oxford univ. press, 2002. – 307 p.



Рис. 3.4. Складові та чинники національної інноваційної системи

Джерело. Солов'єв В.П. Конкуренція в умовах інноваційної моделі розвитку економіки / В.П. Солов'єв ; под науч. ред. д-ра екон. наук Б.А. Малицького. – К. : Фенікс, 2006. – С. 70–71.

Роль держави полягає не лише у фінансуванні освіти, науки, охорони здоров'я, забезпеченні сприятливих макроекономічних та інституціональних умов функціонування інноваційної моделі розвитку економіки, але й у забезпеченні впливу на підвищення національної інноваційної спроможності всіх інституціональних одиниць та попиту на інноваційну продукцію.

Достатнє фінансування, особливо освіти всіх рівнів та науки, розвиток інфраструктури, необхідної для функціонування національної інноваційної системи, підтримка попиту на інноваційні продукти – усі зазначені напрями участі держави в даній моделі, на нашу думку, є її конкурентними перевагами. Отже, конкурентні переваги інноваційної економіки ґрунтуються на креативності працівників, розвиненому творчому потенціалі та патентній діяльності, трансфері технологій та інноваційній активності нації. До переваг слід також віднести наявність досконалої інноваційної інфраструктури.

У 80-х – 90-х роках минулого століття з посиленням динаміки глобалізаційних процесів та розвитком постіндустріальної економіки конкуренція набуває нових ознак: цінова конкуренція поступово замінюється нецінковою, вільна конкуренція приватних товаровиробників все більше стикається з конкуренцією монополістичних і олігополістичних структур. Ринки, спочатку відкриті, з часом через протекціонізм стають частково закритими. Змінилася структура попиту – від споживання масової продукції стандартного рівня якості до індивідуального попиту домашніх господарств та корпоративних секторів. Ці зміни супроводжувались різким загостренням конкуренції, яка часто набувала високого динамізму, руйнівного характеру та агресивності, що зумовило використання для її означення терміна «гіперконкуренція».

Дослідники наголошують на множинності чинників, які одночасно формують гіперконкуренцію¹, що характеризується зниженням витрат, підвищенням якості, впровадженням інновацій, використанням ринкових бар'єрів тощо, її присутність на різних ринках і, за неоднакових умов, стрімкий характер та швидкість змін конкурентної ситуації. Саме через це конкуренти змушені вступати в партнерські відносини, створювати гнучкі альянси, які об'єднують, як правило, партнерів з різними конкурентними перевагами. У рамках таких альянсів відбувається взаємний обмін найновішими науково-технічними досягненнями та інноваціями, що забезпечує успіх конкурентів-партнерів і посилює їхню стійкість і витривалість у конкурентній боротьбі.

Постіндустріальна економіка базується на виробництві наукомістких товарів та інтелектуальних послуг, найбільшими цінностями стають знання, інформація, на основі яких розвиваються інформаційні технології як вагома складова нового електронізованого типу виробництва, принципово інших, а ніж раніше, управлінських систем, інфраструктурних мереж господарства, фінансових потоків.²

Аналіз фахових публікацій з питань постіндустріальної економіки свідчить, що існує значна розбіжність поглядів стосовно визначення поняття інформаційної економіки. Окремі автори вважають, що інформаційна економіка – це перша, початкова стадія нової економіки

¹ Соловьев В.П. Конкуренция в условиях инновационной модели развития экономики : монография / В.П. Соловьев ; под науч. ред. д-ра экон. наук Б.А. Малицкого. – К. : Фенікс, 2006. – 165 с.

² Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Даниел Белл ; пер. с англ. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 787 с.

постіндустріального суспільства, яка в процесі розвитку перетворюється на економіку знань.¹ Інші виокремлюють у постіндустріальній нову економіку, основою якої є інтернет-економіка.²

У монографії «Україна у вимірі економіки знань» інформаційна економіка розглядається як застосування знань для розвитку, а не економіка інформаційних технологій, а сучасне суспільство – як інформаційно-знаннєве.³

В окремих публікаціях термін «інформаційна економіка» використовується як синонім економіки знань, що, на наш погляд, є найбільш прийнятним для означення поняття інформаційної економіки.⁴

Інформаційна економіка як особливий тип економіки, в якому інформація є визначальним виробничим ресурсом, базується на інформаційному виробництві та інформаційних технологіях. Інформація охоплює величезні масиви знань, які безпосередньо чи опосередковано передаються від одних інституціональних одиниць до інших. Внаслідок цих передач зникає або зменшується невизначеність, що впливає на якість розробки планів, прогнозів, а також обґрунтованість рішень у різних сферах діяльності.

Екскурс в історію економічних вчень засвідчив, що американський економіст Марк Порат⁵, який увів у науковий обіг термін «інформаційна економіка», розширив видову структуру економічної діяльності, що розглядається в системі національних рахунків, включивши до неї інформаційну діяльність. Виходячи з прийнятої в рамках національних рахунків секторної структури економіки, вчений виокремив у цій структурі додатково два сектори – первинної і вторинної інформації, залишивши без змін чотири традиційні сектори – виробництва ринкових товарів і нефінансових послуг; загального державного управління; домашніх господарств; некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства.

¹ Белова Л.Г. Информационное общество: трансформация экономических отношений в мировой экономике : монография / Л.Г. Белова, А.А. Стриженко ; М-во образования и науки Рос. Федерации ; Москов. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова ; Алтайс. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – М. ; Барнаул : Азбука, 2007. – 391 с.

² Конкурентоспособность России в глобальной экономике : монография / [А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков, Ю.Л. Адно и др.] ; Рос. акад. наук ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 374 с.

³ Україна і Світова організація торгівлі : зб. офіц. док. / Рада нац. безпеки і оборони України ; Міжвідом. коміс. з питань фін. безпеки ; [упоряд. З.С. Варналій та ін.]. – К., 2002. – 383 с.

⁴ Інноваційна стратегія українських реформ / [А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко]. – К. : Знання України, 2002. – 336 с. – С. 150.

⁵ Porat M. The Information Economy / M. Porat. – Wash, 1977. – P. 12.

Сектор первинної інформації, за М. Поратом, охоплює галузі, що виробляють техніку для оброблення й передачі інформації і надають ринкові інформаційні послуги. У секторі вторинної інформації зосереджена діяльність з планування, програмування, маркетування товарів і послуг, а також пошуку та розроблення нових знань. Сектор вторинної інформації охоплює всі інформаційні служби урядової системи і приватного бізнесу, які створюють інформацію та інформаційну техніку для внутрішніх потреб країни.

Підґрунтям для таких змін у секторній структурі економіки було виявлене й оцінене М. Поратом стрімке зростання частки продажів інформаційних товарів і послуг іншим секторам у США, яке в 1966 р. склало понад 1/5 ВВП, а частка інформаційної індустрії досягла 46% ВВП США.

Фундаментальні дослідження професора Принстонського університету Фріца Махлупа стали основою для визначення економічної ефективності витрат, пов'язаних з виробництвом і розповсюдженням усіх видів інформації. Він вперше виявив відмінності між термінами «інформація» і «знання»: «Производство новых знаний не закончено до тех пор, пока они не переданы другому и не являются более достоянием одного человека... информировать – значит передавать знания... Информация ... производится с целью вложить знания в ум другого. Любая информация в обычном значении этого слова есть знания, хотя не всякое знание можно назвать информацией».¹

У подальших роботах Ф. Махлуп обґрунтував передбачення, що економічний розвиток нині і на найближчі десятиліття визначається не стільки наявністю матеріальних ресурсів і їх продуктивністю, скільки доступністю та швидкістю розповсюдження інформації у суспільстві, а також обсягом інтелектуального капіталу.² Цей вчений використав термін «ринкова інформація» для виявлення особливостей функціонування різних ринків товарів і послуг та встановлення цін на них, показав наслідки асиметрії інформації, яка може призвести до прорахунків у прогнозуванні та опрацюванні економічної політики на всіх рівнях управління і на всіх ринках.

Інформаційна економіка (*IE*) характеризується зміною пріоритетів у ресурсах розвитку, його видовій структурі, інфраструктурі та використовуваних технологіях. Замість традиційних ресурсів

¹ Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1966. – 463 с. – С. 43–44.

² Machlup F. The economics of information and human capital / F. Machlup. – Princeton N.J. : Princeton University Press, 1984. – 644 p. – (Series: Knowledge, its creation, distribution, and economic significance ; v. 3).

індустріальної економіки пріоритетними ресурсами інформаційної економіки стають інформація та знання. Фактори виробництва – природні ресурси, праця і капітал – доповнюються інформацією та знаннями, що відображається також і в структурі виробництва товарів і послуг та ринків. Характерною ознакою ІЕ є стрімке зростання частки галузей, які забезпечують створення, передачу й використання інформації та формують інформаційну інфраструктуру, рівень розвитку якої має стати конкурентною перевагою, що визначає конкурентоспроможність економіки. Нові інформаційно-комунікаційні технології впроваджуються в усі сфери діяльності, змінюючи їх моделі та структуру, сприяючи підвищенню рівня наукоємності виробів традиційних видів діяльності та збільшуючи обсяги виробництва нових високотехнологічних видів продукції і послуг.

Дослідження засвідчує, що інформаційні технології розробляються і реалізуються переважно у розвинених країнах, які заздалегідь подбали про розвиток НДДКР, їх комерціалізацію та створення системи оброблення й передачі інформації.

Так, у 90-ті роки ХХ ст. та у поточному періоді зростання економіки США забезпечувалось за рахунок переважаючих темпів нарощування випуску в галузях високих технологій (*high-teck*) (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Динаміка окремих економічних показників США

Показник	Економіка в цілому				Високотехнологічні галузі (high-teck)			
	1995	2000	2005	2007	1995	2000	2005	2007
ВВП, реальні зміни до попереднього року, %	4,6	5,9	6,4	4,9	7,8	9,4	6,7	7,3
Зміна цін на продукцію, % до 2000 р.	-7,89	–	4,19	9,1	40,22	–	-7,27	-12,04
Частка зайнятих, %	100	100	100	100	2,88	3,43	2,75	3,08
Заробітна плата на одну особу за год, дол. США	11,65	14,02	16,13	17,42	15,68	19,07	22,06	23,92
Коефіцієнт перевищення погодинної зарплати в high-teck галузях	–	–	–	–	1,346	1,360	1,367	1,374

Джерело. Розраховано автором за даними Industry Economic Accounts / Bureau of Economic Analysis. – Режим доступу : <http://www.bea.gov/industry/> ; Статистичний портал Організації економічного співробітництва та розвитку. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org>

Дані таблиці свідчать про високі темпи приросту випуску в галузях *high-tech* технологій, що супроводжувались суттєвим зростанням заробітної плати, пов'язаної з високим рівнем освіти і кваліфікації працівників, та зниженням цін на їх продукцію у середньорічному вимірі. Зазначена пропорція між динамікою заробітної плати і цін підтверджує наявність тенденцій, які сформувались упродовж останніх двох-трьох десятиліть у розвинених економіках, а саме: подорожчання висококваліфікованої праці та здешевлення техніки.

Розвинені країни використовують конкурентні переваги, пов'язані з інтернет-технологіями, що дозволило їм освоїти вигідні сегменти інтернет-простору, який швидко розширюється. Величезну роль у процесі прискорення науково-технічного прогресу та використання високих технологій у виробництві конкурентоспроможних виробів відіграють ТНК, у яких функціонують потужні науково-дослідні підрозділи, здійснюються дослідження світового рівня, завдяки чому ТНК вносять вирішальний вклад у створення новітніх технологій і нових видів продукції, спроможних завоювати нові ринки збуту.

ТНК отримують значні конкурентні переваги від розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Вони розміщують філіали в країнах і великих містах, де є висококваліфіковані кадри, науковий потенціал та розвинена інфраструктура. Це дозволяє використовувати необхідні потоки інформації і здійснювати автоматизацію та інформатизацію праці.

Практика розвинених країн свідчить, що в конкурентній боротьбі перемагають країни, в яких фірми і корпорації не лише володіють інформацією, але й посилюють ефективність бізнесу завдяки створенню, зберіганню та застосуванню знань у процесі виробництва товарів і послуг.

За даними ОЕСР, у розвинених країнах в результаті інтенсивного використання знань та інформації сформувалася висока частка високо- і середньовисокотехнологічних виробництв у валовій доданій вартості (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Частка високо- і середньовисокотехнологічної продукції у валовій доданій вартості обробної промисловості окремих розвинених країн

Країна	Високотехнологічні виробництва			Середньовисокотехнологічні виробництва			Усього		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Канада	9,7	10,5	7,5	26,3	27,3	23,0	35,0	37,8	30,5
Італія	9,4	9,3	8,6	24,7	26,1	27,0	34,1	35,4	35,6

Закінчення табл. 3.2

Країна	Високотехнологічні виробництва			Середньовисокотехнологічні виробництва			Усього		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Франція	11,6	15,0	13,4	25,8	26,7	26,3	37,4	41,3	39,7
Німеччина	10,7	11,2	12,4	42,3	41,7	44,0	53,0	55,2	56,0
США	21,3	18,8	16,7	25,2	25,1	23,9	46,5	41,8	40,6
Республіка Корея	...	24,4	24,6	...	26,8	28,0	...	51,2	52,6
Фінляндія	6,8	23,4	21,9	22,8	20,9	22,3	29,6	44,3	44,2

Джерело. Розраховано автором за даними Статистичного порталу Організації економічного співробітництва та розвитку. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org>

Найбільш успішними у використанні високих технологій в обробній промисловості серед досліджуваних країн є Республіка Корея та Фінляндія, де створюється від 23 до 25% доданої вартості, а з урахуванням середньовисокотехнологічних виробництв – до 44–52%. За рахунок високих технологій Німеччина також характеризується високим вмістом доданої вартості, але тут спостерігається чотириразове перевищення частки середньовисокотехнологічних виробництв.

В Україні частка високотехнологічного сектора в обробній промисловості, за окремими оцінками, складала у 2003 р. – 4,6%, середньовисокотехнологічного – 20,6%.¹

Значно зросла також частка високотехнологічної продукції в експорті. Зокрема, у США вона збільшилася з 65% у 1983 р. до 67,1% у 2003 р.

Завдяки застосуванню інформаційно-комунікаційних технологій особливо інтенсивно розвивається сфера послуг та їх експорт (табл. 3.3).

¹ Конкуреноспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базиліук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : Знання України, 2005. – 387 с. – С. 112–113.

**Експорт послуг, що базуються на
інформаційно-комунікаційних технологіях
в окремих розвинених країнах та Україні в 2006 р.**

млн дол. США

Країна	Зв'язок	Страховання	Фінанси	Комп'ютерні та інформаційні	Роялті та інші платежі	Інші бізнес-послуги	Особисті культурні та рекреаційні	Всього послуг	Частка у світовому експорті послуг (%)
Канада	2302	3457	1897	4034	3245	14948	2284	32167	1,14
Фінляндія	456	62	76	1391	1494	7109	2	10591	0,37
Франція	3746	821	1369	1956	6230	24812	1743	40677	1,44
Німеччина	4424	3244	8422	9615	5888	51923	776	84291	2,98
Італія	3205	1766	1998	928	1116	30769	945	40727	1,44
Японія	436	1576	6151	966	20096	30677	140	60041	2,12
Корея	466	366	2557	240	2011	13071	369	19079	0,68
Україна	283	70	80	97	32	1161	74	1797	0,06
Великобританія	7835	6407	52369	11989	13588	64077	3741	160005	5,66
США	6578	9276	37114	7596	62378	86243	7961	217146	7,68

Джерело. Розраховано автором за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online : статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>; Information economy report 2007–2008. Science and technology for development: the new paradigm of ICT / New York and Geneva: United Nations, 2007. – Режим доступу : <http://www.ifap.ru/library/book260a.pdf>

За даними ЮНКТАД, країни «великої сімки» у світовому експорті послуг, що базуються на цих технологіях, у 2003 р. склали 23%. Україна за розвитком цих послуг дуже відстала від розвинених країн і посідала лише 0,06% у їх світовому експорті. При цьому експорт суто інформаційних послуг в Україні складав усього 0,003% світового обсягу експорту послуг.

Досягнуті розвиненими країнами успіхи в розвитку інформаційної економіки мають у своїй основі відповідні конкурентні переваги. Як відомо, базис конкурентних переваг створюється в усіх ланках суспільного виробництва. Держава забезпечує економічні переваги, які зрештою відображаються в ціні (податкова і митна політика, стабільність законодавства, політика обмінного курсу).

Фірми забезпечують технічні переваги – здатність до інновацій завдяки застосуванню досягнень науково-технічного прогресу (створення нових продуктів, нових ресурсів, нових можливостей ефективного використання традиційних ресурсів); переваги у витратах – завдяки економії на масштабі.

До конкурентних переваг, притаманних інформаційній економіці, на нашу думку, можна віднести: переваги в організації виробництва і збуту за умов мережевої економіки, використання інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема, переваги використання можливостей Інтернету; переваги у розвитку інтелектуального капіталу; переваги завдяки наявності у фірм цифрової або електронної культури, що посилює інші переваги фірми.

Нарешті, перевагою інформаційної економіки можна вважати забезпечення швидких технологічних змін завдяки використанню спекулятивного «гарячого капіталу» з його високою динамічністю, що й дозволило розвиненим країнам отримати безперечне лідерство на теренах світового господарства.

Джерела цих переваг, на наш погляд, можна навести у вигляді відомого ромба М. Портера, але відмінність полягатиме, передусім, у більш високих якісних характеристиках основних ресурсів та більш вагомій ролі держави, принаймні, у роки становлення інформаційної економіки. Якщо не враховувати традиційні ресурси – природні та фізичний капітал, без участі яких не може обійтись жодне виробництво, то детермінанти конкурентних переваг складаються з нижченаведених елементів (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Джерела конкурентних переваг інформаційної економіки

Найбільш вагомим ресурсом інформаційної економіки, що забезпечує їй конкурентні переваги, є людський капітал, в якому акумульовані кваліфікація і талант, уміння людей, їхній інтелект. За окремими експертними оцінками, на початку XXI ст. вартість сукупного національного багатства всіх країн світу складала 550 трлн дол. США, з яких більше половини (365 трлн дол. США) формувалося за рахунок людського капіталу, тоді як на відтворюваний і природний капітали припадало, відповідно, 95 трлн і 90 трлн дол. США.

Поняття людського капіталу започаткував А. Сміт. Він вважав, що людський капітал – це накопичені знання та уміння членів суспільства, які дають право на отримання доходу. Таке визначення близьке до сучасного розуміння капіталу, але до накопичених знань та вміння нині ще додаються моральні цінності, культура праці, спроможність працювати в колективі.

За теорією людського капіталу Г. Беккера¹, цей капітал характеризується здатністю пропонувати креативні рішення, створювати й поширювати нововведення, інтелектуальні цінності, високотехнологічну продукцію, що дозволяє оцінювати його як інтелектуальний ресурс або інтелектуальний капітал.

Поступово інтелектуальні ресурси (знання, культурні цінності, створені творчою працею інформаційні продукти), що відіграють ключову роль для прогресу економіки, набувають таких характеристик:

- стають необмеженими, оскільки в процесі споживання не можна знищити інформацію, вона може споживатись необмежено без шкоди для самого продукту;
- стають унікальними, бо створені творчою працею і спроможні як задовольняти існуючі потреби, так і сприяти виникненню нових;
- стають невідтворюваними, але такими, що їх можна тиражувати при мінімальних витратах завдяки всесвітнім інформаційним мережам.

Формування інтелектуального капіталу тісно пов'язане з інвестиціями в людський капітал. Ці інвестиції в розвинених країнах досягли дуже суттєвих масштабів. Приміром, в США у 1990-ті роки сукупний обсяг цих вкладень утричі перевищував інвестиції у фізичний капітал, витрати на освіту складала більше половини інвестицій у фізичний капітал, на охорону здоров'я – перевищували ці інвестиції. Частка інвестицій в людський капітал у загальному обсязі ВНП США досягла 15%, що перевищує чисті валові інвестиції приватного капіталу у заводи, обладнання і складські приміщення.²

Інтелектуальні ресурси поряд з енергетичними стають об'єктами гострої конкуренції на світових ринках. Якщо для розвинених країн збільшення обсягів цих ресурсів впливає на можливості зміцнення економічного потенціалу у довгостроковому періоді, то для країн з трансформаційною економікою і тих, що розвиваються, володіння зазначеними ресурсами пов'язане з можливістю забезпечення кардинальних змін у структурі економіки, її корінної модернізації та зменшення розриву в рівнях розвитку з більш успішними країнами.

¹ Хьюзлід Марк А. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Марк А. Хьюзлід, Б.Е. Беккер, Р. Битти ; пер. с англ. О.Л. Пелявского. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2007. – 419 с. = Пер. изд. : The Workforce Scorecard. Managing Human Capital to Executive Strategy / Mark A. Huselid, Brian E. Becker, Richard W. Beatty. – Boston, 2005. – 419 p.

² Беккер Г. Экономика семьи и макроповедение / Г. Беккер // США: экономика, политика, идеология. – 1994. – № 3. – С. 93—97 ; № 2. – С. 99—107.

Про ключову роль інтелектуального капіталу свідчать результати теоретичного аналізу моделей екзо- та ендогенного розвитку. За моделлю екзогенного розвитку, менш розвинені країни завдяки зарубіжному досвіду отримують можливість інтенсивного піднесення, тоді як у більш розвинених темпи зростання знижуються через спадну тенденцію граничної продуктивності накопичуваного капіталу.

У рамках моделі ендогенного розвитку ця тенденція гальмується за рахунок мобілізації людського та інтелектуального капіталу, і економіка отримує імпульс для подальшого ефективного розвитку.

З розвитком суспільства, в якому наука дійсно стає продуктивною силою, а інформація і знання – найважливішим ресурсом, працівники з відповідним рівнем здібностей, освіти, кваліфікації, вмінням і готовністю до їх постійного підвищення формують інтелектуальний ресурс країни.

Поряд з інтелектуальними ресурсами ключовими в інформаційній економіці є інформаційні ресурси. Інформацію можна розглядати як критерій для оцінювання процесів соціально-економічного розвитку країн, виробничих і соціальних систем, поведінкових алгоритмів окремих індивідуумів. В. Новицький, аналізуючи з цих позицій еволюцію економічних цінностей від первісного природного соціуму до капіталізму в його розвинених формах, справедливо зазначає зростання ролі інформаційної компоненти у вигляді високотехнологічної продукції. Нині інформація, опосередковуючи основні виробничі відносини, перетворюється на все більшу цінність, витісняючи матеріальні цінності.^{1,2}

Використання цих ресурсів створює вагомі конкурентні переваги, про що заздалегідь і подбали розвинені країни, збільшуючи вкладення в освіту, науку, підвищуючи планку доходів для більш освічених працівників.

Натомість ряд країн з перехідною економікою та тих, що розвиваються, виявились неспроможними реформувати структуру національної економіки відповідно до вимог інформаційної доби, зволікали зі структурними перетвореннями, що призвело до гальмування їхнього економічного зростання та накопичення кризового потенціалу.

¹ Новицький В.Є. Інформаційні цінності як ключовий ціннісний об'єкт і системовизначальна детермінанта соціального та цивілізаційного розвитку / В.Є. Новицький // Соц. аспекти розв. сучас. відкритої економіки: Україна в контексті міжнар. досвіду : зб. наук. пр. НДІМВНАУ. – 2006. – № 1. – С. 116.

² Конкурентоспособность России в глобальной экономике : монография / [А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков, Ю.Л. Адно и др.] ; Рос. акад. наук ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 374 с.

Отже, інтелектуальний капітал нині є основним джерелом конкурентних переваг. Компанії, які його використовують, пропонують на ринку специфічний інноваційний продукт, у такий спосіб ідентифікуючи себе серед конкурентів і знаходячи ринковий попит. Цінова конкуренція заміщується конкуренцією за ознакою наукомісткої продукції.

Стійкість конкурентних позицій розвинених країн зумовлюється ще й побічним ефектом виробництва високотехнологічної наукомісткої продукції. Для виготовлення технологічно складного, наукоємного виробу потрібні десятки різновидів товарів, сотні, а інколи тисячі вузлів і деталей, які надходять у міжнародний обіг. Це створює широке поле для встановлення диверсифікованих ринкових зв'язків з багатьма країнами і надає більшої конкурентної стійкості підприємствам, що виробляють високотехнологічний продукт. Наявність такого ефекту підтверджує співвідношення показників диверсифікації експорту країн з різним рівнем техніко-економічного розвитку (розрахованих на базі коефіцієнтів Хіршмана). Розрахунки свідчать, що коефіцієнт диверсифікації експорту у старих індустріальних країнах перевищує цей показник у країн, які відносно недавно перейшли до індустріалізації, в 1,4 раза; країн з аграрною спеціалізацією – в 3,9 раза; країн-нафтоекспортерів – у 7,7 раза.¹

Як показує досвід розвинених країн, динамічний розвиток інформаційної економіки останнім часом багато в чому забезпечується підтримкою «гарячого», тобто фіктивного фінансового капіталу, який обертається на фінансовому ринку. За умов глобалізації та завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій швидкість руху міжнародних капіталопотоків на фінансовому ринку практично дорівнює швидкості передачі інформації. Ця властивість мобільного фінансового капіталу відповідає вкрай мінливому характеру інформаційних технологій, тому їх поєднання сприяло активізації розвитку останніх, передусім у США. Можливість використання такого капіталу, на нашу думку, також створює конкурентні переваги для цієї країни.

Джерелом конкурентних переваг інформаційної економіки є інформаційно-комунікаційні технології. До основних компонентів цих технологій належать мікропроцесори, локальні комп'ютерні мережі, робототехніка, спеціалізовані автоматизовані робочі місця, а останнім часом – глобальні комп'ютерні мережі. Всі ці складові інформаційних технологій постійно й активно удосконалюються.

¹ Конкурентоспособность России в глобальной экономике : монография / [А.А. Дынкин, Ю.В. Куренков, Ю.Л. Адно и др.] ; Рос. акад. наук ; Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М. : Междунар. отношения, 2003. – 374 с.

Знижувалась вартість комп'ютерів, особливо помітним це було на межі століть (на 25–26% щорічно), у сотні разів збільшилась їх потужність. Величезними кроками зменшувалась вартість передачі інформації завдяки появі оптоволоконних ліній зв'язку та супутникових технологій. Це дозволило значно знизити собівартість послуг для споживачів.

Телекомунікації радикально змінили організацію праці та взаємозв'язки між учасниками цього процесу. По-перше, у сучасних інформаційних технологіях задіяні не окремі працівники, а їх колективи, які розглядаються як системи, що переробляють знання. По-друге, вони забезпечують можливість взаємозв'язків різних суб'єктів у різних географічних точках у режимі реального часу. По-третє, дозволяють значно покращити якість роботи, ефективність колективної праці, підвищити відповідальність кожного працівника.¹

На фундаментальну форму конкуренції у глобальній економіці перетворились мережі Інтернет. У зв'язку зі зростаючою складністю входження на ринок нових конкурентів співпраця у мережі стала чи не єдиною можливістю для розподілу витрат і ризиків та своєчасного отримання інформації, яка постійно оновлюється.

За концепцією Д. Белла, постіндустріальна економіка трансформується в інформаційну завдяки телекомунікаційній революції, в рамках якої визначальне значення для технологічних інновацій має кодифіковане теоретичне знання й перетворення нової інтелектуальної технології на головний елемент системного аналізу та прийняття рішень. Розвиток інформаційних технологій змінює природу ринку, оскільки створення глобального інформаційного поля перетворюється з простору на мережу.²

Розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій виявився у збільшенні їх частки в структурі світового експорту. Вона зросла з 2,5 у 1976 р. до 10 у 1994 р. та 14% у 2000 р., а динаміка цієї галузі впродовж 1985–2000 рр. характеризувалась найвищими показниками серед інших галузей світового експорту. Дослідження чинників підвищення конкурентоспроможності країн – лідерів інформаційної економіки свідчить, що їх конкурентні переваги полягають у досягненні високого рівня розвитку освіти й науки, в якому істотна роль належить державі, підтримується креативність людського капіталу, накопичення знань упродовж активного періоду життя людини стало

¹ Каныгин Ю. Социально-экономические проблемы информатизации / Ю. Каныгин, Г. Калитич. – К., 1990. – С. 7–8.

² Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социально-экономические последствия / Д. Белл. – М. : ИНИОН, 1990. – С. 6–7.

обов'язковою умовою зростання особистої конкурентоспроможності працівника та забезпечення гідного рівня добробуту його родині, подальшого піднесення економіки у довгостроковому періоді. Одним з вагомих мотивів неперервного навчання й накопичення знань є наявність законодавчо закріпленої та реалізованої на практиці залежності матеріального і духовного рівня життя і соціального статусу людини від рівня її освіти.

Нагромадження знань залежить від пануючих у суспільстві інституціональних умов фінансування освіти, підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників. У багатьох країнах середня освіта, як правило, фінансується за рахунок державного бюджету та бюджетів муніципальних чи адміністративно-регіональних утворень, а вища освіта – за участі громадян і держави. Щоб пропорція між цими інституціями не викликала конфлікту інтересів, у фінансуванні освіти має, на наш погляд, брати активну участь приватний капітал. Для його зацікавленості в цьому державі доцільно застосовувати відповідні методи непрямой дії в рамках податкової, кредитної, митно-тарифної, амортизаційної та цінової політик, а також інші засоби, арсенал яких накопичено світовою практикою.

Вирішальна умова перетворення накопичених знань на нові технології – це існуючі механізми формування й передачі знань від зародження до втілення у нових технологіях і наукомісткій продукції, що має інноваційний характер. Тобто, йдеться про дифузії знань, які мають ендо- та екзогенний генезис. Ці два напрями процесів дифузії тісно пов'язані, оскільки, як свідчить світовий досвід, трансфер знань із-за кордону буде ефективним лише за умови, що дифузія знань матиме місце і всередині країни.

Для забезпечення трансферу знань, їх перетворення на товар, здатний конкурувати на світових ринках, необхідно володіти специфічними прийомами менеджменту, які ґрунтуються на засадах довіри та розподілу сфер відповідальності між учасниками такої діяльності. Це, зазвичай, може бути інституціонально закріплена домовленість між наукою, державою і бізнесом, за якою наука продукує знання, а за ризики комерційного використання їх результатів відповідають держава та бізнес.

Продовженням вищезазначених процесів підвищення рівня освіти і нагромадження знань, їх дифузії та комерціалізації є формування інтелектуальної власності як вагомого інструмента підвищення конкурентоспроможності. Щоб інтелектуальна власність могла реально впливати на утворення суттєвої частки ВВП країни, необхідною умовою є перетворення цієї власності на нематеріальні активи підприємств.

Проведені автором розрахунки показують, що інвестиції в нематеріальні активи українських підприємств склали у 2005–2006 рр. лише 0,7–0,8% ВВП, а витрати на інформатизацію за різними напрямками у цей період становили 2,0–2,7% ВВП (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Вкладення у нематеріальні активи та витрати на інформатизацію в Україні

Показник	2005		2006	
	Млн грн	% до ВВП	Млн грн	% до ВВП
Інвестиції в основний капітал, усього	93096	21,1	125254	23,0
У т.ч. інвестиції в матеріальні активи	90056	20,4	120670	22,2
Інвестиції в нематеріальні активи	3040	0,7	4584	0,8
Витрати на технологічні інновації (у промисловості)	4534	1,02	5751	1,05
Витрати на інформатизацію – всього	12095	2,74	10882	2,0
У тому числі:	708	0,13
на програмне забезпечення				
На обчислювальну техніку	10912	2,5	8520	1,5
На оплату послуг сторонніх організацій у сфері інформатизації	1183	0,3	1654	0,3

Джерело. Розраховано автором за даними Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

У той час як ключовим інформаційним продуктом сучасної економіки є програмне забезпечення, його частка у ВВП України досить незначна – 0,13% у 2006 р., тоді як в США ринок цього продукту сягає близько 1/5 ВВП. Проте таке пряме порівняння наведених показників не є коректним, оскільки в Україні витрати на розроблення й придбання програмного забезпечення, за окремими оцінками, принаймні вдвічі вищі від офіційно зареєстрованих.

Таким чином, низькі обсяги нематеріальних активів та витрат підприємств на інформаційні ресурси свідчать, що останні нині не набули належного значення в економіці України, вона ґрунтується на переважанні матеріального виробництва. Однією з причин такого стану є слабкість державного впливу на формування інтелектуальних ресурсів та становлення інформаційної економіки. Якщо держава не переймається цими проблемами, то за це вона сплачує високу ціну – зниження чи навіть втрату конкурентоспроможності. Держава обов'язково

має сприяти становленню інтелектуальної власності як пріоритетної галузі економіки, вона зобов'язана інвестувати фундаментальні і прикладні дослідження зі створення інтелектуальної власності, спрямовувати достатні кошти на фінансування науки й підтримку невеликих компаній, забезпечуючи їм можливість доводити результати фундаментальних досліджень до рівня комерційних продуктів.

Роль державних інституцій у становленні сучасної інформаційної економіки полягає в необхідності забезпечення державних інвестицій у створення основних чинників економічного розвитку, передусім в освіту, науку, інфраструктуру; розширення і збагачення структури внутрішнього попиту. Отже, метою діяльності держави є забезпечення конкурентоспроможності, а досягнення цієї мети полягає в управлінні продуктивним використанням ресурсів. В інформаційній економіці, на нашу думку, роль держави полягає ще й у забезпеченні розширення попиту центральних і місцевих органів влади всіх рівнів на інформацію. Приміром, у США Федеральний уряд замовляє і використовує понад 46% виробленої інформації.¹ Визначити чи у будь-який спосіб оцінити попит української влади на інформацію досить важко, хоч на інформаційні потреби лише Міністерства економіки України працює Держкомстат, кілька науково-дослідних інститутів і центрів та наукові підрозділи провідних університетів економічного профілю.

Як правило, інформаційна діяльність у статистиці різних країн віддзеркалюється в показниках розвитку сфери послуг. Однак, оскільки інформація створюється інтелектуальним (людським) капіталом, до тієї частини сфери послуг, яка утворює інформацію, слід додати такі види діяльності, як освіту, науку, охорону здоров'я, фінансові та ділові послуги. Про рівень розвитку цих видів діяльності дає уявлення їх частка у структурі ВДВ країн «великої сімки» та України (табл. 3.5).

Дані табл. 3.5. свідчать, що в структурі економіки України майже вдвічі більшою, порівняно з країнами ОЄСР, є частка матеріального виробництва, яка сформувалася передусім за рахунок сільського господарства та промисловості, і значно меншою – частка послуг. Особливо слабкі позиції України щодо розвитку послуг фінансового посередництва та ділових послуг. Суттєво меншою є частка освіти, охорони здоров'я, науки, інформаційної діяльності.

¹ Белова Л.Г. Информационное общество: трансформация экономических отношений в мировой экономике : монография / Л.Г. Белова, А.А. Стриженко ; М-во образования и науки Рос. Федерации ; Москов. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова ; Алтайс. гос. техн. ун-т им. И.И. Ползунова. – М. ; Барнаул : Азбука, 2007. – 391 с.

**Структура валової доданої вартості країн
«великої сімки» та України у 2007 р., %**

Країна	Сектори економіки							
	Матеріальне виробництво				Послуги			
	Сільське, рибне та лісове господарство	Промисловість	Будівництво	Усього	Торгівля, готелі та ресторани, транспорт	Фінансові, страхові та інші ділові послуги	Освіта, охорона здоров'я, наука, культура, індивідуальні послуги	Усього
США	1,33	17,08	4,72	23,14	18,96	33,00	24,90	76,86
Канада*	2,11	24,61	6,13	32,85	21,99	26,38	18,78	67,15
Японія	1,45	25,55	5,43	32,43	18,66	26,37	22,54	67,57
Німеччина	1,14	27,22	3,72	32,08	18,27	27,95	21,70	67,92
Франція	2,43	16,93	5,16	24,52	19,39	32,44	23,65	75,48
Об'єднане Королівство	0,91	18,06	5,45	24,42	23,94	30,82	20,82	75,58
Італія	2,48	22,10	5,37	29,96	23,99	26,03	20,02	70,04
Україна	8,40	33,40	4,90	46,70	27,00	10,90	15,40	53,30

Джерело. Розраховано автором за даними Annual National Accounts : statistics portal / Organisation for economic co-operation and development. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/std/national-accounts> ; Національні рахунки України та таблиці «Витрати-випуск» за 2004–2007 рр. / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Примітка. *Дані за 2006 р.

Натомість гіпертрофованою виглядає частка торгівлі. Така структура економіки зумовлює формування відповідної структури експорту. Так, частка найбільш сучасних видів товарів – обладнання для електронної обробки даних та офісної техніки, телекомунікаційного обладнання, інтегральних схем і електронних компонентів у 2004 р. складала в експорті України 1,1% у світовому експорті – всього – 0,03%.¹

¹ Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель = Глобалізація – європейська інтеграція – економічний розвиток: українська модель : в 2 т. / В.Р. Сиденко ; Ін-т економіки и прогнозування НАН України. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 1. Глобалізація и економічне розвиток. – 376 с. – С. 157–158.

Щоб не залишитись на узбіччі світового розвитку на шляху до інформаційної економіки, транзитивним країнам і Україні в тому числі необхідно налагодити процес набуття знань, розширити можливості для їхнього засвоєння й використання, кардинально поліпшити забезпеченість громадян сучасними засобами зв'язку. Для України, на нашу думку, найбільш важливим є розширення внутрішнього попиту на інформацію, орієнтація молоді на оволодіння інженерними і природничими професіями, стимулювання інноваційної та винахідницької діяльності, побудова інституціональної системи захисту прав інтелектуальної власності. Це дозволить створити конкурентні переваги для розвитку в сучасних умовах інформаційної економіки.

Надії на ліквідацію в короткостроковій перспективі відставання України у сфері практичного використання інформаційних технологій пов'язані з Національною програмою інформатизації країни, виконання якої може створити підґрунтя для нових конкурентних переваг на шляху ефективного включення в міжнародний економічний обмін на основі найновіших технологій, комунікації та обробки інформації. Це повинна бути зовсім інша за ідеологією програма порівняно з Національною програмою інформатизації, яка не була виконана впродовж 2004–2007 рр., та новою її концепцією, запропонованою Кабінетом Міністрів України у березні 2007 р. За висновком Рахункової палати, виконання Національної програми інформатизації визнано неефективним, оскільки воно було безсистемним, хаотичним, зорієнтованим на неконтрольоване придбання комп'ютерної техніки та створення окремих локальних відомчих інформаційних систем, не пов'язаних між собою загальною ідеєю та метою. При цьому пріоритети бюджетних асигнувань у цій сфері зміщено із загальнонаціональних на вузьковідомчі.

Більш результативними є висновки спеціалістів щодо реалізації Міждержавної програми створення мережі інформаційно-маркетингових центрів країн СНД, яка ратифікована Законом України від 03.04.2003 р. № 720-IV. Здійснення на практиці великих можливостей цієї програми дасть змогу закласти в Україні фундамент для інституціональної розбудови інформаційної економіки, створити конкурентні переваги через суттєве поліпшення структури експорту і забезпечити на цій основі збільшення обсягів продажу електронних інформаційних послуг у глобальному просторі.

Отже, зважаючи на основні переваги інформаційної економіки та можливості їх створення й використання в Україні, державі необхідно: сприяти розширенню внутрішнього попиту на інформацію;

збільшити фінансування освіти і науки, в тому числі підвищити заробітну плату працівників цих сфер діяльності; сприяти комерціалізації наукових розробок та їх конвертації у нематеріальний капітал; кардинально поліпшити інституціональний захист інтелектуальної власності; посилити мотивацію молоді на оволодіння інженерними та природничими спеціальностями; суттєво підвищити вагомість стимулювання інноваційної діяльності; із залученням кращих фахівців розробити та забезпечити безумовне виконання національної програми інформатизації на сучасних ідеологічних засадах, з повним виділенням фінансування і контролюванням кожного її етапу і заходу.

3.4. Сучасні імперативи формування зовнішньоторговельної політики в контексті реалізації національних економічних інтересів

Національні економічні інтереси країни реалізуються в рамках багатогранної внутрішньої і зовнішньої державної політики, кінцевою метою якої є підвищення рівня життя громадян. Підвищення добробуту народу відображається у зростанні ВВП на одну особу, яке залежить, передусім, від темпів економічного піднесення, а останнє – від масштабів та ефективності виробництва, від значущості та адаптивності економічної системи, здатності економічних агентів швидко й адекватно реагувати на виклики глобалізованого ринку. Вказана реакція врешті-решт свідчить про конкурентоспроможність економічних агентів, тобто підприємств різних галузей та їхньої продукції.^{1,2}

Оскільки конкурентоспроможність країни залежить від критичної маси конкурентоспроможних національних підприємств, держава відіграє ключову роль у налагодженні сприятливих умов для розвитку бізнесу. При цьому засоби економічної політики ніяк не можуть використовуватись на підтримку неефективних підприємств.

Політика держави, спрямована на забезпечення конкурентоспроможності, повинна орієнтуватись на десять золотих правил, сформульованих на основі узагальнення практики розвинених країн. Ці правила конкурентності полягають у тому, що необхідно:

- створити стабільну і передбачувану законодавчу базу;
- опрацювати гнучку та еластичну економічну структуру;

¹ Стиглиц Дж.Ю. Глобализация: тревожные тенденции [микроформа] / Джозеф Стиглиц ; пер. с англ. Г.Г. Пирогова. – М. : Мысль ; Нац. обществ.-науч. фонд, 2003. – 300 с. – С. 111.

² Мельник Т.М. Удосконалення оподаткування у сфері зовнішньоторговельних операцій / Т.М. Мельник // Економіка і прогнозування. – 2004. – № 4. – С. 71–78.

- забезпечити інвестування у традиційну і нову технологічну інфраструктури;
- сприяти приватним заощадженням і внутрішнім інвестиціям;
- проявляти агресивність на міжнародних ринках та одночасно створювати привабливість країни для прямих іноземних інвестицій;
- зосереджувати увагу на якості, швидкості і прозорості діяльності уряду та муніципальних органів;
- підтримувати необхідний баланс рівнів заробітної плати, продуктивності та оподаткування;
- зберігати стабільність соціальних відносин, знижуючи різницю в рівнях доходів та посилюючи позиції середнього класу;
- активно інвестувати в освіту, особливо середню, і у навчання робочої сили впродовж усього життя;
- забезпечувати баланс місцевої та глобальної економіки, щоб одночасно здійснювати нагромадження національного багатства і зберігати систему цінностей, які підтримуються громадянами країни.

Економічна політика країни повинна ґрунтуватись на використанні позитивних рис глобальної економіки з тим, щоб оптимізувати умови для ендогенного розвитку національної економіки. Державі при цьому відводиться роль гаранта дотримання цих умов, для чого потрібно активно впливати на створення конкурентних переваг та нагромадження необхідних ресурсів. До останніх слід віднести традиційні їх види – природні ресурси, виробничий капітал у вигляді основних фондів, людський капітал як рівень освіти та кваліфікації працівників різних галузей і видів діяльності, а також сучасні види ресурсів – інтелектуальний капітал як креативні здібності вчених, винахідників, менеджерів, інформаційно-комунікаційні технології та відповідну інфраструктуру. Роль держави у забезпеченні конкурентоспроможності країни полягає, на нашу думку, в правильному виборі пріоритетів розвитку, аби на основі концентрації ресурсів досягти стабільного економічного зростання. Разом з тим, слід погодитись з думкою багатьох фахівців, що не варто орієнтуватись на вибір «маяків», «локомотивів», оскільки цей підхід все ж означає консервацію існуючих пропорцій. Більш доцільною є стратегія постійного коригування структури, в рамках якої влада повинна гнучко захищати політичними (в тому числі зовнішньополітичними) засобами всіх, хто успішно працює за умов світової конкуренції.¹

¹ Тетчер М. Искусство управления государством: стратегии для меняющегося мира / Маргарет Тэтчер ; пер. с англ. В. Ионова. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 503 с. – С. 128.

Економічна політика має враховувати необхідність кардинального прискорення розвитку високотехнологічного сектора, зокрема інформаційного, стимулювання припливу до цього сектора інвестицій, передусім у розвиток інформаційно-комунікаційних технологій.

За умов, коли знання та інформація стали одними з основних видів ресурсів інформаційної економіки, важливим напрямом економічної політики слід вважати забезпечення достатнього фінансування освіти і фундаментальної науки, активної участі держави у процесі комерціалізації результатів наукових досліджень. Проведення НДДКР має все більшу питому вагу в інвестиціях розвинених країн, перевищуючи у наукомістких галузях витрати на придбання устаткування та будівництво. Одночасно зростає значення державної науково-технічної, інноваційної та освітньої політики, яка визначає загальні умови науково-технічного прогресу. Важливість цього напряму державної політики зумовлюється тим, що, як показує світовий досвід, в глобальній економічній конкуренції виграють ті країни, які забезпечують сприятливі умови для науково-технічного прогресу.

Державна економічна політика повинна ґрунтуватись на розумінні і використанні закономірностей сучасного економічного зростання та національних конкурентних переваг. Дослідженням встановлено: нині економічний розвиток у розвинених країнах відбувається при відносному зниженні частки високотехнологічних секторів, що пов'язано зі здешевленням одиниці продукції, виробленої з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, а це призводить до недооцінювання їх внеску в економічне зростання. Саме тому при обґрунтуванні напрямів державної політики, спрямованої на економічний розвиток, доцільно використовувати інші орієнтири, зокрема, структуру виробництва в рамках сучасного технологічного укладу в розвинених країнах, наявність в країні передових макротехнологій. Оцінку впливу інформаційно-комунікаційних технологій на економічний розвиток можна отримати, досліджуючи динаміку зайнятості в сфері обслуговування інформаційної техніки, а також питому вагу інвестицій в інформаційно-телекомунікаційні технології в обсязі сукупних інвестицій у реальний сектор.

Враховуючи, що ще одним важливим ресурсом інформаційної економіки є інтелектуальний капітал, до державної політики висувається вимога підвищувати до співставних з іншими країнами питомі вкладення, передусім, у носіїв інтелектуальних здібностей – людський капітал, тобто в охорону здоров'я, освіту, культуру, забезпечення

комфортних умов життя.¹ Це потребує уваги до підвищення реальної оплати праці, переходу при побудові соціальної політики від мінімальних споживчих бюджетів до повної вартості робочої сили, в якій враховуються не лише матеріальні і духовні потреби працівника, але й членів його родини, включаючи необхідність витрат на охорону здоров'я та освіти.

Слід зазначити, що в країнах з трансформаційною економікою, зокрема в Україні, порівняно з розвиненими країнами, склався низький рівень оплати праці та соціального страхування. Так, за даними ОЕСР, частка заробітної плати відповідних країн у ВВП складає 45–47%, соціального страхування – 12–18% і в сукупності досягає 57–65%. В Україні за даними національних рахунків у 2007 р. ці показники склали відповідно 37,4 і 11,4%, загалом – 48,8% ВВП. Це не відповідає потребам розвитку економіки знань, оскільки паралізує творчі сили працівників, зосереджуючи їх зусилля на забезпеченні необхідних потреб людини, гальмує зростання інтелектуального капіталу, а відтак – інноваційні процеси.

Як показало дослідження, важливим питанням економічної політики держави з трансформаційною економікою є створення власних ТНК як вагомого чинника економічного розвитку за умов глобалізації. Процес «кристалізації» ТНК в Україні вже започатковано завдяки поступовому розвитку фінансово-промислових груп (ФПГ).²

Однак розвиток ФПГ може мати неоднозначні наслідки для економічного розвитку. Позитивним є те, що вони можуть сприяти зниженню трансакційних витрат та активізації інвестиційної діяльності.³ Поряд з цим, ФПГ часто виявляють схильність до політики «приватизації прибутків і націоналізації збитків», переносять конкуренцію з економічної сфери до політичної, що вимагає застосування спеціальних заходів для нейтралізації такого розвитку подій.

¹ Хьюзлід Марк А. Оценка персонала. Как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Марк А. Хьюзлід, Б.Е. Беккер, Р. Битти ; пер. с англ. О.Л. Пелявского. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2007. – 419 с. = Пер. изд. : The Workforce Scorecard. Managing Human Capital to Executive Strategy / Mark A. Huselid, Brian E. Becker, Richard W. Beatty. – Boston, 2005. – 419 p.

² Мельник Т.М. Зовнішня торгівля України: стан та проблеми / Т.М. Мельник // Формув. ринк. відносин в Україні : зб. наук. пр. – 2004. – № 2 (33). – С. 20–24.

³ Дынкин А.А. Интегрированные бизнес-группы – прорыв к модернизации страны / А.А. Дынкин, А.А. Соколов. – М., 2001.

Важливість створення власних ТНК пов'язана з наявністю в місці їх розміщення так званої «домашньої бази» («*home base*»), де розробляються технології, стратегії, розвиваються НДДКР, концентруються найбільш підготовлені кадри.¹

Що стосується філіалів та дочірніх структур зарубіжних ТНК, то, як свідчить світовий досвід, національній державі слід сприяти перетворенню цих структур, розміщених на її території, зі звичайних дистриб'юторів на глобальні фабрики.² Звичайно, це дуже непроста справа, оскільки частки створюваної ТНК доданої вартості дуже відрізняються – залежно від того, чи має вона в країні розміщення повноцінне виробництво, чи лише «пункти продажу».

Оскільки структури ТНК з повноцінним виробництвом, розміщені в країні, можуть надавати національній економіці додаткові конкурентні переваги, то діяльність держави щодо сприяння такому перетворенню дочірніх структур є вельми позитивною. Дослідження показало: ця діяльність може бути результативною, якщо держава набуде деяких функцій корпорації, зокрема у сфері розроблення стратегій, спрямованих на створення нових конкурентних переваг.

Реалізуючи такі стратегії, держава виступатиме як суб'єкт у процесі конкуренції з іншими країнами за частку створюваної доданої вартості та за людський капітал. Подібна функція держави повинна реалізовуватись також у налагодженні співпраці з ТНК, розміщеними на території країни, координації діяльності національних компаній у сфері співробітництва і партнерських відносин з іноземними ТНК та їх структурними підрозділами в країнах розташування.

Національні інтереси визначають вектори міжнародного співробітництва. В країнах, орієнтованих на самостійний розвиток, процеси відкриття національних ринків, залучення іноземного капіталу, міжнародні коопераційні зв'язки перебувають під національним контролем і поєднуються із захистом внутрішнього ринку, підтримкою вітчизняних товаровиробників та стимулюванням підвищення їх конкурентоспроможності. При цьому є вкрай важливим, щоб національна еліта усвідомлювала конкурентні переваги та економічні інтереси національної економіки, що збільшує її можливості у сфері ефективного використання міжнародного співробітництва для соціально-економічного

¹ Курс МВА по стратегическому менеджменту / [Майкл Портер и др.] ; ред. Лайм Фаэй, Роберт Рэнделл ; пер. с англ. В. Егоров. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 596 с. – С. 157.

² Розинский И. О смене акцентов в анализе и регулировании деятельности иностранных предприятий: потенциал философии «нового протекционизма» / И. Розинский // Рос. экон. журн. – 2007. – № 5. – С. 44–46.

розвитку. В цьому плані владним структурам доцільно, на нашу думку, створювати нові можливості для економічного розвитку, вміти використовувати наявні та нові внутрішні й зовнішні можливості і реагувати на виклики глобалізованого світового господарства.

До нових внутрішніх можливостей трансформаційних економік можна віднести створення ринку землі, спрощення митних операцій, опрацювання більш сприятливого регуляторного режиму для бізнесу, розвиток інформаційно-комунікаційної та транспортної інфраструктур, сприяння розвитку національної інноваційної системи. Для трансформаційних економік, які мають сприятливі умови та базовий потенціал для розвитку сільського господарства (як це має Україна), державна політика повинна опікуватись підвищенням його інноваційності та ефективності.

Відсутність або недостатність у багатьох з цих країн власних енергоресурсів зумовлює необхідність змін в енергетичній політиці як у бік збільшення видобутку їх в країні, так і реформування енергоспоживання, передусім у енергоємних видах промислової діяльності, житлово-комунальному господарстві.

Нові зовнішні можливості для економічного розвитку, зокрема постсоціалістичних країн, пов'язані з адаптацією їх до вимог СОТ, гармонізацією законодавчої бази, вмінням використовувати засади комерційної дипломатії при просуванні національних суб'єктів господарювання на світові ринки та налагодженні прозорих партнерських відносин з іншими країнами.

Дослідженням виявлено, що великим недоліком процесу формування і реалізації державної політики у країнах з трансформаційною економікою, зокрема, пострадянських, є слабкість інституціонального забезпечення економічного розвитку. Це проявляється у відсутності стратегії соціально-економічного розвитку в цілому та стратегій розвитку окремих секторів, планів проведення реформ, формальному застосуванні програмно-цільового методу, що при недостатності фінансування та контролю за використанням коштів призводить до невиконання численних програм і дискредитації самого інструментарію програмування.

Світовий досвід показує: при розробленні економічної політики країни слід враховувати необхідність розвитку конкурентних відносин, які є важливим чинником прискорення економічного зростання, формування високих темпів науково-технічного прогресу, зменшення глибини криз. Одне з ключових завдань полягає в досягненні істотного збільшення частки конкурентних ринків та забезпечення всім суб'єктам господарювання рівних умов конкуренції. Особливої

уваги держави в цьому аспекті потребують ринки природних монополій, де необхідно опрацювати ефективну систему державного регулювання тарифів на послуги суб'єктів природних монополій, забезпечити достатню якість і доступність цих послуг. Водночас держава повинна сприяти технологічним змінам, які б зменшували ступінь монополії, створювали засади для лібералізації таких ринків.¹

Зовнішні можливості реагування на виклики глобалізації полягають, на нашу думку, передусім у врахуванні особливостей сучасної конкуренції на глобалізованих ринках. Ці особливості – у переході від вільної конкуренції приватних товаровиробників до конкуренції різних монополістичних та олігополістичних структур, а далі – до створення гнучких альянсів конкурентів-партнерів. Взаємний обмін у рамках цих альянсів ноу-хау, інноваціями, найновішими досягненнями науки і технологій збагачує конкурентів-партнерів, підвищує рівень їх конкурентоспроможності. За цих умов розроблення торговельної політики ускладнюється, оскільки необхідно враховувати часто різноспрямовані тенденції, багатовекторні зміни як в національному, так і в світовому середовищі.

Узагальнення наукових публікацій з досліджуваної тематики свідчить, що в них виокремлюються чотири типи торговельної політики: монополія держави на зовнішню торгівлю; чистий протекціонізм; протекціонізм, обґрунтований економічною ситуацією (за правилами СОТ); лібералізація.² При цьому одними з найважливіших завдань торговельної політики є імпортозаміщення та захист внутрішнього ринку, регулювання критичного імпорту, стимулювання підвищення ефективності експорту. Вагоме значення торговельної політики пов'язане з її функцією впливу на економічне зростання та підвищення добробуту населення. Слід зазначити, що стан економіки також справляє вплив на зовнішню торгівлю, оскільки міцність позиції економічних агентів на світових конкурентних ринках значною мірою залежить від їх успіхів на національному ринку.³

Дослідження показує: регулювання міжнародної торгівлі нині знаходиться в рамках правил і вимог СОТ, основним змістом яких є посилення лібералізації, застосування обмежених протекціоністських заходів лише в окремих, регламентованих цими правилами випадках

¹ Костусев А. Актуальные проблемы конкурентной политики в Украине / А. Костусев // Конкуренция. – 2006. – № 4. – С. 21–22.

² Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Дес Дерлоу ; пер. з англ. Р.А. Семківа, Р.Л. Ткачука. – (Сер. «Усе про менеджмент»). – К. : Наук. думка, 2001. – 242 с. – С. 91.

³ Портер М. Конкуренция : учеб. пособие / Майкл Портер ; пер. с англ. О.Л. Пелявского и др. – М. : Вильямс, 2005. – 602 с. – С. 296–297.

чи ситуаціях. Вплив СОТ позначається на формуванні та зберіганні тенденції поступового руху національних економік до збільшення їх відкритості. Лібералізація торгівлі та використання експортоорієнтованої стратегії стали характерними для всіх регіонів світу (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Зміна середньоарифметичного імпортного тарифу
впродовж 1985–2006 рр.**

Регіон світу	1981– 1985	1986– 1990	1991– 1995	1996– 2000	2001– 2006
Південна Азія	66	65	41	32	17
Близький Схід та Північна Африка	28	20	25	25	12
Африка південніше Сахари	30	27	25	25	9
Латинська Америка	32	24	12	13	9
Східна Азія та Тихоокеанський регіон	29	20	19	12	7
Східна Європа та СНД	...	15	10	10	6
Економічно розвинені країни	...	8	10	5	3

Джерело. Global Economic Prospects and the Developing Countries 2002: Making Trade Work for the World's Poor / World Bank, 2001. – Р. 52; розрахунки автора за даними UNCTAD Handbook of Statistics Online : статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>

Світовий досвід свідчить, що державна економічна політика ґрунтується на врахуванні реальної ситуації в різних секторах економіки і, передусім, пов'язана з особливостями формування в них конкуренції. Так, у сільському господарстві та добувній промисловості конкурентоспроможність продукції визначається, головним чином, величиною витрат виробництва і транспортування, бо якісні параметри цієї продукції задаються самою природою і вони повсюдно мало відрізняються. Імпорт аналогічної продукції, як правило, є невеликим за обсягом і не створює небезпеки для національних товаровиробників, тому держави застосовують мінімальні рівні тарифного захисту вказаних вітчизняних галузей.

У галузях переробної промисловості конкурентоспроможність продукції залежить від її якісних характеристик, які постійно змінюються. Нецінова конкуренція суттєво загрожує технологічно менш досконалим підприємствам країн, що розвиваються, та зумовлює необхідність більш високого рівня тарифного захисту національних ринків готових виробів порівняно з ринками сировини.

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

Враховуючи вказані особливості, торговельна політика країн, що в своєму розвитку лише проходять етап індустріалізації, передбачає високі тарифні бар'єри для захисту внутрішніх ринків готових виробів, рівень яких значно перевищує тарифний захист розвинених країн (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Рівень тарифного захисту різних товарних позицій окремих країн у 2007 році, %

Товарна позиція	Розвинені країни				Країни, що розвиваються				Україна
	США	Країни ЄС	Японія	Корея	Китай	Індія	Мексика	Туреччина	
Продукція тваринництва	2,60	26,80	17,60	27,30	14,80	105,00	64,10	138,50	13,00
Молочні продукти	21,40	66,80	126,80	69,80	12,20	65,00	63,80	165,80	10,00
Фрукти, овочі, рослини	4,70	10,70	10,30	64,30	15,00	100,80	37,30	38,40	13,10
Кава, чай	3,40	6,90	14,30	74,10	14,90	133,10	64,30	80,20	5,80
Злаки та продукція, з них:	3,70	24,30	79,50	179,70	23,70	119,40	45,10	67,60	12,70
– олії та жири	4,60	5,60	9,80	46,90	11,60	168,90	43,90	24,50	10,80
– цукор і кондитерські вироби	17,50	29,50	38,70	32,20	27,40	124,70	119,40	114,80	17,50
– напої та тютюн	17,40	23,20	14,80	42,50	24,10	127,50	43,30	83,40	5,20
Бавовна	4,60	0,00	0,00	2,00	22,00	110,00	39,40	10,90	14,00
Інші сільськогосподарські товари	1,00	5,10	4,50	20,80	11,90	104,10	27,50	30,30	7,70
Риба та рибні продукти	1,10	11,20	5,00	15,00	11,00	100,70	34,90	51,50	3,60
Мінеральна продукція	1,70	2,00	1,00	7,60	8,00	38,30	34,40	18,50	4,50
Паливо	1,40	2,00	60,90	12,30	3,30	...	42,50	11,70	1,50
Продукція хімічної промисловості	2,90	4,60	2,00	5,90	6,70	39,50	35,20	16,80	5,10
Ліс, целюлозно-паперова продукція	0,40	0,90	0,90	2,80	5,00	36,50	34,10	27,00	0,40
Текстиль	7,70	6,50	5,40	15,90	9,70	40,30	35,00	24,40	4,10
Одяг	11,40	11,50	9,20	28,30	16,20	43,50	35,10	27,30	11,40

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

Джерело. Складено автором за даними World tariff profile 2008 / WTO. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Як видно з таблиці, ще й нині рівень захисту виробництва готових виробів у країнах, що розвиваються, перевищує тарифний захист розвинених країн. Так, стосовно продукції хімічної промисловості рівень захисту в країнах, що розвиваються, у 7–8 разів вищий порівняно з розвиненими країнами; текстилю, одягу, взуття – у 4–7 разів; електроустаткування – 16–17 разів. При досить високій відкритості багатьох економік у глобалізованому світовому господарстві тарифний захист ще слабких галузей переробної промисловості країн, що розвиваються, та країн з трансформаційною економікою виступає необхідним елементом торговельної політики до тих пір, поки ці галузі отримують спроможність протистояти імпорту аналогічних виробів спочатку, як мінімум, за ціною, а далі – за якістю та високими споживчими параметрами.

Вважається, що захист «молодих» галузей тимчасово, на період, доки будуть створені розвинені ринкові інститути та ринки капіталу, не має альтернативи. Проте в ряді наукових публікацій підкреслюється, що для реалізації можливостей цієї політики потрібна наявність низки чинників, а саме: демократичності та прозорості прийняття рішень щодо надання пільгових режимів; висококваліфікованих управлінських кадрів, зорієнтованих на врахування національних інтересів та вибір правильних пріоритетів; ринкової інформації, достатньої для обґрунтування рішень щодо конкурентоспроможності; національних культурних цінностей, основою яких є розвиток, пов'язаний із заощадженнями та освітою.¹

¹ Сиденко В.Р. Глобалізація – європейська інтеграція – економічне розвиток: українська модель = Глобалізація – європейська інтеграція – економічний розвиток: українська модель : в 2 т. / В.Р. Сиденко ; Ін-т економіки и прогнозування НАН України. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 1. Глобалізація и економічне розвиток. – 376 с. – С. 42–43.

За відсутності критичної маси цих чинників промисловий розвиток у рамках політики протекціонізму та імпортозаміщення призводить до гальмування економічного зростання. Справа в тім, що досить розвинені внаслідок реалізації вказаної політики галузі економіки стають спроможними продукувати не лише товари масового попиту, а й технічно складні споживчі товари тривалого користування та інвестиційні товари – будівельні матеріали, устаткування, машини і механізми тощо. Однак зростаючий випуск цих товарів наштовхується на обмежений внутрішній попит в країнах, що розвиваються. Це гальмує розвиток виробництва, не дозволяє отримати ефект від його масштабу, впливає на підвищення цін вітчизняної продукції через необхідність використання у її виготовленні імпортованих сировини, палива, матеріалів та напівфабрикатів. Держава намагається підтримувати вітчизняних товаровиробників, надаючи податкові пільги та субсидії, але забезпечувати рентабельність, як правило, стає дуже складно, темпи виробництва знижуються, економіка зазнає спаду.

Практика ряду країн свідчить, що більш ефективним у цій ситуації є стимулювання експорту. Приклади такої політики спостерігаються у Тайвані, Гонконзі, Сінгапурі, Республіці Корея, а також в інших країнах Південно-Східної Азії. Політика високих тарифних бар'єрів у поєднанні з множинністю обмінних курсів дозволила цим країнам у 60-х – 70-х роках минулого століття майже вдвічі збільшити випуск продукції обробних галузей. Але надалі ці галузі втратили конкурентоспроможність через падіння світових цін на готові промислові вироби. За цих умов держави застосували заходи з лібералізації торгівлі та стимулювання експорту.

Приміром, уряд Тайваню знизив імпортовані тарифи, використав податкові пільги для експортерів, здійснив поступовий перехід до єдиного курсу юаня та його суттєвої девальвації відносно долара США. З метою адаптації вітчизняних виробників до більш відкритої економіки було введено обмеження цін на їх продукцію порівняно з цінами аналогічних імпортованих товарів. За умови забезпечення внутрішнього попиту ціни на вітчизняні товари не могли перевищувати ціну імпортованих більше ніж на 25%, через три роки цей поріг знизився до 15, потім до 10 і нарешті до 5%. Наслідками такої політики та тиску з боку зовнішніх конкурентів були радикальні зміни структури тайванського ВВП та експорту: з 1954 по 1980 р. частка аграрної продукції зменшилась з 90 до 10%, питома вага

промислових товарів, навпаки, зросла з 10 до 90%, а загальний обсяг експорту збільшився у 200 разів. Ефективність цієї політики підтверджувалась підвищенням ВВП на душу населення в 5 разів навіть при збільшенні його чисельності в 2 рази.¹

При аналізі досвіду економічного розвитку Південно-Азійських країн, дослідниками висловлюється думка, що визначальним чинником реалізації державної політики та досягнення ефективних результатів є особливий національний менталітет їх народів, відповідність національних інтересів соціально-культурним цінностям громадян, орієнтація на національний розвиток, а не на споживчі стандарти Америки чи Європи.

Слід зазначити, що політика імпортозаміщення, захисту слабких галузей обробної промисловості є досить ризикованою, оскільки ці галузі можуть перетворитись у вічно слабкі, не здатні обійтись без постійного протекціонізму. Таке відбулося з низкою країн Латинської Америки і Африки, де галузі обробної промисловості впродовж багатьох років отримували державну допомогу, але так і не змогли досягти успіху, і їх продукція за технічними параметрами була гіршою та дорожчою від зарубіжних аналогів.

Причини цього полягають у відсутності єдиної національної ідеї та кваліфікованих кадрів, високому рівні корумпованості, що не давало змоги сконсолідувати суспільство навколо національних інтересів, та й виокремити ці інтереси виявилось дуже складно через хаотичність та різноспрямованість поглядів, суперечливість цілей численних груп у політичній еліті вказаних країн.

Однак окремі країни Латинської Америки, зокрема Чилі, завдяки лібералізації зовнішньої торгівлі досягли значних успіхів у зростанні експорту та ВВП в цілому. Впродовж 90-х років у рамках двох раундів односторонньої торгової лібералізації імпорتنий тариф там було знижено спочатку з 15 до 11, потім – до 6%. Попри достатньо низький рівень цього тарифу Чилі в процесі перемовин із СОТ залишив собі простір для маневру: рівень зв'язування імпортного тарифу для більшості товарів складає 25, для ряду сільськогосподарських товарів – 31,5%².

¹ Chen E.R. Trade policy in Asia / E.R. Chen // Lessons in Development. A Comparative Study of Asia and Latin America: Conference Proceedings. – San-Francisco : International Center for Economic Growth, 1989. – 361 p.

² Лисоволик Я.Д. Чили: стратегия торговой либерализации / Я.Д. Лисоволик // Латин. Америка. – 2008. – № 4. – С. 12–17.

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

- 1) уніфікацію ставок імпортного тарифу на одному рівні, що сприяло підвищенню прозорості тарифної системи та зменшенню можливостей лобіювання;
- 2) прозорість процесу розроблення митного тарифу (раніше тариф затверджувався президентськими указами, нині – на основі обговорення Національним конгресом країни).

Стратегія торгової лібералізації Чилі полягала у побудові альянсів з партнерами спочатку в латиноамериканському регіоні, а потім – торгових угод з розвиненими країнами. Так, започаткована у 2004 р. угода із США передбачала повне звільнення від мита всіх товарних позицій упродовж 12 років при праві для Чилі тимчасово обмежувати потоки капіталу. Позитивний економічний ефект від повної лібералізації торгівлі із США, за оцінками МЗС Чилі, полягає у зростанні експорту на 16% та ВВП – на 26%.

Угода з ЄС (початок 2003 р.) призвела до миттєвої ліквідації бар'єрів за 85% товарних позицій, а через 10 років передбачається звільнення 99,7% позицій. Найбільш важливою для Чилі складовою цієї угоди є домовленість про скасування ескалації тарифів у ході обробки товару. За оцінками ЦБ Чилі, додаткове зростання експорту і ВВП від торгової угоди з ЄС складе відповідно 3,2 і 0,5%. Чилі має торговельну угоду з Південною Кореєю, а також зону вільної торгівлі з Китаєм, що забезпечує вихід до величезного за ємністю ринку.¹

Аналізуючи методологію зовнішньоекономічної політики, В. Сіденко вказує на звужений і більш розширений підходи до визначення її складових.² Звужений перехід є характерним для економічної стратегії, зокрема, централізованих планових систем, і полягає в обмеженні сутності зовнішньоекономічної політики питаннями регулювання основних аспектів зовнішнього сектора економіки – зовнішньої торгівлі, міжнародних фінансів, інвестицій, розрахунків,

¹ Лисоволик Я.Д. Чили: стратегия торговой либерализации / Я.Д. Лисоволик // Латин. Америка. – 2008. – № 4. – С. 12–17.

² Сіденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель = Глобалізація – європейська інтеграція – економічний розвиток: українська модель : в 2 т. / В.Р. Сіденко ; Ін-т економіки и прогнозирования НАН Украины. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 1. Глобализация и экономическое развитие. – 376 с. – С. 67–83.

платіжного балансу, валютного курсу. У відкритій ринковій економіці межа між її внутрішніми і зовнішнім секторами стає досить умовною, тому зміст зовнішньоекономічної політики розширюється, охоплюючи промислову, інноваційну, конкурентну політику, політику в сфері освіти тощо. Ця складна структура зовнішньоекономічної політики відповідає складовим постіндустріальної економіки.

З метою забезпечення розвитку національної економіки держави використовують як альтернативні інструменти економічної політики фритредерство і протекціонізм. При цьому більшість розвинених країн, декларуючи ідеологію лібералізму, не відмовляються від використання протекціоністських заходів. Як видно з публікацій, М. Тетчер та Р. Рейган були прихильниками доктрини радикального лібералізму. Проте їх уряди здійснювали політику активного державного регулювання при вирішенні проблем підвищення конкурентоспроможності галузей, які визначали науково-технічний прогрес, стимулювання розвитку національної інвестиційної системи, підтримки експорту та інших проблем, опрацювання яких відповідало інтересам країни¹.

Країни АТР, які зуміли вийти на високий рівень розвитку, теж прикривали ідеологією лібералізму фактичну цілеспрямовану політику державної підтримки експортоорієнтованих галузей промисловості, інноваційної сфери, освіти та НДДКР. При цьому у зовнішньому секторі використовувались елементи лібералізму, що відобразилось у створенні рівних умов для експортерів та імпортерів, скороченні нетарифних обмежень, використанні ринкового механізму ціноутворення. Це дозволило забезпечити централізований перерозподіл ресурсів на користь найефективніших видів виробництва, отримати впродовж 1987–1997 рр. щорічний приріст ВВП на 5–6% та зовнішньої торгівлі – на 9–10%.²

Дослідження форм і методів державної регуляторної політики окремих країн приводить до висновку, що вони багато в чому є подібними, оскільки опрацьовані тривалою світовою практикою. Відмінності полягають у механізмах використання цих форм і методів залежно від того, яка політична орієнтація переважає – лібералізм чи протекціонізм.

¹ Глазьев С. Как добиться экономического роста? Макродинамика переходной экономики: упущенные возможности и потенциал улучшения / С. Глазьев // Рос. экон. журн. – 1996. – № 5–6. – С. 3–21 ; № 7. – С. 10.

² Томас В. Внешнеторговая политика: опыт реформ / Винод Томас, Джон Нэш при участии А. Йитса и др. ; пер. с англ. под науч. ред. И. Албеговой и др. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 361 с. – С. 108.

Ліберальна модель регуляторної політики ґрунтується на тезі, що збалансованість та взаємовигідність торговельних операцій найкраще забезпечує розвиток світового ринку.

На наш погляд, абсолютно вільної торгівлі в реальній дійсності немає і бути не може. Завжди хтось із суб'єктів ринку – партнерів чи конкурентів – використовує так чи інакше захисні засоби з метою покращання умов або результатів власних торговельних операцій.

Разом з тим, багато зарубіжних і вітчизняних економістів справедливо вважають, що ліберальна торгівля сприяє конкуренції на внутрішньому ринку, змушує підприємства застосовувати нові технології, забезпечує розширення товарного асортименту та можливості широкого вибору для споживачів, тобто дозволяє реалізувати порівняльні переваги.

Політика вільної торгівлі, як вважають її прихильники, забезпечує збільшення доходів усім країнам, хоч і не в однаковій мірі і не всім групам населення. В країні-імпортері дохід виникає завдяки перевищенню виграшу споживачів над втратами виробників, в країні-експортері – виробники мають перевагу у доходах порівняно з втратами споживачів.

Численні дослідження показують, що лібералізація міжнародної торгівлі може активніше впливати на підвищення ефективності економіки та окремих її суб'єктів, коли збільшення відкритості економіки відбувалось після періоду протекціоністського захисту імпортозалежних та імпортозаміщуючих галузей, «очищення» виробництва від застарілих збиткових підприємств, що сприяло більш ефективному розподілу ресурсів. Так, дослідження, проведені в таких різних країнах, як США, Тайвань та Мексика, показали: лібералізація зовнішньоторговельного режиму практично не відобразилась на підвищенні ефективності експортоорієнтованих компаній, але сприяла істотному зростанню конкурентоспроможності продукції імпортозаміщуючих галузей. А вихід з ринку неконкурентоспроможних підприємств став важливим чинником переміщення ресурсів до більш ефективно працюючих компаній. У Чилі після відміни нетарифних бар'єрів та зниження тарифних ставок саме за рахунок «очищення» економіки від тягаря неефективних підприємств зростання продуктивності на $\frac{2}{3}$ було отримано в результаті перерозподілу ресурсів на користь ефективних виробництв.¹

¹ Pavsnik N. Trade Liberalization, Exit, and Productivity Improvements Evidence from Chilean Plants / N. Pavsnik // NBER Working Paper. – 2000. – № 7852. – 27 p.

Крім того, у багатьох країнах одночасно з лібералізацією був задіяний механізм, який сприяв нейтралізації впливу імпорту на економіку. Його основою стала політика сприяння притоку іноземних інвестицій.

Уряд Мексики, приміром, поряд із суттєвим зниженням імпортного мита відмовився від багатьох бар'єрів, які гальмували надходження ПШ. Зокрема, були скасовані ліміти на участь іноземців у капіталі національних компаній, знято обмеження на ввезення іноземними фірмами обладнання з-за кордону. Внаслідок цих дій різко зріс потік ПШ передусім в обробну промисловість.¹ Лібералізація зовнішньої торгівлі сприяє також полегшенню доступу та здешевленню імпортних комплектуючих, сировини і технологій, що може сприяти технічному переоснащенню галузей промисловості.

Отже, завдяки дослідженням зовнішньоекономічної політики різних країн, можна зробити висновок, що, попри наявність у світовій торгівлі загальної тенденції до лібералізації, більшість країн усе ж використовує захисні заходи. Разом з тим слід підкреслити вагомість інших складових цієї політики, які справляють вплив на зовнішню торгівлю. Передусім це стосується промислової політики, зокрема її структурного аспекту, що визначає структуру експорту, якісні характеристики продукції та врешті решт її конкурентоспроможність.

Особливого значення набуває структурна політика для країн з трансформативною економікою, зокрема, для України, яка успадкувала від СРСР zdeформовану переважно сировинну структуру виробництва й експорту та з різних причин не змогла кардинально реформувати її відповідно до сучасних вимог.

Однією з причин відставання України зі структурними реформуваннями є «шокова» лібералізація, яка призвела до гіперінфляції та знецінення накопиченого раніше продуктивного капіталу і глибокої економічної кризи. Внаслідок майже 10 років кризового стану економіки суттєво погіршились характеристики наявних конкурентних переваг української економіки, передусім високий рівень розвитку освіти, науки, кваліфікації робітників і спеціалістів, до критичного стану звузився внутрішній попит.

¹ Вишнева Н. Внешнеэкономическая либерализация и рынок труда / Н. Вишнева // МЭ и МО. – 2004. – № 3. – С. 83–85.

За цих умов відкритість економіки сприяла зростанню обсягів зовнішньої торгівлі, яка стала одним з основних чинників економічного піднесення України починаючи з 2000 року. Але значна залежність від зовнішньої торгівлі, особливо при вузькій спеціалізації експортного сектора на сировинній і низькотехнологічній продукції металургії та основної хімії, зумовлює порушення стабільності в економіці навіть при невеликих коливаннях світової кон'юнктури.

Тому головним акцентом в економічній політиці України, на нашу думку, повинна бути активізація структурного реформування виробництва з метою модифікації «старих» експортних галузей та розвитку високо- і середньовисокотехнологічних виробництв.

Аналіз зовнішньоекономічної політики України впродовж років системної трансформації свідчить про її хаотичність, неузгодженість процесу лібералізації зі структурним реформуванням галузей національного виробництва, що може призвести до втрати позицій українського експорту на міжнародних ринках.

Виходячи з викликів глобалізації, конче необхідною є, на нашу думку, модернізація української регуляторної політики у зовнішньоторговельній сфері, передусім шляхом гармонізації законодавчої бази до вимог і правил СОТ, стимулювання вітчизняного експорту і просування вітчизняних товарів на світові ринки, реалізації заходів щодо підвищення національної конкурентоспроможності на основі структурного реформування виробництва, збільшення в ньому частки високотехнологічних секторів. Для втілення в економічну практику сукупності вказаних напрямів і заходів потрібна нова концепція зовнішньоекономічної політики, підґрунтям якої має бути зростання національної конкурентоспроможності в рамках реалізації інноваційної моделі та застосування засобів інституціоналізму, підвищення ефективності використання внутрішніх ресурсів при поєднанні політики імпортозаміщення та сприяння експорту (рис. 3.6).



Рис. 3.6. Напрями і заходи ефективної зовнішньоторговельної політики

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

Ефективна зовнішньоекономічна політика повинна ґрунтуватись на принципах транспарентності, безумовного виконання взятих зобов'язань, незастосування дискримінаційних заходів щодо інших суб'єктів міжнародної торгівлі, а також враховувати її обумовленість національними економічними інтересами і тенденціями розвитку міжнародної торгівлі, пріоритетні вектори зовнішньоекономічних відносин.

Напрями зовнішньоекономічної політики формуються під впливом низки чинників, серед яких необхідно виокремити групи політико-правових та економічних. До перших відносяться: геополітичне позиціонування країни; пріоритети національної безпеки; участь в інтеграційних об'єднаннях і міжнародних організаціях; рівень опрацювання законодавчої бази та її відповідність міжнародним вимогам; місце країни в координатах «центрів впливу» на теренах глобалізованого світового господарства; стратегічний резерв зовнішньополітичного маневру країн та їх об'єднань; принципи, правила і норми міжнародних регуляторних організацій. Друга група чинників охоплює стан і динаміка розвитку національної та світової економік; структуру внутрішнього попиту; стан торгового й платіжного балансів; національний експортний потенціал; рівень конкурентоспроможності та технологічності виробництва в країні.

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

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

Висновки

Самоідентифікація націй у глобалізованому світовому просторі та функціонування держав безпосередньо пов'язані з національними інтересами, які є рушійною силою розвитку міжнародних економічних відносин. Національні економічні інтереси відображають потреби людини, суспільства і держави в економічній сфері, стан і динаміку економічного життя на всіх стадіях відтворювального процесу. За умов посилення глобалізаційних процесів функціонування економічної системи, все більше залежить від екзогенних чинників: кон'юнктури зовнішніх ринків, доступу до глобальних технологічних, інформаційних, інтелектуальних ресурсів, що зумовлює необхідність урахування в складі національних економічних інтересів зовнішньоекономічного компонента. Національні економічні інтереси у зовнішньоторговельній сфері розглядаються як поєднання інтересів різних інституціональних одиниць (виробників, споживачів, експортерів, імпортерів, бізнесу, уряду), спрямованих на використання власних конкурентних переваг на внутрішньому та світових ринках зі стратегічною метою – підвищення рівня життя в країні. Серед національних економічних інтересів виокремлено їхні складові в галузі зовнішньої торгівлі, зокрема, забезпечення: реалізації конкурентних переваг у міжнародному поділі праці; ефективної структури зовнішньої торгівлі; балансу зовнішньоторговельних операцій; захисту внутрішнього ринку від зовнішніх «шоків»; підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни для забезпечення національної економічної безпеки.

Реалізація національних економічних інтересів у зовнішньоторговельній сфері тісно переплітається з необхідністю зміцнення інституціональної системи країни та активізації структурних перетворень на основі втілення в економічну практику засад інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку. Підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни залежить від розвитку наукомістких,

високотехнологічних секторів економіки, спроможних забезпечити кардинальне оновлення товарної структури виробництва та експорту, створення сприятливих умов для ефективної зовнішньоторговельної діяльності, а також від усвідомлення її суб'єктами пріоритетності національних економічних інтересів у цій сфері. Незважаючи на якісний перерозподіл ролі та функцій суб'єктів міжнародного бізнесу, внаслідок неефективної ринкової саморегуляції провідні регуляторні функції залишаються за державою, головною метою якої є узгодження інтересів і координація діяльності її економічних агентів. Узагальнення досвіду розвинених країн продемонструвало, що вони мають інститут держави, який відповідає чітко окресленій загальній меті та функціональним завданням, спирається на використання різних інституціональних регуляторів у рамках середньо- та довгострокових стратегій, опрацьованих із застосуванням методів планування, програмування, прогнозування технологічного розвитку виробництва.

Як ключова особливість глобалізації розглядається інтелектуалізація ресурсів розвитку постіндустріального (інформаційного) суспільства і відповідна роль держави у розробленні системи загальних правових норм і правил, покликаних захищати права власності; підвищенні селективності та якості фінансової підтримки галузей, пов'язаних з розвитком людського капіталу; створенні центрів сприяння високотехнологічному експорту; збільшенні інформаційного попиту; розробленні кредитних схем інтелектуалізації виробництва; наданні урядових ресурсів і грантів.

Особлива увага приділяється необхідності реалізації ефективної державної інноваційної політики з метою стимулювання науково-технологічного розвитку, підвищення рівня техногенності виробництва, покращання можливостей міжнародного технологічного обміну, що кумулятивно сприяють якісній зміні експортного профілю країни.

Зазначено, що нові інформаційно-комунікаційні технології впроваджуються в усі сфери діяльності, змінюючи їхні моделі та структуру, сприяючи підвищенню рівня наукомісткості продуктів традиційних видів діяльності та збільшуючи обсяги виробництва нових високотехнологічних видів продукції і послуг.

Основним інформаційним продуктом сучасної економіки є програмне забезпечення, ринок якого у США сягає близько 20% ВВП, а в Україні – лише 0,13%. Відставання України від світового розвитку інформаційної економіки спричинено слабкістю державного впливу на формування інтелектуального капіталу, розвиток науки та освіти. В цьому плані для України важливим є розширення внутрішнього попиту на інформацію, орієнтація молоді на оволодіння інженерними

та природничими спеціальностями, стимулювання інноваційної діяльності, зміцнення системи захисту прав інтелектуальної власності, що сприятиме створенню конкурентних переваг, характерних для інформаційної економіки.

Дослідження практики реалізації національних регуляторних політик у сфері зовнішньоторговельних відносин показало, що торговельно-економічна політика може стати як чинником підвищення конкурентоспроможності експорту, так і, в разі неефективної імплементації, системним гальмом зовнішньоторговельної діяльності. З огляду на це виділено принципи формування національної зовнішньоторговельної політики, які полягають в: обумовленості національними економічними інтересами та тенденціями розвитку міжнародної торгівлі; урахуванні соціально-економічних особливостей національної економіки в контексті суспільного сприйняття пріоритетних напрямів зовнішньоекономічних відносин; забезпеченні інноваційної спрямованості експорту та раціоналізації імпорту. Систематизовано чинники, що визначають векторність зовнішньоекономічної політики. Виділено групу політико-правових чинників (геополітичне позиціонування країни; пріоритети національної безпеки; участь в інтеграційних об'єднаннях і міжнародних організаціях; рівень опрацювання законодавчої бази та її відповідність міжнародним вимогам; місце країни в координатах «центрів впливу» на теренах глобалізованого світового господарства; стратегічний резерв зовнішньополітичного маневру країн і їх об'єднань; принципи, правила і норми міжнародних регуляторних організацій) та економічних чинників (стан і динаміка розвитку національної та світової економік; структура внутрішнього попиту; стан торгового і платіжного балансів; національний експортний потенціал; рівень конкурентоспроможності та технологічності виробництва в країні).

На основі узагальнення світового досвіду регулювання зовнішньоторговельних відносин за умов посилення глобалізації зі зміщенням акцентів на використання інституціональних регуляторів та інформаційно-комунікаційних технологій розроблена концепція зовнішньоторговельної політики країн із трансформативною економікою, зокрема України. Ця концепція передбачає використання відповідних об'єктивним потребам розвитку зовнішньої торгівлі інструментів державного сприяння експорту та раціоналізації імпорту, а саме: кредитування і страхування експорту, надання державних гарантій, прямих кредитів імпортерам на закупівлю продукції для державних некомерційних організацій, відшкодування ПДВ при експорті інноваційної продукції, субсидування сільського господарства відповідно до нормативів СОТ, удосконалення системи сертифікації та ліцензування імпорту тощо.

Зовнішньоторговельна політика може бути ефективною за наявності низки передумов, головними з яких є спроможність інституціональної системи країни здійснювати адекватні заходи, гармонізація нормативно-правової бази до світових стандартів, державна підтримка розвитку національної інноваційної системи, сприятливий інвестиційний клімат, структурне реформування промисловості, зростання платоспроможного попиту в країні тощо. На відміну від недостатньо структурованої та непослідовної практики зовнішньоторговельних відносин, що існує нині, пропонована концепція зовнішньоторговельної політики потребує нетрадиційних підходів до реалізації вказаних заходів, які полягають у використанні програмного методу розвитку зовнішнього сектора країни, посилення державного впливу на формування нових конкурентних переваг постіндустріального типу. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності країни, модернізації структури експорту, розвитку внутрішнього ринку при переважанні на ньому товарної маси вітчизняного походження, що відповідає національним економічним інтересам.

РОЗДІЛ 4

УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

4.1. Митно-тарифне регулювання зовнішньої торгівлі

Основною складовою багатоаспектної зовнішньоторговельної політики у ринковому середовищі є тарифна політика. Тарифи мають перевагу над такими альтернативними протекціоністськими інструментами, як нетарифні бар'єри – квоти, ліцензії, технічні бар'єри в торгівлі, – оскільки тарифи менше сприяють рентним та корупційним прагненням і обмежують монополізм на внутрішньому ринку, тоді як нетарифні бар'єри неспроможні впливати на ці процеси.

Митний тариф як активний інструмент державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності має застосування повсюди, охоплюючи, за окремими оцінками, близько $\frac{2}{3}$ зовнішньоторговельного обігу розвинених країн.¹ Збільшуючи ціну імпортного та/або експортного товару, митний тариф впливає на обсяг і структуру зовнішньої торгівлі.

Сучасні митні тарифи містять тисячі найменувань товарів. Загальне число товарних позицій у митних тарифах розвинених країн досягає 6–7 тисяч. Крім того, кожна товарна позиція охоплює диференційовані підпозиції внаслідок тенденції до збільшення числа товарів, які обкладаються митом. Кожному з цих товарів у митному тарифі відповідає визначена ставка мита та наводиться метод її розрахунку.

Тарифне регулювання ЗЕД здійснюється за допомогою інструментів, які впливають, передусім, на витрати виробництва і торговельний прибуток. Завдяки цьому забезпечується можливість прямого та опосередкованого втручання держави у сферу підприємництва, приватних економічних інтересів з метою коригування тих чи інших напрямів зовнішньоторговельної діяльності суб'єктів господарювання.

До інструментів тарифного регулювання слід віднести ставки мита, митну товарну номенклатуру, порядок визначення країни походження та встановлення митної вартості, систему пільг і преференцій з митного оподаткування залежно від митного режиму.

Величина мита залежить від вартості та кількості товарів, що перетинають митний кордон. Об'єктом мита є факт ввезення чи вивезення товарів, які оцінюються за вартісними (митна вартість) чи кількісними характеристиками цих товарів.

¹ Поумер М. О степени открытости экономики / М. Поумер // Проблемы прогнозирования. – 2001. – №. 4. – С. 44–46.

Оскільки мито є частиною ціни реалізації (кінцевої ціни), дозволяє будувати митно-тарифну політику таким чином, що держава може впливати на процес зовнішньоторговельного обміну не прямо, а через ціновий чинник.

Економічну природу мита доцільно розглядати з позицій загальної теорії ціни та диференціальної ренти. В економічній теорії відомі дві основні форми диференціальної ренти, пов'язані з родючістю земель та територіальним розміщенням.¹

Відмінності в родючості земель лежать в основі диференціації витрат виробництва в землеробстві: більш високі витрати на менш родючих землях і більш низькі – на більш родючих. Обмеженість родючих земель визначає необхідність експлуатації менш родючих, оскільки їх землеробська продукція необхідна суспільству. Саме тому індивідуальні витрати на відносно гірших землях регулюють ринкові ціни. Завдяки формуванню цих цін на кращих землях реалізується додатковий диференційований дохід, який привласнюється власником землі у вигляді диференціальної ренти.

Диференціальна рента утворюється також у результаті різного територіального розміщення земельних ділянок та підприємств, що обумовлює диференціацію транспортних витрат. Підприємство, яке має менші транспортні витрати завдяки відносно кращому територіальному розміщенню, отримує додатковий диференціальний дохід.

Утворення зазначених видів диференціальної ренти має місце переважно у внутрішній економіці, у рамках національного господарства.

У світовому господарстві виникає диференціальна рента, яка ґрунтується на стійких відмінностях національних витрат виробництва в різних країнах, обумовлених неоднаковим рівнем розвитку наукових досліджень та використанням їхніх результатів у виробництві, а також рівнем підготовки кадрів тощо. Ці відмінності не пов'язані з тими чинниками, які утворюють два вищезазначених види ренти, тобто з кращою забезпеченістю природними ресурсами (земля) чи вигідним розміщенням країни. Вони залежать від інвестиційних можливостей країни, рівня розвитку техніки, технологій, менеджменту тощо. Приміром, низькі витрати виробництва та висока якість продукції притаманні економічно розвиненим країнам, обумовлені не багатством їх природних ресурсів, оскільки багато з них є імпортерами сировинних та енергетичних матеріалів, і не кращим розміщенням цих країн, а саме рівнем науково-технічних розробок та їх реалізацією у виробництво завдяки відповідній підготовці і кваліфікації кадрів на всіх стадіях цього процесу.

¹ Цены и ценообразование / под ред. В.Е. Есипова. – 4-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 560 с.

За теорією порівняльних переваг, країни спеціалізуються на виробництві тих видів продукції, стосовно яких вони мають конкурентні переваги. Ці країни експортують продукцію згідно з їх виробничою спеціалізацією та імпортують продукцію, національне виробництво якої з тих чи інших причин є економічно недоцільним.

Конкурентні переваги стосуються природних умов виробництва, його територіального розміщення, а також рівня розвитку техніки, технології, організації виробництва, підготовки кадрів, тобто всіх чинників, які формують три різновиди диференціальної ренти. Ці переваги забезпечують відносно нижчий рівень витрат виробництва, що впливає на формування нижчого рівня національних і світових цін порівняно з витратами й цінами на аналогічні види продукції, яка реалізується на національних ринках країн, що не є експортерами даної продукції.

Отже, відмінності між національними та світовими витратами і цінами, що обумовлені відносно стійкими відмінностями національних умов виробництва продукції в різних країнах, складають об'єктивну основу формування мита.

Сутність митного тарифу, його роль і значення в економіці проявляється через його функції. У фаховій літературі немає єдиної думки щодо функцій митного тарифу, хоча більшість дослідників вважають, що йому притаманні фіскальна та регуляторна функції. Інші виділяють, окрім фіскальної, протекціоністську і балансуєчу¹ або стабілізуючу, протекціоністську та стимулюєчу функції², окремі автори додають ще політичну функцію.³

На нашу думку, митному тарифу притаманні всі зазначені функції, включаючи контрольну, використання яких сприяє гнучкості і багатогранності митно-тарифної політики.

Задіяння протекціоністської функції спричиняє подорожчання товару, що імпортується, і таким чином робить його менш конкурентоспроможним порівняно з аналогічною чи взаємозамінною

¹ Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость : учебник / В.Г. Свинухов. – М. : Экономика, 2005. – 271 с. – С. 35.

² Основы таможенного дела : учеб. [для слушателей тамож. акад. и студентов вузов, осуществляющих подгот. специалистов по тамож. делу] / [А.В. Авдонин, А.А. Артемьев, Б.И. Безлепкин и др.] ; под общ. ред. В.Г. Драганова. – М. : Экономика, 1998. – 687 с. – С. 285.

³ Гребельник О.П. Митно-тарифна політика за умов трансформації економічної системи : монографія / Олександр Петрович Гребельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 488 с.

продукцією національних виробників. Особливе значення має захист від іноземної конкуренції для підприємств на стадії входження на ринок, коли вони ще не адаптувались до його жорстких вимог та мають потребу в підтримці збуту власної продукції.

Практика розвинених країн свідчить, що захисту від іноземної конкуренції потребують підприємства, які реалізують перспективні, але трудомісткі проекти щодо випуску нових видів продукції чи започаткування нових видів діяльності.

Виважене дозування доступу імпортованих товарів (передусім готових виробів) на внутрішній ринок сприяє суміщенню національної економіки зі світовим господарством за допомогою обміну продуктами праці та вирівнювання внутрішніх і світових цін.

Фіскальна функція митного тарифу у вигляді надходжень коштів від його сплати слугує джерелом доходів бюджету. Вагомість цієї функції митного тарифу зменшувалася в міру лібералізації митної політики. У США за рахунок цього джерела ще 100 років тому формувалось близько 50% усіх надходжень до бюджету. Нині частка мита в доходах бюджету США не перевищує 1,5%, в інших розвинених країнах мито формує від 8 до 15% бюджетних доходів.¹

Мито у своїй регуляторній або стабілізуючій функції сприяє формуванню однакових умов у конкурентному середовищі для імпортованої та вітчизняної продукції завдяки встановленню його на рівні різниці між внутрішніми і світовими цінами.

До сфери функціонування митного тарифу як інструменту регулювання можна віднести використання його для збалансування торговельного і платіжного балансу країни, покращання фінансового стану країни, забезпечення додатного зовнішньоторговельного сальдо.

Стимулююча функція мита проявляється у разі, коли воно встановлюється нижче різниці між національними і світовими цінами. Таке мито створює більш широкі можливості для імпорту товарів, тобто стимулює ввезення товарів.

Імпортований тариф сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних виробників і експортерів шляхом встановлення безмитного режиму чи пільгового мита при ввезенні матеріалів та устаткування для виготовлення продукції експортного спрямування.

Застосування митного тарифу на основі взаємності в процесі дво- або багатосторонніх переговорів дозволяє досягти зниження мита в країнах – торговельних партнерах, що свідчить про використання

¹ Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость : учебник / В.Г. Свинухов – М. : Экономика, 2005. – 271 с. – С. 35.

торговельно-політичної його функції. Можна також використовувати митний тариф як засіб протидії дискримінаційним заходам інших країн шляхом відмови від тарифних преференцій, знижених ставок мита для країн, які користуються режимом найбільшого сприяння.

Митний тариф у багатьох країнах використовується як засіб забезпечення державного контролю за проходженням товарів через кордон, адже навіть невисокі в цілому ставки мита потребують виконання митними органами трудомістких процедур з ідентифікації товару, визначення його кількості та вартості в рамках митного оформлення і сплати мита.

Результати дослідження свідчать, що виконання митним тарифом більшості зазначених функцій має неоднозначні наслідки і залежить від ставки тарифу та співвідношення між національними і світовими цінами на визначений товар.

Якщо мито встановлюється на основі різниці між світовими та національними цінами або відповідно до цієї різниці, то воно зумовлює формування однакових умов конкуренції для товарів іноземного і вітчизняного виробництва, не створюючи переваг для тих чи інших. Отже, можна стверджувати, що це мито виконує стабілізуючу функцію.

У разі, якщо мито встановлюється на рівні, що перевищує різницю між національними і світовими цінами, мито буде виконувати захисну (протекціоністську) функцію.

Розвиток митного тарифу історично відбувався у двох напрямках: по-перше, зростала кількість товарів, які обкладаються митом; по-друге – для кожного товару встановлювалось декілька ставок мита різної величини залежно від виду товару та країни його походження.¹ У зв'язку з цим сформувалися простий (одноколонний) і складний (багатоколонний) митні тарифи. Одноколонний тариф передбачає для кожного товару відповідної номенклатури єдину ставку мита, яка застосовується незалежно від країни походження. Нині цей тариф мало поширений, оскільки він не забезпечує достатньої гнучкості митної політики, не передбачає можливостей застосування дискримінаційного чи пільгового мита, тобто не дозволяє забезпечити вирівнювання умов конкуренції на світовому ринку. Цей вид тарифу використовується в тому разі, коли основною метою введення мита є збільшення доходів бюджету, а не проведення ефективної торговельної політики. Розвиток митного тарифу у цих випадках здійснюється шляхом збільшення номенклатури товарів.

¹ Арутюнян Г.В. Правовое регулирование таможенных платежей : учеб. пособие / Г.В. Арутюнян. – М. : Юриспруденция, 2000. – 99 с. – С. 7.

Багатоколонний митний тариф складається з кількох ставок мита, які застосовуються до товарів походженням з різних країн, що відповідає сучасним реаліям конкурентної боротьби на світовому ринку.

Преференційні мита економічно розвинених країн для товарів з країн, що розвиваються, включаються до утвореної в рамках ООН Загальної системи преференцій.¹

Окремі автори зазначають, що між рівнем митних ставок у тарифі та рівнем економічного розвитку країн існує деяка закономірність.² Практика світової торгівлі свідчить: країни з високим рівнем економічного розвитку, мають, зазвичай, низькі ставки мита, оскільки їх конкурентоспроможна промисловість, як правило, не потребує додаткового економічного захисту за допомогою мита.

У торгівлі сировинними (базовими) товарами на світовому ринку основним чинником є цінова конкуренція, адже якісні параметри цих товарів у цілому більш-менш подібні. Основою конкуренції на ринках готових виробів є, передусім, споживчі якості продукції, які відрізняються різноманітністю та постійним удосконаленням.

Торговельна політика різних держав, частка в ній лібералізму та протекціонізму, рівень захисту внутрішнього ринку різних товарів залежать від особливостей товарних ринків і характеру конкуренції на них. Зазвичай, мінімальним рівнем захисту відрізняються ринки базових товарів, а для ринків готових виробів характерним є протекціонізм. При цьому використовуються тарифні і нетарифні методи обмеження імпорту та поступове збільшення НТО. Зменшення рівня митного захисту стало невід'ємною рисою становлення глобального торговельного режиму, що функціонує в рамках СОТ.

У зв'язку з тим, що в світовому експорті переважають готові вироби, більшість з яких продукується економічно розвиненими країнами, то, як правило, саме ці країни встановлюють порядок обміну продукцією наукомісткого виробництва та з високими технологіями на основі домовленості на дво- чи багатосторонній основі. З розвитком науково-технічного прогресу ці країни захищають вітчизняних виробників матеріаломістких і трудомістких виробів, знижуючи імпорتنі тарифи з метою здешевлення товарного обміну. Тому для захисту своїх внутрішніх ринків економічно розвинені країни – члени

¹ Грачев Ю.Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций : учеб.-практ. пособие / Ю.Н. Грачев. – М. : ЗАО «Бизнес-шк. «Интел-Синтез», 2000. – 544 с. – С. 23.

² Козлович Н.Н. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли // Вестн. Белорус. ун-та. – Сер. 3. История, философия, политология, социология, экономика, право. – 1998. – № 3. – С. 60–65.

СОТ активно використовують ескалацію митного тарифу¹, тобто підвищення ставок мита залежно від ступеня переробки імпортованої продукції. Завдяки цьому встановлюються низькі ставки мита для ввезення в країну, передусім, необхідних сировини і матеріалів, а на шляху імпорту готових виробів і продукції з високим ступенем обробки діють підвищені ставки мита. Це дозволяє стимулювати розвиток національної переробної промисловості у розвинених країнах і виробництво сировини в країнах, що розвиваються, консервуючи таким чином структуру економіки та технологічну відсталість останніх.²

У практиці світової торгівлі застосовуються три види ставок мита – адвалорна, специфічна і комбінована. Кожна ставка мита в митному тарифі потребує економічного і торговельно-політичного обґрунтування з точки зору встановлення балансу інтересів вітчизняних виробників та споживачів аналогічних імпортних виробів, оцінки перспектив розвитку і регулювання торговельних зв'язків з різними країнами, виконання зобов'язань перед країнами – членами СОТ, перед країнами, що розвиваються і користуються митними пільгами, тощо.

Найбільш поширеними в міжнародній торгівлі є ставки мита, які встановлюються у відсотках до вартості товару (адвалорне мито). Адвалорне мито найбільш прийнятне для застосування до готових виробів, високотехнологічної та наукомісткої продукції і найбільшою мірою відповідає сучасним поглядам на забезпечення справедливої конкуренції.³

Позитивною ознакою цього мита є можливість підтримувати однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на світовому ринку, але при цьому змінюються доходи бюджету. Його недолік полягає у необхідності визначати митну оцінку вартості товару з метою митного оподаткування. Коливання ціни товару під впливом різних чинників (обмінний курс, відсоткова ставка, кон'юнктурна ситуація та ін.) спричиняє суб'єктивність оцінки митної вартості, що може призвести до зловживань при використанні адвалорного мита.

¹ Данильцев А.В. Основы торговой политики и правила ВТО / [А.В. Данильцев, Е.В. Данилова, А.В. Захаров и др.]. – М. : Международ. отношения, 2005. – 448 с.

² Киреев А.П. Международная экономика : учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и спец. «Мировая Экономика»] / А.П. Киреев. – В 2 ч. – М. : Международ. отношения, 2000. – Ч. 1. Международная микроэкономика : Движение товаров и факторов пр-ва. – 415 с. – С. 211.

³ Данильцев А.В. Международная торговля: инструменты регулирования : учеб.-практ. пособие / Александр Владимирович Данильцев. – 2-е изд., перераб. – М. : Палеотип ; Деловая лит., 2004. – 320 с. – С. 80.

Специфічні мита встановлюються у грошовому еквіваленті відносно фізичного обсягу або маси одиниці товару. Вони більшим чином відповідають масовим однорідним товарам і широко використовуються стосовно сировинних товарів, тому нині, зі зростанням частки готових виробів у світовій торгівлі, значення специфічного мита дещо скоротилось. Його перевагою є незалежність від митної оцінки вартості товару, простота адміністрування, відсутність передумов для зловживань. Однак рівень митного захисту при застосуванні специфічного мита залежить від коливання цін на товари: в разі зростання імпорتنих цін рівень захисту зменшується, і навпаки.

За умов погіршення кон'юнктури на зовнішніх ринках, що супроводжується падінням цін, державою також використовується специфічне мито.¹ Однак незалежність специфічного мита від ціни товару спричиняє його низьку еластичність і знижує ефективність його використання з торговельно-політичною метою.

Комбіноване мито передбачає одночасне використання адвалорного і специфічного мита. В Україні нині використовуються переважно адвалорні ставки. Так, якщо у 2001 р. в структурі ввізного мита адвалорні ставки складали 60,2%, то станом на вересень 2005 р. їхня частка перевищила 92%, а на час вступу в СОТ (16.05.2008 р.) зросла до 98,5%.

У митно-тарифній політиці також діють стимулюючі та обмежувальні засоби. До стимулюючих належать тарифні пільги та преференції, які надаються на умовах взаємності чи в односторонньому порядку стосовно товару, який перетинає митний кордон країни. Тарифні пільги та преференції полягають у поверненні раніше сплаченого мита, зниженні ставки мита, встановленні тарифних квот на преференційне ввезення чи вивезення товару.² Запровадження пільг у сфері тарифного регулювання має неоднозначні наслідки. З одного боку, вони впливають на удосконалення структури зовнішньоторговельного обороту (у разі, коли надання пільг має в своїй основі економічний сенс). З іншого – тарифні пільги порушують умови конкуренції, підривають основу функціонування ринкового господарства, призводять до значних втрат бюджетних доходів.

¹ Тишков В.Н. Внешнеторговая политика: тарифное и нетарифное регулирование внешней торговли : учеб. пособие / Виктор Николаевич Тишков – СПб. : Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 2001. – 186 с. – С. 34.

² Про Митний тариф України : Закон України від 05.04.2001 р. № 2371-III зі змін. і допов. [станом на 12.04.2009 р. на підставі № 016-17] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 2001. – № 24. – Ст. 125.

Аналіз практики міжнародної торгівлі дозволяє виокремити ряд чинників, які негативно впливають на національну економіку, зокрема:

- зростаючий імпорт на митну територію країни аналогічного чи безпосередньо конкуруючого товару;
- демпінговий імпорт на митну територію країни товару, що є аналогічним національному або безпосередньо конкурує з ним;
- субсидований імпорт на митну територію країни вказаного товару.

Для обмеження дії цих чинників застосовуються різні засоби: спеціальні антидемпінгові та компенсаційні мита, які тимчасово використовуються у випадку загрози з боку імпорту для захисту економічних інтересів національних підприємств. Вказані мита встановлюються до імпортової ціни товару, яка включає всі звичайні податки, тобто захисні заходи спричиняють ще більше подорожчання імпортованого товару.

Дослідження застосування в економічно розвинених країнах обмежувальних або захисних заходів з використанням зазначених видів мита свідчать про їх широке розповсюдження як методів конкурентної боротьби на світовому ринку. Це дозволяє формувати торговельну політику у такий спосіб, щоб чинити тиск на ті чи інші країни, проводити дискримінаційну політику відносно тих або інших країн та захищати вразливі галузі національного виробництва в періоди їх адаптації до жорстких вимог ринку.

Ефективна митна політика є одним з чинників, який визначає ступінь привабливості країни для іноземного капіталу. Адже значна частка іноземних інвестицій реалізується шляхом ввезення технічного устаткування, сировини і матеріалів на митну територію країни. Тому створення умов, що забезпечують максимально можливе залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, повинно бути одним з пріоритетів митно-тарифної політики.

Залежно від напрямів тарифної політики – регулювання імпорту чи обмеження експорту окремих видів продукції – виокремлюється ввізне та вивізне мито.

За умов ринкової економіки і лібералізації зовнішньоекономічної діяльності ввізне мито стало одним з найважливіших економічних регуляторів цієї діяльності. За його допомогою держава має змогу вирішувати наступні завдання:

- сприяти ввезенню відповідних товарів або обмежувати їх імпорт;
- вирівнювати економічні умови для аналогічних товарів вітчизняних товаровиробників та їх зарубіжних конкурентів;
- здійснювати відповідну економічну, науково-технічну, фінансову, валютну, екологічну політику у сфері ЗЕД;
- спрямовувати діяльність суб'єктів ЗЕД в русло загальнодержавних, національних інтересів.

В Україні правовою основою тарифного регулювання є Закон України «Про Єдиний митний тариф» від 01.03.1992 р. з наступними змінами та доповненнями, Митний кодекс України, а також постанови Кабінету Міністрів України стосовно митно-тарифного регулювання та нормативні акти Державної митної служби України.

Нині в Україні митний тариф майже повністю (на 98%) формується за рахунок імпортного мита і лише 2% – за рахунок експортного мита (дод. К). У загальній сумі податкових надходжень до зведеного бюджету України у 2008 р. ввізне мито складало 5,25%, вивізне – 0,05% (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Частка мита в податкових надходженнях України

Показник	2000	2004	2005	2008
Мито, млн грн, у тому числі:	1336,5	4687,4	6518,2	12124,5
ввізне	1330,9	3995,8	5997,7	11927,2
вивізне	5,6	691,6	520,5	197,3
Податкові надходження до зведеного бюджету, млн грн	31317,5	63161,7	98065,3	227164,8
Частка мита у податкових надходженнях (%), у тому числі:	4,27	7,40	6,65	5,30
ввізного	4,25	6,30	6,11	5,25
вивізного	0,02	1,10	0,54	0,05

Джерело. Розраховано автором за даними Державної митної служби України. – Режим доступу : www.customs.gov.ua

В Україні на початку перехідного періоду (1993–1996 рр.) експортне мито застосовувалося до широкої номенклатури товарів і характеризувалось відносно високим рівнем ставок, що свідчить про його фіскальне призначення. У подальшому експортне мито використовувалось переважно для обмеження вивозу важливої для економіки сировини, яка була необхідною для завантаженості потужностей підприємств переробної промисловості. Це стосувалось експортних операцій з металобрухтом, живою худобою, шкіряною сировиною, а також насінням окремих олійних культур (табл. 4.2).

**Зміна ставок експортного мита згідно
з регуляторними вимогами тарифної політики України**

Найменування товару	Ставки мита до вступу в СОТ	Ставка мита на момент вступу в СОТ	Зменшення ставки відповідно до законодавства	Кінцева ставка мита
Брухт чорних металів	30 євро за тонну	25 євро за тонну	Другий рік зменшення до 18 євро за тонну; далі щорічне зменшення до 1,6 євро	10 євро за тонну
Брухт легуваних чорних металів, кольорових металів та напівфабрикатів з їх використанням	30 євро за тонну	30%	На 3% щорічно	15%
Жива велика рогата худоба	50%, 55%, 75% залежно від виду та маси худоби	50%	На 5% щорічно	10%
Шкірсиrovина	27%, 30%, залежно від виду худоби	30%	На 1% щорічно	20%
Насіння олійних культур	17%	16%	На 1% щорічно	10%

Джерела.

1. Про вивізне (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів : Закон України від 24.10.2002 р. № 216-IV [зі змін., внес. законами України станом на 16.05.2008 р. на підставі № 1105-16] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 2003. – № 1. – Ст. 1.
2. Про ставки вивізного експортного мита та брухт легуваних чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням : Закон України від 13.12.2006 р. № 441-V [зі змін., внес. законами України станом на 16.05.2008 р. на підставі № 1106-16] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 2007. – № 9. – Ст. 413.
3. Про вивізне (експортне) мито на живу худобу та шкірну сировину : Закон України від 07.05.1996 р. № 180/96-ВР [зі змін., внес. законами України станом на 16.05.2008 р. на підставі № 356-16] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 1996. – № 28. – Ст. 134.
4. Про ставки ввізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур : Закон України від 10.09.1999 р. № 1033-XIV [зі змін., внес. законами України станом на 16.05.2008 р. на підставі № 2773-15, 1113-16] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 1999. – № 44. – Ст. 389.

В Україні структура ввізного митного тарифу за видами застосування ставок характеризується переважанням частки адвалорних ставок (табл. 4.3).

При цьому після 16.05.2008 р. (вступ в СОТ) комбіновані ставки не застосовуються, частка специфічних – зменшена до 1,47, адвалорних – зросла до 98,53%.

До чинного впродовж 2005–2007 рр. Митного тарифу України входить понад 11,2 тисячі тарифних ставок, більшість з них – в адвалорному вираженні. Але на 671 тарифну ставку, або 5,96% поширювались специфічні ставки мита.

Таблиця 4.3

Структура ввізного мита в Україні, %

	Адвалорні		Специфічні		Комбіновані		Усього	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
04.05.01 – 30.11.05	8738	79,74	1782	16,26	438	4,00	10958	100
01.12.05 – 30.12.07	10387	92,30	671	5,96	196	1,74	11254	100
01.01.08 – 15.05.08	10191	92,29	656	5,94	196	1,77	11043	100
16.05.08 – 15.01.09	10882	98,52	163	1,48	0	0	11045	100
16.01.09	10895	98,53	163	1,47	0	0	11058	100

Джерело. За даними ДМСУ.

Митний тариф з 2001 р. до грудня 2005 р. нараховував 10958 ставок, з них 73,4% знаходились в діапазоні від нуля до 15%, 6,4 – вище 15%, тобто вони відносились до міжнародних піків. 16,3 ставок відносились до специфічних, 4% – до комбінованих. Подальші кроки тарифної політики стосувались збільшення в 2,2 раза кількості ставок у нульовому діапазоні та в діапазоні від 5,1 до 10% (в 1,4 раза), кардинального зменшення пікових ставок в діапазоні від 25,1% і вище (з 698 до 322 ставок, або у 2,1 раза) та специфічних ставок (з 1782 до 163, або у 10,9 раза, а також усунення комбінованих ставок (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Кількість та структура тарифів України за діапазоном ставок*

	Діапазон ставок					Специфічні ставки	Комбіновані ставки	Усього
	0	0,01–5,0	5,1–10,0	10,1–15,0	15,1 і вище			
З 04.05.01 р. по 30.11.05 р.								
Кількість	1796	3841	1713	690	698	1782	438	10958
(%)	16,39	35,05	15,63	6,3	6,37	16,26	4,0	100,00
З 01.12.05 р. по 30.12.07 р.								
Кількість	3501	3426	2155	883	422	671	196	11254
(%)	31,11	30,44	19,15	7,85	3,75	5,96	1,74	100,00
З 01.01.08 р. по 15.05.08 р.								
Кількість	3369	3402	2141	865	414	656	196	11043
(%)	30,51	30,81	19,39	7,83	3,75	5,94	1,77	100
З 16.05.08 р. по 15.01.09 р.								
Кількість	4010	3304	2509	745	314	163	–	11045
(%)	36,31	29,91	22,72	6,75	2,85	1,48	–	100
З 16.01.09 р.								
Кількість	4028	3308	2475	762	322	163	–	11058
(%)	36,43	29,91	22,38	6,89	2,79	1,59	–	100

Джерело. Розраховано автором за даними Державної митної служби України. – Режим доступу : www.customs.gov.ua

Примітка. *Митні тарифи побудовані на базі Гармонізованої системи 1996, 2002 рр.

Дослідження прийнятих Україною зобов'язань, взятих при вступі в СОТ, свідчить про зменшення ступеня тарифного захисту вітчизняних виробників від конкуренції з імпортом. Зміни у рівнях імпорتنних тарифів до і після вступу України в СОТ та збільшення ступеня лібералізації торгівлі представлені в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Чинні та зв'язані ставки митного тарифу України (%)*

Товарні позиції	Середньоарифметичні			Середньозважені			Коефіцієнт збільшення лібералізації торгівлі (Кл)*
	Станом на 01.09.05 р.	Зв'язані на час вступу в СОТ	Індекс динаміки (І _{ас})	Станом на 01.09.05 р.	Зв'язані на час вступу в СОТ	Індекс динаміки (І _{свс})	
За всією номенклатурою товарів	6,51	6,28	0,964	7,02	5,09	0,725	0,248

Закінчення табл. 4.5

Товарні позиції	Середньоарифметичні			Середньозважені			Коефіцієнт збільшення лібералізації торгівлі (Кл)*
	Станом на 01.09.05 р.	Зв'язані на час вступу в СОТ	Індекс динаміки (Iсac)	Станом на 01.09.05 р.	Зв'язані на час вступу в СОТ	Індекс динаміки (Iсвс)	
Сільсько-господарські товари	13,84	11,16	0,806	18,19	10,07	0,553	0,314
Промислові товари	4,40	4,85	1,102	6,11	4,77	0,780	0,292

Джерело. Сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/ur/publish/article?art_id.

Примітка. *Коефіцієнт збільшення лібералізації торгівлі розраховано за формулою:

$$\text{Кл} = 1 - \text{Iсвс} / \text{Iсac}.$$

Враховуючи, що середньоарифметичні ставки відображають рівень тарифного захисту без урахування їх впливу на товарну структуру імпорту, а середньозважені ставки якраз формуються залежно від зміни його структури, то їх порівняння дозволяє оцінити зміни вагомості тарифного захисту. Як видно з табл. 4.5, співвідношення динаміки середньозважених ставок з динамікою середньоарифметичних за період між останніми змінами митного тарифу на 01.09.2005 р. і часом вступу в СОТ свідчить про лібералізацію української торгівлі в цілому майже на 25%, у тому числі торгівлі продукцією сільського господарства – більше ніж на 31, промисловими товарами – на 29%.

Слід зазначити, що особливо суттєвим є низький рівень захисту сільськогосподарських товарів в Україні, де ввізна тарифна ставка зв'язана на рівні 11,2% – що у 1,5–3 рази нижче порівняно з іншими країнами-експортерами цих товарів. Так, за даними СОТ, Аргентина зв'язала ставку на рівні 32,6, Бразилія – 35,5, Болгарія – 42,4, Китай – 15,8, ЄС – 15, Канада – 14,5%. Навіть партнери з СНД – Грузія, Молдова, Киргизстан – мають зв'язану ставку вищу, ніж Україна.¹

Зниження тарифного захисту сільськогосподарських товарів відбудеться не тільки за рахунок збільшення тарифних ліній з нульовими ставками (їх частина складала 9,6% на момент вступу в СОТ і 10% – у складі зв'язаних ставок), а й завдяки зменшенню більше ніж у два

¹ World tariff profile 2008 / WTO. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

рази частки ставок з тарифними піками (відповідно з 44,3 до 21,4%).¹ Адаптації економіки до нових тарифів на сільськогосподарські товари при вступі в СОТ слугуватимуть перехідні періоди, передбачені для 91 тарифної лінії, зокрема для окремих видів м'яса, продуктів переробки овочів і фруктів, алкогольних напоїв.

Складнощі з реалізацією бурякового цукру на зовнішньому ринку та конкуренція з тростинним цукром зумовлюють необхідність більш високого тарифного захисту внутрішнього ринку від імпорту цього продукту. На час вступу в СОТ ввізне мито становило 50%, або не менше ніж 0,3 євро за 1 кг. Крім того, Україні залишиться право застосування тарифної квоти на цукор-сирець тростинний, обсяг якої визначатиметься на кожний рік. У межах цієї квоти імпорتنний тариф складатиме 2, поза межами – 50%. Однак вказані захисні засоби не вплинуть на зменшення конкуренції на ринку цукру, яка може активізувати вкрай необхідну реструктуризацію підприємств цієї галузі.

У промисловості чинні середньоарифметичні тарифи дещо нижчі за зв'язані, що забезпечує можливість деякого маневру в реалізації митно-тарифної політики. При зважуванні на імпортує тарифні ставки відображають досить високий рівень лібералізації торгівлі в цілому, а стосовно деяких галузей – навіть надто високий. Приміром, ввізні мита на пасажирські автомобілі знизились з 25 до 10%, що суттєво впливатиме на частку в імпорті цих товарів.

З метою збільшення обсягів інвестиційного імпорту та розвитку промислової кооперації Україна приєдналась до 16 секторальних угод, більшість з яких передбачає нульову ставку тарифу в кінцевому періоді (на сталь, іграшки, деревину, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарську техніку, меблі, товари, пов'язані з інформаційними технологіями, наукове обладнання, будівельну техніку, медичне обладнання), хоча важко погодитись з необхідністю включення до цього переліку сталі, іграшок, меблів, для виробництва яких в Україні є достатні ресурси. На продукцію хімічної промисловості встановлюється ставка в межах 5,5–6,5%, ставка на текстиль і одяг перебуває в межах від 0 до 17,5%. На нашу думку, для цієї групи товарів доцільно було б відмовитись від нульових ставок і забезпечити більший захист національних виробників, оскільки українська легка промисловість усе ще знаходиться в стані перманентної кризи: за 2005–2007 рр. обсяг виробництва знизився на 1,2% проти 2004 р.

¹ Розклад тарифних зобов'язань України перед СОТ: Додатки до протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі / М-во економіки України ; Департамент співробітництва з СОТ. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=119256&cat_id=119225

Державна підтримка автомобіле-, літако-, суднобудування полягає у звільненні від ввізного мита на матеріали і комплектуючі та застосуванні нульової ставки оподаткування податком на додану вартість.

Виходячи з аналізу правил і механізмів СОТ та умов вступу України до цієї світової організації з регулювання торгівлі, можна стверджувати, що членство у СОТ теоретично не заважає доступу українських товарів на світовий ринок. Однак недостатні, на наш погляд, зусилля української сторони в справі відстоювання національних інтересів та урахування важкого стану окремих галузей і видів діяльності зумовили створення слабких можливостей для захисту власних ринків від імпорту з інших країн. Так, згідно з правилами СОТ, Україна отримала можливість застосовувати захисні засоби в разі критичного стану платіжного балансу, формування якого пов'язане зі світовою фінансово-економічною кризою, скороченням промислового виробництва та експорту в країні, зменшенням резервів Національного банку. Ці засоби полягають у введенні тимчасових обмежень імпорту з метою вирівнювання платіжного балансу відповідно до ст. XII та XVIII ГАТТ-1994. Користуючись цим правом, Україна спробувала запровадити надбавку до діючих ставок ввізного мита у розмірі 13% митної вартості товарів, що ввозяться на митну територію України в режимі імпорту¹, крім товарів критичного імпорту. Надбавку передбачалось запровадити тимчасово терміном до шести місяців. Якщо ж стан платіжного балансу не поліпшиться, то це могло стати підставою для продовження застосування надбавки, але на термін не більше шести місяців. Зазначалось, що доходи, отримані внаслідок запровадження тимчасової надбавки, будуть зараховуватись до Стабілізаційного фонду, створеного для подолання негативних наслідків фінансової кризи. Однак, спроба реалізувати цю надбавку виявилась невдалою, оскільки у статті XII ГАТТ-1994 зазначено: при реалізації країною заходів, спрямованих на вирівнювання платіжного балансу, вона повинна, насамперед, віднайти можливості використання іноземного кредиту чи інших фінансових ресурсів, а вже потім використовувати кількісні або вартісні обмеження для товарів, що імпортуються. Україна отримала черговий транш від міжнародних фінансових організацій, а відтак запровадження тимчасової цільової надбавки до ставок ввізного мита не узгоджується з нормами СОТ.

¹ Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку з світовою фінансовою кризою : Закон України від 04.02.2009 р. № 923-VI // Офіц. вісн. України. – 2009. – № 14. – С. 12.

Крім цього, серед заходів щодо захисту та підтримки національного виробника, якими може користуватися Україна як член СОТ, слід виділити ще й наступні:

- підвищення імпортного мита та застосування кількісних обмежень імпорту відповідно до Угоди про захисні заходи Уругвайського раунду і ст. XIX ГАТТ-1994;
- обмеження імпорту сільськогосподарської продукції відповідно до ст. 5 Угоди про сільське господарство та Угоди про застосування санітарних і фітосанітарних заходів;
- Угода про субсидії та компенсаційні заходи, а також ст. VI ГАТТ та Угода про застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів як ефективний інструмент боротьби зі зниженням цін на імпортовані товари.

Важливим наслідком вступу України в СОТ може бути покращання її іміджу для потенційних інвесторів, оскільки членство у торговельному клубі з уніфікованими «правилами поведінки» свідчить про передбачуваність та стабільність взаємовідносин, що має важливе значення для інвесторів. Це стосується передусім транснаціональних корпорацій, які мають потребу у розміщенні ринків збуту, можливості перенесення в інші країни своїх виробництв.

Крім того, членство в СОТ є обов'язковою умовою для початку переговорів між ЄС і Україною щодо створення зони вільної торгівлі, що є дуже важливим для України, оскільки частка ЄС у її зовнішньоторговельному обороті складає більше 35%.

Зрозуміло, що членство в СОТ надає Україні можливості користуватися загальними правилами доступу на світові ринки, захисту внутрішнього ринку, механізмами вирішення суперечок, надання допомоги вразливим секторам тощо. Однак значно більшою загрозою порівняно з іноземною конкуренцією є, на наш погляд, невирішення внутрішніх проблем національної економіки, пов'язаних з низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, слабодеверсифікованою структурою експорту, впливом інтелектуального капіталу за кордон, недорозвиненістю базових ринкових інститутів.

Ефективна торговельна політика, в тому числі тарифна, є одним з чинників інтеграції країни у міжнародний економічний простір. Поєднання тарифної політики з політикою обмінного курсу національної валюти утворює механізм, за допомогою якого міжнародна торгівля може впливати на розподіл ресурсів в економіці країни,

структурне реформування промислового та аграрного секторів, доступ до нових технологій, підвищення стимулів для експорту. Але в реальній дійсності вказані позитивні моменти впливу політики деформуються через прагнення до отримання ренти, корупцію, контрабанду та ін. негативні явища, від яких потерпає багато країн з недосить розвинутою економікою та з традиційним нехтуванням вимогами законодавства, слабкістю політичної влади. Цьому сприяє також тарифна система України, недоліком якої є надмірно складна структура тарифної сітки порівняно з країнами ЄС. Це створює умови для лобювання з боку зацікавлених осіб з метою захисту від конкуренції з імпортом. А оскільки захисту потребує дуже багато видів вітчизняних товарів та суб'єктів господарювання, що їх продукують, то й виникають засади для формування високого рівня корупції, про що свідчить рейтинг України за показником вартості корупції для бізнесу – 110 місце із 116 країн.¹ Саме тому доцільно було б переглянути структуру тарифної сітки з метою її спрощення та уніфікації, гармонізації з відповідною структурою країн ЄС, що, можливо, створило б позитивний вплив на процес перемовин щодо створення зони вільної торгівлі. Останнє є дуже важливим для України з огляду на вагому частку ЄС у її зовнішньоторговельному обороті.

4.2. Нетарифні обмеження у зовнішній торгівлі як дієвий інструмент захисту національних інтересів за умов лібералізації торгівлі

Нетарифні обмеження зовнішньої торгівлі (НТО) посідають важливе місце серед засобів регулювання цієї сфери діяльності. НТО визначаються як комплекс заходів (за винятком митного тарифу), що діють стосовно імпорту та експорту товарів. До НТО належить широкий спектр різноманітних заходів, які орієнтовані на реалізацію торговельної, фінансової, технічної політик, а також забезпечення охорони довкілля, здоров'я людей, тварин і рослин, використання яких створює бар'єри для зовнішньої торгівлі товарами і послугами.

¹ Конкурентоспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення : монографія / [О.М. Бородіна, Т.В. Бурлай, Н.І. Горшкова та ін.] ; за ред. І.В. Крючкова ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К. : Основа, 2007. – 488 с. – С. 31.

Фахівці по-різному підходять до формулювання поняття НТО. Приміром, Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) визначає НТО як будь-які дії, крім тарифів, які створюють перепони для вільного потоку міжнародної торгівлі. Дж. Уолтер, що вважається відомим спеціалістом з питань НТО, визначає нетарифні бар'єри у світовій торгівлі як «всі приватні і урядові засоби й заходи, за винятком митного тарифу, які слугують обмеженню розмірів, деформації структури і напрямів світових потоків товарів і послуг».¹ ЮНКТАД рахує, що НТО відносяться до всіх видів регуляторних заходів, дій або інших процедур, які застосовуються урядами і можуть обмежувати впливати на міжнародну торгівлю.² Професор І.І. Дюмулен визначає НТО як розпорядження центральних і місцевих влад, включаючи методи реалізації законів, постанов та інших нормативних актів (окрім митно-тарифних заходів), які впливають на експорт та імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни і конкурентоспроможність товарів, створюючи більш жорсткі умови для товарів іноземного походження порівняно з товарами національного виробництва або різний режим для товарів з різних країн.³ Інші автори до визначення поняття НТО додають мету їх застосування. Так, В.Ю. Пресняков вказує, що нетарифні обмеження – це комплекс заходів обмежувально-заборонного характеру, які створюють перепони на шляху просування іноземних товарів на внутрішні ринки. Метою цих заходів є не лише посилення конкурентних умов країни-імпортера, але й захист національної промисловості, охорона життя і здоров'я населення, довкілля, моралі, релігії та національної безпеки.⁴ Отже, наведені визначення НТО відображають основні параметри цієї категорії – предмет, об'єкт і суб'єкт, мету, характер, спрямованість дій.

¹ Yeats A.I. Trade Barriers facing Developing Countries Institute for International Economic Studies / A.I. Yeats. – University of Stockholm, 1978. – P. 149.

² Protectionism and Structural Adjustment «Non – tariff barriers affecting the Trade of developing countries and transparency in world trading conditions: the inventory of non – tariff barriers». – Geneve : UNCTAD Secretariat, 1983. – P. 7.

³ Дюмулен І.І. Всемирная торговая организация / И.И. Дюмулен. – М. : Экономика, 2003. – 270 с. – (Федерал. программа поддержки книгоиздания России). – С. 115.

⁴ Пресняков В.Ю. Современная зарубежная практика регулирования внешней торговли: таможенный аспект : учеб. пособие / В.Ю. Пресняков. – М. : РИО РТА, 1996. – С. 118.

Слід зазначити, що у світовій практиці офіційне визначення терміна «нетарифні обмеження» відсутнє. Його замінює класифікаційна схема¹, яка охоплює декілька сотень найменувань нетарифних заходів і входить до бази даних багатьох міжнародних організацій, в тому числі СОТ.

В останні десятиліття нетарифні заходи активно використовуються більшістю країн світу, у тому числі різними за рівнем економічного розвитку. Так, уже на початок 80-х років у базі даних ЮНКТАД щодо застосування НТО було зареєстровано понад 21 тис. випадків їх використання як розвиненими країнами, так і тими, що розвиваються, на рівні чотиризначних товарних позицій Гармонізованої системи опису і кодування товарів (ГС) Ради митного співробітництва (за сучасних умов – світової митної організації).

За даними ГАТТ, упродовж 90-х років нетарифні обмеження охопили близько 18% світової торгівлі. Розвинені країни використовували НТО стосовно 17% імпорту, у тому числі імпорту сільськогосподарської продукції – 44, чорних металів – 50, текстильних виробів – 25, засобів транспорту – 30%. Ще інтенсивніше застосовували НТО країни, що розвиваються. Нетарифні інструменти охоплювали понад 40% їхнього імпорту, в тому числі імпорту продовольчих продуктів – 50%, готових промислових товарів – близько 37%.²

Такі великі масштаби використання НТО пояснюються тим, що інструменти нетарифного регулювання, на відміну від тарифних методів, дають можливість державі здійснювати безпосереднє втручання у процес зовнішньоторговельного обміну. Крім того, навіть високий рівень ввізного мита не гарантує високої якості імпортованої продукції, тому держави намагаються ширше застосовувати нетарифні методи для регулювання зовнішньої торгівлі.³

¹ Количественные изменения нетарифных мер / ЮНКТАД. – Женева, 2002. – QUANTIFICATION OF NON-TARIFF MEASURES, Policy issues in international trade and commodities, Study series no. 18 UNCTAD/ITCD/TAB/19 – E.02.II.D.8, 01/07/02. – 47 p.

² Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование / И.И. Дюмулен. – (Модул. сер. «Экономист–международник»). – М. : ВАВТ, 2004. – 527 с. – С. 226.

³ Каленський М.М. Роль митного оподаткування в регулюванні економічних і соціальних процесів у державі / М.М. Каленський // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С. 4.

Величезна кількість НТО (близько 800 видів) потребує відповідної класифікації цих заходів і засобів. Опрацьовано багато класифікаційних схем НТО, у тому числі ГАТТ/СОТ, Міжнародною торговою палатою, Конференцією ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), Міжнародним банком реконструкції і розвитку, Тарифною комісією США.

Слід зазначити, що, попри велику кількість класифікацій нетарифних обмежень, усе ще відсутня єдність думок щодо цих класифікаційних схем. Можливо, це пов'язано з великою кількістю НТО, практикою застосування одних і тих самих методів з різними наслідками і, навпаки, різних методів, що призводять до одних і тих самих наслідків.

Нині найбільш поширеною є класифікація НТО, опрацьована ЮНКТАД, що включає такі її категорії:¹

- паратарифні засоби і заходи;
- заходи контролю за цінами;
- фінансові засоби і заходи;
- заходи автоматичного ліцензування;
- заходи кількісного обмеження імпорту;
- монополістичні заходи;
- технічні заходи.

Заходи нетарифного регулювання за класифікацією ЮНКТАД подані в дод. Л.

Усе різноманіття НТО в працях окремих авторів умовно розділяється на групи – економічні та адміністративні², або економічні, адміністративні, технічні.³

На наш погляд, найбільш вдалим є групування НТО на адміністративні, технічні та економічні заходи і методи (рис. 4.1).

Аналіз світової практики показує, що серед нетарифних обмежень розрізняється група таких, які спеціально створені, щоб за їх допомогою здійснювати регулювання зовнішньої торгівлі (заборона, квотування,

¹ Мазаракі А.А. Міжнародний маркетинг : підручник / А.А. Мазаракі, Т.І. Чаюн, Т.М. Мельник ; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2000. – 306 с.

² Основы таможенного дела : учеб. [для слушателей тамож. акад. и студентов вузов, осуществляющих подгот. специалистов по тамож. делу] / [А.В. Авдонин, А.А. Артемьев, Б.И. Безлепкин и др.] ; под общ. ред. В.Г. Драганова. – М. : Экономика, 1998. – 687 с. – С. 383.

³ Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость : учебник / В.Г. Свинухов. – М. : Экономистъ, 2005. – 271 с. – С.13.

ліцензування, добровільні обмеження експорту тощо). Застосування цих заходів спирається на досить опрацьовану законодавчу інформативну базу та здійснюється центральними урядовими органами.

Інша група нетарифних обмежень виникає у результаті проведення технічної політики, реалізації норм охорони здоров'я, здійснення фінансових і адміністративних заходів та ін. Щодо цієї групи нетарифних обмежень, то більшість країн прагне розробити міжнародні угоди щодо правил їх використання і взаємного визнання національних заходів у цій сфері з тим, щоб мінімізувати їхню обмежувальну дію в міжнародній торгівлі, тобто фактично виключити можливість їхнього використання як нетарифних заходів.

У рамках СОТ застосування нетарифних обмежень регулюється статтями I і II ГАТТ, що вимагають від країн-учасниць використовувати національний режим і режим найбільшого сприяння. Стаття XI ГАТТ загалом забороняє країнам-учасницям застосовувати будь-які заходи обмеження ввозу і вивозу, крім митних тарифів.

Стосовно окремих НТО, то, як показує аналіз, найбільш опрацьованим завдяки встановленню відповідної Угоди у рамках СОТ є імпордне ліцензування.

В Угоді із сільського господарства вказані окремі НТО та заборону щодо їх застосування, а також їхнє перетворення на тарифні еквіваленти. Однак в цілому, як показує дослідження, сфера НТО ще не досить забезпечена міжнародною правовою базою, що, з погляду СОТ, є вагомим недоліком, але для окремих держав залишається можливість використання національного законодавства для забезпечення національних економічних інтересів.

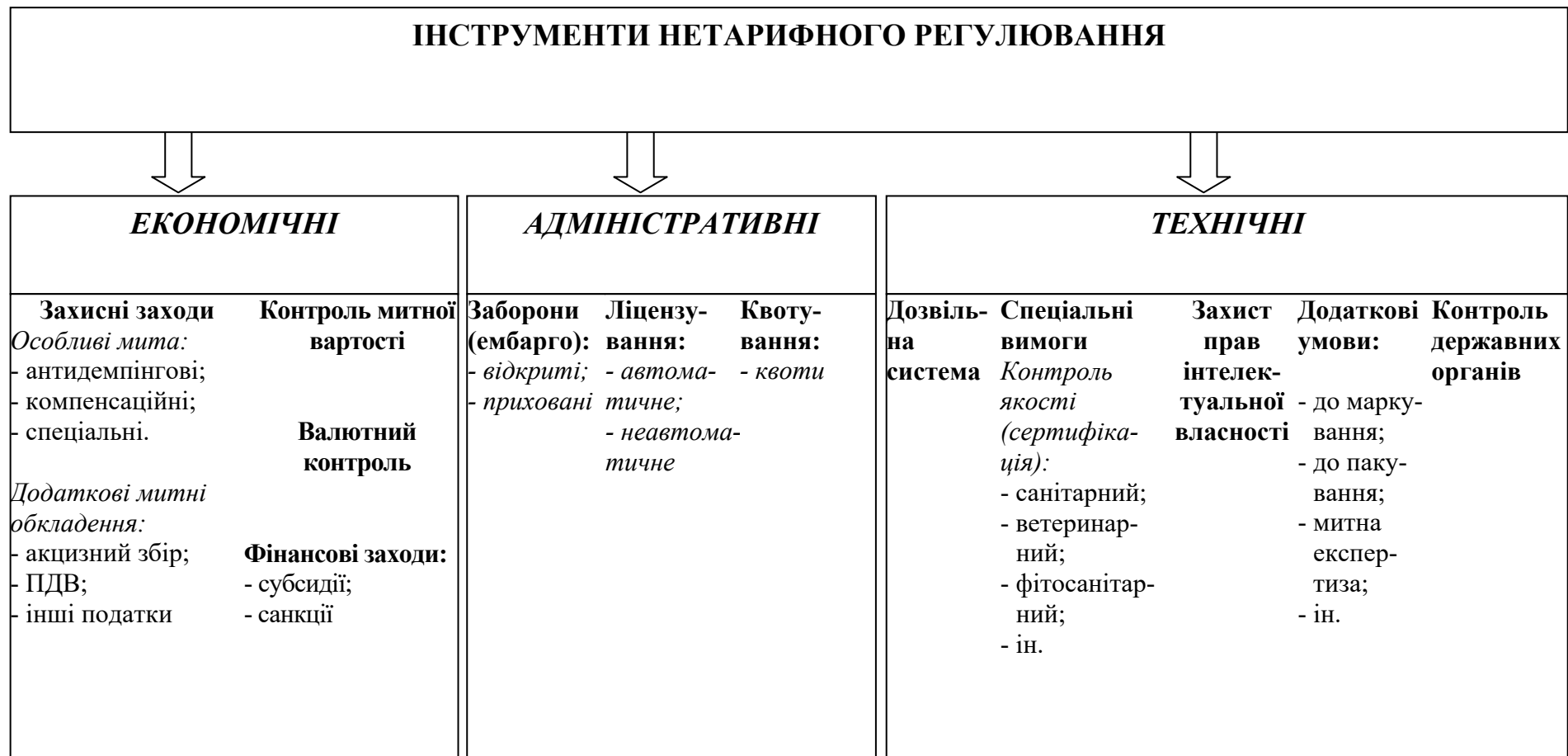


Рис. 4.1. Класифікація інструментів нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі

Численні розробки, пов'язані з класифікацією та систематизацією НТО, створили інформаційне поле для оцінювання міжнародного досвіду використання нетарифних засобів, узагальнення теоретичних засад застосування нетарифних методів і засобів та їх впливу на світову торгівлю й економіку різних країн. Однак аналіз ряду цих розробок приводить до висновку, що поза їх рамками залишаються такі питання, як визначення ознак, на основі яких здійснені діючі класифікації НТО, та виявлення інших найбільш суттєвих ознак, необхідних для класифікації нетарифних засобів і заходів. Найбільш суттєвими, на наш погляд, є такі класифікаційні ознаки, як місце дії нетарифних бар'єрів, форма впливу на товарні потоки, характер дії, цільова спрямованість тощо.

За місцем дії НТО можна поділити на закордонні та внутрішні заходи регулювання. До перших віднесемо податки й збори, ветеринарний і карантинний контроль, сертифікацію та інші заходи, які застосовуються до товарів під час перетину ними митного кордону. Засоби внутрішнього регулювання стосовно товарів іноземного походження супроводжують ці товари всередині країни під час їх реалізації та споживання. Це технічні та інші норми і стандарти, які обмежують ввезення іноземних товарів і сприяють придбання покупцями національних товарів.

За формою впливу НТО, на нашу думку, доцільно поділити на такі, що впливають через механізм ринку, і такі, що впливають поза цим механізмом. Заходи і засоби першої підгрупи, як і митний тариф, впливають на зовнішню торгівлю, передусім, через механізм попиту та пропозиції, що призводить до подорожчання імпортованих товарів. До них, зокрема, належать особливі види мита, різні податки й збори, імпортові депозити, декретована митна оцінка. До НТО прямого впливу відносяться адміністративні і технічні нетарифні бар'єри, які здійснюють регулятивний вплив на зовнішню торгівлю без використання ринкового механізму. Це такі засоби, як ліцензування, квотування, заборони.

При цьому варто акцентувати увагу на тому, що економічні нетарифні обмеження не стимулюють свободи вибору покупця між дорожчим імпортованим товаром і дешевим аналогічним товаром вітчизняного виробництва. При застосуванні таких НТО прямої дії, як адміністративні і технічні бар'єри (зокрема, заборони на ввезення) товари іноземного походження зникають з внутрішнього ринку, і покупець не може реалізувати свого права на вільний вибір товару.

За характером дії НТО можна поділити на прямі і приховані. Прямі НТО, як правило, регламентуються торговельними договорами та міжнародними угодами. У свою чергу, вони визначаються нормами національних законодавств, розробленими відповідно до міжнародних правил, і, зазвичай, публікуються в офіційних виданнях. Крім загально-доступного характеру, вони забезпечені необхідним механізмом застосування, а, отже, є транспарентними. За ЮНКТАД, транспарентність інструментів, які регулюють міжнародну торгівлю, означає, що норми і правила, а також процедури введення і механізм дії цих інструментів усім зацікавленим сторонам добре відомі та зрозумілі.¹ До цієї категорії належать такі заходи, як квотування (контингентування), ембарго, митні формальні процедури, прикордонні збори та інші обмеження.

Приховані НТО охоплюють заходи і засоби, які формально спрямовані не на обмеження торгівлі, а на реалізацію визначених державою економічних та соціальних завдань. Проте ці інструменти здатні непрямо впливати на доступ іноземних товарів на національний ринок або споживання цих товарів у країні. До таких інструментів можна віднести внутрішні економічні засоби, що впливають на ціни товарів, а саме: субсидії національним виробникам, податки, відсоткові ставки за кредити та ін., а також адміністративні заходи – вимоги до пакування, маркування, технічні стандарти і норми тощо.

Важливою наступною ознакою класифікації НТО слід вважати їхню цільову спрямованість. Окремі фахівці у сфері міжнародної торгівлі² та ЮНКТАД запропонували диференціацію досліджуваних НТО на три основні групи:

- торговельно-політичні засоби, спрямовані безпосередньо на захист національних виробників від закордонної конкуренції і на підтримку експортерів для їх просування на зарубіжних ринках;
- інструменти неторговельно-політичного характеру, які використовуються впродовж визначеного часу для регулювання зовнішньої торгівлі;
- засоби, що не мають безпосереднього відношення до зовнішньої торгівлі, але їх застосування впливає на діяльність її суб'єктів.

¹ Protectionism and Structural Adjustment «Non – tariff barriers affecting the Trade of developing countries and transparency in world trading conditions: the inventory of non – tariff barriers». – Geneve : UNCTAD Secretariat, 1983. – P. 7.

² Yeats A.I. Trade Barriers facing Developing Countries Institute for Internationals Economic Studies / A.I. Yeats. – University of Stockholm, 1978. – P. 149–152.

Разом з тим, ряд спеціалістів пропонують поділяти НТО на дві групи:

- нетарифні обмеження, що призначені для безпосереднього регулювання зовнішньої торгівлі, до яких належать ембарго, квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту;
- НТО, які безпосередньо не спрямовані на регламентацію зовнішньої торгівлі, але можуть у результаті свого застосування непрямо впливати на зовнішньоторговельну діяльність. НТО цієї групи можуть використовуватися, зокрема, у ході проведення технічної політики, вирішення завдань охорони довкілля, реалізації нормативів щодо охорони здоров'я тощо.

На наш погляд, поділ НТО за критерієм цільової спрямованості є доволі умовним, оскільки дослідження показує, що нині досить часто НТО другої групи набувають торговельно-політичного характеру і виступають як інструменти, що регулюють зовнішню торгівлю. Наприклад, за даними ЮНКТАД, стандарти і санітарно-гігієнічні норми в середині 80-х років використовувались стосовно 308 товарних груп – в Японії, 242 – в Австрії, 94 – в Швеції і 63 – у Франції. Великі розбіжності у масштабах застосування цих норм пов'язані з тим, що в розвинених країнах, де високі стандарти життя і рівень розвитку медицини, зазначені НТО використовувались з метою не просто захисту інтересів споживача, а захисту якості життя.

За ознакою тривалості застосування можна виділити НТО з конкретним терміном дії: короткострокові (зокрема, сезонні або циклічні НТО), середньострокові і довгострокові; НТО з невстановленим терміном, які застосовуються для досягнення визначеного ефекту або мети їх встановлення; НТО з необмеженим терміном застосування. Слід зазначити, що за сучасних умов термін дії багатьох видів НТО регламентується положенням ГАТТ/СОТ. Зокрема, згідно з нормами цієї міжнародної організації, термін дії антидемпінгового мита не може перевищувати п'яти років з моменту його введення в рамках одного антидемпінгового розслідування. Як правило, максимальний термін дії захисних заходів складає чотири роки, за надзвичайних обставин він продовжується до восьми років. Сезонні обмеження вводяться на встановлений термін, наприклад, на час, упродовж якого в країні спостерігається велика залежність вітчизняних виробників від державного захисту. Зокрема, це можуть бути осінні місяці, коли реалізується аграрна продукція нового врожаю, або зимові місяці, коли зростає споживання енергоносіїв, що спричиняє їх дефіцит на національному ринку.

Наступна кваліфікаційна ознака НТО – ступінь охоплення ними товарних потоків. НТО можуть селективно використовуватись стосовно вітчизняних та іноземних товарів, стосовно продукції окремих виробників чи товарів, що імпортуються з окремих країн. Враховуючи це, всі заходи нетарифного характеру поділяються на глобальні та індивідуальні. Глобальні НТО формуються на основі виконання принципів режиму найбільшого сприяння (РНС) і національного режиму (НР) незалежно від країни походження, країни ввезення, конкретного виробника, тобто на загальній недискримінаційній основі. До цієї групи інструментів слід віднести автоматичне ліцензування, ліцензування і квотування імпорту (встановлення глобальних квот), заборони ввезення окремих товарів, митний, статистичний та інші види зборів, податки та акцизні збори, інші заходи.

Індивідуальні НТО мають вибірковий характер і діють стосовно конкретного товару чи товарної групи або суб'єкта торговельної операції. Ця група НТО охоплює заходи та засоби, які використовуються на базі двосторонніх відносин, зокрема, – добровільні обмеження експорту, індивідуальні імпорتنі квоти та ін. До цієї групи відносяться також захисні заходи, пов'язані з обмеженням «недобросовісної» ділової практики, антидемпінгові мита тощо. При цьому ступінь селективності нетарифних заходів є суттєво вищим, ніж у митного тарифу, що дозволяє державам створювати жорстко протекціоністський режим для окремих категорій товарів, торговельних партнерів чи країн. Причиною цього є те, що багато нетарифних обмежень діють як інструменти внутрішньої політики і не регламентуються міжнародними угодами та торговельними договорами.

Аналіз характеру НТО за напрямками впливу дозволяє виділити групу нетарифних обмежень антиімпортного спрямування, які орієнтовані на стримування припливу зарубіжних товарів на внутрішні ринки для захисту традиційних галузей національної промисловості, що виробляють неконкурентоспроможну продукцію та перебувають у процесі структурної перебудови.

До цієї групи відносяться нетарифні заходи, що безпосередньо застосовуються до імпорту з метою скорочення ввезення, реалізації та споживання на внутрішньому ринку товарів іноземного походження: кількісні обмеження імпорту, прикордонні та внутрішні податки, які здорожчують зарубіжні товари; заходи, що дискримінують перевезення іноземних товарів та іноземних перевізників, а також субсидії вітчизняним фірмам, які виробляють імпортозамінну продукцію.

Оцінюючи вплив нетарифних інструментів регулювання на економіку, спеціалісти вважають, що вони вочевидь знижують ефективність і зростання як економіки в цілому, так і зовнішньої торгівлі зокрема.

Загалом погоджуючись з цією позицією, все ж слід зауважити, що таке зменшення світового доходу спричинено появою в результаті використання даного інструментарію різних видів економічних втрат. Це можна підтвердити шляхом аналізу економічних наслідків введення НТО імпорту на прикладі технічних бар'єрів, зокрема, шляхом введення системи сертифікації продукції, що ввозиться в країну, на предмет її відповідності місцевим стандартам і нормам.

Вихідними умовами аналізу є наявність країни-імпортера визначеного товару, в якій існує внутрішнє виробництво цього товару S та внутрішній попит на цей товар D (рис. 4.2).

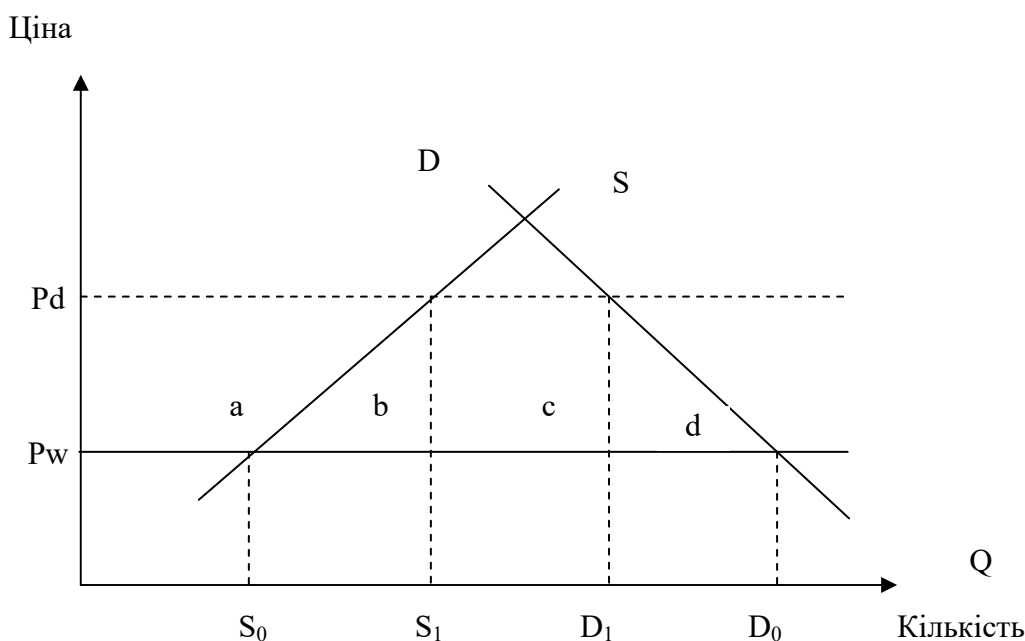


Рис. 4.2. Ефект від використання технічних обмежень на ввезення імпортного товару

У рамках вільної торгівлі внутрішня ціна на товар збігається зі світовою і дорівнює P_w . За даної ціни вітчизняні товаровиробники не можуть забезпечити існуючий попит на цей товар, тому його імпортують в обсязі, що дорівнює різниці між попитом і внутрішнім виробником, тобто $D_0 - S_0$.

Введення технічного обмеження на імпорт товару, приміром, сертифікації, зменшить його пропозицію. За діючого рівня ціни, що відповідає світовому, створюється розрив між пропозицією і попитом. Частина попиту на товар залишається незабезпеченою, що призводить до підвищення внутрішньої ціни до величини P_d (при цьому припускаємо, що введення технічного бар'єра не призведе до відповідної зміни світової ціни). Більш висока внутрішня ціна стимулює зростання національного виробництва до S_1 , при цьому імпорт скорочується до $D_1 - S_1$.

У результаті підвищення ціни споживачі втрачають доходи, які дорівнюють сумі площ секторів $(a+b+c+d)$. Вітчизняні виробники розширюють виробництво і реалізують товар за підвищеною ціною, внаслідок чого їх дохід складе площу сектора a . Вітчизняні органи, які здійснюють сертифікацію, отримують дохід за площею сектора c .

Таким чином, у даному прикладі застосування технічного бар'єра до імпортного товару призводить до чистих втрат економіки (площа трикутників $b+d$) і до перерозподілу доходів між населенням, виробниками та органами сертифікації. Населення втрачає свої доходи, які через ціну і технічний бар'єр перерозподіляються на користь виробників та органів сертифікації.

Проведений аналіз впливу технічних бар'єрів на економіку, а також дослідження результатів застосування інших НТО міжнародної торгівлі¹ дозволяють зробити висновок, що використання НТО дійсно обумовлює появу економічних втрат. На наш погляд, цей висновок можна обґрунтувати нижченаведеними аргументами:

- по-перше, такі втрати виникають через вплив НТО, який викривляє економічну реальність. Втрати доцільно поділити на: а) виробничі, що виникли внаслідок відхилення виробництва від оптимального обсягу в бік збільшення (площа трикутника b на рис. 4.2) і б) споживчі втрати, які виникли через суттєве зменшення споживання в результаті підвищення цін (площа трикутника d);
- по-друге, НТО деформують характер поділу ресурсів в економіці, затримуючи їх в неефективних видах діяльності і секторах, де граничний продукт ресурсів є нижчим за середній у господарській системі і звідки відбувався б їх вплив у сфері більш продуктивного застосування;
- по-третє, нетарифні інструменти мають перерозподільчий характер і суттєво деформують структуру доходів різних категорій населення. Цей перерозподіл є різним за формою і здійснюється в різних напрямках. У нашому прикладі завдяки застосуванню НТО підвищились доходи (виграші) для виробників за рахунок ще більшого скорочення добробуту споживачів при зниженні загального рівня доходів;
- по-четверте, через застосування нетарифних інструментів відбувається вплив ресурсів з господарської сфери до державного сектора, зокрема, при оплаті послуг державних органів за надані ліцензії, дозволи та ін., що спричиняє зменшення коштів у суб'єктів господарювання.

¹ Кругман П.Р. Международная экономика. Теория и политика : учебник / П.Р. Кругман ; пер. с англ. Н.Л. Фроловой и др. – М. : МГУ ; ЮНИТИ, 1997. – 769 с. – С. 200–210.

Отже, застосування нетарифних обмежень впливає на зменшення доходів від зовнішньої торгівлі. Так, за оцінками американських учених, якби були реалізовані домовленості, досягнуті в ході Уругвайського раунду щодо зниження нетарифних бар'єрів, то це могло б забезпечити приріст світового доходу впродовж 1995–2005 рр. на 200–300 млрд дол. США щорічно, у тому числі в країнах ЄС – на 61 млрд дол. США, колишніх соціалістичних країнах – на 37 млрд дол., США – на 36 млрд дол. і в Японії – на 27 млрд дол. США.¹

У той же час на рівні окремих країн за допомогою використання НТО, як правило, забезпечується оптимальне для національної економіки співвідношення надбань і втрат від здійснення зовнішньоекономічної діяльності та втручання держави у цю сферу, що позитивно впливає на стан національного господарства і добробут суспільства даної країни. Підтвердженням цьому є те, що жодна країна ще не відмовилась від застосування НТО як інструменту, який регулює зовнішню торгівлю. Навпаки, система нетарифних обмежень більшості країн постійно розвивається і наповнюється новими формами. Інструменти нетарифного регулювання все активніше використовуються державами для досягнення різноманітних цілей зовнішньої та внутрішньої політики.

Дослідження практики застосування НТО в Україні показало, що впродовж останніх 15 років, коли тривали перемовини щодо вступу в СОТ, в Україні створювалась та удосконалювалась правова база використання НТО відповідно до вимог цієї міжнародної організації. Вступ України в СОТ означав її приєднання до ряду угод, зокрема угоди щодо субсидій та компенсаційних заходів; угоди про антидемпінгові заходи; угоди про захисні заходи; угоди про технічні бар'єри в торгівлі; угоди про санітарні та фітосанітарні заходи.

Угодою про субсидії і компенсаційні виплати регулюються проблеми субсидування промисловості.

Правила СОТ забороняють надання субсидій, які негативно впливають на торгівлю, спотворюючи умови міжнародної конкуренції. Враховуючи це, серед субсидій, що надаються урядом промисловості, розрізняються заборонені (експортні субсидії, спрямовані на стимулювання використання власної продукції замість імпортованої) та такі, що в разі їх використання створюється підстава для застосування заходів, пов'язаних з компенсацією нанесеної шкоди.

У різні роки в Україні уряд надавав державну підтримку різним галузям промисловості – літако-, судно-, автомобілебудівній, космічній, вуглевидобувній, металургійній та ін. Державна підтримка надавалась у формі прямих субсидій підприємствам, надання пільг з оподаткування, пільгових тарифів на транспортні послуги тощо.

¹ Світова організація торгівлі. – Режим доступу : www.wto.org.

Потім режим державної підтримки було лібералізовано. Законами України про державну підтримку у галузях автомобілебудування, суднобудування, літакобудування запроваджувалася підтримка галузей в основному шляхом звільнення від імпортного мита на товари, матеріали і комплектуючі та оподаткування податком на додану вартість за нульовою ставкою.

У 2005 році переважна частина субсидій була скасована, передусім звільнення від сплати ПДВ, митних зборів на імпорт. Місцевими органами влади прийнято рішення про скасування до 1 січня 2008 року звільнення від сплати податку на землю для більшості галузей промисловості. З моменту вступу в СОТ (16 травня 2008 р.) і в подальшому Україна не використовувала заборонні субсидії.

Аналіз показує, що за масштабами використання та рівнем конфліктності одним з найважливіших інструментів НТО є антидемпінгове регулювання. Антидемпінгові заходи застосовуються проти іноземних постачальників при продажі товарів за нижчою ціною порівняно з їх вартістю. Проте нерідко під гаслом боротьби з демпінгом уряди обмежують ввезення товарів, ціни яких не є заниженими.

Безпосередніми цілями демпінгу може бути збільшення продажів або частки на ринку, встановлення контролю над ринком або відсторонення конкурентів, звільнення від надлишку товарних запасів тощо. Оскільки вигода від зовнішньої торгівлі складається з двох операцій – експорту та імпорту, то навіть при реалізації товару за демпінговою ціною, тобто за ціною, що не покриває витрати, підприємець має можливість придбати за кордоном товар, збут якого на внутрішньому ринку не лише компенсує йому втрати при експорті, але й забезпечить отримання значних прибутків. У цьому й полягає привабливість демпінгу для експортерів.

Демпінг порушує основний принцип розвитку міжнародної торгівлі – принцип справедливої конкуренції товаровиробників, що надає переваги найбільш ефективним з них. Саме тому демпінг забороняється і проти нього застосовується антидемпінгове мито на додаток до звичайного мита. Як правило, антидемпінгове мито за розміром значно перевищує митний тариф і часто має заборонний характер для постачальника товару.

Більшість нормативних актів щодо застосування антидемпінгових, компенсаційних та захисних заходів в Україні були прийняті у 1998 р. Вони в цілому гармонізовані до правил СОТ, хоч і мають ще деякі недоліки й потребують доопрацювання з метою забезпечення їх цілковитої відповідності. Зокрема, обсяг демпінгового імпорту, передбачений в українському законодавстві, є вищим за цей обсяг, передбачений правилами СОТ.

За даними Міністерства економіки України, за період з 1995 р. Україною було вжито 63 антидемпінгових заходи, що дозволяє віднести її до країн із середнім показником використання механізму антидемпінгу. У 2005 р. Україною було порушено антидемпінгові розслідування проти Польщі та Словацької Республіки стосовно імпорту деревностружкових ламінованих плит, у результаті якого встановлено антидемпінгове мито за ставкою відповідно 25,1% та 15,4% на термін до 01.03.2010 р. Вартість імпорту становить 39 млн дол. США за 2007 рік. Проти Білорусі, Італії, Бельгії, Фінляндії – стосовно імпорту гвинтових компресорних установок. За цим розслідуванням остаточне антидемпінгове мито встановлено на рівні 28,5% – для Білорусі, 29% – для всіх інших країн терміном до 26.10.2010 р. Тривають започатковані наприкінці 2005 р. антидемпінгові розслідування проти КНР. За результатами перегляду, дії остаточних заходів (з 22 липня 2006 р. до 22 липня 2007 р.) продовжено на 5 років. Остаточне антидемпінгове мито встановлено у розмірі 74,63%.

Продовжують діяти 14 антидемпінгових заходів проти товарів походженням: з Росії (5 заходів), Китаю – 4 заходи, Білорусі – 3 заходи, за якими Україна отримує антидемпінгове мито. Крім антидемпінгових, тривають 7 чинних спеціальних заходів, які стосуються різної продукції незалежно від країни походження (тканини бавовняні, полотна трикотажні, абразивні інструменти, руберойд, кулькові підшипники, лампи газорозрядні). До них застосовуються спеціальні мита та мінімальні ціни. Загальний об'єм імпорту складав у 2007 р. 104 млн дол. США.

Стосовно імпорту труб сталевих безшовних обсадних (30 млн дол. США у 2007 р.), то до нього застосовується спеціальна квота на імпорт в Україну, що становить 14504 тонн.¹

У 2008 р. порушені 3 антидемпінгові розслідування щодо імпорту в Україну шприців (походженням з Китаю, Іспанії, Німеччини, Великобританії); полотна ворсового і махрового (походженням з Китаю і Республіки Корея); молочної кислоти з Китаю. Загальна сума імпорту за 2007 р. становила 9,999 млн дол. США. Орієнтовно завершення розслідувань очікується впродовж травня-серпня 2009 року.

За цей період проти українських експортерів застосовувалися 74 антидемпінгових заходи, серед яких значна кількість була завершена без уведення відповідних заходів; за результатами 50 розслідувань було вжито відповідні антидемпінгові заходи або українська сторона взяла на себе добровільні обмеження щодо експорту своєї продукції.

¹ Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну : Закон України від 22.12.1998 р. № 332-XIV [зі змін., внес. законами України станом на 07.05.2008 р. на підставі № 252-17] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 1999. – № 11. – Ст. 78.

Станом на початок 2008 р. проти експорту товарів з України діють 32 заходи, в тому числі 28 антидемпінгових, застосовані передусім до хімічної і металургійної продукції. Розслідування були ініційовані впродовж 1993–2006 рр. США (7 розслідувань); ЄС – 6; Мексикою – 4, Росією, Аргентиною, Венесуелою – по 2. Білорусь започаткувала розслідування проти українського експорту карамелі. Загальна вартість поставок за імпортом склала 1064,8 млн дол. США.

Спеціальні заходи діють за ініціативи Російської Федерації (до поставлених електричних ламп, труб великого діаметру і склосітки для виробництва абразивних інструментів) і Туреччини (до поставок скла). Загальна вартість поставок становить 372,9 млн дол. США.

Нині проти експорту товарів з України проводиться 5 розслідувань стосовно таких товарів: зварні труби, трубки та профілі квадратного або прямокутного поперечного перетину із заліза або сталі (ЄС), поліамідна технічна нитка (Російська Федерація), труби нержавіючі (Російська Федерація), столові прибори (Російська Федерація), сталевий прокат (кутники) (Республіка Філіппіни).

Максимальна вартість поставок складала до моменту порушення розслідувань 83,6 млн дол. США.

Слід зазначити, що переважна більшість розслідувань стосується хімічної і металургійної продукції, яка становить основу українського експорту, є досить вразливою до кон'юнктурних коливань і потребує підвищення якості.

З багатьох нетарифних заходів найбільш вичерпні вимоги і правила регулювання в рамках СОТ встановлені для імпортного ліцензування. Цей вид НТО ґрунтується на правовій основі Угоди про імпортне ліцензування. Угодою визначається, що правила ліцензування мають бути нейтральними, а ліцензія має видаватись одним адміністративним органом. Процедури імпортного ліцензування мають відповідати вимогам ст. III ГАТТ (Національний режим стосовно внутрішнього обкладання і регулювання), а також ст. I ГАТТ (режим найбільшого сприяння). Всі ці процедури і режими ліцензування не повинні створювати перешкод для імпорту.

В Україні ліцензування експорту та імпорту застосовується відносно небагато кількостях та за обмеженою кількістю товарів. При цьому спеціальною постановою уряду затверджується перелік товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню. Приміром, такою постановою від 27 грудня 2008 року № 1123 затверджуються на 2009 р.:

- загальні обсяги квот товарів, експорт яких підлягає ліцензуванню (дорогоцінні метали);

- перелік товарів, експорт і імпорт яких підлягає ліцензуванню (фарби й папір для виготовлення бланків цінних паперів; матеріали та обладнання для виробництва дисків для лазерних систем зчитування);
- перелік озоноруйнівних речовин, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню. При цьому вказується перелік країн, до/з яких здійснюються ці операції та обумовленість видачі ліцензії погодженням з Мінприроди.

На наш погляд, ввезення озоноруйнівних речовин в Україну може бути пов'язане з намаганням уряду, за умов високого дефіциту бюджету, отримати додаткові кошти, не дуже переймаючись екологічною ситуацією. Це цілком відповідає політиці розвинених країн, які під тиском захисників довкілля знаходять шляхи зменшення навантаження на природу, вивозячи забруднюючі продукти до країн третього світу, а тепер і до збіднілої України.

Одну з найкрупніших груп НТО, яка справляє вагомий вплив на якісні характеристики товарів та їх конкурентоспроможність, утворюють технічні бар'єри в торгівлі та санітарні і фітосанітарні норми й заходи.

Стан системи технічного регулювання свідчить про технологічний процес будь-якої країни, конкурентоспроможність її продукції, а також про репутацію і технічну спроможність її виробників та оцінювачів відповідності. Ця система утворює своєрідний трикутник, основою якого є стандартизація та метрологія, серединою – оцінка відповідності, а вершиною – акредитація органів з оцінки відповідності, що гарантує технічну компетентність її оцінювачів.

Розвиток системи технічного регулювання характеризується поєднанням тенденцій до уніфікації та забезпечення гнучкості виробникам, які конкурують між собою. Якщо метрологія вже давно є предметом міжнародної уніфікації, то стандартизація, оцінка відповідності та акредитація органів з оцінки відповідності були ідентифіковані як технічні бар'єри в торгівлі лише в 70-х роках минулого століття із започаткуванням їхньої гармонізації.

В рамках СОТ було укладено Угоду про технічні бар'єри в торгівлі та Угоду про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, які надавали можливість усунути технічні перешкоди у міжнародній торгівлі, здійснити гармонізацію технічних вимог і процедур у різних країнах. Стандартизація продовольчих товарів на міжнародному рівні є компетенцією Кодексу Аліментаріус як спільної комісії ФАО і ВООЗ.

Виконанням вимог цих Угод будь-якою країною – членом СОТ робить її надійним та прогнозованим партнером для всієї світової спільноти. В Угоді про технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) визначено

міжнародні зобов'язання кожного члена СОТ щодо виконання умов доступу продукції на ринок. Предметом Угоди ТБТ є також дія технічних регламентів і стандартів, включаючи вимоги щодо пакування маркування та етикетування, а також процедури оцінки відповідності технічним регламентам і стандартам.

Останнім часом у сфері технічного регулювання посилилися такі тенденції:

- перехід від обов'язкового характеру стандартів до їх добровільного застосування; всі обов'язкові вимоги до продукції, процесів і послуг, які стосуються переважно безпеки, мають бути викладені у технічних регламентах;
- активне поширення міжнародних стандартів, включаючи вимогу розробляти, де можливо, технічні регламенти на основі відповідних міжнародних стандартів;
- відкритість та прозорість розробки стандартів і технічних регламентів на основі Кодексу ustalеної практики підготовки, прийняття та застосування стандартів (додаток 3 до Угоди про технічні бар'єри в торгівлі);
- заохочення обміну інформацією у сфері стандартизації;
- розширення процесів стандартизації від встановлення технічних вимог до продукції щодо розробки стандартів для процесів і систем, наприклад стандарти серії *ISO 9000* для систем управління якістю, стандарти серії *ISO 14000* для систем управління довкіллям, система аналізу ризиків і точок критичного контролю для виробництва продовольчих товарів, належна виробнича практика для виробництва лікарських засобів тощо.

Дослідженням виявлено: правова база і практика використання технічних стандартів в Україні є значно менш опрацьованими порівняно з іншими видами НТО, що гальмує її становлення як активного члена СОТ. Адже саме стандарти, технічні норми (регламенти) та процедури підтвердження відповідності, якщо вони не відповідають міжнародним аналогам, стримують розвиток міжнародної торгівлі, міжнародне співробітництво, спричиняють невиправдані втрати з боку виробників.

Низькі рейтинги України за конкурентоспроможністю (78-ме місце) та умовами ведення бізнесу (139-те місце) спричинені, зокрема, недоліками системи технічного регулювання: обов'язковим характером багатьох стандартів, що давно застаріли; зосередженістю на конкретних зразках продукції (еталонах) замість акцентування уваги на вимогах безпеки; суперечливістю і неузгодженістю нормативно-правової бази.

Правові та організаційні засади розробки і застосування національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності, а також основоположні принципи державної політики у цій сфері визначені Законом України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 1 грудня 2005 р., який був розроблений Держспоживстандартом спільно з американським експертом у рамках проекту технічної допомоги уряду США і в якому були максимально враховані принципи та положення Угоди про технічні бар'єри в торгівлі. Уже в травні 2007 р. згідно з рекомендаціями США були внесені зміни до зазначеного Закону, якими, зокрема, передбачено забезпечення пріоритетного застосування міжнародних стандартів, інструкцій або рекомендацій як основи для національних стандартів, технічних регламентів та процедур оцінки відповідності. Останні зміни у цей Закон вносились у квітні 2008 р. Зазначений Закон зробив більш зрозумілими багато питань, які були ускладненими в законодавчих актах минулих років. Однак усе ще не вирішена вимога щодо розділення функцій сертифікації та акредитації, що призводить до конфлікту інтересів.

Проведене у 2007 р. фахівцями Світового банку¹ опитування 2100 українських підприємців щодо функціонування системи технічного регулювання в Україні показало, що обов'язковими стандартами або технічними умовами у 2006 р. регулювалась діяльність 62% підприємств. На реєстрацію технічних умов підприємства витрачають півроку і більше, вартість процедури сягає в середньому 2 тис. дол. США, а в окремих випадках – значно більше. Загалом, за даними опитувань, при проходженні обов'язкових процедур технічного регулювання підприємці лише у 2006 р. витратили більше 120 млн дол. США. З огляду на складність виконання регуляторних процедур, монополізм Державної служби стандартизації та плутанину з її функціями, багато підприємців вдалося до корупційних схем, що в цілому погіршує бізнесове середовище в Україні, заважає залученню інвестицій.

Отже, надто директивний характер системи технічного регулювання в Україні, використання багатьох застарілих вимог, розпороченість функцій регулювання між різними державними органами не дозволяє Україні брати активну участь у міжнародних торговельних договорах і потребує реформування цієї системи.

¹ Технічне регулювання в Україні: як забезпечити розвиток економіки і захист прав споживачів / Міжнар. фін. корпорація: IFC. Група фін. банку, 2008. – Режим доступу :[www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/TR_Survey_UKR_2008/\\$FILE/0625+TRSurvey_Final_UKR.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/TR_Survey_UKR_2008/$FILE/0625+TRSurvey_Final_UKR.pdf)

Міжнародний досвід реформування системи технічного регулювання, апробований Польщею, Словаччиною, країнами Балтії та іншими (нині членами ЄС), свідчить, що найбільш доцільно використовуються ресурси цієї системи, коли вона зосереджується на потенційно небезпечній для суспільства і довкілля продукції. З цією метою застосовується модель управління ризиками (рис. 4.3).

Використовуючи цю модель, держава спрямовує ресурси контролю на високоризиковані сектори, продукція яких вимагає оцінювання відповідності третьою стороною. Водночас у секторах з низькими ризиками достатньо «фактичного» нагляду за добровільною декларацією відповідності виробника.

Для задіяння вказаної моделі необхідно:

- скоротити перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації;
- скасувати вимоги щодо відповідності усіх товарів стандартам;
- впровадити практику добровільного підтвердження відповідності на основі технічних регламентів (17 цих регламентів уже прийнято в Україні).

Оскільки технічне регулювання слугує інтересам державного і приватного секторів, підприємства України також повинні докласти значних зусиль, щоб бути спроможними виконувати свої зобов'язання в рамках реформованої системи технічного регулювання. У багатьох випадках підприємствам доведеться модернізувати виробничі процеси, більш активно включатись у розроблення стандартів. Ці зусилля допоможуть підприємствам істотно посилити свою конкурентоспроможність.

Наступні кроки у реформуванні технічного регулювання в Україні пов'язані з впровадженням принципів ринкового нагляду, який передбачає впровадження інспекції товарів на ринку поряд з існуючою інспекцією виробничого процесу.

Реалізація моделі управління ризиками та необхідних для цього заходів надасть змогу:

- зменшити адміністративний тягар на підприємства через скорочення частки підприємств, що повинні дотримуватися обов'язкових стандартів;
- підвищити конкурентоспроможність українських підприємств на внутрішньому і світовому ринках передусім за рахунок скорочення їх витрат на реєстрацію технічних умов;

Система технічного регулювання								
Обов'язкові вимоги				Обов'язкові вимоги відсутні				
Високий ризик			Середній ризик			Низький ризик		
Державний нагляд з використанням оцінювання відповідності третьою стороною, у т.ч. через угоду про взаємне визнання	Ринковий нагляд	Маркування національним знаком відповідності	Доринковий і ринковий нагляд	Декларація відповідності виробника або сертифікат від акредитованих органів	Маркування національним знаком відповідності	Декларація відповідності виробника. Ринковий нагляд	Добровільна оцінка і підтвердження відповідності третьою стороною	Маркування національним знаком відповідності

Рис. 4.3. Модель управління ризиками як основа функціонування системи технічного регулювання

Джерело. Технічне регулювання в Україні: як забезпечити розвиток економіки і захист прав споживачів : звіт Міжнар. фін. корпорації / IFC. Група фін. банку, 2008. – Режим доступу : [www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/TR_Survey_UKR_2008/\\$FILE/0625+TRSurvey_Final_UKR.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/TR_Survey_UKR_2008/$FILE/0625+TRSurvey_Final_UKR.pdf)

- збільшити асортимент продукції для споживачів і знизити ціни/тарифи;
- створити умови для проведення активної інноваційної політики у масштабах держави.

В Україні здійснюється робота щодо зменшення переліку продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації. Так, за даними Держспоживстандарту, впродовж 2005–2007 рр. з цього переліку було виключено 122 позиції продукції з низьким ступенем ризику. Водночас спеціалісти вважають, що одномоментне скасування сертифікації харчових продуктів в Україні призведе до різкого погіршення їх якості.

Слід зазначити, що Угодою про застосування санітарних і фітосанітарних заходів (*SPS*) сертифікація віднесена до санітарних, які кожна держава – член СОТ має право застосовувати для забезпечення безпеки життя та здоров'я громадян. Відповідно до міжнародних стандартів система перевірки і сертифікації харчових продуктів повинна застосовуватись всюди, де це необхідно, аби забезпечити відповідність харчових продуктів та систем їх виробництва вимогам, що гарантують споживачів від ризиків, які виникають як від самих харчових продуктів, так і від недобросовісної практики їх збуту.

Цим правом користуються країни – члени СОТ, зокрема Киргизстан, Китай, Індія, в яких існують переліки продукції, що підлягають обов'язковій сертифікації. В Європейському Союзі система захисту прав споживачів охоплює 84 органи із сертифікації харчових продуктів (в тому числі в Англії – 23, Німеччині – 10, в Іспанії – 10), висновки яких підвищують довіру населення до якості вітчизняних харчових продуктів.

Статтею 6 Угоди ТБТ рекомендується укладати угоди про взаємне визнання робіт із сертифікації, які розглядаються та укладаються з позиції взаємовигідних умов для двох країн з урахуванням їх імпортно-експортних можливостей. На сьогодні Україною, з дотриманням таких вимог, укладено 50 угод про співпрацю в галузі стандартизації, метрології та сертифікації з 35 країнами світу, в тому числі 11 міжурядових угод з країнами СНД про взаємне визнання робіт із сертифікації харчової продукції.

Зі скасуванням сертифікації харчових продуктів фактично нівелюються міждержавні угоди з країнами СНД, створюються умови для ввезення в Україну небезпечної, фальсифікованої, недоброякісної продукції невідомого походження за демпінговими цінами, що негативно вплине на економіку вітчизняних підприємств, які виробляють аналогічну продукцію, в призведе до скорочення робочих місць через недобросовісну конкуренцію, та, головне – до заподіяння шкоди здоров'ю споживачів.

Враховуючи це, конче необхідно працювати над створенням в Україні механізмів контролю якості харчової продукції з урахуванням практики ЄС і стандартів Кодексу Аліментаріус.

4.3. Податкові аспекти регулювання зовнішньої торгівлі

Практика світової торгівлі характеризується використанням, поряд з такими регуляторними інструментами, як митний тариф і нетарифні обмеження, непрямих податків – акцизу та податку на додану вартість (ПДВ).

Нині в розвинених країнах непрямі податки на споживання стали однією з основних форм оподаткування. Так, у Великобританії ПДВ за сумою надходжень до бюджету складає 17% всіх податкових зборів. Акцизами в цій країні обкладаються спиртні і тютюнові вироби, пальне, автомобілі. У Франції ПДВ формує 41,4% всіх податкових надходжень, його доповнюють акцизи на алкогольні напої, тютюнові вироби, окремі види автомобілів і літальні апарати. ПДВ у Німеччині приносить скарбниці 28% податкових надходжень, які також доповнюються акцизним збором. У США частина непрямих податків на споживання в останні роки складає 8–9% доходів федерального бюджету.¹

Зазвичай, значення цієї форми податкового стягнення підвищується, як у Великобританії, або має стійкий характер, як у Німеччині і США. Відмінності полягають, по-перше, в тому, що ці податки відносяться у США до податків штатів і місцевих податків, а у Великобританії та Німеччині – до загальнодержавних, по-друге, основний непрямий податок у США має форму податку з продажів, а в Німеччині та Великобританії – ПДВ, яким оподатковується широке коло товарів і послуг.

Серед дослідників дискутується питання щодо віднесення податків, які стягуються при переміщенні товарів через митний кордон, до самостійного методу регулювання зовнішньої торгівлі, або до митно-тарифного чи нетарифного регулювання. Так, окремі автори вважають, що податкова система доповнює митний тариф і перебирає на себе частину його функцій.² Більш того, саме тарифне регулювання може

¹ Міжнародне оподаткування : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / [Ю.Г. Козак, С.А. Матвеев, В.М. Сліп та ін.] ; за ред. Ю.Г. Козака. – К. : Центр навч. л-ри, 2003. – 549 с. – С. 34–41.

² Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб. [для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям и направлениям] / Валентина Васильевна Покровская. – М. : Юристъ, 1999. – 456 с. – С. 305.

бути повною мірою реалізоване лише в тісному взаємозв'язку з податковою системою. Інші автори вказують на належність податків до нетарифних методів регулювання зовнішньоторговельної діяльності та наголошують, що податки і збори, які стягуються при оподаткуванні міжнародної торговельної діяльності, відносяться до економічних нетарифних обмежень за класифікацією ЮНКТАД.^{1,2}

Слід зазначити: податки, які стягуються при ввезенні на митну територію держави товарів, визначаються за діючими класифікаціями міжнародних організацій з питань торгівлі як складові паратарифних методів, у складі цих методів непрямі податки визначаються як внутрішні (вирівнюючі) податки³ або як додаткові митні обкладання.⁴

Непрямі податки, якими обкладаються товари у сфері зовнішньої торгівлі, на нашу думку, слід розглядати як самостійні інструменти податкового регулювання, оскільки вони мають суттєві відмінності від мита і більш широкий спектр дії.

На відміну від мита, що теж виступає як непрямий податок, призначений виключно для регулювання зовнішньої торгівлі та реалізації торговельної політики країни стосовно її торгових партнерів, ПДВ і акциз мають незрівнянно більш широку сферу застосування, бо вони є одним з важливих інструментів регулювання всієї економіки країни в цілому, включаючи внутрішні і зовнішні її сектори. Податки й податкова система в цілому є основою економічних методів управління і забезпечення взаємозв'язків загальнодержавних інтересів з інтересами бізнесу.

Дослідження показує, що вплив податкової системи держави на стан і розвиток зовнішньої торгівлі є дуже суттєвим і може бути непрямим та специфічним. Непрямий вплив здійснюється в процесі

¹ Киреев А.П. Международная экономика: учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и спец. «Мировая Экономика»] / А.П. Киреев. – В 2-х ч. – М. : Междунар. отношения, 2000. – Ч. 1. Международная микроэкономика: Движение товаров и факторов производства. – 2000. – 415 с. – С. 83.

² Шишаев А.И. Нетарифное регулирование торговли товарами между Россией и ЕС / А.И. Шишаев // Внешнеэкон. бюл. – 1999. – № 8. – С. 7–17.

³ Основы таможенного дела : учеб. [для слушателей тамож. акад. и студентов вузов, осуществляющих подгот. специалистов по тамож. делу] / [А.В. Авдонин, А.А. Артемьев, Б.И. Безлепкин и др.] ; под общ. ред. В.Г. Драганова. – М. : Экономика, 1998. – 687 с. – С. 384.

⁴ Свинухов В.Г. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость : учебник / В.Г. Свинухов. – М. : Экономистъ, 2005. – 271 с. – С. 14.

податкового регулювання економічних процесів у внутрішній економіці. При цьому вплив на зовнішню торгівлю здійснюється через створення визначених умов діяльності експортерів та імпортерів, формування попиту на товари іноземного походження тощо.

Податкова система набуває специфічного впливу, коли податки як інструмент регулювання застосовуються безпосередньо до зовнішньоторговельних операцій чи спеціально використовуються як прихована форма протекціонізму.

Дослідження багатьох фахівців показують, що податкова політика завжди впливає на динаміку і структуру зовнішньої торгівлі. Так, якщо уряд проводить політику високих податків (наприклад, у рамках антиінфляційних заходів), то це призводить до скорочення внутрішнього попиту і обумовлює гальмування імпорту. Зниження рівня оподаткування сприяє розширенню внутрішнього попиту в цілому, в тому числі й на імпортні товари. Суттєвий вплив на всі сфери економіки справляє також загальне податкове навантаження.

Проблема визначення податкового навантаження є однією з дискусійних у теорії і практиці податкового регулювання. Вивчення історичного аспекту цієї проблеми свідчить про її глибоке коріння. Ще у XVIII ст. розпочались спроби визначити частку вільного доходу, яка могла бути спрямована на задоволення державних потреб без шкоди для економіки. За різними розрахунками, ця частка коливалась від 2/3 до 1/10 національного доходу залежно від обсягу і структури державних витрат.¹ А. Вагнер, узагальнюючи існуючі методи визначення потреб бюджету та їх співвідношення з національним доходом, дійшов висновку, що останнє залежить від економічної цінності державних послуг, міри сприяння розвитку продуктивних сил і величини вільного національного доходу, що залишається після задоволення найнеобхідніших матеріальних потреб населення.²

Під податковим навантаженням часто мається на увазі порівняння податкових ставок (середніх чи максимальних) різних податків у різних країнах. До таких розрахунків зазвичай включаються податок на додану вартість, податок на прибуток, податок на майно, прибутковий податок з фізичних осіб³ (табл. 4.6).

¹ Шаблиста Л.М. Податки як засіб структурної перебудови економіки / Л.М. Шаблиста ; відп. ред. В.І. Кононенко ; НАН України ; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2000. – 217 с. – С. 180.

² Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов : учеб. пособие [для студентов экон. специальностей вузов] / В.М. Пушкарева. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 252 с. – С. 192.

³ Фокин Ю. Налоговая нагрузка: проблемы и пути решения / Ю. Фокин, Е. Кирова // Экономист. – 1998. – № 10. – С. 52–59.

**Ставка основних податків в окремих країнах – членах ЄС
та Україні у 2006 р., %**

Країна	Податок на додану вартість	Податок на прибуток корпорацій	Податок з доходів фізичних осіб (максимальні ставки)	Внески на соціальне страхування*
Нідерланди	19,0	29,0	52,0	53,78
Франція	19,6	33,33	40,0	45,04
Італія	20,0	37,25	39,0	40,86
Німеччина	16,0	38,64	42,0	41,53
Австрія	20,0	25,0	50,0	42,2
Греція	19,0	29,0	40,0	33,65
Іспанія	16,0	35,0	45,0	37,83
Швеція	25,0	28,0	56,6	30,43
Великобританія	17,5	30,0	40,0	23,8
Угорщина	20,0	17,52	36,0	45,5
Польща	22,0	19,0	40,0	46,89
Чехія	19,0	24,0	32,0	47,5
У середньому по групі країн	19,43	28,81	42,71	40,75
Україна	20,0	25,0	15,0	41,21

Джерело. Social Security Programs Throughout the World: Europe 2006. – Режим доступу : <http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2006-2007/europe/index.html>

Примітка. *Внески на соціальне страхування охоплюють відрахування роботодавців і найманих працівників до соціальних фондів.

З наведеної таблиці можна зробити висновок: Україна належить до країн з помірним рівнем податкових ставок, включаючи ставки внесків до державних позабюджетних фондів – пенсійного і соціального страхування, що сплачуються у відсотках до фонду заробітної плати і характеризують особливі умови перехідного періоду щодо вирішення проблем соціального захисту населення. Виділяється лише ставка податку на доходи фізичних осіб. В Україні вона більше ніж у три рази нижча порівняно з країнами ЄС. Слід зазначити: в Україні

у 2004 р. максимальна ставка цього податку складала 40%, що було однією з причин приховування доходів від оподаткування. Це явище набуло значних масштабів і змусило законодавчо встановити (аналогічно з російською практикою) єдину ставку 13, а з 2007 р. – 15%.

На нашу думку, ставка податків сама по собі не дозволяє оцінити податкове навантаження на економіку країни.

З нашої точки зору, порівнювати рівень оподаткування в різних країнах за основною ставкою ПДВ некоректно ще й тому, що в багатьох країнах, попри відносно високу основну ставку, значна частина товарів, зокрема споживчих, оподатковується за зниженими ставками. Приміром, у Франції основна ставка складає 19,6%, але на товари й послуги першої необхідності вона не перевищує 5,5%. Товари культурного та побутового призначення обкладаються за ставкою 7%. При цьому за найвищою ставкою – 22% – оподатковуються предмети розкоші, автомобілі, парфумерія. Від ПДВ звільнені медицина й освіта, приватна викладацька діяльність, лікувальна практика і духовна творчість (література, мистецтво). В Україні ж усі товари і послуги обкладаються за єдиною ставкою 20%, що свідчить про значно вищий рівень оподаткування, особливо фізичних осіб, на яких не поширюється пільговий режим.

Методологічною основою аналізу податкового навантаження є загальна схема макроекономічного обороту, на якій ґрунтується система національних рахунків. Кругообіг доходів і витрат суб'єктів економіки пов'язаний зі стягненням податків на різних його стадіях – виробництва, утворення, розподілу і перерозподілу доходів.

У міжнародній системі національних рахунків застосовується класифікація податків залежно від бази оподаткування, що охоплює податки на продукти, на виробництво, на доходи і майно, а також квазіподаткові платежі – відрахування на державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення.

На кожній стадії кругообігу доходів, відображених в СНР, утворюються різні групи податків, сумарний обсяг яких, віднесений до узагальнюючого показника економічного розвитку – ВВП, дозволяє характеризувати рівень податкового навантаження на економіку (табл. 4.7).

Як видно з таблиці, загальний рівень податкового навантаження за роки перехідного періоду зростав з 41,3 у 1990 р. до 51,3% у 1996 р., або в 1,25 рази.

Динаміка податкового навантаження за стадіями економічного обороту в Україні у 1990–2007 рр.

у % до ВВП

Вид податків	1990	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<i>На стадії виробництва</i>															
Податки на продукти	16,8	18,0	15,8	14,6	15,4	16,9	18,9	16,1	12,3	11,3	10,6	9,6	12,3	13,1	12,2
Субсидії на продукти	-12,6	-7,7	-5,2	-3,0	-2,2	-1,7	-1,6	-0,9	-0,7	-0,4	-0,4	-0,3	-0,3	-0,3	-0,3
<i>На стадії утворення доходів</i>															
Податки на виробництво	4,2	7,2	8,6	10,4	7,2	5,2	2,0	2,6	2,8	2,3	2,3	2,0	1,9	2,0	1,8
Субсидії на виробництво	-	-0,1	-0,2	-0,2	-1,0	-1,2	-1,9	-1,0	-1,0	-1,0	-1,1	-1,1	-1,2	-1,3	-1,5
<i>На стадії розподілу і перерозподілу доходів</i>															
Податки на доходи, майно	14,3	15,2	12,1	11,7	10,8	10,1	8,5	9,7	9,3	9,0	10,1	8,6	9,3	9,1	9,6
Внески на соціальне страхування	6,0	10,9	13,4	14,6	13,8	14,4	12,8	10,1	10,1	11,8	11,5	13,5	13,1	13,9	12,4
Разом чистих податків (за винятком субсидій)	28,7	43,5	44,5	48,2	44,0	43,7	38,6	36,5	32,8	33,0	33,0	32,3	35,1	36,5	34,2
Податкове навантаження (без урахування субсидій)	41,3	51,3	49,9	51,3	47,2	46,6	42,2	38,5	34,5	34,4	34,5	33,7	36,6	38,1	36,0

Джерело. Розраховано автором за даними Національних рахунків України за 1990–2007 рр. / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу до ресурсу : www.ukrstat.gov.ua

З 1998 р. спостерігалось зниження цього рівня до 34,4 у 2002 р. і 33,7% у 2004 р. У 2005–2006 рр. загальна частка податків (без урахування субсидій) почала зростати до 36,6 і 38,1% ВВП. У 2007 р. відбулось зниження частки податків до 36,0%.

Показники податків, віднесених до ВВП, самі по собі не можуть дати відповіді про вагомість податкового тягаря. Для цього необхідно досліджувати у динаміці зміну цих показників порівняно з іншими країнами, з урахуванням тих економічних, політичних та соціальних факторів, що її породжують (табл. 4.8). Як видно з таблиці, Україна відноситься до країн із середнім рівнем податкового навантаження.

Загальні податкові надходження (разом з внесками до соціальних фондів) в окремих країнах ЄС та України

Країна	1995	2000	2005	2006
Нідерланди	40,2	39,9	37,9	39,5
Франція	42,7	44,1	43,8	44,2
Італія	40,1	41,8	40,6	42,3
Німеччина	39,8	41,9	38,7	39,3
Австрія	41,3	42,8	42,0	41,8
Іспанія	32,7	33,9	35,6	36,5
Великобританія	35,6	37,6	36,6	37,4
Угорщина	41,6	38,5	37,4	37,2
Польща	37,1	34,0	32,8	37,8
Чехія	36,2	33,8	37,1	36,2
У середньому по групі	39,08	39,97	39,24	39,2
Україна	49,9	38,5	36,6	38,1

Джерело. Taxation trends in the European Union: Data for the EU Member States and Norway / European Commission, 2008. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DU-08-001/EN/KS-DU-08-001-EN.PDF; Україна (за даними табл. 4.7).

Слід зазначити, що наведені у табл. 4.7 податки за стадіями економічного обороту є основними за обсягом, але не єдиними, що утворюють податковий тягар. За методологією СНР¹, до цього тягаря належать усі доходи (або всі витрати за рахунок цих доходів) сектора загального державного управління. Крім безпосередньо податків, до податкового тягаря додаються отримані доходи від власності, зокрема дивіденди, які держава отримує на свою частку акцій у вартості державних підприємств, а також суми вилучених у них прибутків, рентні платежі за видобуті нафту і газ, інші поточні трансферти, отримані з інших секторів, а також доходи від споживання основного капіталу установ і закладів бюджетної сфери, який у минулому був створений за рахунок державних доходів. Загальна сума отриманих доходів сектора загального державного управління, віднесена до ВВП, розглядається в системі національних рахунків як частка перерозподілу ВВП через бюджет. За нашими розрахунками, частка перерозподілу ВВП через бюджет зростала, починаючи з 2002 р., і складала у 2004 р. 40,8%, у 2005 р. – 42,3%, у 2006 р. – 42,6%, у 2007 р. – 41,9%.

¹ Система национальных счетов 1993. Комиссия Европейских сообществ / Евростат ; Международ. валют. фонд ; Орг. экон. сотрудничества и развития ; Всемир. банк. – Брюссель ; Люксембург ; Вашингтон ; Нью-Йорк ; Париж, 1998. – 724 с.

В Україні середній рівень оподаткування складається за умов, коли багато платників ухиляються від сплати податків, в економіці функціонують збиткові підприємства, частина суб'єктів господарювання має заборгованість зі сплати податків, а обсяг пільг з оподаткування зівставний із сумою податкових надходжень до бюджету.

У СНР податки визначаються за методом нарахування (на відміну від касового методу, що застосовується у бюджетному обліку). При цьому податкові пільги враховуються за сальдовим методом. Вказане цілком відповідає реаліям розвинених ринкових економік, під які формувалась методологія національного рахівництва.

У країнах з розвиненими ринковими відносинами податкові пільги, як правило, уніфіковані, стандартизовані та знаходяться на мінімальному рівні. У цих країнах не допускають порушень платіжної дисципліни, не використовують податкову політику на шкоду прозорості ціноутворення та з метою створення умов для недобросовісної конкуренції.¹

Основними чинниками, що формують податкове навантаження, є податкові пільги, податкова заборгованість, а також усе ще значні збитки збиткових підприємств (рис. 4.4).

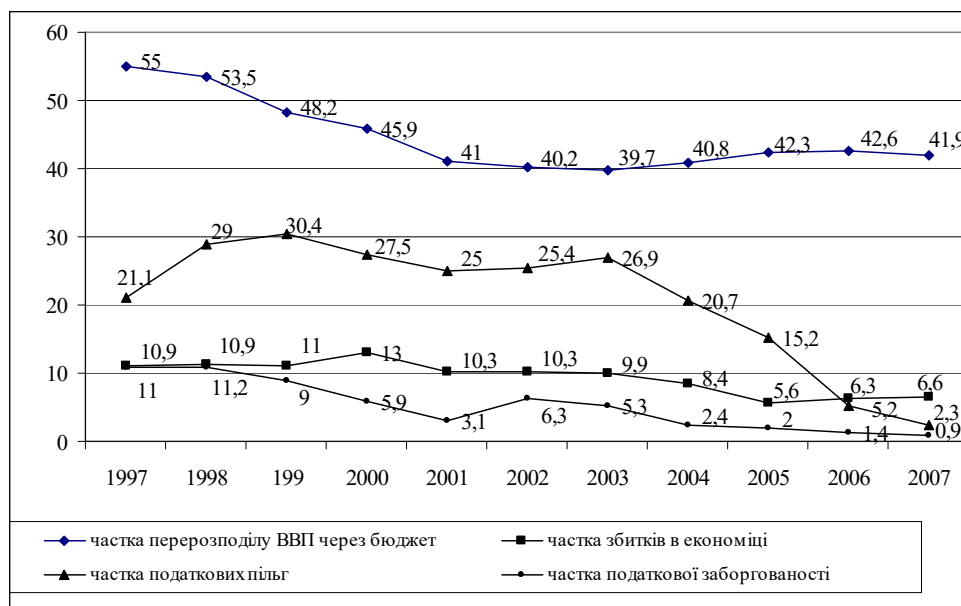


Рис. 4.4. Податкове навантаження в Україні як частка перерозподілу ВВП через бюджет та основні чинники його формування (у відсотках до ВВП)

Джерело. Меламед М.Я. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал / М.Я. Меламед // Вісн. НБК. – № 5. – 2005. – С. 24–33 ; № 6. – 2005. – С. 18–27. 2004–2007 рр. – розрахунки автора за даними Держкомстату та М-ва фінансів України.

¹ Меламед М. Валовий внутрішній продукт України та його податковий потенціал / М. Меламед // Вісн. НБУ. – 2005. – № 6. – С. 18–43.

Як видно з рисунка, лише податкові пільги впродовж 1998–2004 рр. складали від 50 до 68% загальної величини ВВП, що перерозподілялось через бюджет, кумулятивний обсяг пільг був удвічі більшим, ніж податкові надходження до бюджету. Однак, уже з 2002 року, в Україні було прийнято низку законів, спрямованих на реформування податкової системи та зниження податкового навантаження.

Стратегічна мета цих реформ полягала у створенні умов для подальшої інтеграції України у світову співдружність. Для цього окреслювались пріоритети у розвитку податкової системи, передусім, підвищення чіткості та однозначності податкових законів; розширення бази оподаткування шляхом скасування пільг, що надаються окремим галузям і територіям; максимальне зближення принципів податкового і бухгалтерського обліків; гармонізація податкового законодавства з принципами і директивами Європейського Союзу.

Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про державний бюджет України на 2005 рік» від 25 березня 2005 року № 2505-IV та деякими іншими законодавчими актами України розв'язано деякі невирішені проблемні питання у податковій сфері, зокрема, були усунуті галузеві пільги та пільги для суб'єктів господарської діяльності, зареєстрованих у спеціальних економічних зонах, територіях пріоритетного розвитку та технологічних парках. Це відобразилось у зменшенні впливу частки пільг на податкове навантаження з 50,7% у 2004 році до 35,9% у 2005 р. та до 12,2% у 2006 р. і до 5,5% у 2007 р.

За даними оперативного обліку ДПА України, податкова заборгованість станом на 01.01.2005 р. становила 18% від загальної суми податкових надходжень. Надалі заборгованість перед бюджетом зменшилась до 1,4% ВВП у 2006 р. і 0,9% ВВП у 2007 р. Найбільш істотним чинником усе ще залишається збитковість підприємств, сума збитків яких навіть зростає – з 5,6% у 2005 р. до 6,3% ВВП у 2006 р. і 6,6% ВВП у 2007 р.

Дія вказаних чинників створює нерівні умови господарювання, в результаті чого частина підприємств, що сплачує податки, відчуває їх важкий тягар.

Світовий досвід з оподаткування вказує: існує макроекономічна залежність між рівнем оподаткування та економічним зростанням: чим вищий рівень податкових вилучень, тим нижчі темпи економічного зростання. І навпаки, менше податкове навантаження супроводжується збільшенням можливостей для економічного зростання як на мікро-, так і на макрорівні. На рис. 4.5 наочно видно, що динаміка ВВП в Україні обернено пропорційна зміні частки податків у ВВП.

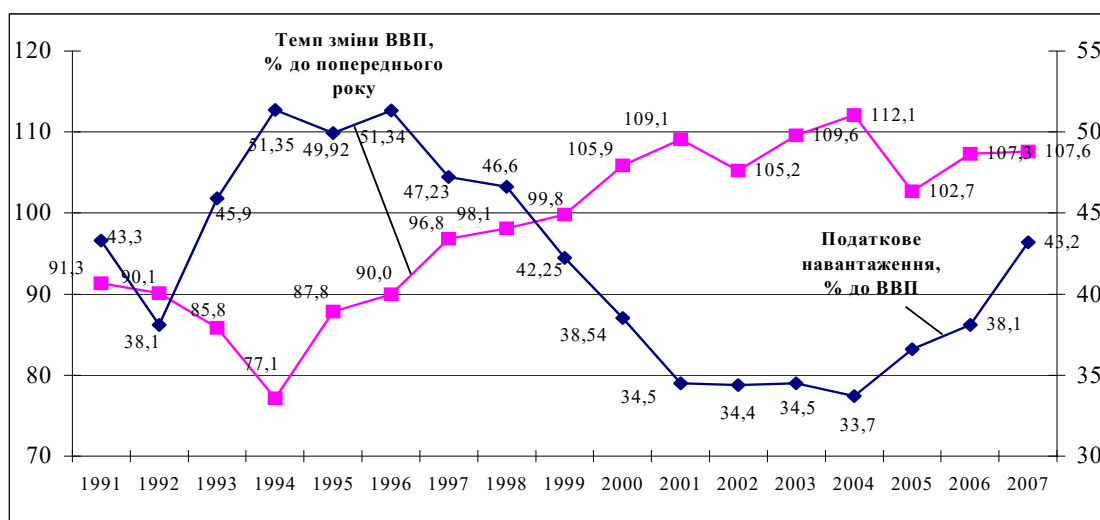


Рис. 4.5. Податкове навантаження та економічне зростання в Україні

Джерело. Національні рахунки України за 1990–2007 рр. / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Значну частку податкових надходжень Україна отримує від оподаткування імпорту. Фінансове обкладання імпорту формується за рахунок ввізного мита і непрямих податків – ПДВ й акцизного збору, а також інших податків на міжнародну торгівлю та зовнішні операції (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

Обсяги і структура оподаткування імпорту в Україні

Показник	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Податок на додану вартість із ввезених товарів, млн грн, %	1934 57,2	2886 59,1	3766,3 61,2	6787,9 70,4	9471,3 70,2	12005 70,6	23027 77,2	31898 79,6	41685,6 77,1
Акцизний збір із ввезених товарів, млн грн, %	210,4 6,2	441,3 9,0	446,8 7,3	493,3 5,1	587 4,4	612,8 3,6	598,9 2,0	1050,8 2,6	1326,1 2,5
Ввізне мито, млн грн, %	850,1 25,1	1393 28,5	1759,8 28,6	2143,7 22,2	2992,4 22,2	4015,3 23,6	6006,5 20,1	6972,7 17,4	9588,9 17,7
Інші податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, млн грн, %	386,5 11,4	161,9 3,3	178,2 2,9	214,8 2,2	438 3,2	360 2,1	195 0,7	130,8 0,3	1494,9 2,8
Усього, млн грн	3381	4882	6151,1	9639,7	13489	16994	29827	40053	54095,4
% до імпорту	5,3	5	5,6	8,4	9,1	8,8	13,3	14,9	14,85
Імпорт у фактичних цінах, млн грн*	63669	97643	109924	114501	147525	193120	223555	269200	364373

Джерело. Розроблено автором за даними Міністерства фінансів України. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua ; Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Примітка. *Показник імпорту у гривнях – за даними національних рахунків за 1999–2007 рр.

Сукупна частка податків з імпортованих товарів та мита по відношенню до обсягу імпорту зросла з 5,3% у 1999 р. до 14,9% у 2007 р., або майже в 3 рази, і складає у сумі податкових надходжень до бюджету близько 34% (у 1999 р. – 11,9%).

Непрямі податки, що сплачуються при переміщенні товарів через митний кордон, характеризуються передусім залежністю від динаміки імпорту. Крім цього, обсяг податків зростає завдяки удосконаленню податкової системи за рахунок зменшення пільг. Питома величина податків у розрахунку на один долар США імпорту збільшилась з 0,26 грн у 1999 р. до 0,82 грн у 2007 р. Розрахунки показують, що зростання обсягу податків з імпорту за вказаний період у 16 разів сформувалося завдяки збільшенню вартісного обсягу ввезення товарів у 5 разів і питомої величини податків, що припадала на вартісну одиницю імпорту, – у 3,2 рази. Неоднаково складалась пропорція розподілу непрямих податків із ввезених і вітчизняних товарів. Так, якщо у 1999 р. в структурі надходжень ПДВ і акцизу стягнення їх з вітчизняних товарів складали 77%, а з імпортних – 23%, то у 2003 р. пропорція була оберненою – з вітчизняних стягувалось 25%, з імпортних – 75% непрямих податків, у 2007 р. ці частки були майже однаковими (рис. 4.6).

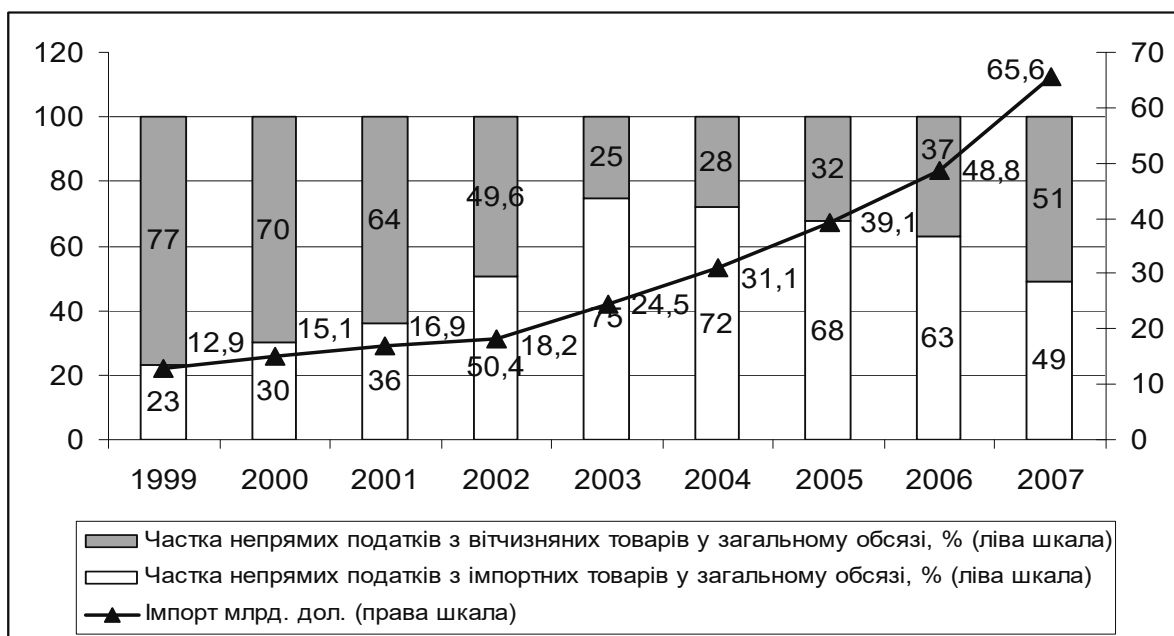


Рис. 4.6. Динаміка імпорту та пропорції розподілу непрямих податків із ввезених та вітчизняних товарів, %

Стягнення податків при імпорті товарів має на меті вирівнювання умов реалізації імпортних та вітчизняних товарів на внутрішньому ринку. При цьому, як свідчить світова практика, ставка податків, що стягується з імпортних товарів, не перевищує ставок оподаткування аналогічних товарів вітчизняного виробництва, тобто до товарів іноземного походження застосовується національний режим непрямого оподаткування. Це відповідає вимогам ст. III ГАТТ до податків і зборів, які стягуються у зв'язку з наданням права на торгівлю імпортними товарами: вони не повинні перевищувати податки і збори, якими оподатковуються аналогічні товари вітчизняного походження. Завдяки цьому не створюються дискримінаційні умови для імпортних товарів. Отже, така вимога ГАТТ вказує на можливість застосування внутрішніх податків і зборів (ПДВ та акцизу) як компенсаційного засобу і забороняє їх використання як інструмента протекціонізму.

Застосування непрямих податків, як правило, створює додаткові бар'єри на шляху імпортних товарів, однак ці засоби дозволяють забезпечити умови для справедливої конкуренції вітчизняних та іноземних товарів на національному ринку.

На відміну від митного тарифу, податкові інструменти у сфері зовнішньої торгівлі не є предметом міжнародного регулювання, вони знаходяться в компетенції національних органів влади, що робить податкове регулювання більш гнучким.

Приміром, це дозволяє застосовувати деякі пільги для стимулювання імпорту необхідних виробникам товарів. Так, за чинним законодавством в Україні звільнено від сплати акцизного збору імпорт комплектуючих виробів, які використовуються у виробництві вітчизняних транспортних засобів. На нашу думку, доцільно було б, з метою сприяння розвитку сучасних виробництв, поширити цю пільгу на комплектуючі вироби для інших видів машин і устаткування, в тому числі для виготовлення сільськогосподарської техніки з високими якісними характеристиками та відповідним рівнем комплектності.

Деякі різницями є деякі функції мита і непрямих податків, хоча фіскальна функція більш притаманна останнім. Спектр функції цих податків, що реалізуються у ЗЕД, порівняно з митом, звужений: це функція вирівнювання умов конкуренції та фіскальна. При цьому особливості визначення бази оподаткування іноземних товарів сприяють підвищенню фіскального значення непрямих податків. Наприклад, при оподаткуванні імпортного товару ПДВ до податкової бази включається величина мита та акцизу, а до бази визначення акцизу включається величина мита. В результаті з імпортного товару стягується більша сума податків, аніж з аналогічного вітчизняного.

Крім того, розрив у часі між сплатою непрямих податків з імпортованих товарів, що стягуються при перетині митного кордону, та вітчизняних, які стягуються при продажу, надає значні переваги національним виробникам, оскільки прискорюється їх грошовий обіг.

Практика непрямого оподаткування зовнішньоторговельних операцій побудована таким чином, аби запобігти подвійному оподаткуванню товарів в країні-експортері та країні-імпортері. З цією метою застосовується метод звільнення, на якому ґрунтується податкове регулювання прикордонної торгівлі більшості розвинених країн. Цей метод полягає в наданні виключного права стягувати непрямі податки при здійсненні зовнішньоторговельних операцій країні-імпортеру. Товари, що експортуються, звільняються від сплати непрямих податків, передусім від ПДВ, акцизів, податків з продажів у країні походження. Це положення закріплено в угоді СОТ щодо субсидій та компенсаційних заходів, яка передбачає звільнення товарів, що експортуються, від податків та зборів, які застосовуються до аналогічних товарів, призначених для внутрішнього ринку. Повернення таких податків і зборів при експорті не розглядається як експортна субсидія.

Дослідження впливу податків на економіку країн з високою експортною квотою, до яких належить Україна, показує, що оподаткування експорту за нульовою ставкою обумовлює необхідність компенсування податкових втрат за рахунок оподаткування імпорту, що створює проблеми, коли країна є чистим експортером.

Як свідчить практика, відшкодування ПДВ експортерам стає важким тягарем для бюджету. За даними Міністерства фінансів України, обсяг бюджетного відшкодування ПДВ у 2004 р. складав майже 12 млрд грн, що дорівнювало обсягу надходжень цього податку із ввезених на територію України товарів.

У 2005 р. сума відшкодування ПДВ уже перевищувала 13,3 млрд грн (57,8% обсягу податків з імпорту), у 2006 р. – 15 млрд грн, або майже половину обсягу цього податку із ввезених товарів, у 2007 р. – 18,8 млрд грн (47%), у 2008 р. – 34,4 млрд грн (55%). Експортні податкові втрати недостатньо компенсуються надходженнями від оподаткування імпорту через наявність податкових пільг. Тому доцільно було б застосувати нульову ставку ПДВ на експорт селективно, зокрема, експортерам інноваційної продукції. Складнощі і втрати, пов'язані з використанням ПДВ, змушують шукати шляхи його удосконалення або відмовлятися від тих елементів механізму справляння ПДВ, які найбільше завдають клопоту державі. Зокрема Китай, який нині став одним з найбільших світових експортерів, передбачає зменшити відшкодування ПДВ експортерам, а надалі – відмовитися від нього.¹

¹ Регентов Д. Смена приоритетов / Д. Регентов // Эксперт. – 2003. – № 39. – С. 40–41.

Отже, непряме оподаткування у зовнішньоторговельній сфері шляхом використання ПДВ і акцизного збору порівняно з митним тарифом має переваги. Оскільки ці податки є прерогативою держави, то забезпечується можливість змінювати податкове законодавство в країні, підвищувати ставки внутрішніх податків, ускладнювати методи їх стягування, враховувати зміни кон'юнктури ринку, що робить податкову систему більш гнучким засобом конкурентної боротьби, ніж мита. Саме тому, на нашу думку, зі зниженням рівня митного тарифу посилюється значення податкової системи як методу регулювання зовнішньої торгівлі.

Дослідження положень Митного кодексу України стосовно митних режимів та практики їх застосування дозволило виявити недоліки податкового законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності. За Митним кодексом, звільнення від оподаткування товарів, що реекспортуються, регулюється виключно податковими законами України, в яких операції з реекспорту прирівнюються до звичайного експорту, у зв'язку з чим застосування цього режиму призводить до втрат обігових коштів підприємств, оскільки здійснені платежі їм не повертаються. Це суперечить міжнародним нормам і потребує доопрацювання та уточнення податкового і митного законодавства України.¹

У податковому законодавстві України відсутні норми про часткове оподаткування товарів, що тимчасово ввозяться та не увійшли до переліку повністю звільнених від оподаткування товарів. Це робить непривабливими лізингові та інші комерційні операції, які нині оподатковуються за повною ставкою ПДВ.

Відсутні також у податковому законодавстві норми про цілковите або часткове звільнення від оподаткування товарів, що повертаються в Україну після здійснення операцій з їх переробки за межами митної території України. Це стосується, передусім, ремонту, включаючи гарантійний за актами рекламації.

На практиці оподаткування продуктів переробки, що ввозяться на митну територію України, здійснюється зі сплатою ввізного мита, акцизного збору та ПДВ на загальних підставах, як при звичайному імпорті таких товарів. У зв'язку з цим вітчизняні підприємства, які попередньо імпортували товари в Україну для ремонту (у тому числі гарантійного), повертаючи їх в Україну, повторно сплачують мита, акцизний збір та ПДВ. Враховуючи, що ремонту підлягають, як правило, окремі складові частини, зазначене призводить до подвійного оподаткування й тих частин, що повертаються в Україну в незмінному стані.

¹ Мельник Т. М. Митні режими: проблеми застосування в Україні / Т.М. Мельник // Сучас. пробл. інновац. розв. держави : матеріали III наук.-практ. конф., Д., 29–30 жовт. 2008 р. – Д. : ПДАБА, 2008. – 6 т. – С. 96–99.

На сьогодні в Україну ввезено значну кількість високотехнологічного обладнання, устаткування, військової техніки, для ремонту яких в Україні відсутні належні умови, або ремонт повинен здійснюватись в умовах виробника. Тому вказана ситуація з оподаткуванням товарів, що повертаються в Україну після ремонту за її межами, призводить до дискримінації українських підприємств і створює передумови для використання ними нелегальних схем вивозу товарів з України для ремонту.

Отже, аналіз митних режимів дозволяє зробити висновок: податкове законодавство України не враховує особливостей оподаткування залежно від обраного митного режиму, а законодавство про митні режими відрізняється несистемністю, що не дає змоги суб'єктам підприємницької діяльності користуватись перевагами, які надаються кожним окремим митним режимом. Це скорочує кількість операцій у відповідних митних режимах та призводить до тінізації схем здійснення ЗЕД.

Вирішити це питання можна шляхом внесення змін і доповнень до Митного кодексу України щодо визначення механізму адміністрування податків та зборів при застосуванні кожного з митних режимів з урахуванням світової практики і законодавства країн, що є членами СОТ. При цьому одночасно мають бути внесені й зміни до законів України з питань оподаткування із зазначенням, що оподаткування при переміщенні товарів через митний кордон України регулюється з урахуванням положень Митного кодексу України.

Таким чином, податкова система загалом і податки як важіль регулювання економіки спричиняють суттєвий вплив на економіку. В разі значних відхилень поведінки платників податків від вимог законодавства цей вплив стає деструктивним, створює додаткові проблеми для держави, що свідчить про необхідність подальшого удосконалення податкової системи. Необхідно переглянути пільги і максимально їх скоротити, знизити ставки ПДВ до 17%, диференціювати їх рівень залежно від характеру та соціальної значущості оподатковуваної продукції (товари широкого вжитку, зокрема, для дітей, людей похилого віку, інвалідів – за нижчою ставкою, предмети розкоші – за вищою).

4.4. Валютний курс та напрями його впливу на динаміку зовнішньоторговельних операцій

За умов високого рівня відкритості економіки вагомим значення набуває визначеність валютно-курсової політики, оскільки валютний курс спричиняє суттєвий вплив на економіку через формування цін та є одним із шляхів, за яким зовнішній світ впливає на внутрішні економічні процеси.

Якщо проблеми оптимізації валютного регулювання достатньо опрацьовані світовою наукою і практикою стосовно високорозвинених країн з розвиненими фінансовими ринками та стратегіями реагування на екзогенні шоки, то стосовно країн з перехідною економікою і недостатньо розвиненими фінансовими ринками у багатьох працях наголошується на невирішеності цих проблем.

Основними завданнями валютного регулювання є організація системи курсоутворення, захист та забезпечення необхідного ступеня конвертованості національної грошової одиниці; регулювання платіжної функції іноземної валюти та регламентація поточних операцій платіжного балансу.¹

Валютне регулювання здійснюється в рамках і засобами валютної політики держави, що виступає як сукупність довгострокових та короткострокових заходів, спрямованих на створення оптимальних умов функціонування національної валютної системи. Дослідження показує, що головними об'єктами впливу валютної політики є обмінний курс та валютні обмеження, для регулювання яких використовуються відповідні інструменти (рис. 4.7).

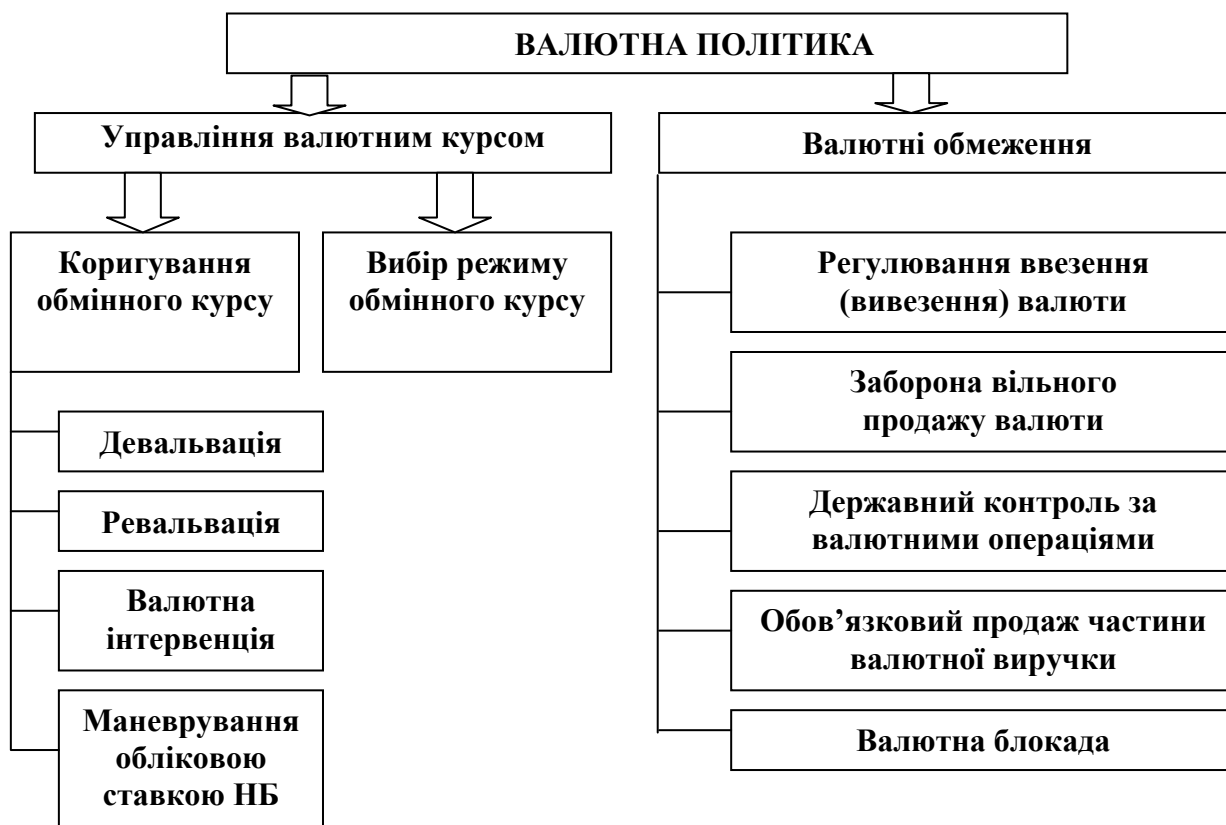


Рис. 4.7. Складові валютної політики та засоби регулювання

¹ Ющенко В.А. Валютне регулювання : навч. посіб. / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. – К. : Знання ; КОО, 1999. – 359 с. – С. 79.

Оскільки для розвитку зовнішньої торгівлі як інструмент формування сприяючих чи гальмуючих умов для здійснення експортних та імпорتنих операцій переважне значення має валютний курс, головна увага в цій роботі приділяється аналізу валютної політики саме стосовно управління обмінним курсом.

Політика управління цим курсом полягає в обґрунтуванні вибору режиму обмінного курсу та його змін залежно від стану і потреб розвитку економіки, а також коригування обмінного курсу, спрямоване на забезпечення національних інтересів у відносинах країни із суб'єктами зовнішнього світу, зміну курсу національної валюти з метою зміни відносних внутрішніх цін товарів, що експортуються.

Інструментами коригування обмінного курсу є девальвація чи ревальвація, валютна інтервенція, маневрування обліковою ставкою національного банку.

Девальвація курсу національної валюти зазвичай означає його зниження відносно курсів іноземних валют. При цьому вирішується завдання переорієнтації витрат покупців з іноземних товарів на національні, зростання експорту, скорочення імпорту, що дозволяє покращити торговельний баланс, забезпечити його нульове чи позитивне сальдо. Завдяки девальвації національні товаровиробники отримують переваги у вигляді підвищення цінової конкурентоспроможності їх продукції на зовнішніх ринках.

Однак позитивний ефект заниженого обмінного курсу має обмежений період дії, оскільки жодним чином не впливає на оновлення технологічних процесів, які могли б зумовити підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників. І навпаки, за умов зростання попиту на метали, продукцію хімічної промисловості та інші сировинні й низькотехнологічні продукти, девальвація спричинила консервацію відсталої неефективної структури виробництва в Україні.

Девальвація, сприяючи експорту продукції, призводить до подорожчання імпорتنих товарів не лише споживчого, але й інвестиційного призначення. Використання у виробництві вітчизняної продукції дорогої імпоротної сировини і комплектуючих спричиняє подорожчання вітчизняної продукції, яка призначалась для внутрішнього ринку і на експорт, що знижує її цінову конкурентоспроможність.

Ревальвація, навпаки, означає підвищення курсу національної валюти порівняно з іноземними, здорожчує експорт та сприяє здешевленню імпорту, погіршує торговельний баланс країни.

Ревальвація обмінного курсу впливає на збільшення купівельної спроможності населення, а через це – на піднесення виробництва, особливо у секторах, орієнтованих на внутрішній ринок. Водночас

ревальвація призводить до здешевлення імпортованих компонентів виробничого проміжного споживання, знижуючи витрати виробництва, що зумовлює підвищення попиту на продукцію і збільшення обсягу виробництва.

Валютні інтервенції розглядаються як інструмент цілеспрямованого короткострокового, разового, часто миттєвого впливу на валютний курс шляхом продажу чи купівлі значних партій іноземної валюти, що спричиняє зменшення чи збільшення попиту на валюту і, відповідно, зміни її ціни.

Валютні інтервенції, які здійснюються національним банком, належать до ринкових методів регулювання попиту та пропозиції на валютному ринку. Можливість реалізації цього методу залежить від наявних у країні валютних резервів.¹ Слід зазначити, що валютні інтервенції вважаються ефективними лише у короткостроковому періоді, оскільки в довгостроковому вони можуть викривлювати співвідношення між попитом і пропозицією, які обумовлені фундаментальними чинниками економічного розвитку.

Маневрування обліковою ставкою, або дисконтна політика національного банку, використовується з метою регулювання обмінного курсу та платіжного балансу шляхом впливу на міжнародний рух капіталів і динаміку внутрішніх кредитів, грошової маси, цін, сукупного попиту.

Політика валютних обмежень ґрунтується на сукупності норм і правил щодо обмеження операцій з іноземною валютою та валютними цінностями, які встановлюються в законодавчому та адміністративному порядку. Ця політика набуває форми регулювання ввозу і вивозу валюти, переказів, заборони вільного продажу валюти, державного контролю за валютними операціями, обов'язкового продажу державі частини валютної виручки експортерами. Валютна блокада як форма валютних обмежень виступає, до того ж, як найбільш дискримінаційний засіб валютної політики.

Основний механізм, що дозволяє порівнювати між собою параметри економічного розвитку різних країн, а також здійснювати торговельні операції на міжнародних ринках – обмінний курс. Обмінний курс в різноманітних своїх визначеннях найбільш повно характеризує рівень і динаміку цін на товари та послуги в країні порівняно із закордонними. Обмінний курс є головною ланкою, що пов'язує економіку держави з іншими країнами. На відміну від великої кількості

¹ Ющенко В.А. Валютне регулювання : навч. посіб. / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. – К. : Знання ; КОО, 1999. – 359 с. – С. 63.

інших цін в економіці, обмінний курс відзначається більшою гнучкістю і миттєво реагує на будь-які економічні та навіть неекономічні зміни. Це пов'язано з низкою чинників макроекономічного, структурного і кон'юнктурного характеру, які впливають на обмінний курс, зокрема, реальне зростання ВВП, рівень інфляції, зовнішній борг, дефіцит державного бюджету, дефіцит платіжного балансу, імпорتنі мита, пропозиція грошей, а також внутрішній і зовнішній попит, інфляційні очікування, політична нестабільність тощо.

Із вказаних чинників безпосередньо впливає на рівень і динаміку обмінного курсу, передусім, стан платіжного балансу, зокрема, поточні операції балансу – експорт та імпорт товарів і послуг, доходи від інвестування та сальдо отриманих і переданих трансфертів. Дефіцит поточних операцій балансу вказує на низьку конкурентоспроможність національних товарів та послуг на світових ринках і більшу привабливість іноземних, а також на формування умов для підвищення курсу національної валюти. Позитивне сальдо платіжного балансу характеризує процеси формування кредитних можливостей країни та зниження курсу її валюти по відношенню до іноземних валют.

Збільшення грошової маси в обігу, підвищення темпів інфляції та інфляційні очікування призводять до підвищення курсу національної валюти і часто спричиняють фінансові кризи, особливо за умов спаду виробництва, зниження темпів зростання ВВП.

Зростання виробництва, внутрішнього попиту та продуктивності праці спричиняє підвищення обмінного курсу. В цьому ж напрямі діють імпорتنі мита і квоти. Експортні мита і квоти, навпаки, при зростанні викликають зниження курсу, а при зниженні – його підвищення.

Рівень попиту та пропозиції є основними ринковими чинниками, які формуються під впливом сезонності потреб у валюті імпортерів і притоку валютної виручки від експортерів, попиту на валюту з боку населення, політичних чинників. Крім того, на рівень попиту і пропозиції валюти впливає рівень інфляції в країні, темпи економічного зростання, доходи населення та ін.

Джерелом пропозиції іноземної валюти є доходи від експорту, джерелом попиту на неї – витрати на імпорт. В основі попиту на іноземну валюту для оплати товарів і послуг є як ціна самої валюти, так і співвідношення цін на однакові товари в різних країнах (відносна ціна).¹

¹ Киреев А.П. Международная экономика : учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая Экономика»] : в 2-х ч. – М. : Междунар. отношения, 1999. – Ч. 2. Международная микроэкономика: Открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 1999. – 488 с. – С. 64–65.

Отже, внутрішня економіка країн знаходиться під впливом світової економіки, передусім, завдяки таким ціновим параметрам, як світові ціни на експортні товари та обмінний курс.

Рівень обмінного курсу оцінюється низкою показників, які різною мірою і з різних сторін характеризують співвідношення цін в країні та за кордоном. До них належать: номінальний обмінний курс, паритет купівельної спроможності валют, рівень відносних цін.

За законом єдиної ціни та за умов досконалої конкуренції товар, що є об'єктом міжнародної торгівлі, повинен мати в різних країнах однакову ціну, якщо вона відображена в одній і тій самій валюті.¹

Це означає, що ціна товару всередині країни мусить приблизно дорівнювати світовій ціні з урахуванням номінального обмінного курсу.

Таким чином, обмінний курс у номінальному вираженні розглядається як фактична ціна однієї валюти в одиницях іншої, що формується на даному ринку і стосується конкретного товару – об'єкта міжнародної торгівлі.

Однак транспортні витрати та різні бар'єри для зовнішньої торгівлі, неоднакові уподобання споживачів у різних країнах, жорсткість цін у валюті даної країни спричиняють формування різних цін на аналогічні товари в різних країнах. Крім того, на цей процес впливає різна за гостротою конкуренція на ринках різних країн, різні умови та ставки непрямого оподаткування.

Саме тому закон єдиної ціни теоретично може діяти за умов, коли товари, що виробляються в різних країнах, є абсолютно взаємозамінними. Але через дію вищезазначених чинників та недосконалу взаємозамінність товарів, вироблених в різних країнах, ці товари мають низку відмінностей, які спричиняють утворення різних за рівнем внутрішніх і зовнішніх цін на аналогічні товари.

За теорією паритету купівельної спроможності, загальний рівень цін у країні пов'язаний із загальним рівнем цін за кордоном через обмінний курс таким чином, що купівельна спроможність певної кількості грошей є однаковою в країні і за кордоном.² Тобто, на відміну від номінального обмінного курсу, паритет купівельної спроможності (ПКС) валют, або купівельна сила валюти оцінюється кількістю валюти однієї країни в одиницях валюти іншої країни, необхідної для придбання на ринках обох країн однакового товару чи послуги.

¹ Кругман П.Р. Международная экономика. Теория и политика : учебник / П.Р. Кругман ; пер. с англ. Н.Л. Фроловой и др. – М. : МГУ ; ЮНИТИ, 1997. – 769 с. – С. 400.

² Економіка України: потенціал, реформи, перспективи / Н.-д. екон. ін-т. ; за ред. В.Ф. Бесєдіна, Н.Ю. Гончар. – У 5 т. – К., 1996–1998. – Т. 3. Макроекономічна політика, прогнозування і державне регулювання економіки. – 1996. – 439 с. – С. 379.

З теорії паритету купівельної спроможності випливає, що обмінний курс змінюється настільки, аби компенсувати різницю в динаміці цін у різних країнах, тобто він визначається відношенням рівня цін всередині країни до рівня цін за кордоном.

Принципова відмінність визначення обмінного курсу за теорією єдиної ціни і теорією ПКС полягає в тому, що у першому випадку основою обмінного курсу є ціна одного і того самого товару в кількох країнах; у другому – співвідношення рівня цін на всі товари у цих країнах.¹ При цьому порівняння цін товарів здійснюється шляхом формування кошиків аналогічних товарів, які використовуються споживачами різних країн.

Рівень відносних цін є величиною, обернено пропорційною до ПКС. Він визначається як співвідношення цін в двох країнах, яке складається за умови вільного обміну валют та відсутності трансакційних витрат, коли за однакову кількість валюти в різних країнах можна придбати різну кількість товарів.²

Співвідношення зовнішніх і внутрішніх цін може бути визначене на основі коефіцієнта паритетного курсу, тобто співвідношення курсу національної валюти за паритетом купівельної спроможності та номінального обмінного курсу. Цей коефіцієнт дозволяє порівнювати цінові переваги однієї країни з іншою.

Аналіз методів визначення обмінного курсу на основі паритету купівельної спроможності показує, що існує проблема виміру загального рівня цін у країні та за кордоном. Проте дуже складно визначити однакові за товарною структурою кошики товарів, які використовуються споживачами двох країн, оскільки існують особливості соціально-культурного та економічного розвитку країн, відмінності в традиціях і структурі споживання. Тому оцінка обмінного курсу на основі ПКС має обмежене застосування.

Більш практичне значення теорія ПКС набуває, коли порівнюються не абсолютні рівні цін, а їх відносні величини, показники їх динаміки порівняно з попереднім чи базовим періодом. За цим методом обмінний курс поточного року визначатиметься як цей показник у базовому році, помножений на індекси цін в країні і за кордоном, які характеризують зміну цін за визначений період.

¹ Киреев А.П. Международная экономика : учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая Экономика»] : в 2-х ч. – М. : Междунар. отношения, 1999. – Ч. 2. Международная микроэкономика: Открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 1999. – 488 с. – С. 86.

² Илларионов А. Реальный валютный курс и экономический рост / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 24.

Зазвичай для розрахунку використовуються індекси споживчих цін у двох країнах, індекси цін виробників або дефлятор ВВП.

Враховуючи викладене, доходимо висновку, що динаміка обмінного курсу залежить від зміни відносних цін, тобто від співвідношення цін у двох країнах. Для її визначення застосовується показник реального обмінного курсу (РОК), який відображає зміну рівня цін в одній країні порівняно з рівнем цін в іншій, оцінену через номінальний обмінний курс.

Індекс реального обмінного курсу виступає як оцінка динаміки номінального курсу з урахуванням співвідношення темпів інфляції в обох порівнюваних країнах. Якщо темп інфляції в країні перевищує зарубіжний, то реальний обмінний курс національної валюти буде перевищувати номінальний.

Дослідженнями ряду вчених, зокрема, П. Кругмана, М. Обстфелда, А. Ілларионова, І. Крючкової та ін. і світовою практикою доведено, що зміни реального обмінного курсу суттєво впливають на економіку країни, оскільки цей показник характеризує динаміку внутрішніх цін порівняно з рухом цін у тій країні, до валюти якої котирується національна валюта.

Якщо держава спроможна забезпечити зростання реального обмінного курсу у відповідних умовах, то це сприятиме структурній перебудові національної економіки, модернізації виробничого апарату. Від підвищення цього курсу виграють імпортери, а також населення, яке може придбавати більш дешеві імпортні товари, і держава у зв'язку із зростанням доходів бюджету і зменшенням боргового тягаря. Від зниження реального обмінного курсу виграють експортери, для яких суттєво поліпшуються умови торгівлі. Однак зниження цього курсу призводить до консервації неефективної структури економіки та експорту.

Підвищення реального обмінного курсу можна досягти шляхом застосування таких інструментів, як обмеження експорту капіталу, підвищення цін і тарифів на продукцію та послуги природних монополій (у тому числі для ліквідації деформації в структурі внутрішніх цін), підвищення мінімуму оплати праці.¹

Номінальний і реальний курси валют стосовно двох країн можуть набувати різновекторної динаміки. Номінальний курс валюти може стабільно знижуватись, при цьому реальний – в окремі періоди зростати. Це пов'язано з урахуванням різних в країні та за кордоном темпів інфляції. Якщо цей темп в країні перевищує темп інфляції в іншій країні, то реальний обмінний курс національної валюти буде вищим за номінальний.

¹ Ілларионов А. Реальный валютный курс и экономический рост / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2002. – № 2. – С. 24.

Оскільки зовнішньоекономічні відносини країни не обмежуються однією країною-партнером, розрахунки реального обмінного курсу доповнюються визначенням реальних курсів валют країн, що є основними торговельними партнерами даної країни.

Численними дослідженнями доведено: важливими показниками динаміки обмінного курсу країни стосовно країн – торговельних партнерів є індекси ефективних курсів – відповідно номінального та реального.

Номінальний ефективний валютний курс (НЕВК) є індексом, розрахованим за співвідношенням між національною валютою та валютами країн – торговельних партнерів, зваженими на питому вагу цих країн у валютних операціях даної країни.

Номінальний ефективний обмінний курс (НЕОК) відображає зміни обмінного курсу країни порівняно зі змінами курсів національних валют «корзини» партнерів з експорту з урахуванням питомої ваги кожного з них у сумарному обсязі їх експорту. Це дозволяє визначити НЕВК як зважений торговельний валютний індекс, який характеризує усереднену динаміку руху курсу національної валюти, скориговану відповідно до темпів інфляції по відношенню до валют основних торговельних партнерів.¹

Якщо співвідношення реальних обмінних курсів стосовно різних валют доповнюється їх зважуванням за часткою відповідних країн у зовнішньоторговельному обороті даної країни, то можна отримати показник реального ефективного обмінного курсу (РЕОК).

Індекс РЕОК є основним показником, що характеризує динаміку і напрями руху курсів основних валют. Він відображає зміну внутрішніх цін та обмінних курсів даної країни щодо валют країн – торговельних партнерів з урахуванням інфляції у цих країнах. Динаміка РЕОК ілюструє відносну зміну цін товарів даної країни на зовнішніх ринках.² Це означає, що РЕОК може характеризувати цінову конкурентоспроможність країн на світовому ринку. Якщо РЕОК підвищується, то конкурентні позиції країни на світовому ринку погіршуються: експорт

¹ Киреев А.П. Международная экономика : учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая Экономика»] : в 2-х ч. – М. : Междунар. отношения, 1999. – Ч. 2. Международная микроэкономика: Открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 1999. – 488 с. – С. 44.

² Киреев А.П. Международная экономика : учеб. пособие [для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» и специальности «Мировая Экономика»] : в 2-х ч. – М. : Междунар. отношения, 1999. – Ч. 2. Международная микроэкономика: Открытая экономика и макроэкономическое программирование. – 1999. – 488 с. – С. 47.

стає дорожчим і обсяги його зменшуються, імпорт дешевшає й зростає. При зниженні РЕОК конкурентні позиції країни покращуються (посилюються): експорт дешевшає і зростає за обсягом, імпорт дорожчає й зменшується. Цінова конкурентоспроможність є оберненою до РЕОК.¹

Динаміка РЕОК, визначеного на базі індексу споживчих цін, свідчить про його ревальвацію у роки економічної кризи (1995–1999) та сприяючу девальваційну траєкторію у роки економічного піднесення в Україні (2000–2004) (рис. 4.8).

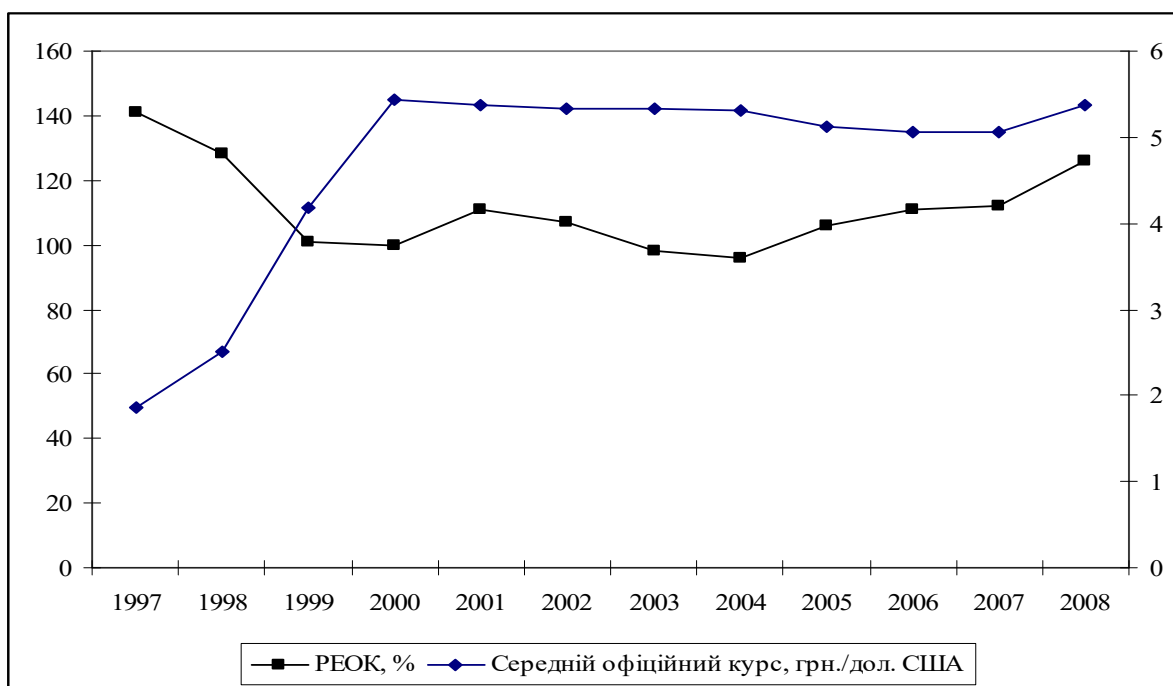


Рис. 4.8. Динаміка номінального і реального ефективного обмінного курсу гривні

Джерело. Розроблено автором за даними Національного банку України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua; Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

При цьому формування девальваційної динаміки РЕОК відбувалося не за рахунок номінального знецінення гривні, як це спостерігалось у 1998–1999 рр., а завдяки нижчому рівню інфляції порівняно з країнами – торговельними партнерами України та підтримці стабільного номінального курсу гривні, яка була прив’язана до долара і девальвувала разом з ним. Цим самим забезпечувались умови для прискореного економічного розвитку України.

¹ Крючкова І.В. Структурні чинники розвитку економіки України / Ірина Володимирівна Крючкова ; відп. ред. Б.Є. Кваснюк ; НАН України ; Ін-т економіки та прогнозування. – К. : Наук. думка, 2004. – 316 с.

Але вже у 2005 р. погіршились умови для українського експорту та суттєво зріс імпорт. Зростаюча динаміка РЕОК упродовж 2005–2008 (I півріччя) років вплинула на уповільнення темпів зростання експорту та стимулювання нарощування імпорту. Водночас переважне зростання імпорту підштовхувалось також активізацією внутрішнього попиту завдяки зростанню доходів населення та розширенню банківського кредитування юридичних і фізичних осіб.

Статистика свідчить: якщо у 2000 р. обсяг кредитів складав 11,6% ВВП, то у 2003–2004 рр. – більше 25%, а у 2007 р. – майже 60% ВВП. При цьому динаміка кредитів для фізичних осіб у 1,5–1,8 раза перевищувала підвищення кредитів для підприємств. Це призвело до зменшення сальдо торговельного балансу України вже в кінці 2005 р. і формування його від’ємної величини у 2006 р. і в подальші 2007–2008 рр., яка зростала відповідно з 6,7 млрд дол. США до 11,3 і 18,5 млрд дол. США (рис. 4.9).

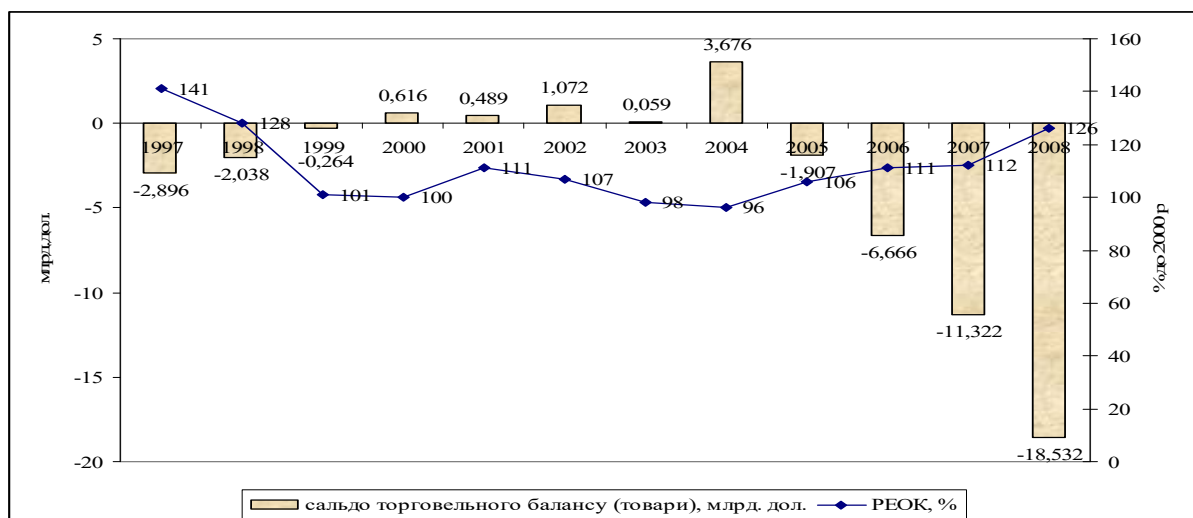


Рис. 4.9. Динаміка РЕОК гривні та сальдо торговельного балансу України

Джерело. Розроблено автором за даними Національного банку України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua; Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Вагомим чинником укріплення РЕОК в цей період було зростання інфляції в Україні більш високими темпами, ніж це спостерігалось у країнах – торговельних партнерах. За цих умов погіршувалась цінова конкурентоспроможність українського експорту як через різке падіння попиту на основні види української продукції на зовнішніх ринках, так і через значне перевищення інфляції над динамікою номінального обмінного курсу (рис. 4.10).

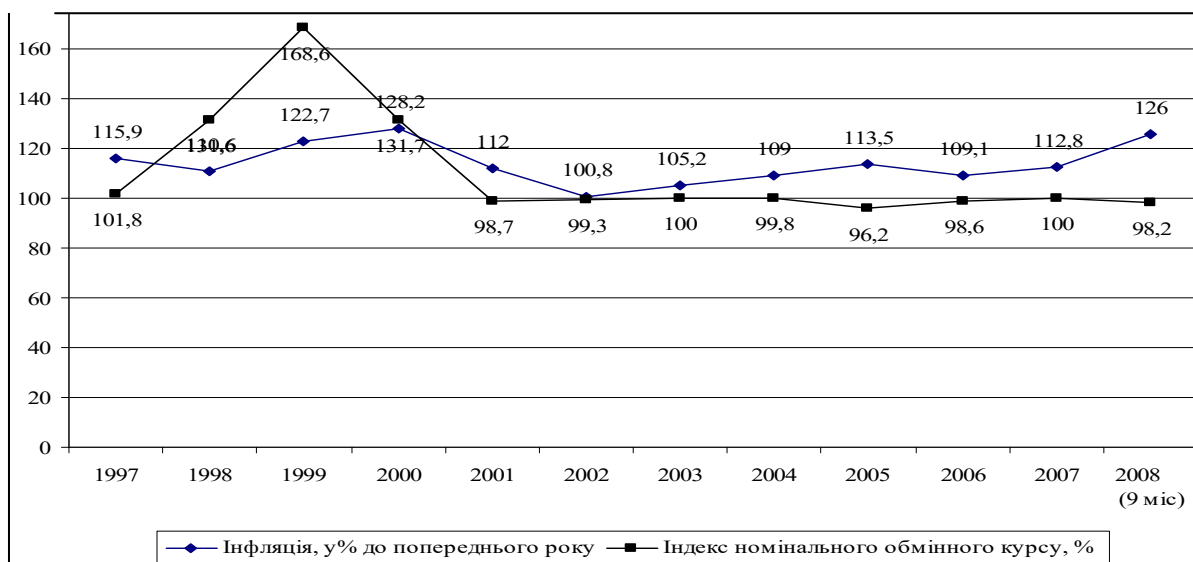


Рис. 4.10. Динаміка номінального обмінного курсу та інфляції, %.

Джерело. Розроблено автором за даними Національного банку України. – Режим доступу : www.bank.gov.ua; Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

За дослідженнями Інституту економіки і прогнозування НАН України, вже з 2004 р. інфляція стала основним чинником зниження цінової конкурентоспроможності економіки України. У березні 2008 р. саме інфляційна складова зумовила зниження цінової конкурентоспроможності на 33,3%, у той час як курсова складова зумовила її зростання на 15,8%. В результаті зниження цінової конкурентоспроможності за цей період склало 17,5%.¹

Ефективність застосування обмінного курсу як інструмента зовнішньоторговельної політики зростає, коли зміни номінального обмінного курсу зумовлюють відповідні зміни реального обмінного курсу. Умовою стійкого зниження реального обмінного курсу, необхідного для стимулювання експорту, є номінальна девальвація. Спада динаміка реального обмінного курсу спрямована на лібералізацію зовнішньоторговельних операцій, що відповідає вимогам СОТ.

Залежно від потреб стимулювання імпорту високих технологій за умов необхідності стимулювання експорту доцільно, на нашу думку, дослідити можливість більшої орієнтації валютної політики на євро або на валютний кошик (євро-рубль чи євро-долар), що може протидіяти укріпленню реального курсу національної валюти.

¹ Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 9.

Для опрацювання можливих змін валютної політики з метою нормалізації торговельного балансу у праці досліджено вплив змін офіційного курсу НБУ грн/дол. США та реального ефективного обмінного курсу на динаміку експорту й імпорту України в цілому, а також на темпи зміни експорту України в ЄС та імпорту в Україну з ЄС. Інформаційна база дослідження охоплює часові ряди вказаних показників за 1996–2008 рр. у помісячному розрізі. При цьому враховувалось, що макроекономічні показники, які утворюють часовий ряд, як правило, залежать від 4 типів факторів:

- довгострокових, що формують загальну (у тривалій перспективі) тенденцію в зміні аналізованої величини $x(t)$. Як правило, ця тенденція описується за допомогою деякої невинядкової монотонної функції $f_{tr}(t)$, аргументом якої є час, тобто за трендом;
- сезонних, які формують періодично повторювані коливання аналізованої величини в певну пору року. Оскільки ця функція $f_s(t)$ повинна бути періодичною (з періодами, кратними «сезонам»), у її аналітичному вигляді беруть участь гармоніки (тригонометричні функції), періодичність яких, як правило, обумовлена змістовною сутністю сезонів;
- циклічних (кон'юнктурних), що формують зміни аналізованої ознаки та обумовлені дією довгострокових циклів економічної або демографічної природи (хвилі Кондратьєва, демографічні «ями» і т. п.). Результат дії циклічних факторів описується за допомогою невинядкової функції $f_c(t)$;
- випадкових (нерегулярних), які не піддаються прогнозуванню та реєстрації. Їхній вплив на формування значень тимчасового ряду $f_r(t)$ й обумовлює стохастичну природу елементів. У роботі здійснено спробу пов'язати стохастичні коливання експорту та імпорту з коливаннями обмінних курсів.

Аналіз трендової, сезонної і випадкової компонент часового ряду та кореляція проводились за допомогою стандартної комп'ютерної програми MS Excel «Аналіз даних».

Оскільки динаміка розвитку експорту та імпорту України протягом досліджуваного періоду (1996–2008) була висхідною, то впливом циклічних факторів, на наш погляд, можна знехтувати. Таким чином, у загальному вигляді модель формування даних (при адитивній структурній схемі впливу факторів) має вигляд:

$$x(t) = f_{tr}(t) + f_s(t) + f_r(t) \quad (4.1)$$

де $x(t)$ – часовий ряд, що досліджується.

Якщо припустити, що випадкові коливання експорту чи імпорту пов'язані саме зі зміною обмінного курсу, то кореляція між часовими рядами обмінних курсів та рядом, отриманим як різниця досліджуваного часового ряду з трендом і сезонністю, має бути близькою до 1, тобто:

$$Korel(x(t) - f_{tr}(t) - f_s(t); f_r(t)) \rightarrow 1 \quad (4.2)$$

Результати розрахунку тісноти кореляційного зв'язку між динамікою експорту й імпорту та індексами реального ефективного і номінального обмінного курсів за 1996–2008 рр. наведені в табл. 4.10.

Таблиця 4.10

Коефіцієнти кореляції між показниками експорту та імпорту у фізичному і грошовому вимірі та обмінними курсами валют

	Індекс реального ефективного обмінного курсу	Індекс номінального обмінного курсу
Темпи зміни експорту у фізичних одиницях	-0,08	-0,09
Темпи зміни експорту, за вартістю	0,00	0,01
Темпи зміни імпорту у фізичних одиницях	-0,05	-0,08
Темпи зміни імпорту, за вартістю	0,06	0,09
Темпи зміни експорту до країн Європи у фізичних одиницях	-0,2	0,02
Темпи зміни вартості експорту до країн Європи	-0,03	-0,03
Темпи зміни імпорту до країн Європи у фізичних одиницях	-0,07	-0,07
Темпи зміни вартості імпорту до країн Європи	-0,19	0,12

З таблиці видно, що кореляція між показниками дуже слабка або відсутня. Спроби побудови різноманітних комбінацій вхідних, вихідних даних та їх групування (за роками, місяцями, в абсолютних і відносних величинах, приведення параметрів до базового року, застосування часового зсуву від 1-го до 3-х місяців між досліджуваними величинами), виявлення довгострокових тенденцій, сезонності та їх усунення, – не вплинули на збільшення тісноти кореляційного зв'язку. Лише в четвертому кварталі 2008 р. внаслідок стрімкої девальвації гривні на 30–60% кореляційний аналіз виявив значимий зв'язок (коефіцієнт кореляції склав -0,50 та -0,64) між зміною обмінних курсів і зменшенням обсягів імпорту та експорту до ЄС (табл. 4.11).

**Коефіцієнти кореляції між зміною експорту, імпорту з країни/
в країни ЄС та обмінним курсом валют за IV квартал 2008 р.**

	Експорт у фізичному вимірі	Імпорт у фізичному вимірі	Експорт у грошовому вимірі	Імпорт у грошовому вимірі
Офіційний курс грн/євро	0,02	-0,47	-0,10	-0,15
Офіційний курс грн/дол. США	-0,23	-0,64	-0,40	-0,38
Реальний ефективний обмінний курс	-0,50	-0,13	-0,47	-0,24

Це дозволяє стверджувати: при стрімкій зміні обмінного курсу та досягненні ним певної порогової величини, курс гривні став одним з визначальних чинників, що мали вплив на формування динаміки експорту та імпорту в четвертому кварталі 2008 р., коли ознаки кризи в Україні були підсилені початком світової фінансової кризи. Разом з тим, низькі коефіцієнти кореляції в довгостроковому періоді свідчать про безпосередню відсутність лінійного зв'язку між динамікою обмінних курсів, обсягами експорту та імпорту у фізичному і вартісному вимірах та їх змінами. Це означає, що на формування величини показників обсягу експорту та імпорту має вплив комплекс різних чинників, у тому числі й обмінні курси, та нелінійна форма зв'язку між ними.

Для знаходження функціональної залежності обсягів експорту та імпорту у фізичному і грошовому вимірі від курсу гривні до євро та долара США застосовано математичний апарат нейронних мереж¹ і загальнодоступну аналітичну платформу *Deductor* (www.basegroup.ru). Автокореляційний аналіз дозволив виявити часовий лаг між змінами цих показників, який складав 12 місяців (дод. М). Тобто на обсяги експорту та імпорту поточного місяця мають суттєвий вплив відповідні помісячні обсяги попередніх 12 місяців. Тому в якості вхідних параметрів нейромережі були вибрані дані за попередні 12 місяців. Як показало моделювання, найбільш адекватною виявилась двошарова нейронна мережа з чотирма нейронами в кожному шарі.

¹ Исследование нечетких нейронных сетей в задачах макроэкономического прогнозирования / Ю.П. Зайченко, Фатма Севае, К.М. Титаренко, Н.В. Титаренко // Систем. дослідж. та інформ. технології. – 2004. – № 2. – С. 70–86.

З графіків додатку Н видно: відхилення результатів розрахунку моделі від реальних даних складає не більше 5%, що підтверджує адекватність моделі. Порівняння реальних даних експорту та імпорту з розрахованими наведено в додатку П. Коефіцієнти кореляції даних рядів знаходяться в межах 0,94–0,99, що свідчить про високу точність моделі.

За допомогою отриманої нейронної мережі проаналізовано чутливість зміни обсягів експорту/імпорту від коливань курсу гривні до долара США та євро для періодів стабільного розвитку економіки України (період червень-липень 2006 р, курс складав 5,05 грн/дол. США та 6,47 грн/євро) і кризового (січень 2009 р., курс – 7,58 грн/дол. США та 10,24 грн/євро). Результати аналізу за період стабільного розвитку наведені в табл. 4.12.

З таблиці 4.12 видно, що при однаковій процентній зміні курсу спостерігається асиметрична зміна досліджуваних величин експорту та імпорту у фізичному вимірі.

На нашу думку, це відображає зміну товарної структури експорту та імпорту. Так, наприклад, при ревальвації курсу гривні на 15% (5,5 грн/євро) фізичні обсяги імпорту зменшуються на 21%, при цьому імпорт за вартістю зростає лише на 3%, оскільки, ймовірно, змінилася структура імпорту в бік більш дорогої і якісної продукції. Водночас очікуване скорочення експорту у фізичному і вартісному вимірі призведе до збільшення негативного сальдо з 580 до 917 млн дол. США/міс. У цей період було б доцільно провести девальвацію гривні на рівні, що дозволив би досягти позитивного сальдо зовнішніх операцій з товарами. Зокрема, девальвація на 27% (8,22 грн/євро) призвела б до збільшення експорту на 23% у фізичному обсязі і на 13% за вартістю, імпорт у фізичному обсязі зріс би лише на 2% і зменшився б на 5% у вартісному, що зумовило б формування позитивного сальдо у сумі 10 млн дол. США/міс.

Зміна курсу гривні до долара дає аналогічні результати при ревальвації та дещо меншу величину впливу при його девальвації. Це пов'язано, на нашу думку, із сировинною спрямованістю експорту, розрахунки за який здійснюються переважно в доларах США.

Таблиця 4.12

**Аналіз чутливості обсягів експорту та імпорту України від зміни курсу
євро та дол. США станом на червень-липень 2006 р.**

<i>Зміна курсу</i>	<i>-15%</i>	<i>-10%</i>	<i>-5%</i>	<i>0%</i>	<i>5%</i>	<i>10%</i>	<i>15%</i>	<i>27%</i>
Курс грн/100 євро	549,95	582,3	614,65	647	679,35	711,7	744,05	821,69
Експорт, тонн	10 190 274	10 483 191	10 834 568	11 224 909	11 666 384	12 163 543	12 671 465	13 861 728
Імпорт, тонн	6 132 138	6 739 074	7 313 972	7 749 749	8 044 463	8 204 848	8 237 977	7 873 121
Експорт, дол. США	2 917 611 044	2 984 205 675	3 056 531 217	3 129 274 646	3 204 404 249	3 282 815 219	3 359 042 233	3 540 143 681
Імпорт, дол. США	3 834 231 526	3 793 260 501	3 750 645 081	3 710 035 670	3 670 667 267	3 632 518 576	3 598 411 929	3 529 535 191
Сальдо	-916 620 482	-809 054 826	-694 113 864	-580 761 024	-466 263 018	-349 703 357	-239 369 696	10 608 490
Відхилення								
Експорт, тонн	-9%	-7%	-3%	0%	4%	8%	13%	23%
Імпорт, тонн	-21%	-13%	-6%	0%	4%	6%	6%	2%
Експорт, дол. США	-7%	-5%	-2%	0%	2%	5%	7%	13%
Імпорт, дол. США	3%	2%	1%	0%	-1%	-2%	-3%	-5%
<i>Зміна курсу</i>	<i>-15%</i>	<i>-10%</i>	<i>-5%</i>	<i>0%</i>	<i>5%</i>	<i>10%</i>	<i>15%</i>	<i>35%</i>
Курс грн/100 дол. США	429,25	454,5	479,75	505	530,25	555,5	580,75	681,75
Експорт, тонн	9 963 696	10 194 669	10 409 797	10 601 961	10 704 424	10 903 352	11 014 454	11 177 173
Імпорт, тонн	5 346 782	5 769 775	6 353 272	7 099 819	7 542 344	8 030 792	7 705 959	5 168 877
Експорт, дол. США	2 976 528 614	3 071 696 717	3 148 903 841	3 205 493 080	3 229 158 439	3 255 660 492	3 252 440 879	3 132 067 079
Імпорт, дол. США	4 087 114 306	4 009 400 286	3 950 899 905	3 904 867 731	3 880 893 783	3 829 513 854	3 791 421 579	3 608 559 503
Сальдо, дол. США	-1 110 585 692	-937 703 569	-801 996 064	-699 374 651	-651 735 344	-573 853 362	-538 980 700	-476 492 424
Відхилення								
Експорт, тонн	-6%	-4%	-2%	0%	1%	3%	4%	5%
Імпорт, тонн	-25%	-19%	-11%	0%	6%	13%	9%	-27%
Експорт, дол. США	-7%	-4%	-2%	0%	1%	2%	1%	-2%
Імпорт, дол. США	5%	3%	1%	0%	-1%	-2%	-3%	-8%

Розрахунки за нейронною моделлю впливу зміни обмінного курсу на обсяги експорту та імпорту у період кризи здійснені на прикладі січня 2009 р. (табл. 4.13).

Таблиця 4.13

Аналіз чутливості обсягів експорту та імпорту України від зміни курсу євро та дол. США станом на січень 2009 р.

<i>Зміна курсу</i>	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	19%
Курс грн/100 євро	870,57	921,78	972,99	1024,2	1075,41	1126,62	1177,83	1218,798
Експорт, тонн	8 849 189	9 225 483	9 722 823	10 411 256	11 288 432	12 317 689	13 354 891	15 357 701
Імпорт, тонн	8 643 754	7 819 670	6 699 633	5 356 748	4 158 714	3 326 701	2 847 900	2 631 629
Експорт, дол. США	4047370634	4060545646	4074051987	4089427830	4106590248	4126016527	4147864372	4167299890
Імпорт, дол. США	4926028438	4879836691	4814527084	4724747889	4611165645	4470446681	4300469912	4140829329
Сальдо	-87 657804	-81929 045	-740475097	-635320059	-504575397	-344430154	-152605540	2647 561
Відхилення								
Експорт, тонн	-15%	-11%	-7%	0%	8%	18%	28%	48%
Імпорт, тонн	61%	46%	25%	0%	-22%	-38%	-47%	-51%
Експорт, дол. США	-1%	-1%	0%	0%	0%	1%	1%	2%
Імпорт, дол. США	4%	3%	2%	0%	-2%	-5%	-9%	-12%
<i>Зміна курсу</i>	-15%	-10%	-5%	0%	5%	10%	15%	17%
Курс грн/100 долар	644,419	682,326	720,233	758,14	796,047	833,954	871,861	887,0238
Експорт, тонн	8 920 170	9321752	9760770	10208697	10632995	11 018 473	11 352 322	10260256
Імпорт, тонн	8 882 045	7432561	5958211	5161308	4877538	4 818 857	4838771	4853147
Експорт, дол. США	4517276181	4319455358	416010827	4031473785	3928483923	3844641894	3776176828	3752630031
Імпорт, дол. США	6001928606	5555113203	5150387622	4781499111	4447749668	4141500133	3861093427	3757000727
Сальдо	-1484652425	-1235657845	-990280795	-750025326	-519265745	-296858239	-84916599	-4370696
Відхилення								
Експорт, тонн	-13%	-9%	-4%	0%	4%	8%	11%	1%
Імпорт, тонн	72%	44%	15%	0%	-5%	-7%	-6%	-6%
Експорт, дол. США	12%	7%	3%	0%	-3%	-5%	-6%	-7%
Імпорт, дол. США	26%	16%	8%	0%	-7%	-13%	-19%	-21%

Як видно з таблиці 4.13, розрахунки за нейронною моделлю призвели до наступних результатів у кризовий період:

- при девальвації гривні до долара США та євро спостерігається збільшення обсягів експорту у фізичному вимірі, його зменшення у вартісному вимірі та зменшення обсягів імпорту за вартістю та кількістю. Це свідчить про несприятливу зовнішню кон'юнктуру і можливість нарощувати експорт за рахунок зменшення його вартості, тобто за умов подальшого спрощення його структури, що й відбувається, приміром, нині з експортними поставками металу, в яких спостерігається суттєве зростання попиту на напівфабрикати;
- при ревальвації курсу гривні спостерігається суттєве збільшення обсягів імпорту у фізичному вимірі і незначне його збільшення у вартісному еквіваленті, що свідчить про зміщення структури імпорту в бік дешевого сегменту товарів.

Закономірним є зменшення обсягів експорту в кількісному вимірі, однак у вартісних показниках обсяги експорту зростають виключно при ревальвації гривні до долара США, що може бути пов'язане з виконанням довгострокових доларових контрактів. Зміна негативного сальдо в обсязі 700 млн дол. США/міс. до позитивного 20 млн дол. США/міс. відбувається при девальвації гривні на 18–19% до рівня 12,2 грн/євро та 8,9 грн/дол. США відповідно.

Графічне зображення залежності експорту й імпорту від обмінних курсів гривні до дол. США та євро в період стабільного розвитку і кризи ілюструє спадну динаміку імпорту та різновекторну спрямованість експорту, коли в період кризи, незважаючи на девальвацію обмінних курсів, експорт зменшується (дод. Р).

Таким чином, здійснений за математичним апаратом нейронних мереж аналіз основних нелінійних закономірностей зміни обсягів експорту й імпорту залежно від девальвації та ревальвації курсів долара США та євро в період стабільного розвитку країни і в кризовий період показав, що позитивне сальдо торговельного балансу може бути сформоване при зміні курсу в кризовий період на 18% та в період стабільності – на 27%. Такі різкі зміни є не доцільними, а незначна корекція (до 5–10%) може дозволити лише дещо оптимізувати сальдо. Ці висновки необхідно враховувати структурам при обґрунтуванні заходів зовнішньоторговельної політики.

Висновки

Визначення рівня відкритості України у торговельному співробітництві на основі зовнішньоторговельної квоти та рівня тарифного захисту дало змогу оцінити перший – як надвисокий, другий – як украй низький. Такий результат пов'язаний як з планомірним дерегулюванням національної економіки, так і з прискореним завершальним етапом вступу до СОТ. Так, зокрема, зазначається, що з 2001 р. утримується тенденція поступового зменшення ступеня тарифного захисту вітчизняних виробників від конкуренції з імпортом. Митний тариф з 2001 р. до грудня 2005 р. нараховував 10958 ставок, з них 73,4% знаходились у діапазоні від нуля до 15%, 6,4% – вище 15% (міжнародні піки), 16,3% – специфічних ставок, 4% – комбінованих. Подальші кроки тарифної лібералізації стосувались збільшення в 2,2 раза кількості ставок у нульовому діапазоні та в діапазоні від 5,1 до 10% (в 1,4 раза), зменшення в 2,1 раза кількості пікових ставок у діапазоні від 15,1% і вище та у 10,9 раза – специфічних ставок, усуненні комбінованих ставок.

Порівняння динаміки середньозважених і середньоарифметичних ставок між останніми змінами митного тарифу на 01.09.2005 р. і часом вступу до СОТ (16.05.2008 р.) свідчить про лібералізацію української торгівлі в цілому на 25%, у тому числі продукцією сільського господарства – на 31%, промисловими товарами – на 29%.

Розрахунки свідчать, що зі вступом України до СОТ рівень захисту сільськогосподарських товарів, порівняно з багатьма іншими країнами, небезпечно знизився (зв'язана ставка у 1,5–3 рази нижча, частка ставок з нульовим значенням збільшилась на 4%, з тарифними піками зменшилася у 2 рази). Приєднання України до 16 секторальних угод, більшістю з яких передбачена нульова ставка ввізного мита (зокрема на сталь, іграшки, меблі та ін.), не відповідає національним інтересам, оскільки країна має достатні ресурси для виробництва цих товарів і вони не належать до критичного імпорту. Тому пропонується домогтися в переговорному процесі скасування нульових ставок на сталь, іграшки, меблі, а також на товари групи «текстиль та одяг», оскільки українська легка промисловість має достатній потенціал, але внаслідок кризи демонструє високу чутливість до конкуренції з імпортом.

Дослідження нетарифних обмежень як інструментів регулювання зовнішньої торгівлі свідчать, що ступінь їх селективності значно вищий, аніж у митному тарифі, оскільки вони діють як елементи внутрішньої політики і не узгоджуються повністю з вимогами СОТ. Недоліки системи технічного регулювання (обов'язковий характер багатьох застарілих стандартів, зосередженість на конкретних зразках (еталонах) продукції замість акцентування на вимогах безпеки, суперечливість і неузгодженість нормативно-правової бази) призводять до монополізму служби стандартизації, зростання корупції, що погіршує умови ведення бізнесу. Пропонується використати міжнародний досвід реформування системи технічного регулювання на основі моделі управління ризиками та запровадження інспекції товарів на ринку на додаток до діючої інспекції виробничого процесу. Зазначається, що здійснювана в Україні робота щодо зменшення переліку продукції, яка підлягає обов'язковій сертифікації, може спричинити зростання імпорту неякісної харчової продукції. Саме тому наголошується на необхідності створення в Україні механізмів контролю якості продуктів харчування з урахуванням практики ЄС і стандартів Кодексу Аліментаріус.

Дослідження податкового регулювання зовнішньої торгівлі свідчать про збільшення фінансового обкладання імпорту з 5,3% у 1999 р. до 14,9% його обсягу у 2007 р. за рахунок, насамперед, податку на додану вартість, частка якого в загальній сумі податків із ввезених товарів зросла, відповідно, з 57% до 77%.

Враховуючи загальну тенденцію до зниження рівня оподаткування, обґрунтовано пропозицію щодо зниження ставки ПДВ до 17% при одночасному запровадженні диференціації ставок залежно від соціальної значущості товарів (для дітей, літніх людей, людей з фізичними вадами тощо).

Аналіз реальної практики відшкодування ПДВ експортерам (яке у 2008 р. досягло 34,4 млрд грн) свідчить, що його обсяги досягають понад 3/5 доходів, отриманих від оподаткування імпорту, і мають тенденцію до зростання. Зменшити податкові втрати доцільно шляхом нівелювання селективного повернення ПДВ лише експортерам інноваційної продукції, що сприятиме прискоренню структурних реформ і збалансуванню бюджету.

Результати аналізу впливу динаміки валютного курсу на експортно-імпортні операції виявили: девальваційна динаміка реального ефективного обмінного курсу у 2000–2004 рр. сприяла деякому економічному піднесенню, а зростаюча його динаміка у 2005–2008 рр. активізувала внутрішній попит через триразове розширення банківського кредитування і спричинила різке нарощування імпорту та від'ємного сальдо торговельного балансу. Для протидії зміцненню реального курсу національної валюти пропонується орієнтувати валютну політику на валютний кошик із двох-трьох валют (євро, рубль, долар США). Проведеним дослідженням з використанням математичного апарату нейронних мереж впливу змін номінального та реального ефективного обмінних курсів на динаміку і товарну структуру експорту та імпорту виявлено, що у період кризи при девальвації курсу гривні спостерігалось спрощення структури та збільшення фізичного обсягу експорту з метою забезпечення досягнутих позицій у вартісному вимірі, а при ревальвації – зміщення структури імпорту у бік дешевого асортименту товарів. Ці висновки необхідно враховувати урядовим структурам при обґрунтуванні заходів зовнішньоторгівельної політики.

РОЗДІЛ 5

НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ВЕКТОРИ ЙОГО РОЗВИТКУ

5.1. Експортний потенціал України та методологія його оцінки

Експорт розглядається як вивіз за межі країни товарів для реалізації їх на зовнішньому ринку або як кількість та вартість вивезених за кордон товарів.¹ Однак, якщо вважати експорт вагомим чинником впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу, тобто прихованої здібності забезпечувати досягнення поставленої мети та вирішення певної проблеми суспільного розвитку.

Такий дуалістичний погляд на сутність експорту має важливе значення для поглиблення методологічної основи розроблення напрямів його розвитку, підвищення можливостей позитивного впливу на економіку країни в цілому. Самуельсон і Нордхаус визначають експорт як товари та послуги, які виробляються всередині країни та продаються за кордоном. Тобто експорт складається з вивозу товарів та послуг.²

Поняття експорту можна розглядати крізь призму нормативно-правових актів, що регламентують зовнішньоекономічну діяльність. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність»³ експорт товару розглядається як вивіз товару з митної території України без зобов'язання про зворотне ввезення. Аналогічне визначення експорту є в Митному кодексі України з уточненням режиму: митний режим, при якому товари, що перебувають у вільному обігу на митній території України, вивозяться з цієї території без зобов'язання про зворотне ввезення.⁴

¹ Словник іншомовних слів / уклад. С.М. Морозов, Л.М. Шкаралупа. – К. : Наук. думка, 2000. – 662 с. – С. 192.

² Самуельсон П.А. Экономика : учеб. пособие [для студентов, обучающихся по экон. направлениям и специальностям] / Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус ; пер. с англ., под ред. Л.С. Тарасевича, А.И. Леусского. – М. : Бинум : Изд-во торговый дом «КноРус», 1997. – 799 с.

³ Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ [зі змін., внес. законами України станом на 06.03.2009 р. на підставі № 923-17] / Верховна Рада України // Відом. Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377.

⁴ Мельник Т.М. Міжнародна торгівля товарами в умовах глобальної конкуренції : монографія / Тетяна Миколаївна Мельник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 396 с.

Про інтерес до проблеми розвитку потенціалу економіки та окремих її секторів свідчить збільшення наукових публікацій з цієї теми. Так, академік Л.І. Абалкін розглядає економічний потенціал стосовно економіки країни, її галузей та окремих підприємств як їх здібності виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення та суспільства в цілому, забезпечувати розвиток виробництва та споживання.¹ З цього визначення М.М. Якубовський робить висновок, що основним змістом економічного потенціалу є виробнича функція.² Разом з тим, у визначенні наголошується також на забезпеченні потреб суспільства, розвитку не лише виробництва, а й споживання, що пов'язане з процесами реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому, на нашу думку, є підстави розглядати експортний потенціал у рамках економічного потенціалу як його складову, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий економічний простір. З цього погляду економічний потенціал охоплює найбільш агреговані складові, показані на рис. 5.1.

Економічний потенціал	
Виробництво	Реалізація
Промисловий потенціал. Сільськогосподарський потенціал. Потенціал інших галузей	Потенціал внутрішнього ринку. Експортний потенціал

*Рис. 5.1. Структура економічного потенціалу
(вищий рівень агрегованості)*

Проблеми розвитку експортного потенціалу виникали на різних етапах економічного розвитку багатьох країн світу. Особливої актуальності вони набули в країнах з трансформаційною економікою, де реалізація власної зовнішньоекономічної політики стала найважливішою умовою економічного і політичного самовизначення держави та входження її у світову господарську систему на правах рівноправного партнера.

¹ Экономическая энциклопедия / ред. Л.И. Абалкин. – М. : ОАО «Изд-во «Экономика», 1999. – 1055 с.

² Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / В.М. Белінська, В.Г. Бурлака, І.О. Галиця та ін. ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 408 с.

Для України значення розвитку експортного потенціалу посилилось у роки перехідного періоду і тривалої економічної кризи, коли вкрай низький попит на внутрішньому ринку спричинив надходження дешевого імпорту, а експорт набув ознак основного чинника, який утримував економіку від подальшого поглиблення її спаду.

Експортний потенціал окремі автори визначають неоднозначно, але у кожному з їхніх визначень присутні спільні елементи. Так, група авторів на чолі з професором А. Азрілянм під експортним потенціалом розуміють спроможність промисловості, всього сукупного виробництва даної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для зовнішнього ринку.¹ На думку М. Сейфуллаєвої та В. Капіцина, основою експортного потенціалу регіону є його ресурсно-сировинна база і стан економіки, які забезпечують цьому регіону науково-технологічний, промисловий, соціальний і культурний розвиток, що дає можливість досягти стійких темпів зростання експортного виробництва і високого рівня життя населення з урахуванням наявних та прогнозованих ринкових умов.²

В. Михайловський зазначає, що експортний потенціал території є головним потенціальним ресурсом підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в регіоні. Він наголошує: експортний потенціал території слід описувати за допомогою системи кількісних і якісних показників, які характеризують регіон з позиції його закріплення на світових товарних ринках та отримання максимальної валютної виручки у довгостроковій перспективі. В цілому зовнішньоекономічний потенціал визначається конкурентоспроможністю вироблених у регіоні товарів і послуг на світовому ринку та можливостями використання технологічних, трудових, інтелектуальних, природних та інших ресурсів території в структурі світових коопераційних зв'язків. Ступінь реалізації зовнішньоекономічного потенціалу регіону характеризується станом його експортного комплексу.³

Дехто з російських авторів вважає експортний потенціал країни, регіону як їхню потенційну можливість експортувати наявні у неї

¹ Большой экономический словарь / А.Н. Азрилян, Е.В. Калашникова ; под ред. А.Н. Азриляна. – М. : Ин-т мировой экономики, 2004. – 1376 с. – С. 478.

² Сейфуллаева М.Э. Экспортный потенциал российских регионов в условиях глобализации мировой экономики / М.Э. Сейфуллаева, В.М. Капицын // Маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 6.

³ Михайловский П.В. Формирование новой парадигмы развития внешне-экономической деятельности региона : автореф. дис. на соискание научной степени д-ра экон. наук : спец. 08.00.05 / П.В. Михайловский. – Екатеринбург : Урал. гос. экон. ун-т, 2001. – 37 с.

(нього) чи виробляти нею (ним) ресурси, продукти.¹ Експортний потенціал підприємства вони визначають як динамічну складову його економічного потенціалу, організаційно-технічна структура якого підпорядковується місії і цілям підприємства з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища та внутрішнього стану, забезпечує стабільні обсяги продажів із встановленим рівнем рентабельності на ринках далекого і близького зарубіжжя.²

Значна увага приділяється проблемам експортного потенціалу в роботах вітчизняних науковців, причому в них, як і в працях російських авторів, визначення цієї категорії пов'язується з різними за рівнями суб'єктами економіки – країною в цілому, регіоном, галуззю чи видом діяльності, окремим підприємством, а також з конкурентоспроможністю товарів чи конкурентними перевагами.

Д. Стеченко вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені.³

Т. Голікова розглядає експортний потенціал як основу визначення конкурентних переваг країни та її стратегічних зон господарювання, до яких належить, насамперед, економічна база країни. Тобто експортний потенціал є певним показником (критерієм) оцінки, що визначає місце країни у внутрішньому і міжнародному поділі праці та спеціалізації економічної діяльності.⁴

¹ Архипов А.Ю. Внешнеэкономическая деятельность российских регионов : учеб. пособие [для студентов, обучающихся по специальности «Мировая экономика»]. – (Сер. «Высшее образование») / А.Ю. Архипов, О.В. Черковец. – Ростов н/Д : Феникс, 2005. – 187 с. – С. 46.

² Волкодавова Е.В. Экспортный потенциал промышленных предприятий: теория, методология, практика : монография / Елена Владимировна Волкодавова ; Федерал. агентство по образованию ; Самар. гос. экон. ун-т. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2007. – 159 с. – С. 14.

³ Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : підручник / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 400 с. – С. 295.

⁴ Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України / за ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка. – У 3 т. – К. : Фенікс, 2007. – Т. 1. Економіка знань – модернізаційний проект України. – 2007. – 544 с.; Т. 2. Інноваційно-технологічний розвиток економіки. – 2007. – 564 с.; Т. 3. Конкурентоспроможність української економіки. – 2007. – 556 с. – С. 126–127.

На думку В. Рогачова, експортний потенціал є здатністю національної економіки, її секторів, галузей і підприємств виробляти конкурентоспроможні на світовому ринку товари та послуги на основі використання наявних порівняльних національних переваг, що ґрунтуються на досягненнях НТП.¹

Т. Скорнякова визначає експортний потенціал як здатність економічного суб'єкта виробляти конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію, яка може подолати існуючі експортні бар'єри та бути ефективно проданою за кордон.²

Т. Гордєєва формулює визначення експортного потенціалу як максимальну спроможність підприємства за даного рівня техніко-економічної бази продукувати конкурентоспроможну продукцію на національній території та реалізувати її на світовому ринку.³

Отже, з наведених визначень експортного потенціалу можна зробити принаймні два висновки:

- по-перше, експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь чи вид діяльності, регіон усередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім експорту. Тобто експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, в першу чергу промисловості як найважливішого продуцента готових виробів, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств;
- по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства⁴, можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки. Зв'язок між потенціалом

¹ Рогачов В.В. Экспортный потенциал России: состояние, ориентиры и условия развития / В.В. Рогачов // Внешнеэкон. бюл. – 2004. – № 5. – С. 54.

² Скорнякова І.В. Експортний потенціал обробної промисловості України: управління процесом формування : монографія / І.В. Скорнякова. – К. : Наук. світ, 2006. – 175 с. – С. 9.

³ Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана : у 2 т. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с. – С. 275.

⁴ Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / [Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла ; Нац. ін-т стратег. дослідж. – К. : Знання України, 2005. – 387 с. – С. 348.

економіки як можливістю виробляти товари, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках, та конкурентоспроможністю національної економіки простежується у визначеннях категорії конкурентоспроможності багатьох авторів. Так, В. Новицький розглядає конкурентоспроможність національної економіки як інтегроване поняття, яке включає здатність виробляти товари, що користуються попитом на світових ринках, залучати іноземні капітали завдяки сприятливому підприємницькому клімату, привабливості національної території для життєдіяльності людини, наявності висококваліфікованих фахівців.¹

А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах та В. Семиноженко трактують конкурентоспроможність як здатність національної економіки виробляти і споживати товари й послуги в умовах конкуренції з товарами і послугами, виробленими в інтересах інших країн, при цьому результатом конкуренції має бути зростання рівня життя населення при дотриманні міжнародних економічних стандартів.² В економічному енциклопедичному словнику конкурентоспроможність країни подається як здатність економіки однієї країни конкурувати з економікою інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності народного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійно зростаючого рівня життя населення.

Таким чином, поняття конкурентоспроможності співвідноситься із сучасним розумінням експортного потенціалу країни.

Узагальнюючи численні визначення експортного потенціалу та конкурентоспроможності, вважаємо за необхідне викласти власне розуміння цих категорій та їх взаємозв'язку. Отже, на нашу думку, експортний потенціал є складовою економічного потенціалу країни, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий простір шляхом реалізації конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на цільових зовнішніх ринках.

Визначаючи національну конкурентоспроможність як стійкий стан економіки країни або її підприємств на внутрішньому і зовнішньому ринках, О. Шпинко наголошує на її обумовленості дією економічних, соціальних і політичних чинників. Тобто конкурентоспроможність країни оцінюється за сукупністю притаманних конкретній національній економіці чинників, які здатні забезпечити пропозицію товарів і послуг,

¹ Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України : підручник / Валерій Євгенович Новицький ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с. – С. 507.

² Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2002. – 336 с. – С. 109.

що є прийнятними для міжнародної торгівлі за співвідношенням ціна-якість. Наслідком дії цієї сукупності чинників повинно бути зростання випуску продукції, зайнятості та факторних доходів, а також зміцнення позицій національної економіки на світовому ринку.¹

Чинники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки, справляють дію і на формування та розвиток експортного потенціалу. З метою характеристики цих чинників слід виокремити серед них внутрішні і зовнішні. До внутрішніх чинників потрібно віднести передусім виробничий потенціал, який охоплює ресурсно-сировинний потенціал, можливості промислового виробництва, кадрове забезпечення, науковий та інвестиційно-інноваційний потенціал, законодавчу і нормативну базу та діяльність державних установ. Зовнішні чинники стосуються чинників ринкової дії – ємності та кон'юнктури ринку і умов конкуренції на ньому, інституціональний чинник у вигляді системи міжнародних інститутів з координації світових торгових потоків (рис. 5.2).

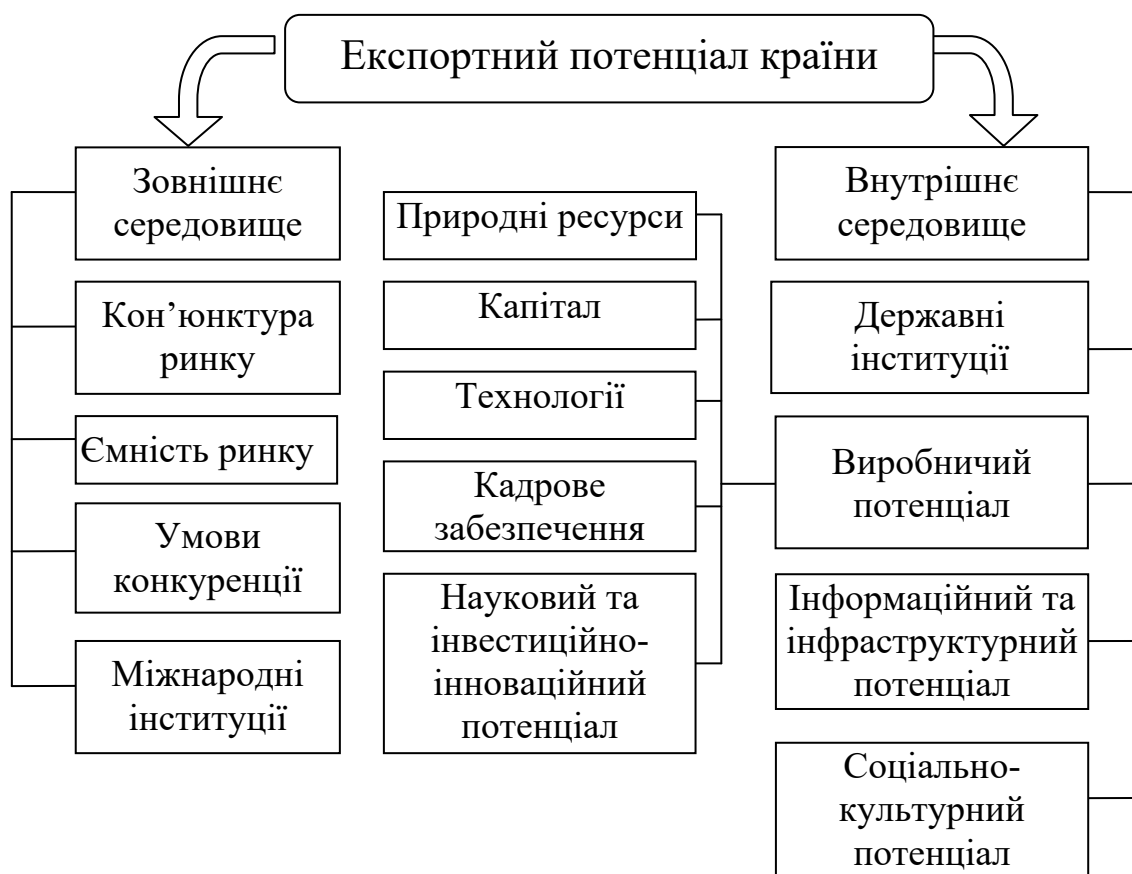


Рис. 5.2. Внутрішні і зовнішні чинники формування та реалізації експортного потенціалу (перший рівень агрегованості)

¹ Шпинко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації / О.С. Шпинко. – К. : Наук. думка, 2003. – 343 с. – С. 13–14.

Подальші рівні агрегованості чинників формування експортного потенціалу пов'язані з деталізацією кожної із вказаних складових за галузями, видами діяльності, рівнями розвитку та управління, територіальним розподілом (регіони) тощо, аж до найважливіших з погляду конкурентних переваг видів продукції.

Виробничий потенціал як чинник формування експортного потенціалу охоплює передусім потенціал обробної та добувної промисловості, а також продукування сировинних ресурсів для окремих видів промислової діяльності в рамках сільськогосподарського сектора. У виробничому потенціалі втілене ядро підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки поєднання інвестування в нові технології й обладнання, розвиненої наукової бази та реалізації наукових розробок безпосередньо у виробництво і відповідного рівня кваліфікації кадрів забезпечує можливості зростання випуску нової високотехнологічної наукомісткої продукції, модернізації «старої» традиційної продукції.

Державні інституції уособлюють в своїй діяльності забезпечення законодавчого середовища для національних виробників та експортерів, а також для імпортерів продукції, необхідної для виробництва. До їх компетенції належить розроблення цивільного, господарського, податкового, бюджетного, митного кодексів, законів і законодавчих актів з окремих питань економічної діяльності суб'єктів господарювання та внесення змін до них.

Інституціональний чинник є визначальним у розробленні та реалізації державної економічної політики, передусім промислової, зовнішньоторговельної, грошово-кредитної. Цей чинник може сприяти, а в окремі періоди – гальмувати розвиток експортного потенціалу, зокрема, при його регулюванні засобами грошово-кредитної політики.

Інформаційний та інфраструктурний потенціали як частини внутрішнього середовища відіграють роль ланцюжка, який пов'язує всі складові експортного потенціалу, включаючи етапи кінцевої реалізації товарів, прямі й зворотні зв'язки між усіма учасниками процесів виробництва та реалізації продукції. Інформаційна складова забезпечує можливість прогнозування розвитку експортного потенціалу та окремих ринків, обґрунтування довгострокових стратегій збалансування попиту і пропозиції, завоювання нових ніш на світовому ринку та утримання старих позицій.

До внутрішнього середовища формування експортного потенціалу ми вважаємо доцільним включити соціально-культурний потенціал. На нашу думку, останній є середовищем формування людського капіталу, тобто фізичного здоров'я, високого культурного та освітнього рівня,

професійних навичок працівників, які морально зорієнтовані на сумлінну працю та патріотизм. Цілком справедливим є твердження, що згуртоване з таких працівників соціальне суспільство в окремій країні створює її величезний людський капітал і впливає на утворення конкурентоспроможності.

Зовнішнє середовище, яке чинить вплив на експортний потенціал, представлено кон'юктурою ринків, що є пріоритетними для країни-експортера, їх ємністю та умовами конкуренції.

Завершуючи розгляд сутності поняття експортного потенціалу та чинників, які впливають на його формування, слід зазначити, що він реалізується у фактичному обсязі зовнішньої торгівлі, в якій проявляються конкурентні переваги національної економіки.

Дослідження методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу дозволяє стверджувати, що загальноприйнята методика його визначення відсутня. Як правило, дослідження експортного потенціалу закінчується прогнозними розробками експорту за товарною і галузевою структурами, яким передуює аналіз його ретроспективної динаміки, товарної і географічної структури. Це пов'язано, на нашу думку, з неможливістю кількісної оцінки експортного потенціалу через деяку суб'єктивність цього поняття, відсутністю прямої залежності між потенціалом і ринковою позицією фірми, а тим більше – країни. Крім того, економічний, виробничий, промисловий чи експортний потенціали не мають відповідних аналогів у західній літературі. При вивченні цієї категорії американські та західноєвропейські дослідники використовують такі терміни, як потенційні можливості фірми, можливості експортування тощо.^{1,2}

Окремі методичні підходи, висвітлені у наукових працях, стосуються теоретичних аспектів оцінки потенціалу діяльності бізнес-суб'єктів на зарубіжному ринку.³ Ці підходи ґрунтуються на твердженні, що внутрішню структуру потенціалу визначає склад і співвідношення різних структурних потенціалів.

До складових експортного потенціалу (ЕхП) належать:

- 1) потенціал внутрішніх ресурсів;
- 2) потенціал цільового зарубіжного ринку;
- 3) умови виходу на ринок.

¹ Branch A.E. Element of Export Marketing and Management / A.E. Branch. – Thomson Learning, 1990. – 384 p. – (2nd Revised edition).

² Cateora P.R. International Marketing / P.R. Cateora. – Tata Mcgraw Hill Publishing Company Limited, 2005. – 784 p.

³ Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології : монографія / Тетяна Миколаївна Циганкова ; Київ. нац. екон. ун-т. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с. – С. 137–143.

Потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР) визначається як функція від техніко-технологічної бази (ТБ), кваліфікації кадрів (К), методів управління (М), фінансів (Ф), тобто:

$$ПВР \rightarrow f(ТБ, К, М, Ф), \quad (5.1)$$

Окрім внутрішніх ресурсів, оцінка експортного потенціалу доповнюється потенціалом цільового зарубіжного ринку, який має дорівнювати потенціалу внутрішніх ресурсів, інакше діяльність на цьому ринку буде недоцільною, тобто:

$$ЕхП \rightarrow ПВР = ПЗР, \quad (5.2)$$

де ПЗР – потенціал цільового зарубіжного ринку.

Умови виходу на ринок (УВР) охоплюють національні умови (НУ) (торговельна політика країни, система підтримки експортного виробництва) та зовнішні (ЗУ) (торговельний режим країни експортування):

$$УВР = НУ + ЗУ. \quad (5.3)$$

Ознакою наявності експортного потенціалу бізнес-суб'єкта є відповідність потенціалу його внутрішніх ресурсів вимогам зарубіжного ринку та сприятливість умов виходу на цільовий зарубіжний ринок, тобто:

$$ЕхП = f(ПВР, ПЗР, УВР) \text{ за умов, що: } ПВР = ПЗР \text{ і } УВР \rightarrow \max, \quad (5.4)$$

де ПВР – потенціал внутрішніх ресурсів;

ПЗР – потенціал зарубіжного ринку.

Застереження при використанні цієї моделі стосуються такого:

- ✓ досліджувати потенціал внутрішніх ресурсів слід лише стосовно певного ринку та умов виходу на нього;
- ✓ визначати потенціал тільки за одним товаром чи номенклатурною групою;
- ✓ забезпечувати порівнюваність складових потенціалу за часом їх оцінки;
- ✓ досягати багатоваріантності зіставлень внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання та ринкових потенціалів.

Враховуючи наведене, слід зазначити, що цю методологію не можна застосовувати до більш агрегованих рівнів, зокрема, до рівнів галузі чи країни в цілому.

Що стосується визначення експортного потенціалу окремих галузей, то вважається можливим отримати його кількісну оцінку у тих видах діяльності, які базуються на кількісно обмежених ресурсах. Приміром, експортний потенціал харчової промисловості на прогнозний період пропонується визначати, виходячи з наявності земель сільськогосподарського призначення, а саме площі ріллі. Наявність і ефективність її використання безпосередньо впливають на обсяг та асортиментну структуру потенціалу сільськогосподарського виробництва. Модель розрахунку експортного потенціалу харчової промисловості на перспективу має такий вигляд¹:

$$ExIt = PP_0 * IPP/t * E_0 * IEt * a_0 * Iat * (1+R)/d * S * K_0 * IKt, \quad (5.5)$$

де $ExIt$ – експортний потенціал харчової промисловості в t -му періоді, млн дол. США;

PP_0 – площа ріллі в базовому періоді, млн га;

IPP/t – індекс зміни площі ріллі, частка одиниці;

E_0 – ефективність використання ріллі в базовому періоді, грн/га;

IEt – індекс ефективності використання ріллі, частка одиниці;

a_0 – частка продукції сільського господарства, яка була спрямована на переробку в базовому періоді, частка одиниці;

Iat – індекс зміни частки продукції, що спрямовується на переробку, частка одиниці;

R – рівень рентабельності продукції харчової промисловості, частка одиниці;

S – курс національної валюти по відношенню до дол. США, дол. США/грн;

K_0 – коефіцієнт експортної орієнтації галузі в базовому періоді, частка одиниці;

IKt – індекс зміни експортної орієнтації галузі, частка одиниці.

Виходячи з цільових настанов прогнозу, показники IPP , IE , Iat та IKt задаються як нормативи. Усі інші показники визначаються за звітними даними або розраховуються.

Аналогічний підхід можна використовувати для оцінювання експортного потенціалу добувної промисловості, де основними чинниками його формування можуть бути запаси відповідних корисних копалин у базовому періоді та ефективність їхнього використання в перспективі.

¹ Кириченко О.М. Державне регулювання експортного потенціалу харчової промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.01 / О.М. Кириченко. – К. : Н.-д. екон. ін-т М-ва екон. та з питань європ. інтегр. України, 2002. – 17 с. – С. 10.

Експортний потенціал на прогнозний рік можна оцінити також як суму випусків галузей промисловості та сільського господарства, зважених на частку експортоорієнтованого сектора в кожній галузі у передпрогнозному (базовому році) з урахуванням індексів зміни випуску і частки експорту в ньому у прогнозному році.

$$Ex\Pi_t = \sum_{i=1}^n (B_{(t-1)ij} \times IB_t \times d_{(t-1)} Ex_{ij} \times Id_t), \quad (5.6)$$

де $B_{(t-1)ij}$ – випуск i -тах галузей за j -ми видами продукції у базовому році;

IB_t – індекс зміни випуску у t -му прогнозному році;

$d_{(t-1)} Ex_{ij}$ – частка експортоорієнтованого виробництва у $(t-1)$ базовому році i -ї галузі за j -ми видами продукції;

Id_t – індекс зміни частки експортоорієнтованого виробництва у t -му прогнозному році.

Одним з методологічних підходів до оцінки експортного потенціалу i -ї країни може бути співвідношення експортної квоти $Ex/ВВП$ та чисельності населення (ЧН), що забезпечує можливість його порівняння з іншими країнами:

$$Ex\Pi_i = Ex_i/ВВП_i/ЧН_i. \quad (5.7)$$

За нашими розрахунками на основі даних Держкомстату України, експортний потенціал у розрахунку на одну особу складав у 2004 р. – 1,3%; у 2005 р. – 1,2%, у 2006 р. – 1,0 %, у 2007 р. – 0,965%.

Для порівняння: у країнах з чисельністю населення 5–10 млн осіб $Ex\Pi$ знаходиться у межах 8,5–5,0%, у США – 0,1%, Франції, Великобританії, Кореї (із зіставною з Україною чисельністю населення) це співвідношення знаходиться в межах 0,5–0,6%. Виходячи з цього, стратегічним напрямом розвитку економіки України слід вважати підвищення її конкурентоспроможності, розвиток внутрішнього ринку, поступове заміщення приблизно половини експортної квоти виробництвом товарів для задоволення потреб населення і суспільства в цілому.

Дослідження ролі експорту в економічному розвитку країни показує, що традиційно експортний потенціал характеризується комплексом показників, на основі яких обґрунтовується його оцінка. Це такі, як:

- відношення експорту товарів до ВВП і його динаміка за ряд років;
- відношення експорту основних товарів (товарних груп) до ВВП;

- відношення експорту товарів певної галузі (виду економічної діяльності) до обсягу виробництва цієї галузі (виду економічної діяльності);
- відношення експорту певного виду продукції до світового експорту цієї продукції, що дозволяє визначити рівень спеціалізації країни;
- вартість експорту на душу населення країни.

На наш погляд, цей перелік дозволяє оцінити кількісний аспект експортного потенціалу, тому його доцільно доповнити такими показниками, які б характеризували його якісні ознаки. До них слід віднести (5.8; 5.9; 5.10):

- Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці, який визначається за відношенням частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$K_{iМПП} = \frac{Ex_i/Ex_c}{ВВП_i/ВВП_c}, \quad (5.8)$$

де $ВВП_i$ – валовий внутрішній продукт i -ї країни;

Ex_i – експорт i -ї країни;

Ex_c – світовий експорт;

$ВВП_c$ – світовий валовий внутрішній продукт.

Якщо $K_{iМПП} > 1$, тобто $Ex_i/Ex_c > ВВП_i/ВВП_c$, то це свідчить про активну участь країни у МПП. Однак значне перевищення Ex_i/Ex_c над $ВВП_i/ВВП_c$ може також характеризувати слабкість економіки та гіпертрофований розвиток експортного сировинного сектора.¹

- Коефіцієнт ефективності експорту i -ї країни розраховується за формулою:

$$EEEx_i = \frac{Ex_i/ЧН_i \cdot Ex_i/ВВП_c \cdot 100}{Ex_c/ЧН_c \cdot Ex_i/ВВП_i}, \quad (5.9)$$

де $EEEx_i$ – ефективність експорту i -ї країни;

$Ex_i/ЧН_i$ – експорт i -ї країни на душу населення;

$Ex_i/ВВП_c$ – частка експорту i -ї країни у світовому ВВП;

$Ex_c/ЧН_c$ – світовий експорт на душу населення;

$Ex_i/ВВП_i$ – частка експорту i -ї країни в її ВВП (ВВП України в дол. США).

¹ Пилипенко И.В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы = The Competitiveness of Nations and Regions in the World Economy Theory, the Experience of Small Nations of Western and Northern Europe / И.В. Пилипенко ; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – 493 с. – С. 233.

Показник ефективності експорту i -ї країни показує відносну величину виручки на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою величиною, прийнятою за 100%.

Результати дослідження виявили, що коефіцієнт ефективності експорту розвинених країн знаходиться в межах 450–550 відсоткових пунктів, тобто їх експорт у 4,5–5,5 раза ефективніший від середньосвітового.

- Показник виявленої відносної переваги (або компаративної переваги):

$$КП_{ij} = \ln [(Ex_{ij}/Im_{ij}) / (Ex_i/Im_i)], \quad (5.10)$$

де $КП_{ij}$ – показник компаративної переваги i -ї країни за j -м товаром;

Ex_i, Im_i – експорт та імпорт i -ї країни;

Ex_{ij}, Im_{ij} – експорт та імпорт j -го товару i -ї країни.

Якщо $КП_{ij} > 0$, то для j -го товару це означає, що i -та країна має компаративну перевагу в експорті до інших країн.

При $КП_{ij} < 0$ закордонні партнери мають компаративну перевагу в експорті j -го товару.

Вказані показники дозволяють аналізувати товарний експорт України як її реалізований потенціал з кількісними та якісними ознаками (табл. 5.1).

Водночас слід зазначити, що більш реалістичну оцінку експортного потенціалу України можна отримати лише при порівнянні його основних показників з показниками інших держав, передусім країн – основних торговельних партнерів.

Таблиця 5.1

Реалізація експортного потенціалу України

Показник	2000	2005	2006	2007
Експорт, млн дол. США	14572,5	34228,4	38368	49248,1
Частка у світовому експорті, %	0,23	0,33	0,32	0,36
Експортна квота, %*	62,4	57,1	46,6	44,8
Експорт на душу населення, дол. США**	298,2	729,5	824,1	1065
Коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці**	2,3	1,71	1,45	1,37
Коефіцієнт ефективності експорту**	12,3	26,6	31	37,4

¹ Шлюсарчик Б. Міжнародна конкурентна позиція країни: досвід Польщі : монографія / Богуслав Шлюсарчик ; Дніпропетров. ун-т економіки та права. – Д. : ДУЕП, 2004. – 324 с. – С. 253.

Закінчення табл. 5.1

Показник	2000	2005	2006	2007
Експорт основних видів продукції до ВВП, %**				
Неблагородні метали***	16,5	14,7	13,89	13,37
Хімічна продукція***	4,2	3,6	3,38	3,06
Машинобудування***	5,74	5,19	5,07	5,86
Частка української експортної продукції у світовому експорті, %				
Неблагородні метали***	3,61	4,01	3,95	3,97
Хімічна продукція***	0,23	0,28	0,29	0,29
Машинобудування***	0,07	0,12	0,12	0,17

Джерело. Розраховано автором за даними Національних рахунків України за 2007 р. / Держ. ком. статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua; UNCTAD Handbook of Statistics Online : статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx>; Time Series on International Trade / WTO Statistics Database : статистичні бази даних СОТ. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>

Примітки.

*Національні Рахунки України за 2007 р.

** UNCTAD Statistics, www.unctad.org Handbook of Statistics Online

***WTO, www.stat.wto.org, Time Series on international trade

Україна ще не змогла зайняти на світовому ринку власні надійні ніші реалізації саме готових товарів, а не сировини і низькотехнологічної продукції. Переважна частина її найбільших торговельних партнерів за показниками ВВП та експорту на одну особу знаходяться на значно вищому рівні (табл. 5.2).

Україна істотно відстає за зазначеними показниками не лише від розвинених країн, але й від багатьох країн СНД – Росії, Білорусі, Казахстану, Азербайджану, випереджаючи тільки Вірменію, Грузію, Молдову, Туркменістан. При цьому Україна бере досить активну участь у міжнародному поділі праці завдяки вищій експортній квоті. Коефіцієнт міжнародного поділу праці, розрахований як відношення частки країни у світовому експорті до її частки у світовому ВВП, перевищує цей коефіцієнт інших країн СНД, крім Білорусі, Казахстану і Туркменістану, які мають значно вищу експортну квоту. Однак ця активна участь не супроводжується відповідним рівнем ефективності експортної діяльності.

ВВП, експорт на душу населення, показники відкритості економіки України та основних торговельних партнерів у 2007 р.

Країна	ВВП на душу населення, дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнародному поділі праці	Коефіцієнт ефективності експорту
США	44594	3753	8,4	0,33	548
Польща	10977	3620	32,9	1,29	134,9
Німеччина	39979	15951	39,9	1,57	491,4
Італія	35545	8292	23,3	0,92	436,9
Франція	40407	8651	21,4	0,84	496,6
Великобританія	45060	7129	15,8	0,62	551,8
Угорщина	13660	9371	68	2,69	167,9
Україна	3048	1065	34,9	1,37	37,4
Росія	9015	2494	27,7	1,09	110,8
Білорусь	4619	2512	54	2,13	56,8
Молдова	1096	353	32	1,27	13,4
Грузія	2345	285	12	0,47	28,8
Вірменія	2543	406	15,9	0,63	31,2
Азербайджан	3546	644	18	0,71	43
Казахстан	6069	3043	50	1,97	74,6
Туркменістан	1594	1523	95	3,75	19,6

Джерело. UNCTAD Handbook of Statistics Online : статистичні бази даних ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://stats.unctad.org/handbook/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дод. С).

Про це свідчить низький показник ефективності експорту, який показує виручку на душу населення від кожного експортованого відсотка ВВП порівняно із середньосвітовою, прийнятою за 100%. Чим більшим є експорт країни в розрахунку на одну особу і чим меншою – експортована частка ВВП, тим вищою буде економічна ефективність експорту.

За нашими розрахунками, ефективність експорту розвинених країн в 5 разів вища від середньосвітової, Польщі – дещо вище середньосвітової, а серед країн СНД лише Росія за ефективністю експорту перевищує середній світовий рівень. Україна характеризується втричі нижчою від середньосвітової ефективністю експорту, що пов'язано, передусім, з його zdeформованою товарною структурою, недоліками інституціонального регулювання, занепадом науки та технології, невідповідністю методів організації та управління в усіх галузях вимогам сучасності.

Для розвитку експортного потенціалу України у найближчій перспективі необхідно: підвищити конкурентоспроможність українських виробників через активізацію структурного реформування економіки, передусім експортоорієнтованого сектора; здійснити якісні зміни спеціалізації України у світовому поділі праці на основі розробки та реалізації комплексної експортної стратегії, орієнтованої на підвищення частки в експорті інноваційної та традиційної української продукції з високим рівнем доданої вартості, збільшення надання високотехнологічних послуг; переорієнтувати імпорتنу стратегію в напрямі забезпечення комплексного вирішення проблем модернізації національної промисловості та активної політики імпортозаміщення (обмеження ввезення імпорتنих товарів при інтенсифікації аналогічного виробництва в Україні); вирішити проблему диспаритету закупівельних та імпорتنих цін на продукцію аграрного сектора.

5.2. Галузева сегментація міжнародних товарних ринків у контексті пріоритетів України

Серед чинників, що впливають на розвиток національної економіки, вагоме місце належить міжнародним ринкам, на яких відбувається реалізація експортного потенціалу та вирішуються проблеми забезпечення дефіцитними для країни ресурсами. Враховуючи галузеві пріоритети України, доцільно визначити сегменти світового ринку, які мають найвагоміше значення для національних економічних інтересів.

Дослідження показало, що нині найбільш пріоритетними для України є світові ринки енергоносіїв, сільськогосподарської та металургійної продукції, вибір яких ґрунтується на наступних міркуваннях:

- по-перше, розвиток економіки України залежить від надходження основних енергоресурсів (нафта, газ), оскільки власний їх видобуток не забезпечує потреби виробників і домашніх господарств. Тому забезпечення енергоресурсами є одним з пріоритетів для України, що зумовлює необхідність дослідження цього сегменту міжнародного ринку, а також проблем національної економіки, які виникають у сфері експортно-імпорتنих операцій з енергоресурсами;
- по друге, наявність сприятливих умов для розвитку сільського господарства і харчової промисловості (родючі землі, м'який клімат, працелюбне населення, достатні виробничі потужності та розвинена інфраструктура) дозволяє забезпечувати як внутрішнє споживання якісної та екологічно чистої продукції АПК, так

і поставки на зовнішній ринок. Назриваючий дефіцит продовольства у світі та наявність можливостей збільшення обсягів його постачання з України сприяють визначенню цього сегменту світового ринку як пріоритетного для національних економічних інтересів;

- по-третє, надвисока частка металургії у галузевій структурі економіки та експорту є великою проблемою для України, що вимагає значних зусиль і тривалого часу для її вирішення. Виявлений у дослідженні тісний взаємозв'язок між зростанням національної економіки та динамікою експорту металургійної продукції свідчить про вразливість економіки до зовнішніх шоків у цьому сегменті світового ринку та пріоритетність його для України.

Слід зазначити, що безумовною пріоритетністю відзначаються міжнародні ринки машинобудівної продукції, насамперед високотехнологічних товарів електронної промисловості. Однак величезна номенклатура товарів цієї галузі в експортно-імпортних операціях України, переважно низький та середній рівень її технологічності, мізерна частка високотехнологічної продукції у виробництві та експорті ускладнювали дослідження цього галузевого сегменту міжнародного ринку з огляду на пріоритети України та збалансування її зовнішньоторговельного сектора.

Ринок енергоресурсів.

Через канали міжнародної торгівлі надходить до споживачів близько 35% енергоресурсів – нафта, природний газ і вугілля. За вартістю транскордонні поставки енергоресурсів склали у 2006–2007 рр. понад 11,1% світового товарообігу і перевищили один трильйон доларів США (включаючи вартість транспортування й страхування). Найбільшими покупцями енергоносіїв є США, Японія, Німеччина, Китай, Індія, Південна Корея, які поглинають сумарно близько половини їх світових поставок. Для ряду країн паливо складає понад 20–30% вартості товарного імпорту.

У зв'язку із супутнім розміщенням родовищ нафти й газу експорт цих основних енергоносіїв є досить концентрованим: 6 країн – Саудівська Аравія, Росія, ОАЕ, Канада, Норвегія та Іран – здійснюють понад 60% поставок. Світовий попит на нафту у 2007 р. склав 3953 млн тонн, сумарний видобуток – 3906 млн тонн, а щоденне споживання – 82560 барелів/день.

У розрахунку на одну особу споживання нафти найбільшими споживачами розподіляється таким чином:

- більше 3 тонн – США;
- від 2 до 3 – Норвегія, Південна Корея;

- від 1,5 до 2,0 – Франція, Німеччина, Італія, Японія;
- від 0,75 до 1,50 – Великобританія, Росія;
- до 0,75 – Казахстан, Китай, Індія, Україна.

Україна через низькі обсяги власного видобутку (менше 0,05% світового) не враховується міжнародною статистикою як продуцент, але враховується в споживанні, яке досягло у 2007 р. 13,8 млн т, що становить 0,4% світового попиту.

Географічна структура світового попиту на нафту не відповідає структурі пропозиції, що й становить основу для світових торговельних відносин та формування ринку (табл. 5.3).

Найбільшими експортерами нафти є країни-виробники та переробники цього енергоресурсу. Так, країни Близького Сходу експортують 43,3% світового обсягу сирової нафти і 16,1% – нафтопродуктів, країни Африки поставляють на ринок майже 19,6% нафти і до 6% нафтопродуктів, країни СНД – відповідно 16 і 13%. Експорт сирової нафти і нафтопродуктів з України у 2007 р. складав 0,2 і 0,6% світового експорту.

Серед найбільших імпортерів – країни Європи (до третини сирової нафти і 1/5 частина нафтопродуктів), США – більше чверті сирової нафти і майже 24% нафтопродуктів, Китай, Японія та інші країни АТР – відповідно до 40% нафти і третину загального обсягу нафтопродуктів.

Таблиця 5.3

Географічна структура світової торгівлі нафтою і нафтопродуктами у 2007 р.

Регіони	Імпорт сирової нафти, млн т	Питома частка, %	Імпорт нафтопродуктів, млн т	Питома частка, %	Експорт сирової нафти, млн т	Питома частка, %	Експорт нафтопродуктів, млн т	Питома частка, %
США	501,6	25,28	170,3	23,76	6,1	0,31	63,0	8,78
Канада	48,8	2,46	17,9	2,50	93,6	4,72	27,7	3,86
Мексика	0,5	0,03	21,1	2,94	91,0	4,59	7,1	0,99
Південна та Центральна Америка	42,2	2,13	37,0	5,16	115,2	5,81	60,2	8,39
Європа	542,2	27,33	146,5	20,44	29,1	1,47	80,8	11,27
Країни колишнього Радянського Союзу	0,1	0,01	6,3	0,88	316,7	15,97	94,4	13,16
Близький Схід	5,8	0,29	9,9	1,38	859,5	43,33	115,7	16,13
Північна Африка	8,9	0,45	8,5	1,19	135,5	6,83	29,4	4,10

Закінчення табл. 5.3

Регіони	Імпорт сирової нафти, млн т	Питома частка, %	Імпорт нафтопродуктів, млн т	Питома частка, %	Експорт сирової нафти, млн т	Питома частка, %	Експорт нафтопродуктів, млн т	Питома частка, %
Західна Африка	3,4	0,17	11,2	1,56	234,3	11,81	5,9	0,82
Східна і Південна Африка	25,6	1,29	8,4	1,17	19,2	0,97	1,1	0,15
Австралазія	27,3	1,38	13,5	1,88	15,4	0,78	11,2	1,56
Китай	163,2	8,23	39,9	5,57	3,6	0,18	15,6	2,18
Японія	205,1	10,34	43,7	6,10	0,0	0,00	11,5	1,60
Сінгапур	51,2	2,58	62,2	8,68	0,8	0,04	68,1	9,50
Решта країн Азійсько-Тихоокеанського регіону	357,9	18,04	120,5	16,81	44,1	2,22	96,0	13,39
Неідентифіковані	-	-	-	-	19,5	0,98	29,5	4,11
Разом у світі	1983,8	100,00	716,9	100,00	1983,6	100,00	717,2	100,00

Джерело. BP statistical Review of World Energy, 2008 / British Petroleum Company. – Режим доступу : www.bp.com/statisticalreview

Примітка. Міжрегіональні переміщення (наприклад, між країнами в Європі) виключені.

У 2007 р. Україна отримала за імпортом 14,8 млн тонн сирової нафти і 4,5 млн тонн нафтопродуктів, що складає відповідно 0,75% та 0,63% світового імпорту цих продуктів. Власні ресурси в обсязі споживання нафти складають лише 10–12%.

Дослідження показує: у сфері світової нафтопереробки загострюється проблема невідповідності наявних потужностей потребам переробки важкої з високим вмістом сірки та легкої нафти. Приміром, Саудівська Аравія відчуває нестачу потужностей для переробки легкої нафти, на яку є великий попит, водночас вона має незавантажені потужності для переробки важкої нафти, яка продається зі знижкою. За цих умов доцільно підтримувати резервні потужності, що спричиняє збільшення витрат, але забезпечує більшу гнучкість виробництва та відповідає запитам споживачів. Однак, за оцінками аналітиків, потужності світової нафтопереробної системи залишаються недостатніми для переробки зростаючих обсягів важкої нафти з високим вмістом сірки.

В Україні сукупна потужність шести нафтопереробних заводів складає 51,1 млн т нафти на рік. При цьому глибина переробки нафти становить усього 68%, тоді як в Росії – 72%, Польщі – 93%. В останнє десятиліття намітилась тенденція, коли в Україну надходить не сира

нафта для переробки, а готові нафтопродукти, які виробляються у сусідніх державах. Розвиток подібної ситуації призведе до повної залежності України від кон'юнктури на світових ринках нафти і нафтопродуктів. За цих умов вкрай необхідною є не стільки модернізація нафтопереробних заводів України, скільки будівництво нового заводу із сучасною технологією, яка забезпечила б високий рівень переробки нафти.¹

Як показало дослідження, світовому ринку нафти притаманна нестабільність цін та різкі сплески їх рівня в окремі періоди (рис. 5.3).

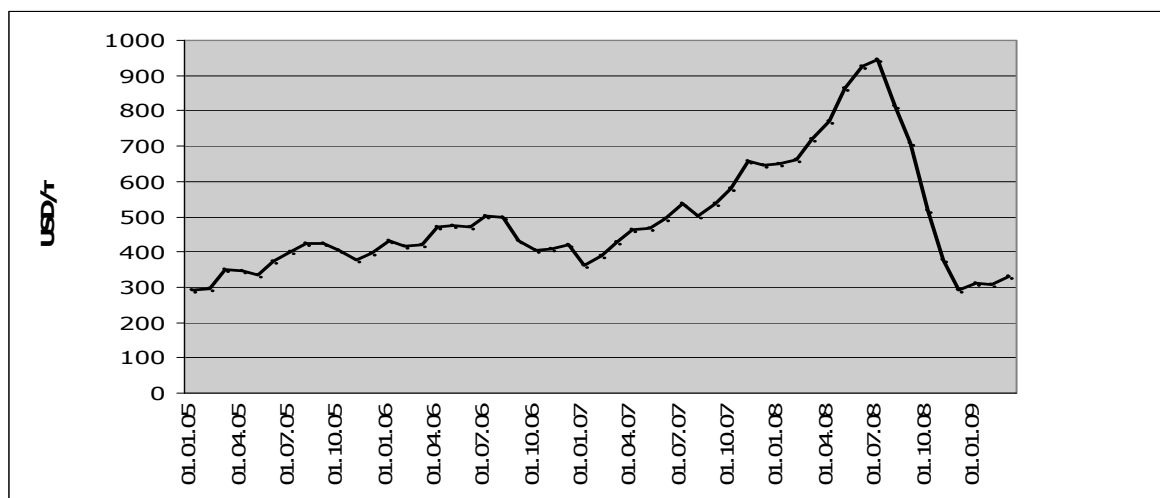


Рис. 5.3. Динаміка світових цін на нафту (побудовано за даними Platts)

Джерело. Побудовано за даними Platts / The McGraw-Hill Companies (NYSE: MHP). – Режим доступу : <http://www.platts.com>

На рисунку 5.3 показано, що за період, який аналізується, світова ціна нафти зросла втричі, досягнувши піка у другому півріччі 2008 р. і різко знизившись до початкового рівня 2005 р. у першому кварталі 2009 р. Чинниками такої траєкторії руху цін вважають очікувану вичерпаність запасів нафти, дефіцит потужностей у нафтопереробному секторі, а також зростаюче споживання нафтопродуктів.

Зростання цін на нафту як основний енергоресурс має ще й об'єктивні довгострокові причини, пов'язані з підвищенням потреби в енергоносіях країн, що розвиваються та мають застарілі енергозатратні виробничі потужності (Китай, Індія).

¹ Мельник Т.М. Проблемні питання розвитку ринку нафти та нафтопродуктів в Україні / Т.М. Мельник // Економіст. – 2008. – № 3. – С. 38–40.

Природний газ порівняно з іншими видами енергоносіїв має найвищу теплотворну спроможність. Завдяки цьому при його використанні в енерготехнологічних процесах зменшуються енергетичні витрати та підвищується продуктивність устаткування на 10–15% залежно від виду діяльності.

Світовий попит на газ у 2007 р. досяг майже 2922 млрд м³. Найбільше газу споживається у США – 23% світового обсягу, в Росії – 15%, в Ірані – 3,8%, в Канаді – 3,2%, у Великобританії і Японії – по 3,1% загальносвітового споживання.

Пропозицію на ринку природного газу формують його найбільші видобувачі, до яких у 2007 р. належать: Росія – 20,6% загального видобутку, Норвегія – 3%. Більше 12% пропозиції забезпечують країни Близького Сходу, 6% – країни Африки, 13% – країни Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Порівняння географічної структури попиту та пропозиції газу свідчить, що серед великих розвинених країн чистими імпортерами цього виду енергоносіїв є Франція та Японія. Інші країни формують власний попит частково за рахунок власного видобутку, частково – за рахунок імпорту.

У Росії, Канаді, Нідерландах, Норвегії, Узбекистані, Алжирі, Індонезії обсяг видобутку газу перевищує обсяг внутрішнього споживання, що формує майже 80% експорту газу.

За останні 35 років підвищення ролі газу в енергопостачанні Західної Європи та Азії зумовило значне розширення обсягів міжнародної торгівлі цим енергоносієм. Якщо у 1970 р. в її канали надійшло всього 46 млрд м³, то у 1990 р. – вже у 7 разів більше, а в 2007 р. – майже в 17 разів більше (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Світова торгівля природним газом

Роки	Усього, млрд м ³	Транспортування трубопроводами, млрд м ³	Торгівля скрапленим газом, млрд м ³	% скрапленого у загальному обороті газу
1970	46	43	3	6,5
1975	125	112	13	10,4
1980	201	169	32	15,9
1985	229	178	51	22,3
1990	308	236	72	23,4
1995	388	296	93	23,8
2000	526	389	137	26,0

Роки	Усього, млрд м ³	Транспортування трубопроводами, млрд м ³	Торгівля скрапленим газом, млрд м ³	% скрапленого у загальному обороті газу
2001	554	411	143	25,8
2002	581	431	150	25,8
2003	624	455	169	27,1
2004	680	502	178	26,2
2005	721	532	189	26,2
2007	775	549	189	29,2

Джерело. Складено за даними Drewry Shipping Consultants Ltd : Drewry Independent Maritime Advisor. – Режим доступу : <http://www.drewry.co.uk/>; Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>

Серед великих споживачів газу, поряд з такими високорозвиненими країнами, як Німеччина, Канада і Японія, на 9 місці в світі знаходиться Україна, вона споживала у 2007 році 65 млрд м³ газу, або 2,2% світового обсягу споживання, з них лише 19 млрд м³ – власного видобутку. На одну особу в Україні припадає 1525 м³, що знаходиться на рівні розвинених європейських країн, однак за рівнем енергоємності Україна в 2,5–3,5 рази перевищує цей показник у розвинених країнах. За даними агентства Євростат, сучасна енергоємність ВВП України становить близько 620 грам у нафтовому еквіваленті на один дол. США. Для порівняння: за даними видання «Бізнес» (2006 р., № 7, с. 30) цей показник складає у США 250 грам, в ЄС – 240 грам, в Японії – 170 грам.

Водночас високий рівень енергозатрат «утискує» частку оплати праці в собівартості продукції, штучно підтримуючи цінову конкурентоспроможність продукції за рахунок низької вартості робочої сили. Ці чинники, підсилюючи один одного, консервують zdeформовану структуру українського виробництва та експорту.

Аналіз ринку газу показує: для деяких країн існує проблема постачання енергоносіїв з одного джерела. Якщо обсяг постачання складає 25%, то експерти вважають, що існує небезпека для розвитку національної економіки. Саме тому розширюється пошук альтернативних джерел і шляхів постачань. Це особливо актуально для Європи, зокрема для Німеччини та України, які отримують газ трубопроводом лише з Росії.

Оскільки ціни на газ визначаються, виходячи з ціни нафти, то траєкторія руху цін на ці енергоносії є дуже схожою. Після відносно невеликих коливань цін упродовж 1990–1999 рр. почалося їх зростання, яке набуло максимуму у 2007 р. Розмах у коливаннях цін (при 1999 р. = 1) складав у ЄС – 3,5 рази, в США – 5,9 рази, в Канаді – 6,9 рази.

Основними причинами зростання цін є збільшення попиту на газ за умов ускладнення його видобутку, вичерпання запасів цього енергоносія в окремих родовищах Північної Америки, Данії, Великобританії, використання більших обсягів газу для закачування у пласти при видобуванні нафти в Ірані, підвищення ризиків при транспортуванні газу з огляду на політичну нестабільність у ряді країн та ін.

Ринок вугілля замикає загальний баланс на світовому енергетичному ринку. На кінець 2007 р. доведені світові запаси вугілля складають понад 847 млрд т, у тому числі 50,8% – антрацити і кам'яне вугілля; решта – напівбітумне буре вугілля.

У 2007 р. у світі було спожито 3178 млн т вугілля у нафтовому еквіваленті. Найбільшими споживачами є Китай (41,3%), США (18%), Індія (6,5%) Японія (3,9%), Росія (3,8%). В Україні обсяг споживання вугілля становив у 2007 р. 39 млн т, або 1,2% світового обсягу споживання цього енергоресурсу. В обсязі споживання всіх енергоресурсів України вугілля займає друге місце за часткою – 28,7%, після газу – 42,6%. Обсяг видобування вугілля в Україні складає 76 млн т, або 1,3% світового видобутку цього енергоресурсу. Ціни на локальних ринках вугілля були більш стабільними, ніж інших енергоносіїв упродовж останніх 15 років ХХ ст. Так, на ринку Північно-Західної Європи вони коливались від 30 до 45 дол. США за тонну, але з 2002 р. стрімко підвищувались, досягши в 2007 р. максимуму. – 85 дол. США за тонну.

Україна є одним з постачальників на світовий ринок високоякісного антрацитового вугілля (в обсягах 1,5 млн т у 2008 р.), водночас імпортує коксівне вугілля, оскільки вітчизняне має низьку якість.

Порівняння попиту та пропозиції вугілля, тобто його споживання й видобутку, показує, що вони досить близькі за обсягами в ряді регіонів, окрім Європи, де за рахунок старих вуглевидобувних країн з вичерпаними родовищами попит перевищує пропозицію. У цьому регіоні розрив між видобутком і споживанням зростає: якщо у 1995 р. він складав 17%, то у 2005 – вже 23%. В інших регіонах попит і пропозиція вугілля є локальними, що обумовлює відносно невеликі обсяги перевезень цього енергоносія.

У структурі світових запасів органічного палива вугілля складає 67%, нафта – 18%, природний газ – близько 15%. Запасів вугілля вистачить приблизно на 850 років, тоді як природного газу – на 270 років, нафти – на 180 років, запаси урану будуть вичерпані через 80 років.¹

¹ Державне регулювання економіки України: методологія, напрями, тенденції, проблеми / Л.І. Антошкіна, Н.М. Бабіч, В.Ф. Беседін та ін. ; за ред. М.М. Якубовського ; Н.-д. екон. ін-т Мін-ва економіки України. – К., 2005. – 407 с. – С. 312–313.

У міру вичерпання більш дешевих чи екологічно чистих енергоносіїв важливість вугілля в перспективі зберігатиметься завдяки його великим запасам, географічній поширеності та розвиненій інфраструктурі видобутку, переробки й постачання.

У країнах ЄС вважають¹, що саме вугілля може забезпечити необхідну гнучкість енергопостачання, але необхідно вирішувати проблеми зменшення шкоди навколишньому середовищу від його використання. Вирішального значення набуває виробництво «чистого вугілля», а також розвиток відповідних технологій, які зменшують шкідливий вплив на атмосферу.

Україна бідна на водневі енергоресурси (крім вугілля), але витрачає їх вкрай неефективно. Експортно-імпортні операції з енергоносіями створюють велике від'ємне сальдо торговельного балансу: у 2006 р. – 17,7 млрд дол. США, у 2007 – 22,3 млрд дол. США (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Експортно-імпортні операції України з енергоресурсами, млн дол. США

Ресурс	Експорт		Імпорт		Сальдо	
	2006	2007	2006	2007	2006	2007
Нафта	1729	1562	6844	7580	-5115	-6018
Нафтопродукти	1572	1509	8999	10334	-7427	-8825
Газ природний	0,9	1	4769	6511	-4768,1	-6510
Електроенергія	282	386	0,0	0,7	282	385
Вугілля	268	369	980	1676	-712	-1307
Усього	3583,9	3458	20612	24425,7	-17740	-22275
<i>Частка енергоматеріалів в загальному обсязі експорту та імпорту, %</i>	<i>10</i>	<i>7,8</i>	<i>32,7</i>	<i>30,5</i>	-	-

Джерело. Товарний монітор України. Кон'юнктура / Держзовнішінформ. – Режим доступу : <http://www.ukrdzi.com/ru/>

Газ і нафта постачаються практично з одного джерела, що спричиняє загрозу національній безпеці. Вкрай потрібно диверсифікувати постачання енергоресурсів, у тому числі за рахунок збільшення власного видобутку, ввести режим економії та ресурсозаощаджуючі технології та кардинально зменшити енергозатрати в економіці.

¹ Українське національне інформаційне агенство. – Режим доступу : <http://www.ukrinform.ua/ukr/>

Ринок сільськогосподарської продукції.

Функціонування світового ринку сільськогосподарської продукції пов'язане з різними темпами приросту виробництва цієї продукції та чисельності населення в різних регіонах і країнах, регіональними відмінностями у її виробництві та споживанні.

Потоки сільськогосподарської продукції на світовому ринку реалізуються через товарні біржі та аукціони. Ціни на них формуються з орієнтацією на біржові котирування або на експортно-імпортні ціни основних країн-постачальників.

За даними СОТ світовий експорт продукції АПК у 2007 р. досяг 13998 млрд дол. США, у товарній структурі світового експорту сільськогосподарські товари складають 8,1%, з них 6,5% – продовольчі товари. Їх середньорічний приріст за цей період складає відповідно 12,7% і 13,3%, що знаходиться на рівні зростання експорту в цілому (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Сільськогосподарські товари у світовому експорті

Показники	2000	2004	2005	2006	2007	Середньорічні темпи приросту за 2000–2007 рр.
Світовий експорт, млрд дол. США	6451	9191	10393	12124	13998	14,4
Сільськогосподарські товари	552	783	883	944	1127	12,7
з них: – продовольчі	432	627	717	756	913	13,3
Частка в експорті, %						
– сільськогосподарських товарів	8,6	8,5	8,5	7,8	8,1	x
– продовольчих	6,7	6,8	6,9	6,2	6,5	x

Джерело. Розраховано за даними Time Series on International Trade / WTO Statistics Database : стат. бази даних СОТ. – Режим доступу : <http://stat.wto.org>

Стан країни у світовій торгівлі сільськогосподарськими товарами залежить від рівня її економічного розвитку, інтегральний показник якого включає як одну з найважливіших складових ступінь забезпеченості населення продовольством.

Аналіз географічної структури світової торгівлі продукцією АПК показав, що основними експортерами продовольчих товарів є переважно високорозвинені країни: США, Канада, Австралія, ЄС, Фінляндія.

Через особливості розташування та пов'язані з ними обмеження розвитку сільського господарства такі розвинені країни, як Японія та нафтовидобувні країни Близького Сходу мають дефіцит продовольства і є його імпортерами. Недостатність продуктів харчування спостерігається в країнах Південно-Східної Азії, зокрема в Індонезії, Філіппінах, а також в Єгипті та Пакистані. Водночас, ці країни мають багаті природні ресурси, що при підвищенні ефективності сільсько-господарського виробництва дозволить їм досягти самозабезпечення продукцією цієї галузі.

У ряді країн Південної Америки, в Китаї, Індії та ін. природні умови спричиняють спадну динаміку врожайності, що при великій і зростаючій чисельності населення призводить до нестійкої забезпеченості продовольством та зростанні потреб в його імпорті. Дефіцит продуктів харчування відчують, як правило, найменш розвинені країни Африки, Південно-Східної Азії (В'єтнам, Непал, Бангладеш) та ряд інших, які є імпортерами продовольства і водночас виробляють та експортують ряд тропічних продуктів (чай, кава, какао, банани тощо).

У товарній структурі світового товарообороту сільськогосподарської продукції (за винятком напоїв) понад 60% складають зерно і зернопродукти, м'ясо і м'ясопродукти, молоко й молокопродукти та цукор.

Розвиток світового ринку зерна пов'язаний з нерівномірністю виробництва зернових культур та незбалансованістю попиту і пропозиції в різних країнах та регіонах планети.

Загальний обсяг виробництва зернових у світі у 2007–2008 маркетинговому році досягав 2100 млн т, у тому числі пшениці – 611 млн т, кукурудзи 793 млн т, рису – 432 млн т. У 2007–2008 маркетинговому році світове виробництво зернових мало висхідну динаміку: виробництво пшениці зросло на 2,5%, кукурудзи на 11%, жита і вівса відповідно на 15 і 10%, і лише виробництво ячменю зменшилося на 2,2%.

Світове споживання зернових у 2007–2008 р. складало 1888 млн т, у тому числі пшениці – 645,3 млн т, кукурудзи – 772,0 млн т, рису – 431,4 млн т. За останні три роки в середньорічному обчисленні споживання зернових зросло на 2,4%.

Співвідношення світового виробництва і споживання зернових показує, що у 2007–2008 маркетинговому році виробництво не лише забезпечило споживання, але й приріст запасів. В інші роки приріст споживання забезпечувався за рахунок зниження запасів.

Товарна структура світової торгівлі зерновими є досить сталою (табл. 5.7). Найвагомішу частку потоків зернових на світовому ринку складають пшениця (більше 43%), кукурудза (37%), рис (11%) та ячмінь (7%).

Позиція країн на світовому ринку зернових характеризується їх часткою у світовій торгівлі і відношенням запасів до внутрішнього споживання. Це відношення характеризує експортні можливості країни та стабільність постачання продукції на ринок. За вказаними показниками найбільше впливають на світовий ринок зернових основні виробники та експортери – США, Канада, Австралія, країни ЄС, Аргентина. В останнє десятиліття на ринок зернових увійшли нові країни-експортери – Росія, Україна, Казахстан, Туреччина, Угорщина.

Таблиця 5.7

Товарна структура світової торгівлі зерновими, тис. мт

	2004/05	% до підсумку	2005/06	% до підсумку	2006/07	% до підсумку	2007/08	% до підсумку
Ячмінь	16965	7,12	17567	10,21	14522	5,67	18587	7,00
Жито	974	0,41	622	0,36	661	0,26	485	0,18
Кукурудза	75964	31,88	8258	4,80	91199	35,58	98226	37,01
Овес	1955	0,82	2254	1,31	2184	0,85	2742	1,03
Рис	29195	12,25	29489	17,14	32008	12,49	29419	11,08
Пшениця	113211	47,51	113872	66,18	115736	45,15	115979	43,69
Разом	238264	100,00	172062	100,00	256310	100,00	265438	100,00

Джерело. Розраховано за даними United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. – Режим доступу : <http://www.fas.usda.gov>

Як свідчить аналіз, ціни на ринках зерна коливаються залежно від співвідношення попиту і пропозиції, а обсяг останньої – від врожайності зернових в окремих регіонах і країнах. У 2007 р. пропорція між цими чинниками складалась на користь попиту, що спричинило різке підвищення світових цін на зернові. Приміром, у США кукурудза подорожчала на 70% порівняно з минулим роком, пшениця – на 65%, в Аргентині ціни на пшеницю зросли в 2 рази. За умов, що запаси зерна набули мінімальних обсягів, багато країн-виробників обмежили його експорт.

Окрім вказаних чинників, на зростання цін зернових впливає збільшення обсягів зерна, що відволікається на виробництво біопалива. Так, у США майже 15% загального врожаю кукурудзи використовується для виробництва етанолу.¹

¹ US Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. – Режим доступу : www.fas.usda.gov

Отже, аналіз світового ринку зернових за 2002–2007 маркетингові роки показує: їх виробництво зросло на 14%, споживання – на 10,8%, експорт – на 17% , а запаси скоротились на 16,3%.

Враховуючи, що найбільше значення для забезпечення населення хлібом має пшениця (її частка у світовій торгівлі перевищує 43%), ситуація на ринку саме пшениці визначає розвиток усього ринку зерна та рівень світових цін на нього.

Основними експортерами пшениці є США, ЄС, Австралія, Канада, Аргентина (табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Обсяг та структура світового ринку пшениці, млн мт

	2004/05	% до під- сумку	2005/06	% до під- сумку	2006/07	% до під- сумку	2007/08	% до під- сумку
США	28,464	25,14	27,424	24,08	25,041	21,64	34,328	29,60
Аргентина	13,502	11,93	8,301	7,29	12,21	10,55	10,224	8,82
Австралія	15,826	13,98	15,213	13,36	11,241	9,71	7,449	6,42
Канада	15,117	13,35	15,631	13,73	19,278	16,66	16,586	14,30
ЄС-27	14,745	13,02	15,694	13,78	13,873	11,99	12,272	10,58
Казахстан	3,039	2,68	3,817	3,35	8,089	6,99	8,181	7,05
Мексика	0,504	0,45	0,533	0,47	0,548	0,47	1,261	1,09
Пакистан	0,6	0,53	0,6	0,53	0,7	0,60	2,2	1,90
Росія	7,951	7,02	10,664	9,36	10,79	9,32	12,22	10,54
Туреччина	2,217	1,96	2,9	2,55	2,2	1,90	1,763	1,52
Україна	4,351	3,84	6,461	5,67	3,366	2,91	1,236	1,07
Інші	6,895	6,09	6,634	5,83	8,4	7,26	8,259	7,12

Джерело. Розраховано за даними United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. – Режим доступу : <http://www.fas.usda.gov>

Вагому частку в експорті пшениці посідають Росія, Україна, Казахстан. У 2007 р. українська пшениця експортувалась до Ізраїлю (25%), ЄС (27%), Єгипту (17%), Кенії (13%). Основними імпортерами пшениці є Алжир (5,09% у структурі імпорту цього продукту), Бразилія (6,14%), Єгипет (6,64%), Індонезія (4,5%), Японія (по 4,92%), Республіка Корея (2,67%), Філіппіни (1,96%).

Продаж пшениці на світових ринках здійснюється через державні тендери, які оголошуються на великі партії товару. За них можуть змагатися лише найбільші світові трейдери. Крім того, пшениця може поставлятися за прямими приватними контрактами, які встановлюються між експортером та імпортером і, зазвичай, відрізняються значно меншими обсягами.¹

Рівень світових цін на продовольчу пшеницю орієнтується на ціни, що склалися у країнах – найвагоміших експортерах, – США, Аргентині, Австралії. Зазвичай у неврожайні 2003–2007 рр. ціни на пшеницю суттєво зросли, що спостерігалось і в 2008 р.

Виробництво кукурудзи у світі в 2006–2007 рр. досягло майже 793 млн т, зростаючи із середньорічним темпом 3,5%. У загальному обсязі виробництва зернових кукурудза складає 37%. Основними продуцентами кукурудзи є США (41,76% світового виробництва), Китай (19,21%), Бразилія (7,30%), ЄС (6,01%). Україна займає 0,93% у світовому виробництві цього виду зернових, але останнім часом збір кукурудзи в країні зростає, що свідчить про можливість посилення позиції на ринку.

Експорт кукурудзи за 2003–2007 рр. зріс на 29% і досяг у 2006–2007 маркетинговому році майже 98 млн т. Найбільші темпи зростання характерні для відносно нових учасників ринку – України, Сербії, Болгарії, а також для США. Україна збільшила експорт кукурудзи у 2002–2007 рр. майже втричі і займає 2,1% у структурі світового постачання. Основні обсяги постачань кукурудзи з України у 2007 р. спрямовувались до Туреччини (24%), Білорусі (22%), Єгипту (19%), ЄС (9%), РФ (6%).

Головними експортерами кукурудзи на світовий ринок є США, Аргентина та Китай (табл. 5.9).

Імпортують кукурудзу країни Північної Африки (Єгипет, Алжир, Туніс), Близького Сходу (Ізраїль), Туреччина, Японія, Південна Корея, Тайвань, а також Канада, Мексика, Колумбія.

Ціни на кукурудзу залежать від обсягів виробництва в основних країнах-продуцентах. Приміром, у 2002–2003 маркетинговому році врожай кукурудзи у світі значно зменшився, і наступного року ціни досягли найвищого рівня за останні п'ять років. Якщо наприкінці 2002–2003 рр. кормова кукурудза продавалась за 84–98 дол. США за метричну тонну, то в наступному – 112–200 дол. США. У подальшому, зі зростанням збору зерна, ціни знизились до 95–150 дол. США.

¹ US Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. – Режим доступу : www.fas.usda.gov

**Обсяг експорту кукурудзи за основними
постачальниками, тис. мт**

Країни	2002–2003	% до підсумку	2003–2004	% до підсумку	2004–2005	% до підсумку	2005–2006	% до підсумку	2006–2007	% до підсумку	2007–2008	% до підсумку
	США	40924	52,2	48809	61,6	45347	59,3	56181	67,8	54214	59,4	60757
ПАР	1141	1,5	797	1,0	1517	2,0	1406	1,7	431	0,4	1124	1,1
Китай	15244	19,4	7533	9,5	7589	9,9	3727	4,5	5269	5,7	549	0,5
Парагвай	733	0,9	548	0,7	386	0,5	1314	1,6	1981	2,2	1468	1,4
Сербія	353	0,5	57	0,1	589	0,8	1200	1,4	854	0,9	100	0,1
Бразилія	3181	4,1	5818	7,3	1431	1,9	2826	3,4	8071	8,8	7883	8,0
Україна	811	1,0	1238	1,6	2334	3,1	2464	3,0	1027	1,2	2074	2,1
Аргентина	12349	15,7	10439	13,2	13752	18,0	10707	12,9	15693	17,2	15644	15,9
Інші країни	3506	4,5	3919	4,9	3042	4,0	2790	3,4	3659	4,0	8627	8,7
Разом	78433	100	79239	100	76487	100	82915	100	91199	100	98226	100

Джерело. Розраховано за даними United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service. – Режим доступу : <http://www.fas.usda.gov>

Динаміка цін на фуражні зернові, до яких належить кукурудза, тісно пов'язана з виробництвом м'яса, тому що країни – найбільші споживачі фуражного зерна є одночасно найбільшими виробниками м'яса. При збільшенні поголів'я худоби зростає рівень споживання кормового зерна. Стихійні лиха (урагани, засухи, повені), які періодично знищують або пошкоджують урожай у деяких великих країнах– продуцентах зернових, теж спричиняють підвищення цін.

Третім за часткою у світовому виробництві зернових є рис (11,08%). У 2007–2008 маркетинговому році обсяг виробництва рису перевищив 432 млн мт, обсяг споживання – 428 млн мт, обсяг експорту – 29,4 млн мт. Традиційно найбільшими виробниками рису є Китай (30% світового виробництва), Індія (22%), Індонезія (8,2%), В'єтнам (5,6%), Таїланд, Єгипет, інші країни Азії та Африки. В менших обсягах рис вирощується в Бразилії, США тощо.

Споживачами цього виду зернових є загалом усі країни-виробники, а також країни ЄС, Близького Сходу, республіки колишнього СРСР. У країнах Східної, Південно-Східної і Південної Азії, де виробляється 90% рису, споживання складає 87% світового. Ще 5% рису споживається у країнах Близького Сходу і Північної Африки, 5% – Північної і Південної Америки. Найбільший відсоток (85%) запасів рису зосереджено в азійському регіоні. Цією ж регіональною концентрацією відзначається світовий експорт рису – 72% його постачається Таїландом, В'єтнамом, Пакистаном, Індією та Китаєм. США також є експортером рису з часткою 11,47%. Імпортується рис більшістю країн світу, але найбільшими за часткою в імпорті є Філіппіни (8,5%), Нігерія (5,4%), Іран (3,7%), Ірак (3,3%), країни ЄС (4,87%). Підсумовуючи аналіз розвитку світового ринку зернових, слід зауважити, що світове виробництво зерна здатне в цілому задовольнити попит на зернопродукти, навіть якщо чисельність населення планети зростатиме і надалі¹.

Зернове господарство в Україні має можливості для подальшої інтенсифікації, з тим, щоб забезпечувати потреби внутрішнього ринку та зростання експортного потенціалу.

Пшениця в Україні на 90% є озимою культурою, тому її виробництво знаходиться в ризикових умовах нестабільності погоди взимку. Частка фуражу в пшениці складає залежно від погодних умов 50–70%. Це обмежує можливості експортного постачання цієї культури.

Україна є одним з основних постачальників ячменю на світовий ринок. Вона входить до трійки найбільших експортерів та п'ятірки найбільших виробників. Розвинена експортна інфраструктура і відносна близькість до основних споживачів забезпечує Україні переваги в торгівлі ячменем. Основними конкурентами на цьому ринку є Росія, Канада, ЄС і Австралія. Можливості подальшого розширення виробництва ячменю пов'язані з меншою залежністю цієї ярової культури від впливу кліматичних умов під час вегетації.

Проблемами розвитку зернового ринку України є недоліки сучасної організації сільськогосподарського виробництва та внутрішнього ринку через низьку якість зерна, конкурентоспроможність забезпечується лише за рахунок низьких цін, що обмежує його постачання на експорт.

¹ Світовий ринок товарів та послуг : підручник : у 2 ч. / Мазаракі А.А., Воронова Є.М., Юхименко В.В., Мельник Т.М. та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – Ч. 1. – 318 с. – С. 114.

Стабільно високий попит, що перевищує пропозицію, і високий рівень цін на продукцію – два основних фактори, які впливають на формування ринку технічних культур. Світове виробництво технічних культур складає 390–400 млн т, у тому числі соняшнику – 7–8%, соняшnikової олії виробляється 9,5–10,5 млн т, а експортується 2,5–3,5 млн т. За розрахунками Україна на цьому ринку займає більше чверті у виробництві соняшnikової олії та майже половину – у її експорті. Серед усіх рослинних культур сільськогосподарського призначення, що виробляються в Україні, лише виробництво технічних культур відмічається таким високим рівнем прибутковості. При цьому споживачем сировини є вітчизняна олійножирова промисловість, що має величезний експортно-орієнтований виробничий потенціал, завдяки якому Україна поряд з Аргентиною і Росією лідирує у виробництві соняшnikової олії. Останніми роками потреби переробників у сировині почали стрімко збільшуватись як відповідь на зростаючий попит світового ринку.

Негативною стороною виробництва цих культур є різке зниження родючості ґрунтів після вирощування на них технічних культур. На жаль, дуже часто виробник, головним чином орендар, що засіває 2–3 роки поспіль соняшник, отримує прибуток, а потім залишає виснажені ділянки. На наш погляд, ця проблема може бути вирішена з приходом інвесторів, для яких земля не буде засобом наживи, а ресурсом, який вимагає відновлення і постійної підтримки у робочому стані.

У структурі виробництва технічних культур переважає соняшник (табл. 5.10). Водночас із 2004 р. і донині спостерігається тенденція до зростання виробництва таких культур, як ріпак і соя, що стимулюється значним попитом світового ринку на ці культури, зокрема, зростання попиту на ріпак пов'язане з розвитком виробництва біопалива. Ринок технічних культур і продуктів їх переробки є другим після зернових за значимістю у формуванні позитивного зовнішньоторговельного сальдо у торгівлі сільськогосподарськими продуктами. Український зовнішній ринок технічних культур отримав новий імпульс після прийняття у 1999 р. Закону України «Про ставки вивізного мита на насіння деяких видів технічних культур».

**Динаміка та структура виробництва основних
технічних культур в Україні за 1990–2007 рр.**

Основні технічні культури	1990	2000	2005	2006	2007	Зміна за, %	
						1990–2000	2000–2007
Виробництво, тис. т							
Технічні культури, всього	2814,2	3664	5678,9	6902,3	5965,6	70,6	62,8
Соняшник	2570,8	3457,4	4706,1	5324,2	4174,4	34,5	20,7
Соя	99,3	64,4	612,6	889,6	722,6	-35,2	1100
Ріпак	130,2	131,8	287,8	605,7	1047,4	1,22	795
Інші технічні культури	14,0	10,4	75,4	82,8	21,2	-25,7	103,8
Структура виробництва, %							
Соняшник	91,4	94,4	82,9	77,1	69,9	–	–
Соя	3,5	1,7	10,8	12,9	12,1	–	–
Ріпак	4,6	3,6	5,0	8,8	17,6	–	–
Інші	0,5	0,3	1,3	1,2	0,4	–	–

Джерело. Сформовано за даними Міністерства аграрної політики України. –
Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua>

Відбулися значні зміни в напрямках використання технічних культур і передусім насіння соняшнику. З того часу вирости обсяги реалізації соняшнику вітчизняним підприємствам, які займаються переробкою цього товару, відповідно зменшився експорт.

У 2007 р. торговельне сальдо по товарній групі «насіння і плоди технічних культур» було позитивним і складало 534,0 млн дол. США. Порівняно з 2006 р., за рахунок значного збільшення обсягів експорту насіння ріпака, загальне сальдо зросло у 1,4 раза.

Експорт технічних культур у 2007 р. порівняно з 2006 р. у вартісному виразі збільшився на 112,1% і склав 666,8 млн дол. США. Фізичні обсяги експорту збільшились на 58,6% і склали 1664 тис. т, а середня експортна ціна технічних культур була на 33,7% вищою. У вартісній структурі експорту технічних культур у 2007 р. найбільшу частку займало насіння ріпака – 57% (за рахунок більш високої ціни). На соняшник та сою у структурі експорту припадало 20 і 15% відповідно (табл. 5.11).

Експорт та імпорт українських технічних культур у 2007 р.

Види технічних культур	Експорт			Імпорт		
	Кількість, тис. т	Вартість, тис. дол. США	Середня ціна, дол. США за т	Кількість, тис. т	Вартість, тис. дол. США	Середня ціна, дол. США
Всього	1664	666,8	401	72,4	132,8	1835
Ріпак	910	378,1	416	6,65	43,6	6554
Соняшник	370	130,4	352	2,70*	29,7	10998
Соя	320	98,4	308	–	–	–
Інші	64	59,9	929	25,2	13,3	527
Арахіс	–	–	–	35,7	19,2	536

Джерело. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Примітка. * В загальній кількості імпорту соняшнику – 80% складало насіння для посіву.

У 2007 р. експорт технічних культур здійснювався в ЄС-27 (27%), Туреччину (19,5%), Пакистан (16,2%), ОАЕ (2,9%), Індію (2,3%), Молдову (2,3%).

Імпорт технічних культур порівняно з 2006 р. у вартісному вираженні збільшився на 43,2% і склав 132,8 млн. дол. США. Фізичні обсяги імпорту зменшились на 1,7% і склали 72,4 тис. т, а середня імпортна ціна технічної продукції була на 45,6% вище. Значна частина технічних культур традиційно імпортувалась з ЄС-27 (27,3%), США (10,2%), Китаю (9,6%), Туреччини (7,0%), Аргентини (4,2%).

Позитивне сальдо за експортно-імпортними операціями з технічними культурами складало 534 тис. дол. США.

Україна є не лише виробником технічних культур як сировини, але й продуцентом і експортером олії, передусім соняшnikової та у невеликих обсягах – ріпакової (табл. 5.12).

Таблиця 5.12

Виробництво та експорт олії

Олії	Виробництво, тис. т		Експорт, тис. т		Середні ціни, дол. США/т	
	9.2006–2007	9.2007–2008	2006	2007	2006	2007
Соняшnikова	2622	2285	1625	1920	566	791
Ріпакова	18	25	15	14	744	923

Джерело. Державний комітет статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Основні обсяги поставок за експортом соняшникової олії (майже 60%) здійснюються у Великобританію, Туреччину, Єгипет, Іспанію, Нідерланди, Францію, Росію. Ріпакова олія поставляється у Польщу, Литву, Німеччину.

Як показує аналіз, експортні ціни на насіння соняшнику не мають стійкої тенденції до зростання. Внутрішня ціна у січні–березні поточного року складала 1900–2050 грн/т EXW і 2150–2250 грн/т СРТ-порт. Експортна ціна FOB порти Чорного моря – 300–320 дол. США. Зростання цін спричинене падінням курсу долара на світових ринках та складною політичною ситуацією в Аргентині, що є одним із трьох найбільших виробників технічних культур.

Дещо інша ситуація склалася з олією. Експортна ціна на сиру соняшкову олію FOB порти Чорного моря, яка у березні 2008 р. становила 1698 дол. США/т, у березні 2009 р. знаходиться на рівні 660–680 дол. США/т¹, що пояснюється значним збільшенням переробки соняшнику і зростанням пропозиції олії в Аргентині і Чорноморському регіоні.

Експортні ціни на ріпакову нерафіновану олію стабільно зростають: якщо у сезоні 2006–2007 рр. середня ціна становила 744 дол. США/т, то у 2007–2008 рр. – 923 дол. США/т, у другому півріччі 2008 р. – 1499–1560 дол. США/т. Це пов'язано із високим попитом на ріпак і продукти його переробки на світовому ринку, особливо після заяв ряду розвинених країн щодо нарощування виробництва біопалива.

Емпіричний аналіз показує, що в Україні теж започаткована тенденція нарощування посівів ріпаку на більших площах, ніж це було ще 2–3 роки тому. Фахівці вважають, що малі і середні сільськогосподарські підприємства можуть відмовитись від вирощування соняшника і перейти на ріпак.

Отже, дослідження світового ринку технічних культур та участі у ньому України приводить до таких висновків:

- Україна є лідером на цьому ринку поряд з Росією та Аргентиною.
- Нарощування виробництва й експорту соняшнику та соняшникової олії забезпечує вагомі валютні надходження, проте вимагає збільшення витрат на відновлення ґрунтів, на що держава практично не має впливу.
- Зростання світових цін на ріпак сприятиме збільшенню його виробництва та експорту.

¹ Товарний монітор України / Держзовнішінформ. – Режим доступу : <http://www.ukrdzi.com/ru/>.

Одним з найцінніших харчових продуктів, джерелом тваринних білків, необхідних для повноцінного розвитку організму людини, є м'ясо. Вже впродовж століття ФАО розглядає рівень м'яса на душу населення як важливий показник добробуту нації.

У 2008 р. загальне світове виробництво м'яса перевищувало 240 млн т, у структурі якого 40% припадає на свинину, 32% – на домашню птицю, 25% – на яловичину.

Упродовж 2000–2008 рр. світове виробництво м'яса зросло на 18,5% з середньорічним приростом на рівні 2,15%. При цьому обсяги випуску м'яса птиці збільшувались щорічно на 3,65%, перевищуючи середньорічну динаміку випуску свинини у 2,3 раза, яловичини – у 2,8 раза.

Зростання світового виробництва м'яса забезпечило суттєве збільшення його споживання, темпи якого перевищували зростання чисельності населення. Розрахунки показують, що за останні 20 років чисельність населення зросла на 37%, а світове споживання м'яса – на 67%, або у 1,8 раза більше.

Статистика свідчить, що зі зростанням доходів, передусім у країнах, які розвиваються, змінюється структура споживання – у них зростає частка більш дорогих продуктів, у першу чергу м'яса, що сприяє розширенню виробництва цієї продукції місцевими продуцентами, а також збільшенню її експорту. Так, якщо у 2001 р. на Китай припадало 50% світового споживання свинини, то у 2006 р. його частка у споживанні зросла до 53%. За цей самий період частка ЄС у світовому споживанні цього виду м'яса скоротилась від 24 до 22%.

Рівень споживання м'яса в економічно розвинених країнах залишається стабільно високим, водночас спостерігаються зміни у структурі попиту на м'ясо: зростає попит на напівфабрикати та готові до використання продукти. Це розширює ринкову нішу для продукції з більш високою доданою вартістю.

Із загального обсягу виробництва м'яса більше 90% споживається на внутрішньому ринку. Лише 8–10% виробленого у світі м'яса є об'єктом торговельних операцій. У 2008 р. експорт м'яса був найбільшим за період з 2000 р. У 2008 р. експорт м'яса складав 9,7% від обсягу його виробництва, а експорт м'яса птиці у 2002–2008 рр. зріс на 42% і перевищив на 11% зростання обсягу виробництва курятини. Обсяги і динаміка світової торгівлі м'ясом представлені в табл. 5.13, дані якої свідчать, що найбільш динамічно за період, що аналізується, зростав експорт свинини (середньорічний приріст складав 8,7%) та м'яса птиці (середньорічний приріст 6,0%). Досить високим зростанням відзначався також імпорт зазначених видів м'яса.

Експорт яловичини за 2002–2008 рр. збільшувався щорічно в середньому на 3,1%, але у 2008р. порівняно з попереднім лише на 0,03%. Імпорт яловичини за цей період зростав у середньому на 1,55% щорічно, однак 2008р. зменшився на 5,2% проти 2007 р.

Таблиця 5.13

Обсяги і динаміка світової торгівля м'ясом

Вид м'яса	2002	2005	2007	2008	Зміни у %	
					2008 до 2002	2008 до 2007
Експорт, млн т						
М'ясо птиці	6,169	7,408	7,911	8,757	42,0	10,7
Свинина	3,737	5,006	5,161	6,184	65,5	19,8
Яловичина	6,431	7,305	7,723	7,725	20,1	0,03
Імпорт, млн т						
М'ясо птиці	5,533	6,625	7,456	8,241	48,9	10,5
Свинина	3,915	4,748	5,072	5,801	48,2	14,4
Яловичина	6,148	6,784	7,120	6,753	9,8	-5,2

Джерело. Складено за даними Livestock and Poultry: World Markets and Trade / United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service, 2008. – Режим доступу : http://www.fas.usda.gov/dlp/circular/2008/livestock_poultry_04-2008.pdf

Основними експортерами м'яса птиці є Бразилія (більше 40% у 2008р.), США (38%), ЄС (8,5%). Експорт з Таїланду і Китаю має спадну тенденцію за часткою у структурі (14% у 2002р. і 7% у 2008р.) ймовірно через виявлені випадки пташиного грипу.

Основними імпортерами курячого м'яса є Росія, Японія, ЄС, Саудівська Аравія, Мексика, Китай, на які припадало у 2008 р. 54% імпорту, хоча у 2002 р. – їх частка сягала більше 70% загального його обсягу. Через пташиний грип ввезення цього м'яса в Росію суттєво зменшилось проти 2002 р., а її частка у світовому імпорті – відповідно з 24,7% до 16,0%. Зменшились надходження імпортованої курятини до Японії і Китаю на 32%.

Світовий ринок свинини формується за рахунок п'яти країн-експортерів – ЄС, США, Канади, Бразилії та Китаю, на які припадало понад 95% загального обсягу експортних поставок цього м'яса.

За умов скорочення надходжень м'яса птиці на японський ринок незадоволений попит на м'ясо в Японії покривався поставками свинини з Канади і Китаю, що дозволило цим країнам підтримувати високі темпи зростання експортних поставок.

Зростаючою динамікою відзначаються експортні операції зі свининою у США, які отримали також переваги через вищезазначені причини та завдяки сприятливому співвідношенню валютних курсів. США займає 39% у світовому експорті цього виду м'яса. Бразилія має високий потенціал для виробництва свинини: добру кормову базу, відносно дешеву робочу силу. Проте бразильський експорт залежить від імпорتنих потреб Росії, на яку припадає більше половини поставок свинини з Бразилії¹. Деяке скорочення частки ЄС на ринку свинини пов'язано із заборонаю експорту цього виду м'яса з Польщі. Проте ЄС зберігає за собою більше чверті загального обсягу експорту і залишається провідним світовим постачальником свинини. Через захворювання в ряді регіонів великої рогатої худоби (коров'ячий сказ) динаміка світової торгівлі яловичиною уповільнилася (в Австралії, США, Канаді), а в деяких країнах і регіонах (Новій Зеландії, Аргентині, ЄС) набула від'ємних значень.

Хвороби домашньої худоби та птиці і пов'язані з ними обмеження у світовій торгівлі позначилися на традиційних торговельних зв'язках. Проте, якщо для однієї частини експортерів це спричинило негативні наслідки, то для іншої – зумовило розширення їх ринкових можливостей, збільшення присутності на старих та завоювання нових ринків. Приміром, за 2002–2008 рр. майже у 7 разів скоротилася частка експорту яловичини з ЄС. Бразилія та Аргентина, навпаки, збільшили експортні поставки цього виду м'яса з 19% у 2002 р. до 31% у 2008 р. Крім цих двох основних експортерів яловичини до групи лідерів належить Австралія, яка займає майже 18% ринку. Однак її частка на ринку поступово зменшувалась через недостатнє врахування специфічних потреб основного споживача цієї продукції – Японії щодо розрубу м'яса та високих вимог до м'яса на кості, яке забезпечувалось раніше експортерами з Канади і США².

Найбільшими імпортерами яловичини є США, Японія, Росія, ЄС, Мексика, Корея і Єгипет, на які припадало у 2008 р. більше 55% експортних надходжень. Проте більшість імпортерів (крім Росії та Єгипту) зменшили ввезення яловичини.

Якщо ще 5–6 років тому у світовій торгівлі м'ясом спеціалісти виділяли чотири регіональні ринки м'яса – європейський, американський, австралійський та азійський, то, як показує дослідження,

¹ Українське національне інформаційне агенство. – Режим доступу: <http://www.ukrinform.ua/ukr/>.

² Livestock and Poultry: World Markets And Trade / United States Department of Agriculture Foreign Agricultural Service, 2008. – Режим доступу: http://www.fas.usda.gov/dlp/circular/2008/livestock_poultry_04-2008.pdf.

нині ряд країн диверсифікували вектори своїх торговельних операцій. Це відбувається під впливом захворювань птиці та домашньої худоби, а також як наслідок політичних рішень у різних країнах, що призводить до обмежень у світовій торгівлі і порушень традиційних торговельних зв'язків, перерозподілу світового ринку м'яса. На теренах цього ринку стрімко посилились позиції Бразилії, Аргентини, Уругваю.

За даними OECD-FAO Agricultural Outlook у 2007–2008 рр. ціни на м'ясо птиці становили (у національній валюті за 100 кг у забійній вазі): у ЄС – 112–115 євро; в США – 170 дол. США; у Бразилії – 140–143 реалі. Ціна свинини коливалась від 110 реалів у Бразилії до 130 євро в ЄС і 143 дол. у США; яловичини – 150 аргентинських песо, 260 євро і 325 дол. США.

Аналіз показав, що в Україні ринок м'яса перебуває у стані трансформації. За період з 1990 р. у країні дуже скоротилося поголів'я худоби: великої рогатої худоби у 4,5 раза, свиней – у 2,8 раза, овець і кіз – у 5 разів. Таке скорочення зумовлено процесом реформування колгоспів та радгоспів, а також через нестачу та дорожнечу кормів, зменшення обсягів зерна, що видавалось у рахунок плати за оренду від земельних і майнових паїв тощо. Поголів'я птиці з 1990 по 1997 рр. зменшилось від 113 млн голів до 89,2 млн, або у 1,4 раза. Проте з 2001 р., коли з метою підтримки вітчизняного виробника було введено обмеження на імпорт курятини, з'явилися нові птахофабрики з сучасними технологіями виробництва, і поголів'я курей почало зростати.

За цих умов виробництво яловичини зменшилось у 3,6 раза, свинини – в 2,5 раза, пташиного м'яса впродовж 1990–1997 рр. у 3,8 раза, але вже з 2001 р. його обсяг зростає щорічно на 20% і у 2007 р. досягав 689 тис. т (табл. 5.14).

Таблиця 5.14

Виробництво м'яса в Україні, тис. т у забійній вазі

Вид м'яса	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Зміна за 2002–2007, %
Яловичина	704	723	618	562	567	546	-22,5
Свинина	599	631	559	494	526	635	6,0
М'ясо птиці	300	324	375	497	589	689	129,7
Усього	1603	1678	1552	1553	1682	1870	16,7

Джерело. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Експорт м'яса з України за останні шість років зменшився у 3,4 раза – від 136 тис. т у 2002 р. до майже 40 тис. т у 2007 р. Імпорт, навпаки, зріс у 2,7 раза (від 73,4 тис. т до 203 тис. т) (табл. 5.15).

Таблиця 5.15

Експортно-імпорتنі операції України на ринку м'яса, тис. т

Вид м'яса	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Зміна за 2002–2007, %
Експорт							
Яловичина	131,3	146,2	77,6	56,2	14,2	34,7	-73,5
Свинина	1,1	12,3	7,8	6,6	0,5	0,0	-
М'ясо птиці	3,6	0,8	0,15	0,1	0,25	5,05	40,3
Імпорт							
Яловичина	0,36	0,04	3,55	30,9	19,3	9,1	2427
Свинина	1,25	9,6	49,2	46,4	47,2	62,3	4884
М'ясо птиці	71,8	100,7	295,7	141,8	151,8	131,5	83,1

Джерело. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

Експортні поставки яловичини і свинини спрямовувались до Росії, Казахстану, Азербайджану, Білорусі; м'яса птиці – до Казахстану, В'єтнаму, Гонконгу. Основні постачальники в Україну яловичини – Бразилія, Аргентина, Угорщина; свинини – Бразилія; м'яса птиці – США, Німеччина, Бразилія.

У зовнішньоторговельних операціях з м'ясом середня експортна ціна на яловичину у 2007 р. становила 2802 дол. США за тонну, м'ясо птиці – 1228 дол. США за тонну. Ціни імпорту були значно нижчими: яловичини – 882 дол. США за тонну, м'яса птиці – 428 дол. США за тонну. Середня імпортна ціна свинини складала 1514 дол. США за тонну.

Незважаючи на сприятливі умови торгівлі м'ясом, через значну перевагу поставок за імпортом формувалось від'ємне зовнішньоторговельне сальдо: у 2006 р. – -119,1 млн дол. США, у 2007р. – -56,7 млн дол. США.

Проведене дослідження показало, що гальмуючий вплив на збільшення присутності України на ринку м'яса справляють такі чинники:

- висока собівартість виробництва м'яса у зв'язку з переважаючим утриманням тварин у господарствах населення;

- застарілі стандарти обробки туш (ГОСТ радянських часів, за яким туші розрубують на напівтуші, тоді як на Заході – на передні та задні чверті туш), що зумовило концентрацію поставок лише на ринки СНД;
- заборона Росії на імпорт тваринницької продукції з України у 2006 р. та обмежуючі заходи у 2007 р.;
- зростання цін на м'ясо на внутрішньому ринку, що сприяло нарощуванню імпорту.

Для покращання позицій України на міжнародних ринках м'яса необхідно:

- збільшити державну підтримку розвитку крупних підприємств з відгодівлі великої рогатої худоби і свиней, передусім шляхом здешевлення кредитів та страхування ризиків;
- прискорити процес гармонізації нормативів і стандартів до вимог СОТ та суттєво посилити систему контролю якості м'яса, яке поставляється на внутрішній ринок, на експорт, а також ввозиться в Україну.

Світовий ринок металопродукції.

Обсяг світового виробництва металопродукції за 2000–2008 рр. зріс на 56,7 або на 5,7% щорічно, тоді як за попереднє десятиліття (1990–2000 рр.) приріст склав 10,1 або 1,2% у середньорічному обчисленні.

Як свідчить аналіз, високі темпи приросту виробництва металопродукції супроводжувались нерівномірною динамікою в різних країнах-продуцентах цієї продукції. Якщо у «старих» країнах Європи, Північної Америки, країнах із трансформаційною економікою знижувались темпи виробництва металопродукції або ставали від'ємними, то в Азійському регіоні, передусім у Китаї, впродовж останнього десятиліття виробництво цієї продукції зростало на 13–15% щорічно. Високими темпами нарощували виробництво металопродукції також Індія та Південна Корея.

У результаті зазначених відмінностей у динаміці металургійного виробництва суттєво змінилася його географічна структура (табл. 5.16).

Географічна структура світового виробництва металургійної продукції, %

Регіони	1996	2000	2005	2006	2007	2008 (попередні дані)
Європа	25,8	24,8	19,4	19,4	17,9	17,3
СНД	10,3	11,6	9,9	9,6	9,2	8,6
Північна Америка	16,6	16,0	11,2	10,5	9,9	9,4
Південна Америка	4,8	4,6	4,0	3,6	3,6	3,6
Африка	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,3
Близький Схід	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,2
Азія	38,4	39,2	51,9	53,5	56,1	58,0
Океанія	1,2	0,9	0,7	0,7	0,7	0,6
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело. Розраховано за даними World Steel Association: світова асоціація сталі. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/>

Із табл. 5.16 видно, що єдиним регіоном зі зростаючою часткою виробництва металу і виробів з нього за період, що аналізується, була Азія. Саме у цьому регіоні знаходяться чотири із 10 країн – найбільших виробників цієї продукції: Китай (489,2 млн мт), Японія (120 млн мт), Індія (53,1 млн мт), Південна Корея (51,5 млн мт). До десятки входять також США (98,2 млн мт), Росія (72,4 млн мт), Німеччина (48,6 млн мт), Україна (42,8 млн мт), Бразилія (33,8 млн мт) та Італія (31,5 млн мт). Сукупно ці країни виробляють більше 77% світового обсягу металургійної продукції.

Обсяги і темпи світового виробництва металу залежать від використання досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечує підвищення якості чавуну і сталі, скорочення частки їх споживання на одиницю кінцевої продукції та зменшення виробничих витрат.

Динаміка світового металургійного виробництва формується під впливом змін у його технології завдяки збільшенню частки киснево-конверторного та електродугового способів виплавки сталі та зменшенню або припиненню використання мартенівського способу. Визначальне значення для зменшення витрат та збільшення виходу готової металевої продукції має поширення методу розливання сталі на агрегатах безперервного лиття, що забезпечує максимальне наближення форми заготовки до конфігурації готового виробу.

Аналіз свідчить, що за останнє десятиліття (1997–2007 рр.) технологічний стан виробництва сталі значно покращився – практично перестав використовуватися низькотехнологічний мартенівський спосіб (крім країн СНД), більше 66% сталі виробляється кисневоконверторним і 31% електродуговим способом. Ще залишається велика частка мартенівського виробництва у країнах СНД (більше 25%), у тому числі в Україні – майже 45%, що суттєво знижує ціну виготовленої таким способом металопродукції на світовому ринку, яка підтримується лише дешевизною робочої сили. Крім країн СНД, цей спосіб виплавки використовується у світі лише в Індії (всього 1,9%).

Світове споживання сталі у 2007 р. досягло 1208,5 млн т, збільшившись проти 2006 р. на 84 млн т. Відношення споживання до виробництва у 2006–2007 рр. складало 0,9:1, тобто приблизно 10% надлишку виробництва над внутрішнім споживанням формувало ресурс міжнародної торгівлі металом та виробами з нього. Разом з тим залежно від вагомості цього виду діяльності та рівня розвитку національної економіки внесок окремих країн у цей ресурс суттєво відрізняється.

У цілому для розвитку регіональних ринків металу притаманною є циклічність, пов'язана із фазою розвитку, в якій перебуває економіка тієї чи іншої країни. Так, провідні нині у світі виробники сталі (Японія, ЄС, США) суттєво збільшили випуск продукції саме під час інтенсивного розвитку своєї економіки. Китай та деякі інші країни Південно-Східної Азії на сьогодні знаходяться на стадії зростання металоспоживання, про що свідчать стабільні або зростаючі темпи споживання сталі. При цьому величезні масштаби китайського ринку обумовлюють більшу тривалість процесів індустріалізації, а також вагомий їх вплив на світовий ринок.

Аналіз співвідношення світового виробництва і споживання сталі (табл. 5.17) вказує на збалансованість цих показників в одних регіонах та відсутність балансу – в інших. Найбільш проблемними з цієї точки зору є ситуація в Китаї та СНД.

**Співвідношення виробництва і споживання
сталі в регіонах світу, %**

Регіон	Частка у світовому виробництві			Частка у світовому споживанні		
	1996	2000	2007	1996	2000	2007
ЄС	25,8	24,8	17,9	22,5	23,0	18,6
СНД	10,3	11,6	8,6	4,3	4,6	4,5
Америка	21,4	20,6	13,0	23,7	24,4	15,1
Азія	38,4	39,2	58,0	44,5	41,5	55,0
у т.ч. Китай	13,5	15,0	36,4	15,1	16,3	33,8
Усього	95,9	96,2	97,5	95,0	93,5	93,2

Джерело. Розраховано за даними World Steel Association: світова асоціація сталі. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/>

Якщо у 2004–2005 рр. у Китаї спостерігалось перевищення темпів зростання споживання над збільшенням виробництва (коефіцієнт перевищення складав 1,07), тобто потреби споживачів не повністю задовольнялись, то у 2006–2007 рр. ситуація істотно змінилась. У країні активно нарощувались потужності з виплавки сталі, особливо в період підготовки до проведення в Пекіні Олімпійських ігор у 2008 р.: на кінець 2005 р. вони становили 400 млн т на рік і у 2006 р. приріст складав 50 млн т. За цих умов попит на внутрішньому ринку не зміг поглинути надлишок пропозиції: коефіцієнт перевищення темпів зростання пропозиції над попитом у 2006–2007 рр. складав 1,02. Уряд Китаю намагається загальмувати зростання експорту шляхом ліквідації податкових пільг при поставках на зовнішній ринок (БИКИ №76 (9022).–08.07.06).

У СНД, де головними виробниками металу є Росія й Україна, ситуація інша, – переважаючий розвиток експортоорієнтованої сировинної галузі – чорної металургії – супроводжується спадом споживання, у результаті чого виробництво значно перевищує споживання.

Упродовж десятиліття (1996–2006 рр.) частка світової торгівлі сталлю знаходилась у межах 36–41% від обсягу виробництва (табл. 5.18).

Частка світової торгівлі сталлю у її виробництві

Показники	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Виробництво, млн т	660,1	701,5	685,2	697,0	751,4	754,1	804,0	863,6	952,3	1023,0	1116,8	1200,8
Експорт, млн т	245,1	267,9	268,8	280,7	307,4	300,8	313,0	332,1	365,0	367,6	418,4	435,5
Частка експорту у виробництві, %	37,1	38,2	39,3	40,3	40,9	39,9	38,9	38,5	38,3	35,9	37,5	36,3

Джерело. Розраховано за даними World Steel Association: світова асоціація сталі. – Режим доступу : <http://www.worldsteel.org/>

Основними експортерами напівфабрикатів та готових виробів зі сталі є країни ЄС (у 2006 р. вони забезпечили 36,3% усього обсягу експорту); країни СНД – 16,6% та Азії – 32,5%. Імпортують металопродукцію у вагомих обсягах США: їх імпорт за фізичним виміром у 4 рази перевищує обсяг експорту Німеччини, Італії, Франції, Китаю тощо (у 2006 р. відповідно 42,6 млн мт і 9,6 млн мт).

Аналіз обсягів та регіональної структури експорту та імпорту засвідчує, що третина світового споживання металопродукції залежить від перерозподілу торговельних потоків між регіонами, що спричиняє значний вплив на ціни.

За даними Metal Bulletin сталь у світі з початку 2005 р. подешевшала на 15–25%. Основною причиною цього є вихід на ринок Китаю навесні 2005 р. як крупного експортера, що став каталізатором зниження цін. Однак подешевшання було короткостроковим, оскільки цьому протидіяло зростання цін на сировину та транспортні перевезення.

Загалом для світового ринку металургійної продукції характерним є коливання цін, при цьому періоди їх стрімкого підвищення супроводжуються суттєвим зниженням кількості операцій на ринку.

Світова фінансова криза вплинула на скорочення попиту на металопродукцію та зниження цін, про що свідчать дані моніторингу, представлені у таблиці 5.19.

Зміна рівня цін на окремі види української металопродукції

Найменування продукції	Країна-імпортер	Умови постачання	Ціна, дол. США/т			Індекс зміни цін 03.2009–02.2008
			Лютий 2008	Лютий 2009	Березень 2009	
Заготовка	РФ	Експорт, FOB порти Чорного моря	640	350	310–315	0,484
	Китай	Експорт, FOB	845	480	500–520	0,591
	Близький Схід	Імпорт, CFR порти Перської затоки	740	385	360–370	0,486
Арматура	Туреччина	Експорт, FOB	750	440	410–420	0,547
	ЄС	Імпорт, CIF південні порти	790	470	380–430	0,481
	США	Імпорт, CIF порти Мексиканської затоки	730	470	440–450	0,602
Катанка	Південно-Східна Азія	Імпорт, CFR	760	490	460–480	0,605
	РФ	Експорт, FOB порти Чорного моря	700	440	360–380	0,514
	США	Експорт, FOB наземний транспорт	720	660	640–660	0,903

Джерело. Складено за даними Товарного монітору України / Держзовнішінформ. – Режим доступу : <http://www.ukrdzi.com/ru/>.

Глобальне зниження ділової активності і пов'язане з ним зменшення товарного попиту спричинять нарощування протекціоністських заходів з метою захисту від імпорту і підтримки конкурентоспроможності внутрішнього виробника. Тому на світових ринках зростатиме кількість антидемпінгових, спеціальних, антисубсидійних розслідувань стосовно товарів із країн СНД.

Аналіз протекціоністських заходів ряду країн показує, що світові виробники металу домоглися введення обмежень на імпортну продукцію. Протягом двох років частка антидемпінгових розслідувань щодо поставок металопродукції в загальній кількості процедур не перевищувала 15–16%, але у 2008 р. зросла до 25%. Зокрема, Індія в січні

минулого року ініціювала два крупних розслідування щодо імпорту холодного та гарячекатаного прокату із 15 країн, включаючи Україну. Уряд Індії встановив імпортне мито на рівні 5%, що негативно вплинуло на обсяги поставок металу з України, Китаю і Таїланду. З 1 січня 2009 р. Туреччина підвищила ввізне мито на імпорту плоского прокату з України на 8–15%, а Росія ввела 15% імпортне мито на прутки для армування. Можливе введення антидемпінгових мит разом із уже існуючим 5% митом зробить український експорт до Індії не вигідним. Вітчизняні експортери в цінах і обсягах 2008 р. втратили 300 млн валютних надходжень.

В арсеналі багатьох країн, крім антидемпінгових процедур та митного регулювання, є різні нетарифні торговельні обмеження, зокрема стандарти на продукцію, ліцензування і сертифікацію, які можуть бути активно використані в разі подальшого поглиблення світової кризи.

У 2008 р. на українських металургійних підприємствах спостерігалось суттєве зниження обсягів виробництва чавуну, сталі та сталевих прокатів. Після періоду інтенсивного зростання обсягів виробництва металургійної продукції у першій половині 2008 р., пов'язаного з введенням в експлуатацію нових виробничих потужностей на вітчизняних металургійних комбінатах та сприятливою кон'юнктурою світових ринків, у другому півріччі виробництво скоротилося через світову кризу та зумовленого нею падіння зовнішнього попиту.

Потерпає від кризи також низка базових галузей, які споживають 90% металопрокату – автомобілебудування, суднобудування, транспортне машинобудування, будівництво, нафтогазова індустрія тощо. Наслідком цієї ситуації стало зниження виробництва металургійної продукції за всіма її основними видами.

Зростання вартісних обсягів експорту зумовлено низкою чинників, які діяли переважно у першій половині року. Це, по-перше, збільшення попиту та зростання цін на металопродукцію на основних регіональних ринках збуту. Залежно від виду продукції і ринку її збуту ціни на український метал у цьому періоді зросли в середньому майже на 80–100% у порівнянні з відповідним періодом минулого року. По-друге, вихід вітчизняних виробників металу на ринки країн, які продовжують розвиватися, незважаючи на світову фінансову кризу, – країн Близького Сходу, Африки, Південної і Центральної Америки, Південно-Східної Азії. По-третє, зростання світових цін на сировинні матеріали, необхідні для виробництва сталі, приміром, ціни на металобрухт, чавун, залізну сировину зросли на 60–100%. Нарешті, ще одним, досить вагомим чинником зростання експорту було зниження курсу долара США.

У другому півріччі 2008 р. посилювався вплив фінансової кризи, що спричинило дефіцит фінансових коштів у споживачів металопродукції, складнощі з кредитуванням, замороження багатьох проектів та затовареність ринку металопродукцією. Ця ситуація призвела до різкого зменшення попиту на ринку та зниження цін на основні види металопродукції. Однак поєднання результатів експортних операцій першого і другого півріччя показало, що при зменшенні експорту металопродукції у цілому в 2008 р. у фізичних одиницях (табл. 5.20) його обсяг за вартістю зріс, до того ж із усіх видів продукції за кількістю найбільше зросли напівфабрикати, їх частка у товарній структурі перевищила 42%. Аналіз свідчить, що основною причиною формування такої динаміки було скорочення різниці в цінах між напівфабрикатами і готовим прокатом.

Таблиця 5.20

Експорт основних видів металопродукції з України

Продукція	Кількість, тис. т		Зміни 2008 до 2007, %	Вартість, млн дол. США		Зміни 2008 до 2007, %	Товарна структура, %, 2008 р.	
	2007	2008		2007	2008		за кількістю	за вартістю
Сировинні матеріали	4003	3143	-21,5	2013	2772	37,7	10,5	12,0
чавун	2066	1473	-28,7	612	730	19,2		
металобрухт	688	637	-7,4	254	334	31,8		
базові феросплави	1121	896	-20,0	885	1397	57,9		
Напівфабрикати	11822	12726	7,6	5163	8738	69,2	42,6	37,7
квадратна заготовка	7591	8054	6,1	3322	5485	65,1		
сляби	4101	4612	12,5	1737	3176	82,9		
Плоский прокат	9024	8262	-8,4	5275	6880	30,4	27,7	29,7
гарячекатаний	7773	7213	-7,2	4557	6025	32,2		
холоднокатаний	1252	1043	-16,3	719	855	18,9		
Довгомірний прокат	7374	5721	-22,4	4291	4784	11,5	19,2	20,6
арматура	5481	4424	-19,3	3147	3676	16,8		
сортовий	1636	1116	-31,8	966	914	-5,4		
УСЬОГО	32223	29852	-7,4	16744	23174	38,4	100,0	100,0

Джерело. Розраховано за даними Товарного монітору України / Держзовнішінформ. – Режим доступу : <http://www.ukrdzi.com/ru/>

У 2008 р. імпорт металопродукції до України теж зростав при перевищенні динаміки його вартісного обсягу (47,1%) над обсягом у фізичних одиницях, який збільшився на 10,6% (табл. 5.21).

Таблиця 5.21

Імпорт металопродукції до України

Продукція	Кількість, тис. т		Зміни 2008 до 2007, %	Вартість, млн дол. США		Зміни 2008 до 2007, %	Товарна структура, %, 2008 р.	
	2007	2008		2007	2008		за кількістю	за вартістю
Сировинні матеріали	800,5	882,3	10,2	455,1	730,6	60,5	27,9	22,2
Чавун	174,8	129,3	-26,0	58,2	74,4	27,8		
DRI/НВІ	536,8	529,6	-1,3	159,8	237	48,3		
Напівфабрикати	444,5	388,4	-12,6	274,4	392,9	43,2	12,3	11,9
Плоский прокат	1192	1402	17,6	1141	1603,5	40,6	44,3	48,6
Гарячекатаний	541,3	670,7	23,9	354,2	576,2	62,7		
Холоднокатаний	93,8	168,2	79,3	68,2	159,8	134,3		
З покриттям	457,8	448,8	-2,0	498,6	110,2	-77,9		
Довгомірний прокат	422,8	489,5	15,8	369,9	569,3	53,9	15,5	17,3
Арматура	252,4	294,6	16,7	198,9	305,6	53,6		
Сортовий	74,6	94,2	26,3	73,3	120,8	64,8		
ВСЬОГО	2860	3163	10,6	2240	3297,3	47,2	100,0	100,0

Джерело. Розраховано за даними Державного комітету статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua

Аналіз дозволив виявити, що обсяг імпортованих поставок чорних металів в Україну у 2008 р. зростав під впливом таких чинників:

- високий попит на металопродукцію, що не виготовляється в Україні або виготовляється обмежено, насамперед на прокат з легованих марок сталі, плоский прокат з полімерним покриттям або продукцію зі спеціальними властивостями. Саме ці види прокату займають в імпортованих поставках найбільшу частку як за кількістю, так і за вартістю;

- умови міжнародних договорів про виробничу кооперацію, за якими російський прокат поставляється в Україну на пільгових умовах;
- умови довготривалих контрактів або купівлі значних обсягів продукції закордонними виробниками, за якими надаються дисконтні програми, накопичувальні знижки і т.п.;
- експансія закордонних виробників металопродукції, коли деякі закордонні виробники металопродукції (наприклад: з Китаю, Південної Кореї або Туреччини) для виходу на український ринок пропонують прокат за цінами виробників або за демпінговими цінами, з відстрочкою платежу тощо;
- вигідна логістика поставок прокату в західноукраїнські області, які імпортують сталевий прокат з Польщі, Угорщини і Словаччини з нижчими транспортними витратами.

Основними постачальниками металопродукції в Україну залишається РФ, яка забезпечує майже 70% загального їх імпорту.

Із початком світової кризи у другій половині 2008 р. погіршилася внутрішня і зовнішня цінова кон'юнктура, різко скоротився попит на метал. Багато країн-членів СОТ для захисту власних товаровиробників змогли підвищити імпортні мита, не порушуючи вимог Світової організації торгівлі, оскільки рівень їх зв'язаних мит був вищим за фактичний. Україна, що стала членом СОТ пізніше за інші країни, майже не має лагу часу між рівнями цих мит, або він зовсім незначний. Тому Україна ініціювала запровадження політики «добровільних обмежень» виробництва й експорту, значно зменшивши виплавку сталі.

Однак накопичені проблеми у цьому секторі економіки України на тлі світової фінансової кризи можуть і надалі загострюватися, що пов'язано з надвисокою залежністю розвитку металургійного виробництва, а відтак і економіки в цілому, від зовнішніх ринків. Нині ця залежність зросла: у 2008 р. частка експорту металопродукції в загальному обсязі її реалізації збільшилася до 82 проти 78% у 2007 р.

Саме тому конче необхідною є модернізація цієї галузі, стимулювання участі українського капіталу у цьому процесі, інакше Україна не зможе вийти з периферійного середовища країн – сировинних додатків розвиненого світу.

5.3. Регіонально-інтеграційний ресурс розвитку експортного потенціалу

Україна територіально розміщена між двома крупними регіональними конгломератами – Російською Федерацією та Європейським Союзом, торговельні відносини з якими істотно впливають на розвиток міжнародної торговельної системи країни та її експортного потенціалу. Участь у товарному обміні з цими найближчими сусідами – торговельними партнерами зумовлює необхідність врахування характеру, особливостей, вимог кожного з них та можливостей і причин виникнення контроверсій у сфері міжнародної торгівлі, оскільки для України торговельні зв'язки з цими партнерами виступають як регіональний інтеграційний ресурс розвитку її експортного потенціалу. В тривекторному просторі зовнішньоторговельних інтересів України Росія та ЄС (рис. 5.4) за часткою у її зовнішньоторговельному обігу 2000 – 2008 рр. займають 60–65%, країни іншого світу – 35–40%. Якщо з РФ і ЄС зовнішня торгівля за сальдо є від'ємною, то з сукупністю держав «іншого світу», незважаючи на їх різкі відмінності за рівнем розвитку (країни Азії, Африки, Америки) сальдо торгівлі сформувалося на користь України.

Спільна багатолітня історія та однокоренева ментальність, недавнє тісне співіснування і співробітництво України з Росією в рамках СРСР заміщені нині багатьма проблемними аспектами економічних і політичних відносин двох незалежних держав з ринковою економікою. З часу отримання незалежності обома країнами обсяги торгівлі між ними почали скорочуватися у зв'язку зі зміною економічних умов господарювання. У подальшому, після підписання у 1993 р. угоди про зону вільної торгівлі, експортно-імпортні операції між Україною і Росією активізувались. Однак український експорт спричиняв загострення конкуренції на російському внутрішньому ринку, що призвело до застосування запобіжних заходів з боку Росії впродовж 1997–1999 рр. та нову хвилю скорочення обсягів взаємної торгівлі.

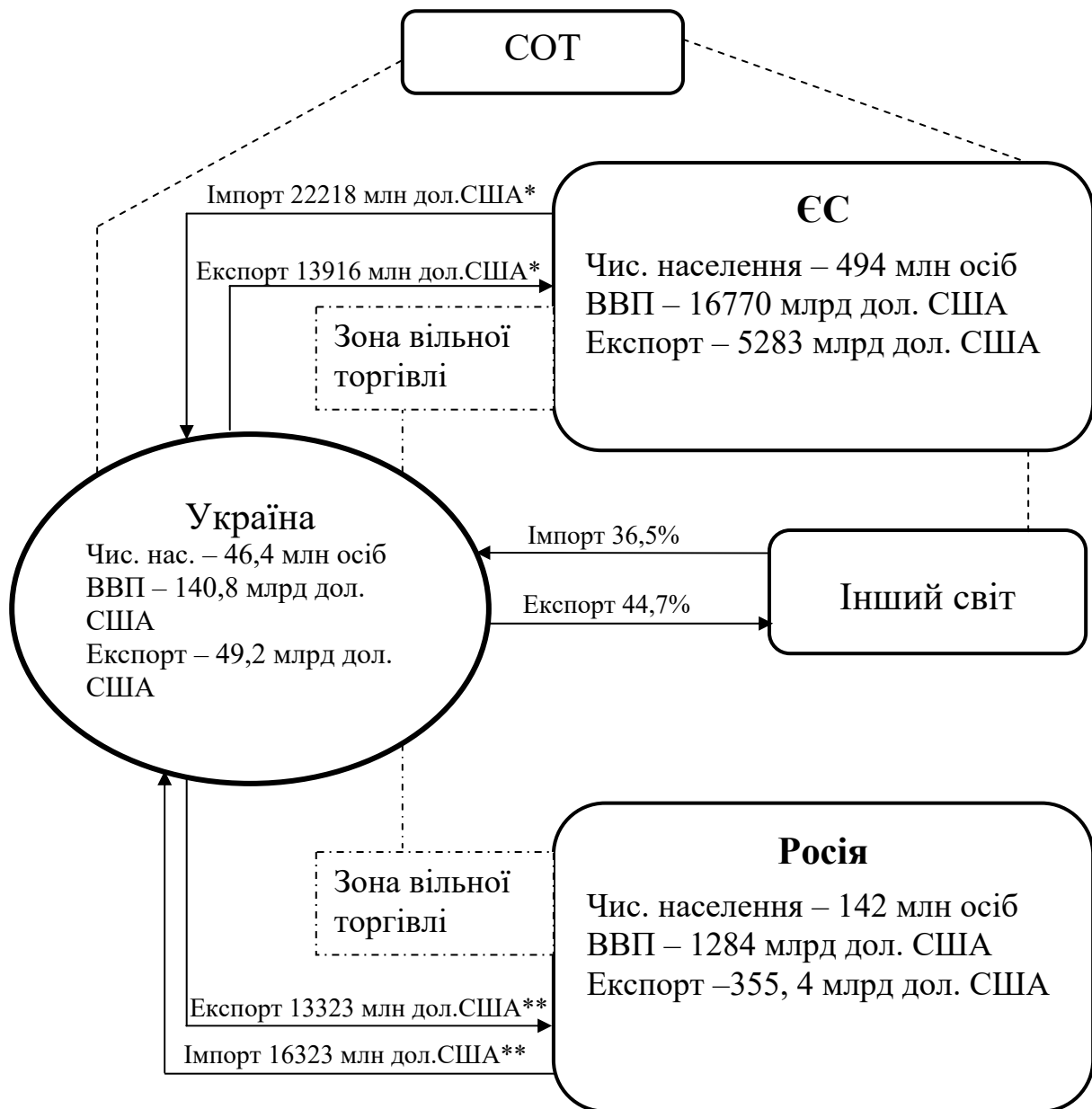


Рис. 5.4. Тривекторний простір зовнішніх інтересів України

Джерело. Побудовано за даними UNCTAD. – Режим доступу : www.unctad.org, Handbook of Statistics 2008

* Держкомстат України

** Федеральна служба державної статистики РФ. – Режим доступу : www.gks.ru

У 2000 р. український експорт до Росії досяг максимальних темпів приросту, що склалися у першому десятилітті XXI ст. – 46,7%. Після суттєвого скорочення у 2002 р. (на 13,3%) експортні поставки у 2005–2008 рр. постійно зростали. В цілому за 2000–2008 рр. експорт товарів з України в Росію зріс у 4,2 раза, що майже відповідало загальному зростанню всього обсягу українського експорту (табл. 5.22)

**Динаміка експортно-імпортних операцій України з Росією,
% до відповідного періоду попереднього року**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*	За 2000–2008
Загальний експорт України	128,8	111,6	110,4	128,5	141,6	104,8	112,1	128,0	141,7	у 4,3 рази
Експорт у РФ	147,6	104,7	86,7	135,2	136,5	127,2	115,5	150,0	129,0	у 4,2 рази
Загальний імпорт України	117,8	113,0	107,6	135,6	126,0	124,6	124,6	124,2	149,4	у 5,8 рази
Імпорт із РФ	104,2	99,8	108,7	136,9	140,3	105,9	107,4	122,9	123,3	у 3,2 рази

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січень 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Примітка. * 2008 р. за січень–листопад.

Зниження темпів нарощування експорту в Росію у 2001–2002 рр. порівняно з 2000 р. пов'язано з нарахуванням ПДВ на російські енергоносії при їх експорті в Україну у розмірі 10%, що спричинило підвищення їх ціни та ціни українських товарів, у виробництві яких використовуються ці енергоносії. В результаті конкурентоспроможність українських товарів на російському ринку знизилась за умов більш низьких внутрішніх цін на енергоносії в Росії. Аналіз свідчить, що у подальші роки експорт в Росію зростав досить нестабільно: високі темпи його підвищення у 2003–2004 рр. змінювались на суттєво нижчі у 2005–2006 рр., максимальне значення їх приросту у 2007 р. змінилось на майже вдвічі менший приріст у 2008 р., хоча останній показник стосується лише 11 місяців року. Така нестабільна динаміка експортних поставок з України в Росію, на наш погляд, свідчить про їх залежність від поточної кон'юнктури на російських ринках, а також від політики Росії стосовно торгівлі з Україною.

Ввезення товарів з Росії в Україну зросло за період, що аналізується, у 3,2 рази, при зростанні українського імпорту в цілому у 5,8 рази, тобто на 1% зростання загального обсягу імпорту припадало 0,85% збільшення імпорту з Росією. Максимальне зростання імпорту з Росії спостерігалось у 2003–2004 рр., коли приріст постачання товарів складав 37–40%. За зазначений період імпорт в Україну з Росії за

темпами відставав від експорту України в Росію: на 1% зростання експорту припадало 0,76% збільшення імпорту. Однак за вартісними обсягами щорічні поставки російських товарів в Україну перевищують поставки українських товарів до Росії, тобто сальдо торговельних операцій з Росією було від'ємним, а коефіцієнт покриття імпорту експортом коливався від 0,49 у 2004 р. до 0,8 у 2008 р. (табл. 5.23).

Таблиця 5.23

Сальдо торговельного балансу України з Росією

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Сальдо торгового балансу, млн дол. США	-2308	-2145	-3119	-4342	-6241	-5334	-5149	-3955	-3782
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	0,60	0,63	0,50	0,50	0,49	0,58	0,63	0,76	0,80

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січ. 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Примітка. *2008 р. за січень–листопад.

Російська Федерація займає в українському експорті від мінімальних 17,8% до максимальних 25,9%, в імпорті – від 23,6% до 41,8% (табл. 5.24)

Таблиця 5.24

Частка Російської Федерації в експортно-імпортних операціях України, %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Експорт	24,1	22,6	17,8	18,7	18,0	21,9	22,5	25,9	23,6
Імпорт	41,7	36,9	37,2	37,6	41,8	35,5	30,6	28,1	23,2

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січ. 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Примітка. *2008 р. за січень–листопад.

Із табл. 5.24 видно, що з 2000 р. по 2004 р. частка українського експорту в РФ зменшилась відповідно від 24,1 до 18,0%. Потім частка російської продукції в українському експорті поступово зросла до 20,9% у 2007 р., а дещо менша частка у 2008 р., можливо, пов'язана з неврахуванням грудня у статистичних показниках зовнішньої торгівлі товарами. Дослідженням виявлено позитивні моменти зміни товарної структури експорту України до Росії. Так, у 2006–2008 рр. ця структура відзначалася високим та зростаючим вмістом продукції машинобудування, частка якої зросла від 34 у 2006 р. до 37,8 у 2007 р. і до 39% – у 2008 р. Позитивним є також збільшення частки поставок до Росії товарів АПК, хоча при цьому знижується частка готової харчової продукції, включаючи алкогольні, безалкогольні напої та тютюн. Водночас спостерігалось суттєве зменшення частки чорних металів та виробів з них, що пов'язане із загальним зниженням попиту на цю продукцію на зовнішньому ринку та невідповідністю асортименту та профілів металопродукції потребам споживачів. Три зазначених групи експортованих товарів складають майже $\frac{3}{4}$ усього обсягу українського експорту до РФ (табл. 5.25).

Таблиця 5.25

**Структура експортно-імпортних операцій
з Російської Федерації у 2006–2008 рр., %**

Найменування продукції	Експорт України в Росію			Імпорт України з Росії		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Товари АПК	10,3	11,7	12,2	3,8	4,0	4,4
у т.ч. продовольство, алко- гольні та безалкогольні напої, тютюн	6,9	6,2	5,7	2,7	2,7	3,2
Мінеральні продукти і руди	2,3	2,6	3,4	1,3	1,7	1,7
Енергетичні матеріали	1,1	1,3	5,0	54,3	51,2	50,1
Продукція хімічної промисловості	10,7	8,8	7,8	9,3	10,3	11,5
Деревина. Папір	5,1	4,6	4,0	2,8	3,0	2,7
Легка промисловість	1,2	1,2	1,0	0,8	0,7	0,6
Вироби з каменю, скла	1,8	1,6	1,6	1,5	1,4	1,4
Чорні метали і вироби з них	30,1	27,3	22,9	1,7	1,6	1,6
Кольорові метали і вироби з них	2,0	2,2	2,1	3,2	3,9	3,3
Продукція машинобудування	34,3	37,8	39,1	20,9	21,8	22,4
Інші товари	1,1	0,9	0,9	0,4	0,4	0,3
Усього	100	100	100	100	100	100

Джерело. Розраховано за статистичним збірником «Зовнішня торгівля України товарами» за 2006–2007 рр. та оперативними даними Держзовнішінформ за 2008 р.

Дослідженням виявлено, що експорт товарів з України в періоді, який аналізується, знаходився під обмежувачим впливом політики Росії. Так, у 2005–2007 рр. тривала заборона з боку Росії на поставки продукції тваринництва з України. Російська сторона дозволила експорт продукції лише десяти українським молокопереробним підприємствам. Із 1 січня 2006 р. Росія заборонила імпорту з України м'яса і м'ясопродуктів, які проходять транзитом через українську територію, а з 20 січня того ж року заборонила імпорту всієї продукції тваринництва походженням з України. Це стало причиною різкого падіння експорту м'яса з України, оскільки Росія була єдиним ринком збуту українського м'яса. Перед введенням заборони з України в Росію офіційно експортувалася морожена яловичина в напівтушах на кості та блочна безкісткова, а також постачалася продукція, вироблена з давальницької сировини на території України. Після введення заборони фактично єдиним експортним товаром з цієї товарної групи залишилися яловичі півтуші певних українських м'ясокомбінатів, продукція яких пройшла сертифікацію російською стороною. На обсяг експорту м'яса з України в 2008 р. впливала заборона Росією імпорту з України всіх продуктів тваринного походження, але завдяки переговорам між відомствами двох країн та перевірці українських підприємств було отримано дозвіл на експорт продукції окремими українськими підприємствами.

Що стосується продуктів нафтопереробки, то Росія створює умови для збільшення експорту світлих нафтопродуктів. Одним із чинників стимулювання експорту з РФ нафтопродуктів, а не нафти, є запровадження диференціалу у вивізному миті між нафтою і нафтопродуктами, який з лютого 2008 р. становить близько 100 дол. США/mt, тобто є різницею між експортним митом на нафту 333,8 дол. США/mt та на бензин і дизельне паливо – 237,2 дол. США/mt. Економічним інтересам України, навпаки, відповідало б стимулювання імпорту нафти для переробки її на національних НПЗ. Для цього, на нашу думку, доцільно було б знизити ПДВ, що справляється при імпорті нафти, з 20 до 10%.

Між Україною і Росією час від часу виникали суперечки в зовнішньоторговельній сфері, застосовувалися антидемпінгові заходи проти імпорту окремих товарів, різні технічні бар'єри тощо. Іноді ці суперечки загострювалися і виникали торговельні війни, як, приміром, «газова війна» 2006 р. та на початку 2009 р. Зазвичай у цих суперечках поряд з економічними суттєву роль відіграють політичні чинники, процес врегулювання яких є значно складнішим і не сприяє покращанню торговельно-економічних відносин.

Як свідчать дані табл. 5.25, імпорту з РФ в Україну ще менше диверсифікований, ніж експорт України в Росію, оскільки $\frac{3}{4}$ імпорту складають лише дві групи товарів – енергетичні матеріали та продукція машинобудування. Україна все ще не диверсифікувала постачання енергоносіїв за джерелами, саме тому її потреби у цій продукції задовольняються надходженням за імпортом з Росії. Позитивно можна оцінити зростання частки поставок за імпортом продукції машинобудування, оскільки у цій галузі діють тісні кооперативні зв'язки між підприємствами двох країн, що сприяє зростанню виробництва машин, апаратів, приладдя. При зменшенні частки українського експорту продовольства до РФ зростає частка таких продуктів, імпортованих з Росії. Аналогічні тенденції спостерігались стосовно продукції хімічної промисловості: її частка в українському експорті до Росії зменшувалась із 10,7 у 2006 р. до 7,8% у 2008 р., а в імпорті з Росії в Україну, навпаки, зростала відповідно від 8,3 до 11,3%.

Однак у цілому спостерігається деяке зменшення експортної та імпоротної залежності України від РФ. Так, якщо 2001 р. частка українського експорту до Росії у ВВП України становила 15,3%, а російського імпорту до України – 16%, то 2007р. ці показники складають відповідно 10,5 і 13,2%, але, враховуючи, що українська зовнішньоторговельна квота на 30% формується за рахунок торговельних операцій з РФ, можна стверджувати, що вони знаходяться на пороговому значенні показника економічної безпеки України.

Найбільшими торговельними партнерами України на Заході є країни ЄС та інші країни Європи. Їх частка в українському експорті складала у 2000–2008 рр. від 30 до 40%, в імпорті – від 30 до 38% (табл. 5.26).

Таблиця 5.26

Частка Європи в експортно-імпорتنих операціях України, %

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Експорт	32,1	32,5	36,3	39,7	36,0	31,8	32,9	30,2	29,3
Імпорт	30,9	31,6	33,9	35,5	34,1	35,1	37,3	37,9	35,5

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січ. 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Примітка. *Попередні дані.

Із таблиці видно, що частка Європи в українському експорті інтенсивно зростала впродовж 2000–2003 рр., а у 2004–2008 рр. набула спадного характеру. На нашу думку, це пов'язано з тенденціями економічного розвитку України, започаткуванням із 2000 р. економічного зростання. Проте у подальші роки на ці тенденції вплинула політична нестабільність, відсутність економічних, особливо, структурних реформ, підвищення інфляції. Траєкторія формування частки імпорту з Європи в Україну відзначалась більшою стабільністю та зростанням практично у всі роки, що аналізуються. Лише у 2004 р. спостерігалось деяке зменшення цього показника. Значна частка Європи в експортно-імпортних операціях України поєднується зі зростаючими показниками їхньої динаміки (табл. 5.27).

Таблиця 5.27

**Динаміка експортно-імпортних операцій України з Європою,
% до відповідного періоду попереднього року**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Експорт України в Європу	123,5	122,2	113,9	140,4	128,6	92,5	116,0	117,3	137,6
Імпорт України з Європи	121,5	115,5	115,5	142,0	121,1	128,1	132,7	137,8	139,7

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січ. 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Примітка. *Попередні дані.

Траєкторія темпів підвищення експорту з України в Європу мала лише один випадок спаду (у 2005 р. на 7,5%), пов'язаний переважно з політичними чинниками: вибори в Україні супроводжувались посиленням нестабільності, недовірою інвесторів, і, як результат, зниженням економічного зростання від 12,1% у 2004 р. до 2,7% у 2005 р. У всі інші роки експорт до Європи стабільно підвищувався.

Імпорт з Європи в Україну зростав від мінімального значення приросту 15,5% у 2001–2002 рр. до максимального 42% у 2003 р. та з подальшим постійним збільшенням цього показника. Зовнішньоторговельний баланс експортно-імпортних операцій України з країнами Європи мав позитивне сальдо у 2000–2004 рр., яке з 2005 р. набуло від'ємного значення (табл. 5.28).

Сальдо торговельного балансу України з Європою

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Сальдо торгового балансу, млн дол. США	351	740	764	986	1872	-1791	-4177	-8275	-10197
Коефіцієнт покриття імпорту експортом	1,08	1,15	1,13	1,12	1,19	0,86	0,75	0,64	0,64

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січ. 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Примітка. *Попередні дані.

За попередніми даними, від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій із товарами України з країнами Євросоюзу в 2008 р. перевищувало 10 млрд дол. США. Коефіцієнт покриття імпорту експортом зі значення 1,19 у 2004 р. зменшився до 0,64 у 2007–2008 рр.

Товарна структура експортно-імпортних операцій України з європейськими країнами відзначається стабільністю, оскільки в ній переважає частка двох груп товарів: у експорті – мінеральні продукти та чорні метали, в імпорті – продукція хімічної промисловості та машинобудування (табл. 5.29)

Таблиця 5.29

Товарна структура експортно-імпортних операцій України з країнами Євросоюзу у 2006–2008 рр., %

Найменування продукції	Експорт України до Європи			Імпорт в Україну з Європи		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Товари АПК	10,3	12,0	17,6	7,4	6,5	8,9
у т. ч. харчові продукти	1,5	2,4	1,3	4,5	4,0	3,9
Мінеральні продукти	20,3	17,0	17,0	4,3	4,9	7,3
Продукція хімічної промисловості	10,0	9,6	6,8	22,5	22,1	21,3
Шкури, хутро, вироби з них	2,2	2,6	1,9	0,5	0,4	0,3
Деревина, папір	3,9	4,9	3,6	5,9	5,5	5,5
Легка промисловість	6,9	6,4	5,0	4,6	3,6	2,9

Найменування продукції	Експорт України до Європи			Імпорт в Україну з Європи		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
Вироби з каменю, скла	1,0	1,0	0,7	2,6	2,7	3,3
Чорні метали і вироби з них	31,2	29,2	32,2	3,9	4,0	4,2
Кольорові метали і вироби з них	4,4	3,8	2,4	2,5	2,4	2,2
Продукція машинобудування	8,6	12,3	11,7	44,4	46,5	42,5
Інші товари	1,2	1,2	1,1	1,4	1,4	1,6
Усього	100	100	100	100	100	100

Джерело. Розраховано за: Моніторинг економічних та галузевих показників / М-во економіки України, вип. 1 (93), січ. 2008 р. – Ст. 45.

Статистичний бюлетень за 2008 р. / Держкомстат. – Ст. 85–88.

Експортні поставки мінеральних продуктів з України до країн Європи включають: сіль, піски, глини, мармур, граніт, руди, концентрати та шлаки, кам'яне вугілля, нафту і нафтопродукти, газ, електроенергію.

У роки, які аналізуються, зростала частка продукції АПК, що спрямовувалася з України до Європи. Натомість зменшувалася частка продукції хімічної промисловості, нестабільно змінювались показники частки чорних металів і продукції машинобудування.

В імпортних надходженнях з країн Європи до України спостерігається позитивне явище – висока частка продукції машинобудування – 42,5–46,5%, в тому числі промислового обладнання – 18–19,6%, транспортних засобів 13,8–15,9%, електричних машин та устаткування – 7–10%, а також продукції хімічної промисловості – 21–22%.

Дослідження товарної структури експортно-імпортних операцій України з країнами ЄС упродовж 2000–2003 рр. за допомогою індексу внутрішньогалузевої торгівлі Грубеля-Ллойда,¹ дозволило зробити висновок про переважно міжгалузевий характер товарного обміну. Продовження цих досліджень за даними у 2006–2008 рр. вказує на консервацію міжгалузевого характеру торгівлі, відсутність зрушень у структурі виробництва, експорту та імпорту, що обмежує інтеграційні можливості України.

¹ Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник та ін. ; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2005. – 280 с.

Отже, якщо зовнішньоторговельні відносини України з Росією гальмуються через переважання впливу політичного чинника, то відносини України з країнами Європи і ЄС суттєвого розвитку не набувають через сировинну та низькотехнологічну структуру експорту і міжгалузевий характер торгового обміну. Як видно з дослідження, експорт товарів до Росії має прогресивну структуру, оскільки в ній більше 44% складає продукція машинобудування і харчової промисловості, натомість імпорт з Росії до України є переважно сировинним. Товарна структура українського експорту до ЄС, навпаки, характеризується переважанням сировинної продукції, яка досягає 60% загального експорту України. Водночас ЄС та інші країни Європи постачають в Україну продукцію машинобудування, легкої та харчової промисловості, частка яких складає більше 40% її імпорту.

Однак на формування торговельної системи України, на нашу думку, визначально впливає не стільки зовнішній чинник, скільки відставання в реформуванні економіки України, стан її соціально-економічного розвитку. Схоже, що в Україні не склалося чіткого розуміння її місця у світі та можливостей поліпшення ситуації. Здається, що багато політиків все ще бачать в Україні індустріально розвинену республіку в складі СРСР, базові галузі економіки якої працювали на потреби величезної країни. Забезпечувалась, хоча і штучно, повна зайнятість, але на внутрішньому ринку постійно відчувався гострий дефіцит якісної продукції за умов державної монополії зовнішньої торгівлі та цілковитої закритості України від зовнішнього світу.

Нині ситуація докорінно змінилася. За майже два десятиліття незалежності та високого рівня зовнішньої відкритості ВВП України у 2007 р. складав лише 72,4% від рівня 1990 р., а частка у світовому експорті – 0,3%. За розрахунковими даними Статистичного департаменту європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН), ВВП України в міжнародних співставних цінах та паритетах купівельної спроможності 2005 р. складав у 2007р. 303,86 млрд дол. США, що стосовно ВВП Франції становило лише 15,5, Сполученого Королівства – 15, Туреччини – 36, Польщі – менше 52%.

У спадок від колишнього СРСР Україна отримала zdeформовану структуру виробництва, високий рівень його витратомісткості, занепад внутрішнього ринку. Ці чинники справляли прямий і опосередкований вплив на обсяг та структуру експорту та імпорту.

Надмірна відкритість економіки України, експортна квота якої у 2000–2007 рр. знаходилась у межах 40–62%, що у два рази перевищує цей показник у розвинених країнах, близьких за чисельністю населення, свідчить про високу залежність розвитку економіки від ситуації на зовнішніх ринках.

Якщо за 2000–2007 рр. ВВП збільшився майже в 1,8 раза, то експорт – у 3,3 раза, імпорт – у 4,3 раза. Причому, вже починаючи з 1999 р., проявились тенденції перевищення темпів зростання імпорту порівняно зі збільшенням експорту. Випередження динаміки імпорту складало 1,2% на 1,0% збільшення експорту. За відносної стабільності структури торговельних операцій це означає, що поступово формувались умови для появи від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами, обсяги якого суттєво зросли у 2005–2007 рр.

У 2005 р. величина від'ємного сальдо складала 1,9 млрд дол. США, у 2006 р. збільшилась до 6,6 млрд дол. США., у 2007 р. – перевищила 11,3 млрд дол. США, або 8% ВВП.

Проблеми української економіки та її експорту пов'язані значною мірою з надвисокою залежністю від розвитку металургії. Металургійна продукція складає понад 40% товарного експорту та близько 10% у структурі ресурсів товарів і послуг в економіці. Дослідження свідчать, що виробництво цієї продукції практично повністю визначає перспективи розвитку економіки країни в цілому, оскільки на 1,0% зниження або збільшення випуску металургійної продукції припадає приблизно 1,0% зниження або приросту ВВП.

Структура українського експорту в цілому є недостатньо диверсифікованою за ринками і товарами, зі значним переважанням товарів сировинного характеру та з низьким рівнем переробки, частка яких досягає майже 76%.

Залежність України від імпорту енергоносіїв та інших товарів нині посилюється як прямо – через зростання обсягів імпорту, так і опосередковано – через збільшення витрат імпортованої сировини, матеріалів, комплектуючих для потреб експортного виробництва. Так, за даними таблиці «Витрати-випуск в основних цінах», у 2006 р. обсяг імпортованих сировини, матеріалів, комплектуючих досягав майже чверті у проміжному споживанні галузей економіки, у т.ч. у металургії – 30%, у хімічній промисловості – 62%, у машинобудуванні – 39% (табл. 5.30). Причиною зростання імпорту є збитковість значної кількості підприємств. У 2007 р. 32,5% збиткових підприємств поглинали 26% прибутку рентабельних підприємств.

**Частка імпортової продукції у проміжному споживанні
експортоорієнтованих видів діяльності у промисловості
України у 2006 р.**

Вид промислової діяльності	Проміжне споживання, млн грн	Імпорт матеріалів, сировини, комплектуючих, млн грн	Частка імпортової продукції у проміжному споживанні, %
Видобування вуглеводнів	47648	40928	85,9
Текстильна та шкіряна промисловість	9230	6009	65,1
Хімічне виробництво, гумові та промислові вироби	32019	19975	62,4
Виробництво машин та устаткування	36048	14121	39,2
Металургія та оброблення металу	49706	15119	30,4

Джерело. Розраховано за даними таблиці «Витрати-випуск в основних цінах» у 2006 р.

Рентабельність операційної діяльності в економіці України складала в цей період лише 5,8%, що є значно нижчим від відсоткових ставок за кредитами, депозитами чи дохідністю за державними цінними паперами. За цих умов більш вигідною стає діяльність з імпортування продукції, ніж її виробництво.

На зростання імпорту значний вплив справляло триваюче в Україні збільшення доходів населення та банківських кредитів для фізичних осіб, що призвело до збільшення попиту передусім на якісні непродовольчі товари – побутову техніку, електроніку, автомобілі, одяг тощо, які не виробляються в Україні. За даними статистики, впродовж 2001–2007 рр. реальна заробітна плата в Україні зростала в середньому на 18% щорічно, що справляло тиск на внутрішній ринок.

У 2007 р. реальні наявні доходи домашніх господарств зросли на 12,6%, а обсяги виробництва товарів широкого вжитку збільшились на 2,0–14,0% (залежно від товарних груп). За даними статистики роздрібної торгівлі, частка продажу вітчизняних непродовольчих товарів у товарообігу торгової мережі у 2007 р. складала 52,9%, у т.ч. одягу і білизни – 22,9, взуття – 4,4, електротоварів – 8,9, телерадіотоварів – 3,3% (табл. 5.31). Дефіцит товарів українського виробництва заміщувався імпортом споживчих товарів, у т.ч. автомобілів, продаж яких зріс у 2007 р. у 1,5 раза порівняно з 2006 р.

**Частка вітчизняних та імпортованих непродовольчих товарів
у структурі продажів у 2007 р., %**

Товарна структура	Частка вітчизняних товарів	Частка імпортованих товарів
Усі товари	64,5	35,5
Непродовольчі товари, разом	52,9	47,1
У тому числі		
Одяг і білизна	22,9	77,1
Текстильні вироби для домашнього вжитку	37,4	62,6
Трикотажні вироби	12,0	88,0
Взуття	4,4	95,6
Товари культурно-побутового та господарського призначення	22,7	87,3
У тому числі		
Телерадіотовари	3,3	96,7
Фотокінотовари	1,3	98,7
Обчислювальна техніка	16,3	83,7
Електротовари	8,6	91,4

Джерело. Розраховано за даними Статистичного щорічника України за 2007 р. – Ст. 293.

Результати дослідження зовнішньоторговельних відносин України з основними партнерами-сусідами, а також проблем розвитку її зовнішньої торгівлі та економіки дали змогу дійти таких висновків:

- зовнішньоторговельні відносини України з Росією знаходяться під впливом політичного чинника (обмежуючі й заборонні заходи, розв'язування «газової війни»), а з країнами Європи не набувають активності через сировинний і низькотехнологічний експорт та міжгалузевий характер торговельного обміну;
- експорт товарів з України до РФ складається переважно з продукції машинобудування та продовольства, імпорту України з Росії – з сировини; торговельні операції з ЄС, навпаки, характеризуються поставками в Україну машинобудівної продукції (більше 40%) та експортуванням з України до ЄС сировинної продукції чорної металургії та мінеральних продуктів (майже 50% експорту);
- надмірна експортна залежність української економіки сформувалася за умов zdeформованої структури та недостатніх якісних показників промислового виробництва, що гальмує розвиток зовнішньоторговельного сектору;

- товарна і географічна прив'язка експорту є вкрай жорсткою, що призводить до перенесення світових кризових шоків на внутрішній ринок;
- недостатній розвиток національного виробництва товарів широкого вжитку спричиняє зростання імпорту цих товарів в Україну та формування від'ємного сальдо торговельного балансу.

Для покращення ситуації у країні та її зовнішньому секторі необхідно прискорити структурну перебудову економіки, удосконалити структуру експорту, активізувати процеси імпортозаміщення для того, щоб зменшити втрати доходів бюджету від високої експортної квоти, забезпечити перехід економіки до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

5.4. Прогноз товарної структури українського експорту на основі кластерної моделі

З метою оцінки місця експортно-імпортних операцій України на теренах світових ринків та виявлення напрямів розвитку експортного потенціалу у перспективі здійснено кластерний аналіз країн світу та їх компаративних переваг. Математичним апаратом слугували карти Кохонена¹, що працюють за принципом самоорганізації.

Самоорганізовані карти (SOM – Self Organizing Map) – це один із різновидів нейромережових алгоритмів, які розроблені Тойво Кохоненом (Teuvo Kohonen) на початку 1980-х рр. і принципово відрізняються від інших нейромереж (перцептрон Розенблата, нейромережа зворотного поширення похибки, нейромережа вищого порядку, мережа Хопфілда та ін.), оскільки використовує неконтрольоване навчання (навчання без вчителя), причому навчальна множина складається лише зі значень вхідних змінних².

Навчання без вчителя (самонавчання) полягає в тому, що мережа самостійно формує свої виходи, адаптуючись до сигналів, які надходять на її входи. «Учителем» мережі можуть слугувати лише самі дані, тобто існуюча в них інформація, закономірності, які відрізняють вхідні дані від випадкового шуму.

¹ Самоорганизующиеся карты Кохонена – математический аппарат / Base Group Labs. – Режим доступу : <http://www.basegroup.ru/library/analysis/clusterization/som/>

² Горбунов А. Применение самоорганизующихся карт в бизнесе и финансах / А. Горбунов // Банковские технологии. – 1999. – № 4. – С. 11.

Активаційна функція, що використовується в SOM, лінійно залежить від активаційного сигналу:

$$OUT_j = NET_j = \sum_i x_i w_{ij}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (5.11)$$

де OUT_j – вихід j -го нейрона прошарку Кохонена;

NET_j – рівень активаційного сигналу j -го нейрона прошарку Кохонена;

w_{ij} – ваговий коефіцієнт між i -тим нейроном вхідного прошарку та j -тим нейроном прошарку Кохонена;

x_i – i -та компонента вхідного вектора;

n – розмірність вхідного вектора.

Нейрон Кохонена з максимальним значенням NET визначається як «переможець». Його вихід прирівнюється до одиниці, для інших нейронів виходи нульові.

При реалізації алгоритму SOM заздалегідь задається конфігурація мережі (прямокутна чи шестикутна), а також кількість нейронів у мережі. Навчальна вибірка розбивається на дві множини – навчальну і тестову.

Навчальна множина включає записи (приклади), які будуть використовуватися безпосередньо для навчання мережі, тобто будуть включати вхідні значення. В нашому випадку ця множина включає 95%, а 5% складає тестова множина, яка використовується лише для перевірки результатів моделі.

Розподіл записів на навчальну і тестову множини відбувався випадково. Можна також використовувати впорядковане розбиття на множини, яке полягає в тому, що тестова множина вибирається або з початку, або з кінця навчальної вибірки.

Перед початком навчання мережі вхідні вектори нормалізуються, а потім пред'являються мережі. Нормалізація виконується шляхом ділення кожної компоненти вхідного вектора на довжину вектора:

$$x'_i = \frac{x_i}{\sqrt{x_1^2 + x_2^2 + \dots + x_n^2}}, \quad (5.12)$$

де x'_i – нормалізована компонента вхідного вектора;

x_i – компонента вхідного вектора;

n – розмірність вхідного вектора.

Вираз (5.12) перетворює вхідний вектор на вектор одиничної довжини у n -мірному просторі, не змінюючи його напрямку¹.

¹ Самоорганізуючі карти Кохонена – математический аппарат / Base Group Labs. – Режим доступу : <http://www.basegroup.ru/library/analysis/clusterization/som/>

Навчання нейронної мережі Кохонена передбачає корекцію вагових коефіцієнтів нейронів Кохонена, що впорядковані у вузлах мережі. На кожному кроці навчання із вихідного набору даних випадковим чином вибирається один з векторів, а потім здійснюється пошук найбільш схожого на нього вектора вагових коефіцієнтів нейронів. При цьому вибирається нейрон-переможець, який найбільш схожий на вектор входів. Під схожістю розуміється відстань між векторами, яка в нашому випадку розраховується за формулою Евкліда:

$$\|X - W_c\| = \min_j \{\|X - W_j\|\}, \quad j = \overline{1, m}, \quad (5.13)$$

де X – вхідний вектор;

W_c – ваговий вектор нейрона-переможця прошарку Кохонена;

W_j – ваговий вектор j -го нейрона прошарку Кохонена;

m – кількість нейронів прошарку Кохонена.

Як тільки знайдено нейрон-переможець, відбувається корегування ваг нейромережі. При цьому вектор, який описує нейрон-переможець, і вектори, які описують його сусідів у мережі, переміщуються у напрямі вхідного вектора.

Вагові вектори модифікуються згідно з формулою:

$$w_j(t+1) = w_j(t) + h_{cj}(t) \cdot [X(t) - W_c(t)], \quad (5.14)$$

де t – період (дискретний час, за який відбувається пред'явлення мережі одного вхідного вектора);

$h_{cj}(t)$ – функція сусідства нейрона-переможця з j -тим нейроном прошарку Кохонена;

$X(t)$ – вхідний вектор, який вибирається випадковим чином з навчальної вибірки на ітерації t ;

$W_c(t)$ – ваговий вектор нейрона-переможця прошарку Кохонена;

$W_j(t)$ – ваговий коефіцієнт між нейроном-переможцем та j -тим нейроном прошарку Кохонена.

Функція сусідства $h_{cj}(t)$ є спадною функцією, залежною від часу. Вона виражає відстань між нейроном-переможцем і сусідніми нейронами в мережі. Ця функція складається з двох частин: функції відстані і функції швидкості навчання, що залежить від часу:

$$h_{cj}(t) = h(\|r_c - r_j\|, t) \times a(t), \quad (5.15)$$

де r_c – визначає положення нейрона-переможця в мережі;

r_j – визначає положення j -го нейрона в мережі;

$\|r_c - r_j\|$ – відстань між нейроном-переможцем та j -тим нейроном у мережі;

$a(t)$ – швидкість навчання.

У ролі функції відстані використовується одна з двох функцій: проста константа чи функція Гауса. В нашому випадку використано просту константу:

$$h(d, t) = \begin{cases} const, d \leq \sigma(t) \\ 0, d > \sigma(t) \end{cases}, \quad (5.16)$$

де $\sigma(t)$ – радіус навчання, визначається як спадна функція, залежна від часу.

Радіус навчання визначає відстань від нейрона-переможця, при потраплянні в яку відбувається модифікація ваг нейрона. На початку навчання радіус вибирається так, щоб у навчанні брали участь усі нейрони мережі, а згодом плавно зменшується і наприкінці навчається тільки нейрон-переможець.

Функція швидкості навчання $a(t)$ є спадною, залежною від часу. Використовують два варіанти цієї функції: лінійну й обернено пропорційну часу вигляду:

$$a(t) = \frac{A}{t + B}, \quad (5.17)$$

де A, B – емпіричні константи.

Застосування цієї функції призводить до того, що всі вектори з навчальної вибірки зробили приблизно рівний внесок у результат навчання. Нами використано значення швидкості навчання 0,3 на початку навчання і 0,005 у кінці навчання.

У результаті навчання отримуються карти кластерів. Група векторів, відстань між якими всередині цієї групи менша, ніж відстань до сусідніх груп, визначається як кластер. Структура кластерів при використанні алгоритму SOM може бути відображена шляхом візуалізації відстаней між опорними векторами (ваговими коефіцієнтами нейронів). При використанні цього методу використовується уніфікована матриця відстаней (*u-matrix*).

Інформаційна база аналізу охоплювала дані за 2000–2007 рр. показників доходу (ВВП) на душу населення, експорту на душу населення та імпорту на душу населення 193 країн світу, а також структуру їх експорту та імпорту за двозначним кодом гармонізованої системи 1996 р.

За рівнем доходу на душу населення було сформовано 7 кластерів (від 0-го до 6-го), до того ж Україна за рівнем ВВП знаходилася в останньому шостому кластері (дод. Т).

Розрахунки показали (дод. У), що перші три (0–1–2) кластери об'єднують 28 найбільш розвинених країн, в яких формується 69% світового ВВП і проживає 13,5% населення. Ці кластери охоплюють такі країни, як: Норвегія, Ісландія, Ірландія, Данія, Швейцарія, Швеція, Об'єднані Арабські Емірати, Нідерланди, Сполучене Королівство, США, Австралія, Канада, Бельгія, Франція, Німеччина, Кувейт, Італія, Сінгапур, Японія, Греція, Іспанія, Бруней, Нова Зеландія та ін. До 3-го та 4-го кластерів належать країни, що динамічно розвиваються, зокрема – Гонконг, Ізраїль, Словенія, Португалія, Республіка Корея, Словаччина. До 5-го і 6-го кластерів входять 125 країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. До цих кластерів належать: Російська Федерація, Чилі, Мексика, Бразилія, Аргентина, Туреччина, Уругвай, Казахстан та ін. Ці країни формують 24% світового ВВП, а на їх частку припадає 81% населення. Країни цих кластерів характеризуються низькими показниками експорту, імпорту, ВВП на одну особу.

З метою дослідження можливостей переходу України у вищі кластери, що розглядалося як стратегічний напрям розвитку її експорту, в процесі розрахунків було визначено відносні компаративні переваги в структурі експорту та імпорту за товарними групами кожної країни та кластера. Коефіцієнт відносних компаративних переваг розраховувався за формулою:

$$K_i = \ln \left(\frac{Ex_i / Im_i}{\frac{\sum_{i=1}^n Ex_i}{\sum_{i=1}^n Im_i}} \right), \quad (5.18)$$

де K_i – коефіцієнт компаративної переваги i -ої товарної групи;

Ex_i – експорт i -ої товарної групи країни;

Im_i – імпорт i -ої товарної групи країни;

n – кількість товарних груп.

Для визначення відносних компаративних переваг кластерів країн була здійснена інтегральна оцінка експорту та імпорту кластера як єдиного об'єкта. Для цього формула розрахунку компаративної переваги набувала вигляду:

$$K_i = \ln \left(\frac{\frac{\sum_{l=1}^m Ex_i^l}{\sum_{l=1}^m Im_i^l}}{\frac{\sum_{l=1}^m \sum_{i=1}^n Ex_i^l}{\sum_{l=1}^m \sum_{i=1}^n Im_i^l}} \right), \quad (5.19)$$

де K_i – коефіцієнт компаративної переваги i -ої товарної групи;

Ex_i^l – експорт i -ої товарної групи l -ої країни кластера;

Im_i^l – імпорт i -ої товарної групи країни l -ої країни кластера;

n – кількість товарних груп, m – кількість країн кластера.

Для визначення відносних компаративних переваг було сформовано вибірку країн-представників, які складають найвагомішу частку в експорті та імпорті кожного кластера (табл. 5.32).

Таблиця 5.32

Характеристика вибірки для аналізу структури компаративних переваг кластерів країн світу*

Показник	Кластери						
	0	1	2	3	4	5	6
Кількість країн у кластері	7	13	11	12	13	28	109
Кількість країн у вибірці	3	6	6	4	9	26	22
% країн у вибірці	43%	46%	55%	33%	69%	93%	20%
Експорт кластера	504 133	3 511 234	3 033 826	466 393	698 565	1 323 184	2 046 297
Експорт країн у вибірці	352 653	2 598 079	2 692 646	394 647	468 890	1 222 149	1 584 485
% експорту країн у вибірці	70%	74%	89%	85%	67%	92%	77%
Імпорт кластера	386 243	4 410 009	2 923 754	481 348	521 090	1 197 828	1 939 476
Імпорт країн у вибірці	288 674	3 620 296	2 576 261	402 964	321 140	1 137 802	1 412 884
% імпорту країн у вибірці	75%	82%	88%	84%	62%	95%	73%

Примітка. * За 2006 р.

Дані таблиці свідчать, що зі 193-х країн, які належать до відповідних кластерів, 76 країн, або близько 40%, складають у експорті кластера від 67 до 92% (залежно від кластера), в імпорті кластера – від 62 до 95%.

На наступному етапі розраховувались компаративні переваги для кожного кластера, а також окремо визначалися ці переваги в Україні (табл. 5.33).

Відносні компаративні переваги у кластерах

Коефіцієнт компаративних переваг	Кластери							
	0	1	2	3	4	5	6	Україна
Всього>0, з них	19	57	41	33	8	42	60	32
0–0,5	10	41	31	13	7	17	25	9
0,5–1	4	11	10	9	0	13	10	5
1–1,5	4	3	0	5	0	7	9	8
1,5–2	1	1	0	4	1	2	2	7
2–2,5	0	1	0	0	0	2	4	1
2,5–3	0	0	0	2	0	0	5	1
3–4,0	0	0	0	0	0	0	4	1
4	0	0	0	0	0	0	1	0
у відсотках до підсумку								
0–0,5	53%	72%	76%	39%	88%	43%	42%	28%
0,5–1	21%	19%	24%	27%	0%	31%	17%	16%
1–1,5	21%	5%	0%	15%	0%	17%	15%	25%
1,5–2	5%	2%	0%	12%	0%	5%	3%	22%
2–2,5	0%	2%	0%	0%	12%	5%	7%	3%
2,5–3	0%	0%	0%	6%	0%	0%	8%	3%
3–4,0	0%	0%	0%	0%	0%	0%	7%	3%
4	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2%	0%

За даними табл. 5.33 у кластерах 0, 1, 2 та 3, в яких згруповані найбільш розвинені за рівнем доходів країни на душу населення, коефіцієнти компаративних переваг знаходяться в межах від 0 до 2, тобто товарні групи у структурі експорту та імпорту розподіляються рівномірно. Менш розвинені країни у кластерах 5 і 6, як і Україна, характеризуються значно більшим розмахом зазначених коефіцієнтів – від 0 до 4 і навіть більше 4.

На основі отриманих коефіцієнтів відносних компаративних переваг кожного кластера й окремо України (дод. Ф) побудовано спектрограми (рис. 5.5–5.8), порівняння яких показало таке:

- чим вищим є рівень розвитку країн за доходами на душу населення (у перших чотирьох кластерах), тим стабільнішими є траєкторії розподілу товарних груп за компаративними перевагами у структурі експорту та імпорту, тобто зміни коефіцієнтів цих переваг не мають великих «піків» відхилень;

– спектрограма України виявилась подібною до п'ятого і четвертого кластерів (рис. 5.5–5.8), оскільки кількість співпадінь компаративних переваг складає 65–66 випадків, або 67–68% від їх загальної кількості, хоча за рівнем доходу на душу населення Україна позиціонувалась у шостому кластері, де кількість співпадінь цих переваг складала лише 39% (табл. 5.34). На наш погляд, це пов'язано зі значною часткою тіньового сектору в економіці України;

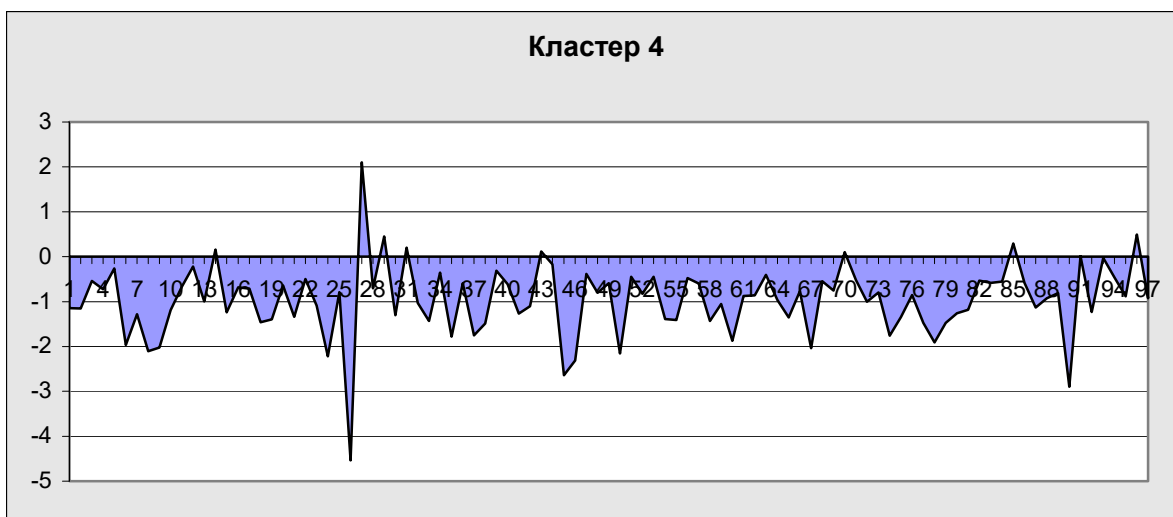


Рис. 5.5. Компаративні переваги 4 кластера

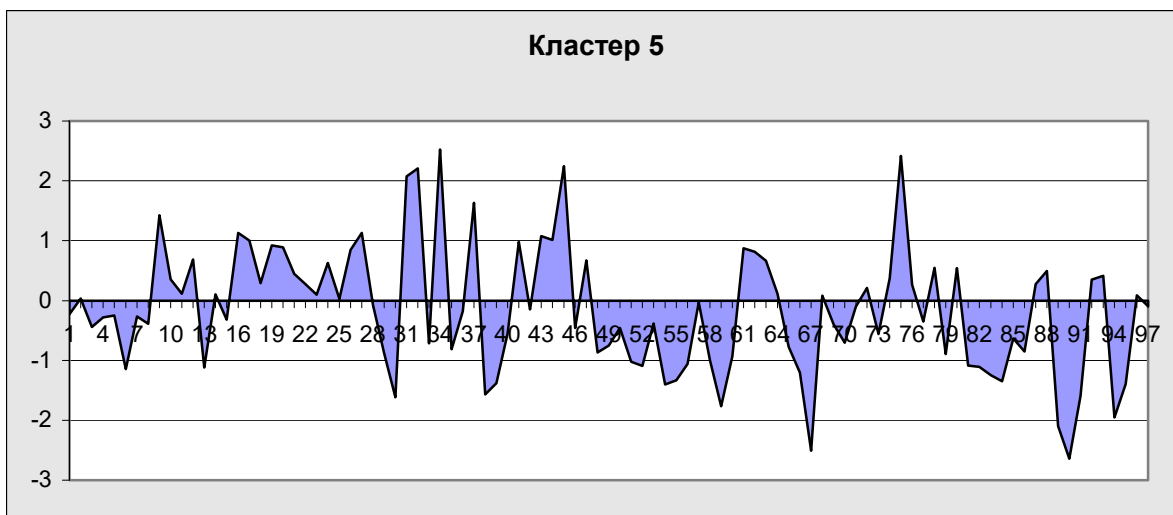


Рис. 5.6. Компаративні переваги 5 кластера

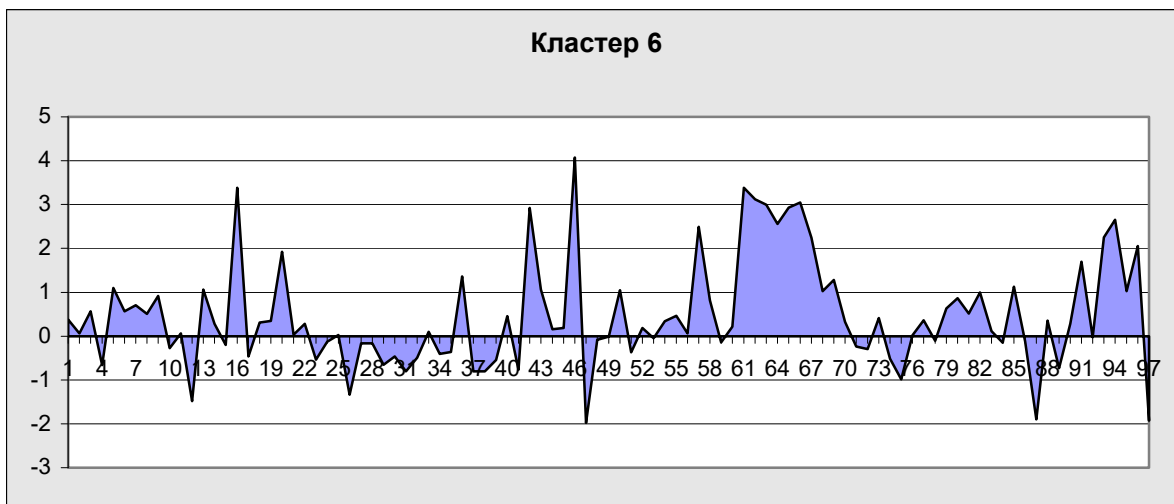


Рис. 5.7. Компаративні переваги 6 кластера

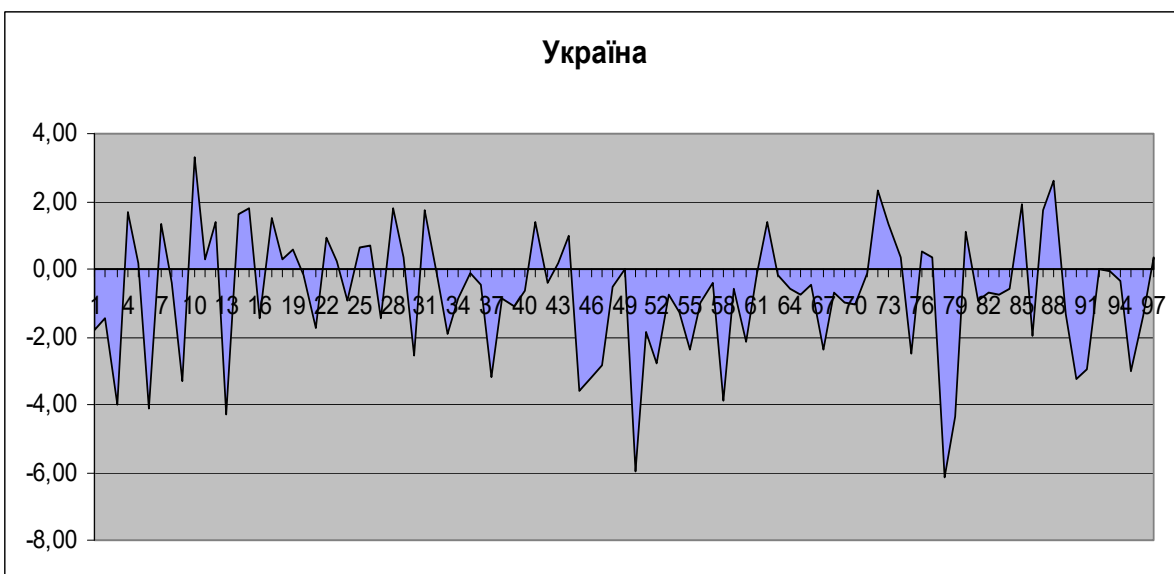


Рис. 5.8. Компаративні переваги України

Таблиця 5.34

Кількість співпадінь за знаком компаративних переваг товарних груп у кластерах порівняно з Україною

Кластер (2006 р.)	0	1	2	3	4	5	6
Співпадіння за знаком	53	54	42	49	66	65	38
% співпадань	55%	56%	43%	51%	68%	67%	39%

– зменшення «піків» у спектрограмі відносних компаративних переваг України залежить передусім від оптимізації співвідношень між експортом та імпортом, а також від міри наближення структури експорту до взятої за еталон структури країн п'ятого і четвертого кластерів як стратегічного напрямку розвитку українського експорту. Нормалізація структури українського експорту має здійснюватися у напрямі зниження частки сировинних товарів та збільшення частка готових виробів з вищим вмістом доданої вартості.

З метою виявлення можливостей модернізації структури експорту України та її наближення до 4-го і 5-го кластерів було розроблено й апробовано в експериментальних розрахунках такі методичні підходи:

- здійснено ранжування експорту України та країн 4-го і 5-го кластерів за товарною структурою за двозначними кодами (дод. X, Ц);
- враховано необхідність загальмування збільшення обсягу експорту груп товарів, що мають сировинну спрямованість і складають найбільшу частку у структурі експорту (72 група для України – чорні метали та 27 група – енергоносії для країн 4-го і 5-го кластерів). Обсяги експорту товарів цих груп зафіксовано на досягнутому рівні 2007 р. Це означає, що передбачається припинення зростання їх частки;
- здійснено порівняння рангів товарних груп в експорті України та країн 4-го і 5-го кластерів і визначено міру невідповідності існуючої структури експорту України порівняно з еталонною (тобто – з усередненою структурою країн 4-го і 5-го кластерів);
- визначено необхідні структурні зміни в експорті України (при незмінному загальному експорті), які дозволять наблизити його до структури експорту країн 4-го та 5-го кластерів. Зміни визначались за формулою:

$$Ex'_i = \frac{Ex_i^l}{\sum_{i=1}^n Ex_i^l - Ex_{27}^l - Ex_{72}^l} \cdot \left(\sum_{i=1}^n Ex_i - Ex_{27} - Ex_{72} \right), \quad (5.20)$$

$$Ex'_i(\%) = \frac{Ex'_i}{Ex_i} \cdot 100\%, \quad (5.21)$$

де Ex'_i – величина експорту i -ої товарної групи після структурних змін;

$Ex'_i(\%)$ – зміна експорту i -ої товарної групи;

Ex_i – величина експорту i -ої товарної групи до структурних змін;

Ex_i^l – величина інтегрованого експорту l -го кластера країн за i -ою товарною групою;
 n – кількість товарних груп.

Розрахунки за наведеною формулою дали змогу встановити перелік товарних груп українського експорту, які мають компаративні переваги й їх можна вважати як найсприятливіші для стратегічного розвитку, та товарні групи, які не мають у поточному періоді компаративних переваг, але є необхідними з огляду на відповідну нормалізацію структури експорту (табл. 5.35).

У другій частині таблиці зазначено товарні групи, які на сьогодні не мають відносних компаративних переваг, але можуть суттєво диверсифікувати структуру українського експорту, осучаснити її, наблизивши до структури експорту 4-го та 5-го кластерів. При цьому покращання тенденцій зміни цих товарних груп пов'язане зі зростанням їх частки у структурі експорту. В цілому найбільш перспективні, з огляду на відповідність структурі експорту 4-го та 5-го кластерів, товарні позиції, які для свого розвитку потребують як модернізації виробничого апарату та застосування сучасних технологій на стадії виробництва, так і використання існуючих у світі інструментів фінансової підтримки експорту. У процесі дослідження була здійснена спроба виявити, як зміни в окремих товарних групах українського експорту спричиняли вплив на зміну місця України у кластері.

Таблиця 5.35

Пріоритетні для розвитку українського експорту товарні групи

Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги	Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги
нині мають переваги					
88	Літальні апарати, космічні апарати	1,85	22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,74
89	Плаваючі засоби морські або річкові	1,76	19	Продукти із зернових культур	0,71
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	1,68	44	Деревина і вироби з деревини	0,65

Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги	Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,55	25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,60
31	Добрива	1,44	18	Какао та продукти з нього	0,58
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,40	62	Одяг текстильний	0,47
73	Вироби з чорних металів	1,15	74	Мідь і вироби з міді	0,42
17	Цукор і кондвироби з цукру	1,13	76	Алюміній і вироби з алюмінію	0,19
23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,95	07	Овочі, коренеплоди	0,13
нині переваг не мають, але мають перспективу для розвитку					
85	Електричне та електронне устаткування	-0,05	34	Мило, мийні засоби	-1,27
29	Органічні хімічні сполуки	-0,24	90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	-1,34
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	-0,24	39	Полімерні матеріали, пластмаси	-1,40
49	Друкована продукція	-0,26	21	Різні харчові продукти	-1,49
63	Інші готові текстильні вироби	-0,39	96	Різні готові вироби	-1,49
48	Папір та картон	-0,46	54	Нитки синтетичні або штучні	-1,54
24	Тютюн і вироби з тютюну	-0,48	51	Вовна	-1,64
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-0,65	71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-1,71
61	Одяг трикотажний	-0,74	75	Нікель і вироби з нікелю	-1,73
42	Вироби зі шкіри	-0,74	53	Інші рослинні волокна	-1,85
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	-0,76	87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	-1,97
70	Скло та вироби зі скла	-0,79	02	М'ясо та харчові субпродукти	-2,18
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	-0,83	01	Живі тварини	-2,30

Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги	Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги
40	Каучук, гума	-0,86	60	Трикотажні полотна	-2,32
69	Керамічні вироби	-0,92	52	Бавовна (тканини)	-2,43
83	Різні сплави	-0,95	55	Хімічні штапельні волокна	-2,45
08	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-0,98	46	Вироби із соломи	-2,53
56	Вата, фетр, прядиво, мотузка	-1,00	30	Фармацевтична продукція	-2,54
94	Меблі	-1,05	95	Іграшки, ігри	-2,84
82	Інструменти, ножові вироби	-1,15	91	Годинники	-2,85
16	Продукти з м'яса, риби	-1,20	37	Фото- або кінематографічні товари	-3,06

Примітка. Назви товарних груп скорочено, код відповідає УКТ ЗЕД

Цей аналіз проводився шляхом розрахунку коефіцієнта кореляції між рядами даних змін в обсязі експорту 2001–2007 рр. стосовно 2000 р. за групами товарів (дод. III) зі зміною рангу України серед країн світу (табл. 5.36).

Таблиця 5.36

Зміна рангу України у світі за рівнем ВВП на душу населення

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Місце (ранг) України за рівнем доходів	140	131	131	123	119	118	116	105
Зміна місця (рангу) (у % пунктах до 2000 р.)	-	9	9	17	21	22	24	35

Результати кореляційного аналізу (дод. III) свідчать, що переміщення в кластері залежить від збільшення у структурі експорту частки готової продукції та зменшення сировинних товарів. У дод. Ю наведено товарні групи, частка експорту яких найбільше впливає на позиціонування України у кластері.

Кореляційний аналіз показав наявність позитивного впливу зміни компаративних переваг товарних груп з високою доданою вартістю (жири та олія, продукти із зернових культур, алкогольні й безалкогольні напої, комбікорми, сигарети, цемент, органічні й хімічні сполуки, добрива, вироби зі шкіри, вироби з чорних металів, електричне та електронне устаткування, наземні транспортні засоби та ін.) на підвищення рангу України у світі. Негативний вплив на взаємозв'язок зазначених показників (найбільша від'ємна кореляція) справляє експорт продукції, у виробництві якої задіяна вагома частка давальницької сировини (одяг трикотажний, текстильний, головні убори, взуття) (дод. Щ). Така несприятлива ситуація у цьому секторі пов'язана, на наш погляд, із відсутністю у державній промисловій політиці чіткого уявлення щодо шляхів розвитку легкої промисловості, втрат у конкурентоспроможності через засилля не завжди якісного, але дешевого імпорту.

Розрахунки взаємозв'язку змін відносних компаративних переваг за товарними групами за період 2000–2007 рр. зі змінами місця України у світі (дод. Я) показали, що існує тісний кореляційний зв'язок між зміною рангу України серед країн світу та експортом за товарними групами, в яких компаративні переваги мали тенденцію до зростання. До них належать жири та олія, кондитерські вироби з цукру, тютюнові вироби, цемент, продукція хімічної промисловості, шкіра і вироби з неї, трикотажні полотна, текстильні вироби, залізничні та трамвайні вагони, шляхове обладнання. Водночас слід зазначити, що зменшення компаративних переваг за домінуючою в експорті товарною групою «чорні метали» справляє високий негативний вплив на ранг України у світі. Тому в разі несприятливої кон'юнктури на зовнішніх ринках чорних металів, активізації нових гравців (Китай, Індія та ін.) ця група товарів може надалі суттєво знижувати ранг України. Як висновок, слід підкреслити, що чорна металургія вимагає першочергової модернізації виробництва, впровадження нових технологій, активізації ресурсозбереження та раціоналізації всіх видів проміжних витрат. Це стосується також машинобудування, де потреба у високих технологіях особливо велика через необхідність різкого підвищення якості та розширення виробництва високотехнологічної продукції – електронної промисловості, медичного устаткування, нових видів машин, апаратів, приладів, що сприятиме розвитку експортного потенціалу, зміцненню конкурентних позицій продукції машинобудування не лише на ринку Росії та СНД, а й на європейському, азійському та інших ринках.

Одним зі шляхів модернізації української промисловості може бути залучення в Україну технологій 3–4 покоління з розвинутих країн Західної Європи, які виводять їх за межі своїх країн у зв'язку з переходом до постіндустріальної моделі економіки. Це дозволить підвищити технологічний рівень виробництва, зменшити енергетичну складову у виробничих витратах, покращити структуру експорту за рахунок збільшення продукції з високим вмістом доданої вартості, а також використати переваги, що надаються за Кіотським протоколом.

На підставі висновків дослідження, щодо залежності розвитку країни в глобалізованому світі від максимального використання інформаційних, інтелектуальних ресурсів та наявного науково-технічного потенціалу, стратегія розвитку України має бути пов'язана з модернізацією виробництва, переходом до постіндустріального інформаційно-інтелектуального розвитку.

Ця стратегія має орієнтуватись на зростання рівня технологічності виробничих структур, підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності й експортної орієнтації. Саме реалізація ендогенної моделі розвитку може збалансувати економіку, посилити інтеграційні можливості входження України до глобального світового простору не як постачальника сировини і ринку збуту, а як конкурентоспроможного партнера, що дозволить ефективно захищати національні інтереси. Стратегічний імператив розвитку України на найближчі 15–20 років полягає у прискореному створенні державою інноваційної системи та сприятливого інноваційно-інвестиційного середовища. Однак світовий досвід показує, що структурні реформи не дадуть відчутного ефекту, якщо не будуть поєднуватися з динамікою економічного зростання на рівні 15–20% щорічно. Такий темп може бути досягнутий завдяки найбільш продуктивним видам економічної діяльності. До яких в Україні належать (за компаративними перевагами): продукція харчової та легкої промисловості, машинобудування. Висока динаміка економічного розвитку залежить також від активізації малого та середнього бізнесу на новій високотехнологічній основі.

Як показали розрахунки, пріоритетними товарами українського експорту є низка товарних груп АПК та харчової промисловості (причому, з дод. Ю видно, що такими товарами є продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості, жири та олії тваринного та рослинного походження, кондитерські вироби, продукти переробки зернових культур, горіхів, плодів, овочів), тобто готова продукція, а не сировина. Тому, на нашу думку, недоцільно експортувати переважно зерно, оскільки світовий ринок зерна характеризується значною волатильністю і, як свідчить практика, навіть при високому врожаї експортери отримують збитки через зниження світових цін на зерно.

На завершальному етапі розрахунків здійснено перетин структури українського експорту за найбільш значущими пріоритетними для його стратегічного розвитку товарними групами, отриманих шляхом об'єднання даних табл. 5.35 та дод. Ю (дод. АА), з географічною структурою товарних потоків (дод. АБ). З цього випливає, що стратегічними партнерами українських експортерів залишаються головним чином країни СНД і ЄС, а також окремі країни Азії, Африки, Північної і Південної Америки, торгівля з визначеними країнами цих регіонів має добрі перспективи та спроможна забезпечувати отримання стабільних доходів від експорту.

Водночас світовий досвід свідчить, що розвиток експорту, покращання його товарної структури, збільшення доходів від експортної діяльності та збалансованість торгового балансу забезпечується суттєвою державною підтримкою. Світовою практикою державної підтримки експорту виокремлено основні інструменти підтримки, переважно фінансові, а саме: кредитування експорту, гарантування і страхування експортних кредитів та експортних надходжень. Ці інструменти давно й активно використовуються розвиненими країнами світу, в яких створено розгалужену систему державних і недержавних інституцій з основною функцією надання підтримки експортерам¹.

В Україні державна підтримка експорту обмежується² передусім відшкодуванням ПДВ експортерам, механізм якого не задовольняє ані підприємства, ані державу, та ще й призводить до зловживань та прямих втрат бюджету.

Водночас нерозвиненість системи державної підтримки експорту за умов членства України у СОТ означає, що вітчизняні експортери не мають відповідного захисту порівняно з партнерами інших країн. Це негативно позначається на їх діяльності та призводить до зниження фінансової стійкості та платоспроможності експортоорієнтованих підприємств.

¹ Родыгина Н.Ю. Экспортные стратегии промышленно развитых стран: возможности использования для России : монография / Н.Ю. Родыгина ; М-во экон. развития и торговли Рос. Федерации, Рос. гос. торг.-экон. ун-т. – М. : Изд-во РГТЭУ, 2005. – 190 с.

² Белінська Я.В. Державна підтримка експорту: зарубіжний досвід та уроки для України / Я.В. Белінська // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 3. – С. 120–131.

Виходячи зі здійснених у дисертації розрахунків, стратегічні напрями розвитку українського експорту стосуються:

- підвищення технологічного рівня продукції, що поставляється на зарубіжні ринки. Слід наголосити, що нові технології інформаційного та знаннєвого укладу, будучи впроваджені у всі сектори і види економічної діяльності, впливатимуть на кардинальне покращання якісних характеристик продукції, її відповідність світовим стандартам, виникненню нових видів матеріалів і продуктів, що дозволить суттєво поліпшити товарну структуру експорту. Враховуючи це, потрібно розвивати всі товарні позиції, які мають наявні конкурентні переваги, та створювати нові переваги;
- забезпечення нарощування виробництва та експорту таких промислових товарів, які мають постійний та зростаючий попит на світових ринках. Для української машинобудівної продукції до таких товарів належать авіаційна та ракетно-космічна техніка, судна, електронна техніка, засоби зв'язку. Зовнішній попит на продукцію металургійної промисловості пов'язаний, зокрема, з потребами автомобілебудування, що вказує на необхідність виробництва й експорту тонкого автомобільного листа. Розвиток інфраструктури (доріг, мостів, аеропортів тощо), якої потребує Україна та багато країн-партнерів, також пов'язаний з потребами в арматурі, трубах великого діаметра;
- поглиблення переробки сільськогосподарської сировини та поліпшення якості продовольчої продукції. Попит на сільськогосподарську продукцію у світі зростатиме, що дозволяє очікувати зростання її експорту. При цьому обмеженість умов виходу на одні ринки може бути компенсовано пошуком більш сприятливих ринків;
- максимальне прискорення створення в Україні ефективної системи підтримки експорту, державного гарантування, кредитування і страхування, що сприятиме поліпшенню структури експорту, зміцненню позицій вітчизняних експортерів у конкурентній боротьбі із зарубіжними виробниками, наближенню інституціональних та організаційних аспектів зовнішньоекономічної діяльності до світових стандартів.

Висновки

Експортний потенціал є складовою економічного потенціалу країни, в якій відображаються можливості економічної системи інтегруватись у світовий простір шляхом реалізації конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на цільових зовнішніх ринках.

Існуючі методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу ґрунтуються на використанні показників, які характеризують кількісний його аспект. З метою удосконалення аналітичного апарату пропонується доповнити перелік цих показників коефіцієнтами, що дозволяють оцінити його якісну сторону (коефіцієнти участі країни у міжнародному поділі праці, ефективності експорту країни, компаративних переваг) та отримати можливість комплексної оцінки за структурою формування, ефективністю та місцем у світовій торгівлі. Порівняння основних показників, що характеризують експортний потенціал України та країн-торговельних партнерів, свідчить про втричі нижчу ефективність експорту порівняно з середньосвітовою при достатньо високій участі країни у міжнародному поділі праці та zdeформованій товарній структурі експорту.

Експортно-імпортна спеціалізація України, яка обмежується галузевими комплексами металургійної, енергетичної, хімічної промисловості, аграрно-продовольчим сектором, не зможе забезпечити ні короткострокових, ні стратегічних конкурентних переваг. Це зумовлюється цілим рядом негативних особливостей, притаманних цим галузям: високим рівнем енергомісткості; не диверсифікованістю джерел надходження енергоносіїв; від'ємним сальдо торгівлі енергоресурсами; недостатнім рівнем якості аграрної продукції (крім олії) та продовольства; сировинним і низькотехнологічним характером експорту металопродукції, надвисокою залежністю економіки від кон'юнктури на світовому ринку чорної металургії. Саме тому обґрунтовано низку практичних рекомендацій щодо мінімізації енергетичної залежності експорту, а саме впровадження ресурсозберігаючих технологій, збільшення власного видобутку енергоносіїв, диверсифікація джерел надходжень енергоресурсів, створення потужностей із сучасної безвідходної багатоступеневої переробки нафти; оптимізації експортної структури технічних культур і м'яса шляхом підвищення якості

технічних культур, державна підтримка тваринництва, приведення стандартів на м'ясо до вимог СОТ, поліпшення структури експорту металопродукції завдяки модернізації підприємств та збільшенню частки готової продукції у структурі експорту.

Заходи з якісного оновлення товарної структури повинні розглядатися у комплексі з географічною диверсифікацією експорту. Аналіз сучасного стану зовнішньоторговельних зв'язків України з Російською Федерацією і Євросоюзом довів необхідність їхнього подальшого розвитку, але у форматі взаємовигідності та відповідності національним економічним інтересам. Виявлено, що на зовнішньоторговельні операції з РФ значно впливає зміна політичної кон'юнктури. Зниження частки РФ в обсягах українського експорту та імпорту (з 15–16% у 2001 р. до 10–13% у 2007 р.), хоча і свідчить про зменшення залежності України, але, враховуючи специфіку формування української зовнішньоторговельної квоти, яка на 30% формується за рахунок торговельних операцій з РФ, можна стверджувати, що рівень цієї залежності знаходиться на пороговому значенні показника економічної безпеки. Дослідження товарної структури експортно-імпортних операцій України з ЄС свідчить, що, на відміну від внутрішньогалузевого характеру торгівлі у країнах ЄС, вітчизняний експорт має міжгалузевий характер та сировинну спрямованість, що обмежує інтеграційні можливості України. Слід зауважити, що у тривекторному торговельному просторі необхідно розвивати торговельні відносини з іншими країнами поза РФ і ЄС.

Визначено перспективні напрями розвитку українського експорту на підставі розрахунків із залученням інформаційного масиву по 193-х країнах світу за 2000–2007 рр. (показники рівня ВВП, експорту, імпорту на душу населення, товарної структури експорту та імпорту за двозначним кодом Гармонізованої системи 1996 р.) та алгоритмічного ряду нейронних мереж. При цьому розподіл країн світу за рівнем доходу на душу населення було здійснено за допомогою кластерної моделі (передбачено градацію кластерів від нульового до шостого) з позиціонуванням України в останньому, шостому кластері. Здійснене порівняння товарної структури експорту та імпорту кластерів і України за критерієм компаративних переваг виявило, що зі зростанням доходу на душу населення коефіцієнти компаративних переваг зосереджуються в діапазоні від 0 до 2 (кластери 0, 1, 2, 4), тобто

траєкторії розподілу товарних груп у структурі експорту та імпорту набувають стабільності (відсутні значні «піки» відхилень коефіцієнтів компаративних переваг) (табл. 5).

У кластерах із нижчими доходами (3-й, 5-й і 6-й) коефіцієнти компаративних переваг знаходяться в межах від 0 до 4-х і більше, що свідчить про нестабільність товарних груп у структурі експорту та наявність у спектрограмах «піків» відхилень цих коефіцієнтів за величиною і знаком; спектрограма України є подібною до 4-го і 5-го кластерів за кількістю збігів за знаком їх компаративних переваг (67–68%) ймовірно через значну частку тіньової економіки; зменшення «піків» відхилень компаративних переваг України визначається оптимізацією співвідношення між експортом та імпортом і мірою наближення товарної структури експорту до взятих за еталон усереднених структур країн 4-го і 5-го кластерів, що розглядається як стратегічний напрям розвитку українського експорту. При цьому, у короткостроковому періоді передбачається наближення товарної структури українського експорту до усередненої і скоригованої структури країн 5-го кластера, на більш віддалену перспективу – до 4-го кластера. Порівнянність товарних структур експорту України і країн 4-го–5-го кластерів забезпечується їх корегуванням шляхом фіксації на досягнутому рівні 72-ї (чорні метали) і 27-ї групи (енергоносії).

Аналіз змін у структурі українського експорту, які забезпечують можливість позиціонування України у 5-му і 4-му кластерах, дозволив автору виокремити товарні групи з компаративними перевагами, а також товарні групи, які у поточному періоді не мають переваг, але є необхідними з огляду на нормалізацію структури експорту. Кореляційний аналіз змін обсягів експорту України та її місця (рангу) серед країн світу за рівнем доходів показав істотну залежність переміщення у вищі кластери від збільшення в експортній структурі частки готової продукції. Виявлено негативний вплив на цей процес експорту сировинної продукції, зокрема чорних металів та продукції, виготовленої зі значною часткою давальницької сировини (одяг трикотажний, головні убори, взуття).

Післямова

Складність глобалізаційних процесів, суперечлива природа пов'язаних із ними економічних трансформацій багато в чому визначають загальний тренд та структуру розвитку міжнародних торговельних відносин. Еволюціонує методологія досліджень міжнародної торговельно-економічної взаємодії, яка відображає кількісні параметри та якісні структурні зрушення: випереджальне зростання обсягів міжнародної торгівлі порівняно зі світовим ВВП; збільшення частки готової, в першу чергу, наукомісткої продукції та послуг; посилення позицій країн, що розвиваються, на світових товарних ринках; транснаціоналізацію торговельних потоків.

У світовому торговельному просторі, що характеризується, з одного боку, безпрецедентними масштабами та динамікою, а з іншого – галузево-територіальною асиметричністю, у регуляторному контексті очевидними є різноспрямовані тенденції: ринкова лібералізація зовнішньоторговельних відносин універсального характеру і розвиток державного протекціонізму, різноманітні засоби та інструменти якого використовують більшість країн світу (як високорозвинених, так і тих, що розвиваються) залежно від глобальної кон'юнктури та реальних можливостей безпечного застосування. Фундаментальну основу системи регулювання зовнішньої торгівлі держави становить множинність економічних й адміністративних інструментів, адаптованих до вимог СОТ, використання яких (за умов чіткої державної стратегії щодо просування на глобальні ринки та оптимізацію торговельних відносин з іншими країнами) може забезпечити динамічний розвиток зовнішньоторговельного сектору.

Регуляторний механізм СОТ та закладені в ньому інструменти забезпечують глобальну торговельну стандартизацію та уніфікацію на засадах справедливої конкуренції й у цьому контексті сприяють захисту національних зовнішньо-торговельних інтересів. Водночас використовувані різними країнами регуляторні засоби часто суперечать нормам і правилам СОТ. У цій ситуації вступ до СОТ нових членів пов'язаний із адаптаційними витратами, масштаб яких залежить від економічного й експортного потенціалів країн, розвитку інституціональної системи, освіти і науки. Україна через високий рівень виробничих витрат, недиверсифіковану структуру експорту, втрату інтелектуальних ресурсів, відставання зі структурними реформами потерпає від значних масштабів адаптаційних витрат. При цьому конкурентоспроможність українських підприємств, орієнтованих на внутрішній ринок, та модернізованих експортоорієнтованих підпри-

ємств з невисоким рівнем енерговитрат практично не погіршиться в умовах членства України в СОТ. Конкурентоспроможність експортерів з високими енерговитратами суттєво зменшиться. Запровадження ресурсозберігаючих технологій, структурних та інституціональних змін, пов'язаних із концентрацією виробництва, посиленням горизонтальних і вертикальних інтеграційних зв'язків, створенням бізнес-груп та регіональних агенцій розвитку пропонується як дієві механізми ефективної політики України за умов її адаптації до регуляторної системи СОТ.

Ступінь участі окремих країн у процесах глобалізації, можливості отримання від неї позитивних результатів у контексті захисту національних інтересів залежать від ефективності державної регуляторної політики, адаптації національної інституціональної системи до вимог світового регуляторного середовища, забезпечення розроблення і реалізації скоординованих із національними інтересами стратегій розвитку зовнішньоторговельного сектору економіки. Ефективність розвитку експортоорієнтованої економіки зумовлюється національними економічними інтересами у зовнішньоторговельній сфері, серед яких найбільш пріоритетними є забезпечення: реалізації конкурентних переваг у міжнародному поділі праці; структурної оптимізації зовнішньоторговельних операцій та їхньої збалансованості; захисту внутрішнього ринку від зовнішніх «шоків»; підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках як основи гарантування національної економічної безпеки. Критеріями ефективної реалізації зовнішньоторговельних інтересів є їх адекватне розуміння всіма суб'єктами ЗЕД країни.

Розвиток постіндустріальної економіки пов'язаний із виокремленням інформаційно-знаннєвої компоненти у складі традиційних факторів розвитку (земля, праця, капітал), втілення якої у високих технологіях суттєво змінили структуру виробництва та експорт товарів і послуг. Конкурентні переваги інформатизації економіки полягають в організації виробництва та збуту з використанням мережевої економіки, інформаційно-комунікаційних технологій, зокрема Інтернету, завдяки високому рівню розвитку інтелектуального капіталу, що здатний продукувати синергічні ефекти. Інтелектуальний капітал створює інноваційний продукт, який зумовлює заміну цінової конкуренції на конкуренцію за ознакою наукомісткості продукції. Зв'язок між інтелектуальним капіталом і випуском наукомісткої продукції опосередковується через інтелектуальну власність та її втілення в нематеріальні активи підприємств. В Україні вкладення в немате-

ріальні активи складають лише 1% ВВП, у витрати на технологічні інновації – 1,05% ВВП, інформацію – 2% ВВП, програмне забезпечення – 0,13% ВВП, що в десятки разів менше, ніж у розвинених країнах. Із метою недопущення подальшої нееквівалентності зовнішньоторговельного обміну необхідно формувати нову, переважно наукомістку спеціалізацію зовнішньої торгівлі.

Світовий досвід застосування регуляторних моделей свідчить, що з позицій забезпечення економічного розвитку та зростання конкурентоспроможності країн із трансформаційною економікою, зокрема України, найбільш прийнятною концепцією регулювання є інституціоналізм. Однак рівень соціально-економічного розвитку, політична нестабільність, незбалансованість зовнішньоторговельних відносин, неузгодженість державних та корпоративних інтересів не відповідають його базовим вимогам, що зумовлює загрозливе відставання з реформуванням економіки та актуалізує проблему задіяння інституціональних засобів, зокрема індикативного планування, програмування, реалізації масштабних проектів, прогнозування технологічного розвитку для активізації позитивних структурних зрушень і подолання кризових явищ в економіці та зовнішній торгівлі.

Розвиток наукомісткого високотехнологічного експорту може бути забезпечено в рамках запропонованої нової концепції зовнішньоторговельної політики, яка базується на поєднанні принципів, методів і регуляторів інституціональної та інноваційно-інвестиційної моделей. Ключовим важелем державної підтримки експорту має стати фінансова політика (кредитування та страхування, надання державних гарантій, відшкодування ПДВ експортерам інноваційної продукції), для захисту внутрішнього ринку слід активно і своєчасно задіяти митно-тарифне регулювання, податкові стимули заохочення реалізації продукції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку, удосконалення нетарифних обмежень, укладання довгострокових угод на постачання продукції критичного імпорту. У контексті реалізації нової концепції зовнішньоторговельної політики необхідною умовою є розбудова національної інноваційної системи та активна участь країни у міжнародному науково-технічному співробітництві, структурна модернізація промисловості, створення інституцій та агенцій сприяння експорту, залучення інвестиційних ресурсів у стратегічно важливі експортоорієнтовані галузі, розроблення і виконання державних програм сприяння розвитку високотехнологічних галузей, задіяння комплексу інформаційно-комунікаційної підтримки.

Регуляторна митно-тарифна система зовнішньоторговельного сектору України не відповідає сучасним вимогам ефективності. Тарифний механізм є надмірно лібералізованим: у цілому впродовж 2005–2008 рр. на 25%, у т.ч. на ринку аграрної продукції – на 31%, промислових товарів – на 29%. Зі вступом України до СОТ небезпечно знизився рівень захисту сільськогосподарських товарів порівняно з багатьма іншими країнами. Значно послаблюються експортні позиції на світових ринках за рахунок приєднання України до секторальних угод, за якими передбачені нульові ставки тарифу (на сталь, іграшки, меблі, текстиль і одяг тощо). Митні тарифи неповною мірою виконують захисну місію через відсутність лагу між зв'язаною і фактичною ставкою.

За умов тарифної лібералізації нетарифні методи забезпечують можливість створення ефективного протекціоністського режиму для окремих країн та товарів. Практика застосування нетарифних обмежень в Україні характеризується правовою невизначеністю, недостатнім використанням технічних стандартів порівняно з іншими країнами, що призводить до монополізму структур зі стандартизації, які через розмитість їхніх функцій часто створюють перешкоди веденню бізнесу. Пропонуються заходи щодо реформування системи технічного регулювання на основі запровадження інспекції товарів на ринку поряд із діючою інспекцією виробничого процесу. З огляду на національні інтереси України економічно виправданим є застосування зваженої системи протекціоністських заходів щодо високотехнологічних галузей, які у майбутньому зможуть створювати нові конкурентні переваги. Фіскальна спрямованість податкового регулювання за умов наявності в економіці більше третини збиткових підприємств, збитки яких у 2007 р. склали 6,5% ВВП, також не сприяє формуванню конкурентних переваг експортерів. Істотне зниження ставки ПДВ та її диференціація залежно від соціальної значущості товарів є важливим завданням структурного реформування. Прискоренню структурних реформуваль та збільшенню доходів бюджету сприятиме також селективне відшкодування експортерам ПДВ лише при поставках інноваційної продукції. Ефективність застосування обмінного курсу як інструменту зовнішньоторговельної політики зростає, коли зміни номінального курсу зумовлюють відповідні зміни реального. Врахування специфіки кореляційного впливу змін номінального та реального ефективного обмінного курсів на динаміку експорту та імпорту в кризових умовах сприятиме оптимізації структури торговельного балансу за низкою товарних груп.

Експортний потенціал країни характеризує її здатність реалізувати конкурентні переваги на міжнародних товарних ринках при адекватному забезпеченні потреб внутрішнього ринку. Тісно пов'язаний із національною конкурентоспроможністю, критеріально він реалізується і розвивається у системі зовнішньоекономічної діяльності країн, використовуючи загальнонаціональні інститути та інфраструктуру. На відміну від традиційних підходів до оцінки експортного потенціалу за складом показників, що характеризують його кількісний аспект, доцільно впровадити низку додаткових показників для характеристики якісної сторони потенціалу, в першу чергу ефективність експорту, що дозволить отримати його комплексну оцінку як за ресурсами, так і з позицій ефективності їх використання.

Стратегія розвитку експорту відповідно до його галузевої структури повинна сприяти зменшенню імпоротної залежності, а також збільшенню присутності на ринках зі зростаючим попитом. Із цих позицій нині найбільш пріоритетними для національної економіки є ринки: енергоносіїв (через недостатність власних енергоресурсів), аграрної продукції (завдяки сприятливим умовам виробництва та достатнім виробничим потужностям), металургійної продукції (у зв'язку зі значним переважанням її виробництва над потребами внутрішнього ринку). Ключовими напрямками структурної оптимізації зовнішньої торгівлі України мають стати: на ринку енергоресурсів – розвиток сучасних нафтопереробних підприємств та збільшення власного видобутку нафти і газу, диверсифікація джерел постачання енергоресурсів, зменшення енергоємності виробництва; на ринках аграрної продукції – підвищення якості основних товарних груп; посилення державної підтримки великих підприємств, прискорення процесу гармонізації нормативів і стандартів на продукцію до вимог СОТ; на ринках металопродукції – модернізація виробництв та раціоналізація структури випуску зі збільшенням частки готової металопродукції, що відповідає попиту на світових ринках та світовим стандартам якості.

У сучасних геоекономічних умовах активізація розвитку торговельних відносин істотно залежить від напрямів міжнародної регіональної інтеграційної політики. Навіть із урахуванням по суті глобальної географії експортно-імпортних операцій України розвиток її зовнішньоторговельного потенціалу визначається перспективами політико-економічних відносин із Російською Федерацією і Євросоюзом. Структура тривекторного простору України складається з 27% частки РФ, 28% – ЄС і 45% – країн, що визначені як «інший світ». Враховуючи дефіцитність зовнішньоторговельних операцій з Росією і ЄС, доцільним, з огляду на необхідність раціоналізації експортної структури, є збільшення обсягів торгівлі з широким колом країн світової периферії.

Стратегічні напрями розвитку українського експорту повинні формуватись з урахуванням досягнутого економічного рівня та потенційних можливостей країни і передбачати вдосконалення інституціональної інфраструктури сприяння експорту, прискорення структурних реформ у поєднанні з високою динамікою економічного зростання, державну підтримку експорту, підвищення інноваційності та технологічного рівня виробництва. Стратегічні напрями експортоорієнтованого розвитку враховано в рамках використання кластерної моделі та математичного апарату нейронних мереж, що дозволило визначити останню (шосту) кластерну позицію України і на основі порівняння експортної структури інших кластерів за критерієм компаративних переваг визначити можливості її покращання за рахунок нормалізації товарної структури експорту до взятої за еталон усередненої й скоригованої експортної структури 5-го кластера (як стратегічний напрям на середньострокову перспективу) і 4-го кластера (як перспективний напрям). Доведено стратегічну важливість орієнтації експорту на підвищення частки товарних груп із компаративними перевагами, а також тих, які мають потенціал до зростання у майбутньому з огляду на оптимізацію експортної структури.

ДОДАТКИ

Додаток А

Питання розвитку в Дохійському раунді

Питання	Контекст для країн, що розвиваються	Доха: взяті зобов'язання та їх виконання	Питання для порядку денного для дійсного Раунду розвитку
Сільське господарство	<p>Величезні субсидії і протекціонізм у розвинених країнах.</p> <p>Після Уругвайського раунду субсидії, швидше, підвищилися, ніж скоротилися.</p> <p>Уругвайський раунд встановив розбіжності між стимулюючими і нестимулюючими торгівлю субсидіями; вважається, що стимулюючі субсидії все ж таки шкодять країнам, що розвиваються</p>	<p>Явні очікування, що в Доха протекціоністські заходи будуть зменшені.</p> <p>Після Дохи ЄС і США запропонували скоротити експортні субсидії, але у сферах виробничих субсидій спостерігалось недостатнє просування.</p> <p>Попереднє судове рішення проти американських бавовняних субсидій послаблює переговорні позиції США</p>	<p>Відміна і виробничих, і експортних субсидій; у центрі уваги насамперед товари, вигода від яких для виробників набагато перевищує втрати споживачів.</p> <p>Надання допомоги країнам, що розвиваються.</p> <p>Дозволити на певний термін компенсаційні мита</p>
Промислові товари	<p>Існуючі тарифні структури (включаючи максимальні ставки) дискримінаційні стосовно товарів, якими цікавляться країни, що розвиваються</p>	<p>Тарифна ескалація (більш високі тарифи на готові продукти, оброблені дустом товари і напівфабрикати) стримує диверсифікацію промисловості у країнах, що розвиваються.</p> <p>Ці принципи підтверджені в 2004 р., але по конкретним формам спостерігалось недостатнє просування</p>	<p>Скасувати всі тарифи стосовно найменш розвинутих країн.</p> <p>Скасувати максимальні тарифи і тарифну ескалацію.</p> <p>Знизити тарифи в галузях, де країни, що розвиваються, мають природні порівняльні переваги: трудомісткі продукти і переробка сільськогосподарської продукції</p>
Нетарифні бар'єри	<p>Зі зниженням тарифів розвинуті країни зробили акцент на нетарифні протекціоністські заходи; їх застосування особливо дискримінаційне стосовно країн, що розвиваються.</p> <p>Усе більш широке їх застосування розвиненими і менш розвиненими країнами становить загрозу для лібералізації торговельного режиму</p>	<p>Доха торкнулася питань конкуренції, які цікавили розвинуті країни, але приділила дуже мало уваги питанням країн, що розвиваються.</p> <p>США застосували попереджуючі заходи у сталеварній промисловості, але вони були відхилені судовим рішенням СОТ</p>	<p>Скасувати антидемпінгові мита – встановити єдиний справедливий конкурентний режим для національних й іноземних виробників.</p> <p>Досягти того, щоб країни, які розвиваються, могли субсидувати молоді галузі та протидіяти високому банківському відсотку без компенсаційних мит</p>

Питання	Контекст для країн, що розвиваються	Доха: взяті зобов'язання та їх виконання	Питання для порядку денного для дійсного Раунду розвитку
Пакет у сфері розвитку	СОТ не повинна стримувати спроби країн, що розвиваються, використовувати власні стратегії для сприяння розвитку	Дохійська Декларація визнала необхідність у «Спеціальному і диференційованому режимі» (СДР) для країн, що розвиваються. Проте СДР у нинішньому трактуванні означає лише трохи більше, ніж збільшення періоду виконання угод і ряду більш широких вилучень для бідних країн	Дозволити країнам, що розвиваються, вживати заходи, які відповідають інтересам їх розвитку, навіть якщо вони засуджуються розвинутими країнами – особливо заходи щодо захисту найбіднішого фермерства. Забезпечення продовольчої безпеки
Вирішення суперечок і більш справедливі механізми спонукання до виконання	Система врегулювання суперечок сприятлива для багатих країн і не може в повному обсязі бути використана країнами, що розвиваються. Асиметрія в заходах примусу: торгові санкції зі сторони малих країн, що розвиваються, не можуть давати значний ефект	Питання на порядку денному було відсутнє	Багатостороннє примушення до виконання. Монетизація санкцій (винесення на аукціон права на санкції). Розширення технічного сприяння країнам, що розвиваються, з метою забезпечення можливості захисту в рамках системи врегулювання суперечок СОТ
Інституціональні форми	Процес вторування не справедливий, не вигідний бідним і недемократичний. Перед проведенням реформ жодного разу не проводилася попередня оцінка їхнього впливу на економіку країн, що розвиваються	У Доха був зроблений натяк на реформування процедур. Після цього був відмічений лише незначний прогрес на шляху до більшої прозорості	Заміна процедур «зеленої кімнати» принципом репрезентативності. Більше відкритості та прозорості. Створення дослідницько-атлантичного підрозділу для оцінки впливу пропозицій, а також двосторонніх і регіональних угод з позиції: стимулюють вони торгівлю чи викривляють її

Рівень тарифного захисту в різних країнах світу

Країна	Рік	Усі товари								Сільськогосподарські товари		Несільськогосподарські товари	
		% зв'язування	середньотарифна зв'язана ставка, %	середньотарифна фактична ставка, %	середньозважена ставка	% тарифних позицій з міжнародними піками		% тарифних позицій зі специфічними ставками		середньотарифна ставка, %	середньозважена ставка	середньотарифна ставка, %	середньозважена ставка
						при зв'язуванні	фактично у РНС	при зв'язуванні	фактично у РНС				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Найрозвиненіші країни та регіони світу													
Австралія	2007	97,0	9,9	3,5	5,5 (2006)	13,4	4,1	0,3	0,2	1,3	2,8 (2006)	3,8	5,6 (2006)
ЄС-27	2007	100,0	5,4	5,2	3,0 (2006)	4,5	4,4	4,8	4,6	15,0	11,8 9 (2006)	3,8	2,4 (2006)
Ізраїль	2006	75,1	22,2	6,5	2,6 (2006)	21,2	4,6	5,9	4,6	17,1	13,9 9(2006)	4,9	2,2 (2006)
Канада	2007	99,7	6,5	5,5	3,3 (2006)	7,1	7,2	2,6	1,9	17,9	9,8 (2006)	3,7	2,9 (2006)
Нова Зеландія	2007	99,9	9,9	3,0	3,5 (2006)	30,9	5,0	1,9	0,4	1,7	2,5 (2006)	3,2	3,6 (2006)
Норвегія	2007	100,0	20,7	8,1	2,3 (2006)	6,4	5,2	10,8	8,8	57,8	31,6 (2006)	0,6	0,4 (2006)
США	2007	100,0	3,5	3,5	2,1 (2006)	2,7	2,8	8,2	8,2	5,5	5,3 (2006)	3,2	2,0 (2006)
Швейцарія	2007	99,8	9,3	7,5	1,9 (2006)	5,4	5,0	81,8	79,8	43,5	17,3 (2006)	2,1	1,2 (2006)
Японія	2007	99,6	5,1	5,1	2,0 (2006)	3,7	3,6	3,5	3,7	21,8	10,1 (2006)	2,6	1,3 (2006)
Латинська Америка та Карибський басейн													
Аргентина	2007	100,0	31,9	12,0	12,3 (2006)	97,8	36,7	0,0	12,1	10,2	10 (2006)	12,2	12,4 (2006)
Болівія	2007	100,0	40,0	8,3	8,1(2006)	100,0	0,0	0,0	0,0	9,8	10 (2006)	8,1	7,9 (2006)
Бразилія	2007	100,0	31,4	12,2	8,7 (2006)	96,4	36,0	0,0	0,0	10,3	12,2 (2006)	12,5	8,5 (2006)
Гватемала	2007	100,0	42,2	5,6	5,5 (2006)	96,1	0,9	0,0	0,0	9,9	10,5 (2006)	4,9	4,9 (2006)
Гондурас	2007	100,0	32,6	5,6	6,6 (2006)	91,7	0,6	0,0	0,1	10,5	12,2 (2006)	4,9	5,4 (2006)

Продовження дод. Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Домініканська Республіка	2006	100,0	34,9	8,5	-	92,1	27,3	0,0	0,0	13,1 (2006)	-	7,8 (2006)	-
Колумбія	2007	100,0	42,9	12,5	11,8 (2006)	100,0	28,1	0,0	0,0	16,6	18,7 (2006)	11,8	11,1 (2006)
Коста-Рика	2007	100,0	42,8	5,5	3,3 (2006)	95,5	1,2	0,0	0,1	12,2	9,6 (2006)	4,5	2,9 (2006)
Куба	2007	30,9	21,3	10,8	-	14,0	9,7	0,0	0,0	9,6	-	9,8	-
Мексика	2007	100,0	36,1	12,6	11,1 (2006)	98,6	26,0	0,9	0,7	22,1	39,8 (2006)	11,2	9,1 (2006)
Нікарагуа	2007	100,0	41,7	5,6	5,0 (2006)	99,9	0,8	0,0	0,0	11,1	11,7 (2006)	4,7	3,9 (2006)
Панама	2007	100,0	23,5	7,2	7,3 (2006)	71,2	1,3	0,0	0,0	13,3	12,9 (2006)	6,3	6,4 (2006)
Парагвай	2007	100,0	33,4	10,4	7,8 (2006)	94,8	32,2	0,0	0,0	10,0	13,5 (2006)	10,4	7,4 (2006)
Перу	2007	100,0	30,1	10,2	6,9 (2006)	100,0	17,4	0,0	0,0	13,6	10,5 (2006)	9,7	6,4 (2006)
Сальвадор	2007	100,0	36,6	6,7	7,3 (2006)	97,2	8,0	0,0	0,0	12,1	17,8 (2006)	5,8	5,0 (2006)
Уругвай	2007	100,0	31,6	10,6	7,4 (2006)	98,2	36,0	0,0	0,0	10,0	12,2 (2006)	10,7	6,9 (2006)
Чилі	2007	100,0	25,1	6,0	6,0 (2006)	100,0	0,0	0,0	0,0	6,0	6,0 (2006)	6,0	6,0 (2006)
Еквадор	2007	100,0	21,8	11,7	9,4 (2006)	71,7	28,0	0,0	0,0	14,6	15,2 (2006)	11,3	8,9 (2006)
Ямайка	2007	100,0	49,6	7,3	9,4 (2006)	83,8	24,8	0,0	0,1	17,2 (2006)	17,9 (2006)	5,8 (2006)	8,1 (2006)
Африка на південь від Сахари													
Ангола	2007	100	59,2	7,3	-	99,3	10	0	0,2	10	-	6,9	-
Габон	2007	100	21,4	17,9	15,1 (2006)	14,3	46,9	0	0	21,9	16,6 (2006)	17,3	14,8 (2006)
Гана	2007	14,3	92,5	13	8,5 (2006)	14,3	43	0	0,3	17,4	16,4 9 (2006)	12,3	7,5 (2006)
Замбія	2007	16,7	106,4	13,9	11,0 (2006)	16,7	33,5	0	2,1	19,4	16,2 (2006)	13,1	10,5 9 (2006)
Зімбабве	2007	21,2	91,6	20	12,4 (2005)	14,9	34,5	0,5	6,8	25,4	25,8 (2005)	19,2	10,5 (2005)
Камерун	2007	13,3	79,9	17,9	13,2 (2006)	13,3	46,9	0	0	21,9	13,2 (2006)	17,3	13,2 (2006)
Кенія	2007	14,6	95,7	12,7	6,4 (2005)	14,6	40,8	0	0,2	19,0	18,7 (2005)	11,7	5,2 (2005)
Кот-д'Івуар	2007	33,1	11,1	11,9	7,3 (2006)	2,6	40,0	0	0	14,5	11,7 (2006)	11,5	6,6 (2006)
Мавританія	2007	39,3	19,6	11,9	10,1(2006)	17,7	37,6	0	0	10,1	8,0 (2006)	12,1	10,8 (2006)

Продовження дод. Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Мадагаскар	2007	29,7	27,4	12,4	9,6 (2006)	27,3	37,8	0	0	14,7	9,7 (2006)	12,1	9,6 (2006)
Малі	2007	40,2	28,5	11,9	–	18,6	40,0	0	0	14,5	–	11,5	–
Мозамбiк	2007	13,6	97,4	10,3	7,3 (2006)	13,2	35,0	0	0	13,5	8,2 (2006)	9,9	7,1 (2006)
Намiбiя	2007	96,6	19,1	7,8	10,8 (2006)	39,5	21,1	0	2,2	9,4	13,4 (2006)	7,6	10,2 (2006)
Нiгер	2007	96,8	44,3	11,9	11,9 (2005)	75,4	40,0	0	0	14,5	13,0 (2005)	11,5	11,3 (2005)
Нiгерiя	2006	19,2	118,3	12,0	–	19,3	40,8	0	0,0	15,6	–	11,4	–
Руанда	2006	100	89,5	18,7	–	97,0	38,6	0	0,2	14,6	–	19,4	–
Сенегал	2007	100	30,0	11,9	9,8 (2006)	99,8	40,0	0	0	14,5	11,6 (2006)	11,5	9,2 (2006)
Судан	2006	–	–	20,1	15,6 (2005)	–	51,9	–	0,1	30,6	14,7 (2005)	18,5	15,7 (2005)
Танзанiя	2007	13,4	120,0	12,7	9,0 (2006)	13,4	40,8	0	0,2	19,0	19,7 (2006)	11,7	7,6 (2006)
Того	2007	14,0	80,0	11,9	10,4 (2005)	14,0	40,0	0	0	14,5	13,5 (2005)	11,5	9,8 (2005)
Уганда	2007	15,8	73,4	12,6	11,2 (2006)	15,8	40,8	0	0,2	19,0	20,3 (2006)	11,7	9,8 (2006)
ПАР	2007	96,6	19,1	7,8	6,4 (2006)	39,5	21,0	0	2,2	9,2	9,6 (2006)	7,6	6,3 (2006)
Близький Схiд та Пiвнiчна Африка													
Алжир	2007	–	–	18,6	12,0 (2006)	–	40,7	–	0	23,3	11,6 (2006)	17,8	12,1 (2006)
Єгипет	2007	99,3	36,8	16,7	–	71,0	19,3	0,2	0,2	66,4	–	9,2	–
Йорданiя	2007	100,0	16,3	11,2	9,7 (2006)	47,7	35,8	0,1	0,1	18,6	13,7 (2006)	10,1	9,1 (2006)
Іран	2007	–	–	26,2	16,5 (2006)	–	46,0	–	0,0	28,9	33,4 (2006)	25,8	15,0 (2006)
Ємен	2006	–	–	7,1	6,9	–	4,3	–	2,8	10,2	7,3	6,6	6,8
Катар	2007	100	16,0	4,9	4,7 (2006)	18,6	0,3	0	1,0	6,3	6,1 (2006)	4,7	4,6 (2006)
Кувейт	2007	100,0	100,0	4,6	–	100,0	0,0	0	1,3	4,0	–	4,7	–
Лiван	2007	–	–	6,9	–	–	9,8	–	6,0	19,4	–	5,0	–
Лiвiя	2006	–	–	0	–	–	0	–	0	0,0	–	0,0	–
Марокко	2007	100	41,3	23,0	16,5(2006)	99,5	43,9	0	0	42,9	27,6 (2006)	20,0	15,3 (2006)
Оман	2007	100	13,8	5,5	5,2 (2006)	3,4	0,8	0	0,6	10,6	8,9 (2006)	4,7	4,8 (2006)

Продовження дод. Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Саудівська Аравія	2007	100	11,7	5,0	5,3 (2006)	1,0	0,2	1,2	1,4	7,6	10,9 (2006)	4,7	4,4 (2006)
Туніс	2006	57,6	57,9	26,8	19,8 (2005)	57,6	48,8	0	0	65,1	35,6 (2005)	21,0	18,3 (2005)
Східна Азія та Тихоокеанський регіон													
Бруней	2007	95,3	25,3	3,6	5,1 (2006)	95,2	10,2	0,3	0,7	7,9	7,1 (2006)	3,0	4,8 (2006)
В'єтнам	2007	100	11,4	16,8	12,7 (2005)	27,4	40,7	0,0	0	24,2	14,5 (2005)	15,7	12,6 (2005)
Індонезія	2007	96,6	37,1	6,9	4,0 (2005)	90,7	2,7	0	0,2	8,6	7,2 (2005)	6,7	3,6 (2005)
Китай	2007	100	10,0	9,9	5,0 (2006)	16,4	15,7	0	0,4	15,8	16,0 (2006)	9,0	4,6 (2006)
Республіка Корея	2007	94,6	17,0	12,2	7,0 (2006)	20,1	8,3	0,5	0,4	49,0	91,6 (2006)	6,6	3,6 (2006)
Малайзія	2007	83,7	24,5	8,4	4,7 (2006)	36,4	21,8	2,8	0,7	11,7	15,0 (2006)	7,9	4,1 (2006)
М'янма	2007	17,4	83,0	5,6	–	14,2	5,4	0,1	0,0	8,7	–	5,1	–
Сінгапур	2007	69,2	12,1	0,0	0,0 (2006)	0,5	0,0	0,5	0,0	0,1	1,1 (2006)	0,0	0,0 (2006)
Таїланд	2006	74,7	28,1	10,0	3,6	65,9	22,6	18,7	21,9	22,0	14,1	8,2	3,2
Філіппіни	2007	61,8	23,4	5,8	4,2 (2006)	50,6	1,6	0,0	0,0	9,6	12,9 (2006)	5,8	3,3 (2006)
Південна Азія													
Бангладеш	2007	2,6	34,4	14,2	–	2,3	37,7	0,0	0,1	16,9	–	14,2	–
Індія	2007	69,8	36,2	11,5	8,0 (2006)	66,2	7,9	6,1	5,7	34,4	41,9 (2006)	11,5	6,5 (2006)
Мальдівські о-ви	2006	96,7	35,1	20,5	21,5	96,7	64,2	0,0	0,1	18,4	21,4	20,5	21,5
Непал	2007	99,3	23,7	12,4	–	86,9	14,7	0,0	0,2	14,0	–	12,4	–
Пакистан	2007	99,1	54,6	13,8	12,8 (2006)	95,4	39,2	0,0	0,1	15,8	14,7 (2006)	13,8	12,6 (2006)
Шрі-Ланка	2007	28,3	19,7	9,1	8,0 (2005)	13,5	13,8	0,2	0,7	23,1	23,0 (2005)	9,1	5,9 (2005)
Центрально-Східна Європа													
Сербія	2007	–	–	7,4	6,0 (2006)	–	13,8	–	0,0	13,8	14,9 (2006)	6,4	5,4 (2006)
Чорногорія	2007	–	–	5,0	–	–	4,8	–	1,1	11,3	–	4,0	–
Туреччина	2007	50,4	28,3	10,0	4,5 (2006)	28,6	11,0	0,1	1,9	46,7	28,4 (2006)	4,8	3,6 (2006)
Хорватія	2007	100,0	6,3	5,0	4,8 (2006)	3,9	3,8	1,8	1,9	11,2	15,9 (2006)	4,0	3,7 (2006)

Закінчення дод. Б

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
СНД													
Азербайджан	2007	–	–	9,2	5,6 (2006)	–	0,7	–	1,1	14,2	9,3 (2006)	8,4	5,2 (2006)
Вірменія	2006	100,0	8,5	2,9	3,3	0,0	0,0	0,0	0,4	6,9	8,1	2,3	2,2
Білорусія	2007	–	–	11,3	8,3 (2006)	–	17,6	–	11,9	12,8	16,8 (2006)	11,1	7,5 (2006)
Грузія	2007	100,0	7,5	1,4	2,3 (2006)	1,9	0,2	0,3	0,4	8,8	12,5 (2006)	0,3	0,2 (2006)
Киргизстан	2007	99,9	7,5	4,8	3,9 (2006)	3	0,2	0,5	0,3	8,0	9,5 (2006)	4,3	3,0 (2006)
Молдова	2006	100,0	6,9	5,2	3,8	2,5	2,0	1,1	0,7	11,7	13,9	4,2	2,4
Росія	2007	–	–	11,0	11,8 (2006)	–	18,1	–	12,2	14,6	24,2 (2006)	10,5	9,4 (2006)
Узбекистан	2007	–	–	15,6	–	–	33,9	–	4,4	18,6	–	15,1	–
Україна	2006	100	5,8	6,9	5,8	3,9	6,4	0,1	3,9	23,0	25,5	4,4	4,3

371 Джерело. Розроблено автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Характеристика тарифного регулювання імпорту в країнах-членах СОТ

Групи країн та регіони світу	Рівень зв'язування, %	Середньоарифметичні зв'язані ставки, %	Середньоарифметична ставка, %	Частка тарифних позицій «з міжнародними піками», %	Частка тарифних позицій зі специфічними ставками, %
1	2	3	4	5	6
Економічно розвинені країни	Дуже високий (99–100), Ізраїль – 75,1	Переважаю середньонизькі (5,1–9,9); у США – низькі (3,5); у Норвегії та Ізраїлі – високі (20,7 і 22,2)	Низькі (3,0–3,5) і середньонизькі (5,1–8,1)	Загалом низька – 2,8–5,0 і середньонизька (5,2–7,2);	У цілому низька (0,2–4,6) і середньонизька (8,2–88) у Швейцарії – дуже висока (79,8)
Країни з перехідною економікою	Максимальний (100,0)	Середньонизькі (5,8–8,5)	Переважаю низькі (1,4–5,0) і середньонизькі (5,2–7,8)	Переважаю низька (0,0–3,8); в Україні – середньонизька (6,4), в Македонії – середньовисока (11,9)	Загалом низька (0,1–1,9)
Країни, що розвиваються					
Західна Азія	Загалом високий (100,0); у Бахреїні – 73,6; у Туреччині – 50,4	Переважаю середньовисокі (11,7–14,7); високі (16,0–34,4) і дуже високі – Кувейт – 100,0	Переважаю низькі (4,6–5,0) і середньонизькі (5,5–10,0); в Йорданії – середньовисока (11,2)	Загалом дуже низька (0,0–0,8); за винятком Йорданії (35,8) і Туреччини (11,0)	Загалом низька (0,1–1,9)
Південна Азія	Різний – Пакистан, Непал, Мальдіви – 96–99; Індія – 69,8; Шрі-Ланка 28,3; Бангладеш – 2,6	Переважаю високі (19,7–36,2); дуже висока у Пакистані (54,6)	Мальдіви – висока (20,5); Шрі-Ланка – середньонизька (9,1)	Загалом висока (37,7–64,2); за винятком Індії (середньонизька –7,9), Непалу і Шрі-Ланки (середньовисокі 13,8 і 14,7)	Переважаю низька (0,1–0,7)

1	2	3	4	5	6
Південно-Східна Азія	Загальне правило відсутнє. 95–100 – В'єтнам і Камбоджа, Бруней та Індонезія; 84–75 – Малайзія і Таїланд; 62–69 – Філіппіни і Сінгапур; 17,4 – у М'янмі	Загалом високі (19,0–28,1); у М'янмі – дуже висока (83,0). У В'єтнамі та Сінгапурі – середньо-високі (11,4 і 12,1)	Низькі (0,0–3,6) і середньо-високі (5,6–10,0); середньо-високі (14,2); у В'єтнамі – висока (16,8)	Загального правила немає. 5 країн мають високу і середньо-високу частку (10,2–22,6); 4 країни – низьку і середньонизьку (0,0–2,7 та 5,4)	Загалом низька (0,0–0,7), лише у Таїланді висока (21,9)
Східна Азія	Дуже диференційований (95–100) – Китай, Монголія, Тайбей; у Гонконзі – 45,8; Макао – 26,8	Диференційовані низькі (0,0) – Гонконг і Макао; середньонизькі (6,6–10) – Тайбей і Китай; середньо-високі (17,0–17,6) – Корея і Монголія	Диференційовані низькі (0,0–5,0). Середньонизькі Тайбей і Китай (6,3–9,9); середньо-високі – у Кореї (12,2)	Загалом низька (0,0) та середньонизька (6,2–8,3), за винятком Китаю (15,7)	У цілому низька (0,0–1,0)
Південна Америка	Максимальний (100,0)	Загалом високі (25,1–42,9) і дуже висока – у Гайані (56,6)	Переважно середньо-високі (10,2–12,5); Болівії і Чилі – середньонизькі (8,3–6,0)	Загалом висока (17,4–36,7), крім Чилі та Болівії (0,0)	Загалом нульова, лише в Аргентині – 12,1
Центральна Америка	Максимальний (100,0), крім Белізу – 98,0	Загалом високі (23,5–42,8); у Белізі – дуже висока (58,2)	Загалом середньонизькі (5,5–7,2); Беліз і Мексика – середньо-високі (10,8–12,6)	Загалом низька і середньонизька (8,0). У Мексиці та Белізі – висока (26,0 і 24,9)	Загалом нульова, лише в Мексиці – 0,9
Країни Карибського басейну	Загалом високий (90,0–100,0), крім Куби (30,9)	Переважно дуже високі (55,7–78,1) та високі (18,7–49,6)	Переважно низькі (2,8) та середньонизькі (7,3–9,9); середньо-високі – Барбадос і Куба (13,5 і 10,8); дуже висока – Гренада (102,0)	Загалом висока (22,1–27,3); Гаїті і Куба – низька і середньонизька (0,0 і 9,7)	Загалом низька (0,0–0,4)
Океанія	Високий (100,0) лише Фіджі – (52,3)	Високі (17,6–32,4) та дуже високі (79,1)	Диференційовані середньонизькі (5,3–9,6). Середньо-високі і високі (10,3 і 15,6)	Диференційована висока (15,5–27,7). Середньо-високі (13,7); низька (1,8)	Загалом низька (0,7–1,6)

1	2	3	4	5	6
Західна Африка	Немає загального правила (97–100) – Сенегал, Сьера-Леоне, Нігер та Гвінея-Бісау; інші – від 43,7 до 40,2)	Загалом високі (19,6–48,5) і дуже високі (80,0–118,3); Кот-д’Івуар – середньо-висока (11,1)	У цілому середньо-високі (11,9–13,6), у Гамбії – висока (19,0)	Загалом висока (37,6–45,5), у Гамбії – дуже висока 91,7	Загалом низька (0,0–1,0)
Південна Африка	Високий (97–100)	Високі (18,7–19,1); дуже висока в Лесото (78,5)	Середньонизькі (7,8) у всіх країн групи	Висока у всіх країн (21,1)	Низька у всіх країн (2,2)
Північна Африка	Високий (97–100) за виключенням Тунісу (57,6)	Високі (19,1–41,3) та дуже високі у Тунісі (57,9)	Високі (16,7–26,8); у Намібії – середньонизька (7,8)	Висока (19,3–48,8)	Низька (0,2–2,2)
Середня Африка	Диференційований Ангола, Габон, Конго – (100,0); інші – (від 13,3 до 62,5)	Високі (21,4–36,2) та дуже високі (59,2–96,2)	Загалом високі (17,9 за виключенням Анголи (середньонизька (7,3) та Конго (середньовисока (12,0)	Висока у більшості країн групи (46,9); у Конго – 35,2; середньонизька в Анголі – (10,0)	Низька (0,0–0,3)
Східна Африка	Загалом низький (13,4–31,2); лише у Джібуті і Руанді – (100,0)	Дуже високі (73,4–120,0); високі (27,4–41,0)	Переважно середньо-високі (10,3–13,9); висока – у Джібуті, Зімбабве і Руанді (27,8–20,0; 18,7); низька у Маврикії (3,5)	Загалом висока (20,3–40,8); дуже висока – у Джигіті ((86,9); середньонизька у Маврикії (7,8)	У цілому (0,2–2,7); у Зімбабве – середньонизька (6,8)

Зв'язані середньоарифметичні ставки тарифів на сільськогосподарські товари (2007 р.)

№ групи	Характеристика рівня тарифу	Діапазон величини тарифу	Кількість	Частка країн і митних територій, що входять до групи	Країни (митні території), що входять до групи
I	Низький	0,0–5,0	4	2,60	Австралія, Гонконг, Макао, США
II	Середньо-низький	5,1–10,0	2	1,30	Албанія, Нова Зеландія
III	Середньо-високий	10,1–15,0	9	5,84	Грузія, Киргизстан, Молдова, Вірменія, Канада, Кот-д'Івуар, Хорватія, Македонія, Україна
IV	Високий	15,1–20,0	8	5,19	Саудівська Аравія, Суринам, Тайбей, Тонга, В'єтнам, Китай, Євросоюз, Монголія
V		20,1–30,0	14	9,09	Сенегал, Катар, ОАЕ, Гаїті, Японія, Йорданія, Мадагаскар, Оман, Панама, Камбоджа, Центрально-Африканська Республіка, Чилі, Конго, Еквадор
VI		30,1–40,0	17	11,04	Аргентина, Бахрейн, Ботсвана, Бразилія, Бруней, Домініканська Республіка, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гондурас, Мавританія, Парагвай, Перу, Філіппіни, Сінгапур, Уругвай, Куба, Болівія
VII		40,1–50,0	16	10,39	Індонезія, Мексика, Мальдіви, Намібія, Непал, Нікарагуа, Папуа-Нова Гвінея, Коста-Рика, Джібуті, Ель-Сальвадор, Фіджі, Сьєрра-Леоне, ПАР, Шрі-Ланка, Свазіленд, Таїланд
VIII	Дуже високий	50,1–100	32	20,78	Ангола, Бенін, Венесуела, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камерун, Чад, Колумбія, Демократична Республіка Конго, Габон, Руанда, Соломонові о-ви, Швейцарія, Того, Туреччина, Тринідад і Тобаго, Уганда, Гана, Гватемала, Єгипет, Гайана, Ізраїль, Ямайка, Кенія, Республіка Корея, Кувейт, Малайзія, Малі, Марокко, Мозамбік, Нігер, Пакистан
IX		Більше 100	22	14,29	Гренада, Ісландія, Індія, Лесото, Малаві, Маврикій, Нігерія, Норвегія, Антигуа і Барбуда, Бангладеш, Барбадос, Домініка, Гамбія, Замбія, М'янма, Беліз, Зімбабве, Туніс, Танзанія, Сент-Вінсент та Гренадини, Сент-Люсія, Сент-Кітс і Невіс
X	Немає даних	–	30	19,48	Росія, Сербія, Республіка Сейшели, Судан, Таджикистан, Узбекистан, Вануату, Ємен, Іран, Казахстан, Кірібаті, Лаос, Ліван, Лівія, Мікронезія, Чорногорія, Палау, Афганістан, Алжир, Азербайджан, Білорусія, Бермуди, Багамські о-ви, Бутан, Боснія та Герцеговина, Кабо-Верде, Коморські о-ви, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

**Зв'язані середньоарифметичні ставки тарифів
на несільськогосподарські товари (2007 р.)**

№ групи	Характеристика рівня тарифу	Діапазон величини тарифу	Кількість	Частка країн і митних територій, що входять до групи	Країни (митні території), що входять до групи
I	Низький	0,0–5,0	9	5,84	Швейцарія, Тайбей, Україна, Гонконг, США, Японія, Макао, Норвегія, ЄС
II	Середньо-низький	5,1–10,0	15	9,74	Грузія, Гвінея, Ісландія, Киргизстан, Молдова, Мозамбік, Албанія, Вірменія, Канада, Китай, Кот-д'Івуар, Хорватія, Куба, Македонія, Сінгапур
III	Середньо-високий	10,1–15,0	16	10,39	Ізраїль, Малайзія, Республіка Корея, Малі, Мавританія, Нова Зеландія, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ, В'єтнам, Зімбабве, Оман, Австралія, Бенін, Буркіна-Фасо, Конго
IV	Високий	15,1–20,0	14	9,09	Ботсвана, Камбоджа, Габон, ПАР, Шрі-Ланка, Суринам, Свaziленд, Тонга, Туреччина, Гаїті, Йорданія, Маурітос, Монголія, Намібія
V		20,1–30,0	13	8,44	М'янма, Непал, Панама, Перу, Філіппіни, Сенегал, Таїланд, Бруней, Бурунді, Чилі, Еквадор, Єгипет, Мадагаскар
VI		30,1–40,0	23	14,94	Аргентина, Бахрейн, Бангладеш, Венесуела, Болівія, Бразилія, Центрально-Африканська Республіка, Джибуті, Колумбія, Гондурас, Домініканська Республіка, Ель-Сальвадор, Фіджі, Парагвай, Уругвай, Гана, Індія, Індонезія, Мальдіви, Мексика, Марокко, Нігер, Папуа-Нова Гвінея
VII		40,1–50,0	14	9,09	Гренада, Гватемала, Гвінея-Бісау, Коста-Рика, Гайана, Ямайка, Малаві, Нікарагуа, Нігерія, Сьєрра-Леоне, Туніс, Замбія, Камерун, Домініка
VIII	Дуже високий	50,1–100	19	12,34	Ангола, Антигуа і Барбуда, Барбадос, Демократична Республіка Конго, Гамбія, Руанда, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Соломонові о-ви, Того, Тринідад і Тобаго, Чад, Уганда, Кенія, Кувейт, Лесото, Пакистан, Беліз
IX		Більше 100	1	0,65	Танзанія
X	Немає даних	–	30	19,48	Іран, Казахстан, Кірібаті, Лаос, Ліван, Лівія, Мікронезія, Чорногорія, Палау, Росія, Сербія, Сейшели, Судан, Алжир, Таджикистан, Узбекистан, Вануату, Ємен, Азербайджан, Багамські о-ви, Білорусія, Бермуди, Бутан, Афганістан, Боснія і Герцеговина, Кабо-Верде, Коморські о-ви, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Зв'язані середньоарифметичні ставки тарифів на всі товари (2007 р.)

№ Групи	Характеристика рівня тарифу	Діапазон величини тарифу	Кількість	Частка країн і митних територій, що входять до групи	Країни (митні території), що входять до групи
I	Низький	0,0–5,0	3	1,95	Гонконг, Макао, США
II	Середньо-низький	5,1–10,0	16	10,39	Албанія, Вірменія, Австралія, Канада, Китай, Хорватія, ЄС, Македонія, Грузія, Японія, Киргизстан, Молдова, Нова Зеландія, Швейцарія, Тайбей, Україна
III	Середньо-високий	10,1–15,0	6	3,90	Кот-д'Івуар, Оман, Саудівська Аравія, Сінгапур, ОАЕ, В'єтнам
IV	Високий	15,1–20,0	13	8,44	Ботсвана, Камбоджа, Гаїті, Йордан, Республіка Корея, Мавританія, Монголія, Намібія, Катар, ПАР, Суринам, Свaziленд, Тонга
V		20,1–30,0	20	12,99	Бенін, Бруней, Чилі, Конго, Куба, Еквадор, Габон, Гвінея, Ісландія, Ізраїль, Мадагаскар, Малайзія, Малі, Непал, Норвегія, Панама, Філіппіни, Сенегал, Таїланд, Туреччина
VI		30,1–40,0	18	11,69	Парагвай, Перу, Шрі-Ланка, Уругвай, Гондурас, Індонезія, Мальдіви, Мексика, Папуа-Нова Гвінея, Аргентина, Бахрейн, Венесуела, Болівія, Бразилія, Центрально-Африканська Республіка, Домініканська Республіка, Єгипет, Ель-Сальвадор
VII		40,1–50,0	12	7,79	Буркіна-Фасо, Колумбія, Коста-Рика, Джибуті, Фіджі, Гватемала, Гвінея-Бісау, Ямайка, Марокко, Нікарагуа, Нігер, Сьєрра-Леоне
VIII	Дуже високий	50,1–100	32	20,78	Руанда, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Сьєрра-Леоне, Того, Тринідад і Тобаго, Туніс, Уганда, Зімбабве, Гана, Гренада, Гайана, Індія, Кенія, Кувейт, Лесото, Малаві, Маурітос, Марокко, Мозамбік, М'янма, Пакистан, Ангола, Антигуа і Барбуда, Барбадос, Беліз, Бурунді, Камерун, Чад, Демократична Республіка Конго, Домініка
IX		Більше 100	5	3,25	Бангладеш, Гамбія, Нігерія, Танзанія, Замбія
X	Немає даних	–	29	18,83	Росія, Сербія, Сейшельські о-ви, Судан, Таджикистан, Узбекистан, Вануату, Ємен, Іран, Казахстан, Кірібаті, Лаос, Лівія, Мікронезія, Чорногорія, Палау, Афганістан, Алжир, Азербайджан, Багами, Білорусія, Бермудські о-ви, Бутан, Боснія і Герцеговина, Кабо-Верде, Коморські о-ви, Екваторіальна Гвінея, Еритрея, Ефіопія

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

**Фактичні середньоарифметичні ставки тарифів
на сільськогосподарські товари (2007 р.)**

№ групи	Характеристика рівня тарифу	Діапазон величини тарифу	Кількість	Частка країн і митних територій, що входять до групи	Країни (митні території), що входять до групи
I	Низький	0,0–5,0	9	5,96	Гонконг, Кувейт, Лівія, Макао, Мікронезія, Нова Зеландія, Палау, Сінгапур, Австралія
II	Середньо-низький	5,1–10,0	29	19,21	Албанія, Афганістан, Ангола, Вірменія, Бахрейн, Болівія, Ботсвана, Бруней, Чилі, Парагвай, Філіппіни, Катар, Саудівська Аравія, ПАР, Свазіленд, ОАЕ, США, Грузія, Гватемала, Еритрея, Гаїті, Індонезія, Уругвай, Киргизстан, Лесото, Маурітос, Монголія, М'янма, Намібія
III	Середньо-високий	10,1–15,0	48	31,79	Гвінея, Гвінея-Бісау, Гондурас, Аргентина, Казахстан, Мадагаскар, Малаві, Малайзія, Малі, Мавританія, Молдова, Чорногорія, Мозамбік, Непал, Нікарагуа, Нігер, Оман, Панама, Перу, Росія, Руанда, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сенегал, Сербія, Таджикистан, Того, Тонга, Ємен, Антигуа і Барбуда, Азербайджан, Білорусь, Бенін, Боснія і Герцеговина, Бразилія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Кабо-Верде, Коста-Рика, Кот-д'Івуар, Хорватія, Куба, Демократична Республіка Конго, Домініканська Республіка, Еквадор, Ель Сальвадор, ЄС, Македонія
IV	Високий	15,1–20,0	30	19,87	Бангладеш, Бермуди, Венесуела, Камбоджа, Канада, Китай, Колумбія, Ефіопія, Гамбія, Тайбей, Танзанія, Тринідад і Тобаго, Уганда, Узбекистан, Замбія, Сьєрра-Леоне, Соломонові о-ви, Гана, Гренада, Ізраїль, Ямайка, Йорданія, Кенія, Лаос, Ліван, Сент-Вінсент і Гренадини, Мальдіви, Нігерія, Пакистан, Папуа-Нова Гвінея
V		20,1–30,0	25	16,56	Гайана, Іран, Японія, Кірібаті, Мексика, Шрі-Ланка, Таїланд, Коморські о-ви, Україна, В'єтнам, Зімбабве, Алжир, Багами, Конго, Барбадос, Сейшельські о-ви, Беліз, Камерун, Домініка, Центральнo-Африканська Республіка, Фіджі, Чад, Екваторіальна Гвінея, Габон, Джибуті
VI		30,1–40,0	3	1,99	Судан, Вануату, Індія
VII		40,1–50,0	6	3,97	Швейцарія, Ісландія, Туреччина, Бутан, Республіка Корея, Марокко
VIII	Дуже високий	50,1–100	3	1,99	Норвегія, Єгипет, Туніс
IX		Більше 100	0	0,00	–
X	Немає даних	–	1	0,66	Суринам

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

**Фактичні середньоарифметичні ставки тарифів на
несільськогосподарські товари (2007 р.)**

№ групи	Характеристика рівня тарифу	Діапазон величини тарифу	Кількість	Частка країн і митних територій, що входять до групи	Країни (митні території), що входять до групи
I	Низький	0,0–5,0	41	26,62	Грузія, Гватемала, Гаїті, Гондурас, Гонконг, Ісландія, Ізраїль, Японія, Кувейт, Киргизстан, Ліван, Макао, Маурітос, Мікронезія, Молдова, Монголія, Чорногорія, Нова Зеландія, Нікарагуа, Норвегія, Палау, Папуа-Нова Гвінея, Катар, Саудівська Аравія, Сінгапур, Швейцарія, Тайбей, Туреччина, Україна, ОАЕ, США, Албанія, Вірменія, Австралія, Бахрейн, Бруней, Канада, Коста-Рика, Хорватія, ЄС, Лівія
II	Середньо-низький	5,1–10,0	44	28,57	Афганістан, Ангола, Антигуа і Барбуда, Азербайджан, Беліз, Болівія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Чилі, Кітай, Домініканська Республіка, Єгипет, Еритрея, Фіджі, Македонія, Перу, Філіппіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Сербія, Сейшельські о-ви, ПАР, Соломонові о-ви, Шрі-Ланка, Свазіленд, Таджикистан, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Ємен, Гренада, Гайана, Індонезія, Ямайка, Казахстан, Республіка Корея, Лаос, Лесото, Малайзія, Мозамбік, М'янма, Намібія, Оман, Панама
III	Середньо-високий	10,1–15,0	42	27,27	Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Індія, Йорданія, Кенія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Мексика, Непал, Нігер, Нігерія, Пакистан, Парагвай, Росія, Сьєрра-Леоне, Танзанія, Того, Уганда, Уругвай, Вануату, Замбія, Аргентина, Бангладеш, Барбадос, Білорусь, Бенін, Венесуела, Бразилія, Буркіна-Фасо, Бурунді, Камбоджа, Кабо-Верде, Колумбія, Кот-д'Івуар, Куба, Демократична Республіка Конго, Еквадор, Ель-Сальвадор, Сенегал
IV	Високий	15,1–20,0	19	12,34	Алжир, Бермуди, Бутан, Камерун, Чад, Центрально-Африканська Республіка, Конго, Екваторіальна Гвінея, Ефіопія, Габон, Гамбія, Руанда, Судан, Тонга, Узбекистан, В'єтнам, Зімбабве, Кірібаті, Марокко
V		20,1–30,0	6	3,90	Іран, Мальдіви, Туніс, Коморські о-ви, Джибуті, Домініка
VI		30,1–40,0	1	0,65	Багами
VII		40,1–50,0	0	0,00	–
VIII	Дуже високий	50,1–100	0	0,00	–
IX		Більше 100	0	0,00	–
X	Немає даних	–	1	0,65	Суринам

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Фактичні середньоарифметичні ставки тарифів на всі товари (2007 р.)

№ групи	Характеристика рівня тарифу	Діапазон величини тарифу	Кількість країн	Частка країн і митних територій, що входять до групи	Країни (митні території), що входять до групи
I	Низький	0,0–5,0	24	15,58	Грузія, Гаїті, Гонконг, Кувейт, Киргизстан, Лівія, Макао, Мауритос, Мікронезія, Монголія, Чорногорія, Нова Зеландія, Палау, Катар, Саудівська Аравія, Сінгапур, ОАЕ, США, Вірменія, Австралія, Бахрейн, Бруней, Хорватія, Гватемала
II	Середньонизький	5,1–10,0	53	34,42	Афганістан, Албанія, Ангола, Антигуа і Барбуда, Азербайджан, Болівія, Боснія і Герцеговина, Ботсвана, Канада, Чилі, Китай, Коста-Рика, Домініка, Домініканська Республіка, Ель-Сальвадор, Еритрея, ЄС, Фіджі, Македонія, Філіппіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадини, Сербія, Сейшели, ПАР, Свазіленд, Швейцарія, Таджикистан, Таїланд, Тринідад і Тобаго, Туреччина, Україна, Ємен, Гондурас, Ісландія, Індонезія, Ямайка, Японія, Казахстан, Лаос, Ліван, Лесото, Малайзія, Молдова, М'янма, Намібія, Нікарагуа, Норвегія, Оман, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Тайбей
III	Середньовисокий	10,1–15,0	45	29,22	Перу, Парагвай, Росія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Соломонові о-ви, Шрі-Ланка, Танзанія, Того, Уганда, Уругвай, Замбія, Аргентина, Білорусь, Беліз, Бенін, Венесуела, Бразилія, Буркіна-Фасо, Камбоджа, Кабо-Верде, Колумбія, Кот-д'Івуар, Демократична Республіка Конго, Еквадор, Гана, Гренада, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гайана, Індія, Йорданія, Кенія, Республіка Корея, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мавританія, Мексика, Мозамбік, Непал, Нігер, Нігерія, Пакистан, Куба
IV	Високий	15,1–20,0	22	14,29	Кірібаті, Алжир, Бангладеш, Барбадос, Бермуди, Бурунді, Камерун, Центральнo-Африканська Республіка, Чад, Конго, Єгипет, Екваторіальна Гвінея, Ефіопія, Габон, Гамбія, Руанда, Тонга, Узбекистан, Вануату, В'єтнам, Зімбабве, Ізраїль
V		20,1–30,0	9	5,84	Судан, Туніс, Багами, Бутан, Джібуті, Іран, Мальдіви, Марокко, Коморські о-ви
VI		30,1–40,0	0	0,00	–
VII		40,1–50,0	0	0,00	–
VIII	Дуже високий	50,1–100	0	0,00	–
IX		Більше 100	0	0,00	–
X	Немає даних	–	1	0,65	Суринам

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Тарифні ставки окремих економічно розвинених країн

	США		ЄС		Японія		Канада		Австралія	
	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %
Товарна позиція										
Продукція тваринництва	2,6	2,7	26,8	25,9	17,6	13,9	31,0	28,8	1,6	0,4
Молочні продукти	21,4	24,1	66,8	62,4	126,8	154,7	179,7	242,4	4,4	4,1
Фрукти, овочі, рослини	4,7	5,1	10,7	11,6	10,3	12,3	3,4	3,5	3,6	1,6
Кава, чай	3,4	3,9	6,9	6,9	14,3	15,5	7,5	10,4	3,9	1,0
Злаки та продукція	3,7	4,0	24,3	19,8	79,5	64,3	17,7	23,2	2,5	1,3
Олійні та жири	4,6	5,0	5,6	6,0	9,8	10,9	4,6	5,1	2,9	1,6
Цукор та кондитерські вироби	17,5	19,0	29,5	29,8	38,7	23,2	6,8	5,1	7,0	1,9
Напої та тютюн	17,4	15,6	23,2	20,0	14,8	13,9	7,8	7,3	10,3	3,6
Котон	4,6	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,5	1,2	0,0
Інші сільськогосподарські товари	1,0	1,3	5,1	5,6	4,5	5,3	4,7	7,4	1,9	0,3
Риба та рибні продукти	1,1	1,0	11,2	10,6	5,0	5,5	1,2	0,9	0,8	0,0
Мінерали та метали	1,7	1,6	2,0	2,0	1,0	1,0	2,7	1,7	6,7	2,8
Паливо	1,4	2,3	2,0	2,3	60,9	0,6	6,9	2,7	0,0	0,0
Продукція хімічної промисловості	2,9	2,8	4,6	3,8	2,0	2,5	4,4	2,8	9,1	1,8
Ліс, целюлозно-паперова продукція	0,4	0,5	0,9	0,9	0,9	0,8	1,4	1,1	7,0	3,4
Текстиль	7,7	7,9	6,5	6,6	5,4	5,5	10,6	6,6	18,3	6,8
Одяг	11,4	11,7	11,5	11,5	9,2	9,2	17,2	16,9	41,1	15,4
Шкіра, взуття	4,6	3,9	4,2	4,1	8,6	11,2	7,6	5,3	14,4	5,5
Неелектричне устаткування	1,2	1,2	1,7	1,7	0,0	0,0	3,4	1,5	8,2	3,1
Електричне устаткування	1,6	1,4	2,4	2,6	0,2	0,2	4,3	2,5	10,3	3,2
Транспортні засоби	3,1	2,3	4,1	4,1	0,0	0,0	5,6	5,8	12,6	5,9
Інше устаткування	2,2	2,3	2,5	2,5	1,0	1,2	4,0	3,0	6,3	1,4

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу: www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Тарифні ставки окремих країн з перехідною економікою

Товарна позиція	Росія		Грузія		Білорусія		Вірменія		Узбекистан		Україна	
	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %
Продукція тваринництва	–	22,3	11,8	9,6	–	15,3	14,9	7,5	–	13,4	13,0	41,4
Молочні продукти	–	16,2	12,1	5,5	–	15,0	15,0	10,0	–	7,6	10,0	33,3
Фрукти, овочі, рослини	–	12,2	13,4	9,7	–	11,6	15,0	9,1	–	27,4	13,1	22,3
Кава, чай	–	10,1	12,3	1,0	–	9,7	14,2	9,6	–	17,9	5,8	7,3
Злаки та продукція	–	14,8	14,4	8,1	–	11,9	15,0	5,3	–	20,3	12,7	16,3
Олійні та жири	–	9,6	3,6	0,0	–	9,0	13,6	5,6	–	7,3	10,8	13,6
Цукор та кондитерські вироби	–	20,2	11,6	10,8	–	19,8	14,7	8,8	–	30,8	17,5	46,5
Напої та тютюн	–	40,0	54,1	52,6	–	40,4	15,0	10,4	–	35,8	5,2	78,1
Котон	–	0,0	9,0	0,0	–	0,0	15,0	0,0	–	10,0	1,4	2,4
Інші сільськогосподарські товари	–	6,7	10,6	0,0	–	6,7	14,6	3,2	–	10,7	7,7	6,7
Риба та рибні продукти	–	12,8	0,3	0,0	–	12,8	15,0	9,5	–	5,0	3,6	3,3
Мінерали та метали	–	10,3	7,0	1,5	–	10,5	7,0	1,5	–	14,5	4,5	3,6
Паливо	–	4,5	12,0	0,0	–	5,0	5,0	0,0	–	18,0	1,5	0,6
Продукція хімічної промисловості	–	7,0	6,3	0,0	–	7,1	0,3	0,2	–	8,9	5,1	3,3
Ліс, целюлозно-паперова продукція	–	15,3	3,6	0,0	–	15,0	3,4	1,4	–	16,2	0,4	2,9
Текстиль	–	12,0	8,1	0,0	–	12,2	9,1	1,6	–	24,4	4,1	3,7
Одяг	–	24,6	12,6	0,0	–	21,9	15,0	10,0	–	29,8	11,4	11,4
Шкіра, взуття	–	10,9	10,8	0,0	–	12,6	14,0	3,1	–	16,5	7,2	7,2
Неелектричне устаткування	–	4,6	3,4	0,0	–	7,9	9,3	0,3	–	9,2	4,2	3,1
Електричне устаткування	–	8,9	2,8	0,0	–	10,5	9,9	3,6	–	12,8	5,3	4,9
Транспортні засоби	–	10,7	10,0	0,0	–	11,0	9,6	3,1	–	12,9	7,5	7,9
Інше устаткування	–	13,6	6,9	0,1	–	14,1	10,6	4,2	–	18,1	6,4	6,3

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Тарифні ставки окремих країн, що розвиваються

Товарна позиція	Індія		Іран		Пакистан		Корея		Бразилія		Аргентина	
	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %	середньо-арифметична зв'язана ставка, %	середньо-арифметична фактична ставка, %
Продукція тваринництва	105,0	31,6	–	29,6	93,0	14,5	27,3	22,1	38,2	8,9	27,6	8,9
Молочні продукти	65,0	34,5	–	34,6	100,0	25,0	69,8	67,5	48,9	18,3	35,0	15,1
Фрукти, овочі, рослини	100,8	30,8	–	35,5	100,0	15,4	64,3	57,8	34,1	9,8	33,8	9,6
Кава, чай	133,1	35,9	–	31,6	108,3	10,9	74,1	53,9	34,1	13,3	34,2	13,3
Злаки та продукція	119,4	31,1	–	36,8	102,5	15,7	179,7	133,7	43,4	11,9	32,9	12,1
Олійні та жири	168,9	48,8	–	19,5	97,2	14,2	46,9	40,0	34,6	8,0	34,6	8,3
Цукор та кондитерські вироби	124,7	34,4	–	23,3	112,5	13,3	32,2	17,8	34,4	16,5	33,9	17,5
Напої та п'юльон	127,5	63,3	–	34,2	100,0	46,8	42,5	31,7	38,1	16,7	35,0	17,2
Котон	110,0	17,0	–	30,0	13,0	8,0	2,0	0,0	55,0	6,9	35,0	6,4
Інші сільськогосподарські товари	104,1	22,0	–	17,9	83,9	8,3	20,8	16,6	29,0	7,8	31,0	7,4
Риба та рибні продукти	100,7	29,6	–	17,7	65,0	10,6	15,0	15,8	33,5	10,0	33,9	10,1
Мінерали та метали	38,3	8,4	–	15,5	64,7	13,1	7,6	4,6	32,9	10,0	33,8	9,9
Паливо	–	8,9	–	7,0	66,4	13,1	12,3	4,6	35,0	0,2	34,9	0,3
Продукція хімічної промисловості	39,5	8,0	–	12,0	57,0	9,4	5,9	5,9	21,0	8,3	21,3	8,2
Ліс, целюлозно-паперова продукція	36,5	9,1	–	20,7	57,9	17,3	2,8	2,2	28,8	10,8	33,4	10,9
Текстиль	40,3	20,9	–	45,1	23,3	17,0	15,9	9,1	34,8	16,8	34,9	20,8
Одяг	43,5	22,2	–	100,0	25,0	24,8	28,3	12,6	35,0	20,0	35,0	25,3
Шкіра, взуття	35,2	10,1	–	47,9	66,4	16,5	12,2	7,9	34,7	14,5	35,0	14,8
Неелектричне устаткування	28,2	7,0	–	11,8	61,1	9,1	9,5	6,0	32,4	12,8	34,9	5,5
Електричне устаткування	26,8	6,6	–	22,1	64,1	14,5	9,0	6,2	32,0	14,3	34,9	12,5
Транспортні засоби	35,8	20,8	–	26,1	61,6	25,5	8,2	5,5	33,3	18,1	34,5	14,1
Інше устаткування	31,4	8,7	–	23,3	64,7	13,0	10,1	6,7	33,2	15,2	33,5	14,0

Джерело. Розраховано автором за даними World Tariff Profiles 2008. – Режим доступу : www.wto.org/english/res_e/publications_e/world_tariff_profiles08_e.htm

Рівні субсидування економіки в окремих країнах світу, %

Країна	Рік	Частки субсидій у ВВП	Частка субсидій у кінцевих споживчих витратах сектору
Економічно розвинені країни			
США	1995	0,46	3,02
	2000	0,45	3,16
	2006	0,38	2,37
Японія	1996	0,85	5,55
	2000	0,96	5,70
	2005	0,74	4,08
Великобританія	1995	1,08	5,44
	2000	0,72	3,81
	2006	0,91	4,14
Канада	1995	1,8	5,7
	2000	0,98	5,33
	2006	1,08	5,60
Німеччина	1995	2,39	12,2
	2000	2,01	10,6
	2006	1,47	8,4
Франція	1995	2,35	9,92
	2000	1,9	8,26
	2007	1,9	8,6
Країни, що розвиваються			
Індія	1999	2,87	22,18
	2000	3,02	23,95
	2005	3,34	29,47
Республіка Корея	1996	0,3	2,60
	2000	0,18	1,49
	2007	0,49	3,20
Південно-Африканська Республіка	1995	1,51	8,22
	2000	0,64	3,51
	2007	0,58	2,92
Венесуела	1995	0,25	1,67
	2000	0,32	2,53
	2005	0,55	4,95
Коста-Рика	1995	1,40	10,32
	2000	0,72	5,39
	2006	0,4	2,88
Казахстан	1995	1,16	8,56
	2000	0,07	0,59
	2006	0,08	0,86
Російська Федерація	1995	5,78	30,29
	2000	2,13	14,12
	2005	0,61	3,47
Україна	1995	5,38	25,28
	2000	1,87	10,05
	2006	1,63	8,86

Джерело. Розраховано автором за даними UNCTAD. – Режим доступу : www.unctad.org

**Кількість антидемпінгових заходів за країнами, задіяних
упродовж 1995–2008 рр. (I півріччя)**

Країна експортер	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	січень- червень 2008	Усього
Алжир	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Аргентина	3	0	0	0	1	1	3	1	1	0	2	1	2	0	15
Австралія	0	0	0	1	2	2	0	0	1	2	0	0	0	0	8
Австрія	1	0	0	3	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	7
Бангладеш	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Білорусія	0	1	0	0	0	3	3	2	0	1	0	0	0	0	10
Бельгія	0	1	0	4	5	0	0	2	2	0	0	0	0	0	14
Боснія та Герцеговина	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Бразилія	9	10	7	6	5	8	2	6	4	3	5	5	2	1	73
Болгарія	2	0	1	0	2	1	1	2	0	1	0	1	1	0	12
Канада	1	0	0	1	1	0	0	4	4	1	0	0	1	0	13
Чилі	0	1	1	3	0	0	4	4	1	1	0	1	1	0	17
Китай	26	16	33	24	21	31	32	36	40	43	41	37	48	13	441
Тайбей	2	2	6	12	8	17	9	13	11	10	8	7	7	6	118
Колумбія	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Хорватія	0	2	0	0	0	1	0	1	0	0	2	0	0	0	6
Куба	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Чехія	1	1	1	0	1	4	1	3	1	1	0	0	0	0	14
Данія	1	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	4
Домініканська Республіка	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Еквадор	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	0	3
Єгипет	0	0	2	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	1	5
Естонія	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
ЄС	0	0	1	1	4	4	8	6	7	6	3	3	1	2	46
Фарерські острови	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Фінляндія	0	0	0	0	1	2	0	0	1	2	1	0	0	0	7
Франція	1	1	2	5	7	3	4	1	1	0	2	0	0	0	27
Грузія	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Німеччина	4	2	2	5	5	6	1	6	4	0	0	1	0	1	37
Греція	0	0	0	2	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	4
Гватемала	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Гондурас	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Гонконг	0	3	1	1	1	1	1	2	2	0	0	0	1	0	13
Угорщина	0	1	0	0	2	2	0	1	1	0	0	0	0	0	7
Індія	4	1	5	6	9	7	6	6	7	10	2	12	3	3	81
Індонезія	0	2	4	7	4	11	5	9	12	2	7	10	3	1	77
Іран	0	0	0	0	0	1	2	0	1	2	1	0	0	0	7
Ірландія	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3
Ізраїль	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0	5
Італія	2	2	1	7	5	1	2	4	2	0	0	0	0	0	26
Японія	5	6	5	7	10	19	9	5	11	6	7	8	4	3	105
Йорданія	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Казахстан	0	0	2	2	4	0	1	2	7	0	0	0	1	1	20
Корея	4	6	3	12	13	20	12	13	22	13	8	10	6	4	146
Латвія	0	0	0	1	1	0	4	0	1	0	0	0	0	0	7
Лівія	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Ліхтенштейн	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1

Країна експортер	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	січень- червень 2008	Усього
Литва	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	3
Македонія	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0	1	0	5
Малаві	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Малайзія	3	3	3	4	3	4	1	4	3	6	3	6	5	1	49
Мексика	0	3	4	1	3	4	1	3	0	3	2	1	1	0	26
Молдова	1	0	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	4
Непал	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Нідерланди	2	0	1	2	1	3	1	2	2	0	1	0	0	0	15
Нова Зеландія	0	0	0	1	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0	3
Нігерія	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Норвегія	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	3
Оман	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Пакистан	1	0	1	0	0	0	1	0	1	2	0	0	0	0	6
Парагвай	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Філіппіни	0	0	1	0	0	1	0	1	1	0	0	2	0	0	6
Польща	1	1	3	1	4	2	4	1	1	0	0	0	0	0	18
Португалія	0	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	4
Катар	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Румунія	2	1	1	2	2	3	1	4	5	2	1	1	0	0	25
Росія	8	3	9	4	15	9	8	3	12	5	6	2	0	4	88
Саудівська Аравія	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	1	0	7
Сербія і Герцеговина	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	3
Сінгапур	0	0	0	3	0	3	0	7	7	1	0	2	5	2	30
Словаччина	0	0	1	0	2	1	0	2	1	0	0	0	0	0	7
Словенія	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
ПАР	2	3	2	2	3	4	3	7	8	0	0	0	0	2	36
Іспанія	3	0	0	4	4	3	3	3	0	1	1	0	0	0	22
Шрі-Ланка	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Швеція	0	0	0	4	1	1	0	0	1	0	1	1	0	1	10
Швейцарія	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	3
Таїланд	5	8	2	5	1	12	7	8	8	6	6	8	4	2	82
Тринідад і Тобаго	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Туреччина	1	1	1	2	4	3	3	3	2	2	0	0	0	2	24
Україна	5	1	3	5	7	7	7	5	6	0	1	2	1	0	50
ОАЕ	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0	5
Великобританія	3	1	2	3	3	1	2	5	1	0	0	1	0	0	22
США	8	4	9	11	8	12	4	10	6	10	13	9	4	4	112
Уругвай	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	2
Узбекистан	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Венесуела	4	1	0	1	0	2	0	1	2	1	0	0	0	0	12
В'єтнам	0	0	0	1	0	1	1	0	1	2	4	2	2	0	14
Югославія	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Зімбабве	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Усього за 01/01/95 – 30/06/08	119	92	125	170	186	229	169	214	220	152	132	137	107	54	2106

Джерело. WTO anti-dumping statistics. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm#statistics

**Кількість антидемпінгових заходів за країнами
і товарними групами, задіяних упродовж 1995–2008 рр. (I півріччя)**

Країна експортер	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XV	XVI	XVII	XVIII	XX	...	Усього
Алжир	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Аргентина	2	2	1	1	0	2	1	0	0	1	0	0	0	5	0	0	0	0	0	15
Австралія	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	4	0	0	0	0	0	8
Австрія	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	1	2	1	0	1	0	0	7
Бангладеш	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Білорусія	0	0	0	0	3	2	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	0	0	0	10
Бельгія	0	0	0	0	0	2	1	0	0	2	1	0	1	4	1	0	2	0	0	14
Боснія та Герцеговина	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Бразилія	2	0	0	1	2	5	9	0	1	4	3	0	2	33	10	0	1	0	0	73
Болгарія	0	0	0	0	0	3	1	0	1	0	1	0	0	5	1	0	0	0	0	12
Канада	0	1	0	0	0	3	0	0	1	1	0	0	0	6	0	0	1	0	0	13
Чилі	1	3	0	1	0	0	2	0	0	2	2	0	1	4	1	0	0	0	0	17
Китай	3	11	0	3	9	103	32	2	8	7	37	14	22	95	44	6	8	34	3	441
Тайбей	0	0	0	0	2	23	22	0	0	3	17	1	1	28	11	2	0	6	2	118
Колумбія	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Хорватія	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	6
Куба	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Чехія	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	1	0	0	10	1	0	0	0	0	14
Данія	0	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Домініканська Республіка	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Еквадор	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3
Єгипет	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	3	0	0	0	0	0	5
Естонія	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
ЄС	1	0	0	1	2	24	12	0	0	3	1	0	0	2	0	0	0	0	0	46
Фарерські острови	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Фінляндія	0	0	0	0	0	0	2	0	0	3	0	0	0	2	0	0	0	0	0	7
Франція	0	0	0	0	1	8	5	0	1	1	0	0	1	6	3	0	0	1	0	27
Грузія	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Німеччина	0	0	0	1	1	8	4	0	1	6	1	0	1	7	3	0	2	2	0	37
Греція	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	4
Гватемала	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Гондурас	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Гонконг	0	0	0	0	0	1	3	0	0	0	3	0	0	2	3	1	0	0	0	13
Угорщина	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	1	0	0	1	1	0	0	1	0	7
Індія	1	2	0	0	0	19	17	0	0	2	8	0	2	25	4	0	0	1	0	81
Індонезія	0	1	0	0	2	10	11	0	1	10	10	3	8	12	4	1	0	2	2	77
Іран	0	0	0	0	1	5	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Ірландія	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	3
Ізраїль	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	5
Італія	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	2	0	1	10	7	0	1	0	0	26
Японія	0	0	0	0	1	30	18	0	0	5	1	0	1	33	13	1	1	1	0	105
Йорданія	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Казахстан	0	0	0	0	1	2	0	0	0	0	0	0	0	17	0	0	0	0	0	20
Корея	0	0	0	0	3	23	35	0	0	8	26	0	0	32	17	0	0	1	1	146
Латвія	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	7
Лівія	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Ліхтенштейн	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Литва	0	0	0	0	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3

Закінчення дод. И

Країна експортер	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII	XIII	XV	XVI	XVII	XVIII	XX	...	Усього
Македонія	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	5
Малаві	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Малайзія	0	0	0	0	0	5	7	0	1	4	10	0	2	12	6	1	0	0	1	49
Мексика	0	1	0	2	3	1	4	0	1	1	1	0	0	10	1	0	0	1	0	26
Молдова	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4
Непал	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Нідерланди	0	0	0	1	0	4	3	0	0	1	0	0	1	3	2	0	0	0	0	15
Нова Зеландія	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	3
Нігерія	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Норвегія	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Оман	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Пакистан	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	6
Парагвай	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Філіппіни	0	2	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	6
Польща	0	0	0	0	0	4	1	0	2	2	1	0	0	6	1	0	0	1	0	18
Португалія	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Катар	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Румунія	0	0	0	0	1	3	3	0	0	0	0	0	0	16	2	0	0	0	0	25
Росія	0	0	0	0	2	18	8	0	1	0	0	0	0	58	0	0	0	0	1	88
Саудівська Аравія	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Сербія і Герцеговина	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	0	0	0	3
Сінгапур	0	0	0	0	0	12	11	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	30
Словаччина	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	0	0	0	0	0	7
Словенія	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
ПАР	0	0	0	2	0	6	0	0	0	0	0	0	1	27	0	0	0	0	0	36
Іспанія	0	0	0	0	0	3	0	0	0	1	2	0	0	9	5	0	2	0	0	22
Шрі-Ланка	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Швеція	0	0	0	0	0	1	2	0	0	3	0	0	0	4	0	0	0	0	0	10
Швейцарія	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	3
Таїланд	2	3	0	1	2	7	19	0	0	1	14	1	5	17	6	1	1	1	1	82
Тринідад і Тобаго	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
Туреччина	0	0	0	2	1	1	1	0	0	0	4	0	1	13	1	0	0	0	0	24
Україна	0	0	0	0	1	9	1	0	0	0	0	0	0	39	0	0	0	0	0	50
ОАЕ	0	1	0	0	1	0	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Великобританія	0	0	0	1	1	6	2	0	0	2	3	0	1	6	0	0	0	0	0	22
США	4	3	1	3	4	44	22	0	2	4	3	0	2	8	9	0	0	1	2	112
Уругвай	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2
Узбекистан	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Венесуела	0	0	0	0	2	1	0	0	0	0	0	0	1	8	0	0	0	0	0	12
В'єтнам	2	1	0	0	0	1	3	0	0	0	0	1	0	1	1	1	0	2	1	14
Югославія	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Зімбабве	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
<i>Усього за 01/01/95–30/06/08</i>	26	33	2	26	48	426	275	2	28	84	173	20	60	629	168	14	22	56	14	2106

Джерело. WTO anti-dumping statistics. – Режим доступу : http://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/adp_e.htm#statistics

Частка доходів бюджету від мита

Показники	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Мито, млн грн	752,9	1336,5	1712,2	2117,7	3336,9	4687,4	6518,2	7245,0	9880,5	12124,5
у т.ч.: ввізне	751,5	1330,9	1704,8	2108,8	2972,7	3995,8	5997,7	6975,1	9589,8	11927,2
вिवізне	1,4	5,6	7,4	8,9	364,2	691,6	520,5	269,9	290,7	197,4
Доходи зведеного бюджету, млн грн	30218,7	49117,9	54934,6	61954,3	75285,8	91529,4	134183,2	171811,5	219936,5	297844,0
Частка мита в доходах бюджету, %	2,49	2,72	3,11	3,42	4,43	5,12	4,86	4,22	4,49	4,07
у т.ч.:										
ввізного	2,48	2,7	3,1	3,4	3,95	4,36	4,47	4,05	4,36	4,00
вिवізного	0,01	0,02	0,01	0,02	0,48	0,76	0,39	0,17	0,13	0,07
Податкові надходження млн грн	*	31317,5	36716,7	45392,5	54321,0	63161,7	98065,2	125743,1	161264,2	227164,8
Частка мита в податкових надходженнях, %	–	4,27	4,66	4,66	6,14	7,4	6,65	5,76	6,1	5,3
у т.ч.: ввізного	–	4,25	3,12	4,67	5,47	6,3	6,11	5,54	5,9	5,25
вिवізного	–	00,2	1,54	00,2	0,67	1,1	0,54	0,22	0,2	0,05

Джерело. Розраховано автором за даними Держкомстату, ДИСУ, оперативними даними Міністерства фінансів України.

* Дані щодо податкових надходжень започатковані у статистиці з 1998 р.

Заходи нетарифного регулювання за класифікацією ЮНКТАД

Категорія НТО	Тип НТО
Паратарифні бар'єри	Додаткові митні збори Додаткові імпорتنі збори Внутрішні податки і збори, які стягуються з товарів, що імпортуються Встановлена митна оцінка Прикордонне оподаткування
Заходи, що впливають на ціну імпортного товару	Адміністративні фіксовані ціни Добровільні експортні обмеження ціни Варійовані імпорتنі збори Антидемпінгові заходи Антидемпінгові розслідування Антидемпінгові мита Антидемпінгові зобов'язання щодо контролю за експортними цінами Компенсаційні заходи Компенсаційні розслідування Компенсаційні мита Компенсаційні зобов'язання з контролю за експортними цінами
Фінансові заходи	Вимоги щодо внесення попередніх платежів Попередні імпорتنі депозити Обмеження на використання прибутку в готівці Вимога щодо попередньої оплати митних зборів Множинність валютного курсу Обмеження місць офіційного обміну валюти Регулювання термінів платежів за імпортні товари Затримка / встановлення черговості переказів грошових сум
Автоматичне ліцензування	Автоматичне ліцензування Моніторинг імпорту
Кількісні обмеження імпорту	Неавтоматичне ліцензування Ліцензування за критерієм попередньої оплати Ліцензування окремих закупівель Ліцензування товарів для певного використання Ліцензування, пов'язане з внутрішнім виробництвом Закупівля товарів внутрішнього виробництва Вимоги обов'язкового вмісту місцевих компонентів Бартер, або зустрічна торгівля Ліцензування, пов'язане з неофіційним валютним курсом Ліцензування, пов'язане з отриманням спеціального дозволу на імпорт Отримання попереднього дозволу за категоріями чутливих товарів Ліцензування з політичних причин Квотування

Категорія НТО	Тип НТО
	Глобальні квоти Двосторонні квоти Сезонні квоти Квоти, пов'язані зі станом експорту Квоти, пов'язані із закупівлею товарів внутрішнього виробництва Квоти за категоріями чутливих товарів Квотування з політичних причин Імпортні заборони Повна заборона імпорту товару Тимчасове припинення випуску товару в обіг або дії ліцензії Сезонна заборона імпорту товару Тимчасова заборона імпорту товарів Заходи з диверсифікації імпорту Заборона за принципом країни походження товару (ембарго) Заборона за категоріями чутливих товарів Заходи з обмеження експорту Обмеження проти продукції певного підприємства
Монополістичні заходи	Встановлення єдиного (обмеженого числа) каналу імпорту Надання примусових (обов'язкових) національних послуг
Заходи технічного регулювання	Технічне регулювання Вимоги обов'язкової характеристики продукту Вимоги до маркування товару Вимоги до упаковки товару Вимоги щодо тестування, експертизи товару і карантинних правил Вимоги щодо надання певної інформації про товар Передвідвантажувальна інспекція Спеціальні митні вимоги (сертифікація, санітарний, ветеринарний та фітосанітарний контроль) Зобов'язання з повернення використаних товарів Зобов'язання з переробки і повторного використання товару
Заходи змішаного регулювання	Встановлення правил регулювання ринку Відкриті закупівлі Добровільні інструменти Технічні стандарти Добровільні угоди або зобов'язання з операції Відповідальність за якість продукції, що випускається Субсидування

Джерело. Розроблено за даними UNCTAD. – Режим доступу : www.unctad.org

Визначення лагової залежності

Таблиця М.1

Коефіцієнти автокореляції залежно від лагу

Лаг	Експорт, т	Експорт, дол. США	Імпорт, т	Імпорт, дол. США
0	1	1	1	1
1	0,908648663	0,97475198	0,832605408	0,96976976
2	0,86770846	0,950317376	0,724290492	0,951073451
3	0,856026502	0,932207562	0,620412579	0,944740784
4	0,825304356	0,911515315	0,517097258	0,939085933
5	0,827961417	0,897230181	0,420958183	0,930178523
6	0,823908039	0,904494746	0,379095424	0,924702194
7	0,821434467	0,916196699	0,415486316	0,923549675
8	0,822604604	0,92091253	0,48828981	0,916611778
9	0,848017817	0,929311902	0,564092589	0,927588046
10	0,844759621	0,936184913	0,631430002	0,937343136
11	0,869185159	0,936469228	0,669129296	0,941772867
12	0,920334306	0,938770264	0,674899487	0,944549274
13	0,847658513	0,927668921	0,548212337	0,927692184
14	0,82445202	0,922990579	0,446345682	0,931274884
15	0,824470899	0,921203297	0,404490059	0,941627197
16	0,802413493	0,908894471	0,366085373	0,93441259
17	0,808901326	0,899522939	0,333592663	0,930213324
18	0,802541927	0,896124049	0,328560588	0,927290517
19	0,801612707	0,891852036	0,41737509	0,923291652
20	0,800248196	0,890351935	0,477832184	0,917622823
21	0,809762293	0,897932625	0,522430094	0,920577335
22	0,806211652	0,898635551	0,520844446	0,915541345
23	0,8359036	0,899229354	0,525046094	0,913514262

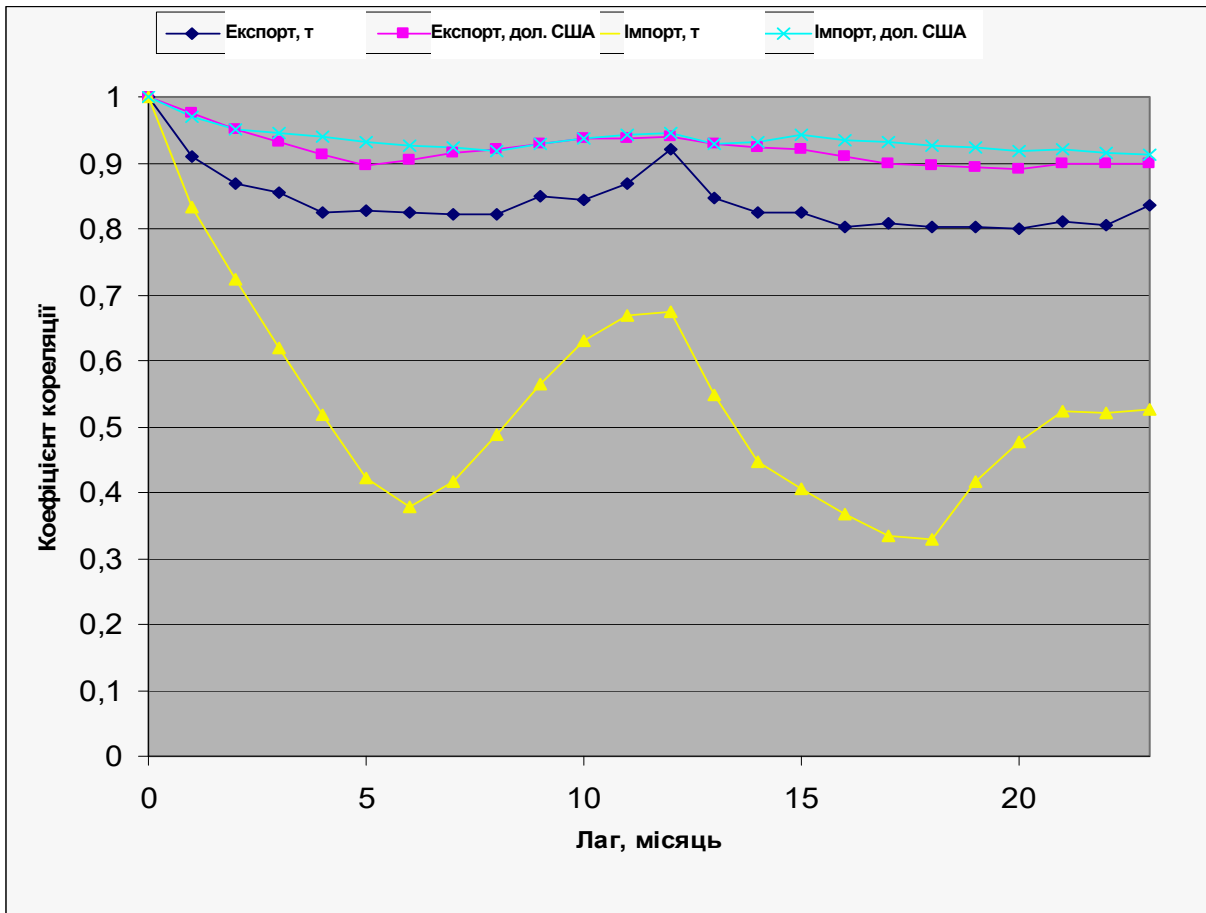


Рис. М.1. Коефіцієнти кореляції залежно від лагу

Діаграми розсіяння вихідних даних неймережі від реальних даних

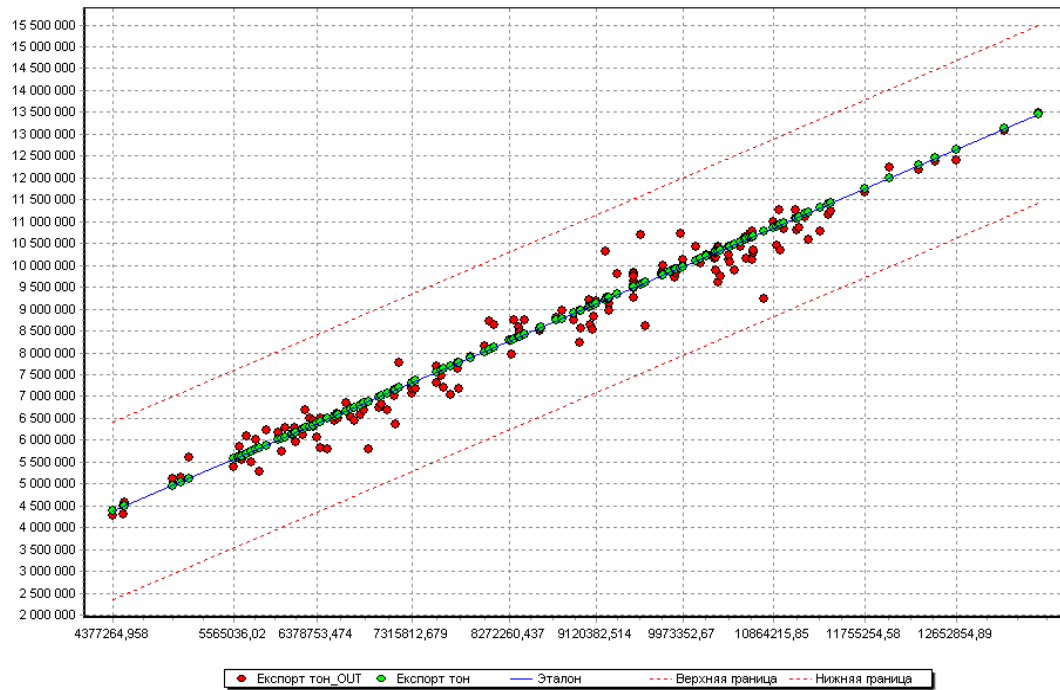


Рис. Н.1. Діаграма розсіяння фізичних обсягів експорту від валютного курсу грн/євро

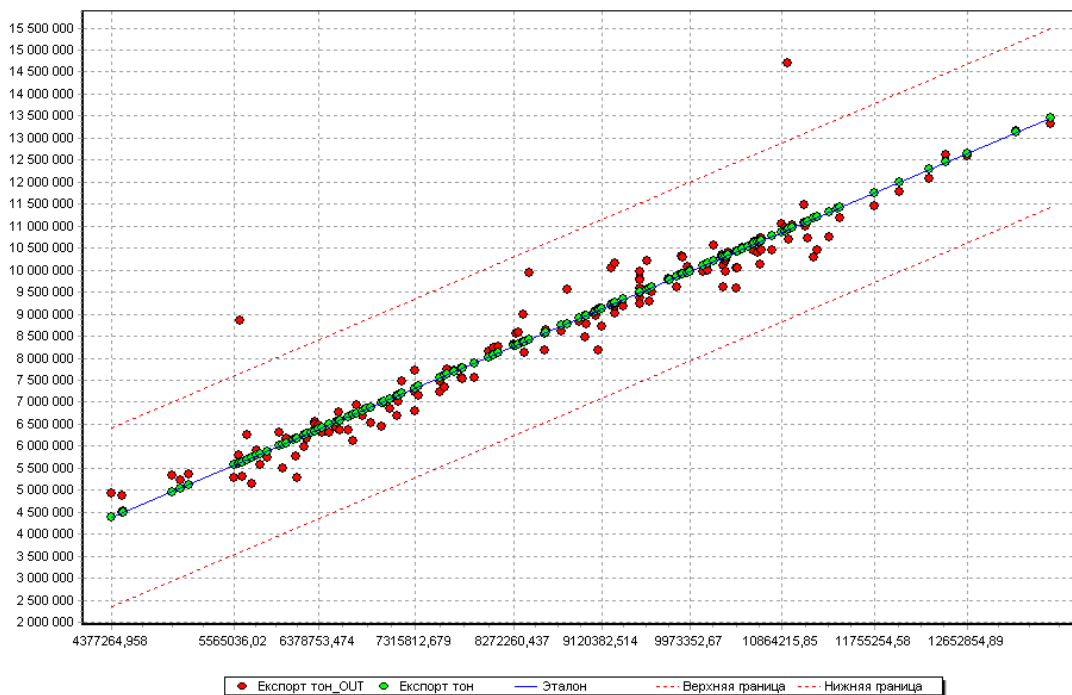


Рис. Н.2. Діаграма розсіяння фізичних обсягів експорту від валютного курсу грн/дол. США

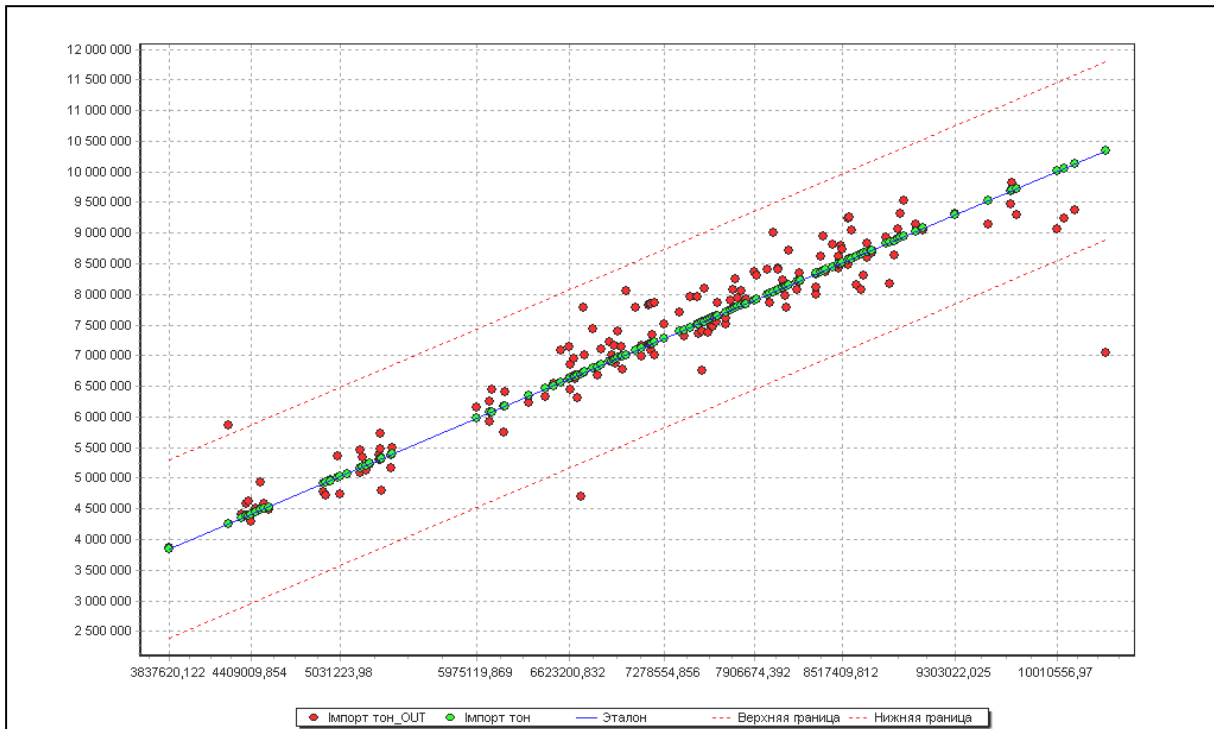


Рис. Н.3. Діаграма розсіяння фізичних обсягів імпорту від валютного курсу грн/дол. США

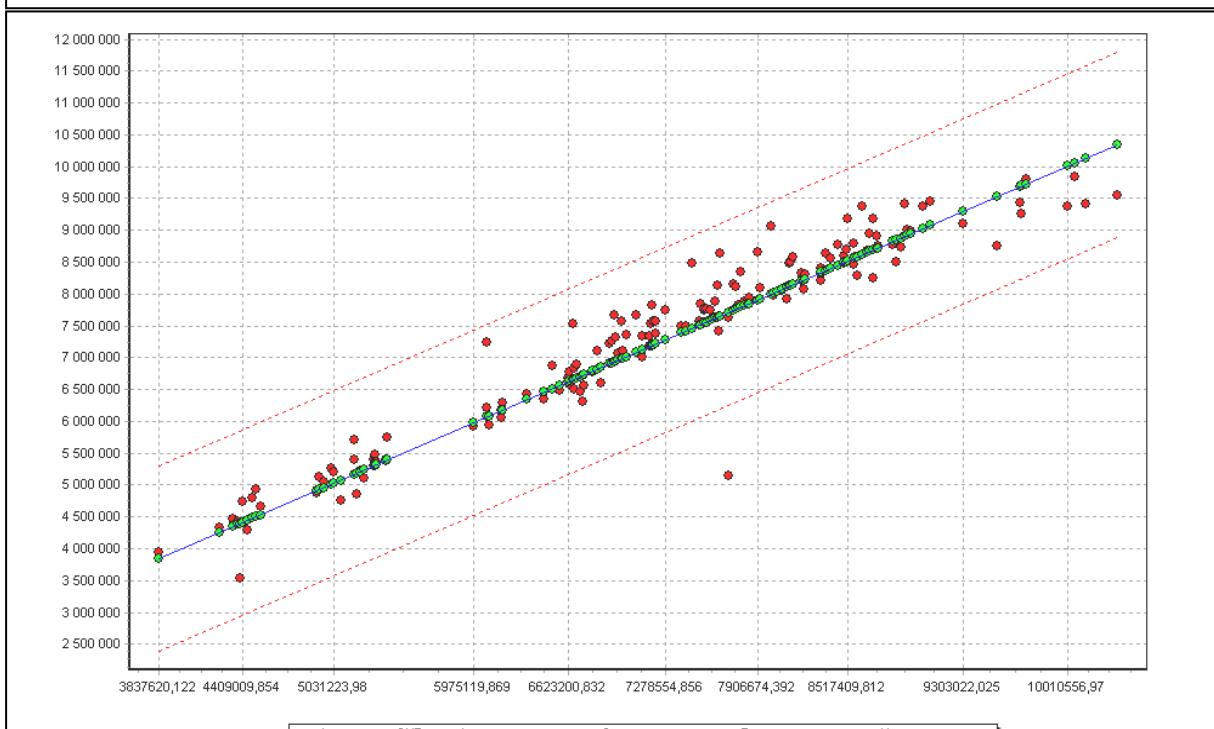
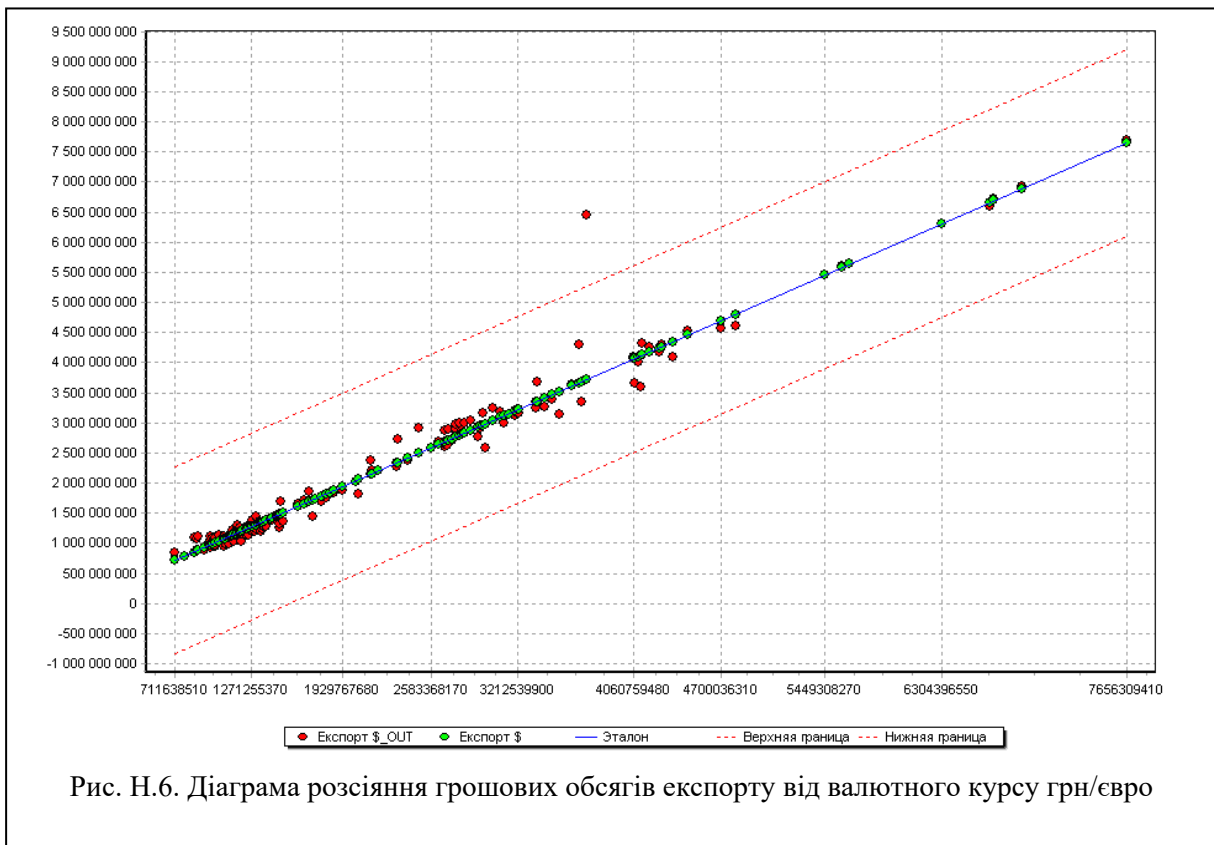
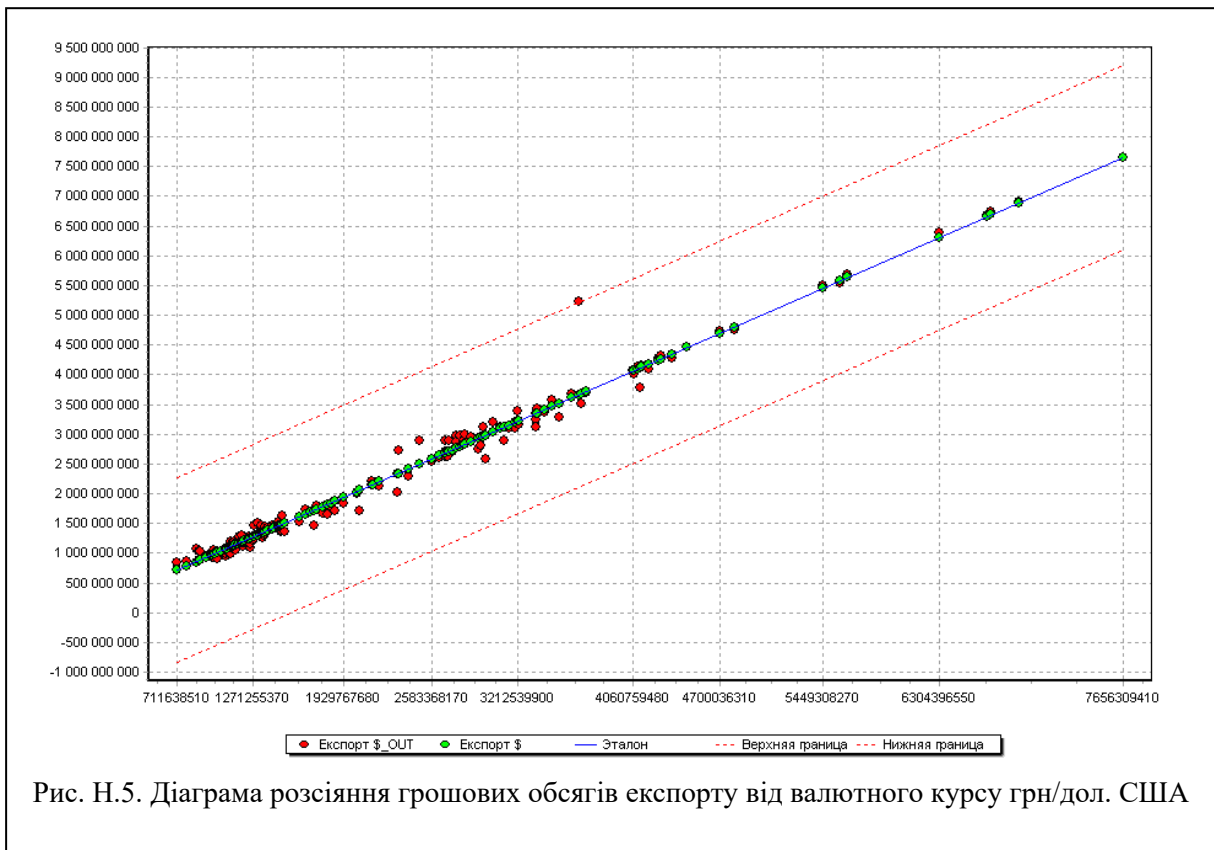
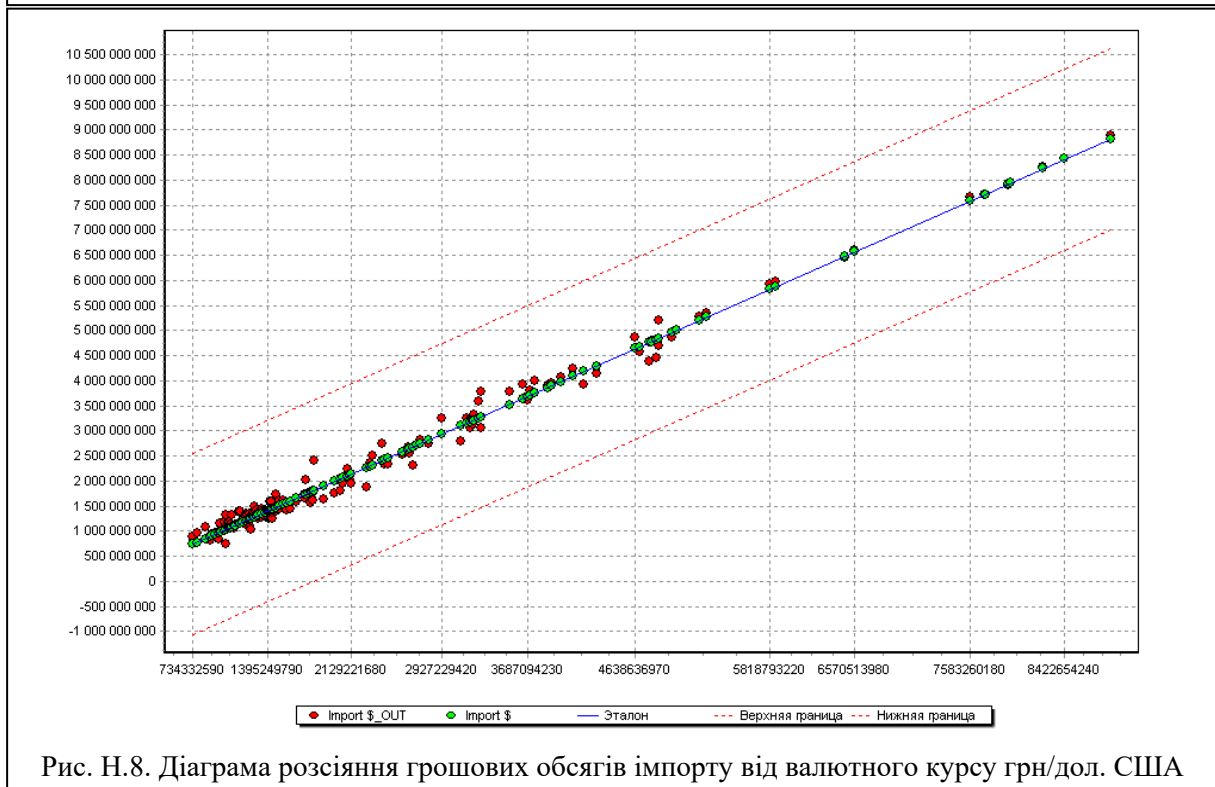
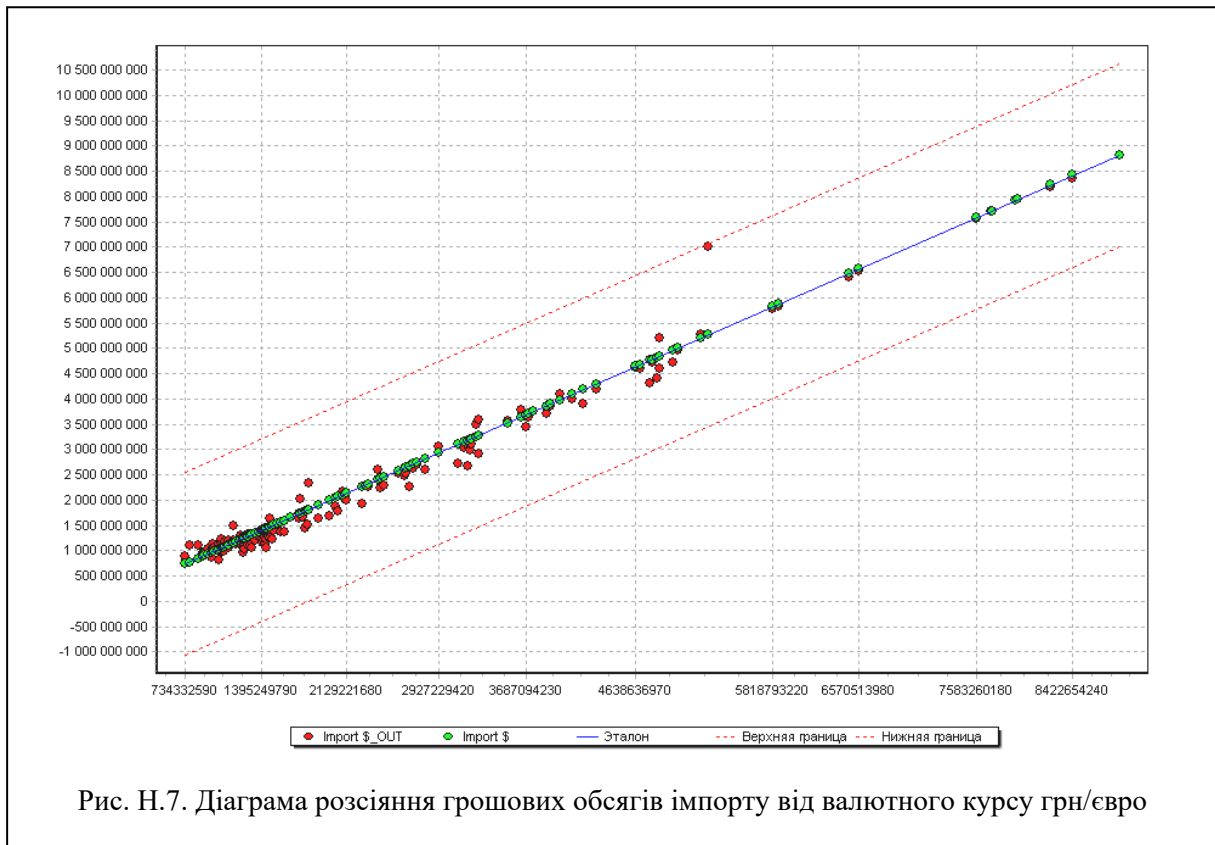


Рис. Н.4. Діаграма розсіяння фізичних обсягів імпорту від валютного курсу грн/євро





X – значення вихідного поля навчальної множини.

У – значення, отримані за допомогою навченої нейромережі.

Пунктирні лінії показують 5% коридор похибки. Якщо б нейромережа давала 100% результат, то всі точки будуть розміщені на суцільній лінії. З діаграм видно, що відхилення отриманих даних є меншим за 5%. Тобто достовірність моделі > 95%.

Кореляційний аналіз відхилень результатів нейромережі від реальних даних

Дата	Експорт, т			Імпорт, т			Експорт, дол. США			Імпорт, дол. США		
	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США
01.1997	4 485 070	4 296 729	4 866 984	5 975 120	5 916 613	6 158 934	1 011 390 210	967 248 263	1 020 924 611	1 301 254 400	1 321 187 409	1 424 014 258
02.1997	4 965 429	5 113 766	5 333 899	4 477 183	4 786 787	4 935 188	1 075 701 890	978 512 475	1 083 493 991	1 267 486 030	1 234 209 382	1 372 936 562
03.1997	5 128 650	5 597 209	5 371 213	8 102 854	7 919 556	8 222 941	1 119 506 460	1 123 154 031	1 146 317 051	1 771 444 740	1 438 417 957	1 566 989 967
04.1997	5 565 036	5 399 185	5 274 169	7 421 146	7 481 927	7 318 070	1 157 136 940	1 138 784 217	1 220 890 672	1 419 461 590	1 372 425 790	1 588 670 303
05.1997	5 819 956	5 291 707	5 569 464	5 298 736	5 402 776	5 375 875	1 275 141 290	1 184 719 133	1 229 230 970	1 379 681 960	1 334 299 523	1 399 620 505
06.1997	5 610 783	5 606 545	5 804 253	5 236 202	5 097 539	5 226 239	1 205 560 180	1 162 576 703	1 181 259 701	1 425 019 820	1 285 136 862	1 274 564 885
07.1997	6 417 596	5 822 791	6 335 329	6 456 997	6 353 499	6 318 710	1 237 009 820	1 204 561 444	1 257 633 680	1 560 756 200	1 370 918 255	1 411 375 522
08.1997	5 886 500	6 233 917	5 736 210	4 379 278	4 428 437	4 573 136	1 137 730 400	1 221 704 653	1 189 738 687	1 239 185 060	1 285 115 550	1 336 173 114
09.1997	6 485 135	5 790 157	6 316 121	3 837 620	3 948 572	3 865 533	1 252 837 150	1 129 013 592	1 149 016 101	1 378 037 670	1 289 999 477	1 386 200 550
10.1997	6 558 263	6 432 309	6 428 677	4 959 689	5 050 746	4 977 802	1 237 803 400	1 273 373 086	1 153 639 912	1 158 213 010	1 479 468 092	1 403 427 028
11.1997	6 006 997	6 176 995	6 306 765	5 320 536	5 361 206	4 798 647	1 250 832 870	1 215 045 208	1 098 094 067	1 434 045 730	1 227 763 996	1 363 571 652
12.1997	6 244 503	6 127 984	5 992 598	5 207 254	5 222 987	5 129 829	1 271 255 370	1 286 738 894	1 218 937 032	1 793 376 490	1 508 187 048	1 608 935 753
01.1998	4 494 304	4 574 779	4 528 824	6 176 756	6 293 790	6 401 197	879 052 380	1 118 742 770	1 039 594 207	1 049 935 660	1 157 513 042	1 158 770 143
02.1998	5 644 043	5 542 761	5 309 738	7 842 003	7 903 120	7 903 407	1 105 269 020	983 140 891	985 195 667	1 347 743 380	1 204 646 341	1 282 638 905
03.1998	6 033 089	5 736 021	5 508 614	8 399 916	8 564 395	8 365 431	1 123 938 340	1 129 340 972	1 063 126 156	1 527 810 920	1 509 194 367	1 604 323 800
04.1998	6 173 461	5 946 860	5 283 649	6 339 354	6 425 017	6 227 215	1 145 799 040	1 028 853 594	1 049 823 977	1 414 121 400	1 190 445 800	1 307 645 141
05.1998	6 161 009	6 289 443	5 761 766	4 926 205	5 126 944	4 726 612	1 172 907 300	1 165 661 490	1 151 681 499	1 178 977 530	1 133 812 885	1 217 056 019
06.1998	6 890 289	5 784 859	6 515 286	4 530 344	4 664 719	4 489 574	1 192 781 140	1 031 992 075	1 116 967 173	1 217 332 740	1 290 333 891	1 328 475 994
07.1998	7 142 091	7 000 962	6 674 948	5 381 697	5 401 602	5 172 344	1 105 373 210	1 096 436 596	1 197 722 877	1 370 908 610	1 339 703 331	1 288 408 092
08.1998	6 269 640	6 692 083	6 180 592	4 391 387	3 537 610	4 616 588	977 626 280	1 078 394 439	1 056 477 850	1 058 146 550	1 067 814 818	1 173 673 263
09.1998	5 626 450	5 851 421	8 858 090	4 438 238	4 281 022	4 500 754	852 740 670	1 094 983 623	1 074 044 674	1 097 779 560	1 124 396 300	1 061 059 607
10.1998	6 078 259	6 282 194	6 171 429	5 166 823	5 388 039	5 093 438	975 699 600	1 112 692 080	935 416 347	891 711 890	948 849 785	821 978 643
11.1998	5 790 096	5 999 725	5 907 492	7 184 684	7 216 814	7 078 424	1 005 664 560	1 081 812 453	968 523 302	1 115 802 370	1 204 533 067	1 135 689 992
12.1998	5 694 000	6 082 792	6 249 950	7 508 679	7 560 955	7 947 348	1 100 570 900	1 059 924 071	989 331 189	1 405 293 740	1 393 701 517	1 243 978 590
01.1999	4 377 265	4 285 665	4 935 273	7 599 637	7 613 303	7 505 716	711 638 510	845 711 707	840 060 787	965 642 750	852 262 606	831 852 117
02.1999	5 046 056	5 135 010	5 223 749	7 845 779	7 931 093	7 914 241	785 959 270	777 429 446	854 907 020	989 852 020	1 049 304 483	988 988 598

Продовження дод. II

Дата	Експорт, т			Імпорт, т			Експорт, дол. США			Імпорт, дол. США		
	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США
03.1999	6 378 753	6 064 219	6 469 930	7 618 058	7 887 044	7 466 452	924 599 560	894 414 703	936 930 961	1 052 822 830	1 217 576 072	1 168 612 034
04.1999	6 588 573	6 493 512	6 370 681	5 170 797	5 702 336	5 447 953	967 602 140	919 424 774	924 363 590	847 126 780	1 098 492 606	1 077 341 532
05.1999	6 142 070	6 130 558	6 156 493	4 409 010	4 741 392	4 287 584	966 612 410	1 018 768 913	991 653 996	734 332 590	879 967 648	893 729 608
06.1999	6 992 945	6 748 046	6 455 649	4 250 382	4 335 255	5 865 120	989 020 330	1 020 164 382	981 553 808	906 438 440	964 822 990	939 434 294
07.1999	6 423 342	6 501 406	6 318 211	4 341 799	4 472 528	4 409 791	982 194 260	962 162 442	965 180 573	773 009 330	1 099 485 079	964 340 194
08.1999	6 314 659	6 488 582	6 313 298	5 073 302	4 759 974	5 067 376	981 286 950	994 734 655	934 452 549	935 236 980	1 025 630 942	965 641 068
09.1999	6 752 100	6 449 570	6 928 333	5 031 224	5 205 903	4 736 607	1 011 369 320	950 450 653	902 854 500	968 545 150	1 005 951 852	983 935 685
10.1999	7 156 511	6 376 509	7 014 362	6 083 312	5 940 319	6 437 764	1 067 218 620	1 114 853 516	954 180 466	1 028 823 540	808 905 113	749 673 083
11.1999	6 668 722	6 858 033	6 356 941	8 226 215	8 307 495	8 219 350	1 035 920 080	1 130 156 322	1 023 347 756	1 248 092 330	1 037 870 929	1 036 502 061
12.1999	7 315 813	7 233 181	6 803 240	7 706 933	5 143 347	7 511 168	1 158 160 340	1 211 808 165	1 143 592 893	1 396 219 650	1 315 354 289	1 316 477 219
01.2000	5 743 222	5 485 018	5 150 571	8 645 621	8 674 013	8 082 100	875 956 870	1 068 196 259	1 019 926 885	1 211 398 830	1 153 595 969	1 118 594 160
02.2000	6 721 391	6 530 282	6 123 721	7 812 254	7 885 473	8 054 494	1 069 949 800	949 746 299	997 035 453	1 251 503 630	1 217 737 377	1 273 069 408
03.2000	7 561 551	7 309 219	7 463 391	8 218 722	8 072 712	8 340 735	1 195 479 260	1 151 855 616	1 201 274 488	1 314 913 190	1 280 373 508	1 348 758 318
04.2000	6 583 493	6 608 369	6 774 597	6 069 305	7 238 561	6 255 862	1 133 640 510	1 104 057 922	1 120 221 828	1 108 559 120	1 060 354 948	1 128 080 578
05.2000	6 805 708	6 573 104	6 688 024	5 305 439	5 475 720	5 472 698	1 121 257 480	1 125 394 076	1 173 930 749	1 045 466 850	973 014 171	1 141 948 361
06.2000	7 075 586	6 676 883	6 850 036	4 497 156	4 937 369	4 575 646	1 187 609 660	1 133 514 846	1 195 276 541	972 969 960	1 132 526 247	1 160 705 047
07.2000	7 018 600	6 817 369	6 982 540	4 910 415	4 877 364	4 771 751	1 233 356 980	1 135 000 371	1 181 429 318	1 049 813 550	1 030 622 861	1 049 215 591
08.2000	7 772 239	7 172 564	7 537 689	5 007 769	5 269 144	5 353 288	1 343 953 750	1 197 150 901	1 247 640 071	1 018 179 270	1 061 651 075	1 186 459 166
09.2000	7 316 196	7 069 526	7 218 926	5 187 810	4 846 478	5 333 342	1 301 346 720	1 237 927 643	1 312 711 438	1 067 913 470	978 852 531	1 137 725 032
10.2000	7 603 154	7 466 732	7 349 643	6 657 429	6 839 683	6 626 250	1 321 905 590	1 287 705 688	1 299 923 052	1 238 439 180	967 509 960	1 104 988 827
11.2000	7 316 959	7 181 002	7 710 103	6 814 905	7 094 102	6 669 385	1 330 953 740	1 277 543 853	1 402 905 869	1 203 522 540	1 116 646 440	1 340 451 433
12.2000	7 691 944	7 040 387	7 724 740	7 923 053	8 098 205	8 305 494	1 457 139 780	1 373 888 793	1 406 291 290	1 473 347 600	1 253 862 467	1 448 825 902
01.2001	6 347 242	6 313 102	6 506 076	6 788 111	6 780 911	7 424 183	1 173 609 960	1 302 784 452	1 273 281 412	1 085 291 910	1 181 444 237	1 326 333 765
02.2001	6 343 900	6 436 628	6 541 576	6 660 973	6 500 729	6 669 165	1 240 538 000	1 247 552 066	1 280 877 748	1 157 717 690	1 204 389 631	1 373 521 907
03.2001	7 563 039	7 701 372	7 232 687	6 944 937	7 313 025	6 871 359	1 421 563 440	1 376 029 350	1 440 194 518	1 345 869 780	1 290 267 862	1 440 032 269
04.2001	7 629 148	7 208 627	7 757 342	5 392 837	5 753 668	5 500 963	1 356 866 900	1 285 001 649	1 318 335 018	1 208 595 090	1 119 751 514	1 305 713 603
05.2001	7 769 086	7 630 310	7 541 676	6 628 416	6 764 233	6 440 299	1 347 167 980	1 236 684 607	1 307 021 519	1 304 387 270	1 107 359 678	1 266 388 201
06.2001	7 193 137	7 773 623	7 473 932	6 067 943	6 204 456	5 927 523	1 473 886 680	1 254 069 926	1 355 341 370	1 313 495 850	1 055 084 572	1 254 758 820
07.2001	7 354 341	7 176 695	7 160 264	6 169 401	6 058 824	5 752 073	1 376 089 640	1 278 651 774	1 380 833 343	1 234 492 910	1 127 565 310	1 282 164 733

Продовження дод. II

Дата	Експорт, т			Імпорт, т			Експорт, дол. США			Імпорт, дол. США		
	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США
08.2001	8 272 260	8 274 244	8 305 016	7 639 406	7 407 723	7 557 192	1 335 494 180	1 369 224 331	1 454 777 370	1 432 821 600	1 064 060 371	1 259 723 502
09.2001	8 373 866	8 470 345	8 132 054	6 562 305	6 478 975	7 077 197	1 278 690 810	1 371 451 145	1 459 375 946	1 284 171 970	1 115 651 446	1 348 572 860
10.2001	9 612 086	8 611 023	9 503 341	6 929 248	7 671 498	7 161 515	1 501 104 420	1 356 532 986	1 363 718 967	1 411 129 650	1 148 625 350	1 263 381 185
11.2001	9 120 383	9 167 138	8 713 712	7 514 934	7 843 779	7 364 432	1 453 106 950	1 442 407 450	1 534 489 293	1 491 523 150	1 219 670 735	1 444 753 100
12.2001	8 361 846	8 594 781	8 977 574	7 587 538	7 743 218	7 380 008	1 306 615 380	1 438 118 618	1 495 873 394	1 505 595 790	1 405 214 598	1 601 228 880
01.2002	6 846 921	6 678 833	6 848 944	6 719 378	6 312 983	7 785 015	1 183 586 850	1 252 306 783	1 299 200 200	1 025 016 730	1 122 935 484	1 320 565 479
02.2002	7 892 365	7 900 484	7 554 457	6 960 214	7 072 720	7 387 304	1 291 230 660	1 184 876 854	1 302 453 361	1 141 242 020	1 135 579 577	1 389 361 849
03.2002	8 735 774	8 800 698	8 611 108	8 579 503	8 279 161	9 048 911	1 361 704 810	1 329 228 832	1 441 883 045	1 375 966 320	1 274 513 537	1 425 091 958
04.2002	8 962 057	8 244 012	8 478 569	6 986 788	7 101 568	6 777 715	1 475 997 030	1 311 363 206	1 374 418 748	1 431 929 390	1 131 528 144	1 316 921 525
05.2002	8 586 662	8 559 936	8 634 116	6 725 912	6 550 883	7 006 186	1 373 207 500	1 341 246 194	1 428 051 725	1 276 547 280	1 320 373 303	1 493 083 618
06.2002	8 026 158	8 141 121	8 153 974	6 510 631	6 869 600	6 538 918	1 409 979 830	1 374 357 253	1 453 785 510	1 395 249 790	1 336 171 010	1 387 398 019
07.2002	8 974 689	8 558 672	8 762 824	6 701 876	6 468 753	4 705 001	1 474 988 570	1 395 980 402	1 493 502 055	1 505 392 720	1 381 920 956	1 431 493 098
08.2002	9 222 680	9 272 851	9 178 397	6 674 701	6 888 619	6 311 637	1 470 146 800	1 415 371 019	1 440 013 140	1 431 997 060	1 384 764 232	1 584 796 059
09.2002	10 325 558	9 604 044	9 965 299	6 843 981	6 603 150	7 094 583	1 716 770 650	1 445 793 043	1 464 795 400	1 458 067 480	1 268 808 063	1 465 595 728
10.2002	10 291 113	10 159 873	10 334 903	7 542 899	7 751 256	7 400 643	1 735 059 400	1 730 900 163	1 788 077 759	1 594 797 110	1 378 007 163	1 435 042 888
11.2002	9 850 161	9 864 316	9 618 598	6 648 737	7 537 573	6 945 188	1 650 725 860	1 706 615 673	1 727 304 721	1 467 359 800	1 639 797 916	1 721 498 209
12.2002	9 488 790	9 272 165	9 574 332	8 129 024	8 501 512	7 780 629	1 783 081 120	1 693 376 858	1 676 159 378	1 750 684 670	1 656 121 572	1 750 816 606
01.2003	8 568 818	8 503 014	8 183 394	7 775 185	7 816 313	8 249 941	1 487 669 000	1 692 618 560	1 629 158 726	1 346 721 200	1 348 518 030	1 384 782 472
02.2003	8 081 282	8 715 595	8 236 852	8 011 871	7 975 331	7 865 638	1 611 686 310	1 646 889 748	1 521 932 417	1 468 507 520	1 394 677 438	1 381 878 861
03.2003	8 785 908	8 962 314	9 549 900	8 335 959	8 405 860	8 113 640	1 840 129 410	1 824 926 980	1 782 810 533	1 721 786 030	1 646 561 555	1 663 366 995
04.2003	9 486 476	9 628 793	9 792 900	8 517 410	9 188 335	8 731 385	1 868 732 670	1 831 164 816	1 714 846 336	1 892 929 880	1 628 746 679	1 634 173 515
05.2003	8 909 241	8 744 146	8 828 265	7 457 444	8 483 399	7 951 528	1 687 005 830	1 847 468 075	1 694 522 933	1 650 559 390	1 670 191 077	1 579 117 922
06.2003	9 052 576	9 206 908	9 009 690	8 122 095	8 477 921	7 968 247	1 813 853 570	1 753 147 436	1 656 527 277	1 789 154 370	1 775 355 597	1 720 544 908
07.2003	10 426 508	10 137 909	9 592 818	8 332 353	8 201 631	7 988 041	2 054 225 010	1 812 582 322	1 706 496 305	2 038 243 270	1 877 198 286	1 811 679 162
08.2003	9 561 603	10 694 750	10 204 894	8 842 585	8 504 403	8 172 321	1 929 767 680	1 867 899 480	1 835 369 546	1 986 535 950	1 680 288 271	1 765 424 878
09.2003	9 766 213	9 831 864	9 798 977	8 508 590	8 695 335	8 790 830	2 032 477 040	2 024 481 678	2 011 773 914	2 059 100 630	1 784 570 688	1 938 366 648
10.2003	9 973 353	10 138 946	9 987 774	10 010 557	9 372 585	9 064 160	2 199 482 600	2 217 019 401	2 122 110 260	2 269 510 630	1 934 105 409	1 871 447 484
11.2003	9 252 473	9 129 011	9 166 564	8 923 736	9 012 836	9 316 443	2 148 461 960	2 201 146 017	2 155 519 251	2 121 011 960	2 011 375 758	2 024 417 641
12.2003	11 174 870	11 109 622	10 293 001	10 058 355	9 830 351	9 241 828	2 406 696 230	2 380 709 854	2 292 461 699	2 676 710 180	2 271 144 352	2 307 798 596

Продовження дод. II

Дата	Експорт, т			Імпорт, т			Експорт, дол. США			Імпорт, дол. США		
	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США
01.2004	8 320 090	8 745 921	8 573 403	8 944 206	8 993 423	9 527 066	2 144 245 600	2 377 168 731	2 204 914 086	1 735 925 150	2 027 706 027	2 026 753 371
02.2004	9 090 246	8 530 565	8 176 330	9 727 784	9 793 769	9 291 816	2 327 207 390	2 269 787 576	2 026 739 720	2 129 221 680	1 990 779 250	1 948 717 822
03.2004	10 433 345	10 063 281	10 042 175	10 131 175	9 409 277	9 365 952	2 681 821 190	2 593 359 468	2 613 456 914	2 458 074 180	2 285 946 868	2 334 356 853
04.2004	10 341 050	9 747 317	10 399 201	8 041 571	8 026 209	8 999 070	2 979 992 200	2 585 254 061	2 582 827 382	2 296 070 880	2 275 911 360	2 366 126 561
05.2004	9 584 023	9 578 281	9 294 113	7 754 092	8 116 925	8 067 482	2 683 386 870	2 634 036 602	2 696 014 764	2 096 364 610	2 164 675 662	2 229 639 423
06.2004	10 298 242	10 183 993	9 605 738	8 449 476	8 765 219	8 816 803	2 699 279 890	2 627 322 033	2 623 478 918	2 426 355 470	2 240 725 064	2 333 101 767
07.2004	9 948 870	10 734 433	10 078 017	9 532 079	8 748 068	9 143 460	2 759 616 410	2 898 322 053	2 972 117 084	2 585 447 620	2 520 875 734	2 523 235 371
08.2004	9 899 312	9 712 181	10 308 256	8 068 834	8 076 429	8 414 400	2 731 348 500	2 708 003 642	2 711 629 971	2 318 537 520	2 266 955 150	2 512 571 099
09.2004	10 864 216	11 002 210	11 044 683	8 146 571	8 581 984	8 704 951	2 818 950 910	2 830 850 893	2 897 652 280	2 633 844 010	2 468 926 558	2 663 461 272
10.2004	10 302 808	9 876 632	10 104 568	7 794 712	8 342 103	7 930 387	2 711 028 760	2 889 260 075	2 899 713 815	2 649 163 550	2 515 500 193	2 545 031 685
11.2004	10 582 713	10 627 447	10 460 336	6 914 088	7 262 322	7 003 087	2 943 305 600	2 920 330 664	2 798 198 378	2 739 796 600	2 688 586 133	2 810 314 207
12.2004	11 755 255	11 670 966	11 457 686	7 708 723	7 620 773	7 608 359	3 192 134 910	3 118 022 166	3 107 764 337	2 927 229 420	3 051 512 276	3 245 898 671
01.2005	9 253 477	8 972 151	10 155 125	6 631 117	6 578 228	6 844 570	2 490 732 960	2 905 497 398	2 888 318 688	1 804 819 540	2 345 338 125	2 417 393 469
02.2005	9 246 074	9 264 963	9 012 823	7 632 018	8 133 194	7 565 347	2 636 665 280	2 678 958 001	2 598 583 276	2 407 590 960	2 604 226 324	2 740 666 164
03.2005	11 319 227	10 773 767	10 746 509	9 696 341	9 247 849	9 820 458	3 223 321 430	3 150 696 708	3 164 743 308	3 282 377 270	2 918 027 962	3 055 801 176
04.2005	9 777 542	9 981 660	9 770 458	8 383 113	8 380 881	8 942 628	3 031 974 320	3 250 376 558	3 200 740 234	3 093 696 770	2 713 944 929	2 792 125 796
05.2005	9 488 978	9 818 677	9 965 159	8 714 911	8 899 740	8 691 893	2 791 834 930	2 985 734 731	2 968 971 565	2 814 897 290	2 608 058 220	2 736 501 070
06.2005	9 215 213	10 318 625	10 043 715	8 493 665	8 488 925	8 614 287	2 829 395 450	2 992 954 001	2 996 378 226	3 203 384 170	2 988 185 745	3 124 771 021
07.2005	9 334 390	9 794 117	9 169 827	8 907 346	9 403 956	9 064 620	2 763 725 270	2 968 386 379	2 875 384 865	3 147 986 130	3 026 834 041	3 239 303 055
08.2005	10 103 916	10 413 451	9 965 371	7 558 965	7 756 887	8 093 222	2 683 319 130	2 869 719 582	2 886 407 488	3 187 567 020	2 664 779 398	3 062 645 494
09.2005	10 897 022	10 461 466	10 885 133	7 125 694	7 343 960	6 991 758	2 808 757 040	2 867 590 485	2 803 234 734	3 205 666 660	3 112 649 729	3 260 240 906
10.2005	10 896 393	10 923 578	10 954 709	7 123 919	7 014 944	7 160 689	2 923 523 560	2 764 589 644	2 737 001 091	3 209 308 240	3 112 640 865	3 326 754 481
11.2005	10 476 895	9 891 279	10 507 296	7 190 996	7 816 177	7 832 595	2 956 233 640	3 149 954 916	3 120 004 393	3 251 963 290	3 495 689 419	3 587 146 037
12.2005	11 110 958	10 869 651	10 714 057	7 385 640	7 483 411	7 712 944	3 088 978 480	3 185 273 107	3 119 549 629	3 527 101 820	3 564 118 619	3 769 070 741
01.2006	8 120 018	8 642 299	8 251 304	7 646 986	8 627 388	7 861 750	2 337 963 760	2 730 070 381	2 728 710 368	2 711 790 550	2 614 099 964	2 718 209 370
02.2006	8 293 322	7 968 442	8 543 771	7 740 175	8 149 122	7 900 627	2 583 368 170	2 583 205 768	2 532 396 513	3 184 336 490	3 076 635 630	3 221 696 117
03.2006	10 773 694	9 231 822	10 459 296	8 825 182	8 765 347	8 936 054	3 145 016 120	3 142 226 636	3 089 018 382	3 898 425 100	3 851 364 282	3 959 086 711
04.2006	9 910 574	9 816 766	10 282 486	6 623 201	6 673 643	7 148 342	2 871 078 730	3 026 072 435	2 957 783 324	3 279 549 360	3 595 500 614	3 779 838 918
05.2006	10 648 861	10 120 439	10 126 700	7 015 616	7 362 315	8 058 366	3 114 087 130	2 997 694 548	2 893 820 698	3 687 094 230	3 439 522 599	3 605 800 186
06.2006	10 661 290	10 341 873	10 714 620	6 983 089	7 575 308	7 148 686	3 344 776 690	3 244 292 945	3 248 585 873	3 642 654 060	3 784 908 911	3 926 367 371
07.2006	10 600 932	10 149 504	10 634 283	7 198 462	7 578 146	7 329 325	3 351 215 800	3 239 700 325	3 118 605 999	3 753 482 530	3 757 566 556	3 999 069 084

Закінчення дод. II

402

Дата	Експорт, т			Імпорт, т			Експорт, дол. США			Імпорт, дол. США		
	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США	Реальні дані	Нейромережа, залежність від курсу грн/євро	Нейромережа, залежність від курсу грн/дол. США
08.2006	11 425 879	11 224 910	11 183 036	7 278 555	7 749 749	7 517 824	3 513 993 760	3 129 274 646	3 285 455 082	3 863 158 800	3 710 035 670	3 904 867 732
09.2006	11 403 328	11 145 503	11 401 174	8 070 824	8 056 043	8 404 401	3 676 369 280	3 344 941 348	3 519 603 417	4 183 674 730	3 898 498 496	3 930 180 807
10.2006	10 916 957	11 250 299	14 707 279	7 214 405	7 365 328	7 862 760	3 465 711 600	3 387 110 417	3 573 481 254	4 085 145 380	4 006 913 497	4 230 399 508
11.2006	9 495 253	9 755 309	9 776 481	7 182 023	7 528 048	7 845 526	3 352 661 800	3 682 837 130	3 424 627 115	3 981 067 900	4 082 451 470	4 072 058 000
12.2006	10 204 740	10 228 683	10 562 172	8 617 983	9 365 261	8 157 596	3 611 480 810	3 637 619 413	3 685 042 647	4 764 196 740	4 318 975 425	4 385 667 746
01.2007	9 066 749	8 644 068	8 960 174	8 668 438	8 941 168	8 302 797	3 212 539 900	3 151 961 426	3 385 077 023	3 707 606 190	3 640 121 892	3 794 794 053
02.2007	9 099 985	8 833 165	9 116 984	9 303 022	9 100 815	9 310 644	3 411 161 830	3 259 432 286	3 363 632 972	4 296 021 790	4 179 227 725	4 142 782 985
03.2007	10 926 370	10 353 709	10 688 567	9 075 113	9 444 994	9 052 503	4 109 013 620	3 593 848 547	3 776 091 437	4 960 836 970	4 712 572 311	4 869 461 633
04.2007	10 428 087	10 245 973	10 046 376	8 557 070	8 796 716	9 233 663	4 062 677 830	3 654 294 095	4 014 651 168	4 822 315 380	4 406 302 926	4 446 783 030
05.2007	10 650 475	10 777 242	10 724 947	8 568 160	8 574 989	9 249 484	4 092 875 580	4 008 028 697	4 122 446 600	4 840 132 340	4 595 421 777	4 702 024 753
06.2007	10 959 969	10 834 660	11 019 952	7 999 451	9 055 048	8 410 106	4 242 820 840	4 178 187 069	4 282 996 305	4 675 569 470	4 588 262 181	4 577 542 231
07.2007	10 635 553	10 728 890	10 393 209	7 171 797	7 336 612	7 813 110	4 261 876 630	4 304 661 713	4 312 384 318	5 201 908 290	5 275 333 150	5 269 281 337
08.2007	10 537 938	10 414 929	10 522 315	7 210 544	7 571 049	6 997 735	4 176 095 970	4 250 394 306	4 096 779 529	5 004 248 580	4 952 216 551	5 011 854 446
09.2007	10 323 012	10 392 563	10 252 416	6 900 702	7 221 881	7 219 082	4 122 016 470	4 314 212 684	4 142 895 712	4 846 870 810	5 211 357 455	5 193 971 465
10.2007	11 087 423	10 809 883	10 980 858	8 557 237	8 462 431	8 481 405	4 347 335 860	4 081 938 243	4 267 007 678	5 873 297 340	5 821 923 350	5 966 146 696
11.2007	10 150 200	10 053 745	9 995 590	8 489 890	8 603 264	8 419 668	4 453 405 330	4 518 689 917	4 462 328 939	5 818 793 220	5 780 737 916	5 924 534 652
12.2007	10 660 685	10 289 845	10 446 296	9 026 376	9 364 600	9 137 486	4 804 293 070	4 607 107 928	4 760 273 339	6 570 513 980	6 523 783 893	6 602 219 527
01.2008	8 418 826	8 746 302	9 939 627	7 543 644	7 769 687	6 745 845	3 663 368 490	4 290 005 514	5 232 934 644	4 638 636 970	4 627 475 644	4 858 752 906
02.2008	9 493 839	9 794 135	9 230 807	8 687 949	9 173 876	8 826 044	4 700 036 310	4 560 151 840	4 724 557 915	6 483 329 380	6 405 927 937	6 456 232 350
03.2008	11 076 849	11 254 027	11 484 019	10 349 840	9 548 910	7 043 986	5 449 308 270	5 450 201 608	5 493 853 772	7 719 478 020	7 702 414 223	7 699 601 434
04.2008	11 204 421	10 587 764	10 464 286	9 690 426	9 437 319	9 466 921	5 579 792 960	5 590 697 540	5 543 721 348	7 950 138 760	7 953 767 249	7 943 571 739
05.2008	12 290 700	12 191 272	12 067 597	8 877 627	8 732 379	8 636 811	6 304 396 550	6 311 756 160	6 379 343 897	7 712 118 030	7 703 376 417	7 704 499 514
06.2008	12 006 093	12 250 854	11 775 900	8 693 054	8 248 045	8 595 265	6 890 109 400	6 926 078 878	6 909 613 379	7 920 503 930	7 915 719 887	7 908 309 089
07.2008	13 466 034	13 477 428	13 326 001	8 371 803	8 628 485	8 614 571	7 656 309 410	7 690 441 839	7 650 254 599	8 827 345 370	8 806 841 120	8 891 033 519
08.2008	12 444 978	12 370 500	12 624 252	8 721 751	8 760 109	8 667 177	6 659 137 870	6 597 924 247	6 679 071 130	8 229 435 510	8 202 777 673	8 270 037 018
09.2008	13 133 560	13 071 628	13 167 053	8 205 968	8 325 984	8 069 376	6 687 493 700	6 715 201 424	6 737 973 090	8 422 654 240	8 369 367 991	8 431 153 775
10.2008	12 652 855	12 394 915	12 600 252	7 906 674	8 647 744	8 363 544	5 636 380 710	5 647 021 465	5 680 067 130	7 583 260 180	7 566 914 384	7 661 587 966
11.2008	9 492 525	9 561 607	9 363 657	7 080 029	7 673 858	7 776 368	3 715 433 250	6 458 009 117	3 697 787 607	5 268 579 200	7 013 687 424	5 342 461 825
12.2008	10 319 401	10 411 256	10 208 697	5 310 364	5 356 749	5 717 665	4 060 759 480	4 089 427 831	4 076 998 316	4 779 057 880	4 724 747 890	4 781 499 112
Коефіцієнт кореляції	0,984	0,965	-	0,962	0,941	-	0,983	0,993	-	0,993	0,996	0,996

Залежність обсягів експорту та імпорту від обмінних курсів

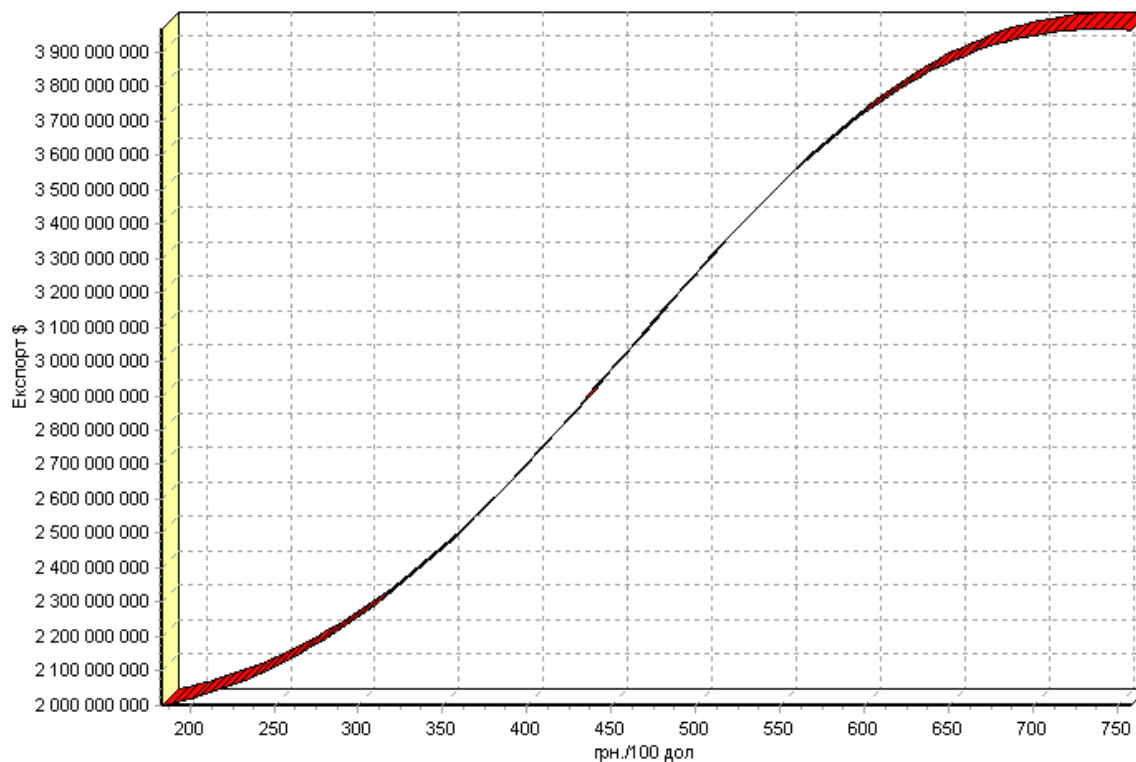


Рис. Р.1. Чутливість експорту у вартісному вираженні від величини курсу грн/дол. США в період стабільного розвитку економіки

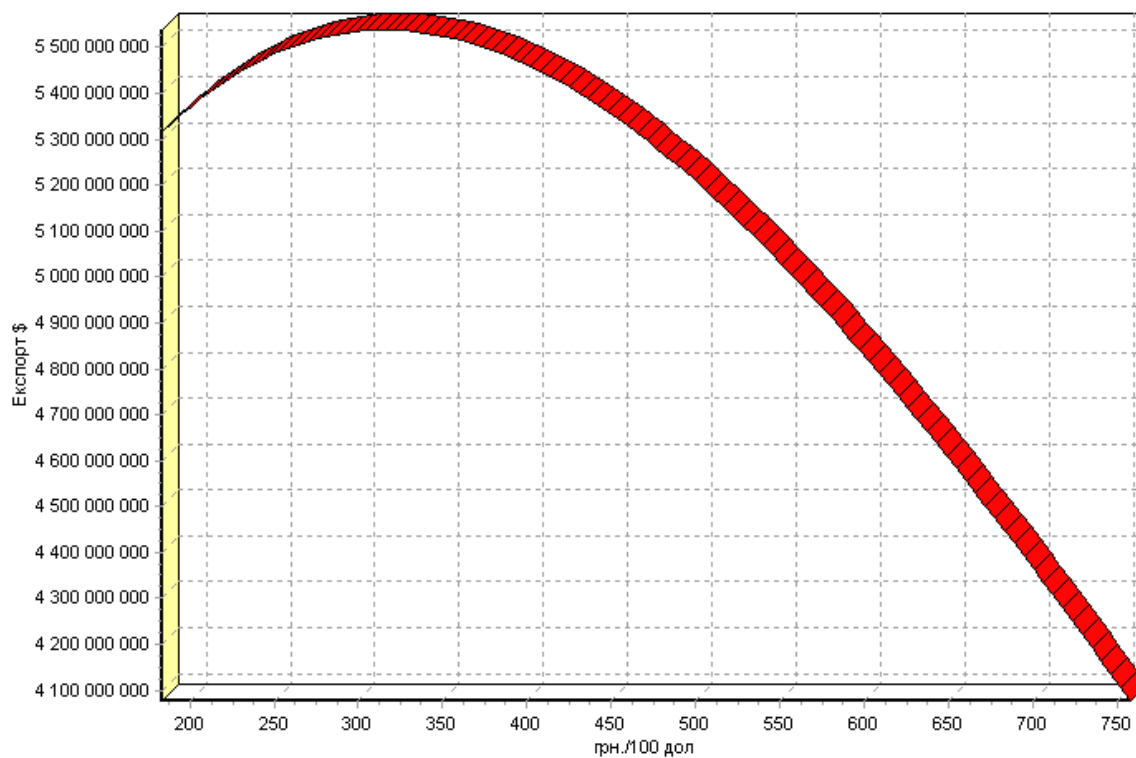


Рис. Р.2. Чутливість експорту у вартісному вираженні від величини курсу грн/дол. США в період кризи

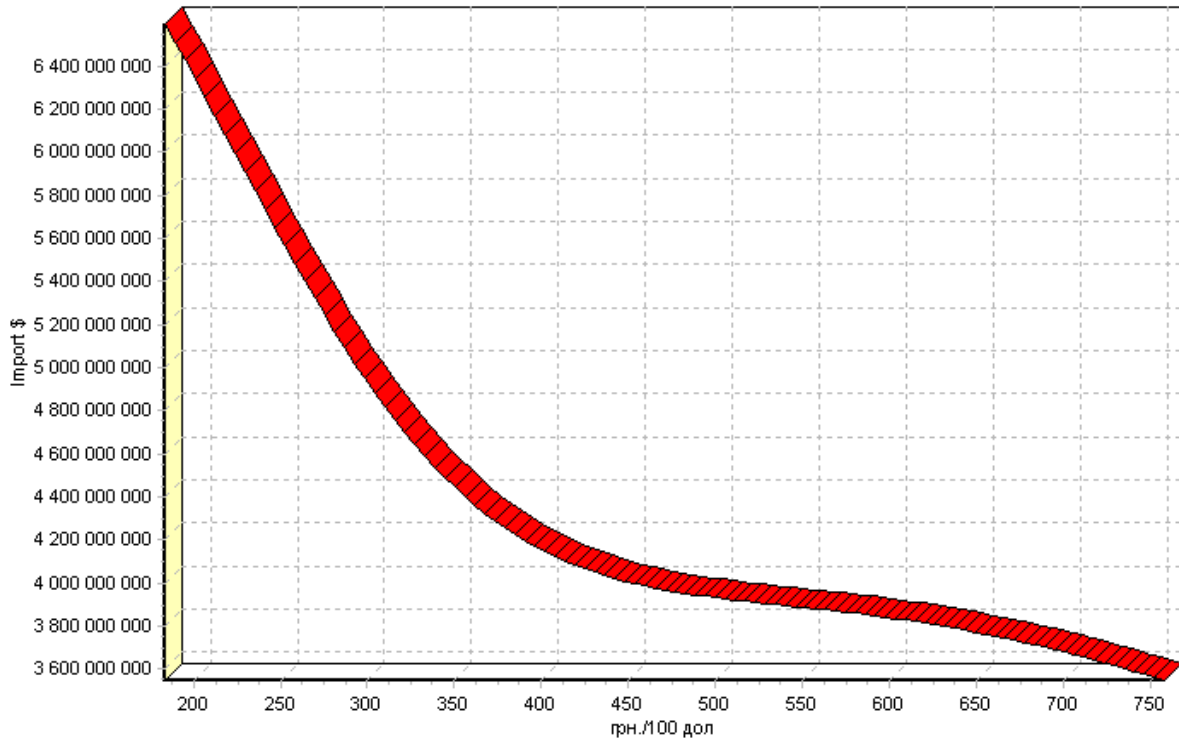


Рис. Р.3. Чутливість імпорту у вартісному вираженні від величини курсу грн/дол. США в період стабільного розвитку економіки

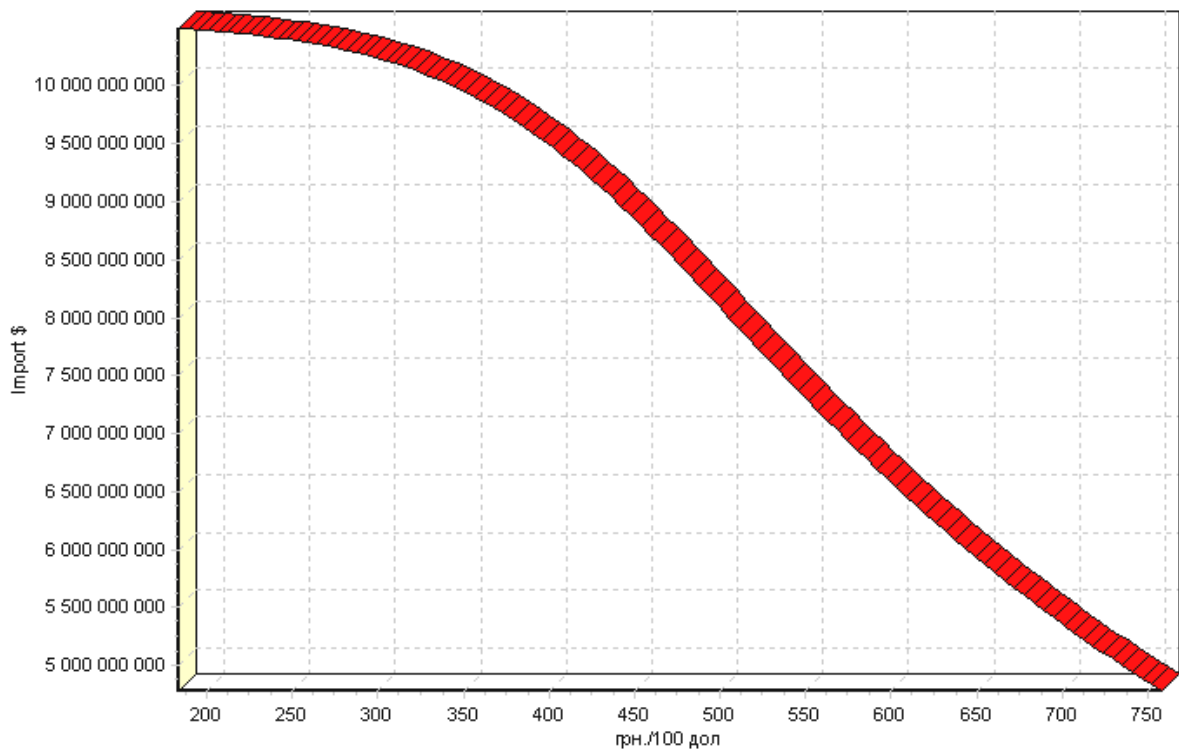


Рис. Р.4. Чутливість імпорту у вартісному вираженні від величини курсу грн/дол. США в період кризи

ВВП, експорт на душу населення, експортна квота, коефіцієнт участі країн у міжнародному розподілі праці, коефіцієнт ефективності експорту країн світу за 2007 рр.

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу населення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнародному розподілі праці	Ефективність експорту, %
Світ	54273887,21	8301,81	8135,52	13833040,5	14056583,7	2073,54	2107,05	6671226,46	25,49	—	—
Країни, що розвиваються	14055191,29	2688,31	2622,77	5190026,29	4632354,97	968,48	864,42	5358920,80	36,93	1,45	32,24
Країни з перехідною економікою	1782155,26	5948,11	5900,43	533684,49	465512,63	1766,94	1541,24	302038,22	29,95	1,17	72,53
Розвинуті країни	38436540,66	38066,89	38045,91	8109329,73	8958716,19	8026,91	8867,67	1010267,45	21,10	0,83	467,65
Країни, що розвиваються: Африка	1252565,33	1404,83	1299,12	397456,61	340949,10	412,23	353,62	964166,19	31,73	1,24	15,97
Східна Африка	118484,94	398,75	385,88	23606,44	42973,39	76,88	139,95	307053,57	19,92	0,78	4,74
Бурунді	1010,98	118,82	118,82	59,96	338,33	7,05	39,77	8508,23	5,93	0,23	1,46
Коморські острови	442,55	527,35	527,35	—	—	839,19	—	—	—
Джібуті	826,78	992,51	992,51	—	—	833,03	—	—	—
Еритрея	1182,74	243,83	243,83	—	—	4850,76	—	—	—
Ефіопія	16616,85	199,96	199,96	1289,93	5230,32	15,52	62,94	83099,19	7,76	0,30	2,46
Кенія	30512,04	812,84	812,84	4119,08	9160,20	109,73	244,03	37537,72	13,50	0,53	9,99
Мадагаскар	7380,20	374,95	374,95	1156,14	2124,00	58,74	107,91	19683,36	15,67	0,61	4,61
Малаві	2479,75	178,08	178,08	812,98	1184,23	58,38	85,04	13925,07	32,78	1,29	2,19
Маврикія	7340,92	5818,54	5818,54	2054,08	3900,90	1628,10	3091,92	1261,64	27,98	1,10	71,52
Мозамбік	8426,55	393,82	393,82	2492,00	2965,00	116,47	138,57	21396,92	29,57	1,16	4,84
Сейшельські острови	648,42	7487,02	7487,02	360,00	766,00	4156,76	8844,65	86,61	55,52	2,18	92,03
Сомалі	—	—	—	8698,53	—	—	—
Уганда	12379,15	400,83	400,83	1614,71	3423,30	52,28	110,84	30883,81	13,04	0,51	4,93

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефектив- ність експорту, %
Танзанія	15147,92	386,03	374,45	2004,83	5337,06	49,56	131,93	40453,51	13,24	0,52	4,60
Замбія	11271,32	945,42	945,42	4852,59	3991,06	407,03	334,76	11922,00	43,05	1,69	11,62
Зімбабве	4,08	0,31	0,31	1995,00	2205,00	149,44	165,18	13349,44	48865,14	1917,22	0,00
Центральна Африка	125547,41	2223,64	1054,17	75129,17	24073,26	630,83	202,13	119096,09	59,84	2,35	12,96
Ангола	65482,54	3846,46	3846,46	41109,00	9200,00	2414,76	540,41	17024,09	62,78	2,46	47,28
Камерун	21295,95	1148,08	1148,08	3289,00	2785,00	177,31	150,14	18549,18	15,44	0,61	14,11
Центрально-Африкан- ська Республіка	1658,58	381,92	381,92	195,31	228,00	44,97	52,50	4342,74	11,78	0,46	4,69
Чад	7292,88	676,48	676,48	3820,00	1505,00	354,34	139,60	10780,57	52,38	2,06	8,32
Конго	7140,46	1894,98	1894,98	6949,00	2000,00	1844,17	530,77	3768,09	97,32	3,82	23,29
Демократична Республіка Конго	–	2531,00	2879,00	40,41	45,96	62635,72	–	–	–
Екваторіальна Гвінея	11470,51	22602,13	22602,13	10141,91	3463,70	19984,18	6825,06	507,50	88,42	3,47	277,82
Габон	11118,87	8356,45	8356,45	7090,00	1933,00	5328,53	1452,76	1330,57	63,77	2,50	102,72
Північна Африка	474020,04	2417,13	2417,13	150906,58	123347,31	769,51	628,98	196108,22	31,84	1,25	29,71
Алжир	131865,96	3894,69	3894,69	53718,00	24275,00	1586,57	716,97	33857,91	40,74	1,60	47,87
Єгипет	132506,52	1755,10	1755,10	16100,64	26928,85	213,26	356,68	75497,91	12,15	0,48	21,57
Лівія	55952,83	9082,54	9082,54	44047,00	14535,00	7149,93	2359,39	6160,48	78,72	3,09	111,64
Марокко	73743,75	2326,00	2361,75	13883,70	30244,00	444,65	968,61	31224,14	18,83	0,74	29,03
Судан	45272,30	1174,06	1174,06	8146,00	8416,00	211,25	218,25	38560,49	17,99	0,71	14,43
Туніс	34678,67	3357,97	3357,97	15011,24	18948,46	1453,55	1834,80	10327,29	43,29	1,70	41,28
Південна Африка	298988,07	5369,60	5369,60	80192,24	91845,03	1440,19	1649,47	55681,68	26,82	1,05	66,00
Ботсвана	9894,43	5258,78	5258,78	4005,48	2756,34	2128,87	1464,96	1881,51	40,48	1,59	64,64
Лесото	1548,02	770,99	770,99	794,96	1799,00	395,93	895,99	2007,83	51,35	2,01	9,48
Намібія	6826,18	3291,08	3291,08	3433,00	3175,00	1655,14	1530,75	2074,15	50,29	1,97	40,45

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення роз- раховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Південна Африка	277824,69	5719,29	5719,29	69787,80	81749,69	1436,65	1682,90	48576,76	25,12	0,99	70,30
Свазіленд	2894,75	2536,09	2536,09	2171,00	2365,00	1902,01	2071,98	1141,42	75,00	2,94	31,17
Західна Африка	235524,86	822,88	822,86	67622,18	58710,11	236,25	205,12	286226,63	28,71	1,13	10,11
Бенін	5505,24	609,47	609,47	630,75	1061,06	69,83	117,47	9032,79	11,46	0,45	7,49
Буркіна-Фасо	6805,62	460,33	460,33	679,16	1617,82	45,94	109,43	14784,29	9,98	0,39	5,66
Кабо-Верде	1353,03	2550,79	2550,79	19,04	740,26	35,90	1395,56	530,44	1,41	0,06	31,35
Кот-д'Івуар	20401,54	1059,17	1059,17	8580,89	6339,00	445,49	329,10	19261,83	42,06	1,65	13,02
Гамбія	647,09	378,71	378,71	10,60	300,00	6,20	175,57	1708,68	1,64	0,06	4,65
Гана	14359,46	611,60	611,60	4132,00	7936,60	175,99	338,04	23478,40	28,78	1,13	7,52
Гвінея	4292,07	458,06	458,06	966,00	1035,00	103,09	110,46	9370,11	22,51	0,88	5,63
Гвінея-Бісау	381,50	225,07	225,07	118,10	133,95	69,67	79,02	1695,04	30,96	1,21	2,77
Ліберія	819,22	218,44	218,44	205,00	555,00	54,66	147,99	3750,26	25,02	0,98	2,69
Малі	6857,56	555,86	555,86	1459,52	2021,00	118,31	163,82	12336,80	21,28	0,84	6,83
Мавританія	2832,28	906,67	906,67	1342,50	1198,00	429,76	383,51	3123,82	47,40	1,86	11,14
Нігер	3977,08	279,57	279,57	652,66	1333,70	45,88	93,75	14225,52	16,41	0,64	3,44
Нігерія	151311,75	1021,74	1021,74	45957,57	28088,78	310,33	189,67	148092,54	30,37	1,19	12,56
Сенегал	11266,85	910,19	910,19	1775,21	4431,14	143,41	357,97	12378,53	15,76	0,62	11,19
Сьєрра-Леоне	2137,14	364,33	364,33	270,66	445,80	46,14	76,00	5865,87	12,66	0,50	4,48
Того	2577,43	391,40	391,40	822,51	1473,00	124,90	223,69	6585,15	31,91	1,25	4,81
Країни, що розвива- ються: Америка	3534209,16	6233,67	6231,31	765318,95	749287,44	1349,36	1321,10	567169,97	21,65	0,85	76,59
Карибські острови	149509,74	4130,15	4106,04	31496,70	53414,81	865,00	1466,95	36412,19	21,07	0,83	50,47
Ангілья	207,28	16417,85	16417,85	9,92	250,00	785,66	19801,98	12,63	4,79	0,19	201,80
Антигуа і Барбуда	1085,43	12753,39	12753,39	-	-	85,11	-	-	-
Аруба	2573,85	24775,03	24775,03	2690,84	2851,00	25901,11	27442,75	103,89	104,55	4,10	304,53
Багами	6532,75	19719,89	19719,89	724,00	2862,00	2185,48	8639,30	331,28	11,08	0,43	242,39

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Барбадос	3752,41	12767,89	12767,89	418,65	1709,45	1424,49	5816,55	293,89	11,16	0,44	156,94
Куба	55292,91	4907,12	4907,12	3690,00	10083,00	327,48	894,84	11267,88	6,67	0,26	60,32
Домініка	325,46	4829,46	4829,46	38,77	197,00	575,31	2923,28	67,39	11,91	0,47	59,36
Домініканська Республіка	36367,33	3726,29	3726,29	7237,20	13817,10	741,54	1415,74	9759,67	19,90	0,78	45,80
Гренада	435,79	4124,16	4124,16	40,96	379,00	387,63	3586,71	105,67	9,40	0,37	50,69
Гаїті	5688,49	592,68	592,68	518,59	1580,62	54,03	164,69	9597,85	9,12	0,36	7,29
Ямайка	11097,75	4089,41	4089,41	2171,88	6272,64	800,32	2311,40	2713,78	19,57	0,77	50,27
Монтсеррат	–	2,28	30,00	388,09	5106,38	5,88	–	–	–
Антильські острови	3482,19	18176,93	18176,93	–	–	191,57	–	–	–
Сент-Кітс і Невіс	528,75	10487,48	10487,48	62,00	235,00	1229,74	4661,13	50,42	11,73	0,46	128,91
Сент-Люсія	973,90	5905,19	5905,19	79,90	633,00	484,47	3838,15	164,92	8,20	0,32	72,59
Сент-Вісент і Гренадини	535,46	4447,40	4447,40	43,23	318,00	359,06	2641,24	120,40	8,07	0,32	54,67
Тринідад і Тобаго	20630,00	15473,24	15473,24	11813,22	7155,41	8860,34	5366,81	1333,27	57,26	2,25	190,19
Центральна Америка	1006783,39	6823,15	6823,15	294696,25	347589,33	1997,21	2355,68	147554,01	29,27	1,15	83,87
Беліз	1283,78	4462,24	4462,24	266,63	684,34	926,78	2378,68	287,70	20,77	0,81	54,85
Коста-Рика	26013,90	5822,76	5822,76	9338,40	12685,74	2090,24	2839,48	4467,63	35,90	1,41	71,57
Сальвадор	20150,12	2938,48	2938,48	3952,59	8591,15	576,40	1252,84	6857,33	19,62	0,77	36,12
Гватемала	33908,86	2539,24	2539,24	4530,43	11842,85	339,26	886,84	13353,91	13,36	0,52	31,21
Гондурас	10579,09	1488,75	1488,75	2148,79	6753,36	302,39	950,37	7106,00	20,31	0,80	18,30
Мексика	889179,66	8346,37	8346,37	272055,00	296578,00	2553,67	2783,86	106534,88	30,60	1,20	102,59
Нікарагуа	5793,38	1033,94	1033,94	1202,20	3579,20	214,56	638,78	5603,19	20,75	0,81	12,71
Панама	19874,61	5944,48	5944,48	1202,20	6874,69	359,58	2056,21	3343,37	6,05	0,24	73,07
Південна Америка	2377916,02	6205,41	6205,36	439126,01	348283,30	1145,93	908,87	383203,77	18,47	0,72	76,27
Аргентина	266041,14	6729,92	6729,92	55641,70	44779,80	1407,54	1132,77	39531,12	20,91	0,82	82,72
Болівія	12074,85	1267,76	1267,76	4490,40	3444,00	471,45	361,59	9524,57	37,19	1,46	15,58

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефектив- ність експорту, %
Бразилія	1346926,86	7022,89	7022,89	160649,00	126581,00	837,63	659,99	191790,93	11,93	0,47	86,32
Чилі	164521,67	9890,24	9890,24	68295,90	46966,00	4105,61	2823,37	16634,76	41,51	1,63	121,57
Колумбія	165807,28	3592,33	3592,33	29705,91	33047,44	643,60	716,00	46155,96	17,92	0,70	44,16
Еквадор	44339,46	3323,50	3323,50	13750,70	13308,00	1030,69	997,51	13341,20	31,01	1,22	40,85
Гайана	1030,96	1397,14	1397,14	680,94	1040,22	922,80	1409,69	737,91	66,05	2,59	17,17
Парагвай	11560,88	1886,85	1886,85	3373,96	7532,20	550,66	1229,33	6127,07	29,18	1,15	23,19
Перу	107192,27	3841,64	3841,64	27679,50	19580,00	992,00	701,72	27902,76	25,82	1,01	47,22
Суринам	1997,29	4361,26	4361,26	–	–	457,96	–	–	–
Уругвай	22973,76	6878,99	6878,99	4458,93	5576,44	1335,13	1669,74	3339,70	19,41	0,76	84,55
Країни, що розвиваються: Азія	9244809,08	2458,12	2421,22	4018909,46	3530946,13	1052,56	924,76	3818239,19	43,47	1,71	29,76
Східна Азія	4811350,91	3469,76	3409,98	2187135,65	1910060,20	1550,10	1353,73	1410960,05	45,46	1,78	41,91
Китай	3286880,53	2517,35	2517,28	1218000,00	955800,00	932,81	732,01	1305727,91	37,06	1,45	30,94
ОАР Гонконг	205213,08	28477,74	28477,74	344629,00	367864,00	47824,70	51049,06	7206,09	167,94	6,59	350,04
ОАР Макао	–	2543,00	5366,00	5285,56	11153,10	481,12	–	–	–
Тайвань	375827,22	16410,24	16410,24	246722,70	219346,70	10772,98	9577,62	22902,00	65,65	2,58	201,71
Корейська Народна Демократична Республіка	–	–	–	23790,24	–	–	–
Монголія	3712,84	1412,35	1412,35	1856,95	1985,50	706,38	755,28	2628,84	50,01	1,96	17,36
Республіка Корея	939717,24	19486,56	19486,56	371554,00	356648,00	7704,78	7395,68	48223,85	39,54	1,55	239,52
Південна Азія	1748713,90	1067,33	1067,33	263281,50	326815,36	160,69	199,47	1638395,76	15,06	0,59	13,12
Афганістан	9784,86	360,46	360,46	–	–	27145,28	–	–	–
Бангладеш	77762,59	490,11	490,11	12361,47	18529,92	77,91	116,79	158664,96	15,90	0,62	6,02
Бутан	1254,05	1904,46	1904,46	–	–	658,48	–	–	–
Індія	1136920,69	972,55	972,55	145431,00	215500,00	124,40	184,34	1169015,51	12,79	0,50	11,95

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефектив- ність експорту, %
Іран (Ісламська Республіка)	314334,46	4414,29	4414,29	78423,00	43186,00	1101,32	606,47	71208,38	24,95	0,98	54,26
Мальдіви	1048,91	3432,78	3432,78	228,00	1096,29	746,18	3587,85	305,56	21,74	0,85	42,20
Непал	9857,27	349,60	349,60	917,45	2987,00	32,54	105,94	28195,99	9,31	0,37	4,30
Пакистан	167309,65	1020,79	1020,79	17399,87	31241,77	106,16	190,61	163902,41	10,40	0,41	12,55
Шрі-Ланка	30441,41	1577,34	1577,34	7654,71	11004,78	396,63	570,22	19299,19	25,15	0,99	19,39
Південно-Східна Азія	1266388,97	2212,03	2212,03	865786,43	772365,77	1512,29	1349,11	572500,23	68,37	2,68	27,19
Бруней	12300,26	31534,44	31534,44	–	–	390,06	–	–	–
Камбоджа	7842,89	543,00	543,00	4066,00	5404,00	281,51	374,14	14443,68	51,84	2,03	6,67
Індонезія	432607,49	1867,69	1867,69	118728,00	93088,00	512,58	401,89	231626,98	27,44	1,08	22,96
Лаос	4190,02	715,10	715,10	1138,67	1010,02	194,33	172,38	5859,39	27,18	1,07	8,79
Малайзія	177890,51	6694,69	6694,69	176024,00	146770,00	6624,45	5523,51	26571,88	98,95	3,88	82,29
М'янма	18913,52	387,59	387,59	6486,93	3068,89	132,93	62,89	48798,21	34,30	1,35	4,76
Філіппіни	143356,21	1629,79	1629,79	50760,83	56378,86	577,09	640,96	87960,12	35,41	1,39	20,03
Сінгапур	156140,19	35196,17	35196,17	299271,00	263150,00	67459,85	59317,68	4436,28	191,67	7,52	432,62
Таїланд	245384,37	3841,11	3841,11	153103,00	140795,00	2396,59	2203,93	63883,66	62,39	2,45	47,21
Східний Тимор	415,40	359,73	359,73	–	–	1154,78	–	–	–
В'єтнам	67348,11	770,79	770,79	48400,00	60800,00	553,93	695,85	87375,20	71,87	2,82	9,47
Західна Азія	1418355,30	8681,74	7222,39	702705,88	521704,80	3578,24	2656,57	196383,15	49,54	1,94	88,78
Бахрейн	19674,43	26140,32	26140,32	13633,51	11487,77	18114,08	15263,15	752,65	69,30	2,72	321,31
Ірак	–	33785,00	23085,00	1165,27	796,22	28993,38	–	–	–
Йорданія	16278,42	2747,76	2747,76	5700,01	13531,00	962,15	2284,00	5924,25	35,02	1,37	33,77
Кувейт	113912,48	39953,25	39953,25	62237,04	19386,73	21828,80	6799,63	2851,14	54,64	2,14	491,10
Ліван	23427,58	5715,28	5715,28	2816,32	11815,34	687,06	2882,41	4099,11	12,02	0,47	70,25
Оман	40521,24	15614,33	15614,33	22126,93	14576,51	8526,32	5616,87	2595,13	54,61	2,14	191,93
Катар	66735,32	79386,89	79386,89	37940,00	22004,68	45132,60	26176,29	840,63	56,85	2,23	975,81

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефектив- ність експорту, %
Саудівська Аравія	384422,64	15541,94	15541,94	230607,07	89152,77	9323,28	3604,38	24734,53	59,99	2,35	191,04
Сирія	36168,35	1814,90	1814,90	11816,00	12867,00	592,92	645,66	19928,52	32,67	1,28	22,31
Туреччина	484976,30	6477,00	6477,00	106851,00	168527,00	1427,03	2250,73	74876,70	22,03	0,86	79,61
ОАЕ	210964,24	48160,53	48160,53	167093,00	128478,00	38145,26	29329,94	4380,44	79,20	3,11	591,98
Ємен	21274,29	950,20	950,20	8100,00	6793,00	361,78	303,41	22389,17	38,07	1,49	11,68
Країни, що розви- ваються: Океанія	23607,73	2689,28	2526,12	8341,27	11172,30	892,55	1195,48	9345,46	35,33	1,39	31,05
Острова Кука	–	10,55	178,16	791,74	13370,36	13,33	–	–	–
Фіджі	3360,08	4006,30	4006,30	780,18	1818,28	930,22	2167,98	838,70	23,22	0,91	49,24
Французька Полінезія	6469,91	24623,65	24623,65	180,31	1709,49	686,24	6506,10	262,75	2,79	0,11	302,67
Кірібаті	88,21	927,82	927,82	–	–	95,07	–	–	–
Маршаллові острови	–	–	–	59,29	–	–	–
Мікронезія	–	–	–	111,12	–	–	–
Науру	–	–	–	10,15	–	–	–
Нова Каледонія	5271,95	21809,80	21809,80	2045,47	2793,28	8462,01	11555,66	241,72	38,80	1,52	268,08
Папуа-Нова Гвінея	6805,34	1074,92	1074,92	4550,55	..	718,77	–	6331,02	66,87	2,62	13,21
Самоа	479,49	2563,76	2563,76	15,47	265,32	82,70	1418,65	187,03	3,23	0,13	31,51
Соломонові острови	457,09	922,18	922,18	132,12	278,12	266,55	561,11	495,66	28,90	1,13	11,34
Тонга	244,01	2431,93	2431,93	7,14	133,00	71,16	1325,53	100,34	2,93	0,11	29,89
Тувалу	–	..	5,48	–	520,42	10,53	–	–	–
Вануату	431,65	1908,43	1908,43	–	–	226,18	–	–	–
Країни з перехідною економікою: Азія	175246,55	2315,72	2315,72	72518,71	61468,75	958,27	812,25	75676,80	41,38	1,62	28,46
Вірменія	7635,89	2543,37	2543,37	1219,09	3281,85	406,06	1093,12	3002,27	15,97	0,63	31,26
Азербайджан	30028,99	3546,52	3546,52	5454,21	5958,10	644,16	703,67	8467,17	18,16	0,71	43,59

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефектив- ність експорту, %
Грузія	10307,39	2345,03	2345,03	1240,18	5216,70	282,15	1186,85	4395,42	12,03	0,47	28,82
Казахстан	93596,09	6069,05	6069,05	46930,05	32778,11	3043,09	2125,43	15421,86	50,14	1,97	74,60
Киргизстан	3724,44	700,54	700,54	1134,18	2416,99	213,33	454,62	5316,54	30,45	1,19	8,61
Таджикистан	3194,68	474,27	474,27	1463,00	2415,00	217,19	358,52	6736,00	45,79	1,80	5,83
Туркменистан	7916,07	1594,29	1594,29	7567,00	4517,00	1523,98	909,72	4965,28	95,59	3,75	19,60
Узбекистан	18843,01	688,40	688,40	7511,00	4885,00	274,40	178,47	27372,26	39,86	1,56	8,46
Країни з перехідною економікою: Європа	1606908,71	7175,61	7098,86	461165,78	404043,88	2037,30	1784,95	226361,42	28,70	1,13	87,26
Албанія	10410,53	3263,48	3263,48	1043,38	4066,09	327,08	1274,63	3190,01	10,02	0,39	40,11
Білорусь	44753,02	4619,05	4619,05	24339,30	28674,40	2512,11	2959,54	9688,80	54,39	2,13	56,78
Боснія і Герцеговина	13630,46	3464,06	3464,06	4151,97	9720,06	1055,19	2470,27	3934,82	30,46	1,20	42,58
Хорватія	50614,30	11110,83	11110,83	12360,20	25829,50	2713,31	5670,08	4555,40	24,42	0,96	136,57
Молдова	4158,87	1096,29	1096,29	1341,80	3689,87	353,70	972,66	3793,60	32,26	1,27	13,48
Російська Федерація	1284697,69	9015,52	9015,52	355464,00	245365,00	2494,51	1721,88	142498,53	27,67	1,09	110,82
Сербія і Чорногорія	50295,12	6259,28	4809,98	9915,00	20852,00	948,22	1994,18	10456,41	19,71	0,77	59,12
Югославія, колишня Республіка Македонії	7476,62	3667,77	3667,77	3302,07	5177,05	1619,88	2539,68	2038,46	44,17	1,73	45,08
Україна	140872,11	3048,82	3048,82	49248,06	60669,92	1065,85	1313,05	46205,38	34,96	1,37	37,48
Розвинуті країни: Америка	15241554,66	44467,48	44459,11	1579895,61	2405993,41	4608,50	7018,20	342821,85	10,37	0,41	546,48
Бермудські острови	5553,83	86027,13	86027,13	–	–	64,56	–	–	–
Канада	1419952,06	43191,09	43191,09	416464,00	386928,59	12667,70	11769,32	32876,05	29,33	1,15	530,90
Гренландія	–	–	–	58,14	–	–	–
Сполучені Штати Америци	13816048,77	44594,26	44594,26	1162980,00	2017330,00	3753,77	6511,37	309816,75	8,42	0,33	548,14

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу насе- лення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Розвинуті країни: Азія	4555085,40	33767,79	33767,79	763733,20	676478,40	5661,71	5014,87	134894,39	16,77	0,66	415,07
Ізраїль	159687,48	23050,64	23050,64	54065,20	56621,40	7804,23	8173,21	6927,68	33,86	1,33	283,33
Японія	4395397,91	34347,98	34347,98	709668,00	619857,00	5545,72	4843,89	127966,71	16,15	0,63	422,20
Розвинуті країни: Європа	17589124,69	34683,17	34649,53	5597668,02	5680023,69	11027,07	11189,31	507629,51	31,82	1,25	425,90
Андорра	–	–	–	74,60	–	–	–
Австрія	371104,97	44386,59	44386,59	161843,23	161271,44	19357,51	19289,12	8360,75	43,61	1,71	545,59
Бельгія	447306,75	42774,41	42774,41	427915,25	410421,26	40920,07	39247,18	10457,34	95,66	3,75	525,77
Болгарія	40174,28	5259,22	5259,22	18338,06	29787,43	2400,64	3899,48	7638,83	45,65	1,79	64,65
Кіпр	21124,69	27270,55	24716,69	1388,63	8563,21	1624,75	10019,28	854,67	6,57	0,26	303,81
Чехія	173210,89	17004,25	17004,25	121613,86	117121,24	11938,93	11497,88	10186,33	70,21	2,75	209,01
Данія	314503,08	57790,70	57790,70	102772,09	98960,17	18884,62	18184,17	5442,11	32,68	1,28	710,35
Естонія	20659,28	15471,23	15471,23	10891,20	15097,93	8156,16	11306,47	1335,34	52,72	2,07	190,17
Фінляндія	244503,02	46334,64	46334,64	89103,63	80948,84	16885,62	15340,24	5276,90	36,44	1,43	569,54
Франція	2567210,32	40407,87	40407,87	549678,86	610955,48	8651,94	9616,43	63532,44	21,41	0,84	496,68
Німеччина	3302252,36	39979,10	39979,10	1317603,76	1051545,36	15951,72	12730,66	82599,47	39,90	1,57	491,41
Греція	361799,89	32457,39	32457,39	23443,31	75026,75	2103,12	6730,72	11146,92	6,48	0,25	398,96
Угорщина	137009,79	13660,48	13660,48	93991,06	94413,09	9371,32	9413,40	10029,65	68,60	2,69	167,91
Ісландія	18816,93	62513,68	62513,68	4281,91	6006,65	14225,38	19955,32	301,01	22,76	0,89	768,40
Ірландія	256987,10	59751,91	59751,91	120511,13	81670,39	28019,97	18989,13	4300,90	46,89	1,84	734,46
Італія	2092781,40	35545,07	35545,07	488238,88	501104,11	8292,55	8511,06	58876,84	23,33	0,92	436,91
Латвія	27355,15	12013,45	12013,45	8250,08	15152,38	3623,16	6654,41	2277,04	30,16	1,18	147,67
Литва	37740,61	11133,13	11133,13	17044,73	24042,32	5028,04	7092,26	3389,94	45,16	1,77	136,85
Люксембург	47656,60	102145,29	102145,29	22286,12	27255,23	47767,19	58417,79	466,56	46,76	1,83	1255,55
Мальта	6990,41	17193,08	17193,08	2899,78	4329,25	7132,08	10647,89	406,58	41,48	1,63	211,33
Нідерланди	760605,11	46325,18	46325,18	547201,12	488429,48	33327,66	29748,14	16418,83	71,94	2,82	569,42

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Норвегія	386920,45	82356,85	82356,85	137917,00	79768,90	29355,93	16978,98	4698,10	35,64	1,40	1012,31
Польща	418053,53	10977,73	10977,73	137882,59	161598,18	3620,68	4243,43	38081,97	32,98	1,29	134,94
Португалія	219499,45	20662,60	20662,60	50916,36	77273,06	4793,02	7274,11	10623,03	23,20	0,91	253,98
Румунія	165619,62	7725,56	7725,56	40025,16	69404,17	1867,03	3237,45	21437,89	24,17	0,95	94,96
Словаччина	75231,68	13957,55	13957,55	57791,43	59819,92	10721,90	11098,24	5390,04	76,82	3,01	171,56
Словенія	44790,97	22378,59	22378,59	29855,50	31325,81	14916,49	15651,09	2001,51	66,66	2,62	275,07
Іспанія	1430434,97	32304,91	32304,91	239415,80	370096,59	5406,96	8358,25	44279,18	16,74	0,66	397,08
Швеція	447426,54	49065,56	49065,56	168051,22	150353,02	18428,78	16487,97	9118,95	37,56	1,47	603,10
Швейцарія	413076,54	54936,13	54936,13	170705,90	159937,30	22702,63	21270,48	7519,21	41,33	1,62	675,26
Королівство Велико- британії й Північної Ірландії	2738278,30	45060,49	44892,23	434899,23	615461,71	7129,88	10090,08	60996,71	15,88	0,62	551,81
Розвинуті країни: Океанія	1050775,92	42163,09	42163,09	168032,90	196220,70	6742,43	7873,49	24921,70	15,99	0,63	518,26
Австралія	921724,77	44435,08	44435,08	141083,00	165331,00	6801,42	7970,38	20743,18	15,31	0,60	546,19
Нова Зеландія	129051,15	30884,39	30884,39	26949,90	30889,70	6449,62	7392,49	4178,52	20,88	0,82	379,62
Торговельні угруповання											
Економічне співтова- риство країн Великих озер	3825,65	209,82	47,31	2767,73	3807,12	34,22	47,08	80868,53	72,35	2,84	0,58
Спільний ринок країн Південної та Східної Африки	331536,88	926,43	788,43	91564,25	89055,18	217,75	211,78	420500,64	27,62	1,08	9,69
Економічна співдруж- ність південноафри- канських країн	129373,06	1732,06	942,07	75365,90	25001,38	548,80	182,05	137328,89	58,25	2,29	11,58

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Економічна співдруж- ність країн Західної Африки	232692,58	821,96	821,96	66279,68	57512,11	234,12	203,15	283096,25	28,48	1,12	10,10
Союз Ріки Мано	7248,42	381,77	381,77	1441,66	2035,80	75,93	107,22	18986,25	19,89	0,78	4,69
Співдружність роз- витку Південної Африки	416521,36	2152,74	1618,61	139199,85	125631,27	540,93	488,20	257333,42	33,42	1,31	19,90
Західноафриканський економічний та валютний союз	57772,84	639,79	639,79	14718,80	18410,67	163,00	203,88	90299,95	25,48	1,00	7,86
Союз Арабського Магрибу	299073,50	3511,34	3531,24	128002,44	89200,46	1511,36	1053,21	84693,63	42,80	1,68	43,41
Андська група	329413,86	3398,67	3398,67	75626,51	69379,45	780,26	715,81	96924,49	22,96	0,90	41,78
Центральноамерикан- ський спільний ринок	96445,34	2579,58	2579,58	21172,41	43452,30	566,29	1162,20	37388,06	21,95	0,86	31,71
Карибський спільний ринок (КАРІКОМ)	55898,21	3419,36	3418,14	18155,13	24611,87	1110,17	1505,00	16353,42	32,48	1,27	42,01
Американська зона вільної торгівлі	18708653,76	20832,04	20832,04	2336474,66	3135840,43	2601,66	3491,75	898071,22	12,49	0,49	256,06
Асоціація латино- американської інтеграції	3319360,35	6641,28	6641,28	712956,00	652938,89	1426,46	1306,38	499807,66	21,48	0,84	81,63
Об'єднаний ринок країн південного конусу (МЕРКОСУР)	1647502,64	6842,11	6842,11	224123,59	184469,44	930,79	766,10	240788,82	13,60	0,53	84,10
Північноамерикан- ська зона вільної торгівлі (НАФТА)	16125180,50	35895,34	35895,34	1851499,00	2700836,59	4121,52	6012,18	449227,67	11,48	0,45	441,22

Продовження дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Організація східно-карибських держав	4092,06	6746,67	6444,70	337,06	2592,00	530,84	4082,21	634,95	8,24	0,32	79,22
Азійсько-тихоокеанська торговельна угода	5475912,48	2023,05	2023,03	1756139,84	1558492,72	648,79	575,77	2706790,82	32,07	1,26	24,87
Асоціація держав Південно-Східної Азії	1265973,56	2215,78	2215,78	865778,43	772224,77	1515,33	1351,59	571345,46	68,39	2,68	27,24
Організація економічної кооперації	1133708,56	2796,44	2796,44	273185,31	298774,96	673,85	736,97	405411,87	24,10	0,95	34,37
Рада співробітництва арабських держав Перської затоки	836230,35	23129,34	23129,34	533637,55	285086,46	14759,91	7885,22	36154,53	63,81	2,50	284,30
Асоціація регіонального співробітництва південної Азії	1424594,58	925,04	925,04	184406,50	280779,36	119,74	182,32	1540042,10	12,94	0,51	11,37
Європейська зона вільної торгівлі	818813,91	65409,27	65409,27	312904,81	245712,85	24995,76	19628,27	12518,32	38,21	1,50	804,00
Європейський союз-25	16770310,77	33905,52	33884,43	5283852,07	5431427,83	10676,03	10974,21	494926,69	31,51	1,24	416,50
Єврозона	12102141,95	38256,86	38256,86	4038157,45	3935998,00	12765,28	12442,34	316339,14	33,37	1,31	470,24
Меланезійська передова група (МСГ)	11054,16	1400,76	1400,76	5508,97	4464,94	698,08	565,79	7891,56	49,84	1,96	17,22
Країни Африки, Карибського та Тихоокеанського басейнів (АКР)	983657,31	1259,70	1152,31	289376,48	280222,26	338,99	328,27	853642,04	29,42	1,15	14,16
Азійсько-тихоокеанське економічне співробітництво	29177236,50	10879,92	10879,77	6220182,39	6493434,85	2319,42	2421,31	2681787,18	21,32	0,84	133,73

Закінчення дод. С

Дані взяті з UNCTAD	ВВП, млн дол. США	ВВП на душу населення в поточних цінах, дол. США (UNCTAD)	ВВП на душу населення розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу насе- лення, дол. США	Чисельність населення, тис осіб	Експортна квота, %	Коефіцієнт участі країн у міжнарод- ному розпо- ділі праці	Ефективність експорту, %
Чорноморське еконо- мічне співробітництво (ЧЕС)	2540681,57	7777,93	7777,93	603668,25	670992,89	1848,04	2054,15	326652,72	23,76	0,93	95,60
Співдружність неза- лежних держав (СНД)	1649728,23	5937,20	5937,20	502911,88	399867,94	1809,93	1439,08	277863,11	30,48	1,20	72,98

Примітка. Торговельні угруповання подано згідно з класифікацією UNCTAD. Unctad Statistics. Sources & notes. Country and Territory Distribution. Trade Groups. – Режим доступу : <http://www.unctad.org>

Показники за 2000–2006 рр. див. у дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук Мельник Т.М.
417 «Розвиток національної регуляторної політики у процесі становлення глобальної регуляторної системи»

Динаміка зміни кластерної структури країн світу

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Бермудські острови	0	55293,97	Бермудські острови	0	57360,04
Норвегія	0	37183,37	Норвегія	0	37573,03
Японія	0	36601,32	Сполучені Штати Америки	0	34788,15
Сполучені Штати Америки	0	34064,11	Швейцарія	0	34516,86
Швейцарія	0	34063,08	Японія	1	32117,71
Ісландія	1	30741,84	Данія	1	29971,24
Данія	1	30003,7	Ісландія	1	27628,79
Катар	1	28797,38	Катар	1	27326,58
Швеція	1	27290,42	Ірландія	1	27056,06
Гонконг	1	25330,16	Нідерланди	1	25018,6
Ірландія	1	25323,64	Швеція	1	24922,38
Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	24407,3	Гонконг	1	24688,71
Нідерланди	1	24182,18	Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	24186,51
Австрія	1	23896,97	Ірландії	1	24120,67
Канада	1	23621,33	Фінляндія	1	24120,67
Фінляндія	1	23544,76	Австрія	2	23740,1
Німеччина	1	23086,47	Канада	2	23084,82
Сінгапур	1	23078,66	Німеччина	2	22949,73
Франція	2	21811,53	Андорра	2	22782,83
ОАЕ	2	21717,57	Франція	2	21886,79
Австралія	2	20879,77	Сінгапур	2	20864,47
Аруба	2	20575,87	Аруба	2	20491,91
			ОАЕ	2	20309,17

Продовження дод. Т

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Андорра	2	20470,02	Австралія	2	19647,52
Ізраїль	2	19885,76	Італія	2	19312,75
Італія	2	19020,71	Гренландія	2	19240,95
Гренландія	2	18985,76	Ізраїль	2	19097,78
Бруней	2	17996,54	Багами	3	16696,72
Кувейт	2	16926,25	Бруней	3	16404,49
Багами	2	16505,69	Антильські острови	3	16132,53
Антильські острови	3	15829,59	Іспанія	3	14950,23
Нова Каледонія	3	14722,37	Кувейт	3	14918,42
Тайвань	3	14477,97	Нова Каледонія	3	13960,91
Іспанія	3	14434,04	ОАР Макао	3	13823,99
ОАР Макао	3	13834,18	Греція	3	13652,58
Французька Полінезія	3	13732,15	Нова Зеландія	3	13439,31
Нова Зеландія	3	13666,95	Французька Полінезія	3	13424,29
Греція	3	13299,4	Тайвань	3	13055,2
Бахрейн	3	12261,18	Кіпр	3	12137,42
Кіпр	3	11818,78	Бахрейн	3	11924,08
Португалія	3	11014,56	Португалія	4	11251
Республіка Корея	3	10937,51	Республіка Корея	4	10242,78
Мальта	4	10064,6	Словенія	4	9949,65
Словенія	4	9736,61	Мальта	4	9943,23
Ангілья	4	9616,51	Ангілья	4	9639,03
Саудівська Аравія	4	9056,84	Антигуа і Барбуда	4	8909,16
Барбадос	4	8933,2	Барбадос	4	8881,08
Антигуа і Барбуда	4	8664,81	Саудівська Аравія	4	8569,06
Оман	4	8270,76	Оман	4	8220,64
Аргентина	4	7706,75	Сейшельські острови	4	7517,6
Сейшельські острови	4	7618,71	Монтсеррат	4	7486,5

Продовження дод. Т

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Сент-Кітс і Невіс	4	7148,53	Сент-Кітс і Невіс	4	7337,72
Монтсеррат	4	7013,73	Аргентина	4	7212,22
Лівія	4	6409,81	Тринідад і Тобаго	4	6759,91
Тринідад і Тобаго	4	6269,98	Мексика	5	6167,21
Уругвай	4	6053,08	Чехія	5	6057,66
Мексика	5	5823,37	Уругвай	5	5582,25
Чехія	5	5549,34	Острови Кука	5	5565,47
Острови Кука	5	5055,21	Угорщина	5	5232,74
Чилі	5	4879,17	Лівія	5	5209,38
Угорщина	5	4695,19	Польща	5	4958,61
Сент-Люсія	5	4627,26	Естонія	5	4544,34
Польща	5	4457,96	Ліван	5	4466,53
Ліван	5	4421,36	Сент-Люсія	5	4444,22
Габон	5	4245,18	Хорватія	5	4414,48
Естонія	5	4107,86	Чилі	5	4396,45
Хорватія	5	4089,47	Коста-Рика	5	4086,1
Коста-Рика	5	4058,88	Панама	5	3927,41
Домініка	5	3961,41	Словаччина	5	3917,42
Панама	5	3939,22	Домініка	5	3893,84
Малайзія	5	3880,78	Екваторіальна Гвінея	5	3844,84
Маврикія	5	3864,38	Габон	5	3830,52
Словаччина	5	3795,37	Маврикія	5	3788,77
Бразилія	5	3455,04	Малайзія	5	3701,43
Беліз	5	3399,6	Латвія	5	3520,42
Гренада	5	3335,66	Литва	5	3486,92
Латвія	5	3292,79	Беліз	5	3473,48
Науру	5	3283,47	Гренада	5	3210,74
Литва	5	3259,96	Науру	5	3133,8
Ямайка	5	3047,04	Ямайка	5	3110,81

Продовження дод. Т

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Куба	5	2933,48	Куба	5	3026,69
Туреччина	5	2923,53	Сент-Вінсент і Гренадини	5	2964,44
Сент-Вінсент і Гренадини	5	2890,8	Бразилія	5	2877,35
Ботсвана	5	2827,88	Ботсвана	5	2796,06
Екваторіальна Гвінея	5	2734,46	Карибські острови	6	2737,73
Карибські острови	5	2646,56	Домініканська Республіка	6	2430,31
Мальдіви	6	2287,1	Мальдіви	6	2252,64
Домініканська Республіка	6	2261,24	Сальвадор	6	2193,69
Сальвадор	6	2120,03	Туреччина	6	2104,74
Фіджі	6	2103,34	Російська Федерація	6	2088,27
Перу	6	2078,34	Перу	6	2075,51
Туніс	6	2033,1	Туніс	6	2064,47
Мікронезія	6	2027,05	Фіджі	6	2058,55
Таїланд	6	2022,98	Мікронезія	6	2057,37
Колумбія	6	2009,63	Колумбія	6	1935,93
Маршалові острови	6	1895,76	Таїланд	6	1888,11
Намібія	6	1816,28	Йорданія	6	1824,85
Алжир	6	1796,05	Румунія	6	1823,74
Югославія, колишня Республіка Македонія	6	1785,18	Алжир	6	1782,67
Суринам	6	1774,89	Болгарія	6	1711,4
Йорданія	6	1763,11	Югославія, колишня Республіка Македонія	6	1704,91
Російська Федерація	6	1761,72	Еквадор	6	1704,6
Румунія	6	1672,51	Намібія	6	1681,04
Болгарія	6	1574,48	Іран (Ісламська Республіка)	6	1653,61
Іран (Ісламська Республіка)	6	1556,6	Гватемала	6	1625,61
Гватемала	6	1531,3	Суринам	6	1510,18
Тонга	6	1513,09	Казахстан	6	1485,77
Єгипет	6	1497,11	Сербія і Чорногорія	6	1396,82
Боснія і Герцеговина	6	1332,56	Єгипет	6	1393,77

Продовження дод. Т

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Парагвай	6	1326,38	Боснія і Герцеговина	6	1379,76
Свазіленд	6	1311,34	Самоа	6	1344,37
Самоа	6	1300,57	Албанія	6	1333,38
Еквадор	6	1294,84	Тонга	6	1322,9
Вануату	6	1289,04	Марокко	6	1294,85
Марокко	6	1285,59	Тувалу	6	1253,18
Казахстан	6	1223,2	Сирія	6	1249,26
Албанія	6	1204,1	Білорусь	6	1235,31
Тувалу	6	1204,01	Кабо-Верде	6	1220,43
Кабо-Верде	6	1196,7	Вануату	6	1206,32
Сирія	6	1190,18	Парагвай	6	1180,54
Сербія і Чорногорія	6	1094,36	Свазіленд	6	1172,4
Білорусія	6	1036,37	Китай	6	1047,26
Болівія	6	1009,76	Гондурас	6	1012,61
Конго	6	1005,32	Туркменистан	6	973,09
Філіппіни	6	984,49	Гайана	6	969,04
Гондурас	6	972,41	Болівія	6	959,15
Гайана	6	970,42	Філіппіни	6	914,97
Китай	6	955,97	Шрі-Ланка	6	853,28
Туркменистан	6	923,24	Конго	6	850,57
Шрі-Ланка	6	893,3	Бутан	6	843,48
Ірак	6	837,05	Нікарагуа	6	795,64
Соломонові острови	6	814,07	Україна	6	784,86
Бутан	6	799,1	Соломонові острови	6	784,29
Індонезія	6	779,53	Джібуті	6	767,03
Нікарагуа	6	770,93	Індонезія	6	747,74
Джібуті	6	757,71	Азербайджан	6	696,96
Папуа-Нова Гвінея	6	718,04	Вірменія	6	691,2
Ангола	6	655,39	Грузія	6	690,01

Продовження дод. Т

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Грузія	6	647,87	Ірак	6	688,35
Азербайджан	6	647,49	Папуа-Нова Гвінея	6	628,56
Україна	6	639,89	Ангола	6	624,11
Кот-д'Івуар	6	626,51	Кот-д'Івуар	6	617,52
Вірменія	6	620,23	Камерун	6	593,17
Кірібаті	6	606,2	Кірібаті	6	537,18
Камерун	6	585,56	Ємен	6	526,12
Узбекистан	6	556,53	Нігерія	6	495,39
Пакистан	6	543,58	Пакистан	6	488,17
Нігерія	6	539,85	Корейська Народна Демократична Республіка	6	476,7
Ємен	6	530	Сенегал	6	459,77
Корейська Народна Демократична Республіка	6	462,3	Індія	6	454,32
Лесото	6	457,47	Зімбабве	6	439,29
Сенегал	6	452,86	Мавританія	6	422,14
Індія	6	448,25	Монголія	6	409,17
Зімбабве	6	444,67	В'єтнам	6	407,26
Мавританія	6	418,91	Кенія	6	404,83
Гаїті	6	409,99	Лесото	6	393,84
Кенія	6	403,31	Гаїті	6	385,98
В'єтнам	6	394,12	Судан	6	382,48
Монголія	6	383,66	Узбекистан	6	371,26
Гвінея	6	382,13	Гвінея	6	364,2
Бангладеш	6	348,74	Молдова	6	362,14
Судан	6	346,3	Бангладеш	6	344,35
Лаос	6	331,74	Замбія	6	341
Бенін	6	326,42	Бенін	6	335,02
Молдова	6	310,79	Лаос	6	329,88
Замбія	6	309,88	Коморські острови	6	306,4
Гамбія	6	304,09	Киргизстан	6	305,11

Продовження дод. Т

2000			2001		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Сомалі	6	293,47	Малі	6	293,03
Коморські острови	6	291,61	Гамбія	6	292,12
Камбоджа	6	287,05	Камбоджа	6	291,35
Киргизстан	6	276,98	Танзанія	6	279,63
Танзанія	6	275,66	Мадагаскар	6	271,85
Малі	6	265,43	Сомалі	6	271,46
Гана	6	247,06	Гана	6	257,52
Мадагаскар	6	239,56	Сьєрра-Леоне	6	248,1
Того	6	239,54	Того	6	238,92
Центрально-Африканська Республіка	6	234,4	Центрально-Африканська Республіка	6	235,88
Уганда	6	232,23	Уганда	6	227,28
Непал	6	218,59	Непал	6	219,86
Мозамбик	6	210,63	Буркіна-Фасо	6	214,86
Сьєрра-Леоне	6	203,69	Мозамбик	6	198,13
Буркіна-Фасо	6	203,25	Чад	6	194,67
Ліберія	6	182,64	Еритрея	6	176,13
Еритрея	6	172,79	Таджикистан	6	173,04
Чад	6	163,65	Ліберія	6	170,7
М'янма	6	158,56	М'янма	6	164,73
Гвінея-Бісау	6	157,21	Нігер	6	157,34
Малаві	6	150	Малаві	6	143,71
Нігер	6	149,78	Гвінея-Бісау	6	140,96
Афганістан	6	142,89	Ефіопія	6	109,01
Таджикистан	6	139,42	Афганістан	6	103,73
Ефіопія	6	112,94	Демократична Республіка Конго	6	101,27
Бурунді	6	106,34	Бурунді	6	96,85
Демократична Республіка Конго	6	103,7			

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Бермудські острови	0	61870,3	Бермудські острови	0	65565,53
Норвегія	0	41842,72	Норвегія	0	48645,81
Швейцарія	1	37909,37	Швейцарія	0	44091,27
Сполучені Штати Америки	1	35602,18	Данія	1	39701,51
Данія	1	32369,19	Ірландія	1	39254,94
Ірландія	1	31154,32	Ісландія	1	37342,39
Японія	1	30630,19	Сполучені Штати Америки	1	36902,01
Ісландія	1	30591,83	Швеція	1	33954,74
Швеція	1	27305,44	Андорра	1	33623,11
Нідерланди	1	27188,96	Нідерланди	1	33253,14
Королівство Великобританії й Північної Ірландії	2	26367,19	Японія	1	33144,96
Андорра	2	26205,5	Катар	1	32378,23
Фінляндія	2	26044,79	Фінляндія	1	31573,86
Катар	2	26027,59	Австрія	1	31093,61
Австрія	2	25434,02	Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	30263,03
Бельгія	2	24517,82797	Бельгія	1	30040,00
Німеччина	2	24453,02	Німеччина	1	29545,59
ОАР Гонконг	2	23981,95	Франція	2	29030,06
Франція	2	23662,09	Австралія	2	27462,47
Канада	2	23465,29	Канада	2	27379,43
Австралія	2	21663,76	Італія	2	25863,9
Сінгапур	2	21151,16	Гренландія	2	25063,73
Італія	2	20997	ОАЕ	2	23429,39
ОАЕ	2	20804,94	ОАР Гонконг	2	22935,34
Гренландія	2	20630,61	Сінгапур	2	21879,11

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Аруба	2	20008,72	Іспанія	2	20976,58
Багами	3	17307,17	Аруба	3	20409,84
Ізраїль	3	17257,86	Нова Зеландія	3	20171,38
Бруней	3	16721,22	Греція	3	20062,78
Іспанія	3	16581,45	Кувейт	3	18897,03
Антильські острови	3	16213,48	Бруней	3	18338,89
Кувейт	3	15634,06	Нова Каледонія	3	18074,78
Греція	3	15432,26	Французька Полінезія	3	18025,61
Нова Зеландія	3	15309	Ізраїль	3	17830,59
ОАР Макао	3	15016,43	Багами	3	17447,7
Нова Каледонія	3	14863,48	ОАР Макао	3	17179,45
Французька Полінезія	3	14598,06	Антильські острови	3	16618,72
Тайвань	3	13124,22	Кіпр	3	16239,11
Кіпр	3	13018,3	Португалія	3	14909,88
Бахрейн	4	12421,94	Словенія	3	14075,16
Португалія	4	12319,41	Бахрейн	3	13952,21
Республіка Корея	4	11567,62	Тайвань	3	13277,43
Словенія	4	11197,22	Республіка Корея	4	12805,66
Мальта	4	10706,93	Мальта	4	12402,91
Ангілья	4	9715,82	Ангілья	4	9933,85
Антигуа і Барбуда	4	8976,51	Острови Кука	4	9705,25
Саудівська Аравія	4	8603,18	Саудівська Аравія	4	9544,71
Барбадос	4	8575,77	Антигуа і Барбуда	4	9334,01
Сейшельські острови	4	8407,1	Барбадос	4	9298,08
Оман	4	8307,49	Чехія	4	8958,94
Монтсеррат	4	8108,96	Оман	4	8823,02
Сент-Кітс і Невіс	4	7658,81	Тринідад і Тобаго	4	8546,86
Чехія	4	7378,82	Сейшельські острови	4	8398,52

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Тринідад і Тобаго	5	6875,91	Угорщина	4	8326,08
Острови Кука	5	6747,6	Монтсеррат	4	7589,99
Угорщина	5	6563,26	Сент-Кітс і Невіс	4	7559,69
Мексика	5	6375,74	Естонія	4	7092,56
Естонія	5	5384,93	Хорватія	5	6543,59
Польща	5	5164,61	Мексика	5	6230,65
Хорватія	5	5109,8	Словаччина	5	6121,66
Ліван	5	4836,23	Екваторіальна Гвінея	5	6116,2
Екваторіальна Гвінея	5	4617,47	Польща	5	5654,59
Словаччина	5	4551,54	Литва	5	5373,23
Сент-Люсія	5	4512,36	Ліван	5	5054,62
Чилі	5	4263,89	Латвія	5	4801,73
Коста-Рика	5	4111,43	Габон	5	4778,27
Литва	5	4076,19	Сент-Люсія	5	4734,13
Панама	5	4006,88	Чилі	5	4638,33
Латвія	5	3972,16	Маврикія	5	4624,81
Маврикія	5	3934,49	Науру	5	4326,01
Габон	5	3934,34	Малайзія	5	4203,78
Малайзія	5	3927,16	Коста-Рика	5	4193,66
Домініка	5	3733,93	Панама	5	4146,41
Уругвай	5	3690,71	Ботсвана	5	4089,3
Беліз	5	3626,25	Лівія	5	4087,96
Науру	5	3546,31	Домініка	5	3857,31
Лівія	5	3435,87	Беліз	5	3751,68
Гренада	5	3252,99	Гренада	5	3447,94
Ямайка	5	3223,07	Куба	5	3440,26
Куба	5	3221,49	Аргентина	5	3409,95
Сент-Вінсент і Гренадини	5	3115,89	Туреччина	5	3372,08
Ботсвана	6	2841,86	Уругвай	5	3365,71

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Карибські острови	6	2792,99	Сент-Вінсент і Гренадини	5	3243,38
Аргентина	6	2710,84	Ямайка	5	3094,02
Туреччина	6	2625,8	Російська Федерація	5	2966,81
Бразилія	6	2570,98	Фіджі	6	2823,83
Домініканська Республіка	6	2393,48	Бразилія	6	2782
Російська Федерація	6	2363,78	Карибські острови	6	2752,04
Мальдіви	6	2273,54	Румунія	6	2726,45
Фіджі	6	2268,12	Болгарія	6	2541,82
Сальвадор	6	2238,9	Туніс	6	2527,64
Перу	6	2167,81	Суринам	6	2449,42
Туніс	6	2152,04	Мальдіви	6	2420,11
Суринам	6	2112,81	Сербія і Чорногорія	6	2406,31
Румунія	6	2089,76	Сальвадор	6	2320,34
Мікронезія	6	2072,84	Перу	6	2308,57
Таїланд	6	2057,2	Таїланд	6	2295,96
Іран (Ісламська Республіка)	6	2011,28	Югославія, колишня Республіка Македонія	6	2284,7
Еквадор	6	1972,88	Намібія	6	2272,47
Болгарія	6	1972,27	Еквадор	6	2242,26
Сербія і Чорногорія	6	1929,05	Алжир	6	2133,19
Йорданія	6	1895,65	Мікронезія	6	2121,14
Колумбія	6	1888,52	Казахстан	6	2054,51
Югославія, колишня Республіка Македонія	6	1875,43	Іран (Ісламська Республіка)	6	2009,48
Алжир	6	1812,81	Боснія і Герцеговина	6	1990,74
Гватемала	6	1761,83	Йорданія	6	1958,22
Казахстан	6	1649,76	Албанія	6	1881,05
Намібія	6	1607,41	Колумбія	6	1818,24
Боснія і Герцеговина	6	1590,76	Тувалу	6	1814,73
Білорусь	6	1466,75	Гватемала	6	1812,81
Самоа	6	1455,33	Білорусь	6	1800,65

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Албанія	6	1454,2	Домініканська Республіка	6	1778,33
Тонга	6	1443,81	Самоа	6	1758,81
Тувалу	6	1421,42	Свазіленд	6	1726,81
Марокко	6	1372,21	Кабо-Верде	6	1682,87
Кабо-Верде	6	1314,59	Марокко	6	1670,62
Єгипет	6	1305,2	Тонга	6	1648,03
Сирія	6	1243,95	Вануату	6	1351,2
Вануату	6	1180,53	Китай	6	1293,22
Китай	6	1148,59	Сирія	6	1158,18
Свазіленд	6	1093,88	Єгипет	6	1097,36
Гондурас	6	1020,72	Індонезія	6	1065,43
Гайана	6	986,36	Гондурас	6	1056,6
Туркменистан	6	978,62	Україна	6	1052,13
Філіппіни	6	966,34	Бутан	6	1034,31
Болівія	6	914,92	Конго	6	1033,5
Бутан	6	914,04	Туркменистан	6	1017,24
Парагвай	6	913,97	Гайана	6	1007,22
Індонезія	6	899,73	Філіппіни	6	981,04
Конго	6	896,39	Шрі-Ланка	6	980,81
Шрі-Ланка	6	892,74	Парагвай	6	977,11
Україна	6	882,68	Вірменія	6	924,11
Вірменія	6	779,08	Ангола	6	919,38
Ангола	6	775,71	Болівія	6	915,59
Джібуті	6	774,96	Азербайджан	6	880,27
Нікарагуа	6	765,98	Грузія	6	874,56
Азербайджан	6	757,82	Камерун	6	806,31
Грузія	6	736,03	Джібуті	6	800,79
Ірак	6	662,96	Кот-д'Івуар	6	792,73
Кот-д'Івуар	6	660,89	Нікарагуа	6	770,28

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Камерун	6	654,33	Папуа-Нова Гвінея	6	719,13
Соломонові острови	6	625,26	Кірібаті	6	703,72
Папуа-Нова Гвінея	6	606,73	Соломонові острови	6	642,1
Кірібаті	6	571,5	Пакистан	6	639,7
Ємен	6	554,21	Сенегал	6	609,62
Пакистан	6	544,11	Ємен	6	592,52
Нігерія	6	504,18	Нігерія	6	582,52
Сенегал	6	489,75	Індія	6	538,92
Корейська Народна Демократична Республіка	6	468,81	Лесото	6	533,02
Індія	6	465,8	Монголія	6	507,5
Монголія	6	446,8	Молдова	6	497,93
В'єтнам	6	430,55	В'єтнам	6	478,61
			Корейська Народна Демократична Республіка		
Судан	6	423,52	Республіка	6	472,25
Зімбабве	6	422,04	Мавританія	6	457,14
Мавританія	6	420,74	Судан	6	454,55
Молдова	6	412,15	Бенін	6	446,8
Кенія	6	399,57	Кенія	6	443,64
Узбекистан	6	388,07	Коморські острови	6	419,22
Бенін	6	364,36	Гвінея	6	397,44
Бангладеш	6	358,24	Ірак	6	394,96
Гвінея	6	357,59	Узбекистан	6	393,17
Лесото	6	355,7	Замбія	6	388,94
Гаїті	6	347,95	Лаос	6	388,16
Замбія	6	340,1	Бангладеш	6	387,58
Лаос	6	338,7	Зімбабве	6	386,69
Коморські острови	6	334,4	Малі	6	386,25
Киргизстан	6	317,5	Киргизстан	6	376,41
Камбоджа	6	308,36	Гана	6	353,38

Продовження дод. Т

2002			2003		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол США
Малі	6	300,66	Камбоджа	6	322,97
Гана	6	292,01	Мадагаскар	6	310,4
Танзанія	6	281,81	Буркіна-Фасо	6	307,92
Сомалі	6	274,35	Гаїті	6	301,09
Сьєрра-Леоне	6	265,42	Того	6	292,49
Мадагаскар	6	256,48	Танзанія	6	289,26
Того	6	256,38	Чад	6	287,65
Гамбія	6	250,27	Центрально-Африканська Республіка	6	277,48
Центрально-Африканська Республіка	6	246,06	Сьєрра-Леоне	6	275,17
Буркіна-Фасо	6	237,39	Сомалі	6	271,98
Уганда	6	229,46	Мозамбік	6	244,23
М'янма	6	221,71	Таджикистан	6	243,37
Чад	6	217,94	Гамбія	6	240,92
Мозамбік	6	213,84	Уганда	6	239,43
Афганістан	6	213,44	Непал	6	230,49
Непал	6	212,98	М'янма	6	212
Таджикистан	6	193,28	Афганістан	6	207,04
Нігер	6	172,97	Нігер	6	203,99
Ліберія	6	172,25	Еритрея	6	180,63
Еритрея	6	158,73	Гвінея-Бісау	6	159,14
Малаві	6	157,8	Малаві	6	140,33
Гвінея-Бісау	6	139,94	Ліберія	6	132,25
Демократична Республіка Конго	6	103,63	Ефіопія	6	106,76
Ефіопія	6	101,28	Демократична Республіка Конго	6	102,14
Бурунді	6	89,1	Бурунді	6	81,64

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Бермудські острови	0	69592,14	Бермудські острови	0	75684,86
Норвегія	0	55268,12	Норвегія	0	63704,04
Швейцарія	0	48901,68	Ісландія	0	54344,28
Данія	0	45330,53	Катар	0	53332,56
Ірландія	0	45045,31	Швейцарія	1	49522,44
Ісландія	0	44518,91	Ірландія	1	48372,52
Катар	1	41521,36	Данія	1	47838,8
Сполучені Штати Америки	1	39033,13	Андорра	1	41503,4
Швеція	1	38792,26	Сполучені Штати Америки	1	41094,94
Андорра	1	38534,87	Швеція	1	39539,02
Нідерланди	1	37398,92	Нідерланди	1	38512,43
Фінляндія	1	36063,39	Фінляндія	1	37307,12
Японія	1	35876,04	Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	36815,46
Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	35787,6	Австрія	1	36759,5
Австрія	1	35477,6	Австралія	1	36320,53
Бельгія	1	34529,29	Бельгія	1	35662,01
Німеччина	1	33168,35	Японія	1	35646,1
Франція	1	33005,02	Канада	1	35071,15
Австралія	1	32835,26	Франція	1	33861,5
Канада	2	31047,92	Німеччина	1	33718,3
Італія	2	29491,74	ОАЕ	1	32547,18
Гренландія	2	28767,46	Італія	2	30052,56
ОАЕ	2	26399,91	Кувейт	2	29918,82
Сінгапур	2	25129,26	Гренландія	2	29622,33
Іспанія	2	24374,95	Сінгапур	2	26968,17
Нова Зеландія	2	24299,51	Нова Зеландія	2	26788,88
Греція	2	23841,55	Іспанія	2	25946,66

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
ОАР Гонконг	2	23739,77	Греція	2	25562,21
Кувейт	3	22646,92	Бруней	2	25496,59
ОАР Макао	3	22152,44	ОАР Гонконг	2	25190,89
Бруней	3	21526,57	ОАР Макао	2	24525,6
Аруба	3	21103,27	Аруба	3	21939,82
Французька Полінезія	3	20422,85	Французька Полінезія	3	21077,39
Нова Каледонія	3	19939,7	Кіпр	3	20256,01
Кіпр	3	19073,18	Нова Каледонія	3	19882,76
Ізраїль	3	18630,44	Ізраїль	3	19389,12
Багами	3	17727,67	Бахрейн	3	18461,71
Португалія	3	17012,97	Багами	3	18155,23
Антильські острови	3	16909,12	Португалія	3	17456,62
Словенія	3	16323,22	Антильські острови	3	17188,2
Бахрейн	3	15507,43	Словенія	3	17181,8
Республіка Корея	4	14270,88	Республіка Корея	3	16453,51
Тайвань	4	14227,95	Тайвань	3	15239,98
Мальта	4	13494,44	Екваторіальна Гвінея	3	15069,34
Ангілья	4	12360,42	Мальта	4	13942,38
Острови Кука	4	11940,19	Ангілья	4	13702,74
Саудівська Аравія	4	10862,12	Саудівська Аравія	4	13119,07
Чехія	4	10614,88	Острова Кука	4	13097,51
Угорщина	4	10101,47	Оман	4	12298,89
Антигуа і Барбуда	4	9988,21	Чехія	4	12164,81
Оман	4	9984,94	Тринідаді Тобаго	4	11399,27
Екваторіальна Гвінея	4	9765,44	Угорщина	4	10941,91
Барбадос	4	9680,96	Барбадос	4	10488,41
Тринідад і Тобаго	4	9606,89	Антигуа і Барбуда	4	10480,97

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Естонія	4	8637,61	Естонія	4	10230,36
Сейшельські острови	4	8249,46	Словаччина	4	8804,15
Сент-Кітс і Невіс	4	8153,43	Сент-Кітс і Невіс	4	8723,58
Словаччина	5	7799,68	Хорватія	4	8458,23
Хорватія	5	7768,74	Сейшельські острови	4	8448,51
Монтсеррат	5	7655,89	Польща	4	7923,47
Мексика	5	6610,06	Монтсеррат	4	7812,79
Польща	5	6591,88	Литва	4	7493,76
Литва	5	6542,84	Мексика	5	7365,46
Чилі	5	5944,28	Чилі	5	7297,14
Латвія	5	5943,79	Латвія	5	6969,27
Габон	5	5589,47	Габон	5	6749,12
Ліван	5	5413,52	Лівія	5	6545,59
Лівія	5	5200,83	Сент-Лусія	5	5472,59
Маврикія	5	5189,03	Ліван	5	5435,89
Науру	5	5022,69	Науру	5	5351,43
Сент-Лусія	5	5004,16	Російська Федерація	5	5309,94
Малайзія	5	4702,43	Малайзія	5	5097,66
Ботсвана	5	4681,94	Маврикія	5	5066,58
Панама	5	4465,42	Уругвай	5	4995,81
Коста-Рика	5	4371,65	Туреччина	5	4969,38
Домініка	5	4194,46	Ботсвана	5	4866,86
Туреччина	5	4192,99	Панама	5	4791,36
Російська Федерація	5	4089,04	Аргентина	5	4727,99
Аргентина	5	3990,7	Коста-Рика	5	4615,67
Уругвай	5	3976,07	Румунія	5	4557,41
Беліз	5	3916,72	Домініка	5	4426,79
Куба	5	3651,29	Бразилія	5	4260,14

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Сент-Вінсент і Гренадини	5	3500,72	Куба	5	4092,71
Румунія	5	3474,65	Беліз	5	4031,63
Ямайка	6	3315,63	Гренада	5	3834,68
Фіджі	6	3315,12	Казахстан	5	3755,52
Гренада	6	3300,82	Сент-Вінсент і Гренадини	5	3624,83
Бразилія	6	3276,67	Ямайка	5	3621,5
Болгарія	6	3117,46	Фіджі	5	3620,33
Карибські острови	6	2963,14	Карибські острови	5	3518,02
Намібія	6	2865,09	Болгарія	5	3440,9
Казахстан	6	2856,43	Суринам	5	3410,48
Суринам	6	2852,73	Алжир	6	3114,78
Туніс	6	2823,29	Білорусь	6	3084,15
Сербія і Чорногорія	6	2800,3	Домініканська Республіка	6	3073,08
Мальдіви	6	2672,13	Намібія	6	3035,36
Югославія, колишня Республіка Македонія	6	2644,18	Перу	6	2910,53
Алжир	6	2627,22	Югославія, колишня Республіка Македонія	6	2859,73
Перу	6	2584,05	Туніс	6	2845,96
Таїланд	6	2578,9	Сербія і Чорногорія	6	2817,67
Еквадор	6	2526,5	Таїланд	6	2797,04
Албанія	6	2408,36	Еквадор	6	2793,73
Сальвадор	6	2405,95	Іран (Ісламська Республіка)	6	2766,04
Боснія і Герцеговина	6	2386,1	Колумбія	6	2739,31
Іран (Ісламська Республіка)	6	2370,01	Албанія	6	2691,44
Білорусь	6	2349,92	Боснія і Герцеговина	6	2564,43
Свазіленд	6	2259,61	Сальвадор	6	2545,46
Колумбія	6	2212,55	Мальдіви	6	2541,67
Тувалу	6	2190,89	Свазіленд	6	2428
Йорданія	6	2122,28	Тувалу	6	2385,25

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Самоа	6	2064,05	Йорданія	6	2292,74
Мікронезія	6	2051,08	Самоа	6	2266,83
Домініканська Республіка	6	1978,83	Тонга	6	2159,05
Гватемала	6	1933,22	Мікронезія	6	2153,75
Тонга	6	1906,06	Гватемала	6	2146,83
Марокко	6	1870,25	Ангола	6	2038,53
Кабо-Верде	6	1867,33	Кабо-Верде	6	1939,78
Вануату	6	1525,9	Марокко	6	1933,31
Китай	6	1510,14	Україна	6	1836,02
Україна	6	1372,22	Китай	6	1765,88
Сирія	6	1321,15	Вірменія	6	1624,71
Ангола	6	1264,76	Вануату	6	1609,92
Конго	6	1242,03	Конго	6	1604,97
Парагвай	6	1199,67	Азербайджан	6	1585,89
Вірменія	6	1181,62	Сирія	6	1476,26
Єгипет	6	1152,05	Грузія	6	1433,12
Бутан	6	1139,62	Єгипет	6	1391,66
Індонезія	6	1139,21	Бутан	6	1314,06
Грузія	6	1134,78	Парагвай	6	1265,72
Гондурас	6	1124,72	Шрі-Ланка	6	1253,01
Туркменистан	6	1082,67	Індонезія	6	1244,24
Шрі-Ланка	6	1069,07	Гондурас	6	1225,06
Гайана	6	1066,94	Ірак	6	1213,07
Філіппіни	6	1046,28	Туркменистан	6	1198,89
Азербайджан	6	1045,08	Філіппіни	6	1163,25
Болівія	6	973,81	Гайана	6	1116,55
Ірак	6	928,44	Болівія	6	1028,23
Камерун	6	906,14	Камерун	6	954,5

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Кот-д'Івуар	6	879,01	Папуа-Нова Гвінея	6	928,38
Джібуті	6	835,68	Кот-д'Івуар	6	912,59
Нікарагуа	6	833,66	Нікарагуа	6	898,86
Папуа-Нова Гвінея	6	831,57	Джібуті	6	877,22
Кірібаті	6	775,63	Пакистан	6	819,83
Пакистан	6	727,25	Кірібаті	6	810,98
Соломонові острови	6	725,19	Нігерія	6	802,66
Сенегал	6	692,74	Монголія	6	800,31
Ємен	6	677,49	Соломонові острови	6	792,19
Лесото	6	670,77	Молдова	6	770,85
Молдова	6	661,87	Ємен	6	753,25
Нігерія	6	636,56	Лесото	6	735,35
Монголія	6	635,67	Сенегал	6	730,12
Індія	6	616,66	Індія	6	713,05
В'єтнам	6	545,37	Судан	6	675,27
Мавританія	6	533,23	Замбія	6	637,25
Судан	6	526,76	Мавританія	6	631,68
Бенін	6	492,56	В'єтнам	6	621,34
Замбія	6	482,71	Чад	6	580,07
Корейська Народна Демократична Республіка	6	474,96	Кенія	6	526,15
Коморські острови	6	474,9	Корейська Народна Демократична Республіка	6	519,15
Кенія	6	467,16	Узбекистан	6	517,1
Узбекистан	6	458,48	Бенін	6	513,29
Лаос	6	450,69	Лаос	6	507,04
Чад	6	450,04	Коморські острови	6	478,59
Малі	6	442,29	Гана	6	474,62
Гвінея	6	434,66	Киргизстан	6	472,8
Киргизстан	6	429,35	Малі	6	472,53

Продовження дод. Т

2004			2005		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Бангладеш	6	411,32	Камбоджа	6	443,86
Гана	6	402,11	Гаїті	6	428,62
Гаїті	6	383,74	Бангладеш	6	422,06
Камбоджа	6	383,65	Буркіна-Фасо	6	387,37
Буркіна-Фасо	6	366,09	Таджикистан	6	353,02
Того	6	330,99	Того	6	337,44
Таджикистан	6	321,02	Танзанія	6	336,21
Танзанія	6	311,07	Гвінея	6	325,17
Центрально-Африканська Республіка	6	300,42	Мозамбік	6	323,21
Мозамбік	6	294,47	Уганда	6	317,49
Сомалі	6	278,28	Центрально-Африканська Республіка	6	315,04
Уганда	6	278,05	Гамбія	6	285,23
Сьєрра-Леоне	6	262,72	Мадагаскар	6	283
Гамбія	6	255,19	Сомалі	6	282,51
Непал	6	253,92	Непал	6	275,93
Мадагаскар	6	240,64	Афганістан	6	272,86
Афганістан	6	236,74	Сьєрра-Леоне	6	272,63
Зімбабве	6	235,74	М'янма	6	248,08
Нігер	6	217,98	Нігер	6	244,62
Еритрея	6	216,81	Еритрея	6	214,15
М'янма	6	215,57	Гвінея-Бісау	6	188,52
Гвінея-Бісау	6	174,26	Зімбабве	6	169,77
Ліберія	6	148,37	Ліберія	6	159,34
Малаві	6	147,57	Малаві	6	157,07
Ефіопія	6	122,96	Ефіопія	6	143,75
Демократична республіка Конго	6	115,8	Демократична Республіка Конго	6	120,9
Бурунді	6	89,86	Бурунді	6	101,42

Продовження дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Бермудські острови	0	80676,02	Люксембург	0	102145,29
Норвегія	0	71524,69	Бермудські острови	0	86027,13
Катар	0	64192,64	Норвегія	0	82356,85
Ісландія	0	52412,85	Катар	0	79386,89
Ірландія	0	51665,29	Ісландія	1	62513,68
Данія	0	51074,12	Ірландія	1	59751,91
Швейцарія	0	50491,39	Данія	1	57790,7
Андорра	1	44961,98	Швейцарія	1	54936,13
Сполучені Штати Америки	1	43293,99	Швеція	1	49065,56
ОАЕ	1	42890,3	ОАЕ	1	48160,53
Швеція	1	42169,83	Фінляндія	1	46334,64
Нідерланди	1	40535,39	Нідерланди	1	46325,18
Фінляндія	1	39853,39	Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	44892,23
Королівство Великобританії й Північної Ірландії	1	39060,34	Сполучені Штати Америки	1	44594,26
Канада	1	39003,92	Австралія	1	44435,08
Австрія	1	38634,89	Австрія	1	44386,59
Австралія	1	37924,24	Канада	1	43191,09
Бельгія	1	37650,56	Бельгія	2	42774,41
Кувейт	1	36395,58	Франція	2	40407,87
Франція	1	35375,33	Німеччина	2	39979,1
Німеччина	2	34954,86	Кувейт	2	39953,25
Японія	2	34661,08	Італія	2	35545,07
Італія	2	31439,95	Сінгапур	2	35196,17
Сінгапур	2	30159,18	Японія	2	34347,98
Бруней	2	30058,24	Греція	2	32457,39
ОАР Макао	2	29930,85	Іспанія	2	32304,91

Продовження дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Гренландія	2	28670,46	Бруней	2	31534,44
Іспанія	2	27912,87	Нова Зеландія	2	30884,39
Греція	2	27678,64	ОАР Гонконг	3	28477,74
ОАР Гонконг	2	26574,59	Бахрейн	3	26140,32
Нова Зеландія	2	25603,05	Аруба	3	24775,03
Аруба	3	22933,82	Кіпр	3	24716,69
Французька Полінезія	3	21766,1	Французька Полінезія	3	24623,65
Бахрейн	3	21746,55	Ізраїль	3	23050,64
Кіпр	3	21547,35	Екваторіальна Гвінея	3	22602,13
Ізраїль	3	20601,14	Словенія	3	22378,59
Нова Каледонія	3	19934,75	Нова Каледонія	3	21809,8
Екваторіальна Гвінея	3	19165,81	Португалія	3	20662,6
Багами	3	18965,47	Багами	3	19719,89
Словенія	3	18442,77	Республіка Корея	3	19486,56
Республіка Корея	3	18164,01	Антильські острови	3	18176,93
Португалія	3	18128,64	Мальта	4	17193,08
Антильські острови	3	17750,43	Чехія	4	17004,25
Ангілья	4	16183,03	Ангілья	4	16417,85
Тайвань	4	15588,97	Тайвань	4	16410,24
Саудівська Аравія	4	15044,8	Оман	4	15614,33
Мальта	4	14612,34	Саудівська Аравія	4	15541,94
Оман	4	14134,58	Тринідад і Тобаго	4	15473,24
Чехія	4	13862,97	Естонія	4	15471,23
Тринідад і Тобаго	4	13660,81	Словаччина	4	13957,55
Острови Кука	4	13004,51	Угорщина	4	13660,48
Естонія	4	12007,28	Барбадос	4	12767,89
Барбадос	4	11764,6	Антигуа і Барбуда	4	12753,39

Продовження дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Антигуа і Барбуда	4	11437,41	Латвія	4	12013,45
Угорщина	4	11133,93	Литва	4	11133,13
Словаччина	4	10221,06	Хорватія	4	11110,83
Сент-Кітс і Невіс	5	9775,89	Польща	4	10977,73
Хорватія	5	9271,18	Сент-Кітс і Невіс	4	10487,48
Чилі	5	8857,42	Чилі	5	9890,24
Польща	5	8801,09	Лівія	5	9082,54
Латвія	5	8781,14	Російська Федерація	5	9015,52
Литва	5	8592,11	Габон	5	8356,45
Лівія	5	8348,48	Мексика	5	8346,37
Сейшельські острови	5	8209,17	Румунія	5	7725,56
Монтсеррат	5	7967,15	Сейшельські острови	5	7487,02
Мексика	5	7875,46	Бразилія	5	7022,89
Габон	5	7245,44	Уругвай	5	6878,99
Російська Федерація	5	6876,96	Аргентина	5	6729,92
Уругвай	5	5796,04	Малайзія	5	6694,69
Сент-Лусія	5	5722,63	Туреччина	5	6477
Малайзія	5	5703,56	Казахстан	5	6069,05
Румунія	5	5646,61	Панама	5	5944,48
Бразилія	5	5640,11	Сент-Лусія	5	5905,19
Аргентина	5	5527,73	Коста-Рика	5	5822,76
Науру	5	5474,43	Маврикія	5	5818,54
Ліван	5	5440,68	Ліван	5	5715,28
Туреччина	5	5307,45	Болгарія	5	5259,22
Панама	5	5205,34	Ботсвана	5	5258,78
Маврикія	5	5123,97	Куба	5	4907,12
Казахстан	5	5043,46	Домініка	5	4829,46

Продовження дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Коста-Рика	5	5034,38	Сербія і Чорногорія	5	4809,98
Ботсвана	5	4755,37	Білорусь	5	4619,05
Домініка	5	4666,72	Беліз	6	4462,24
Куба	5	4650,27	Сент-Вінсент і Гренадини	6	4447,4
Беліз	6	4320,35	Іран (Ісламська Республіка)	6	4414,29
Гренада	6	4166,8	Суринам	6	4361,26
Суринам	6	3997,82	Гренада	6	4124,16
Сербія і Чорногорія	6	3972,68	Карибські острови	6	4106,04
Болгарія	6	3956,25	Ямайка	6	4089,41
Карибські острови	6	3891,76	Фіджі	6	4006,3
Ямайка	6	3822,86	Алжир	6	3894,69
Білорусь	6	3792,32	Ангола	6	3846,46
Сент-Вісент і Гренадини	6	3748,83	Перу	6	3841,64
Фіджі	6	3724,15	Таїланд	6	3841,11
Алжир	6	3476,5	Домініканська Республіка	6	3726,29
Іран (Ісламська Республіка)	6	3445,92	Югославія, колишня Республіка Македонія	6	3667,77
Домініканська Республіка	6	3285,88	Колумбія	6	3592,33
Перу	6	3263,95	Азербайджан	6	3546,52
Таїланд	6	3250,86	Боснія і Герцеговина	6	3464,06
Еквадор	6	3097,42	Мальдіви	6	3432,78
Югославія, колишня Республіка Македонія	6	3095,73	Туніс	6	3357,97
Намібія	6	3084,37	Еквадор	6	3323,5
Мальдіви	6	3019,98	Намібія	6	3291,08
Туніс	6	3002,7	Албанія	6	3263,48
Албанія	6	2928,59	Україна	6	3048,82
Боснія і Герцеговина	6	2884,68	Сальвадор	6	2938,48
Колумбія	6	2873,85	Йорданія	6	2747,76

Продовження дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Ангола	6	2854,86	Самоа	6	2563,76
Сальвадор	6	2714,03	Кабо-Верде	6	2550,79
Йорданія	6	2502,39	Вірменія	6	2543,37
Тувалу	6	2441,04	Гватемала	6	2539,24
Свазіленд	6	2398,73	Свазіленд	6	2536,09
Азербайджан	6	2361,52	Китай	6	2517,28
Самоа	6	2348,47	Тонга	6	2431,93
Гватемала	6	2335,3	Марокко	6	2361,75
Тонга	6	2328,03	Грузія	6	2345,03
Україна	6	2286,83	Вануату	6	1908,43
Мікронезія	6	2211,76	Бутан	6	1904,46
Кабо-Верде	6	2153,03	Конго	6	1894,98
Вірменія	6	2128,46	Парагвай	6	1886,85
Марокко	6	2118,6	Індонезія	6	1867,69
Китай	6	2054,45	Сирія	6	1814,9
Конго	6	1945,58	Єгипет	6	1755,1
Грузія	6	1746,43	Філіппіни	6	1629,79
Ірак	6	1647,12	Туркменістан	6	1594,29
Вануату	6	1634,88	Шрі-Ланка	6	1577,34
Сирія	6	1614,1	Гондурас	6	1488,75
Індонезія	6	1592,47	Монголія	6	1412,35
Парагвай	6	1514,41	Гайана	6	1397,14
Єгипет	6	1484,17	Болівія	6	1267,76
Шрі-Ланка	6	1425,11	Судан	6	1174,06
Бутан	6	1421,88	Камерун	6	1148,08
Філіппіни	6	1355,51	Молдова	6	1096,29
Гондурас	6	1334,65	Папуа-Нова Гвінея	6	1074,92
Туркменістан	6	1326,74	Кот-д'Івуар	6	1059,17

Продовження дод. Т

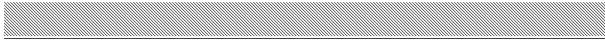


2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Гайана	6	1218,51	Нікарагуа	6	1033,94
Болівія	6	1101,28	Нігерія	6	1021,74
Монголія	6	1075,93	Пакистан	6	1020,79
Камерун	6	1019,32	Джібуті	6	992,51
Папуа-Нова Гвінея	6	989,36	Індія	6	972,55
Нікарагуа	6	970,76	Ємен	6	950,2
Кот-д'Івуар	6	952,38	Замбія	6	945,42
Замбія	6	938,24	Кірибаті	6	927,82
Судан	6	934	Соломонові острови	6	922,18
Джібуті	6	925,03	Сенегал	6	910,19
Нігерія	6	917,2	Мавританія	6	906,67
Пакистан	6	912,67	Кенія	6	812,84
Мавританія	6	899,21	Лесото	6	770,99
Молдова	6	875,64	В'єтнам	6	770,79
Соломонові острови	6	859,6	Лаос	6	715,1
Ємен	6	853,26	Киргизстан	6	700,54
Кірибаті	6	800,65	Узбекистан	6	688,4
Індія	6	784,22	Чад	6	676,48
Сенегал	6	768,18	Гана	6	611,6
Лесото	6	725,09	Бенін	6	609,47
В'єтнам	6	672,61	Гаїті	6	592,68
Кенія	6	649,82	Малі	6	555,86
Чад	6	634,01	Камбоджа	6	543
Лаос	6	599,27	Коморські острови	6	527,35
Узбекистан	6	598,1	Бангладеш	6	490,11
Киргизстан	6	536	Таджикистан	6	474,27
Бенін	6	535,81	Буркіна-Фасо	6	460,33
Гана	6	532,19	Гвінея	6	458,06

Продовження дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Корейська Народна Демократична Республіка	6	511,53	Уганда	6	400,83
Малі	6	498,42	Мозамбiк	6	393,82
Гаїті	6	488,98	Того	6	391,4
Коморські острови	6	486,03	М'янма	6	387,59
Камбоджа	6	453,03	Центрально-Африканська Республіка	6	381,92
Бангладеш	6	437,34	Гамбія	6	378,71
Таджикистан	6	423,69	Мадагаскар	6	374,95
Буркіна-Фасо	6	416,22	Танзанія	6	374,45
Того	6	356,34	Сьєрра-Леоне	6	364,33
Мозамбiк	6	348,6	Афганістан	6	360,46
Уганда	6	345,82	Східний Тiмор	6	359,73
Танзанія	6	335,24	Непал	6	349,6
Центрально-Африканська Республіка	6	332,58	Нiгер	6	279,57
Афганістан	6	318,51	Еритрея	6	243,83
Сьєрра-Леоне	6	318,39	Гвінея-Бісау	6	225,07
Гвінея	6	311,16	Лiберія	6	218,44
Гамбія	6	307,08	Ефіопія	6	199,96
Непал	6	289,87	Малаві	6	178,08
Мадагаскар	6	287,39	Бурунді	6	118,82
Сомалі	6	283	Зiмбабве	6	0,31
М'янма	6	281,35			
Еритрея	6	249,24			
Нiгер	6	246,65			
Гвінея-Бісау	6	195,51			
Лiберія	6	191,89			
Малаві	6	164,07			
Ефіопія	6	164,01			

Закінчення дод. Т

2006			2007		
Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США	Країна	Номер кластера	ВВП на душу населення, дол. США
Демократична Республіка Конго	6	136,22			
Зімбабве	6	133,43			
Бурунді	6	113,98			

	Рейтинг піднявся
	Рейтинг впав
	Рейтинг впав на 2 пункти

Характеристика кластерів країн світу за основними показниками

	Характеристики кластера	ВВП, млн. дол. США	ВВП на душу населення, розраховане нами, дол. США	Експорт, млн дол. США	Імпорт, млн дол. США	Сальдо	Експорт на душу населення, дол. США	Імпорт на душу населення, дол. США	Чисельність населення, тис. осіб.	Кількість країн
Кластер 0	Сума	506 866,20	83 505,56	198 143,12	129 028,81	69 114,31	32 643,82	21 257,33	6 069,85	4
	Максимум	386920,45	102144,6331	137917	79768,9		47766,88957	58417,417	4698,1	
	Мінімум	5553,83	79387,26907	22286,12	22004,68		0	0	64,56	
	% від світового	0,93%		1,43%	0,92%				0,09%	
Кластер 1	Сума	21 933 991,43	45 173,33	3 686 989,46	4 541 106,59	-854 117,13	7 593,40	9 352,47	485 551,79	13
	Максимум	13816048,77	62512,64078	1162980	2017330		38145,25481	29748,129	309816,75	
	Мінімум	18816,93	43191,07861	4281,91	6006,65		3753,767348	6511,3652	301,01	
	% від світового	40,41%		26,65%	32,31%				7,28%	
Кластер 2	Сума	15 008 587,68	36 542,59	4 144 421,80	3 952 432,98	191 988,82	10 090,75	9 623,30	410 714,90	11
	Максимум	4395397,91	42774,42925	1317603,76	1051545,36		67459,89883	59317,717	127966,71	
	Мінімум	12300,26	30884,41601	23443,31	19386,73		0	0	390,06	
	% від світового	27,65%		29,96%	28,12%				6,16%	
Кластер 3	Сума	1 645 508,50	21 034,73	881 824,73	923 462,72	-41 637,99	11 272,47	11 804,73	78 228,19	13
	Максимум	939717,24	28477,72925	371554	367864		47824,68717	51049,043	48223,85	
	Мінімум	2573,85	18177,11541	180,31	1709,49		0	0	103,89	
	% від світового	3,03%		6,37%	6,57%				1,17%	
Кластер 4	Сума	1 773 840,61	13 895,12	974 485,42	849 829,65	124 655,77	7 633,49	6 657,01	127 659,27	17
	Максимум	418053,53	17193,19691	246722,7	219346,7		11938,92796	19794,141	38081,97	
	Мінімум	207,28	10486,90996	9,92	235		0	0	12,63	
	% від світового	3,27%		7,04%	6,05%				1,91%	
Кластер 5	Сума	5 242 509,55	7 483,38	1 413 709,25	1 328 819,36	84 889,89	2 017,99	1 896,81	700 553,40	24
	Максимум	1346926,86	9890,234064	355464	296578		7149,929876	8844,2443	191790,93	
	Мінімум	325,46	4619,046734	38,77	197		327,4795259	659,99471	67,39	
	% від світового	9,66%		10,22%	9,45%				10,50%	
Кластер 6	Сума	7 797 916,37	1 665,29	2 370 664,14	2 201 298,23	169 365,91	506,27	470,10	4 682 610,91	101
	Максимум	3286880,53	4462,217588	1218000	955800		2414,754621	3587,806	1305727,91	
	Мінімум	4,08	0,305630798	7,14	133		0	0	95,07	
	% від світового	14,37%		17,14%	15,66%				70,19%	
	Разом*	53909220,34	8304,728937	13670237,92	13925978,34		2105,903586	2145,3005	6491388,31	183
	Разом по статистиці	54273887,21	8135,518635	13833040,51	14056583,79		2073,537839	2107,0464	6671226,464	196
	Відхилення	99,33%		98,82%	99,07%				97,30%	

Відносні компаративні переваги у кластерах країн та в Україні

Код товарної групи	Кластери країн							Україна
	0	1	2	3	4	5	6	
01	1,365574	0,563826	-1,20223	-1,63335	-0,9395	-0,0702	0,375301	-1,79958
02	0,907612	0,287802	-0,75117	-2,88896	-1,15658	0,185246	0,062097	-1,42214
03	1,039247	-0,31264	-1,50166	-0,92056	-0,46962	0,517206	0,567627	-3,97473
04	0,746547	0,383008	-0,3423	-1,30797	-0,65017	-0,05511	-0,66137	1,658733
05	-0,52809	0,273214	-0,70319	-1,12519	-0,34327	0,861305	1,095389	0,193618
06	-0,82551	-1,31178	-0,96756	1,153265	-1,94755	-0,4101	0,56828	-4,12354
07	-2,52313	-0,3446	-0,41745	0,265514	-1,29785	-0,35888	0,704852	1,349448
08	-3,62014	-0,35332	-0,27798	-0,49214	-1,89525	0,147636	0,506767	-0,40989
09	-1,18765	-1,09157	-0,85774	-2,29198	-1,90084	1,116963	0,912544	-3,28496
10	-0,61402	2,124878	-1,36667	-5,23851	-1,01781	0,341447	-0,27424	3,285231
11	-1,27201	0,97559	0,046933	-1,46122	-0,26011	0,078935	0,060627	0,313458
12	-0,74062	1,698461	-1,74076	-0,8966	-0,1895	0,762763	-1,48193	1,380594
13	-0,12621	0,008486	-0,1683	-0,10904	-1,04448	-0,67704	1,062186	-4,30631
14	-2,55742	-0,86589	-1,40337	-3,6345	0,025944	0,420229	0,28465	1,621545
15	-0,5417	-0,0468	-0,24493	-2,79906	-1,17083	0,984635	-0,20005	1,785934
16	0,204403	-0,69183	-0,82051	-0,57047	-0,81636	1,099227	3,378822	-1,45237
17	-0,66069	0,040564	-0,38749	-0,79799	-0,48696	0,846814	-0,45973	1,488702
18	-0,24769	-0,28398	-0,19673	-1,99098	-1,14277	0,098205	0,308583	0,313456
19	-0,2844	0,158479	0,320518	0,049689	-1,24125	0,75388	0,34372	0,58713
20	-0,87431	-0,32952	-0,22919	-0,44108	-0,68569	0,88324	1,92519	-0,19835
21	0,243993	0,426435	-0,04454	-0,24218	-1,20347	0,332798	0,033926	-1,75382
22	-0,84235	0,17209	0,027572	-1,19757	-0,54809	0,428028	0,28271	0,949636
23	-0,49282	0,587165	-0,93493	-1,61474	-1,13947	0,737683	-0,5352	0,249485
24	0,207392	0,311944	-0,70036	-0,10855	-1,98742	0,215241	-0,12615	-0,94435
25	-0,40991	-0,00379	-0,40403	-0,52097	-0,49451	-0,11862	0,024862	0,621136
26	-1,44453	0,143933	-3,2333	-3,95427	-3,80962	1,312186	-1,33391	0,686812
27	1,409507	-0,47915	-1,54136	-1,43903	1,793797	0,942036	-0,16353	-1,44511
28	-0,89783	0,164981	-0,22539	-0,39629	-0,18662	-0,14976	-0,16256	1,814795
29	0,28461	0,120122	0,026618	0,388532	0,496746	-0,72845	-0,65529	0,353784
30	0,457773	0,26869	0,001987	0,517648	-1,27953	-1,55643	-0,4625	-2,54636
31	-2,45489	0,386337	-0,30462	1,290539	0,413175	1,749545	-0,80614	1,733731
32	0,169088	0,461242	0,505895	-0,12289	-1,10194	1,99597	-0,49123	-0,15167
33	0,032212	0,607782	0,088169	-0,78591	-1,44925	-0,73511	0,09825	-1,88914
34	-0,42107	0,383362	0,443559	-0,27857	-0,39278	2,272441	-0,4042	-0,86617
35	0,540322	0,366626	-0,08908	-0,86301	-1,66245	-0,79718	-0,36369	-0,08697
36	-0,64377	0,313784	-0,38001	-0,83855	-0,53624	-0,7508	1,36265	-0,47996
37	-1,48258	0,460831	0,630399	-1,48285	-1,69224	1,399399	-0,80535	-3,19943
38	-0,12587	0,678259	0,272475	-0,32761	-1,42164	-1,00379	-0,80562	-0,87593
39	-0,54807	0,337045	0,322577	0,860009	-0,32878	-1,14646	-0,54568	-1,09916
40	-1,49673	-0,04713	0,16558	0,731897	-0,47961	-0,21848	0,459983	-0,65432
41	-0,18903	1,097922	0,12014	0,373556	-1,21589	0,993817	-0,76893	1,370723
42	-0,9286	-0,7058	-0,61823	-1,28533	-1,00772	-0,22722	2,919388	-0,41394
43	1,248911	0,397043	-0,15131	-2,21174	0,121425	1,090664	1,058702	0,181837
44	-0,96784	0,03835	-0,91114	-1,28842	-0,08581	1,215811	0,154067	1,011619
45	-0,74871	-1,03025	-0,28854	-2,06737	-2,58156	0,287531	0,185392	-3,56813
46	-2,13801	-1,95344	-2,18265	-2,01199	-2,25924	-0,8681	4,07407	-3,19637
47	-0,14178	0,989579	-1,1993	-2,96774	-0,4433	0,836281	-1,97706	-2,85473

Закінчення дод. Ф

Код товарної групи	Кластери країн							
	0	1	2	3	4	5	6	Україна
48	-0,54366	0,225549	0,134539	0,407084	-0,61629	-0,881	-0,08044	-0,51585
49	-1,05151	0,314321	0,640716	-0,38105	-0,39372	-0,72633	-0,01353	-0,01793
50	-0,95037	-0,46853	-0,17981	-0,1033	-2,21457	-0,57414	1,04686	-5,98344
51	-0,47075	0,121059	0,167932	-0,6995	-0,53159	-0,46682	-0,36911	-1,83819
52	-0,12989	1,141956	0,322685	-0,1491	-0,96861	-1,14236	0,185126	-2,77431
53	-1,04869	0,328534	0,057488	-0,46802	-0,45734	-0,48155	-0,04352	-0,74747
54	-0,19223	0,207456	0,468929	1,687158	-0,92613	-1,02788	0,340236	-1,25712
55	-0,73336	0,401831	0,264886	0,621749	-1,28696	-1,26556	0,462585	-2,37777
56	-0,36418	0,308031	0,442633	1,15588	-0,54203	-0,96994	0,059767	-1,00389
57	-0,2646	-0,57679	-0,98046	-0,50157	-0,62564	-0,16004	2,494073	-0,41366
58	0,138513	0,349403	0,293187	1,516268	-1,42448	-0,91098	0,817557	-3,87328
59	-0,06312	0,433621	0,424609	1,52638	-1,14321	-1,53605	-0,14248	-0,57192
60	-0,3293	0,629646	0,790469	2,641749	-1,27616	-0,93344	0,215704	-2,13357
61	-1,01711	-1,45825	-0,7743	-0,14497	-0,72245	0,794896	3,377708	-0,19071
62	-0,82617	-1,40075	-0,6077	-0,8516	-0,62761	0,657906	3,121366	1,404213
63	-1,19606	-1,16261	-0,90182	0,584483	-0,40352	0,410868	2,994563	-0,18581
64	-1,30829	-1,63123	-0,20818	-0,47087	-0,62626	-0,10261	2,557073	-0,55224
65	-2,06416	-1,131	-0,4749	1,019975	-1,30171	-0,85116	2,932119	-0,73804
66	-1,01269	-1,54409	-1,43546	-2,53512	-0,64208	-1,41994	3,045484	-0,48704
67	-2,26871	-2,07177	-1,36649	-0,11685	-1,89852	-1,03923	2,243007	-2,39696
68	-0,88381	-0,2686	0,511449	-0,2176	-0,54459	-0,01446	1,029148	-0,68375
69	-1,72447	-0,77771	0,817661	-1,4038	-0,75521	-0,55117	1,278388	-0,95698
70	-0,4454	0,160863	0,226231	-0,62936	0,134184	-0,69632	0,32253	-1,02854
71	-0,45146	0,0803	-0,31908	0,572611	-0,50439	0,282273	-0,23341	-0,09981
72	-0,75642	0,029861	-0,00698	0,109539	-0,59295	0,05824	-0,2934	2,344302
73	-0,60602	-0,10473	0,534761	0,342623	-0,69923	-0,51043	0,415211	1,309135
74	-0,62967	-0,04577	-0,15795	-0,18795	-1,49035	1,087012	-0,51128	0,339141
75	-0,23366	0,547429	-1,24346	-1,24559	-1,26205	2,194019	-0,98667	-2,48021
76	0,303998	0,23385	-0,32898	-0,38657	-0,66631	0,147079	0,018505	0,550543
78	-1,02393	0,037761	-0,58719	-0,90776	-1,42205	-0,37196	0,358831	0,35359
79	0,645459	-0,03739	-0,23867	1,07463	-1,44454	0,239954	-0,10399	-6,13046
80	-1,73928	-0,41449	-0,56498	-2,38277	-1,36547	-0,36556	0,629276	-4,33664
81	-0,33632	0,420731	-0,3643	-0,74596	-1,15892	-0,00624	0,864792	1,09157
82	-0,13149	-0,11296	0,38321	0,659199	-1,15791	-0,87366	0,512291	-0,95142
83	-0,5698	-0,21949	0,483337	0,372541	-0,55491	-1,12752	0,997038	-0,68646
84	-0,18473	0,088606	0,45256	-0,03458	-0,55096	-0,85821	0,111436	-0,7685
85	-0,39447	0,060352	0,173088	0,034263	-0,4585	-0,82144	-0,1517	-0,58058
86	-0,56735	0,626695	0,638273	0,648239	0,359365	-0,72964	1,130411	1,920503
87	-1,73989	-0,09362	0,682336	1,690232	-0,41816	-0,88957	-0,11855	-1,96136
88	-0,40585	1,120057	-0,22079	-1,27105	-1,04529	-0,10509	-1,89938	1,737547
89	-0,49392	0,617508	0,299916	2,827264	-0,86539	0,374073	0,352762	2,624273
90	0,307532	0,358125	0,229495	0,36954	-1,08219	-1,4619	-0,72857	-1,3361
91	1,534438	-0,79884	-0,62544	-1,71547	-2,543	-1,76581	0,279202	-3,22121
92	-1,44401	-0,5001	0,046354	0,217041	-0,05133	-1,20821	1,696624	-2,93426
93	-0,28496	0,697625	0,547176	-0,69502	-1,01756	0,062731	-0,02699	*
94	-0,60621	-0,75654	0,060532	0,106637	-0,01861	0,422907	2,248098	-0,08668
95	-1,28046	-0,97372	-0,43062	-0,57567	-0,40618	-1,67805	2,651102	-0,33655
96	-0,29827	-0,35783	0,291548	0,381464	-0,84122	-0,58671	1,023225	-3,00258
97	-0,17926	0,407979	-0,06249	0,51886	0,480734	-0,10045	2,054988	-1,41734
99	*	-0,16589	0,098575	-3,36966	-0,86962	-0,12179	-1,92504	0,342291

Примітка. Код товарної групи вказано за УКТ ЗЕД [26]

Структурні зміни експорту України до країн 4-го кластера

Товарна група	Назва товарної групи	До структурних змін			Структурна зміна		Після структурних змін	
		Компаративні переваги	Ранг за обсягами експорту	Експорт 2008 р., дол. США	Зміна рангу	Зміна	Ранг за обсягами експорту	Отриманий експорт
94	Меблі	-1,05	56	79 282 432	48	406%	8	1 438 357 796
95	Іграшки, ігри	-2,84	78	5 280 513	46	261%	32	206 817 936
2	М'ясо та харчові субпродукти	-2,18	57	74 818 073	34	395%	23	295 338 561
3	Риба і ракоподібні	-4,88	81	3 673 662	29	3207%	52	117 815 959
79	Цинк і вироби із цинку	-6,07	95	112 233	27	45282%	68	50 821 179
30	Фармацевтична продукція	-2,54	43	151 062 284	26	326%	17	492 637 337
47	Маса з деревини	-4,11	89	1 357 304	26	4392%	63	59 618 076
70	Скло та вироби зі скла	-0,79	44	150 789 631	26	289%	18	435 198 467
83	Різні сплави	-0,95	51	93 925 008	26	286%	25	269 022 856
96	Різні готові вироби	-1,49	90	723 339	25	1081%	65	57 059 522
34	Мило, миючі засоби	-1,27	52	93 785 243	23	229%	29	214 532 679
49	Друкована продукція	-0,26	54	86 785 613	23	241%	31	208 812 421
61	Одяг трикотажний	-0,74	49	128 320 986	22	183%	27	234 917 045
99	Різне	2,17	31	242 907 093	22	443%	9	1 076 644 033
89	Плавучі засоби морські або річкові	1,76	36	198 922 080	21	290%	15	577 509 528
1	Живі тварини	-2,30	77	6 540 401	20	1456%	57	95 203 404
33	Ефірні олії, косметичні препарати	-1,58	47	139 352 080	19	158%	28	220 415 058
90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	-1,34	32	241 181 839	16	231%	16	557 379 820
21	Різні харчові продукти	-1,49	50	102 662 395	13	179%	37	183 693 957
40	Каучук, гума	-0,86	26	317 287 324	13	229%	13	727 109 496
29	Органічні хімічні сполуки	-0,24	23	480 096 482	12	189%	11	909 222 619
39	Полімерні матеріали, пластмаси	-1,40	18	680 043 159	12	303%	6	2 062 015 293
51	Вовна	-1,64	74	12 559 190	12	479%	62	60 121 032
16	Продукти з м'яса, риби	-1,20	63	39 984 710	10	294%	53	117 689 644
69	Керамічні вироби	-0,92	45	150 255 722	10	127%	35	190 941 888
76	Алюміній і вироби з алюмінію	0,19	24	453 711 062	10	133%	14	604 011 732
54	Нитки синтетичні або штучні	-1,54	65	31 213 902	9	318%	56	99 151 408
63	Інші готові текстильні вироби	-0,39	53	87 333 757	9	170%	44	148 279 270
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-0,65	42	153 118 850	9	127%	33	194 008 237
82	Інструменти, ножові вироби	-1,15	59	61 863 192	9	209%	50	129 069 222

Продовження дод. X

87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	-1,97	13	1 243 335 033	9	469%	4	5 828 956 012
6	Живі рослини та продукти квітництва	-3,61	86	2 128 205	8	772%	78	16 425 655
7	Овочі, коренеплоди	0,13	55	81 697 553	8	167%	47	136 554 022
58	Спеціальні тканини	-3,17	85	2 293 554	8	948%	77	21 740 961
92	Музичні інструменти	-4,23	94	152 001	8	5653%	86	8 593 304
74	Мідь і вироби з міді	0,42	27	305 152 868	7	139%	20	422 876 239
52	Бавовна (тканини)	-2,43	72	13 704 105	5	371%	67	50 826 356
56	Вата, фетр, прядиво, мотузка	-1,00	64	37 923 582	5	214%	59	81 043 619
60	Трикотажні полотна	-2,32	79	4 971 096	5	615%	74	30 553 268
9	Кава, чай, прянощі	-3,16	76	7 148 160	4	478%	72	34 174 482
44	Деревина і вироби з деревини	0,65	14	799 762 918	4	118%	10	942 890 460
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	-0,83	40	170 799 793	4	111%	36	189 253 638
85	Електричне й електронне устаткування	-0,05	6	2 842 996 498	4	243%	2	6 904 864 480
37	Фото- або кінематографічні товари	-3,06	87	1 468 175	3	809%	84	11 884 473
48	Папір та картон	-0,46	15	786 112 960	3	97%	12	765 253 147
42	Вироби зі шкіри	-0,74	62	44 028 797	2	167%	60	73 664 927
46	Вироби із соломи	-2,53	93	284 324	2	1316%	91	3 742 684
53	Інші рослинні волокна	-1,85	83	2 683 298	2	532%	81	14 275 360
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	-0,76	5	3 521 887 673	2	177%	3	6 249 988 279
13	Камеді, смоли	-4,44	91	404 597	1	978%	90	3 955 247
45	Корок та вироби з нього	-4,67	96	78 004	1	1363%	95	1 063 517
50	Шовк	-3,81	97	33 358	1	1125%	96	375 177
71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-1,71	46	146 684 342	1	98%	45	143 536 257
91	Годинники	-2,85	88	1 425 332	1	541%	87	7 706 012
5	Інші продукти тваринного походження	-0,43	75	8 089 770	0	295%	75	23 831 827
55	Хімічні штапельні волокна	-2,45	70	14 746 686	0	334%	70	49 310 833
62	Одяг текстильний	0,47	19	565 753 762	0	75%	19	423 951 539
72	Чорні метали	2,19	1	23 074 707 504	0	100%	1	23 074 707 504
17	Цукор і кондвироби з цукру	1,13	41	164 043 457	-1	94%	42	153 431 239
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	-0,24	37	194 270 476	-1	93%	38	180 344 532
59	Текстильні матеріали	-0,52	60	53 126 758	-1	117%	61	62 022 121
67	Оброблені перо та пух	-3,26	92	389 038	-1	364%	93	1 415 137
27	Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	-1,48	2	4 100 469 583	-3	100%	5	4 100 469 583

Закінчення дод. X

65	Головні убори	-0,77	80	4 558 381	-3	279%	83	12 705 870
73	Вироби з чорних металів	1,15	4	3 533 654 090	-3	43%	7	1 517 992 529
4	Молоко та молочні продукти, яйця; мед	1,83	17	690 121 229	-4	59%	21	407 785 630
57	Килими	-0,30	66	29 456 795	-5	140%	71	41 309 806
66	Парасольки	-1,01	84	2 308 145	-5	208%	89	4 792 764
88	Літальні апарати, космічні апарати	1,85	34	224 572 947	-6	71%	40	159 452 560
8	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-0,98	39	171 879 716	-7	81%	46	139 176 669
43	Хутряна сировина	-0,51	73	13 235 540	-7	121%	80	16 051 537
36	Порох і вибухові речовини	-0,37	71	14 699 706	-8	110%	79	16 159 950
78	Свинець і вироби зі свинця	-0,42	67	23 556 746	-9	95%	76	22 391 896
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,74	20	557 759 892	-10	38%	30	209 359 806
32	Екстракти дубильні, барвники	-0,36	29	253 820 978	-10	63%	39	159 968 725
38	Інші продукти хімічної промисловості	-1,04	33	235 270 797	-10	64%	43	150 632 008
19	Продукти із зернових культур	0,71	30	245 677 627	-11	64%	41	156 010 427
14	Рослинні заплітаючі матеріали, овочеві продукти	1,35	82	3 489 645	-12	37%	94	1 278 177
28	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1,76	11	1 603 313 778	-13	17%	24	279 089 855
31	Добрива	1,44	9	1 995 160 278	-13	16%	22	326 720 365
24	Тютюн і вироби з тютюну	-0,48	35	221 480 125	-14	59%	49	131 222 588
35	Білкові речовини	-0,34	58	73 394 419	-15	43%	73	31 608 193
75	Нікель і вироби з нікелю	-1,73	68	17 947 253	-17	54%	85	9 651 302
80	Олово та вироби з олова	0,63	69	15 079 153	-19	43%	88	6 467 076
10	Зернові культури	3,47	3	3 699 634 625	-23	7%	26	250 621 759
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	1,68	7	2 666 564 415	-27	7%	34	191 144 964
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,55	38	180 157 270	-31	28%	69	49 873 623
97	Вироби мистецтва	-1,93	61	47 988 900	-31	430%	92	3 109 953
23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,95	22	491 092 338	-32	23%	54	111 081 709
25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,60	16	780 368 946	-32	17%	48	133 040 963
18	Какао та продукти з нього	0,58	21	502 899 695	-34	20%	55	101 272 268
81	Інші сплави, металокераміка і вироби з них	0,37	48	134 755 684	-34	10%	82	12 888 920
41	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	1,51	28	302 109 289	-36	19%	64	57 332 365
12	Насіння і плоди олійних рослин	2,05	12	1 424 858 591	-39	8%	51	119 287 042
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,40	10	1 945 148 659	-48	5%	58	91 978 652
26	Руди, шлаки та зола	0,28	8	2 150 459 718	-58	3%	66	55 880 690
93	Зброя	-0,29	25	354 248 718	-72		97	0

Структурні зміни експорту України до країн 5-го кластера

Товарна група	Назва товарної групи	До структурних змін			Структурна зміна		Після структурних змін	
		Компаративні переваги	Ранг за обсягами експорту	Експорт 2008 р., дол. США	Зміна рангу	Зміна	Ранг за обсягами експорту	Отриманий експорт
47	Маса з деревини	-4,11	89	1 357 304	55	21086%	34	286 207 186
3	Риба і ракоподібні	-4,88	81	3 673 662	48	7994%	33	293 675 851
75	Нікель і вироби з нікелю	-1,73	68	17 947 253	42	2471%	26	443 478 591
79	Цинк і вироби із цинку	-6,07	95	112 233	38	111497%	57	125 136 851
94	Меблі	-1,05	56	79 282 432	37	171%	19	607 288 372
2	М'ясо та харчові субпродукти	-2,18	57	74 818 073	36	743%	21	555 710 680
9	Кава, чай, прянощі	-3,16	76	7 148 160	36	2816%	40	201 289 147
71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-1,71	46	146 684 342	35	580%	11	850 591 742
61	Одяг трикотажний	-0,74	49	128 320 986	31	476%	18	610 662 902
99	Різне	2,17	31	242 907 093	24	701%	7	1 702 127 417
74	Мідь і вироби з міді	0,42	27	305 152 868	21	569%	6	1 737 032 728
52	Бавовна (тканини)	-2,43	72	13 704 105	20	1048%	52	143 675 479
96	Різні готові вироби	-1,49	90	723 339	19	996%	71	52 584 642
7	Овочі, коренеплоди	0,13	55	81 697 553	18	292%	37	238 433 713
95	Іграшки, ігри	-2,84	78	5 280 513	18	134%	60	106 055 210
90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	-1,34	32	241 181 839	17	295%	15	710 502 852
8	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-0,98	39	171 879 716	15	284%	24	488 866 659
58	Спеціальні тканини	-3,17	85	2 293 554	11	1969%	74	45 149 730
60	Трикотажні полотна	-2,32	79	4 971 096	11	1262%	68	62 720 330
37	Фото- або кінематографічні товари	-3,06	87	1 468 175	10	2594%	77	38 090 661
40	Каучук, гума	-0,86	26	317 287 324	10	201%	16	637 440 252
76	Алюміній і вироби з алюмінію	0,19	24	453 711 062	10	164%	14	745 083 544
16	Продукти з м'яса, риби	-1,20	63	39 984 710	9	329%	54	131 517 356
17	Цукор і кондвироби з цукру	1,13	41	164 043 457	9	195%	32	320 138 126
39	Полімерні матеріали, пластмаси	-1,40	18	680 043 159	8	136%	10	927 784 411
87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	-1,97	13	1 243 335 033	8	302%	5	3 753 973 603
1	Живі тварини	-2,30	77	6 540 401	7	847%	70	55 370 674
54	Нитки синтетичні або штучні	-1,54	65	31 213 902	7	380%	58	118 462 001

Продовження дод. Ц

55	Хімічні штапельні волокна	-2,45	70	14 746 686	7	594%	63	87 539 265
63	Інші готові текстильні вироби	-0,39	53	87 333 757	7	189%	46	165 444 892
50	Шовк	-3,81	97	33 358	6	9039%	91	3 015 257
91	Годинники	-2,85	88	1 425 332	6	1272%	82	18 128 522
92	Музичні інструменти	-4,23	94	152 001	6	4011%	88	6 096 767
13	Камеді, смоли	-4,44	91	404 597	5	2428%	86	9 823 717
44	Деревина і вироби з деревини	0,65	14	799 762 918	5	119%	9	954 229 194
88	Літальні апарати, космічні апарати	1,85	34	224 572 947	5	154%	29	346 450 736
83	Різні сплави	-0,95	51	93 925 008	4	171%	47	160 904 442
85	Електричне й електронне устаткування	-0,05	6	2 842 996 498	4	222%	2	6 316 047 952
6	Живі рослини та продукти квітництва	-3,61	86	2 128 205	3	839%	83	17 859 814
29	Органічні хімічні сполуки	-0,24	23	480 096 482	3	124%	20	594 722 010
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	-0,24	37	194 270 476	2	142%	35	275 171 570
45	Корок та вироби з нього	-4,67	96	78 004	2	1131%	94	882 147
62	Одяг текстильний	0,47	19	565 753 762	2	110%	17	619 653 939
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	-0,76	5	3 521 887 673	2	126%	3	4 425 530 198
51	Вовна	-1,64	74	12 559 190	1	363%	73	45 591 952
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	-0,83	40	170 799 793	1	129%	39	219 664 812
70	Скло та вироби зі скла	-0,79	44	150 789 631	1	122%	43	183 694 186
21	Різні харчові продукти	-1,49	50	102 662 395	0	141%	50	144 681 469
26	Руди, шлаки та зола	0,28	8	2 150 459 718	0	73%	8	1 575 122 082
72	Чорні метали	2,19	1	23 074 707 504	0	100%	1	23 074 707 504
30	Фармацевтична продукція	-2,54	43	151 062 284	-1	121%	44	183 001 818
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,40	10	1 945 148 659	-2	44%	12	849 136 523
27	Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	-1,48	2	4 100 469 583	-2	100%	4	4 100 469 583
33	Ефірні олії, косметичні препарати	-1,58	47	139 352 080	-2	108%	49	149 999 388
89	Плавучі засоби морські або річкові	1,76	36	198 922 080	-2	113%	38	224 323 426
23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,95	22	491 092 338	-3	94%	25	463 349 219
38	Інші продукти хімічної промисловості	-1,04	33	235 270 797	-3	105%	36	246 177 460
46	Вироби із соломи	-2,53	93	284 324	-3	129%	96	366 677
67	Оброблені перо та пух	-3,26	92	389 038	-3	111%	95	431 100
53	Інші рослинні волокна	-1,85	83	2 683 298	-4	289%	87	7 748 966
5	Інші продукти тваринного походження	-0,43	75	8 089 770	-5	253%	80	20 477 619
24	Тютюн і вироби з тютюну	-0,48	35	221 480 125	-6	89%	41	197 949 568
57	Килими	-0,30	66	29 456 795	-6	174%	72	51 250 252
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-0,65	42	153 118 850	-6	105%	48	160 663 152

Закінчення дод. Ц

34	Мило, миючі засоби	-1,27	52	93 785 243	-7	121%	59	113 901 868
42	Вироби зі шкіри	-0,74	62	44 028 797	-7	135%	69	59 286 611
82	Інструменти, ножові вироби	-1,15	59	61 863 192	-7	123%	66	76 042 406
14	Рослинні заплітаючі матеріали, овочеві продукти	1,35	82	3 489 645	-8	106%	90	3 692 135
69	Керамічні вироби	-0,92	45	150 255 722	-8	93%	53	140 477 013
65	Головні убори	-0,77	80	4 558 381	-9	113%	89	5 129 758
66	Парасольки	-1,01	84	2 308 145	-9	63%	93	1 454 827
73	Вироби з чорних металів	1,15	4	3 533 654 090	-9	23%	13	809 637 949
78	Свинець і вироби зі свинця	-0,42	67	23 556 746	-9	177%	76	41 589 171
49	Друкована продукція	-0,26	54	86 785 613	-10	91%	64	78 700 681
12	Насіння і плоди олійних рослин	2,05	12	1 424 858 591	-11	35%	23	496 680 337
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,74	20	557 759 892	-11	59%	31	331 712 000
43	Хутряна сировина	-0,51	73	13 235 540	-11	114%	84	15 063 845
56	Вата, фетр, прядиво, мотузка	-1,00	64	37 923 582	-11	112%	75	42 558 046
80	Олово та вироби з олова	0,63	69	15 079 153	-12	130%	81	19 655 703
36	Порох і вибухові речовини	-0,37	71	14 699 706	-14	84%	85	12 420 654
41	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	1,51	28	302 109 289	-14	63%	42	189 545 051
48	Папір та картон	-0,46	15	786 112 960	-15	44%	30	343 883 957
28	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1,76	11	1 603 313 778	-16	26%	27	413 123 913
59	Текстильні матеріали	-0,52	60	53 126 758	-18	70%	78	37 008 457
10	Зернові культури	3,47	3	3 699 634 625	-19	15%	22	551 994 938
31	Добрива	1,44	9	1 995 160 278	-19	20%	28	393 396 291
81	Інші сплави, металокераміка і вироби з них	0,37	48	134 755 684	-19	55%	67	74 230 602
35	Білкові речовини	-0,34	58	73 394 419	-21	48%	79	34 901 230
19	Продукти із зернових культур	0,71	30	245 677 627	-26	51%	56	125 735 062
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,55	38	180 157 270	-27	43%	65	76 856 316
25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,60	16	780 368 946	-29	23%	45	182 773 002
97	Вироби мистецтва	-1,93	61	47 988 900	-31	209%	92	1 511 551
32	Екстракти дубильні, барвники	-0,36	29	253 820 978	-32	38%	61	96 851 385
4	Молоко та молочні продукти, яйця; мед	1,83	17	690 121 229	-34	21%	51	144 632 349
18	Какао та продукти з нього	0,58	21	502 899 695	-41	19%	62	94 268 733
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	1,68	7	2 666 564 415	-48	5%	55	126 364 273
93	Зброя, боеприпаси, частини і приладдя	-0,29	25	354 248 718	-72		97	0

**Зміна товарної структури експорту за двозначними кодами
порівняно з 2000 р.**

	Група продуктів	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
01	Живі тварини	-0,03%	-0,01%	0,00%	-0,03%	-0,03%	-0,03%	-0,03%
02	М'ясо та харчові субпродукти	-0,35%	-0,17%	-0,28%	-0,79%	-0,88%	-1,25%	-1,12%
03	Риба і ракоподібні	-0,02%	-0,09%	-0,12%	-0,15%	-0,14%	-0,15%	-0,15%
04	Молоко та молочні продукти, яйця; мед	0,69%	-0,14%	0,14%	0,42%	0,67%	-0,06%	0,32%
05	Інші продукти тваринного походження	0,00%	0,01%	0,02%	0,01%	0,01%	0,00%	-0,01%
06	Живі рослини та продукти квітництва	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
07	Овочі, коренеплоди	0,04%	0,06%	-0,03%	0,01%	0,02%	0,13%	0,05%
08	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-0,02%	0,07%	0,06%	0,05%	0,17%	0,26%	0,16%
09	Кава, чай, прянощі	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
10	Зернові культури	2,13%	4,72%	0,90%	1,74%	3,20%	2,69%	0,71%
11	Продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості	-0,02%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	0,00%	0,05%
12	Насіння і плоди олійних рослин	-0,40%	-1,11%	-0,20%	-0,83%	-0,95%	-0,52%	0,01%
13	Камеді, смоли	0,00%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%
14	Рослинні заплітаючі матеріали, овочеві продукти	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,00%
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	-0,26%	0,26%	0,77%	0,02%	0,07%	0,88%	1,84%
16	Продукти з м'яса, риби	-0,05%	-0,06%	-0,05%	-0,06%	-0,06%	-0,07%	-0,06%
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	-0,20%	-0,10%	0,14%	-0,36%	-0,40%	-0,43%	-0,41%
18	Какао та продукти з нього	0,19%	0,24%	0,26%	0,20%	0,27%	0,25%	0,29%
19	Продукти із зернових культур	0,03%	0,01%	0,07%	0,10%	0,14%	0,15%	0,19%
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	0,03%	0,05%	0,17%	0,10%	0,16%	0,17%	0,33%
21	Різні харчові продукти	0,05%	0,06%	0,27%	0,29%	0,11%	0,10%	0,12%
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,15%	0,18%	0,41%	0,52%	0,92%	0,79%	0,75%
23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,09%	0,17%	0,18%	0,25%	0,12%	0,15%	0,40%
24	Тютюн і вироби з тютюну	-0,28%	-0,28%	-0,29%	-0,32%	-0,27%	-0,24%	-0,20%
25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	-0,03%	0,01%	0,03%	-0,08%	0,06%	0,19%	0,23%
26	Руди, шлаки та зола	-0,57%	-0,74%	-0,86%	-1,12%	-0,14%	-0,82%	-0,95%
27	Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	1,75%	3,63%	6,39%	4,88%	4,22%	1,11%	-0,20%
28	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	-0,95%	-1,85%	-1,70%	-1,92%	-1,61%	-1,50%	-1,98%

Продовження дод. III

29	Органічні хімічні сполуки	0,03%	0,14%	0,33%	0,32%	0,30%	0,43%	0,27%
30	Фармацевтична продукція	0,02%	-0,05%	-0,05%	-0,09%	-0,05%	-0,05%	-0,03%
31	Добрива	-0,60%	-0,61%	-0,29%	-0,55%	-0,01%	-0,25%	-0,16%
32	Екстракти дубильні, барвники	0,00%	-0,24%	-0,22%	-0,23%	-0,16%	-0,19%	-0,19%
33	Ефірні олії, косметичні препарати	0,00%	-0,01%	0,06%	0,46%	-0,04%	0,03%	0,10%
34	Мило, миючі засоби	-0,01%	0,00%	0,02%	0,08%	0,04%	0,12%	0,05%
35	Білкові речовини	0,05%	-0,25%	-0,36%	-0,32%	-0,33%	-0,46%	-0,48%
36	Порох і вибухові речовини	-0,02%	0,01%	-0,01%	-0,02%	-0,03%	-0,01%	-0,03%
37	Фото- або кінематографічні товари	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,01%	-0,01%	-0,01%
38	Інші продукти хімічної промисловості	-0,01%	0,06%	0,07%	0,21%	0,04%	0,12%	0,08%
39	Полімерні матеріали, пластмаси	0,18%	0,32%	0,55%	0,37%	0,56%	0,90%	0,86%
40	Каучук, гума	-0,29%	-0,54%	-0,67%	-0,72%	-0,56%	-0,50%	-0,54%
41	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	-0,04%	0,06%	-0,03%	-0,17%	-0,18%	-0,01%	-0,01%
42	Вироби зі шкіри	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%	0,02%	0,02%	0,04%
43	Хутряна сировина	0,02%	0,01%	-0,01%	-0,02%	-0,02%	-0,02%	-0,03%
44	Деревина і вироби з деревини	-0,08%	0,12%	0,24%	0,09%	0,07%	0,08%	0,19%
45	Корок та вироби з нього	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
46	Вироби із соломи	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
47	Маса з деревини	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%
48	Папір та картон	0,32%	0,16%	-0,02%	-0,20%	-0,06%	0,09%	0,15%
49	Друкована продукція	0,06%	0,02%	0,02%	0,02%	0,01%	0,08%	0,02%
50	Шовк	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
51	Вовна	0,00%	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,02%	-0,03%
52	Бавовна (тканини)	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,02%
53	Інші рослинні волокна	0,00%	0,01%	0,00%	-0,01%	0,00%	-0,01%	-0,02%
54	Нитки синтетичні або штучні	-0,04%	-0,04%	-0,03%	-0,16%	-0,16%	-0,25%	-0,26%
55	Хімічні штапельні волокна	0,00%	0,03%	-0,02%	-0,02%	0,00%	0,00%	0,00%
56	Вага, фетр, прядиво, мотузка	-0,02%	-0,02%	0,01%	-0,01%	-0,04%	-0,05%	-0,05%
57	Килими	0,00%	-0,01%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%
58	Спеціальні тканини	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
59	Текстильні матеріали	-0,04%	-0,02%	-0,10%	-0,11%	-0,06%	-0,02%	-0,03%
60	Трикотажні полотна	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%
61	Одяг трикотажний	0,02%	0,02%	-0,01%	-0,07%	-0,09%	-0,09%	-0,11%
62	Одяг текстильний	0,15%	-0,09%	-0,39%	-0,74%	-0,77%	-0,99%	-1,29%
63	Інші готові текстильні вироби	0,02%	0,04%	0,15%	0,12%	0,08%	0,08%	0,07%
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	0,04%	-0,05%	-0,08%	-0,10%	-0,16%	-0,13%	-0,17%
65	Головні убори	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	-0,01%
66	Парасольки	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
67	Оброблені перо та пух	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,04%	0,02%	0,04%	-0,01%	0,04%	0,04%	0,05%
69	Керамічні вироби	-0,03%	-0,06%	-0,09%	-0,08%	-0,07%	-0,08%	-0,07%

Закінчення дод. III

70	Скло та вироби зі скла	0,06%	0,06%	0,25%	0,14%	-0,13%	-0,10%	-0,05%
71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них					0,29%	0,32%	0,30%
72	Чорні метали	-3,94%	-4,76%	-5,37%	-1,58%	-1,08%	-0,52%	-0,54%
73	Вироби з чорних металів	-0,50%	-1,36%	0,16%	-0,05%	0,91%	1,67%	1,43%
74	Мідь і вироби з міді	-0,12%	-0,27%	-0,40%	-0,75%	-0,87%	-0,57%	-0,66%
75	Нікель і вироби з нікелю	0,01%	-0,01%	0,02%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	0,02%
76	Алюміній і вироби з алюмінію	-0,68%	-1,51%	-1,80%	-1,76%	-2,37%	-2,23%	-2,39%
78	Свинець і вироби зі свинця	-0,01%	0,00%	0,01%	0,01%	0,01%	0,01%	0,04%
79	Цинк і вироби із цинку	0,00%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%	-0,01%
80	Олово та вироби з олова	-0,01%	0,00%	-0,01%	-0,01%	0,00%	-0,01%	-0,01%
81	Інші сплави, метало-кераміка і вироби з них	0,06%	-0,03%	-0,12%	-0,19%	-0,02%	0,07%	-0,05%
82	Інструменти, ножові вироби	2,13%	3,14%	-0,06%	-0,12%	-0,08%	-0,09%	-0,09%
83	Різні сплави	-0,02%	-0,02%	-0,01%	0,02%	0,04%	0,08%	0,06%
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	1,69%	1,16%	0,19%	-0,47%	-0,37%	-0,64%	-0,43%
85	Електричне й електронне устаткування	-0,47%	-0,67%	0,55%	0,43%	-0,66%	0,00%	1,21%
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	0,31%	1,05%	1,77%	3,95%	2,20%	2,16%	3,12%
87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	-0,09%	-0,18%	-0,52%	-0,36%	-0,09%	0,39%	0,88%
88	Літальні апарати, космічні апарати	-0,12%	-0,39%	-0,20%	-0,56%	-0,54%	-0,34%	-0,45%
89	Плаваючі засоби морські або річкові	0,28%	0,35%	0,21%	0,19%	0,24%	0,20%	0,15%
90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	0,04%	0,58%	0,99%	1,38%	-0,02%	-0,04%	-0,03%
91	Годинники	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
92	Музичні інструменти	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
93	Зброя, боєприпаси, частини і приладдя							
94	Меблі	0,03%	0,00%	0,02%	0,01%	0,10%	0,17%	-0,22%
95	Іграшки, ігри	0,03%	0,04%	0,02%	0,02%	0,03%	0,04%	-0,13%
96	Різні готові вироби	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
97	Вироби мистецтва	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,08%
99	Різне	-0,40%	-1,19%	-1,08%	-1,25%	-1,58%	-1,30%	-1,57%

Результати кореляційного аналізу між зміною товарної структури експорту за двозначними кодами з 2000–2007 рр. та зміною позиції України в кластерах

Група продуктів		Структура експорту в 2000 р.	Зміна товарної структури експорту 2007р. порівняно з 2000р.	Кореляція між зміною товарної структури експорту за двозначними кодами за період 2000–2007 рр. та зміною позиції України у світі	Частка експорту товарних позицій за 2008 р.
01	Живі тварини	0,04%	-0,03%	-0,47	0,0%
02	М'ясо та харчові субпродукти	1,33%	-1,12%	-0,85	0,2%
03	Риба і ракоподібні	0,17%	-0,15%	-0,82	0,0%
04	Молоко та молочні продукти, яйця; мед	0,95%	0,32%	0,04	1,3%
05	Інші продукти тваринного походження	0,03%	-0,01%	-0,57	0,0%
06	Живі рослини та продукти квітництва	0,00%	0,00%	0,77	0,0%
07	Овочі, коренеплоди	0,09%	0,05%	0,16	0,1%
08	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	0,13%	0,16%	0,65	0,3%
09	Кава, чай, прянощі	0,01%	0,00%	0,54	0,0%
10	Зернові культури	0,84%	0,71%	-0,55	1,6%
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	0,10%	0,05%	0,84	0,1%
12	Насіння і плоди олійних рослин	1,34%	0,01%	0,48	1,4%
13	Камеді, смоли	0,01%	-0,01%	-0,76	0,0%
14	Рослинні заплітаючі матеріали, овочеві продукти	0,00%	0,00%	0,67	0,0%
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,65%	1,84%	0,78	3,5%
16	Продукти з м'яса, риби	0,13%	-0,06%	-0,55	0,1%
17	Цукор і кондитерські вироби з цукру	0,73%	-0,41%	-0,60	0,3%
18	Какао та продукти з нього	0,43%	0,29%	0,61	0,7%
19	Продукти із зернових культур	0,15%	0,19%	0,97	0,3%
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	0,18%	0,33%	0,93	0,5%
21	Різні харчові продукти	0,03%	0,12%	0,23	0,2%
22	Алкогільні і безалкогольні напої та оцет	0,30%	0,75%	0,82	1,1%

Продовження дод. Щ

23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,29%	0,40%	0,75	0,7%
24	Тютюн і вироби з тютюну	0,53%	-0,20%	0,66	0,3%
25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,87%	0,23%	0,73	1,1%
26	Руди, шлаки та зола	3,20%	-0,95%	-0,25	2,2%
27	Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	5,55%	-0,20%	-0,43	5,3%
28	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4,33%	-1,98%	-0,52	2,3%
29	Органічні хімічні сполуки	1,21%	0,27%	0,64	1,5%
30	Фармацевтична продукція	0,29%	-0,03%	-0,22	0,3%
31	Добрива	2,85%	-0,16%	0,71	2,7%
32	Екстракти дубильні, барвники	0,71%	-0,19%	-0,30	0,5%
33	Ефірні олії, косметичні препарати	0,13%	0,10%	0,24	0,2%
34	Мило, мийні засоби	0,08%	0,05%	0,61	0,1%
35	Білкові речовини	0,62%	-0,48%	-0,79	0,1%
36	Порох і вибухові речовини	0,04%	-0,03%	-0,54	0,0%
37	Фото- або кінематографічні товари	0,01%	-0,01%	-0,81	0,0%
38	Інші продукти хімічної промисловості	0,31%	0,08%	0,36	0,4%
39	Полімерні матеріали, пластмаси	0,57%	0,86%	0,84	1,4%
40	Каучук, гума	1,12%	-0,54%	-0,34	0,6%
41	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	0,71%	-0,01%	-0,22	0,7%
42	Вироби зі шкіри	0,05%	0,04%	0,90	0,1%
43	Хутряна сировина	0,05%	-0,03%	-0,87	0,0%
44	Деревина і вироби з деревини	1,49%	0,19%	0,44	1,7%
45	Корок та вироби з нього	0,00%	0,00%	-0,28	0,0%
46	Вироби із соломи	0,00%	0,00%	0,17	0,0%
47	Маса з деревини	0,00%	0,01%	0,88	0,0%
48	Папір та картон	1,26%	0,15%	-0,29	1,4%
49	Друкована продукція	0,12%	0,02%	-0,09	0,1%
50	Шовк	0,00%	0,00%	-0,63	0,0%
51	Вовна	0,05%	-0,03%	-0,94	0,0%
52	Бавовна (тканини)	0,01%	0,02%	0,70	0,0%
53	Інші рослинні волокна	0,03%	-0,02%	-0,81	0,0%
54	Нитки синтетичні або штучні	0,34%	-0,26%	-0,89	0,1%
55	Хімічні штапельні волокна	0,03%	0,00%	-0,33	0,0%
56	Вата, фетр, пряжа, мотузка	0,12%	-0,05%	-0,59	0,1%
57	Килими	0,04%	0,01%	0,81	0,1%
58	Спеціальні тканини	0,00%	0,00%	-0,02	0,0%
59	Текстильні матеріали	0,14%	-0,03%	-0,03	0,1%
60	Трикотажні полотна	0,00%	0,01%	0,68	0,0%
61	Одяг трикотажний	0,38%	-0,11%	-0,92	0,3%
62	Одяг текстильний	2,43%	-1,29%	-0,97	1,1%

Закінчення дод. Щ

63	Інші готові текстильні вироби	0,11%	0,07%	0,36	0,2%
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	0,46%	-0,17%	-0,85	0,3%
65	Головні убори	0,01%	-0,01%	-0,81	0,0%
66	Парасольки	0,00%	0,00%	0,84	0,0%
67	Оброблені перо та пух	0,00%	0,00%	-0,88	0,0%
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,18%	0,05%	0,28	0,2%
69	Керамічні вироби	0,31%	-0,07%	-0,51	0,2%
70	Скло та вироби зі скла	0,32%	-0,05%	-0,44	0,3%
71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	0,00%	0,30%	-0,08	0,3%
72	Чорні метали	34,54%	-0,54%	0,79	34,0%
73	Вироби з чорних металів	4,49%	1,43%	0,86	5,9%
74	Мідь і вироби з міді	1,36%	-0,66%	-0,73	0,7%
75	Нікель і вироби з нікелю	0,02%	0,02%	0,19	0,0%
76	Алюміній і вироби з алюмінію	3,29%	-2,39%	-0,83	0,9%
78	Свинець і вироби зі свинця	0,03%	0,04%	0,94	0,1%
79	Цинк і вироби з цинку	0,01%	-0,01%	-0,81	0,0%
80	Олово та вироби з олова	0,01%	-0,01%	-0,43	0,0%
81	Інші сплави, металокераміка і вироби з них	0,35%	-0,05%	-0,15	0,3%
82	Інструменти, ножові вироби	0,21%	-0,09%	-0,78	0,1%
83	Різні сплави	0,10%	0,06%	0,85	0,2%
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	5,99%	-0,43%	-0,84	5,6%
85	Електричне й електронне устаткування	3,34%	1,21%	0,73	4,5%
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	0,62%	3,12%	0,75	3,7%
87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	1,14%	0,88%	0,72	2,0%
88	Літальні апарати, космічні апарати	0,96%	-0,45%	-0,51	0,5%
89	Плаваючі засоби морські або річкові	0,29%	0,15%	-0,87	0,4%
90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	0,43%	-0,03%	-0,25	0,4%
91	Годинники	0,00%	0,00%	0,82	0,0%
92	Музичні інструменти	0,00%	0,00%	-0,83	0,0%
93	Зброя, боєприпаси, частини і приладдя				0,6%
94	Меблі	0,36%	-0,22%	-0,41	0,1%
95	Іграшки, ігри	0,14%	-0,13%	-0,75	0,0%
96	Різні готові вироби	0,01%	0,00%	-0,62	0,0%
97	Вироби мистецтва	0,00%	0,08%	0,75	0,1%
99	Різне	2,34%	-1,57%	-0,74	0,8%

**Вибірка з сукупності товарних груп за критеріями:
коефіцієнт кореляції >0,6, частка експорту >0,1%**

	Група продуктів	Частка експорту товарних позицій за 2000 р.	Зміна товарної структури експорту 2007 р. порівняно з 2000р	Кореляція між зміною товарної структури експорту за двозначними кодами за період 2007–2000 рр. та зміною позиції України в кластерах країн світу	Частка експорту товарних позицій за 2008 р.
08	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	0,13%	0,16%	0,65	0,3%
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	10%	0,05%	0,84	0,1%
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,65%	1,84%	0,78	3,5%
18	Какао та продукти з нього	0,43%	0,29%	0,61	0,7%
19	Продукти із зернових культур	0,15%	0,19%	0,97	0,3%
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	0,18%	0,33%	0,93	0,5%
22	Алкогольні і безалкогольні напої та оцет	0,30%	0,75%	0,82	1,1%
23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,29%	0,40%	0,75	0,7%
24	Тютюн і вироби з тютюну	0,53%	-0,20%	0,66	0,3%
25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,87%	0,23%	0,73	1,1%
29	Органічні хімічні сполуки	1,21%	0,27%	0,64	1,5%
31	Добрива	2,85%	-0,16%	0,71	2,7%
34	Мило, миючі засоби	0,08%	0,05%	0,61	0,1%
39	Полімерні матеріали, пластмаси	0,57%	0,86%	0,84	1,4%
72	Чорні метали	34,54%	-0,54%	0,79	34,0%
73	Вироби з чорних металів	4,49%	1,43%	0,86	5,9%
83	Різні сплави	0,10%	0,06%	0,85	0,2%
85	Електричне й електронне устаткування	3,34%	1,21%	0,73	4,5%
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	0,62%	3,12%	0,75	3,7%
87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	1,14%	0,88%	0,72	2,0%

**Зміна компаративних переваг за двозначним кодом порівняно
з 2000 р.**

	Група товарів	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Кореляція між зміною компаративної переваги за період 2000–2007 рр. та зміною позиції України у кластерах країн світу
01	Живі тварини	-1,75	-0,63	-0,66	-1,68	-3,04	-2,16	-2,79	-0,69
02	М'ясо та харчові субпродукти	-1,39	-0,39	-0,59	-2,12	-2,14	-3,64	-2,35	-0,66
03	Риба і ракоподібні	-0,19	-0,66	-0,99	-1,84	-2,02	-3,02	-3,10	-0,93
04	Молоко та молочні продукти, яйця; мед	0,04	-0,85	-0,43	-0,07	-0,17	-0,87	-0,38	-0,03
05	Інші продукти тваринного походження	0,62	0,36	-0,08	0,01	-1,04	-1,47	-1,51	-0,88
06	Живі рослини та продукти квітництва	-0,84	-1,22	-1,85	-1,36	-1,43	-1,47	-0,42	0,32
07	Овочі, коренеплоди	0,78	0,46	0,10	0,92	0,53	0,51	0,41	-0,15
08	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-0,18	0,47	0,59	0,68	0,52	0,59	0,59	0,59
09	Кава, чай, прянощі	-0,24	0,19	0,33	0,09	0,14	0,56	0,67	0,78
10	Зернові культури	2,25	3,67	-0,25	1,51	3,25	3,19	2,40	-0,01
11	Продукція борошно-мельно-круп'яної промисловості	-0,11	1,08	0,16	0,98	1,20	1,20	1,24	0,60
12	Насіння і плоди олійних рослин	-0,39	-1,59	0,07	-0,74	-1,21	-0,60	-0,05	0,41
13	Камеді, смоли	-0,59	-1,42	-1,64	-2,22	-2,83	-2,99	-2,65	-0,81
14	Рослинні заплітаючі матеріали, овочеві продукти	2,35	0,17	1,39	1,28	1,84	1,43	1,35	0,09
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	-0,38	-0,24	0,31	-0,14	-0,21	0,36	0,38	0,71
16	Продукти з м'яса, риби	-0,27	-0,37	-0,05	-0,21	-0,96	-1,24	-0,74	-0,53
17	Цукор і кондитирські вироби з цукру	-0,72	-0,18	-0,79	-0,23	0,13	1,12	1,51	0,83
18	Какао та продукти з нього	0,41	0,44	0,55	0,40	0,29	0,39	0,66	0,44
19	Продукти із зернових культур	0,29	0,05	0,06	-0,02	0,06	-0,13	0,01	-0,58

Продовження дод. Я

20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	-0,46	-0,45	-0,07	-0,27	-0,50	-0,94	-0,42	-0,17
21	Різні харчові продукти	0,40	0,57	1,65	1,60	0,60	0,48	0,81	0,14
22	Алкогільні і безалкогільні напої та оцет	0,54	0,55	0,26	1,23	1,27	0,77	0,75	0,38
23	Залишки і відходи харчової промисловості	-0,45	-0,62	-0,41	-0,36	-0,69	-0,82	-0,11	0,38
24	Тютюн і вироби з тютюну	-0,71	-0,81	-0,79	-0,82	-0,66	-0,38	-0,05	0,82
25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	-0,02	0,34	0,42	0,25	0,40	0,52	0,73	0,82
26	Руди, шлаки та зола	0,16	0,32	0,06	0,13	0,43	0,53	0,29	0,30
27	Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки	0,36	0,60	1,01	0,88	0,95	0,51	0,46	0,01
28	Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	-0,26	-0,37	-0,21	-0,35	-0,38	-0,37	-0,44	-0,63
29	Органічні хімічні сполуки	0,12	0,36	0,39	0,34	0,26	0,32	0,39	0,46
30	Фармацевтична продукція	-0,08	-0,48	-0,52	-0,66	-0,61	-0,77	-0,62	-0,67
31	Добрива	-1,58	-2,02	-1,72	-1,85	-1,91	-2,45	-2,45	-0,73
32	Екстракти дубильні, барвники	0,01	-0,46	-0,49	-0,43	-0,27	-0,38	-0,25	-0,09
33	Ефірні олії, косметичні препарати	-0,24	-0,67	-0,22	0,89	-1,16	-0,61	-0,17	0,10
34	Мило, миючі засоби	-0,07	-0,06	0,19	0,67	0,14	0,47	0,14	0,44
35	Білкові речовини	0,10	-0,70	-1,06	-0,87	-1,08	-1,66	-1,62	-0,83
36	Порох і вибухові речовини	-0,85	0,42	-0,19	-0,81	-0,86	-0,28	-0,69	-0,39
37	Фото- або кінематографічні товари	0,04	-0,43	-0,48	-0,99	-1,24	-1,04	-0,69	-0,59
38	Інші продукти хімічної промисловості	-0,27	-0,33	0,11	0,40	-0,06	0,14	0,08	0,61
39	Полімерні матеріали, пластмаси	0,30	0,37	0,54	0,30	0,36	0,46	0,54	0,57
40	Каучук, гума	-0,27	-0,31	-0,54	-0,74	-0,47	-0,45	-0,41	-0,36
41	Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них	-0,18	0,18	0,21	0,11	0,01	0,17	0,45	0,69
42	Вироби зі шкіри	-0,24	-0,24	-0,19	-0,18	-0,69	-0,79	-0,36	-0,40
43	Хутряна сировина	-0,07	0,04	0,00	0,10	-0,15	0,28	0,16	0,48
44	Деревина і вироби з деревини	-0,32	-0,27	-0,28	-0,37	-0,41	-0,57	-0,44	-0,69
45	Корок та вироби з нього	3,83	1,04	1,27	1,96	2,01	3,14	2,56	0,12

Продовження дод. Я

46	Вироби із соломи	-3,52	-0,70	-1,69	-2,25	-2,07	-2,34	-2,48	-0,17
47	Маса з деревини	0,22	0,49	0,50	1,29	1,78	2,58	2,66	0,90
48	Папір та картон	-0,03	-0,34	-0,35	-0,22	-0,13	-0,06	0,13	0,62
49	Друкована продукція	0,38	0,08	0,39	0,54	0,37	0,74	0,63	0,75
50	Шовк	1,84	0,79	-2,17	-3,14	-2,17	-0,76	-2,81	-0,76
51	Вовна	0,20	0,29	0,42	0,33	0,38	0,28	0,46	0,73
52	Бавовна (тканини)	-0,33	0,65	0,35	0,59	0,87	1,00	1,39	0,83
53	Інші рослинні волокна	-0,02	0,72	0,25	0,02	0,34	-0,05	-0,21	-0,62
54	Нитки синтетичні або штучні	-0,17	-0,05	0,30	-0,17	-0,25	-0,73	-0,61	-0,64
55	Хімічні штапельні волокна	-0,06	0,89	-0,83	-0,79	0,34	0,75	0,83	0,23
56	Вата, фетр, пряжа, мотузка	-0,37	-0,14	0,02	-0,15	-0,46	-0,62	-0,48	-0,49
57	Килими	0,04	-0,16	-0,25	-0,38	-0,33	-0,28	0,04	0,00
58	Спеціальні тканини	0,15	0,62	1,05	0,07	-1,63	0,73	1,17	0,13
59	Текстильні матеріали	-0,09	0,18	-0,69	-1,07	-0,21	0,24	0,34	0,18
60	Трикотаажні полотна	0,60	0,39	0,02	0,44	1,23	1,56	1,63	0,73
61	Одяг трикотаажний	0,06	-0,06	-0,02	0,10	-1,03	-0,92	-0,64	-0,61
62	Одяг текстильний	-0,13	-0,39	-0,67	-0,60	-1,53	-1,29	-1,19	-0,76
63	Інші готові текстильні вироби	0,36	0,21	0,60	0,64	0,45	0,49	0,86	0,86
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	-0,06	-0,44	-0,60	0,25	-1,66	-1,40	-0,88	-0,44
65	Головні убори	-0,24	-0,01	-0,50	-0,52	-0,69	-1,54	-1,42	-0,87
66	Парасольки	-0,39	0,94	0,86	1,22	0,60	0,71	1,06	0,50
67	Оброблені перо та пух	1,35	0,32	-0,75	-0,43	-0,51	-0,75	-2,07	-0,92
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,07	-0,01	0,07	-0,32	-0,11	-0,34	-0,28	-0,74
69	Керамічні вироби	-0,12	-0,21	-0,34	-0,33	-0,39	-0,50	-0,40	-0,78
70	Скло та вироби зі скла	-0,03	-0,12	0,24	-0,12	-1,07	-1,36	-0,94	-0,66
71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них								
72	Чорні метали	-0,10	-0,12	-0,37	-0,50	-0,61	-0,72	-0,74	-0,93
73	Вироби з чорних металів	-0,37	-0,51	-0,11	-0,28	-0,30	-0,40	-0,34	0,22
74	Мідь і вироби з міді	-0,16	0,10	0,07	-0,57	-0,97	-0,94	-0,77	-0,75
75	Нікель і вироби з нікелю	0,45	0,02	1,10	-0,57	-0,05	0,25	0,82	0,16
76	Алюміній і вироби з алюмінію	-0,31	-0,61	-0,79	-0,79	-1,31	-1,27	-1,33	-0,86
78	Свинець і вироби зі свинцю	0,01	1,14	1,75	2,16	0,72	0,86	0,96	0,18
79	Цинк і вироби із цинку	-0,87	-0,86	-1,61	-2,58	-2,63	-3,04	-2,78	-0,87
80	Олово та вироби з олова	-3,82	0,55	-4,76	-5,39	-0,48	-3,84	-6,84	-0,59

Закінчення дод. Я

81	Інші сплави, метало-кераміка і вироби з них	0,39	0,07	-0,90	-1,12	-0,71	-0,43	-0,74	-0,65
82	Інструменти, ножові вироби	2,21	2,61	-0,38	-0,84	-0,48	-0,74	-0,66	-0,81
83	Різні сплави	-0,36	-0,52	-0,47	-0,26	-0,24	-0,16	-0,13	0,84
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	0,16	0,07	-0,08	-0,22	-0,22	-0,40	-0,32	-0,88
85	Електричне й електронне устаткування	-0,18	-0,13	0,16	-0,05	-0,58	-0,40	0,15	0,13
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	0,15	0,84	0,74	1,34	1,33	1,20	1,30	0,75
87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	-0,35	-0,73	-1,46	-1,29	-1,07	-1,07	-0,84	-0,35
88	Літальні апарати, космічні апарати	-0,61	-0,04	0,18	-0,94	-0,48	-0,28	-0,64	-0,35
89	Плавучі засоби морські або річкові	1,22	0,49	0,65	0,62	0,96	0,94	0,77	-0,04
90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	-0,10	0,69	0,99	1,05	-0,09	-0,34	-0,28	-0,40
91	Годинники	0,13	0,35	-0,92	-0,81	1,11	1,31	1,80	0,57
92	Музичні інструменти	-0,05	-0,32	-0,17	0,04	-0,70	-1,49	-1,69	-0,78
93	Зброя, боєприпаси, частини і приладдя								
94	Меблі	0,01	-0,12	0,00	-0,10	0,08	-0,06	-0,44	-0,64
95	Іграшки, ігри	-0,02	-0,50	-0,48	-0,62	-0,82	-0,94	-3,35	-0,87
96	Різні готові вироби	0,17	0,35	-0,09	-0,60	-0,15	0,24	3,04	0,64
97	Вироби мистецтва	-0,14	-0,34	-0,86	-1,03	-0,23	-0,45	-0,77	-0,46
99	Різне	-0,11	-0,44	-0,07	-1,17	-0,20	-0,06	1,67	0,63

Пріоритетні товарні групи для розвитку українського експорту

Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги	Код	Назва товарної групи	Компаративні переваги
нині мають переваги					
88	Літальні апарати, космічні апарати	1,85	22	Алкогільні і безалкогольні напої та оцет	0,74
89	Плавучі засоби морські або річкові	1,76	19	Продукти із зернових культур	0,71
86	Залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання	1,68	44	Деревина і вироби з деревини	0,65
11	Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	1,55	25	Сіль, сірка, штукатурні матеріали, цемент	0,60
31	Добрива	1,44	18	Какао та продукти з нього	0,58
15	Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,40	62	Одяг текстильний	0,47
73	Вироби з чорних металів	1,15	74	Мідь і вироби з міді	0,42
17	Цукор і кондвироби з цукру	1,13	76	Алюміній і вироби з алюмінію	0,19
23	Залишки і відходи харчової промисловості	0,95	07	Овочі, коренеплоди	0,13
нині переваг не мають, але мають перспективу для розвитку					
85	Електричне й електронне устаткування	-0,05	34	Мило, мийні засоби	-1,27
29	Органічні хімічні сполуки	-0,24	90	Прилади й апарати оптичні, для фотографування або кінематографії; апарати медико-хірургічні	-1,34
20	Продукти переробки горіхів, плодів, овочів	-0,24	39	Полімерні матеріали, пластмаси	-1,40
49	Друкована продукція	-0,26	21	Різні харчові продукти	-1,49
63	Інші готові текстильні вироби	-0,39	96	Різні готові вироби	-1,49
48	Папір та картон	-0,46	54	Нитки синтетичні або штучні	-1,54
24	Тютюн і вироби з тютюну	-0,48	51	Вовна	-1,64
68	Вироби з каменю, гіпсу, цементу	-0,65	71	Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	-1,71
61	Одяг трикотажний	-0,74	75	Нікель і вироби з нікелю	-1,73
42	Вироби зі шкіри	-0,74	53	Інші рослинні волокна	-1,85
84	Ядерні реактори, котли, машини, апарати і механічні пристрої	-0,76	87	Наземні транспортні засоби, крім залізничних	-1,97
70	Скло та вироби зі скла	-0,79	02	М'ясо та харчові субпродукти	-2,18
64	Взуття, гетри, головні убори, парасольки	-0,83	01	Живі тварини	-2,30
40	Каучук, гума	-0,86	60	Трикотажні полотна	-2,32
69	Керамічні вироби	-0,92	52	Бавовна (тканини)	-2,43
83	Різні сплави	-0,95	55	Хімічні штапельні волокна	-2,45
08	Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	-0,98	46	Вироби із соломи	-2,53
56	Вата, фетр, пряжа, мотузка	-1,00	30	Фармацевтична продукція	-2,54
94	Меблі	-1,05	95	Іграшки, ігри	-2,84
82	Інструменти, ножові вироби	-1,15	91	Годинники	-2,85
16	Продукти з м'яса, риби	-1,20	37	Фото- або кінематографічні товари	-3,06



	Компаративні переваги зростають
	Компаративні переваги зменшуються
	Суттєвих змін у компаративних перевагах не спостерігається

Стратегічні країни для розвитку експорту за визначеними пріоритетними товарними групами

Країна	Сумарний експорт з 2000–2007	Доля експорту
Російська Федерація	29202478880	9,95%
Туреччина	10766972530	7,36%
Італія	7100779000	4,85%
Німеччина	5970680410	4,08%
США	5102809890	3,49%
Польща	4061448770	2,77%
Китай	4037919270	2,76%
Угорщина	3538564480	2,42%
Білорусь	3501905290	2,39%
Єгипет	3372006660	2,30%
Сирія	3162129880	2,16%
Казахстан	2840735180	1,94%
Індія	2594425740	1,77%
Алжир	2488630350	1,70%
Нідерланди	2356756800	1,61%
Болгарія	2298665750	1,57%
Іран	2087064340	1,43%
ОАЕ	2077909430	1,42%
Молдова	2024823990	1,38%
Румунія	1825898240	1,25%
Словаччина	1702253390	1,16%
Індонезія	1609489370	1,10%
Азербайджан	1457801090	1,00%
Великобританія	1424789330	0,97%
Сінгапур	1365697370	0,93%
Тайвань	1284237200	0,88%
Іспанія	1283035620	0,88%
Нігерія	1274059470	0,87%
Таїланд	1207353860	0,82%
Литва	1207301860	0,82%
Республіка Корея	1183580240	0,81%
Йорданія	1103698720	0,75%
Віргінські о-ви	1062921410	0,73%
Бразилія	1006433880	0,69%
Естонія	947744650	0,65%
Ізраїль	945548010	0,65%
В'єтнам	936163990	0,64%
Грузія	920322850	0,63%
Франція	914462370	0,62%

Закінчення дод. АБ

Країна	Сумарний експорт з 2000–2007	Доля експорту
Саудівська Аравія	876908630	0,60%
Туркменистан	873416610	0,60%
Філіппіни	867175220	0,59%
Австрія	856334080	0,59%
Мексика	838452600	0,57%
Сербія і Чорногорія	827144560	0,57%
Латвія	806095200	0,55%
Чехія	802214600	0,55%
Бельгія	760545290	0,52%
Пакистан	748416540	0,51%
Швейцарія	721307490	0,49%
Греція	701842880	0,48%
Узбекистан	700174100	0,48%
Ірак	675521560	0,46%
Ліван	667101260	0,46%
Туніс	642680740	0,44%
Марокко	585591250	0,40%
Кіпр	482599640	0,33%
Канада	438451810	0,30%
Лівія	428425890	0,29%
Вірменія	425815190	0,29%
Японія	366682310	0,25%
Данія	361455950	0,25%
Хорватія	341467750	0,23%
Албанія	340360290	0,23%
Македонія	340292950	0,23%
Норвегія	250840900	0,17%
Сенегал	247441820	0,17%
Сянган (Гонконг)	237630690	0,16%
Оман	236177250	0,16%
Ефіопія	233285600	0,16%
Боснія і Герцеговина	224673340	0,15%
Колумбія	220581560	0,15%
Судан	209143990	0,14%
Чилі	208165190	0,14%
Фінляндія	207068100	0,14%
Малайзія	195757200	0,13%
Швеція	190953750	0,13%
Еквадор	179260730	0,12%
Гана	167977340	0,11%
Домініканська Республіка	163945240	0,11%
Аргентина	162722050	0,11%

	ЕС – 27,92%
	СНД – 28,66%

Наукове видання

МАЗАРАКІ Анатолій Антонович,
МЕЛЬНИК Тетяна Миколаївна

**РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

Монографія

Редактори: Н.Ю. Ананьїна, Т.Г. Верета, С.Г. Голосова
Комп'ютерна верстка С.К. Слижень, О.А. Шевчук
Дизайн обкладинки Т.Ю. Петруші

Підп. до друку 27.04.10. Формат 60x84/16. Папір письм.
Ризографія. Ум. друк. арк. 27,32. Ум. фарбо-відб. 27,44.
Обл.-вид. арк. 29,37. Тираж 300 пр. Зам. 398.

Центр підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ
02156, Київ-156, вул. Кіото, 19

Свідоцтво про державну реєстрацію серія ДК № 359 від 14.03.01 р.