

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН  
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ  
Завідувач випускової кафедри  
\_\_\_\_\_ О. П. Степанов  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р.

# КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

## (ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА  
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»  
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ  
«МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»

Тема: «Економічне регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві»

Виконавець: Грушовенко Ярослав Андрійович,  
група МEB-203М

\_\_\_\_\_  
(підпис виконавця)

Керівник: д.н.д.у., професор, заслужений економіст  
України, професор кафедри міжнародних  
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ  
Біла Світлана Олексіївна

\_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Нормоконтролер: Балабанова Галина Петрівна

\_\_\_\_\_  
(підпис нормоконтролера)

Київ - 2020

# НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Степанов О.П.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 р.

## ЗАВДАННЯ

**на виконання кваліфікаційної роботи**

**Грушовенко Ярослава Андрійовича**

1. Тема роботи «Економічне регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві» затверджена наказом ректора від «19» жовтня 2020 р. № 2040/ст.
2. Термін виконання роботи: з 26 жовтня 2020 року по 27 грудня 2020 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві та в Україні, статистичні та аналітичні матеріали Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Державної служби статистики України, Торгово-промислової палати України; аналітичні матеріали і звіти міжнародних організацій: Світової організації торгівлі (СОТ), Організації Об'єднаних Націй (ООН), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Програми розвитку ООН (ПРООН), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку (СБ).
4. Зміст пояснювальної записки: роль міжнародної торгівлі у розвитку світового господарства: теоретико-методологічний аспект, світовий досвід економічного регулювання міжнародної торгівлі, стратегічні пріоритети удосконалення економічного регулювання міжнародної торгівлі в Україні.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 3 таблиці, 13 рисунків та 6 додатки.

6. Презентація основних результатів дипломної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 27 слайдів.

7. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми дипломної роботи	16.09.2020	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання дипломної роботи	23.10.2020	Виконано
3.	Розкрити теоретико-методологічні аспекти сутності та ролі міжнародної торгівлі у розвитку світового господарства	26.10.2020-01.11.2020	Виконано
4.	Дослідити світовий досвід економічного регулювання міжнародної торгівлі, у т.ч. щодо економічного регулювання міжнародної торгівлі в країнах ЄС та в умовах ведення країнами «торговельних війн»	02.11.2020-15.11.2020	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати стратегічні пріоритети удосконалення економічного регулювання міжнародної торгівлі в Україні	16.11.2020-29.11.2020	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	30.11.2020-03.12.2020	Виконано
7.	Оформити дипломну роботу	04.12.2020-07.12.2020	Виконано
8.	Передати дипломну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	12.12.2020	Виконано
9.	Попередній захист дипломної роботи	08.12.2020	Виконано
10.	Передати дипломну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	15.12.2020	Виконано

8. Дата видачі завдання: «26» жовтня 2020 р.

Керівник кваліфікаційної роботи \_\_\_\_\_  
(підпис керівника)

Біла С.О.  
(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_  
(підпис випускника)

Грушовенко Я.А.  
(П.І.Б)

## РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Економічне регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві»: 105 сторінок, 3 таблиці, 13 рисунків, 77 літературних джерел, 6 додатків.

**Перелік ключових слів (словосполучень):** МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ, СОТ, ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ, ТАРИФНІ ТА НЕТАРИФНІ МЕТОДИ, ЗВТ, ЗВТ+, «ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ», ЄС, ЕКСПОРТНА СТРАТЕГІЯ, УКРАЇНА.

**Об'єктом дослідження:** процес розвитку економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві.

**Предметом дослідження:** теоретичні, методологічні та практичні аспекти економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві.

**Мета кваліфікаційної роботи:** визначити сутність та пріоритети економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві.

**Методи дослідження:** загальні теоретичні методи (аналізу та синтезу, індукції та дедукції, історичного та логічного, метод класифікацій); емпіричні методи (статистичний та графічний, аналітичний, експертних оцінок, SWOT-аналіз та ін.).

**Отримані результати та їх новизна:** полягає у розробці прикладних та теоретичних питань економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві, у т.ч. стосовно мінімізації торговельних дисбалансів та вирішення протиріч, що виникають між країнам-членами ЗВТ / ЗВТ+, а також між країнами світу в процесі ведення «торговельних війн».

**Значущість виконаної роботи та висновки:** застосування методів економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві, у т.ч. між країнами-членами ЗВТ / ЗВТ+, а також в процесі вирішення протиріч між країнами-учасниками «торговельних війн» сприятиме переходу світової економіки від «неопротекціонізму» та рецесії до «відкритості» та економічного зростання.

**Рекомендації щодо використання результатів:** матеріали кваліфікаційної роботи слід використовувати під час розробки зовнішньоторговельної політики та удосконалення експортної стратегії України, при підготовці аналітичних доповідей.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1 РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ .....	10
1.1. Сутність, види та теорії міжнародної торгівлі в системі світового господарства .....	10
1.2. Динаміка розвитку та класифікації методів регулювання міжнародної торгівлі	18
1.3. Роль міжнародних організацій у економічному регулюванні міжнародної торгівлі.....	31
РОЗДІЛ 2 СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	38
2.1. Економічне регулювання міжнародної торгівлі у міжнародних торговельних інтеграційних альянсах .....	38
2.2. Економічне регулювання міжнародної торгівлі в країнах ЄС .....	51
2.3. Економічне регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення «торговельних війн» (на прикладі США – КНР).....	57
РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ .....	67
3.1. Зовнішньоторговельний баланс та конкурентні позиції експорту України на світових ринках товарів та послуг .....	67
3.2. Аналіз експортної стратегії України за період 2017-2021 рр.....	73
3.3. Пріоритети удосконалення економічного регулювання міжнародної торгівлі України у світовому господарстві .....	78
СПИСОК БІБЛЮГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92
ДОДАТКИ.....	99

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Розвиток міжнародної торгівлі у світовому господарстві є невід'ємною складовою системи міжнародних економічних відносин. Саме завдяки позитивній динаміці експортно-імпортних операцій у світовому господарстві відбувається зростання світового ВВП, активізуються інвестиційні процеси та перелив капіталів, прискореними темпами розвивається сфера послуг – оптова та роздрібна (у т.ч. електронна торгівля), транспортно-транзитні перевезення, страхові та рекламні послуги, укладаються фінансово-кредитні та біржові угоди. Позитивна динаміка міжнародної торгівлі забезпечує збереження наявних та створення нових робочих місць, а отже – гарантує соціально-економічну стабільність на національному, регіональному та глобальному рівнях, що свідчить про стабільний стан світового господарства. Натомість, за період 2019 – 2020 р., у світовому господарстві посилились негативні тенденції рецесії, пов'язані з поширенням в економічній політиці багатьох країн світу заходів неопротекціонізму, «закриття» національних ринків та відмови від глобалізаційної політики «відкритості», що співпало з негативною дією світової пандемії COVID-19. За таких обставин ринкові механізми регулювання міжнародної торгівлі виявилися безсилами вирішити такі системні проблеми як закриття національних ринків, посилення дезінтеграційних економічних процесів (на кшталт Brexit), розповсюдження локальних «торговельних війн». Саме тому на перший план в нинішніх умовах виходить проблема запровадження на міжнародному рівні (а також – на регіональному рівні та на рівні міжнародних торговельних інтеграційних альянсів) заходів дієвого економічного регулювання міжнародної торгівлі. Тільки за рахунок скоординованої дії зовнішньоторговельної політики та запровадження обґрунтованих та науково-виважених заходів економічного регулювання міжнародної торгівлі можливо подолати загострення протиріч у цій сфері, вивести світову економіку зі стану рецесії до економічного зростання. Така постановка

проблеми свідчить про актуальність та вагоме практичне значення теми дипломної роботи «Економічне регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві».

Дослідження теоретичних та практичних питань, наукової проблематики щодо сутності, ролі та складових економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві широко представлені в роботах як українських, так і іноземних вчених. Значний внесок у висвітлення питань етапів та значення розвитку міжнародної торгівлі та методів її економічного регулювання здійснили такі зарубіжні вчені як: Адам Сміт, Леонтьєв В.В., Томас Ман, Антуан де Монкретьєн, Вільям Стаффорд, Міль Д. С., Самуельсон П., Портер М., Неновські Н. та ін.

Серед українських вчених проблеми розвитку міжнародної торгівлі та дослідження заходів, механізмів економічного регулювання міжнародної торгівлі досліджували такі науковці як: Гуцу С.Ф., Горянська Т.В, Демиденко Л.М., Біла С. О. Короп О.В., Вакульчик О.М., Бережнюк І.Г. Осадча Н.В., Карамбович І.М., Флоринський О. П.

**Метою дослідження** є визначення сутності та пріоритетів економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві.

Відповідно до поставленої мети сформульовано **основні завдання**:

- розглянути сутність, види та теорії міжнародної торгівлі в системі світового господарства;
- проаналізувати динаміку розвитку та представити класифікації методів регулювання міжнародної торгівлі;
- висвітлити роль міжнародних організацій у економічному регулюванні міжнародної торгівлі та у мінімізації негативних наслідків «торговельних війн»;
- проаналізувати різновиди економічного регулювання міжнародної торгівлі у міжнародних торговельних інтеграційних альянсах;
- дослідити роль економічного регулювання міжнародної торгівлі в країнах ЄС;
- визначити сутність та виокремити заходи економічного регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення «торговельних війн» (на прикладі США – КНР);

- охарактеризувати зовнішньоторгівельний баланс та конкурентні позиції експорту України на світових ринках товарів та послуг;
- здійснити аналіз базових положень експортної стратегії України за період 2017-2020 рр. (і до 2021 р. – прогноз).;
- визначити пріоритети удосконалення економічного регулювання міжнародної торгівлі України у світовому господарстві.

**Об'єктом дослідження** є процес розвитку економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві.

**Предметом дослідження** є теоретичні, методологічні та практичні аспекти економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві.

**Методологія дослідження.** Методологічну основу дипломного дослідження становлять теорії та концепції міжнародної торгівлі та методів економічного регулювання міжнародної торгівлі, що сформувався в системі наукових досліджень міжнародних економічних відносин. В дипломі застосовано методологію та фундаментальні наукові положення дослідження розвитку економічного регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві. У першому розділі при розкритті сутності та під час визначення теоретико-методологічних аспектів ролі міжнародної торгівлі у розвитку світового господарства було використано методи від абстрактного до конкретного, поєднання аналізу та синтезу, структурно-системного підходу, синергетичного методу, представлено аналіз причинно-наслідкових зв'язків. У другому розділі дипломної роботи, в процесі дослідження закономірностей становлення світового досвіду економічного регулювання міжнародної торгівлі, у т. ч. на прикладі країн ЄС, а також – у дослідженні економічного регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення «торговельних війн» було використано методи логічного та історичного, порівняльного аналізу, статистичного та графічного аналізу, метод експертних оцінок та системного підходу. У третьому розділі дипломної роботи основними науковими методами дослідження стали методи причинно-наслідкового (каузального), статистичного та графічного, аналізу та синтезу, метод порівняння та функціональних зв'язків і



залежностей, а також метод SWOT-аналізу для розкриття сильних та слабких сторін економічного регулювання у рамках угоди ПВЗВТ між Україною та ЄС.

Теоретичну основу дипломної роботи склали економічні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених. При написанні роботи використовувались статистичні та аналітичні матеріали Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Державної служби статистики України, Торгово-промислової палати України, Міністерства фінансів України, Програми розвитку ООН (ПРООН), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Світового банку (СБ). Фактологічною та статистичною основою в процесі підготовки дипломної роботи слугували статистичні дані Державної служби статистики України та Євростату, Конференції ООН зі сталого розвитку; аналітичні звіти міжнародних організацій: Організації Об'єднаних Націй (ООН), Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку (СБ) та ін.

Базові узагальнення, пов'язані з темою дипломної роботи були опубліковані у авторській науковій публікації на тему: «Аналіз Української RTGS системи СЕП» [20 С. 440 – 444].

**Структура дипломної роботи.** Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. В роботі розміщено 3 таблиці, 13 рисунків та 6 додатків. Список використаних джерел включає 76 найменувань на шести сторінках, у т.ч. 26 – іноземних джерела.

# РОЗДІЛ 1 РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ У РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

## 1.1. Сутність, види та теорії міжнародної торгівлі в системі світового господарства

Міжнародна торгівля - система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається з зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Міжнародна торгівля виникла в процесі зародження світового ринку в XVI-XVIII століттях. Її розвиток - один з важливих факторів розвитку світової економіки «Нового часу» [41, С. 100].

Термін міжнародна торгівля вперше використав в XII столітті італійський вчений-економіст Антоніо Маргаретт, автор економічного трактату «Влада народних мас на Півночі Італії» [13, С. 25].

Під терміном «зовнішня торгівля» розуміється торгівля якої-небудь країни з іншими країнами, що складається з оплачуваного ввозу (імпорту) і оплачуваного вивозу (експорту) товарів [21, С. 44].

Переваги участі країн в міжнародній торгівлі:

1) інтенсифікація відтворювального процесу в національних господарствах є наслідком посилення спеціалізації, створення можливості для зародження і розвитку масового виробництва, підвищення ступеня завантаженості обладнання, зростання ефективності впровадження нових технологій;

2) збільшення експортних поставок спричиняє за собою підвищення зайнятості;

3) міжнародна конкуренція викликає необхідність вдосконалення підприємств;

4) експортна виручка служить джерелом нагромадження капіталу, спрямованого на промисловий розвиток країни [27, С. 165].

Структурні зрушення, що відбуваються в економіці країн під впливом НТР, спеціалізації і кооперування промислового виробництва підсилюють взаємодію

національних господарств. Це сприяє активізації міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля, опосередковує рух усіх міждержавних товарних потоків, сприяє швидшому темпу приросту виробництва. Відповідно до досліджень зовнішньоторговельного обороту, на кожні 10% зростання світового виробництва припадає 16% збільшення обсягу світової торгівлі. Тим самим створюються більш сприятливі умови для його розвитку. Коли ж у міжнародній торгівлі відбуваються збої, сповільнюється і розвиток світового виробництва.

Різноманітна зовнішньоторговельна діяльність підрозділяється по товарній спеціалізації на торгівлю готовою продукцією, торгівлю машинами й устаткуванням, торгівлю сировиною і торгівлю послугами [15, С. 88].

Міжнародною торгівлею називається оплачуваний сукупний товарообіг між усіма країнами світу. Однак поняття «міжнародна торгівля» вживається і в більш вузькому значенні: наприклад, сукупний товарообіг промислово розвинених країн, сукупний товарообіг країн, що розвиваються, сукупний товарообіг країн якого-небудь континенту, регіону, наприклад, країн Східної Європи і т. П [57, С. 43].

Існує розвинена (досконала) і недосконала форми міжнародної торгівлі:

– Досконала - форма міжнародної торгівлі, в рамках якої експортно-імпортні операції здійснюються окремо на комерційній основі.

– Недосконала - форма міжнародної торгівлі, в рамках якої угоди укладаються з умовою повного або часткового обміну товарами (лише різниця покривається грошима).

– У міжнародній торгівлі застосовуються два основні методи торгівлі:

– прямий метод - здійснення операції безпосередньо між виробником і споживачем;

– непрямий метод - здійснення операції через торгівельного посередника [38, С. 98].

Розвиток світової торгівлі спирається на вигоду, принесену нею беруть участь в ній країнам. Теорія міжнародної торгівлі дає уявлення про те, що знаходиться в основі цього виграшу від зовнішньої торгівлі, або чим визначаються напрямки зовнішньоторговельних потоків. Міжнародна торгівля є інструментом, за

допомогою якої країни, розвиваючи свою спеціалізацію, можуть підвищувати продуктивність наявних ресурсів і таким чином збільшувати обсяг вироблених ними товарів і послуг, підвищувати рівень добробуту населення.

Дослідженням питань міжнародної торгівлі займалися безліч відомих економістів. Основні теорії міжнародної торгівлі - меркантилістська теорія, теорія абсолютних переваг А. Сміта, теорія порівняльних переваг Д. Рікардо і Д. С. Мілля., теорія Хекшера - Оліна, парадокс Леонтьєва, теорія життєвого циклу товару, теорія М. Портера, теорема Рибчинського, а також теорія Самуельсона і Столпера.

Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі була історично першою. Меркантилізм - система поглядів економістів XV-XVII ст., говорить про необхідність втручання держави у господарську діяльність. Представники напрямки: Томас Мен, Антуан де Монкретьєн, Вільям Стаффорд. Термін був запропонований Адамом Смітом. Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі виникла в період первісного нагромадження капіталу і великих географічних відкриттів, її основу становили ідеї, що за процвітанням нації стоїть золотий запас країни. За їхніми переконаннями зовнішня торгівля повинна орієнтуватися саме на отримання золота (золотих монет), тому що на противагу простому товарообміну золото не перестає існувати на відміну від звичайних товарів після їхнього використання, та може бути повторно використано для міжнародної торгівлі [29, С. 61].

Торгівля вивчалася як гра з нульовою сумою, коли виграш одного учасника автоматично призводить до програшу другого, та навпаки. Втручання та контроль у міжнародну торгівлю зі сторони країни, необхідний задля максимізації її вигоди.

Торгова політика меркантилістів, носить названу протекціонізмом, полягала у створенні бар'єрів у міжнародній торгівлі, що призводить до захисту вітчизняних виробників від іноземної конкуренції, проводити політику по стимулюванню експорту та обмежуванню імпорту, через механізми вводу мита на іноземні товари для отримання золота та срібла як оплати за свої товари.

Основні положення меркантилістських теорій міжнародної торгівлі:

- 1) необхідність підтримки активного торгового балансу держави (перевищення експорту над імпортом);
- 2) визнання користі залучення в країну золота та інших дорогоцінних металів з метою підвищення її добробуту;
- 3) гроші - стимул торгівлі, оскільки вважається, що збільшення маси грошей збільшує обсяг товарної маси;
- 4) вітається протекціонізм, спрямований на імпортування сировини і напівфабрикатів і експортування готової продукції;
- 5) обмеження на експорт предметів розкоші, так як він веде до витоку золота з держави [15, С. 68].

Теорія абсолютних переваг Адама Сміта виникає в період становлення механізму вільної конкуренції. У своїй праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776 р.) під час критики терій меркантилістів Адам Сміт сформулював ідею про те, що країни зацікавлені у вільному розвитку міжнародної торгівлі, оскільки можуть виграти від неї незважаючи на те, що вони виступають в ролі експортерів чи імпортерів. Кожна країна повинна спеціалізуватися на виробництві товару, де вона має абсолютну перевагу - винагорода, заснована на різниці у витраті залучені у виробництво в окремих країнах «учасників зовнішньої торгівлі». Коли країна відмовляється від виробництва товарів у виробництві яких не мають абсолютних переваг, та концентрують ресурси у галузях з виробництва інших товарів, відбувається збільшення загальних обсягів виробництва, підвищується конкурентоздатність країн, що в свою чергу призводить до зростання загального рівня світової торгівлі [41, С. 153].

Теорія абсолютних переваг Адама Сміта базується на тому, що реальне багатство країни складається з товарів і послуг, які доступні для її громадян. Якщо будь-яка країна може робити той чи інший товар більше і дешевше, ніж інші країни, то вона має абсолютну перевагу. Різні країни можуть з різною ефективністю виробляти однаковий товар. Ресурси країни перетікають в рентабельні галузі, так як країна не може конкурувати в нерентабельних галузях. Це призводить до підвищення продуктивності країни, а також кваліфікації робочої сили; тривалі

періоди виробництва однорідної продукції забезпечують стимулювання вироблення більш ефективних методів роботи.

Адам Сміт виокремлював природні переваги для окремо взятої країни: клімат; територія; ресурси. А також придбані переваги для окремо взятої країни: технологія виробництва, тобто здатність виготовити різноманітну продукцію [37, С. 210].

Теорія порівняльних переваг Д. Рікардо і Д.С. Мілля. У роботі «Принципи політичної економії та оподаткування» (1817 р.) Д. Рікардо показав, що принцип абсолютної переваги виступає лише окремим випадком загального правила, і обґрунтував теорію порівняльної (відносної) переваги. Аналізуючи напрямки розвитку зовнішньої торгівлі необхідно звертати увагу на дві обставини: по-перше, економічні ресурси «природні, трудові та ін.», які розподілені між країнами нерівномірно, по-друге, для ефективного виробництва різних товарів необхідно мати у наявності різний рівень технологій або комбінацій ресурсів [22, С. 87].

Переваги, якими країни володіють на старті, мають змінний характер, вважав Д. Рікардо, тому навіть країни, які мають абсолютно вищі рівні витрат виробництва, можуть виграти від торгового обміну. В інтересах кожної країни спеціалізуватися на виробництві, в якому вона має найбільшу перевагу, найменшу слабкість і для якого не абсолютна, а відносна вигода є найбільшою - такий закон порівняльних переваг Д. Рікардо. За версією Рікардо сукупний обсяг випуску продукції буде найбільшим тоді, коли кожен товар буде вироблений державою, яка має найменші альтернативні (відносні) витрати. Таким чином, відносна перевага - вигода, яка базується на більш низьких альтернативних витратах в країні-експортері. У результаті такої спеціалізації та торгівлі виграють обидві країни, які беруть участь в обміні. Прикладом, в даному випадку, може слугувати обмін англійського сукна на португальське вино, що приносить вигоди обом країнам, навіть якщо абсолютні витрати виробництва і сукна, і вина в Португалії нижче, ніж в Англії.

Згодом Д.С. Мілля у своїй праці «Принципи політичної економії» (1848 р.) дає пояснення, за якою ціною здійснюється обмін. Згідно трактувань Мілля, ціна обміну встановлюється за рахунок дії законів попиту та пропозиції на такому рівні, що

сукупність експорту кожної країни дозволяє оплачувати сукупність її імпорту - такий закон міжнародної вартості [56, С. 169].

Теорія Хекшера-Оліна. Це теорія шведських вчених, яка виникла в 30-і роки ХХ століття, відноситься до неокласичних концепцій міжнародної торгівлі, через те що ці економісти не дотримувалися трудової теорії вартості, вважаючи продуктивними, поряд з працею, капітал і землю. Вони вбачають причину світової торгівлі у різній забезпеченості факторами виробництва кожної країни - учасника міжнародної торгівлі [42, С. 228].

Основні положення їх теорії зводилися до наступного: по-перше, в країнах спостерігається тенденція експортувати такі товари, виробництво яких здійснюється за рахунок надлишкових факторів виробництва, та, навпаки, імпортувати товари, виробництво яких потребує забезпечення дефіцитними факторами; по-друге, у міжнародній торгівлі простежується тенденція вирівнювання «факторних цін»; по-третє, експорт товарів може бути замінений через переміщення факторів виробництва за межі кордонів країни.

Неокласична концепція Хекшера - Оліна виявлялася зручною для пояснення причин розвитку торгівлі між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, коли в обмін на сировинні товари, що надходять до розвинених країн, до країн, що розвиваються ввозилися готові машини і обладнання, готові товари з високим вмістом доданої вартості. Однак не всі явища міжнародної торгівлі укладаються в теорію Хекшера - Оліна, так як на сьогоднішній день центр ваги зміщується до взаємної торгівлі між «схожими» країнами, «схожими» товарами [ 16, С. 156].

Парадокс Василя Леонтьєва. Це дослідження американського економіста, який піддав сумніву положення теорії Хекшера – Оліна. У своїй праці він дослідив післявоєнний період в економіці США яка спеціалізувалася на таких видах виробництва, які вимагали відносно більше праці, а не капіталу. Суть парадоксу Леонтьєва полягала в тому, що частка капіталомістких товарів в експорті повинна була зростати, а трудомістких скоротитися. Однак як показав аналіз торгівельного балансу США, частка трудомістких товарів не скорочувалася. Суть парадоксу Леонтьєва полягала у тому, що трудомісткість товарів, що імпортувалися до США

досить велика, але ціна праці яка закладена до вартості товару значно нижче, ніж в експортних поставках США. Капіталомісткість праці в США значна, разом з високою продуктивністю праці це призводить до істотного впливу ціни праці в експортних поставках. Через фактичне зростання трудомістких поставок у структурі експорту США, підтверджується парадокс Леонтьєва. Пов'язано це зі зростанням частки послуг, ціни праці та зміни структури економіки США, що призвело до зростання трудомісткості всієї американської економіки, у тому числі і експорту [33, С. 67].

Теорія життєвого циклу товару. Ця теорія була розроблена та обґрунтована Р.Верной, Ч.Кіндельбергером та Л.Вельсом. На їхню думку, кожен продукт з моменту свого виникнення на ринку та до виходу з нього проходить цикл, що складається з п'яти етапів:

- 1) розробка товару. На цьому етапі компанія займається розробкою нового товару. У цей час обсяг продажів дорівнює нулю, витрати зростають.
- 2) виведення товару на ринок. Над данному етапі компанія не має прибутку через високі витрат на маркетингові заходи, повільно зростає обсяг продажів;
- 3) швидке завоювання ринку, збільшення прибутку;
- 4) зрілість. Зростання обсягу продажів сповільнюється, через те, що потреба більшої частки споживачів у товарі вже вдоволена. Рівень прибутку залишається незмінним або знижується через збільшення витрат на маркетингові заходи щодо захисту товару від товарів конкурентів;
- 5) занепад. Характеризується спадом обсягів продажу і скороченням прибутку. Під час цього етапу продукт втрачає свою конкурентоспроможність та піддається моральному старінню [70, С. 101].

Відповідно, кожній зі стадій життєвого циклу товару, спостерігається притаманна їм інтенсивність розвитку зовнішньої торгівлі.

Теорія М. Портера. Дана теорія тісно корелюється із поняттям конкурентоспроможності країни. Саме національна конкурентоспроможність, з точки зору Портера, є вирішальним фактором у питанні успіху або поразки країни на світовому ринку у конкретних галузях виробництва та пояснює те місце, яке



країна займає у системі світового поділу праці та в системі світового господарства. М. Портера говорить, що національна конкурентоспроможність залежить в першу чергу від рівня розвитку та конкурентоспроможності промисловості. В основі пояснення конкурентної переваги країни лежить роль країни базування в стимулюванні оновлення та вдосконалення (тобто в стимулюванні виробництва інновацій).

Заходи держави для підтримки конкурентоспроможності:

- вплив уряду на факторні умови;
- вплив уряду на умови попиту;
- вплив уряду на стратегію, структуру і суперництво фірм [ 61, С. 49].

Вагомим стимулом для успіху на світовому ринку є високий рівень конкуренції на внутрішньому ринку. Штучне домінування підприємств за допомогою таких інструментів як державне субсидування, з точки зору Портера, - негативне рішення, що призводить до неефективного використання ресурсів країни. Постулати теорії М. Портера використовували як основу для вироблення рекомендацій на державному рівні для збільшення конкурентоспроможності зовнішньоторговельних операцій та збуту товарів в Австралії, Новій Зеландії та США в 90-х роках ХХ століття.

Теорема Рибчинського. Змістом теореми є твердження про те, що, якщо величина одного з двох факторів виробництва збільшується, то для підтримання сталості цін на товари і фактори виробництва (ресурси) необхідно збільшити виробництво тієї продукції, у якій інтенсивно використовується цей фактор, і знизити виробництво тої продукції, у якій інтенсивно використовується фіксований фактор. Для того щоб ціни на товари залишилися незмінними, ціна факторів виробництва також повинна не зазнати змін. У свою чергу ціни на фактори виробництва можуть залишатися постійними тільки в тому випадку, коли відношення факторів, що використовуються в двох галузях, залишається постійним. У разі зростання одного фактора таке може мати місце тільки при збільшенні виробництва в тій галузі, в якій інтенсивно застосовується цей фактор, і скорочення виробництва в іншій галузі, що призведе до вивільнення фіксованого фактора, який

стане доступний для використання разом із зростаючим фактором розширюється галузь [28, С. 93].

Теорія Самуельсона і Столпера. В середині ХХ ст. (1948 р.) американські економісти П.Самуел'сон і В.Столпер вдосконалили теорію Хекшера - Оліна, уявивши, що в разі однорідності факторів виробництва, ідентичності техніки, досконалої конкуренції і повної мобільності товарів міжнародний обмін вирівнює ціну факторів виробництва між країнами. Автори заснували свою концепцію на моделі Д. Рікардо з доповненнями Хекшера і Оліна і розглядають торгівлю не просто як взаємовигідний обмін, а як засіб, що дозволяє скоротити розрив у рівні розвитку між країнами [54, С. 62].

Узагальнюючи, слід зазначити, що еволюція теоретичних поглядів на розвиток зовнішньої торгівлі відбувалась кординовано зі змінами практики розвитку міжнародної торгівлі та враховувала ринкові тренди її модифікації – від домінування виключно цінових факторів, до врахування впливу таких нецінових факторів як: конкурентоспроможність, ресурсне забезпечення, продуктивність праці, спеціалізація та кооперація виробництва у системі міжнародних економічних відносин.

## **1.2. Динаміка розвитку та класифікації методів регулювання міжнародної торгівлі**

З кінця XVIII століття – на початку, XIX століття міжнародна торгівля розповсюджується на весь світовий ринок а її метою стає залучення всіх країн світу до міжнародної торгівлі. Починаючи з цього періоду і по сьогоднішній день в динаміці розвитку міжнародної торгівлі відбуваються регулярні зміни. В цілому, розвиток міжнародної торгівлі у світі, (її збільшення) в стійкій формі, відноситься до періоду після Другої світової війни. А це ґрунтується на загальну економічну діяльність в світі після Другої світової війни. У той же період часу міжнародне перевезення товарів, послуг і капіталу в країнах з відкритою економікою стала розвиватися швидкими темпами. Поступове збільшення числа країн з відкритою

економікою на основі загальних принципів і стандартів приводило до формування глобальної торговельної системи [61, С. 128].

У створенні глобальної торговельної системи основним системоформуючим елементом стають США. Після Другої світової війни, формуються загальні тенденції, властиві розвитку міжнародної торгівлі, до яких можна віднести наступне:

- 1) значне зростання обсягу міжнародної торгівлі у післявоєнний період;
- 2) регіональні і міжнародні інтеграційні процеси, даючи потужний імпульс розвитку світової економіки та економічному зростанню в країнах учасниках, приносять доходи від приросту торговельного капіталу;
- 3) міжнародна торгівля для отримання прибутку зміцнює вплив міжнародної спеціалізації і кооперації [29, С. 37].

У сучасний період на зміни, що відбуваються в динаміці розвитку товарної і географічної структури міжнародної торгівлі впливають чисельні і багатосторонні чинники. Ці чинники можна класифікувати наступним чином:

- поглиблення міжнародного поділу праці та поглиблена інтернаціоналізація світового господарства, що призводить до зростання показника відкритості національних економік в країнах світу;
- науково-технічний прогрес та інноваційний розвиток призвели до створення гнучких робочих структур і структурних змін в національній економіці;
- концентрація і централізація виробництва і капіталу на національних і міжнародних ринках призвели до активізації діяльності транснаціональних компаній на світових ринках;
- вивезення капіталу, зокрема, масштабу прямих інвестицій і темпів збільшення привело до зміцнення експортного потенціалу і зростання обороту міжнародної торгівлі у світі;
- з розпадом радянської системи міжнародної торгівлі в Східній Європі і країнах колишнього Радянського Союзу стала на шлях формування національної економіки і формування нових незалежних держав, позитивно вплинула на її розширення;

– в цілому, міжнародні економічні організації, в індивідуальному порядку, Світова організація торгівлі (СОТ) на основі принципів зміцнює процес лібералізації зовнішньої торгівлі;

– просторове розширення і збільшення числа зон вільної торгівлі та митних союзів призвело до інтенсифікації та поглиблення інтеграційних процесів, які усувають регіональні бар'єри;

– для активізації зовнішньоторговельного обороту та експортно-імпортних операцій в країнах світу було створено сприятливі умови за допомогою активного втручання держави у зовнішньоекономічну діяльність та сприяння розвитку зовнішньої торгівлі [19, С. 184].

Фактори, згадані вище, визначили тенденції розвитку зовнішньої торгівлі. В першу чергу це спонукає національну і міжнародну економіку в світі до поступового охоплення ширшого кола, посилення прозорості національної економіки в різних країнах і збільшення кількості показників відкритості для досягнення міжнародних стандартів. Аналіз тенденцій розвитку міжнародної торгівлі після 2012 р. демонструє спочатку, мінімальне зростання в період між 2012 і 2014 роками, потім спад в 2015 і 2016 роках і, нарешті, потужний підйом в 2017 і 2018 роках. Після тривалого періоду нестабільності обсяг світової торгівлі зріс приблизно на 10 відсотків в 2017 і 2018 роках, досягнувши 25 трлн дол. США. У 2019 на тлі торгових воєн і уповільнення економічного розвитку обсяг світової торгівлі зменшився на 0,1 відсоток, а в 2020 році через пандемію COVID-19 очікується зниження на 13-32% (рис. 1.1.).

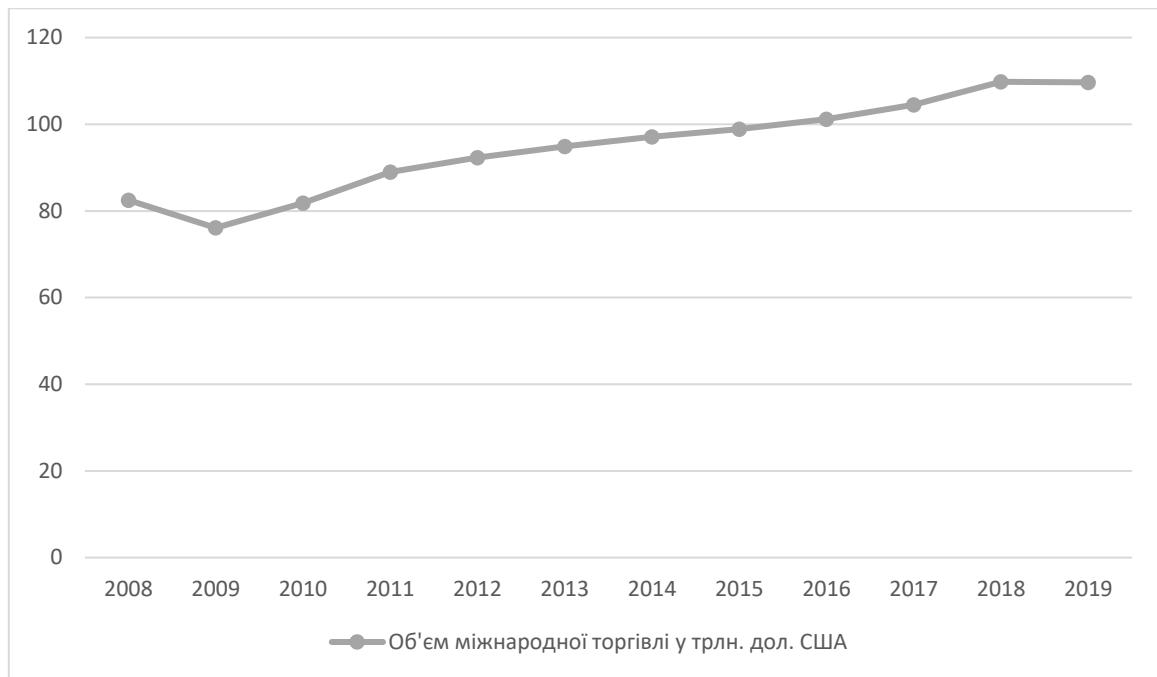


Рис. 1.1. Динаміка розвитку міжнародної торгівлі за період 2008 – 2019 рр. (трлн. дол. США).

Примітка: Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

Зростання обсягів міжнародної торгівлі було обумовлено, в першу чергу тенденцією до підвищення цін на сировинні товари (відновленням цін на нафту) і незначним зниженням курсу долара США протягом 2017 р. Крім того, відзначалося стійке зростання обсягу міжнародної торгівлі, головним чинником якого слугувало динамічне зростання світового виробництва - спостерігався в більшості країн - який допоміг стимулювати значні інвестиції в економічне зростання [59, С. 202].

Динаміка темпів зростання світового виробництва і торгівлі, а також співвідношення вартості світової торгівлі та обсягу світового виробництва - цей показник, як правило, використовується для оцінки тенденцій глобалізації. У період між 2011 і 2014 роками цей показник зупинився на рівні близько 30 відсотків, а потім скоротився в 2015 і 2016 роках - ці два роки часто називають періодом де-глобалізації. Надалі цей показник почав зростати, досягнувши пікових рівнів у 2018 році (рис. 1.2.).

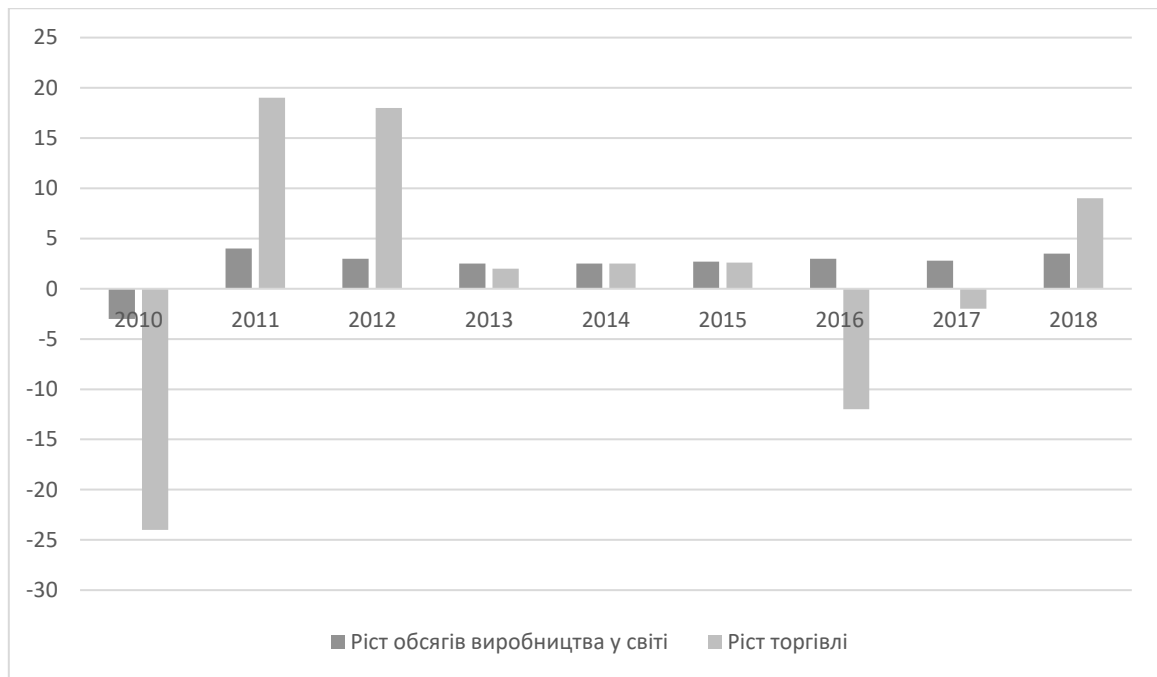


Рис. 1.2. Динаміка темпів економічного зростання світової економіки та обсягів міжнародної торгівлі за період 2010 – 2018 рр. (у відсотках, %).

Примітка: Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

Хоча річні темпи зростання торгівлі в 2018 році були в цілому високими, у другій половині 2018 року це зростання сповільнилося. Що ще більш важливо, дані ЮНКТАД свідчать про стагнацію вартісного обсягу міжнародної торгівлі в першому кварталі 2019 року. У 2018 році темпи зростання торгівлі були високими у всіх регіонах і торгових інтеграційних угрупованнях. Експорт з Європейського Союзу, Сполучених Штатів Америки, Китаю і Східної Азії виріс на 7-9 відсотків. Ціни на сировинні товари сприяли швидкому зростанню експорту в країнах з перехідною економікою, а також в країнах Африки і Близького Сходу. Навпаки, дані за 2019 р. показують, що зростання експорту практично припинилося в Сполучених Штатах Америки та Китаї і придбав негативну величину в Європейському Союзі. Крім того, дані вказують на скорочення експорту в інших розвинених країнах і країнах Південної Азії, що розвиваються (рис. 1.3).

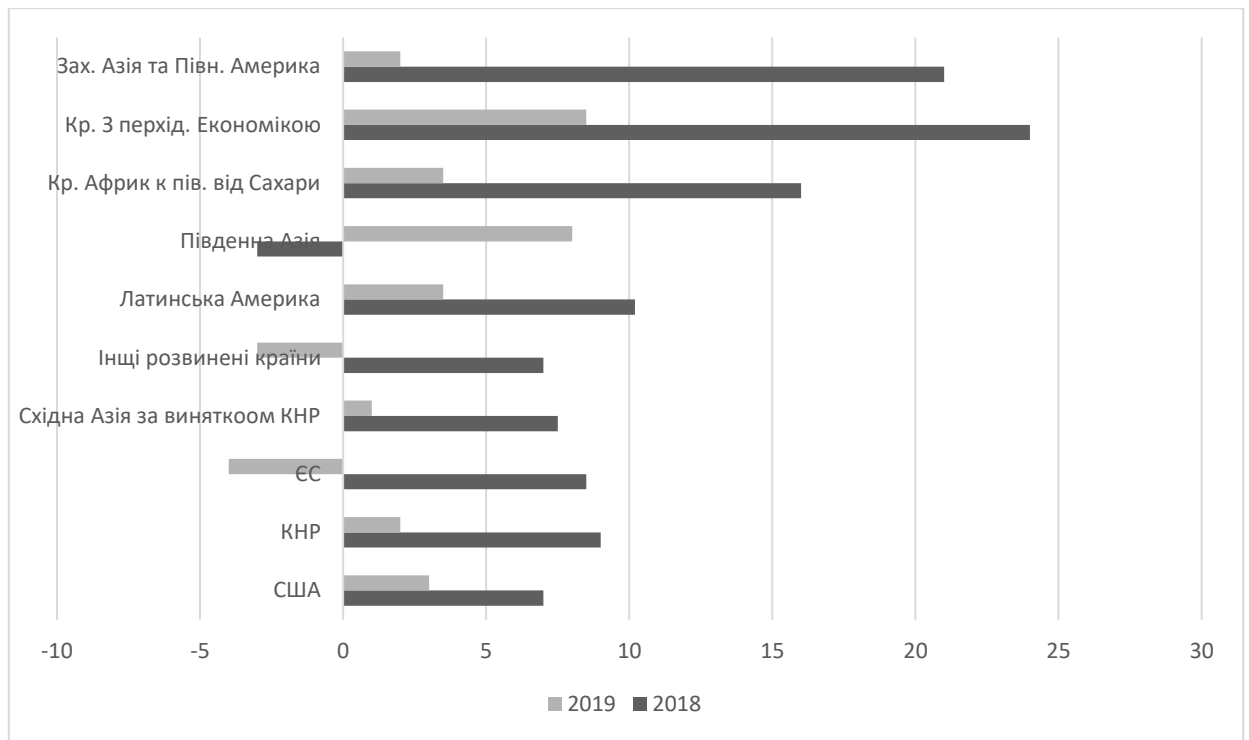


Рис. 1.3. Динаміка експорту країн світу за період 2018 – 2019 рр.  
(у відсотках, %).

Примітка: Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

У глобальному масштабі торгівля послугами в 2018 році досягла рекордного рівня 5,8 трлн. дол. США, підтвердивши динаміку експорту послуг, який ріс швидше, ніж експорт товарів як в розвинених, так і в країнах, що розвиваються (рис. 1.4). Крім того, експорт послуг має більш стійкий характер, ніж експорт товарів, оскільки його максимальне скорочення припало на періоди глобальної економічної та фінансової кризи 2009 року і зменшення обсягів торгівлі в 2015 році.

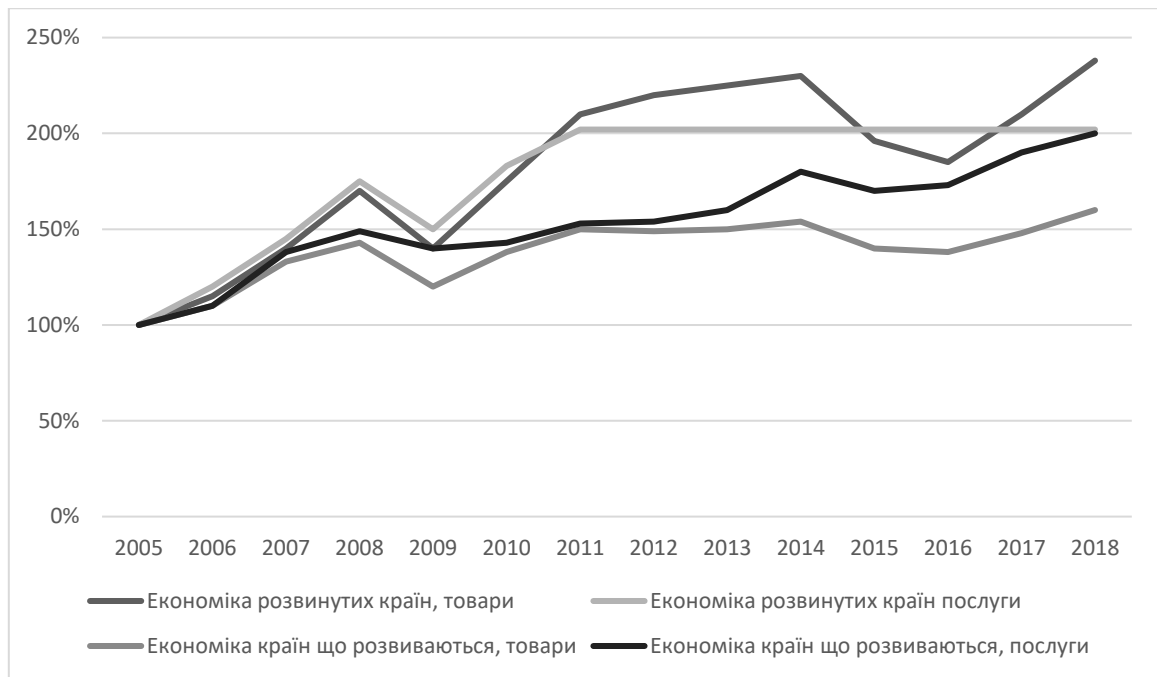


Рис. 1.4. Порівняльна характеристика динаміки експорту товарів та послуг розвинутих країн світу та країн, що розвиваються за період 2005 – 2018 рр. (у відсотках, %).

Примітка: Побудовано автором за даними ЮНКТАД.

У період між 2005 - 2018 рр. частка економіки країн, що розвиваються у світовому експорті послуг збільшилася з 23% до 30%. Лідерські позиції як і раніше займають країни, що розвиваються - країни Азії, у яких в період між 2005 і 2018 роками спостерігалися найвищі темпи зростання експорту послуг, а в 2018 році - найбільша частка в світовому експорті послуг, що склала 24 відсотки. У період між 2005 і 2018 роками спостерігався помітний річне зростання експорту послуг в найменш розвинених країнах, який склав 11 відсотків, перевищивши зростання їх експорту товарів і збільшивши частку послуг в загальному обсязі експорту з 14 до 19 відсотків. Це свідчить про зберігається вплив послуг на зростання експорту в країнах, що розвиваються і найменш розвинених країнах [46, С. 159].

Розподіл експорту комерційних послуг у 2018 році за секторами економіки підкреслює різні профілі торгівлі послугами в розвинених і країнах, що розвиваються. Залежність країн з перехідною економікою, що розвивається від транспорту і поїздок як і раніше була вищою на 59 і 54 відсотків від їх загального



обсягу експорту комерційних послуг, відповідно, і була більш помітною в Африці і найменш розвинених країнах, складаючи відповідно 72 і 75 відсотки. З іншого боку, розвинені країни продовжували спеціалізуватися переважно на категоріях послуг з більш високою доданою вартістю, таких як фінансові послуги.

Незважаючи на це зберігаються відмінності, розрив між економічними профілями розвиваються і розвинених країн трохи скоротився. У період між 2005 і 2018 роками до числа найбільш швидко зростаючих категорій експорту в країнах, що розвиваються ставилися послуги в сфері телекомунікацій, комп'ютеризації і інформації, фінансові та інші ділові послуги при цьому річні темпи зростання становили відповідно 13, 12 і 9 відсотків. Це призвело до збільшення залежності експорту комерційних послуг в країнах, що розвиваються від цих категорій з більш високою доданою вартістю в умовах скорочення відносної частки послуг у сфері транспорту і поїздок [19, С. 61].

Регулювання міжнародної торгівлі поділяється на державне регулювання і регулювання за допомогою міжнародних угод і участі країн у створенні і діяльності міжнародних організацій.

Методи державного регулювання міжнародної торгівлі можна розділити на дві групи: тарифні і нетарифні [32, С. 36].

Тарифні методи зводяться до використання митних зборів - особливих податків, якими обкладаються продукти міжнародної торгівлі. Митні тарифи - це плата, що стягується державою за оформлення провезення за кордон товарів та інших цінностей. Така плата, яка називається митом, враховується в ціні товару і оплачується, в кінцевому рахунку, споживачем. Митне оподаткування передбачає використання імпорتنих мит для утруднення ввезення в країну іноземних товарів, рідше використовуються експортні мита.

За формою обчислення розрізняють мита:

- 1) адвалорні, які стягуються у відсотках від ціни товару;
- 2) специфічні, стягуються у вигляді певної грошової суми з обсягу, маси або одиниці товару [65, С. 134].

Найважливішими цілями використання імпорتنих мит є як безпосереднє обмеження імпорту, так і обмеження конкуренції, у тому числі недобросовісної. Її крайньою формою є демпінг - продаж на зовнішньому ринку товару за цінами, нижче існуючих на ідентичний продукт на внутрішньому ринку.

Нетарифні методи різноманітні і являють собою сукупність прямих і непрямих обмежень зовнішньоекономічної діяльності за допомогою розгалуженої системи економічних, політичних і адміністративних заходів. До них відносяться:

- квотування (контингентування) - встановлення кількісних параметрів, в межах яких можливе здійснення певних зовнішньоторговельних операцій. На практиці контингенти зазвичай встановлюються в формі списків товарів, вільне ввезення або вивезення яких обмежений відсотком від обсягу або вартості їх національного виробництва. При вичерпанні кількості або суми контингенту експорт (імпорт) відповідного товару припиняється;

- ліцензування - видача господарюючим суб'єктам спеціальних дозволів (ліцензій) на проведення зовнішньоторговельних операцій. Воно часто застосовується разом з квотуванням для контролю квот на основі ліцензій. У деяких випадках ліцензійна система виступає різновидом митного оподаткування, що застосовується країною для отримання додаткових митних доходів;

- ембарго - заборона на проведення експортно-імпорتنих операцій. Воно може поширюватися на певну групу товарів або вводиться в відношенні окремих країн;

- валютний контроль - обмеження в кредитно-грошовій сфері. Наприклад, фінансова квота може обмежувати кількість валюти, яке може отримати експортер. Обмеження кількісного порядку можуть поширюватися на обсяг іноземних інвестицій, кількість іноземної валюти, що вивозиться громадянами за кордон, і т. п.;

- податки на експортно-імпорتنі операції - податки нетарифних заходів, які не регулюються міжнародними угодами, як митні збори, і тому стягуються як з вітчизняних, так і з зарубіжних товарів. Можливі й субсидії з боку держави для експортерів;

– адміністративні заходи, які пов'язані в основному з обмеженнями за якістю товарів, що продаються на вітчизняному ринку. Важливе місце займають національні стандарти. Недотримання стандартів країни може послужити приводом до заборони ввезення імпортової продукції і її реалізації на внутрішньому ринку. Подібним чином система національних транспортних тарифів нерідко створює переваги в оплаті перевезення вантажів експортерам в порівнянні з імпортерами. Крім того, можуть використовуватися також інші форми непрямих обмежень: закриття для іноземців окремих портів і залізничних станцій, припис про використання при виробництві продукції певної частки національного сировини, заборона на придбання державними організаціями імпортованих товарів при наявності національних аналогів і т.п [37, С. 95].

Особливу роль у регулюванні міжнародної торгівлі виконують багатосторонні угоди, що діють в рамках:

- ГАТТ (Генеральна угода з тарифів і торгівлі);
- СОТ (Світова організація торгівлі);
- ГАТС (Генеральна угода про торгівлю послугами);
- ТРІПС (Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності).

ГАТТ. Відповідно до її основних положень торгівля між країнами повинна здійснюватися на основі принципу найбільшого сприяння (ПНБ), тобто, у торгівлі країн - членів ГАТТ встановлюється режим найбільшого сприяння (РНБ), який виступає гарантом рівності та зобов'язує уряд ввести недискримінуючу торговельну політику. Однак для країн-учасників економічних інтеграційних угруповань встановлені винятки з ПНБ. Також винятки встановлені для країн, колишніх колоній, які перебувають з колишніми метрополіями в традиційних зв'язках; для прикордонної і каботажного торгівлі. За приблизними підрахунками частка таких «винятків» складає не менше 60% у структурі загального обсягу світової торгівлі готовою продукцією, що позбавляє ПНБ універсальності.

ГАТТ визначає митні тарифи (МТ) як єдиний прийнятний інструмент регулювання. Якщо подивитися на динаміку митних тарифів то за останній час вона має спадний характер . В даний час їх середній рівень становить 3-5%.

Також є винятки які дозволяють використовувати нетарифні інструменти захисту (квоти, експортні та імпорتنі ліцензії, податкові пільги). До них віднесені випадки застосування програм регулювання сільськогосподарського виробництва, порушення платіжного балансу, здійснення програм регіонального розвитку і допомоги.

ГАТТ містить принцип відмови від односторонніх дій і прийняття рішень на користь переговорів і консультацій, якщо такі дії (рішення) можуть привести до обмеження свободи торгівлі.

ГАТТ - попередниця СОТ - приймала свої рішення на переговорах-раундах всіх членів цієї Угоди. Всього їх було вісім. Найбільш значимі рішення, якими СОТ керується в регулюванні МТ до теперішнього часу, були прийняті на останньому (восьмому) Уругвайському раунді (1986-1994 рр.). Завдяки цьому раунду СОТ раунд ще більш розширив коло питань, які регулюює. У нього була включена торгівля послугами, а також програма скорочення величини мит, активізації зусиль з регулювання МТ продукцією окремих галузей (в тому числі сільського господарства) і посилення контролю за тими напрямками національної економічної політики, які впливають на зовнішню торгівлю країни [ 64, С. 237].

Було прийнято рішення стосовно ескалації мит у міру зростання ступеню обробки товарів при скороченні мит на сировину і ліквідації їх на деякі види алкогольних напоїв, будівельне і сільськогосподарське обладнання, офісні меблі, іграшки, фармацевтичні товари - загалом близько 40% від загального світового імпорту. Була продовжена лібералізація торгівлі одягом, текстилем та сільськогосподарськими товарами. Але останнім єдиним засобом регулювання визнані мита.

Для протидії демпінгуванню цін було вжито низку антидемпінгових заходів зокрема сформовані такі поняття як «законні субсидії» і «прийнятні субсидії», до розряду яких віднесені субсидії, спрямовані на охорону навколишнього середовища та регіональний розвиток за умови, якщо їх розмір становитиме не менше 3% загального розміру імпорту товару або 1% від його загальної вартості. Всі інші види

субсидування відносять до незаконних а отже їх застосування в зовнішній торгівлі заборонено.

Стосовно ряду питань вирішення яких має опосередкований вплив стосовно економічного регулювання міжнародної торгівлі, Уругвайський раунд відніс вимоги про мінімальний експорті товарів, вироблених на СП, обов'язкове використання місцевих компонентів і ряд інших [22, С. 187].

СОТ. На Уругвайському раунді було схвалено рішення стосовно створення СОТ, яка стала спадкоємицею ГАТТ та зберегла його основні положення. Але рішення раунду доповнили їх завданнями забезпечення свободи торгівлі не тільки за рахунок лібералізації, але і шляхом використання так званих зв'язків. Сенс зв'язків полягає в тому, що будь-які рішення держави про підвищення тарифу приймаються одночасно з рішенням про лібералізацію імпорту інших товарів. СОТ не входить в сферу діяльності ООН. Це дає змогу їй проводити власну незалежну політику, а також здійснювати контроль за діяльністю країн-учасниць щодо дотримання прийнятих угод [47, С. 86].

ГАТС. Економічне регулювання міжнародної торгівлі послугами відрізняється за рахунок того що має свою специфіку. Справа в тому що на відміну від товарів послуги мають велику різноманітність форм та змісту, через, що не можуть утворити єдиний ринок якому були притаманні однакові риси. Але за рахунок загальних тенденцій його можливо регулювати на глобальному рівні навіть з урахуванням нових етапів в його розвитку, до яких його підштовхують ТНК, займаючи домінуючі на ньому положення та монополізують його. В даний час світовий ринок послуг регулюється на чотирьох рівнях: міжнародному (глобальному), галузевому (глобальному), регіональному і національному [70, С. 46].

Загальне регулювання на глобальному рівні здійснюється в рамках ГАТС, який набрав чинності з 1 січня 1995 р. У його регулюванні використовуються ті ж правила, які ГАТТ виробила по відношенню до економічного регулювання міжнародної торгівлі товарами: недискримінація, національний режим, транспарентність (гласність і єдність прочитання законів), відмова від застосування

національних законів для зведення бар'єрів перед іноземними виробниками. Однак повна реалізація цих правил неможлива через відмінності послуг від товарів: відсутність речової форми більшості з них, збігом часу виробництва і споживання послуг. Останнє має на увазі, що регулювання умов торгівлі послугами призводить до регулювання умов їх виробництва, а це в свою чергу означає регулювання умов інвестування у їх виробництво.

ГАТС включає в себе три частини: рамкову угоду, що визначає загальні принципи і правила регулювання торгівлі послугами; спеціальні угоди, це угоди для регулювання окремих сервісних галузей, і список зобов'язань національних урядів по ліквідації обмежень у сервісних галузях. Таким чином, зі сфери діяльності ГАТС виключається регіональний рівень.

Угода ГАТС направлена на лібералізацію торгівельного режиму послугами і охоплює такі їх види: послуги в галузі телекомунікацій, фінансів та транспорту. Зі сфери його діяльності виключені питання експортного продажу кінофільмів і телепрограм, це пов'язано з побоюваннями окремих держав втратити самобутність своєї національної культури [51, С. 54].

Галузеве регулювання міжнародної торгівлі послугами також здійснюється у глобальному масштабі, через те що їх виробництво та споживання також носить глобальний характер.

Однак на відміну від ГАТС організації, які займаються регулюванням таких питань, носять спеціалізований характер. Наприклад, цивільні авіаційні перевезення регулює Організація міжнародної цивільної авіації (ІКАО), іноземний туризм - Всесвітня туристична організація (ВТО), морські перевезення - Міжнародна морська організація (ІМО).

Регіональний рівень міжнародної торгівлі послугами регулюється в середині економічних інтеграційних угруповань, за рахунок їх статуту та утворення внутрішніх інституцій. Як правило такі обмеження знімають на взаємну внутрішню торгівлю послугами (як, наприклад, в ЄС) і можуть вводитися обмеження на таку торгівлю з третіми країнами [40, С. 165].

Національний рівень економічного регулювання стосується зовнішньої торгівлі товарами та послугами між окремими державами. Цей процес реалізується завдяки підписанню двосторонніх або багатосторонніх торгівельних угод, складовою частиною яких може бути як торгівля товарами, так і послугами. Значне місце в таких договорах займають питання регулювання інвестицій, що спрямовуються у базові експортоорієнтовані сектори та галузі національної економіки країн світу.

### **1.3. Роль міжнародних організацій у економічному регулюванні міжнародної торгівлі**

Як відомо, причиною виникнення і розвитку міжнародних економічних відносин є нерівномірність розподілу між країнами факторів виробництва (економічних ресурсів), що, з одного боку, зумовлює міжнародний поділ праці, а з іншого - переміщення цих факторів між окремими країнами і їхніми групами (Додаток А).

Важливу роль у розвитку світового господарства відіграють міжнародні економічні організації. Під міжнародною економічною організацією розуміють постійно діюче добровільне об'єднання держав, створене на основі міжнародної угоди (договору) для вирішення певних завдань в економічній, соціальній, науково-технічній та інших сферах міжнародного співробітництва, що має власну систему органів управління, самостійну (автономну) волю, обсяг якої визначається волею держав-членів, і відповідає вимогам міжнародного права.

Міжнародні організації відіграють все більш помітну роль у світовій економіці.

По-перше, їхня діяльність дозволяє внести необхідне що регулює початок і визначену стабільність у функціонування валютно-розрахункових відносин.

По-друге, вони покликані служити форумом для налагодження валютно-розрахункових відносинах між країнами, дотого ж їхня функція незмінно посилюється.

По-третє, зростає значення міжнародних валютно-фінансових і кредитних організацій у сфері вивчення, аналізу та узагальнення інформації про тенденції розвитку і вироблення рекомендацій з найважливіших проблем розвитку світового господарства [66, С. 115].

Відзначимо, що правомірно створені міжнародно економічні організації повинні відповідати таким ознакам:

- у створенні організації беруть участь, як правило, тільки суверенні держави;
- організація створюється у повній відповідності з нормами міжнародного права;
- організація створюється, як правило, на основі міжнародного договору;
- організація створюється з метою вирішення конкретних завдань;
- організація має систему постійно діючих органів;
- організація володіє певним обсягом міжнародної правосуб'єктності що належить їй засновникам;
- організація має статус міжнародної організації [54, С. 178].

Єдиного переліку міжнародних економічних організацій на сьогоднішній день не існує, отже, невідома і їх точна кількість. Це обумовлено тим, що, по-перше, процес створення, реорганізації та ліквідації міжнародних організацій носить постійний і динамічний характер, по-друге, розподіл міжнародних організацій на економічні та неекономічні є досить умовним і приблизними, оскільки, крім спеціалізованих організацій, основним завданням яких є організація і координація тільки економічного співробітництва, існує велика кількість міжнародних організацій, які, крім своїх основних завдань, що не мають економічного спрямування, побічно задіяні в міжнародному економічному співробітництві.

Міжнародні економічні організації в залежності від напрямків діляться на універсальні і спеціалізовані так само в особливу групу міжнародних економічних організацій можна виділити міжнародні фінансові організації (Додаток Б).



У кожній економічній організації методи діяльності схожі, так як і цілі їх діяльності - надання фінансової допомоги країнам, яким це необхідно, проте в кожній з них є свої особливості. Так, головним завданням Світового банку є сприяння сталому економічному зростанню, який веде до скорочення бідності в країнах, що розвиваються, а здійснюється це шляхом надання допомоги по збільшенню виробництва через довгострокове фінансування проектів і програм сталого розвитку.

Метою діяльності міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР), створеного в 1945 році, є:

- сприяння реконструкції і розвитку територій держав-членів шляхом заохочення капіталовкладень для виробничих цілей;
- заохочення приватних іноземних капіталовкладень і на додаток до приватних інвестицій, якщо їх важко забезпечити, надання фінансових коштів на цілі виробництва;
- стимулювання довгострокового збалансованого зростання і сприяння підтримці рівноваги платіжних балансів шляхом заохочення міжнародних інвестицій для розвитку виробничих ресурсів держав-членів (МБРР) [29, С. 168].

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) була створена на базі Європейської організації економічного співробітництва в 1961 році. ОЕСР ставить за мету посилювати економіку країн-членів, щоб зробити її більш ефективною, просувати ринкову економіку, розвивати вільні обміни, сприяти зростанню як індустріально розвиненим країнам, так і тим, що розвиваються. ОЕСР - це "клуб багатих", так як його країни-члени виробляють 2/3 світових матеріальних цінностей та послуг, але це не приватний клуб.

Міжнародний валютний фонд був створений в 1945 році і стежить, головним чином, за функціонуванням міжнародної валютної системи, валютною політикою і політикою валютних курсів його країн-членів, а також за дотриманням ними кодексу поведінки в міжнародних валютних відносинах, включаючи надання допомоги країнам-членам шляхом надання короткострокових кредитів в разі ускладнень, пов'язаних з платіжним балансом [49, С. 110].

Слід виділити створення в рамках ООН міжнародні економічні організації, серед яких незамінну роль в регулюванні міжнародної торгівлі, забезпеченні сталого розвитку економіки країн відіграє СОТ.

Основна причина створення СОТ - створення сприятливих умов (угода про світові ціни, створення світового антитрестівського законодавства, прийняття стандартів умов праці та багато іншого) для міжнародного розвитку на основі міжнародного обміну. Процес створення Світової організації торгівлі охоплює тривалий період її становлення, який бере її початок від Генеральної угоди з тарифів і торгівлі.

Відзначимо, що ГАТТ був організований для здійснення контролю міжнародних процесів - торгівлі та економічного розвитку. Спочатку при створенні ГАТТ робилися спроби країн інтегруватися. Найбільшу роль ГАТТ в 1930-і роки зіграло в регулюванні імпорту (ослаблення обмежень), зниження імпорتنих тарифів. Це час в літературі позначається «золотим століттям глобалізації» [61, С. 54].

Як аргумент на користь діяльності міжнародних організацій слід привести приклад збільшення світової торгівлі, у середньому на 7% на рік в період 1948-1990-ті роки. Стрімке зростання обсягів випуску продукції спостерігалось як в розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Однак у перші роки функціонування ГАТТ міжнародна торгівля промислового товарами зазнала ряд змін в лібералізації транзакційних витрат деяких секторів торгівлі (наприклад, підпали під лібералізацію текстильна промисловість, сільське господарство, кредитний і будівельний сектор та ін.), Однак, при наявності структури ГАТТ було вплив країн-лідерів на зовнішню економіку, зберігалася закритість цих країн і звернення «на себе». Деякі країни, що розвиваються країни не були обмежені у внутрішній торговельній політиці. Крім того, країни користувалися положеннями ГАТТ, самостійно вводив обмеження на імпорт, і це забезпечувало захист їм від країн-конкурентів. [47, С. 146]

Все змінилося з набуттям чинності СОТ, що має нормативно-правову основу в своїй діяльності. Дана організація лібералізувала торгівлю, залишивши свободу самостійного вирішення проблем економічного і соціального характеру в рамках

міжнародного співробітництва, з одного боку, а з іншого, всеуглубляюча інтеграція світових зв'язків ставить в необхідність СОТ переглядати принципи, і економіка країн повинна підкорятися правилам і нормам міжнародної торгівлі і фінансів . Так, з'явилася нова процедура врегулювання спорів на міжнародному рівні, що є примусовою і обов'язковою до виконання. Продовжують вводитися нові вимоги до сфери патентів, що невблаганно змушує країни приводити свої закони у відповідність з міжнародними нормами. Це також стосується і сфери медицини, освіти, охорони праці, державної підтримки та ін. Однак важливу роль СОТ відіграє в лібералізації імпорту разом із застосуванням системи заходів тарифного регулювання, що пояснюється наступним:

- тарифне регулювання - це дієвий інструмент економічного регулювання;
- тарифи застосовуються практично всіма країнами, що дозволяє надавати впливає вплив на міжнародні товарні потоки і структуру економіки.
- національне тарифне регулювання охоплює весь асортимент товарної політики в частині імпорту, що підпадає під державне регулювання та митний контроль [61, С. 254].

Резюмуючи вищевикладене, слід підкреслити, що економічна політика країн на сучасному етапі залежить не стільки від внутрішніх процесів, скільки в більшій мірі від дій міжнародних організацій. Роль міжнародних економічних організацій у зовнішній політиці полягає в наступному:

- Міжнародні економічні організації зумовлюють хід розвитку як світової економіки в результаті багатостороннього співробітництва, так і внутрішньої економіки країн-членів;
- Міжнародні організації дозволяють забезпечити країнам-учасникам рівний ступінь захищеності від глобальних проблем і загроз;
- Міжнародними організаціями розроблена і застосовується система заходів і показників оцінки міжнародного співробітництва для своїх країн-членів;

– У міжнародних економічних організаціях відбувається постійне вдосконалення правил і принципів їх функціонування, що виявляється в посиленні регулювання світогосподарських процесів і посилення торгівлі;

– Залишається визначальна роль впливових (великих) економік на діяльність міжнародних організацій [68, С. 254].

## **Висновки до розділу 1**

Розвиток міжнародної торгівлі є важливою складовою системи міжнародних економічних відносин. Серед базових трендів розвитку міжнародної торгівлі слід визнати наступні. Зростання обсягів міжнародної торгівлі корелюється з динамікою «хвиль» економічного розвитку світової економіки. У ХХІ ст. прослідковуються випереджаючі темпи торгівлі послугами над обсягами міжнародної торгівлі товарами, прискорена динаміка зростання обсягів торгівлі інтелектуальною власністю та збільшення питомої ваги країн, що розвиваються (насамперед – країн Азії) у загальній структурі світової торгівлі.

Міжнародна торгівля традиційно регулюється тарифними та нетарифними методами, до складу яких належать:

– Міжнародні економічні організації зумовлюють хід розвитку як світової економіки в результаті багатостороннього співробітництва, так і внутрішньої економіки країн-членів, визначають стандарти міжнародної торгівлі товарами та послугами;

– Міжнародні організації дозволяють забезпечити країнам-учасникам рівний ступінь захищеності від глобальних проблем і загроз, гарантують збереження конкурентного середовища та недискримінації в процесі участі різних країн світу у міжнародній торгівлі;

– Міжнародними організаціями розроблена і застосовується система заходів і показників оцінки міжнародного співробітництва для своїх країн-членів, у т. ч. щодо розв'язання торгівельних спорів та протиріч між країнами світу;

– В процесі діяльності міжнародних економічних організацій відбувається постійне вдосконалення правил і принципів їх функціонування, що проявляється у посиленні економічного та інституційного регулювання як світогосподарських процесів, так і розвитку міжнародної торгівлі;

– Залишається визначальною роль впливових економік розвинутих країн світу на діяльність міжнародних організацій. Поряд з цим, посилюється і роль кожної з країн – учасників міжнародних торговельних угод – зокрема, в процесі укладання дво- та багатосторонніх торговельних угод у XXI ст.

## РОЗДІЛ 2 СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

### 2.1. Економічне регулювання міжнародної торгівлі у міжнародних торговельних інтеграційних альянсах

У сучасних умовах практично жодна країна світу не може ефективно розвиватися, не взаємодіючи з іншими державами. Країни об'єднуються виходячи зі своїх політичних, економічних, геополітичних або геоекономічних інтересів. Для реалізації цих інтересів створюються різні інтеграційні угруповання. У світі налічується понад 50 багатосторонніх економічних інтеграційних об'єднань.

Теорія етапів інтеграційної взаємодії відображає тільки одну сторону інтеграційного співробітництва країн - ступінь лібералізації і гармонізації законодавства, тобто рівень «свободи» економічної взаємодії, який виражається, як правило, в знятті бар'єрів і обмежень. Перехід від одного етапу інтеграції до іншого передбачає подальшу лібералізацію економічного співробітництва на основі результатів, досягнутих на попередньому етапі. «Зона вільної торгівлі» забезпечує вільний рух товарів вітчизняного виробництва між країнами-учасницями, «митний союз» націлений на вільний рух всіх товарів, як вітчизняних, так і іноземних. «Загальний ринок» передбачає свободу руху не тільки товарів, але і послуг, капіталів і робочої сили. «Економічний союз» і «валютний союз» функціонують на основі проведення узгодженої економічної політики, гармонізації роботи фінансових систем і введення єдиної валюти [57, С. 241].

Однак забезпечення вищого ступеню лібералізації і гармонізації законодавства - це не самоціль, а засіб для досягнення цілей інтеграційного співробітництва.

Метою формування будь-якого інтеграційного об'єднання є отримання країнами-учасницями економічних переваг і переваг від взаємного співробітництва та від інтеграції. Визначення напрямків реалізації мети полягає у виборі сфер (галузей, напрямів) економічного співробітництва, в яких можливе отримання

економічного ефекту за рахунок використання інтеграційного потенціалу та конкурентних переваг країн-учасниць. Іншими словами, будь-яке інтеграційне об'єднання повинно мати свою модель реалізації інтеграційного потенціалу, що визначає напрями взаємодії і сфери економіки, спільний розвиток яких дає переваги і вигоди країнам-учасникам.

Незважаючи на різноманіття галузей і секторів економіки, на взаємодії яких побудовані моделі реалізації інтеграційного потенціалу інтеграційних об'єднань світу, їх можна згрупувати в наступні сім схем:

- 1) спільний розвиток системо-утворюючих для всіх країн об'єднання галузей економіки;
- 2) розвиток галузей, що представляють інтерес для всіх країн інтеграційного об'єднання;
- 3) спільний розвиток взаємодоповнюючих галузей національних економік;
- 4) спільний розвиток галузей з використанням конкурентних переваг країн інтеграційного об'єднання;
- 5) розвиток галузей спеціалізації на основі конкурентних переваг країн інтеграційного об'єднання;
- 6) спільний розвиток імпортозамінних галузей;
- 7) спільний розвиток інфраструктури для розширення взаємної і зовнішньої торгівлі [16, С. 157].

Перераховані схеми не є взаємовиключними, а відображають скоріше логіку реалізації наявних передумов і використання конкурентних переваг держав-членів для створення моделі реалізації інтеграційного потенціалу.

Цей поділ є досить умовним, тому що на практиці дуже часто реалізується комбінація відразу декількох із запропонованих схем. Залежно від їх наповнення набором галузей і секторів економіки складається економічна модель реалізації інтеграційного потенціалу кожного інтеграційного об'єднання.

Спільний розвиток системоутворюючих для всіх країн об'єднання галузей економіки. Під системоутворюючими розуміються галузі, що мають найбільшу

частку в структурі ВВП країн, виробництво і реалізація продукції або послуг яких істотно впливають на стан і розвиток економік.

Передумовою розвитку інтеграційного співробітництва за даною схемою є наявність однакових для всіх країн інтеграційного об'єднання системоутворюючих галузей і загальне розуміння підходів до їх розвитку.

Завданням інтеграційного об'єднання для розвитку інтеграційного співробітництва за даною схемою є узгодження вибору системоутворюючих секторів економіки, спільний розвиток яких може дати додатковий економічний ефект, а також створення необхідних умов і формування відповідних механізмів для їх ефективного розвитку [22, С. 66].

Розвиток галузей, що представляють інтерес для всіх країн інтеграційного об'єднання. До таких галузей можна віднести галузі не настільки великі, як системоутворюючі, але розвиток яких призводить або може призводити помітний вплив на економіку країн, що інтегруються.

Передумовою розвитку інтеграційного співробітництва за даною схемою є наявність галузей і секторів економіки, що представляють інтерес для всіх країн інтеграційного об'єднання, і також єдине розуміння підходів до їх розвитку.

Завданням інтеграційного об'єднання для розвитку інтеграційного співробітництва за даною схемою є вибір і узгодження секторів економіки, що представляють інтерес для всіх країн інтеграційного об'єднання, погоджений розвиток яких стане запобіжником для «торгівельних війн» між національними виробниками країн-учасниць і дасть додатковий економічний ефект.

Спільний розвиток взаємодоповнюючих галузей національних економік. Взаємодоповнюючими можна вважати галузі, в яких існує виробнича кооперація або є потенційні можливості для формування виробничих ланцюжків.

Передумовами можуть бути стійкі коопераційні зв'язки між господарюючими суб'єктами держав, наявність спільних виробництв товарів і послуг, а також спеціалізація країн, що інтегруються на виробництві комплектуючих або виконанні робіт на окремих стадіях технологічного циклу виробництва конструктивно і технологічно складних товарів. Крім цього, взаємодоповнюваність може



проявлятися і у вигляді кооперації між країнами у різних сферах господарської діяльності у сфері наукових розробок, дослідно-конструкторських робіт, матеріально-технічної забезпечення виробництва, маркетингу, сервісу, утилізації, управління підприємствами, інформаційного забезпечення та інших аспектів, пов'язаних з життєвим циклом продукції [55, С. 26].

Завдання інтеграційного об'єднання полягає у визначенні та узгодженні галузей кооперації, що представляють інтерес для країн інтеграційного об'єднання, а також створення необхідних умов і формуванні відповідних механізмів для їх ефективного розвитку на основі міждержавного поділу праці, результатом яких буде спільний випуск якісно нової, конкурентоспроможної продукції.

Спільний розвиток галузей з використанням конкурентних переваг країн інтеграційного об'єднання.

Передумови. Країни-партнери можуть об'єднувати свої зусилля у виробництві продукції шляхом використання конкурентних переваг один одного. Ця форма взаємодії широко застосовується при взаємодії країн з різним рівнем розвитку, коли одна з держав-членів об'єднання має, наприклад, новітніми технологіями виробництва і інвестиційним ресурсом, друге - недорогим сировиною, а третє - дешевою робочою силою або сприятливими природно-кліматичних умов.

Завдання інтеграційного об'єднання полягає в об'єднанні конкурентних переваг країн-учасниць для виробництва продукції, яка має кращими якостями або більш низькою собівартістю, що позитивно позначиться на її конкурентоспроможності.

Розвиток галузей спеціалізації на основі конкурентних переваг країн інтеграційного об'єднання.

У разі, коли будь-яка країна в рамках інтеграційного об'єднання має сукупність конкурентних переваг, достатніх для самостійного виробництва готової продукції, насичення їй свого ринку, а також ринків країн-партнерів і для поставки цієї продукції на зовнішній ринок, то в рамках інтеграційного об'єднання по погодженням сторін може поступово формуватися спеціалізація країни на виробництві даного виду продукції. Тобто поступово збільшується концентрація

виробництва цієї продукції в одній країні в обсязі, що задовольняє і її потреби, і потреби інших держав - членів об'єднання [40, С. 110].

Спеціалізація дозволяє оптимізувати використання наявних ресурсів, отримувати економію від масштабу при виробництві, а також позбавляє країни від рішення досить складного завдання підтримувати розвиток усіх галузей допоможе зменшити ризик «торгових воєн».

Завданням інтеграційного об'єднання є узгоджене прийняття рішення про можливість спеціалізації на виробництві окремих видів продукції або галузей тих країн (або країни), які можуть забезпечити ринок інтеграційного об'єднання більш якісної, недорогій і конкурентоспроможною продукцією, ніж країни-партнери. З урахуванням даного рішення держави коректують національні політики у відповідних сферах економіки.

Спільний розвиток галузей, які забезпечують імпортозаміщення. Під імпортозаміщенням розуміють виробництво таких галузей, частка продукції яких в імпорті кожної країни інтеграційного об'єднання є високою. Країни можуть об'єднувати зусилля і ресурси для організації і розвитку виробництва аналогічної конкурентоспроможної вітчизняної продукції [69, С. 61].

Спільний розвиток імпортозамінних виробництв найбільшою мірою виявлено в інтеграційних об'єднаннях країн, що розвиваються або країн з перехідною економікою. Такі країни часто стикаються з проблемами платіжного балансу, оскільки частка імпортованих товарів на внутрішньому ринку значна, а попит на продукцію вітчизняного виробництва на зовнішньому ринку невисокий. У такій ситуації, часто ускладненої проблемами безробіття і відтоку капіталу, з точки зору довгострокового розвитку стає раціональним стимулювання створення та розвитку національних виробництв і скорочення в структурі споживання частки іноземної продукції, нехай навіть і більш високої якості. Реалізація даної схеми призводить до переорієнтації торгівлі. При досягненні необхідного рівня конкурентоспроможності, продукція імпортозамінних галузей може бути успішно реалізована не тільки на внутрішньому ринку країн-учасниць, а й на ринках третіх країн.

Завданням інтеграційного об'єднання є виявлення і узгодження переліку галузей і секторів з високим потенціалом імпортозаміщення, у розвитку яких зацікавлені країни об'єднання для зниження економічної залежності від зовнішніх ринків, а також створення необхідних умов і формування відповідних механізмів підтримки для їх ефективного розвитку.

Для інтеграційних об'єднань країн світу дуже важливу роль відіграє спільний розвиток інфраструктури для розширення взаємної і зовнішньої торгівлі.

Особлива увага в рамках побудови і реалізації стратегії інтеграційного співробітництва приділяється розвитку інфраструктури. У першу чергу країни докладають зусиль з розвитку транспортної інфраструктури, оскільки зростаючі обсяги взаємної торгівлі товарами і послугами, а також рух робочої сили між країнами, що інтегруються вимагають відповідного збільшення пропускної спроможності міжнародних транспортних коридорів на маршрутах вантажних і пасажирських потоків. Особливої актуальності в наш час набуло розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури, що зв'язує країни, що інтегруються в єдиний інформаційний простір і дає міжкраїнну взаємодію принципово нові можливості. До даній схемі можна віднести також спільні дії з інформаційної підтримки, а також по просуванню продукції інтеграційного об'єднання на міжнародні ринки [30, С.42].

Особливістю даної схеми є також той факт, що значна частина інфраструктурних секторів є природними монополіями і в зв'язку з цим перебуває під контролем держави. Це дозволяє, на відміну від багатьох інших сфер, більш ефективно реалізовувати міждержавні програми і спільні плани їх розвитку.

Завданням інтеграційного об'єднання є узгодження найбільш оптимальних напрямів розвитку інфраструктури для нарощування можливостей виробництва і переміщення сировинних, трудових і фінансових ресурсів і продукції, сприяючи розвитку взаємної і зовнішньої торгівлі держав - членів інтеграційного об'єднання, реалізації транзитних можливостей та ін.

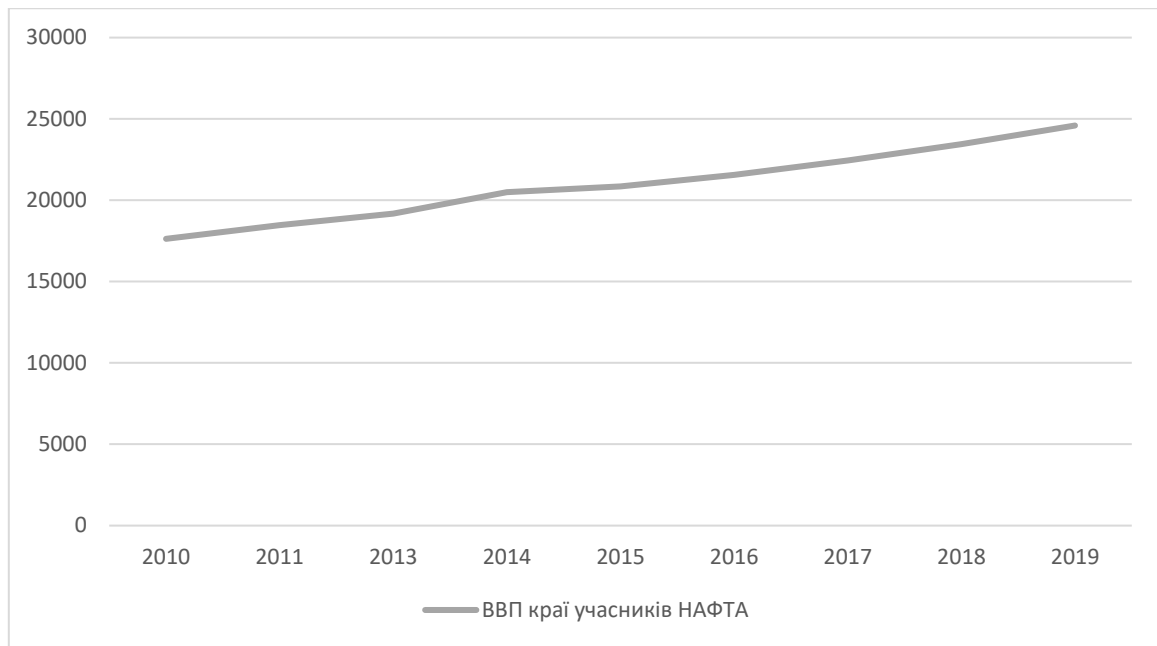


Рис. 2.1. Динаміка ВВП країн-членів інтеграційного угруповання НАФТА за 2010 – 2019 рр. (млрд. дол. США).

Примітка: Складено автором на основі даних СОТ.

З 1 січня 1994 року на території США, Канади і Мексики вступила в дію Угода про створення Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА). Як показує історичний досвід, торгівельно-економічних відносини між трьома країнами були і залишаються основним фактором розвитку північноамериканського господарського комплексу [77].

На сьогодні НАФТА утворила ринок який складається з більш ніж 490 млн. осіб, має сумарний обсяг ВВП 24,5 трлн. дол. США (рис. 2.1.).

Однак, незважаючи на позитивну динаміку ВВП країн-членів НАФТА, відносна частка цього інтеграційного угруповання у світовому ВВП за означений період неухильно зменшується.

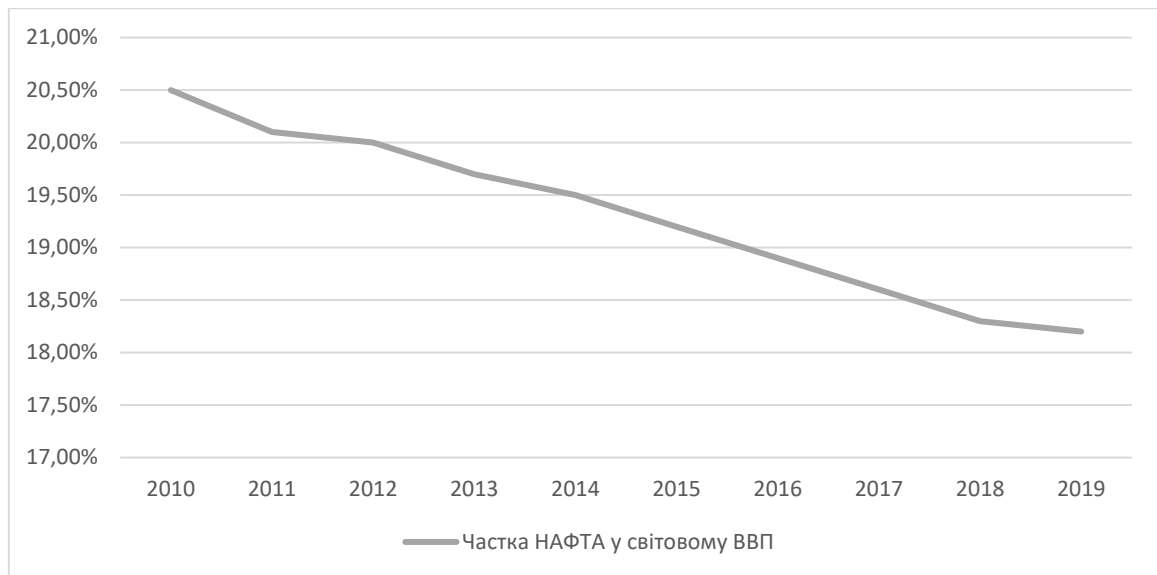


Рис. 2.2. Питома вага ВВП країн-членів НАФТА у світовому ВВП за період 2010 – 2019 рр. (у відсотках, %).

Примітка: Складено автором на основі даних СОТ.

Для США північноамериканське угода покликана забезпечити приріст не тільки економічної, але і геополітичної потужності Сполучених Штатів. Вона - складова частина стратегічної політики США, спрямованої на досягнення широкомасштабних цілей: вільний рух американських товарів і послуг, вільний доступ для американських інвестицій, захист прав інтелектуальної власності, зростання конкурентоспроможності, використання нових регіональних порівняльних переваг за рахунок об'єднання високих технологій і інвестицій США з дешевою робочою силою Мексики і дешевими природними ресурсами обох країн-сусідів [49, С. 105].

Для Мексики НАФТА була необхідна для успішного виконання економічних реформ, модернізації економіки. У минулому Мексика була країною, залежною від експорту нафти, сьогодні вона є чистим експортером промислових товарів, що забезпечує стале економічне зростання. В ході переговорів Мексика добивалася забезпечення надійного доступу на найбільший в світі ринок (з перспективою витіснення звідти «азіатських тигрів»), збільшення потоку інвестицій, включаючи повернення мексиканських капіталовкладень, а також зниження рівня захисту ринку США. Участь Канади в переговорах надавала для Мексики можливість відкриття

нового експортного ринку і джерела прямих зарубіжних інвестицій. Крім того, створення зони вільної торгівлі могло забезпечити більш надійний інвестиційний клімат в Мексиці, а отже, залучити капітали і з третіх країн [39, С. 153].

Зацікавленість Канади в ув'язненні НАФТА пов'язана з можливістю не тільки збереження переваг зони вільної торгівлі, але й модифікації деяких її положень, а також забезпечення надійного доступу своїх товарів на мексиканський ринок, а в майбутньому на швидко зростаючі ринки латиноамериканських країн.

Угода НАФТА, представляючи собою деякий баланс інтересів учасників, досить докладно регламентує багато аспектів економічних відносин між США, Канадою і Мексикою.

Цілями НАФТА є: зняття бар'єрів у торгівлі та сприяння вільному руху товарів і послуг; встановлення справедливих умов конкуренції в рамках зони вільної торгівлі; значне збільшення можливостей для інвестування в країнах-членах Угоди; забезпечення необхідної і ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності в кожній з країн; ефективне виконання і застосування цієї Угоди для врегулювання суперечок; встановлення рамок для майбутнього регіонального багатостороннього співробітництва з метою розширення і посилення переваг цієї Угоди.

Виходячи з цілей Північноамериканської угоди, його ключовими моментами були:

- ліквідація всіх митних зборів до 2009 р .; поетапне скасування значного числа нетарифних бар'єрів в торгівлі товарами і послугами;
- пом'якшення режиму для північноамериканських капіталовкладень в Мексиці; лібералізація діяльності американських і канадських банків на фінансовому ринку Мексики;
- забезпечення ефективної системи захисту прав інтелектуальної власності; створення тристоронньої арбітражної комісії [49, С. 118].

Угода детально регулює процес усунення тарифних обмежень. А в зв'язку з необхідністю для кожної з учасниць захистити свої вразливі галузі економіки програма передбачає ліквідацію всіх бар'єрів поетапно.

На першому етапі передбачається негайне усунення частини митних зборів зі вступом в силу Угоди; на другому - протягом наступних 5 років; на третьому - протягом 10 років; на четвертому (довгостроковому) етапі - протягом 15 років.

З початком дії Угоди на 65% знизилися мита у взаємній торгівлі промисловими та продовольчими товарами, в наступні 5 років - ще на 15%, а більшість решти усувалися до 2003. При цьому кожна країна мала свій графік скасування всіх обмежень.

У 2004 р., частка безмитної взаємної торгівлі склала 99%.

Відносно деяких «чутливих» товарів, таких як сільськогосподарські, текстильні товари та одяг, автомобілі, енергоресурси, передбачена більш плавна лібералізація.

Щодо сільськогосподарських товарів передбачається укладення двосторонніх угод з кожним учасником з інтеграційного процесу. Хоча більшість тарифів скасовується негайно, безмитне ввезення щодо деяких сільськогосподарських товарів (кукурудзи, цукру, овочів, фруктів) був передбачений лише через 15 років, тобто до 2009 р.

Бар'єри в торгівлі текстильними товарами і одягом ліквідовувалися для американського і канадського експорту в Мексику на суму 250 млн. дол. США (Більше 20% експорту цих товарів). Експорт на суму ще 700 млн. дол. США звільнявся від обмежень протягом шести років. Всі обмеження в цій області ліквідовані до 2005 р.

Ще однією з «чутливих» галузей була автомобільна промисловість. За умовами НАФТА з початком дії Угоди мексиканські тарифи на автомобілі знижувалися наполовину. Протягом 10 років Мексика скасувала більшість обмежень на імпорт автомобілів, що дозволило американським експортерам розширити їх збут. Мита на автомобілі, що були у вжитку, підлягають ліквідації пізніше - до 2019 г. Крім зниження і усунення митних зборів, Угодою НАФТА передбачається також скасування і нетарифних бар'єрів. При цьому нетарифні бар'єри отримали найширше тлумачення в НАФТА, оскільки під це поняття підпадали не тільки кількісні обмеження, субсидування експорту, вимога змісту

місцевого (регіонального) компонента. До них Угода відносить також будь-які заходи з регулювання заробітної плати, забезпечення безпеки праці, захисту здоров'я працівників, забезпечення соціальної справедливості з боку державних структур [29, С. 169].

За Угодою зниження тарифів для автомобільної галузі поширюється тільки на автомобілі, що містять 62,5% північноамериканських частин і трудових витрат. Мета таких правил - послабити конкуренцію з боку третіх країн, які не беруть участі в НАФТА, і, стимулюючи таким чином регіональних виробників, домагатися збільшення частки вартості, доданої переробкою в рамках країн-учасниць блоку.

Незважаючи на те, що основною метою північноамериканської інтеграції є лібералізація торгівлі та руху капіталу, з метою введення системи захисних заходів, угода передбачає, по-перше, правила, що визначають придбання активів в залежності від їх вартісної оцінки, по-друге, поетапну лібералізацію, по-третє, деякі винятки, які не підпадають під дію угоди.

В рамках НАФТА діє правило, що визначає придбання активів в залежності від їх вартісної оцінки. Мексика дозволяє інвесторам НАФТА купувати компанії без попереднього схвалення з боку держави, якщо інвестиції не перевищують в обсязі 25 млн. дол. США і зроблені в перші три роки після вступу Угоди в силу. У наступні три роки показник доходить до 50 млн. дол. США, через три роки - до 75 млн. дол. США, а через десять років з початку дії Угоди - до 150 млн. дол. США.

У Канаді підлягає розгляду і схвалення процес придбання великих підприємств, активи яких перевищують 150 млн. дол. США. Для інвесторів країн, які не беруть участі в Угоді, пороговий рівень дорівнює 5 млн. дол. США.

Велике значення має розділ Угоди, присвячений торгівлі послугами, оскільки вона вносить вагомий вклад у ВВП країн-учасниць. Так, в Мексиці послуги становлять понад половину її ВВП, а рівень зайнятості в цій сфері дорівнює 60%. Угода в рамках НАФТА охоплює різні послуги, як-то: фінансові послуги, страхування, будівництво, торгівля нерухомістю, окремі види транспорту, комунікації, комерційну освіту, охорону здоров'я та ін., для яких також передбачається поетапна лібералізація [20, С. 254].



Найбільш детальна картина поетапної ліквідації обмежень спостерігається в сфері наземного транспорту (міжнародні автомобільні перевезення вантажів, автобусне обслуговування пасажирів, вантажні термінали і автобусні станції). Велика частина торгівлі США з Мексикою здійснюється по суші наземним транспортом. До підписання Угоди американським перевізникам було відмовлено в праві перевозити вантажі по території Мексики або створювати там дочірні компанії, що змушувало їх передавати трейлери-причепи мексиканським водіям. Угода про створення зони вільної торгівлі дозволяє автотранспортним компаніям з 1995 р. перевозити міжнародні вантажі по території штатів Мексики, які безпосередньо межують з США, а з 1998 р - по всій території Мексики. Крім того, інвесторам США і Канади дозволено через три роки після підписання Угоди купувати не більше 49% капіталу підприємства в Мексиці, через сім років після набуття Угодою чинності ця частка збільшується до 51%, а після закінчення десятирічного періоду з моменту дії Угоди дозволяється придбання їх в повну власність.

Оскільки для Мексики нафтова промисловість є стратегічною, держава має виняткове право на інвестиції в цю галузь. Державна нафтова компанія «Петролеум Мехіканос» («Пемекс»), утворена після націоналізації нафтової промисловості Мексики в 1938 р, є предметом національної гордості і символом самостійного економічного розвитку. Тому Мексика всіляко чинила опір спробам США інвестувати в нафтовий сектор. І хоча для збільшення виробництва «Пемекс» необхідні додаткові капіталовкладення, оскільки національні можливості дуже обмежені, а нафтові компанії США охоче б вклали свої інвестиції в мексиканську нафту, проте уряд Мексики наполягав на одному з великих вилучень з угоди. В результаті жодна з іноземних компаній не має право вкладати капітали в розробку і видобуток нафти [38, С. 147].

Для збереження національної самобутності та уникнення проникнення масової культури в духовне життя канадців культура також була вилучена зі сфери дії Угоди. Таким чином, національний режим не поширюється на такі галузі, як видавнича справа, кіновиробництво, аудіо- та відеомузичні записи, окремо видані

музичні твори, радіомовлення, телебачення, у тому числі кабельний, супутниковий зв'язок.

Центральна регулююча сила північноамериканської інтеграції належить міждержавному механізму вирішення спорів, коли до остаточного рішення приходять через багатосторонні обговорення конкретного питання, погоджуючи його рішення і практичну реалізацію. У разі порушення положень Угоди такий механізм передбачає арбітраж в області міжнародної торгівлі і фінансів і дозволяє одній країні оскаржувати закони та практику іншої країни. Успішно оскаржені закони повинні скасовуватися, а в разі відмови передбачаються торгові та інші санкції.

В результаті лібералізації торгівлі у країн з'явилася можливість підвищити добробут за рахунок вигідного розміщення ресурсів, зниження цін, зниження витрат по операціях, поліпшення умов навколишнього природного середовища, підвищення активності капіталовкладень і технічного прогресу в результаті дії статичного ефекту. Найважливіше значення для всіх учасниць мало проведене митне роззброєння (між США і Канадою майже повне, а між Мексикою та її північними сусідами - часткове), що сприяло інтенсифікації зовнішньої торгівлі між ними. За перші п'ять років функціонування НАФТА американський експорт в Канаду зріс (у поточних цінах) на 56%, а в Мексику - на 92%. За цей же період експорт Канади в США збільшився на 35%, а експорт Мексики - на 91%. Помітне зростання стався в канадо-мексиканській торгівлі. Канадський експорт до Мексики збільшився, за даними канадської статистики, на 76%, а по мексиканським даними - на 127%. Що стосується мексиканського експорту до Канади, то він зріс на 106%, тобто більше ніж подвоївся [54, С.196].

Разом з тим динамічний розвиток зовнішньої торгівлі Мексики в рамках НАФТА зробило економіку цієї країни ще більш орієнтованою на США, а, отже, і більш залежною від американської економічної кон'юнктури. В результаті зміни економічної кон'юнктури США мають для Мексики глибокі соціально-економічні наслідки. У Канаді також спостерігається подібне явище, хоча і менш виражене. Крім того, НАФТА не виправдала надій в сфері зайнятості.

Успіх розвитку торгівлі та інтеграційних процесів у межах НАФТА багато у чому пояснюється дієвими методами економічного регулювання міжнародної торгівлі, у т.ч.: приділенню великої уваги нетарифним методам регулювання ще на стадії укладання угоди про заснування; захист важливих для окремих країн секторів економіки, як від інших країн так і від країн-членів угруповання; побудова ефективного органу вирішення суперечок в середині угруповання.

## **2.2. Економічне регулювання міжнародної торгівлі в країнах ЄС**

У XXI ст. економічне регулювання міжнародної торгівлі перебуває під впливом багатьох факторів, вагоме місце серед яких займають особливості інтеграційних процесів. Адже саме у межах інтеграційних угруповань, для країн – учасниць, створюються максимально сприятливі умови для розвитку торгівлі, експортно-імпортних операцій. Сучасний етап розвитку міжнародних економічних відносин не можна уявити без міжнародної економічної інтеграції. Економічна інтеграція - процес розвитку стійких взаємозв'язків національних господарств різних країн, що веде до їх поступового економічного злиття, заснований на проведенні цими країнами узгодженої міждержавної економіки і політики. На мікрорівні цей процес іде через взаємодію окремих фірм сусідніх країн на основі формування різноманітних економічних відносин між ними, в тому числі створення філій за кордоном. На міждержавному рівні інтеграція відбувається на основі формування економічних об'єднань держав і узгодження національних політик.

Вищою формою міждержавної економічної інтеграції є економічний і валютний союз, який поєднує всі зазначені форми інтеграції з проведенням загальної економічної і валютно-фінансової політики. Результатом еволюції економічної інтеграції в Європі і став Європейський Союз (ЄС) [64, С. 19].

Європейський Союз об'єднує 28 країн і займає територію близько 4 млн. км<sup>2</sup>. Населення Союзу - 493 млн. осіб, займає третє місце в світі після Китаю та Індії. ЄС унікальне міжнародне інтеграційне об'єднання світу: яке поєднує ознаки міжнародної організації та держави, однак формально не є ні тим, ні іншим.

Європейський Союз не є суб'єктом міжнародного публічного права, проте має повноваження на участь в міжнародних відносинах і відіграє в них чималу роль. 1 січня 1993 офіційно почав функціонувати Єдиний європейський ринок, що ліквідував майже всі бар'єри для вільного руху в рамках Співтовариства товарів, послуг і капіталу [47, С.87].

Найперші законодавчі акти, спрямовані на створення зовнішньоторговельної політики ЄС були виділені у прийнятому в 1957 р Римському договорі [30, С. 65].

Спочатку торгова політика ЄС спрямована на фасилітації торговельної діяльності всередині спільноти, а також формування універсального підходу в третіх країнах, багато в чому з метою захисту власних виробників та укріплення позицій Євросоюзу на світовій арені. Основна частина регламентів, які регулюють зовнішньоекономічні зв'язки мають наднаціональний характер. Багато правил ЄС поширюються також і на країни-учасників Європейського економічного простору. Створення внутрішнього ринку стало необхідною умовою для мінімізації витрат виробництва і впровадження різних груп товарів на ринок, і в кінцевому підсумку дуже сприятливим чином відбилося на розвитку європейської торгівлі.

Одним з найголовніших елементів єдиного внутрішнього ринку Євросоюзу - є єдина торгова політика і створення митного союзу. Згодом узгодження торгової політики було направлено на реалізацію "чотирьох свобод", на яких ґрунтується єдиний європейський ринок: свобода руху товарів, послуг, осіб та капіталів. Договір ЄС розглядає широкий спектр правил, які регламентують першу з цих свобод - вільний рух товарів (шляхом здійснення торгівельних операцій та міжнародної торгівлі) [61, С. 243].

В першу чергу варто відзначити, що існує ряд заборон на встановлення митних зборів щодо руху товарів з країн Євросоюзу у межах спільного європейського ринку.

Крім того ліквідовані всі кількісні обмеження на експорт і імпорт товарів. Але тим не менш, в деяких випадках обмеження можуть бути встановлені відповідно до міркуваннями громадського порядку або національної безпеки (як, наприклад,

вироблена в 2002 р США "Ініціатива щодо забезпечення безпеки контейнерних перевезень").

Варто підкреслити, що вільний рух товарів стосується тих товарів, які були зроблені в країнах-членах, і тих, що вільно циркулюють в межах території ЄС. Законодавчі органи ЄС виробили три ініціативи, покликані полегшити рух товарів.

Перша ініціатива ЄС складається з двох програм, що вступили в силу у 1969 р. спрямовані на ліквідацію технічних бар'єрів в торгівлі: перша сформована для промислових товарів, а друга - для харчів, - і ці програми досі не реалізовані до кінця.

Друга ініціатива ЄС була запропонована в 1979 р. і серед її основних положень було записано, що жодна країна ЄС не має права забороняти торгівлю тим чи іншим товаром на своїй території, якщо товар зроблений без порушень законодавства навіть у тому випадку, якщо продукт був виготовлений з технічних і якісним стандартам іншої країни.

Третя ініціатива ЄС була вироблена в після прийняття Комісією ЄС двох основних документів: регламенту про "завершення формування внутрішнього ринку" в 1985 р. і укладання «єдиного європейського пакту». Перший документ включав у себе 300 директив ЄС (згодом, прийнятих і таких, що увійшли в національні законодавства країн ЄС у 1992 р.), і ставив кілька важливих завдань, основними з яких були:

- ліквідація технічних і фізичних бар'єрів в торгівлі;
- створення умов для вільного руху капіталу;
- узгодження акціонерного права;
- податкова гармонізація [67, С.314].

Виходячи з вищесказаного можна виокремити декілька основних особливостей зовнішньоторговельної політики Євросоюзу:

– відсутність торгівельних обмежень у межах ЄС. в якості основного фактора підвищення конкурентоспроможності європейських країн. У цьому контексті варто зазначити, що створення внутрішнього ринку багато в чому сприяло досягненню цієї мети. У ЄС – у результаті був створений ринок, що за своїми

масштабами і макроекономічними показниками можна порівняти з ринками головних конкурентів ЄС- США Канади, Японії;

- єдина торгівельна політика 28 країн. Входячи в число найбільших ринків, Євросоюз є досить привабливою територією для реалізації інвестиційного співробітництва та здійснення міжнародного бізнесу;

- перманентне розширення угруповання країн ЄС, у т.ч. за рахунок підписання угод про асоціацію країн з ЄС та укладання зон вільної торгівлі з країнами – претендентами на вступ до ЄС;

- застосування дієвих інструментів, преференцій і заходів зовнішньої торгівлі відповідно до окремим груп країн [17, С. 55].

Якщо проаналізувати еволюцію зовнішньої торгівлі блоку слід виділити деякі її особливості.

Перш за все, можна відзначити, що навіть у найскладніші для всього міжнародного обміну (2014-2016 рр.) падіння вартісних параметрів товарного експорту і імпорту у країнах ЄС виявилось не настільки глибоким (-13,3% і -13,7% відповідно) у порівнянні із загальносвітовими показниками, що в цілому призвело до зростання участі блоку у світовій торгівлі. Частка Євросоюзу в міжнародному експорті товарів зросла з 32,0% до майже 33,0%, а в імпорті товарів - з 31,5% до 32,0% за період 2014-2016 рр.

З настанням позитивних зрушень у міжнародному обміні за період 2017-2019 рр. темпи зростання товарного експорту ЄС склали скромніші 9,3% і 10,1% відповідно, що зумовило деяке зниження пайової участі блоку в світовому експорті товарів - в кінцевому підсумку до 32,6%. Тим часом в динаміці сукупного імпорту Євросоюзу чітко прослідковується синусоїда, коли рік підйому змінювався роком падіння відносних показників його вкладу в загальносвітові обсяги імпорту. Але результуючим стало підвищення абсолютних показників товарного ввезення ЄС, що супроводжувалося зростанням пайової участі блоку в світовому імпорті - з 30,9% у 2015 р. до 31,8% у 2019 р. Іншими словами, не дивлячись на розгортання кризових явищ у світовій економіці, за період 2015 – 2019 рр. Європейський Союз зміг

зберегти своє домінуюче становище в міжнародному обміні, добившись навіть деякого розширення своїх позицій і в світовому експорті, і в імпорті [48, С. 185].

Цілком очевидно, що для досягнення такого значного результату в своїй зовнішньоторговельній діяльності Європейський союз успішно використовує досить великий інструментарій, який доцільно розглянути докладніше.

Дійсно, протягом 2004-2013 рр. ЕС пройшов через етап чергового розширення свого кількісного складу, збільшивши число країн-членів з 15 до 28. Таким чином всередині ЄС сформувалася група «нових» учасників, які приєдналися до «старих». Але знову прийняті до складу Євросоюзу країни помітно різнилися по ряду соціально-економічних показників. Серед них - розміри потенціалу, рівень ВВП, темпи економічного зростання і ін.

Останнє розширення складу угруповання ЄС принесло позитивний результат, так як «нові» країни-члени внесли певний внесок в нарощування обсягів її експортно-імпортних операцій. Варто взяти до уваги те, що спостерігається стійке підвищення відносних показників (питомої ваги) «новачків» в сукупних обсягах товарного експорту і імпорту ЄС на тлі зростаючих з 2016 р абсолютних вартісних параметрів їх вивезення та ввезення товарів. Природно, «нові» країни-члени значно відстають від «старих» учасників Євросоюзу, але прослідковується очевидний тренд що до підвищення їхнього внеску в загальні параметри зовнішньоторговельних зв'язків найбільшої в світі інтеграційного угруповання і міжнародної товарної торгівлі в цілому [36, С. 45].

Таким чином, незважаючи на намітилося зниження пайової участі «старих» країн-членів ЄС в сукупних показниках його зовнішньоторговельної діяльності, вони продовжують домінувати в вартісних обсягах як товарного експорту, так і імпорту угруповання. При цьому на «старих» членів блоку припадала зростаюча частина (27,7-27,8%) в світових параметрах товарного експорту, але знижується внесок (27,2-26,9%) в вартісні показники всесвітнього ввезення товарів. Як показує аналіз статистичних даних Європейський Союз домігся таких значущих успіхів у зовнішній торгівлі багато в чому завдяки помітній і зростаючій активності своїх «нових» учасників.

Не менш істотним елементом у зовнішньоторговельній політиці ЄС слід вважати широко використовуваний угрупованням «ефект черепахи». Що простежується на посткризовому етапі (2010-2018 рр.). Практика ведення експортно-імпортних операцій Європейського Союзу демонструвала, що в несприятливих зовнішніх умовах угруповання активніше нарощувало «внутрішні» зовнішньоторговельні контакти (the EU Intra-trade), у межах ЄС. При зміні тренда у зовнішньому середовищі в позитивному для блоку напрямку акцент переносився на активізацію торгівельних зв'язків з третіми країнами (the EU Extra-trade) [50, С. 41].

В даному контексті слід звернути особливу увагу на те, що «внутрішньоблокова» товарна торгівля країн ЄС в абсолютному обчисленні є досить значна (її обсяги по експорту зросли з 3760,6 млрд. дол. США у 2014 р. до 3985,8 млрд. дол. США в 2019 р.). При цьому у розглянутий період на неї припадало від 19,6 до 20,6% загальносвітової вартості товарного вивезення.

Зовнішньоторговельні зв'язку блоку з третіми країнами за межами Європейського Союзу також представляються істотними за вартісними показниками, які зросли в розглянутий період з 2286,0 млрд. дол. США до 2321,3 млрд. дол. США, тобто на 1,6%. Серед основних регіонів, в яких розташовані найважливіші країни - зовнішньоторговельні партнери ЄС, виділяються азіатський (з часткою в товарному експорті блоку 26,1%, а в імпорті - 32,0%), північноамериканський (24,9% і 16,6%) і європейський (не менше 19,1% і 22,0% відповідно).

В числі найбільш великих країн - партнерів Євросоюзу за експортно-імпортними операціями приблизно десять економік (Додаток В).

Незважаючи на очевидне зростання торгівлі, пересування людей капіталів і інновацій, вигоду для економічних акторів від усунення бар'єрів, вигоди для споживачів від посилення конкуренції, аналітики не знімають з порядку денного питання про стійкість європейської економіки.

Це пов'язано з тим, що єдиний ринок вимагає витрат на його підтримку, а саме, на контроль виконання норм, усунення зловмисної практики і нормативне облаштування новітніх секторів. З одного боку, основоположні принципи



субсидіарності, пропорційності, взаємного визнання національних стандартів, норм, практик задають верхню межу розвитку наднаціональних норм. З іншого боку, обсяг наднаціональних повноважень неухильно підвищується. Кількість європейських норм приростає в середньому на дві в місяць [60, С. 124].

Так само Європейський Союз зіткнувся відразу з декількома зовнішніми викликами. По-перше, це прискорене зростання нерегульованих економік, вільних від відповідних витрат. По-друге, вибір, який держави-члени все частіше роблять на користь партнерів за межами ЄС. Зростання позарегіональними торгівлі став наслідком прискореного розвитку нових технологій, які відкрили величезні можливості для зниження витрат на транспорт і зв'язок. По-третє, заморозка переговорів про трансатлантичну торгово-інвестиційному партнерстві. Альянс з США, чия конкурентна стратегія також спирається на економіку знань і верховенство закону, повинен був створити противагу впливу моделей, що спираються на соціальний демпінг або державну фінансову підтримку. Однак він не відбувся саме через розбіжності щодо методів регулювання економіки [21, С. 145].

Положення Європейського Союзу в системі сучасної міжнародної товарної торгівлі залишається домінуючим, так як від найближчих конкурентів ЄС відділений багаторазовим перевагою в обсягах і динаміці більшості показників. При цьому блок використовує досить гнучку зовнішньоторговельну політику і перевірений інструментарій з метою не тільки збереження, а й розширення своїх позицій у світовому товарообміні.

### **2.3. Економічне регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення «торговельних війн» (на прикладі США – КНР)**

Торговельні війни у світовому господарстві відбуваються як у час політичних протистоянь країн світу, так і в часи політичного примирення. Торговельні війни між країнами пов'язані, насамперед, із досягненням абсолютних конкурентних переваг національних товаровиробників на локальних та глобальних ринках, а також – ставлять за мету – витіснити конкурентів з дохідних ніш та секторів національної

та світової економіки. В економічній історії кожної країни відбувалися зіткнення і війни, як внутрішньополітичної, так і зовнішньополітичної спрямованості. Відповідно, суспільство представляючи наслідки цього лиха, прагне прийти до компромісу, але не завжди може впливати на рішення органів влади. Реальна війна починається для досягнення певних цілей: політичних, ідеологічно, дипломатичних, психологічних та ін. У століття розвитку інноваційних технологій посилення взаємозалежностей національних економік самою руйнівною і поширеною є торгівельна війна, яка суттєво впливає на всю економіку, а також на фінансово-бюджетну сферу країни. Проаналізувавши історичні наслідки торгівельних війн, можна стверджувати, що існують два ймовірних результату торгівельної війни, втрата країнами економічного статусу у певній сфері або повне розорення національних товаровиробників, що програють у торгівельних війнах.

Мета торгівельних війн: забезпечення інтересів національної економіки країни при створенні сприятливих умов боротьби з країнами-конкурентами на світовому ринку. Тому в якості знаряддя виступає державна система торгово-політичних і юридичних заходів, що вживаються на національному рівні [22, С. 54].

Таким чином, торгівельна війна - це суперництво двох або більше країн з метою впливу на зарубіжні ринки або запобігання економічного втручання в національну економіку при використанні імпорتنих мит, квот і т. п. для зниження кількості конкурентоспроможного імпорту.

Економісти класичного напрямку негативно ставляться до торгівельних війн, вважають, що їх проведення призводить до зменшення економічного добробуту всіх країн залучених в конфлікт. У той же час, торгівельні війни теоретично виправдовуються в рамках багатьох теоретичних концепцій, в тому числі в рамках інституціональної і кейнсіанської теорій.

Існує декілька видів ведення торгівельних війн:

1. Наступальні – ситуація коли економічний суб'єкт прагне до збільшення частки власного прибутку від збуту товарів. Суб'єкт робить це з метою витіснення з ринку інших учасників торгових відносин.

2. Оборонні – ситуація коли економічний суб'єкт, який прагне до збереження поточного стану внутрішнього ринку. Країна усіма доступними методами хоче підтримати і зберігти за національними товаровиробниками ті частки ринку, які освоєні і є чинними [61, С.487].

Методи, які націлені на вирішення певної задачі, різні для торгівельних війн, (табл. 2.1.). Але всі вони прагнуть до одного результату - отримати від кінцевої вартості товару, що продається, найбільший прибуток.

Таблиця 2.1

Інструменти ведення торгівельних війн у світовому господарстві

<b>Атакуюча торгівельна війна</b>	<b>Захисна торгівельна війна</b>
Зниження експортних митних тарифів	Підвищення імпорتنих митних тарифів
Підвищення експортних квот	Зниження імпорتنих квот
Демпінгування цін	Нетарифні обмеження
Економічна блокада, ембарго	Запровадження технічних бар'єрів

Примітка: Складено автором за даними СОТ.

Фактично, торгові війни з'явилися досить давно (практично з моменту зародження торговельних відносин), але вони носили поодиноким характер, зустрічалися дуже рідко і навіть термін "торгова війна" був відсутній. Найбільший пік їх активності припав на середину - кінець двадцятого століття. Частково це пов'язано з тим, що в результаті появи ядерної зброї було поставлено під загрозу існування всього людства, отже, факт виникнення гарячих війн між ядерними державами був зведений до мінімуму. У цьому випадку, як метод вирішення протиріч, застосовуються більш "легальні" торгівельні або продовольчі війни, здійснюються так звані «економічні блокади» та інші заходи, що супроводжують протистояння країн у світовому торговельному просторі [54, С. 100].

В економіці дана політика називається суперницькою торгівлею, яка ведеться до повного розорення держави (підприємства). Слід зазначити, що двадцяте століття став переломним і в цьому відношенні. Так, до 1850 року в світі панувала в основному комплементарна торгівля (партнерство). Незабаром з'явилася і до 1900

року була в піку конкурентна торгівля. А в другій половині двадцятого століття - суперницька торгівля, яка є одним із компонентів торгових воєн. Вперше її застосувала Японія, як засіб економічного виживання після другої світової війни. Зараз же така політика застосовується досить часто, прикладом чого може послужити велика кількість підприємств і держав-банкрутів останнім часом.

Цікавим є основні причини виникнення торгівельних війн, тактика їх ведення.

Ситуація, що склалася в світі дозволяє виділити наступні три основні причини виникнення торговельних війн:

1) "боротьба за владу", коли за мету ставиться переважання на світовому ринку і економічний "захоплення" нових територій відповідно до геополітикою держави. Країни боржники (і не боржники!) Заганяються в такий стан, що більш потужні конкуренти просто "поглинають" їх, тим самим підвищуючи свій економічний і геополітичний потенціал;

2) торговельні війни розглядаються як засіб виходу з кризи, коли ведення жорсткої торговельної політики призводить до підйому економічного статусу держави за рахунок інших країн. Природно, щоб вести торговельну війну державі необхідно мати прибуткову галузь або товар (в Японії, наприклад, таким товаром є інноваційні технології), інакше держава просто перетворять на банкрута;

3) торговельні війни розглядаються як відповідна міра на жорстку торговельну політику. Наприклад, країна має основне виробництво на території своєї країни і «дочірні» підприємства в інших країнах. При будь-яких розбіжностях між цими державами країна-постачальник цілком може припинити постачання необхідних товарів в ці залежні країни, і «дочірні» підприємства в них розоряться, завдаючи економічний збиток національній економіці [30, С. 54].

Існують наступні варіанти ведення торговельних війн:

- припинення поставок найнеобхідніших країні-противнику товарів (в основному, сировини);
- повна відмова держави від торгових відносин з іншою державою (якщо це можливо);
- поставка свідомо недоброякісної продукції (іноді за зниженими цінами);

- економічна блокада (варіант "залізної завіси", тобто повна відмова всіх країн від торгових відносин з будь-якою країною);
- заборона на імпорт продукції країни-суперника [55, С. 164].

США протягом декількох десятиліть були головним прихильником і захисником глобалізації та вільної торгівлі. Вони стояли біля витоків великих міжнародних організацій, таких, як СОТ, МВФ, і багато в чому контролювали їх діяльність.

Однак, у міру посилення економічного та політичного впливу Китаю на світове господарство лідируюче положення США у світовій економіці почав слабшати. Зростання зовнішнього боргу і безробіття, погіршення становища середнього класу і криза у багатьох галузях промисловості призвели в країні до зростання невдоволеності колишніми, ліберальними принципами торгівлі.

У 2000-2015 рр. ВВП Китаю зростав в середньому, на 9,4% на рік, у той час як в США цей показник становив лише 1,9%. Хоча в останні роки темпи приросту ВВП в Китаї скоротились, вони залишилися істотно вище американських.

У 2013 р. Китай обійшов США за обсягом ВВП за паритетом купівельної спроможності (ПКС): 16,8 трлн. дол. США у КНР проти 16,7 трлн. дол. США у США. У 2018 р. розрив збільшився до 5 трлн. дол. США: 25,2 трлн. дол. США у Китаю і 20,4 трлн. дол. США у США.

С 2009 р. Китай займає 1-е місце в світі за обсягом експорту і 2-е місце за обсягом імпорту. З 2012 р. КНР лідирує за обсягом зовнішньої торгівлі. У 2017 р. частка Китаю в світовому експорті товарів склала 13,2%, США - 9%; а в світовому імпорті частка КНР - 10,5%, США - 13,7%.

Китай є світовим нетто-експортером, і дефіцит Сполучених Штатів в торгівлі з Китаєм зростає з кожним роком: у 2012-2018 рр. він становив (-295) - (-375) млрд. дол. США, а у 2019 р. - 420 млрд. дол. США, а це вже більше 70% всього торговельного дефіциту США, (табл. 2.2).

## Торгівельний баланс США з КНР за період 2012 – 2019 рр.

(млрд. дол. США).

Рік	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Експорт США	104	111	122	124	116	116	130	120
Імпорт США	399	426	440	468	483	463	505	540
Торгівельний баланс	-295	-315	-318	-344	-367	-347	-375	-420

Примітка: Складено автором за даними СОТ.

У грудні 2001 р. Китай офіційно став 143-м членом Світової організації торгівлі на правах економіки, що розвивається, що дало йому ряд преференцій, в тому числі право на збереження субсидій протягом 8 років, право видавати імпортні ліцензії протягом 2 років і т. д.

Склалася цікава ситуація взаємних американо-китайських претензій в рамках СОТ. США звинувачують Китай в відсутності ринкової економіки, а КНР збуджує в СОТ справи проти Сполучених Штатів у зв'язку з їх тривалим зверненням з Китаєм як з неринковою економікою, що дає США велику свободу для введення антидемпінгових і компенсаційних мит на китайські товари в тих секторах, де велика роль держави.

За 18 років членства в СОТ Китай брав участь в 20 суперечках в якості позивача, в 43 суперечках в якості відповідача і 168 суперечках в якості третьої сторони [58, С. 73].

Варто звернути увагу на те, що більшість справ, ініційованих Китаєм щодо США, стосуються саме збільшення мит на китайські товари, в той час як американські запити більш мають відношення до китайського законодавства, включаючи питання захисту інтелектуальної власності, електронні платежі, державну підтримку підприємств.

В цілому, рішення СОТ в більш ніж половині випадків задовольняли торговельних судових позовів і претензії Китаю, і США. Сполучені Штати Америки при цьому являються більш активними користувачами регуляторної системи СОТ.

Однак, рішення СОТ не є обов'язковими і не передбачають санкції за їх невиконання. Навіть в тих випадках, коли відповідач звітував про виконання рекомендацій СОТ, позивач часто заявляє про те, що він не задоволений підсумками виконання рекомендацій.

Значне підвищення митних бар'єрів в торгівлі між двома найбільшими економіками світу наклало відбиток на глобальні торгово-економічні зв'язки. На піку тарифної війни в кінці 2019 року США обклали митом 375 млрд. дол. США китайський імпорт, Китай відповів митом - 110 млрд. дол. США на продукцію з США. За оцінкою МВФ, це призвело до скорочення глобального ВВП до 2020 року на 0,8%.

Крім Китаю, серйозних втрат від підвищення США мита так чи інакше зазнали Південна Корея, Японія, ЄС, Росія, Туреччина. Зростання мит на сталь і алюміній призвів до зниження цін на світовому ринку металів. Ціни на сталь почали падати з середини березня 2018 р. і показували спадну тенденцію до кінця 2018 р. У 2019 р. спостерігається невелике зростання, хоча колишній рівень цін так і не відновлено [76].

З іншого боку, багато великих європейських компаній збільшило свої продажі в Китай в силу виниклої цінової неконкурентоспроможності аналогічних американських товарів. Це, у першу чергу, французький Airbus і німецькі марки автомобілів. Кількість проданих в 2018 р. машин Audi і Mercedes-Benz в порівнянні з 2017 р. збільшилася на 12,9%, BMW - на 20,8%, в той час як продажі Ford впали на 54,3%.

До підписання «першої фази» торговельної угоди в 2020 році Китай і США були близькі до укладення «миру» як мінімум три рази, проте в кожному випадку замість довгоочікуваного примирення наступало ще більш запеклий загострення.

Примітно, що найбільший акцент Д. Трамп робить на збільшенні закупівель сільськогосподарської продукції, саме їй в угоді приділяється велика увага. Якщо порівняти заплановане на 2020-2021 рр. збільшення закупівель американської сільгосподарської продукції Китаєм з періодом до початку торгової війни, стає очевидно, що показники перевищують пікові 2013-2015 рр., (рис. 2.3.). До 2021 р.

США і Китай у багато разів збільшують початкові обсяги до торгової війни і введення мит.

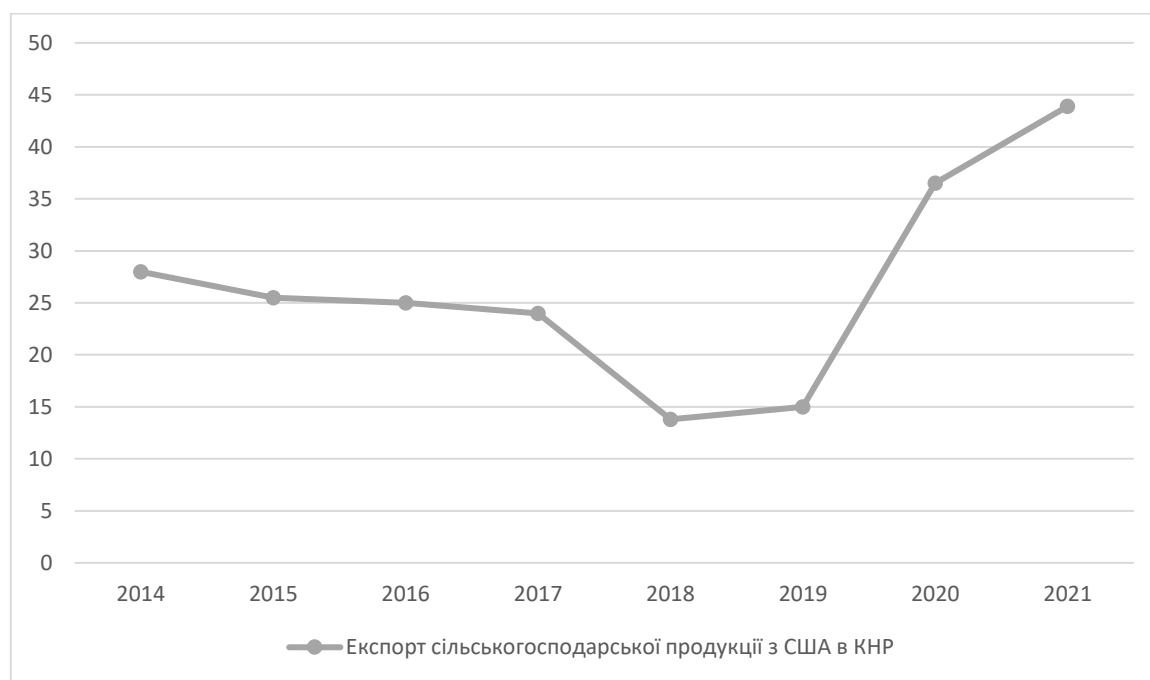


Рис. 2.3. Динаміка експорту сільськогосподарської продукції США до КНР за період 2014 – 2021 рр. (прогноз) (млрд. дол. США).

Примітка: Складено автором на основі даних СОТ.

Внаслідок переходу від відкритості національних економік (в умовах відмови від стандартів глобалізації) і переходу переважної більшості країн світу до неопротекціонізму – поширюється практика ведення торгівельних війн. Такий метод ведення світової торгівлі відповідає цілям силового (неекономічного) витіснення потенційних конкурентів з локальних, національних та світових ринків. Основними методами ведення торгівельних війн, починаючи з другого десятиріччя ХХІ ст. є: штучне підвищення країною мита на статті та види найбільш вразливого для конкурентів експорту. В основному, це стосується традиційних галузей економіки: металургія, харчова промисловість, хімічна промисловість тощо. Серед додаткових методів економічного регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення торгівельних війн слід назвати: запровадження квот; введення санітарних, фітосанітарних та екологічних стандартів; та як крайній захід – оголошення



заборони на торгівлю з країною – ембарго. Водночас, торгівельні війни діють у світовому господарстві, переважно, на короткостроковому часовому періоді. Тому, у довгостроковому часовому періоді, для перемоги у конкурентній боротьбі – під час ведення торгівельних війн, країни повинні провести технічну модернізацію національного виробництва для того, щоб вивести національну економіку на вищий рівень конкурентоспроможності, забезпечити національним товаровиробникам зростання експортних поставок на світові ринки.

## **Висновки до розділу 2**

У XXI ст. розвиток міжнародної торгівлі потребує національного та міжнародного економічного регулювання, що дозволяє усунути низку дисбалансів та протиріч між країнами-партнерами, мінімізувати ризики настання торгівельних війн та досягти узгодження економічних інтересів всіх країн-членів інтеграційних угруповань.

Серед основних, загальновизнаних у світі методів економічного регулювання слід назвати: експортне кредитування, повернення імпортного мита експортерам, страхування ризиків, програми просування національного бренду, створення сприятливого валютного курсу.

Внаслідок переходу світової економіки від етапу відкритості, всеохоплюючої та всезагальної глобалізації (з 70-х років XX ст. – до 2015 р.) і до етапу розповсюдження ідей неопротекціонізму (з 2016 – 2017 рр. і до нашого часу), між країнами світу відбувається боротьба за лідерство у світовій економіці, а сам світ з однополярного, стає багатополярним, що відображається і на міжнародній торгівлі. Серед нових лідерів світового економічного розвитку – КНР, Індія, Північна Корея, країни Латинської Америки, обсяги яких у світовому експорті та імпорті неухильно зростають. Країни, «старі» лідери світового економічного розвитку, зокрема – США, часто розпочинають торговельні війни, намагаючись знизити конкурентоспроможність потенційних конкурентів у зовнішній торгівлі. Серед пріоритетів економічного регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення

торговельних війн (на прикладі США-КНР) слід назвати: тарифне регулювання вибіркового сектора економіки для підвищення конкурентоспроможності національних товарів, домовленості про імпорتنі зобов'язання між країнами, захист прав інтелектуальної власності.

Навіть в умовах поширення практики неопротекціонізму, у світовому господарстві продовжується формування локальних та регіональних інтеграційних угруповань різного ступеня зближення національних економік їх країн-членів. Інтеграція надає її учасникам низку переваг, а саме: зменшення витрат на експортні операції, збільшення конкурентоспроможності продукції країн-членів на внутрішньому ринку угруповання, формування експортної стратегії враховуючи спеціалізацію усього блоку, спільний розвиток інфраструктури.

На принципах функціонування економічного союзу діють такі інтеграційні угруповання як: ECOWAS, SADC, EU, ECCAS. Економічне регулювання міжнародної торгівлі у межах економічного союзу, в основному, представлено наступними заходами: створення загальної експортної стратегії узгодженої з усіма країнами учасниками, створення внутрішніх органів які контролюють торгівельну політику країн-учасниць, провадження загальної монетарної політики та ін.

Методи економічного регулювання міжнародної торгівлі у XXI ст. досить динамічно модифікуються, під впливом тенденцій модифікації системи міжнародних економічних відносин та нових викликів розвитку світового господарства.

## РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

### 3.1. Зовнішньоторговельний баланс та конкурентні позиції експорту України на світових ринках товарів та послуг

Зростання ролі зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) для кожної країни світу обумовлює необхідність пошуку нових шляхів підвищення ефективності експортно-імпортних операцій. Зміцнення взаємовигідного партнерства в ЗЕД, подальший розвиток зовнішньоторговельних відносин є найважливішими факторами стабільного економічного зростання.

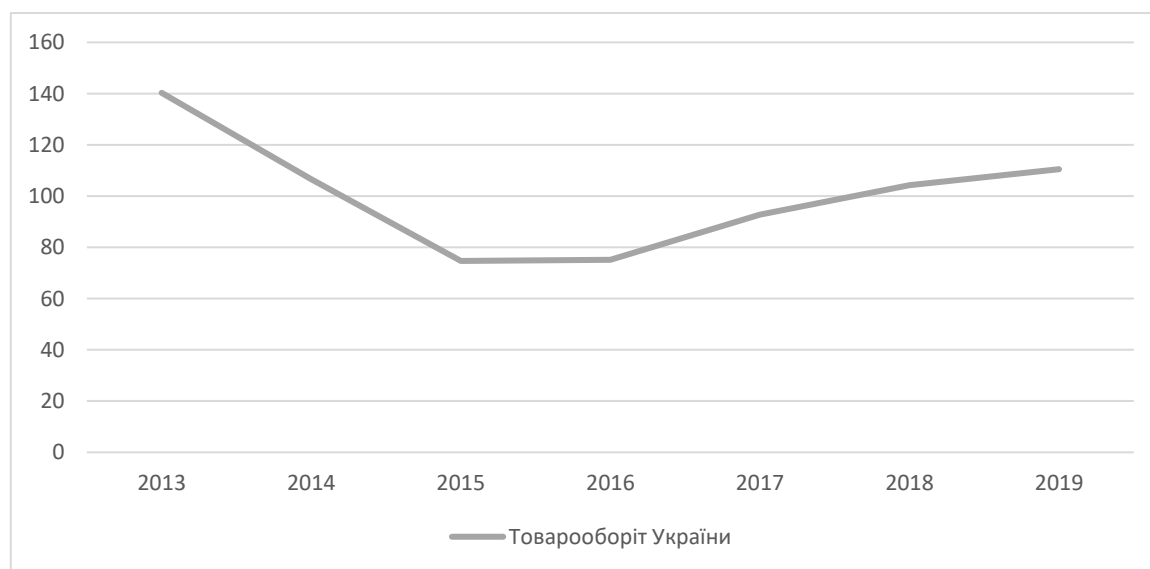


Рис.3.1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі України за 2013 – 2019 рр.  
(млрд. дол. США).

Примітка: Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Натомість, під впливом загострення боротьби країн за світовий ринки збуту товарів та послуг, в умовах ведення локальних торговельних війн та підвищення вимог до конкурентоспроможності національних товаровиробників та експортерів – зростає роль регулювання зовнішньоторговельної діяльності, яка також, передбачає

і реалізацію державою системи заходів та методів, необхідних для забезпечення взаємодії національного зі світовим господарством.

За підсумками 2019 року зовнішня торгівля України товарами (експорт та імпорт) зросла на 6%, склавши 110,5 млрд. дол. США, (див. рис. 3.1)

Український експорт склав 50,1 млрд. дол. США, або на 2,8 млрд. дол. США більше, ніж у 2018 році. А ось імпортували більше на 3,5 млрд. дол. США - до 60,4 млрд. дол. США (рис 3.2) [66].

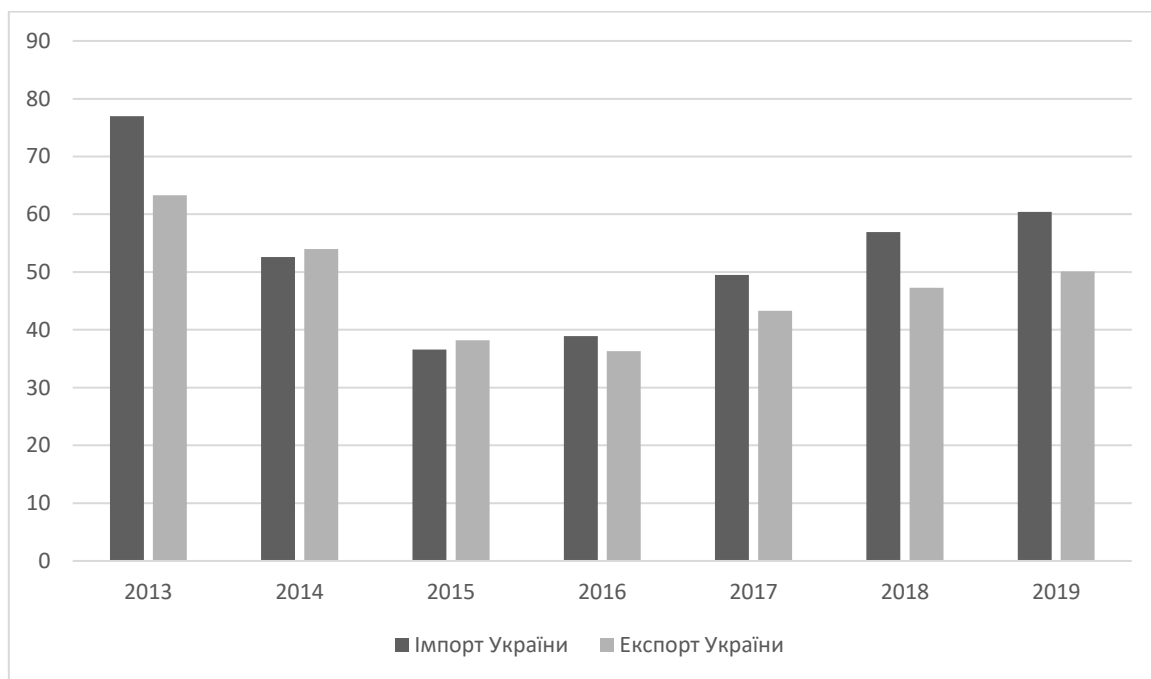


Рис 3.2. Іморт та експорт України за період 2013 – 2019 рр. (млрд. дол. США).

Примітка: Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Імпорт, традиційно для останніх років, зростав випереджаючими темпами і в абсолютному, і у відносному вимірі. Він збільшився з 56,9 млрд. дол. США до 60,4 млрд. дол. США або на 6,2%. Відповідно, у 2019 році, порівняно з 2018 роком, від'ємне торговельне сальдо збільшилось на 0,7 млрд. дол. США (до 10,3 млрд. дол. США), або на 7%. Щоб забезпечити зростання експорту у вартісному вираженні в 2019 році на 5,8%, українським експортерам довелося забезпечити вивезення з країни на 12% більшої кількості вантажів у ваговому вимірі. Тобто, ціна одиниці маси вивозиться з України продукції знову впала. Що свідчить про подальше

збільшення частки сировини в експорті, що підтверджує і аналіз структури товарного експорту (докладніше нижче). Причому головним чином сировини у вигляді продукції рослинництва: його було вивезено в 2019 році 65,8 млн. т. проти 42,8 млн. т. у 2018 році, або аж на 53,7% - проти середнього показника зростання в 5,9% [64, С. 129].

Як можна бачити галузева структура експорту у 2019 р., в порівнянні з 2018 роком, змінилася за рахунок істотного збільшення експорту сільгосппродукції та скорочення експорту продукції переробних галузей промисловості (зокрема, металургії та деревообробки) (Додаток Г).

Внаслідок розриву традиційних для України коопераційних зв'язків – насамперед, у сфері розвитку промисловості, обробної промисловості та машинобудування; тривалого військового конфлікту на території України та зниження рівня інвестування у корпоративний сектор національної економіки – в Україні спостерігається неухильне зростання імпорту. Так, зростання імпорту у 2019 році, порівнянно з 2018 р. спостерігалось майже в усіх галузях - крім імпорту паливно-енергетичних товарів, а також деревних і целюлозно-паперових виробів (ввезення останніх скоротилося майже на 6%). Явно випереджаючими темпами імпортували до України (у грошовому вираженні): продукцію легкої промисловості + 19,7%; машини, обладнання та транспорт, насамперед автомобілі, + 17,8%; продовольчі та сільгосптовари, перш за все- продовольчі товари, + 13,5%.

У підсумку за 2019 р. галузева структура імпорту в грошовому вираженні сильно змінилася. Наприклад, частка ввезених в Україну машин, устаткування і транспорту склала 34% (проти 30,6% у 2018 році). По імпорту енергоносіїв цей показник впав до рекордних 20% (у 2018 р. - 23,8%) (Додаток Д).

Аналіз структури експорту та імпорту країни дозволяє визначити її спеціалізацію, місце країни у системі міжнародного поділу праці, що, в кінцевому випадку, визначає й місце країни у системі світового господарства та у системі міжнародних економічних відносин [11, С. 236].

Аналіз українських експортних товарів за 2019 р. виглядає наступним чином і становить 52,5% від загального обсягу, (рис. 3. 3):

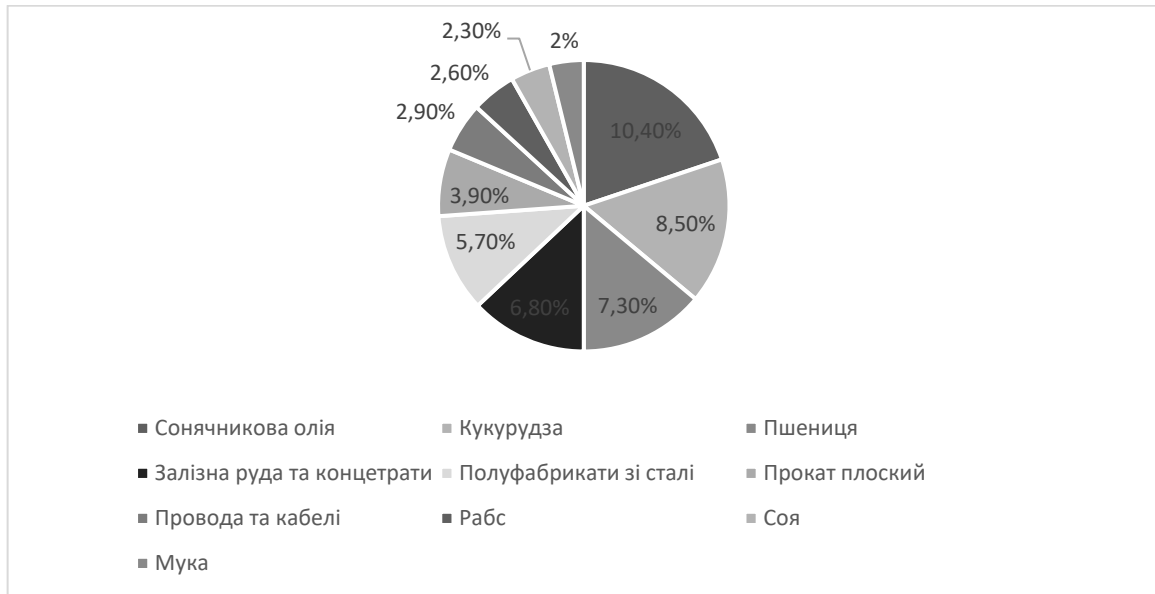


Рис.3.3. Частка найпоширеніших експортних товарів у загальній структурі експорту України, 2019 р. (у відсотках до загального обсягу експорту, %)

Примітка: Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Показник 52,5% для групи з 10 товарів свідчить про невелику кількість товарних груп які можуть конкурувати з іноземними аналогами закордоном що є негативним фактором для України. Це робить український експорт вкрай вразливим та залежним від зміни ринкової кон'юнктури на світовому ринку сировинних товарів та товарів з низьким вмістом доданої вартості, що у свою чергу, вказує на небезпечну ситуацію для стабільності державної економіки.

Якщо дивитися на високотехнологічну продукцію то слід зазначити, що продукція важкого машинобудування – двигуни турбореактивні, турбогвинтові та інші газові турбіни, вже другий рік поспіль займають 25 місце за обсягом українських експортних поставок, трохи більше 300 млн. дол. США [71].

На більш високих позиціях експорту присутня інша продукція машинобудування, нехай і не настільки складна. 24-е місце - поставки електронагрівальних приладів на 329 млн. дол. США. 21-е місце - експорт частин для залізничних локомотивів і трамваїв на 373 млн. дол. США.

19-ту позиція в ТОП-100 зайняла електроенергія, якої було відправлено на експорт на 379 млн. дол. США.

Сукупно, частка ТОП-10 товарів, що імпортуються до України, становить 34,9% у структурі загального експорту до України. Як ми бачимо 3 з 10 товарних груп найбільш популярних імпортних позицій до України пов'язані з аграрним сектором який у свою чергу виступає лідером з експорту товарів, (рис. 3.4):

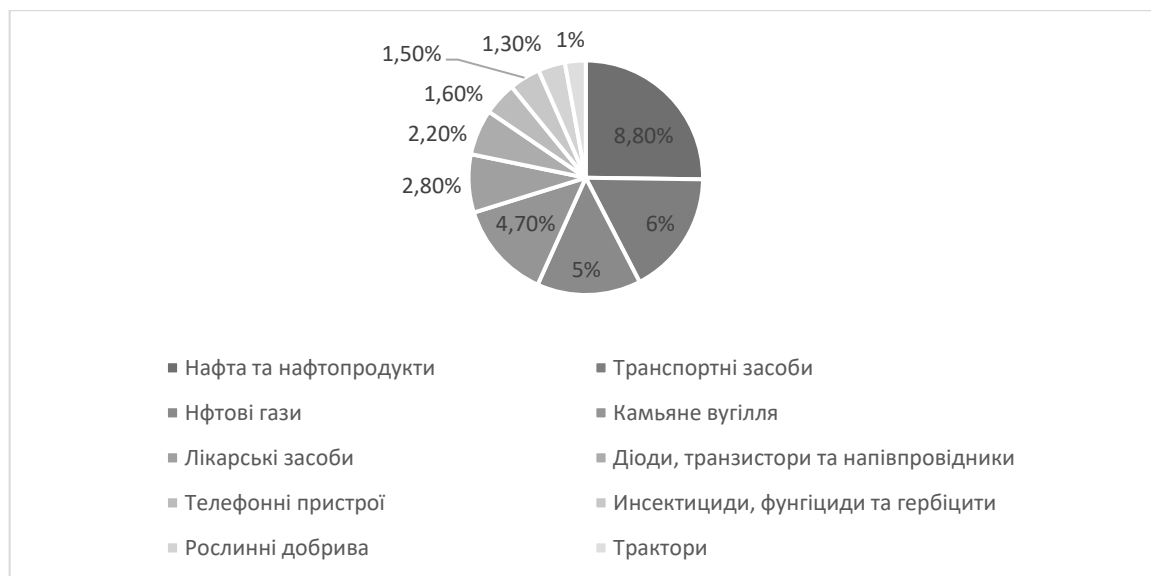


Рис 3.4 Частка найбільш поширеного асортименту імпортних товарів в Україні за 2019 р. (у відсотках до загального річного обсягу імпортних поставок, %)

Примітка: Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Головним експортним ринком для українських товарів за підсумками 2019 р., вперше став Китай, частка експортних поставок в який склала 7,2% у загальному обсязі структури українського експорту (рис. 3.5). Росія з часткою у 6,5% експортних українських поставок у 2019 році (порівняно з 2018 р.) перемістилася на 3-є місце, поступившись другим місцем Польщі. Так, експорт українських товарів до Польщі у 2019 р. становив 6,6 % у загальному обсязі структури українського експорту [72].

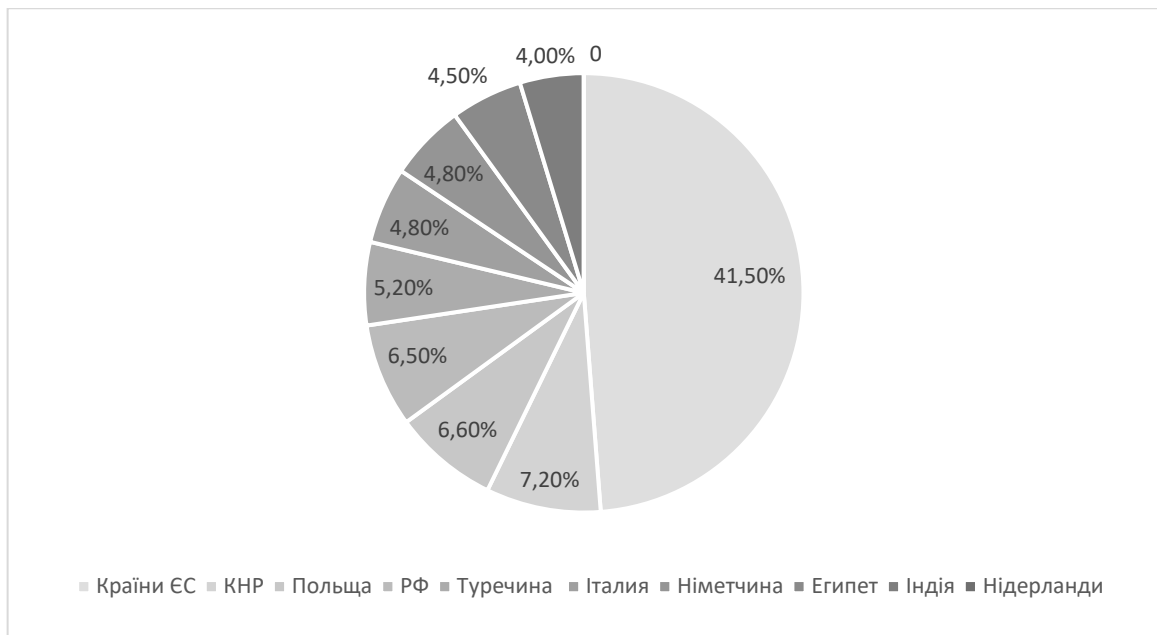


Рис. 3.5. Топ найбільших країн-імпортерів української продукції 2019 р. (у відсотках до загального обсягу експорту України, %)

Примітка: Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Вперше Україна імпортувала найбільший обсяг товарів не з Росії, а з Китаю - частка поставок із Середнього Королівства в загальній структурі імпорту становила 15,2% (9,2 млрд. дол. США). Це безумовно, якщо врахувати де-юре: виключаючи європейські поставки газу, які фактично є російськими. Беручи до уваги той самий російський газ, який постачається через європейські фірми, РФ продовжує домінувати у постачанні сировини в Україну обсягом до 10 млрд. дол. США. Із наведеного вище матеріалу можна зробити висновки про те, що економіка України переважно орієнтована на торгівлю саме з ЄС. З нових трендів можна виділити швидке збільшення товарообігу з КНР, який займає перше місце серед окремих країн, однак з ним у України також і найбільш негативне торгівельне сальдо 5,6 млрд. дол. США, яке навіть перевищує експорт України до КНР 3,2 млрд. дол. США що є доволі негативним для нашої країни.

Оскільки серед покупців українських товарів перше місце посідає європейський блок з часткою 41,5% або 20,8 млрд. дол. США від загального обсягу експорту українських товарів з яким у України укладено положення про створення



«Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі» (ПВ ЗВТ+), доречно провести SWOT-аналіз цієї угоди та її наслідків для України (Додаток Е).

В цілому, на основі аналізу динаміки та структури зовнішньої торгівлі України слід відзначити наступні закономірності:

1. Зовнішньоторговельний баланс України характеризується наступним: Постійним збільшенням негативного торговельного сальдо, збільшенням частки сировини у експорті.

2. Український експорт представлений, переважно, товарами з низьким вмістом доданої вартості, експортом сировини та напівфабрикатів, серед яких переважають. Така диспропорційність обумовлює зростаючу імпортозалежність національної економіки України, що породжує хронічні дисбаланси платіжного балансу. У свою чергу – це обумовлює і хронічний дефіцит державного бюджету, постійну потребу України у зовнішніх кредитах.

3. Україна займає лідуючі позиції у світі по експорту таких товарів: соняшникова олія, кукурудза, пшениця та мед.

4. У світовому господарстві пріоритетними ринками збуту для Українського експорту стали національні ринки таких країн та як: Китай, Польща, Німеччина та Індія [17, С. 43].

### **3.2. Аналіз експортної стратегії України за період 2017-2021 рр.**

У ХХІ ст. поряд з існуванням уніфікованих стандартів СОТ щодо розвитку міжнародної торгівлі все більшої популярності та практичного значення набуває підписання країнами двосторонніх та багатосторонніх торговельних угод, одним з різновидів яких стають угоди про ЗВТ та ЗВТ+. Участь України у ЗВТ та ЗВТ+ дозволяє вирішити низку інституційних проблем, пов'язаних з розширенням присутності України на зовнішніх ринках.

Щоб вирішити ці проблеми і збільшити експорт, Мінекономрозвитку України розробило у 2016 році експортну стратегію України на 2017-2021 роки.

Головний пріоритет Стратегії - збільшення частки українського експорту наукомісткої інноваційної продукції в структурі загального експорту. Для його реалізації є 3 основні цілі:

- 1) створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту;
- 2) розвиток послуг з підтримки бізнесу і торгівлі, які можуть підвищити конкурентоспроможність підприємств, в тому числі малих і середніх підприємств;
- 3) підвищення навичок і компетенцій підприємств, зокрема малих і середніх (підприємництво), необхідних для участі в міжнародній торгівлі [2].

Для досягнення цієї мети було передбачено:

- посилення інноваційного потенціалу підприємств;
- поліпшення правових і економічних умов торгівлі;
- вдосконалення механізму координації діяльності інститутів підтримки торгівлі, що беруть участь в реалізації торгової політики і розвитку експорту;
- підвищення управлінських навичок співробітників діючих підприємств, в тому числі малих і середніх (підприємництво);
- забезпечення відповідності системи освіти потребам підприємств, зокрема малих і середніх (підприємництво) [5].

Аналізуючи цілі, ми бачимо, що велика увага приділяється розвитку малих і середніх підприємств, що є більш негативним фактором, оскільки найбільші експортери в Україні і в світі - це великі компанії, яким не приділялося такої уваги.

З метою пошуку додаткових можливостей для розширення присутності вітчизняних товарів на світових ринках України було укладено 18 угод про вільну торгівлю (ЄС, СНД, ЄАВТ, ГУАМ, Канада, Грузія, Чорногорія, Македонія), що охоплюють 45 країн і відкривають доступ до ринків з 800 мільйонами потенційних споживачів. Однак для того, щоб повністю реалізувати ці угоди, Україна має удосконалити нормативно-правову базу, для відповідності експорту найвищим світовим стандартам (за критеріями якості, безпеки, умовам постачання та транспортування; по екологічним та санітарним нормативам тощо) [8].

Також необхідно забезпечити постійну участь України в роботі органів СОТ, зокрема - Генеральної ради, Органу з вирішення спорів, комітетів СОТ, міністерських конференцій, переглянути тарифні зобов'язання України в рамках СОТ, переговори Дохінская раунду розвитку, визначити напрямки для подальшого розвитку. і брати участь в робочих групах щодо вступу нових членів до СОТ з метою поліпшення умов доступу на світові ринки товарів і послуг.

Проблема ефективного розвитку міжнародної торгівлі на сучасному етапі полягає в недосконалості системи інститутів підтримки торгівлі, серед основних недоліків - недостатній доступ до фінансових ресурсів (перш за все з фінансуванням і страхуванням експорту), а також до послуг з сертифікації продукції, послуг зі створення бренду і його просуванню. З цією метою Стратегія передбачає створення в Україні Експортно-кредитного агентства.

Для забезпечення ефективного розвитку українського експорту в країні необхідно створити розгалужену мережу інститутів підтримки торгівлі на основі єдиного інформаційного центру, дочірніх інститутів підтримки торгівлі та функціонування єдиного веб-порталу з розгалуженою інформацією для експортерів.

Таким чином, Мінекономрозвитку ініціювало створення Управління по просуванню експорту при Міністерстві економічного розвитку, яке в даний час має статус консультативного органу. Управління по просуванню експорту Міністерства економічного розвитку є невід'ємною частиною системи підтримки торгівлі і працює в наступних областях: інформування експортерів, послуги для експортерів, освітні програми для експортерів та пропозиції ділових можливостей.

У найближчому майбутньому управління по просуванню експорту при Мінекономрозвитку повинно стати повноцінним інститутом підтримки та просування експорту. Крім того, передбачено створення та функціонування експортного веб-порталу, розвиток і просування українського бренду, а також реалізація інших заходів відповідно до Стратегії.

З огляду на, що нові експортні ринки лише частково компенсують втрату традиційних для України ринків в умовах обмежених ресурсів, у стратегії були

обрані найбільш перспективні галузі, спроможні продукувати конкурентні експортні товари та послуги, у т. ч.:

- інформаційні та комунікаційні технології;
- креативні індустрії;
- туризм
- технічне обслуговування та ремонт повітряних суден;
- виробництво запасних частин та комплектувальних виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості;
- машинобудування;
- харчова і переробна промисловість [9].

З метою ефективною реалізації Стратегії вибрані галузі економіки були згруповані в три основні кластери.

Перший кластер спрямований на створення продуктів та послуг з високою доданою вартістю і розвиток інновацій. Цей кластер сконцентрований в аерокосмічному секторі і включає ряд тісно пов'язаних секторів, таких як розробка програмного забезпечення та інформаційно-комунікаційні технології, виробництво запасних частин і компонентів для авіаційної промисловості, сервісні послуги для авіаційної промисловості, машинобудування.

Другий кластер передбачає створення такої експортної продукції – у т.ч. послуг, що має додаткові перспективи для поліпшення іміджу України за кордоном. Цей кластер заснований на секторах туризму і творчих індустрій. Основна мета його розвитку - залучення туристів і просування іміджу країни за кордоном через діяльність в Україні.

Третій кластер має перспективи просувати в Україні переробку сировини в продукцію з високою доданою вартістю. Цей кластер, насамперед стосується розвитку агропромислового комплексу. Він включає елементи інновацій першого кластера і доповнює другий кластер, допомагаючи поліпшити імідж України за кордоном. Харчова та переробна промисловість і пов'язані з нею галузі можуть

отримати вигоду з їх підтримки вже у короткостроковій часовій перспективі (до трьох років) [11].

Надалі галузеві та міжгалузеві експортні стратегії будуть розроблятися на основі попереднього аналізу тенденцій світової економіки, (табл. 3.1):

Таблиця 3.1

Основні індикатори виконання ефективності Експортної Стратегії України  
за період 2017-2021 рр.

Показники	2016 рік	2021 рік
Експорт товарів та послуг	45,1 млрд. дол. США	зростання на 10% щороку
Частка у загальній структурі експорту товарів високого та середнього рівня технологій	17,3%	27%
Індекс Doing business	83	перші 50 країн

Примітка: Складено автором на основі даних Експортної Стратегії України 2017- 2021. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>

Успіх виконання експортної стратегії доречно аналізувати з точки зору її досягнень за станом на 2019 рік.

Що стосується обсягів українського експорту товарів і послуг, то якщо в 2018 році, порівняно з 2017 роком він зріс на 9,23%, що майже відповідає плану, то в 2019 році цей показник становив лише 5,9%. План щодо оптимізації структури експорту також можна вважати провальним, тому що такі товари в загальній структурі займають місце з 22. У рейтингу Doing Business Україна посіла 64-е місце, що для нашої країни є хорошим результатом, але робить його малоімовірним. досягти заданої мети.

Безсумнівно розробка Експортної стратегії України 2017-2021 є кроком в бік реформування зовнішньо-торгівельної політики нашої країни, однак як свідчить її

аналіз на сьогоднішній час вона виявилася недостатньо ефективною, оскільки в повному обсязі не виконані усі з запланованих результатів.

### **3.3. Пріоритети удосконалення економічного регулювання міжнародної торгівлі України у світовому господарстві**

Сучасні тенденції розвитку експортно-імпоротної діяльності та зовнішньоторговельної політики України підтверджують, що ключовим завданням державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності є створення ефективної системи підтримки експорту, яка забезпечить сталий економічний розвиток і реалізацію експортного потенціалу держави. З цією метою необхідно реалізувати комплекс заходів з модернізації та підвищення міжнародної конкурентоспроможності експортного виробництва, оптимізації існуючих систем правової, організаційно-економічної, науково-технічної, інфраструктурної та інших систем забезпечення експортно-імпоротної діяльності України. Тому необхідний комплекс заходів, які будуть сприяти вдосконаленню експортної складової торгової політики України в умовах поглиблення зовнішньоекономічної інтеграції, зокрема через інструментарій СОТ, і подолання негативних наслідків світової фінансової кризи [34, С. 129]

Слід визначити ключові фактори які впливають на зовнішню торгівлю України.

По-перше, необхідна перебудова інституційної інфраструктури сприяння експорту та активізація застосування механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів. Розвиток комерційної дипломатії - інтернаціонального компонента системи захисту національних інтересів держави у сфері міжнародної торгівлі, який, власне, став наслідком розвитку механізмів СОТ, передбачає створення системи інституцій, спрямованої на забезпечення національних комерційних інтересів [13, С. 151].

Перебудова національної інституційної інфраструктури сприяння експорту української продукції передбачає перебудову системи органів підтримки експорту

на державному, громадському, регіональному та приватному рівнях. Систему забезпечення експортної діяльності України доцільно формувати як за рахунок підвищення ефективності та диверсифікації існуючих функцій державних органів, так і шляхом впровадження принципово нових механізмів. Інструментами діяльності таких інституцій є участь у дво- та багатосторонніх переговорах між країнами з економічних і торгівельних питань; відстоювання економічних інтересів держави у відповідних міжнародних організаціях; робота торгівельних або економічних місій, або представництв при посольствах; діяльність закордонних представництв національних торгово-промислових палат і асоціацій. Комерційна дипломатія також передбачає впровадження заходів дипломатичного характеру щодо сприяння участі України в системних міжнародних коопераційних проектах.

Доцільно створення національних маркетингових і сервісних мереж на пріоритетних закордонних ринках, а також формування мережі підтримки національних виробників, насамперед малих і середніх підприємств, у сфері міжнародної торгівлі. У такі мережі слід залучати капітал і комерційні можливості авторитетних місцевих компаній і банків, які володіють інформацією про стан ринку і з відповідними комерційними контактами. Держава могла б ініціювати цей процес через створення на найбільш важливих світових ринках торгівельних домів, бізнес-центрів і технічних центрів на акціонерних засадах, спільно з комерційними і банківськими структурами України.

Необхідним є створення в Україні регіональних центрів сприяння експорту, які б надавали консультаційні послуги місцевим виробникам, поширювали інформацію щодо стану відповідних ринків і вимог до якості продуктів і послуг, допомагали шукати потенційних партнерів тощо. Відзначимо, що потенціал комерційної дипломатії в контексті захисту національних економічних інтересів за допомогою інструментарію СОТ Україна далеко не вичерпала.

По-друге, поглиблення торгово-економічної інтеграції з окремими країнами-партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями.

Вступ до СОТ, підписання ряду угод про створення ЗВТ та ЗВТ+ поклато початок новому етапу розвитку української торгівельної політики. Разом з тим актуальною для країни залишається реалізація багатовекторної торгівельно-економічної інтеграції, що має свій негативний прояв у невизначеності для бізнесу та інвесторів щодо майбутнього стратегічного напрямку розвитку торгівельної політики. Загострення міжнародної конкуренції, активізація зусиль регіональної інтеграції серед країн світу, зростання загроз поглиблення стагнаційних процесів у світовій економіці - створюють досить несприятливі умови для модернізації української зовнішньоекономічної стратегії [14, С.26].

Ситуація, що склалася, вимагає від України надзвичайної гнучкості щодо відстоювання національних економічних інтересів.

Порівняльний аналіз переваг і недоліків вибору регіонального вектора торгової інтеграції України, свідчить, що в умовах існування високого рівня ризиків їм відповідає політика збалансованих зовнішньоекономічних відносин: продовження курсу на європейську інтеграцію, а також взаємовигідне партнерство з іншими країнами, котре включає в себе розвиток секторального співробітництва у сферах, що становлять взаємний інтерес, і активізація науково-технологічної та виробничої кооперації між країнами з можливістю спільного виходу на зовнішні ринки.

По-третє, вдосконалення митних процедур. Як свідчать опитування вітчизняних та іноземних підприємців, якість послуг щодо виконання митних процедур, характер їх організації, рівень автоматизації і в кінцевому підсумку - терміни митного оформлення товарів в Україні значно поступаються значенням середніх показників, що сформувалися у міжнародній практиці. З метою мінімізації непродуктивних витрат часу і з огляду на необхідність збільшення рівня надходжень від митних платежів до державного бюджету потрібно найближчим часом вжити заходів щодо вдосконалення митного законодавства. Перш за все це стосується способів нарахування і процедур сплати митних платежів, регламентів організації контрольних процедур; реформування систем комплексного контролю за додержанням митного законодавства. Крім того, актуальною залишається проблема



подальшої гармонізації національного митного законодавства до стандартів ЄС, що стосуються, зокрема, принципів і процедур виявлення контрафактної продукції, реалізації митного контролю, законності перетинання митного кордону культурними цінностями [60, С. 15].

По-четверте, завершення реформування систем технічного регулювання та стандартизації. Проблема вдосконалення національних технічних, санітарних і фітосанітарних стандартів відповідно до міжнародної практики є стратегічно важливою для розвитку вітчизняного експорту. В даний час, наприклад, в українському законодавстві з питань безпеки продуктів харчування не існує затвердженого в ЄС обов'язкової вимоги до виробників щодо використання аналізу ризиків та застосування принципу критичної контрольної точки. Гармонізація системи стандартів з вимогами ЄС, поліпшення норм безпеки харчових продуктів сприятимуть реалізації експортного потенціалу вітчизняної промисловості (перш за все харчової) на ринку ЄС [12, С.44].

По-п'яте, модернізація і нормування системи державної допомоги. Членство у СОТ і стратегічна євроінтеграційна орієнтація нашої держави обумовлюють доцільність створення прозорої правової основи регулювання системи надання державної допомоги, гармонізованої з правилами ЄС. У відповідному законодавчому акті необхідно зафіксувати, зокрема, що державна допомога повинна бути транспарентною, не повинна дискримінувати комерційні інтереси вітчизняних та іноземних суб'єктів ринкової конкуренції і спотворювати умови конкуренції. При цьому доцільно врахувати існуючі в даний час так звані «групові виключення», затверджені в ЄС, а саме: дозволяється пряме і опосередковане державне фінансування проектів з екологічним ефектом, заходів щодо усунення наслідків екологічних і техногенних катастроф, стихійних катастроф, впровадження нових енергозберігаючих технологій, розбудови інфраструктури підтримки науково-дослідної та інноваційної діяльності малих і середніх підприємств, програм реалізації структурних перетворень в депресивних регіонах України, проектів підвищення кваліфікації осіб, які втратили роботу в результаті ініційованих

державою (або наднаціональними органами) заходів по реструктуризації промисловості тощо [16, С.154].

Крім того, найважливішим заходом є вдосконалення фінансових механізмів регулювання і підтримки діяльності експортерів. Варто відзначити, що завдання щодо впровадження механізмів державної підтримки експортної діяльності (кредитування, страхування експорту, гарантування участі українських експортерів у тендерах за кордоном) було актуалізовано ще на початку світової фінансово-економічної кризи у 2008 році.

Таким чином, вдосконалення експортної політики України передбачає виконання наступного комплексу заходів:

- впровадження програм підтримки експорту за рахунок комплементарного фінансування з державного, місцевих бюджетів та приватних джерел з урахуванням принципів і зобов'язань, визнаних Україною при вступі до СОТ;

- формування державних програм підтримки кредитування суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють експортну діяльність і мають високий потенціал зростання міжнародної конкурентоспроможності;

- реалізація програм по фінансуванню потенційних покупців української продукції шляхом створення національної лізингової компанії, метою роботи якої могло б стати створення умов для закупівель іноземними державними і приватними замовниками високотехнологічних товарів українського виробництва;

- проведення НБУ переобліку банківських векселів, що дозволить збільшити обсяг оборотних коштів експортерів і сприятиме розширенню виробництва експортної продукції;

- впровадження системи добровільного страхування експортних кредитів на випадок зростання втрат від амплітудних коливань валютного курсу; неплатоспроможності покупця в силу форс-мажорних обставин; відмови іноземного покупця від продукції. Сприяння формуванню національного ринку факторингових та форфейтингових послуг;

- поширення практики торгового фінансування малих і середніх підприємств;

– впровадження механізмів експортного кредитування та експортного страхування, зокрема створення або визначення серед вже існуючих спеціалізованих фінансових установ у цій сфері [26, С. 54].

Забезпечення прозорості механізму відшкодування ПДВ та запобігання зловживань у цій сфері є одним із заходів, що сприяють удосконаленню експортної політики України.

Для обмеження порушень в сфері відшкодування ПДВ у вітчизняній науці і практиці напрацьовано вже ряд пропозицій, зокрема:

- усунення можливості реалізації безтоварних операцій, які лише створюють ілюзію здійснення господарських дій і переведення безготівкових коштів у готівку;
- усунення можливості звернення безтоварних податкових накладних;
- повна автоматизація адміністрування ПДВ;
- впровадження систем контролю надходження та відшкодування ПДВ в режимі реального часу;
- відмова у відшкодуванні ПДВ в разі фактичного ненадходження коштів від постачальників продукції в бюджет;
- надання можливості відшкодування ПДВ лише за умови подання платником розрахунку експортного відшкодування ПДВ разом з декларацією;
- впровадження принципу відшкодування ПДВ тільки в рахунок майбутніх платежів ПДВ в разі виникнення від'ємного значення ПДВ за операціями купівлі-продажу товарів у межах митної території України, що на кінець звітного періоду залишилися нереалізованими [16, С. 21];
- застосування практики оформлення боргу з відшкодування ПДВ облігаціями з поетапним їх погашенням і фіксованою ставкою прибутковості, а також впровадження фінансових санкцій за несвоєчасне відшкодування ПДВ.

Інформатизація зовнішніх економічних зв'язків України повинна передбачати впровадження такого комплексу заходів:

1) створення комплексної інформаційної системи в галузі зовнішньої економічної діяльності та державного моніторингу щодо здійснення експортно-імпортних операцій;

2) підвищення рівня обізнаності національних експортерів щодо цінової ситуації на зовнішніх ринках, а також щодо стандартів і технічних вимог, які стосуються традиційних і потенційних нових продуктів українського експорту;

3) забезпечення інформаційно-методичної підтримки в процесі пошуку і відбору перспективних зовнішніх ринків для збуту продукції українських підприємств;

4) створення єдиної інформаційної бази даних тендерів, які проводяться в зарубіжних країнах, надання системної інформаційної та консультаційної допомоги українським компаніям для забезпечення їх участі в міжнародних тендерах, виставках і ярмарках;

5) оперативне інформування експортно орієнтованими малих та середніх підприємств та широкого кола представників вітчизняного бізнесу щодо проблем і тенденцій розвитку міжнародної торгівлі, змін торговельної політики України та її ключових торговельних партнерів шляхом поширення інформаційних брошур, аналітичних матеріалів, проведення консультацій і тренінгів [40, С. 14].

Наступним заходом щодо модернізації торгової політики є ідентифікація пріоритетних галузей, які потребують державної підтримки розвитку експортної діяльності. В умовах поглиблення системи міжнародного поділу праці та загострення конкуренції на міжнародних ринках стає недоцільним і неможливим підтримувати всі сектори економіки України. Для забезпечення концентрації національних ресурсів на підтримку найбільш перспективних з точки зору потенціалу зростання міжнародної конкурентоспроможності галузей необхідно на державному рівні затвердити систему відповідних селекційних критеріїв. Аналіз торговельної політики країн світу дає нам підстави до числа таких критеріїв віднести: динаміку попиту на продукцію на світових ринках; рівень економічної ефективності експорту продукції; ступінь наукоємності створюваної продукції;

внутрішній мультиплікативний ефект розвитку суміжних галузей від нарощування виробництва продукції, що експортується, тощо.

На основі цих критеріїв необхідно сформувати механізми заохочення експорту продукції найбільш перспективних галузей, при цьому така підтримка не повинна обтяжувати Державний бюджет України, тобто повинна надаватися у першу чергу не в грошовій формі, а на рівні інформаційного забезпечення та підтримки функціональних напрямків (наприклад, інноваційна продукція безвідносно до галузі походження [19, С. 15]).

Крім того, назріла необхідність розробки і реалізації національної програми підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних компаній України з відповідними деталізованими секторними планами дій. Вже зараз можна прогнозувати перспективу втрати порівняльних конкурентних переваг щодо деяких «базових» експортних галузей. Важливим вектором досягнення міжнародної конкурентоспроможності є також стимулювання розвитку міжгалузевих комплексів технологічно пов'язаних виробництв (кластерів), здатних швидко нарощувати експорт наукомістких товарів, технологій, а також інформаційно-комунікаційних, науково-технічних, інжинірингових, ділових, освітніх та інших високотехнологічних послуг.

В умовах глобальних трансформаційних перетворень, що відбуваються під впливом відмови багатьох країн світу від відкритості національної економіки, під впливом політики «неопротекціонізму» та поширення «шоків» COVID-19 – у системі міжнародної торгівлі відбуваються кардинальні структурні міни, негативні наслідки яких можливо нівелювати виключно за рахунок запровадження системних заходів економічного регулювання міжнародної торгівлі. Особливо цей висновок стає актуальним для України, експортна політика якої напряму впливає на фінансову, бюджетну та соціально-економічну стабільність національної економіки.

### Висновки до розділу 3

В останні роки конкурентоспроможність української продукції на зовнішніх ринках зростає. Натомість, в основному, це стосується товарів з низьким вмістом доданої вартості – аграрної продукції, сировини та напівфабрикатів (металургія). Україна досить динамічно нарощує експортні поставки на ринки країн, що розвиваються – КНР, Африки, Індії, країн Азії. Імпорт до України – це «критичний імпорт» (енергетичні ресурси) та готові товари з високим вмістом доданої вартості. Багато з українських товарів та послуг мають вагомий експортний потенціал для продажів на ринках таких країн, як ЄС, Китай, Японія, США, Канада, країн ЄАВТ, а також Азії і Африки. Натомість, для реалізації такого потенціалу Україні необхідно реалізувати цілі експортної стратегії (розробленої на період 2017 – 2021 рр.) та адаптувати її положення до нових викликів розвитку міжнародної торгівлі в умовах «неопротекціонізму» та настання неочікуваних «шоків» закриття національних ринків багатьох країн світу в умовах COVID-19.

Трансформація зовнішньої торгівлі України відбулася після вступу до Світової організації торгівлі та укладення угоди з Європейським Союзом про зону вільної торгівлі (ЗВТ+). Станом на 2020 р. ЄС залишається – найбільшим торгівельним партнером України. Це позитивно позначається на структурній модернізації експортно-орієнтованих на європейський ринок галузей та секторів національного виробництва, оскільки стимулює впровадження європейських стандартів якості та безпеки виробництва в Україні. Поряд з цим експорт українських товарів в ЄС має гарні перспективи, тому що українські товари мають нижчу собівартість. Але в структурі українського експорту до ЄС переважає сировинна найбільша частка якої припадає на продукцію: сільського господарства і харчової промисловості; металургійного комплексу; мінеральні продукти та ін. Перспективним є український експорт послуг транспорту, зв'язку та ІТ-послуг. Для збільшення експорту України до країн ЄС доцільно збільшити квоти по всім групам українського експорту до ЄС та забезпечити державну економічну підтримку українським експортерам.

У 2017 році була прийнята Експортна стратегія України на 2017-2021 рр., яка спрямована на перехід України до експорту наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успішного виходу на світові ринки. У вересні 2018 року був представлений Експортний бренд України, за допомогою якого планується підвищити впізнаваність і активізувати просування українських товарів і послуг на міжнародних ринках. Практика світового господарювання свідчить, що тільки ті країни, експортери яких отримують державну економічну та інституційну підтримку, швидко нарощують обсяги експорту у міжнародній торгівлі.

Отже, успіх експортно-імпортних операцій потребує обґрунтованих та науково-виважених заходів економічного регулювання міжнародної торгівлі як для України, так і для інших країн світового господарства.

## ВИСНОВКИ

Відповідно до поставленої мети та визначеним завданням, в процесі підготовки та написання кваліфікаційної роботи на тему «Економічне регулювання міжнародної торгівлі у світовому господарстві» були досягнуті наступні результати.

Міжнародна торгівля є невід'ємною складовою системи міжнародних економічних відносин. У свою чергу, міжнародна торгівля представляє собою систему міжнародних товарно-грошових і економічних відносин, що складається з зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Міжнародна торгівля є центральною ланкою у складній системі світогосподарських зв'язків і пов'язує всі країни світу в єдину міжнародну економічну систему за рахунок кругопотоку ресурсів, грошових трансфертів, доходів, та ін. ринкових операцій.

Еволюція теоретичних поглядів на розвиток зовнішньої торгівлі відбувалась паралельно зі змінами практики розвитку міжнародної торгівлі. Теорії А.Сміта та Д.Рікардо, враховуючи практичні зміни, модифікувались у теорії міжнародної торгівлі Хекшера – Оліна – Самуельсона, у теорії Леонтьєва та модифікації теорій «життєвого циклу продукту», «ефекту масштабу», теорію конкурентних переваг, які переносили наголос від економічного регулювання міжнародної торгівлі виключно за рахунок цінових факторів, до врахування впливу таких нецінових факторів як: конкурентоспроможність, ресурсне забезпечення, продуктивність праці, спеціалізація та кооперація виробництва, що є актуальні і для сучасності.

Цілі та методи державного економічного регулювання міжнародної торгівлі у країнах з ринковою економікою визначали як пріоритет створення оптимальних умов для прибуткового використання за кордоном ресурсів що перебувають у володінні національних фірм; збільшення ефективності діяльності об'єктів промислової власності; забезпечення доступу країни до інноваційних іноземних технологій та одночасно, забезпечити захист національних підприємств від руйнівної конкуренції іноземних фірм.



Узагальнюючи, слід визнати базові пріоритети державного регулювання міжнародної торгівлі, що формуються відповідно до двох різних типів зовнішньоторговельної політики: лібералізації (політики вільної торгівлі, «фрітредерства») та протекціонізму («неопротекціонізму»). Ці два типи торговельної політики характеризуються різними методами втручання держави у розвиток міжнародної торгівлі.

У ХХІ ст. жодна країна світу не дотримується політики абсолютного лібералізму або ж абсолютного протекціонізму, надаючи перевагу синергетичному підходу у розробці та впровадженні економічного регулювання стосовно розвитку міжнародної торгівлі.

Усі інструменти державного економічного регулювання міжнародної торгівлі можна поділити на дві групи – тарифні та нетарифні, у т.ч.:

- тарифні методи (у т.ч. збільшення тарифів), переважно регулюють обсяги імпорتنих поставок і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентноздатними;

- тарифні методи (у т.ч. зменшення тарифів), як правило, спрямовані на статті «критичного імпорту» (енергоносії, імпорту продукції, що забезпечує національну безпеку), а також за залучення до країни дешевої сировини та напівфабрикатів для їх подальшої переробки на національних підприємствах обробної промисловості;

- нетарифні методи, що регулюють як імпорту, так і експорту (квоти, ліцензії, субсидії, демпінг).

Аналізуючи процеси, що протікають у світовій торгівлі, варто підкреслити, що епоха лібералізації світової торгівлі починає поступово завершуватися, а на практиці спостерігаються тенденції щодо посилення неопротекціонізму. У деяких провідних країнах світу відбувається збільшення митних тарифів, податків на імпорту, встановлюються нетарифні обмеження доступу імпорتنих товарів на внутрішні ринки країн конкурентів.

У XXI ст. зростає роль міждержавного регулювання протиріч, що виникають між країнами в процесі здійснення міжнародної торгівлі. Саме тому в регулюванні міжнародної торгівлі товарами та послугами особливу роль відіграють міжнародні організації та Світова організація торгівлі (СОТ), головною метою якої є лібералізація світової торгівлі на основі послідовного скорочення рівня митних тарифів і усунення дискримінаційних нетарифних бар'єрів щодо експортно-імпортних операцій.

Навіть в умовах поширення практики неопротекціонізму, у світовому господарстві продовжується формування локальних та регіональних інтеграційних угруповань різного ступеня зближення національних економік їх країн-членів. Інтеграція надає її учасникам низку переваг, а саме: зменшення витрат на експортні операції, зростання конкурентоспроможності продукції країн-членів на внутрішньому ринку інтеграційного угруповання, формування спільної експортної стратегії, що враховує спеціалізацію усього інтеграційного блоку країн, спільний розвиток інфраструктури.

Економічне регулювання торговельної політики інтеграційного об'єднання – Європейського Союзу, спрямоване на мінімізацію державних обмежень (у т.ч. митних) в тих сферах, де ЄС виробляє продукцію з високим вмістом доданої вартості та високої конкурентоспроможності. Що ж стосується продукції, віднесеної у ЄС до категорії «чутливої», уряд проводить економічну політику захисту національних товаровиробників, обмежуючи різними методами імпорتنі поставки на європейські ринки (квоти, санітарні, фітосанітарні та екологічні стандарти тощо).

Країни, що традиційно позиціонуються як «старі» лідери світового економічного розвитку, зокрема – США, часто розпочинають торговельні війни (у т.ч. традиційними методами – шляхом підняття митних тарифів, вводячи ембарго та адміністративні заборони і штрафи), намагаючись таким чином знизити конкурентоспроможність потенційних конкурентів у зовнішній торгівлі. Серед пріоритетів економічного регулювання міжнародної торгівлі в умовах ведення торговельних війн (на прикладі США-КНР) слід відзначити: тарифне регулювання у вибіркових секторах економіки для підвищення конкурентоспроможності

національних товарів (виробництво алюмінію та металургійна галузь); домовленості про імпорتنі зобов'язання між країнами; захист прав інтелектуальної власності.

Трансформація зовнішньої торгівлі України відбулася після вступу України до СОТ та підписання угоди з Європейським Союзом стосовно створення «поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі» ПВЗВТ. Станом на 2020 р. ЄС є найбільшим торгівельним партнером України. Це позитивно позначається на структурній модернізації експортно-орієнтованих на європейський ринок галузей та секторів українського національного виробництва, оскільки стимулює впровадження європейських стандартів якості та безпеки, а отже – дає Україні змогу виходити на ринки третіх країн світу за рахунок визнання конкурентних переваг високих європейських стандартів товарів та послуг.

У 2016 р. для підтримки українського експорту уряд представив «Експортну стратегію України на період 2017-2021 рр.», що визначала пріоритети реформування національної зовнішньо-торгівельної політики як у сфері економічного регулювання так і щодо підтримки національних експортерів. Водночас, як свідчить аналіз базових положень експортної стратегії України, на сьогоднішній момент вона виявилася недостатньо ефективною, оскільки у повному обсязі не виконані усі з запланованих цілей.

Економічне регулювання міжнародної торгівлі та підтримка національних експортерів стають пріоритетним завданням для державної економічної політики України у ХХІ ст., що свідчить про актуальність та вагоме практичне значення теоретичного обґрунтування означених вище проблем у даній кваліфікаційній роботі.

## СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України № 332 – XIУ від 22.12.98 р. «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні».
2. Закон України «Про єдиний митний тариф» (станом на 1 жовтня 1998 р.). – К.: Парламентське видавництво, 1998.
3. Закон України від 24.12.2016 № 912-VIII «Про заходи щодо стимулювання зовнішньоекономічної діяльності».
4. Закон України від 24.12.2015 № 912-VIII «Про заходи щодо стимулювання зовнішньоекономічної діяльності».
5. Закон України № 330 – XIУ від 22.12.98 р. «Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту».
6. Закон України № 331 – XIУ від 22.12.98 р. «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту».
7. Закон України від 19 вересня 2018 року № 584-VII «Про Митний тариф України».
8. Закон України № 2470 від 15 березня 2015 року «Про внесення змін до Митного тарифу України».
9. Наказ Президента України № 255 від 6 квітня 2016 року «Про концепцію трансформації митного тарифу України на 2017-2021 роки відповідно до системи ГАТТ/СОТ».
10. Наказ Президента України № 797 від 5 вересня 2016 року «Про додаткові заходи щодо прискорення вступу України до Світової організації торгівлі».
11. Експортна Стратегія України 2017 - 2021. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80#Text>
12. Дорофієнко В. Про деякі аспекти економічних наслідків приєднання України до СОТ // Економіст. – № 8. – 2007. – С. 66-72.

13. Біла С.О. Новітні тренди розвитку глобалізаційних процесів / С.О.Біла // Економічний вісник університету. – Збірник наукових праць учених та аспірантів. – Випуск 33/1. – 2017. – Переяслав-Хмельницький. – С. 7 – 15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economic-bulletin.com/index.php/journal/article/view/192/200>
14. Біла С.О. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та ризики «неопротекціонізму» / С.О.Біла // Стратегія розвитку України. – Науковий журнал. – 2017. – № 1. – С.11 – 16.
15. Білоган О. Еволюція теорій міжнародної торгівлі щодо оптимізації її структури / О. Білоган // Вісник Львівського університету. – Серія: Міжнародні відносини. – 2011. – Вип. 28. – С. 194-206.
16. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти: монографія / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.
17. Воронкова А.Е., Єрохіна Л.В., Рябенко Л. І. Міжнародні економічні організації: навчальний посібник. / А.Е. Воронкова, Л.В.Єрохіна, Л.І. Рябенко. – К.: «Професіонал», 2016. – 352 с.
18. Воронкова В.Г., Місце і роль України в глобалізаційних процесах сучасності / В.Г. Воронкова // Вісник. – 2019. – № 37. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK\\_37\\_2.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_37_2.pdf)
19. Грицюк І. В. Активізація зовнішньої торгівлі України шляхом підвищення експортного потенціалу / І. В. Грицюк // Управління економічним розвитком. – 2013. – № 13. – С. 131-133.
20. Грушовенко Я.А. Аналіз Української RTGS системи СЕП / Я.А.Грушовенко // Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії і практики: матеріали міжнародної науково-практичної конференції / Факультет міжнародних відносин Національний авіаційний університет; за загальною редакцією Ю.О.Волошина. – Том V. – Київ: Національний авіаційний університет, 2020. – С. 440 – 444.

21. Голубович А. Д. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу / А. Д. Голубович, А. Д. Клопотовський. – Держава та регіони. – 2015. – С. 194 - 199.
22. Гусева С. С. Міжнародна торгівля у сучасному світі / С. С. Гусева // Управління економічним розвитком. – 2014. – № 5. – С. 113-114.
23. Гужва І. Ю. Угода СОТ про державні закупівлі як інструмент інтеграції галузей економіки України до світового господарства / І. Ю. Гужва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 9. – С. 7-10.
24. Гужва І. Ю. Торгові доми та експортно-кредитні агентства в системі державної політики просування експорту / І. Ю. Гужва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2017. – № 12. – С. 93–96.
25. Довгаль О. А. Економічний протекціонізм: аналіз світового досвіду / О. А. Довгаль // Вісник Харківського національного ун-ту ім. В. Н. Каразіна. – Економічна серія. – 2015. – № 6 (564). – С. 220-234.
26. Дедеяєва Л. М. Сучасні тенденції розвитку експортного потенціалу України / Л. М. Дедеяєва // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2018. – № 2. – С. 171–175.
27. Кальченко Т. В. Глобальна економіка : навчальний посібник / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 364 с.
28. Кандиба А. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібник / А. М. Кандиба. – К. : Аграрна наука, 2004. – 472 с.
29. Костенко Л.В. Соціально-економічні аспекти вступу України в СОТ // Економіка України. – 2016. – № 3. – С. 5-15.
30. Кириченко О. А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. А. Кириченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : «Знання-Прес», 2010. – 384 с.
31. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні / В. Курищук // Економіст. – 2018. – № 6. – С. 39-41.
32. Макарова Г. Л. Митний тариф як регулятор зовнішньої торгівлі держави: монографія / Г. Л. Макарова. – Ірпінь, «КРОК», 2018. – 341 с.

33. Мартинюк В.П. Митна система України та її фіскально-регулюючий потенціал / В.П. Мартинюк // Держава та регіони. – Серія «Економіка». – 2018. – №3. – С. 86-94.
34. Мельник Т. М. Нетарифний протекціонізм у країнах ЄС та в Україні / Т. М. Мельник, К. С. Пугачевська // Бізнес-інформ. – 2017. – № 1. – С.20-28.
35. Мовсесян А. З. Сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі / А. З. Мовсесян // Держава та регіони. – Серія «Економіка». – 2016. – № 4. – С. 32-46.
36. Наранян А. Г. Мобільний світ електронної комерції / А. Г. Наранян // Держава та регіони. – Серія «Економіка». – 2018. – № 5. – С.21- 31.
37. Нестерова Т. Н. Регуляторна політика у сфері зовнішньої торгівлі: монографія / Т. Н. Нестерова. – Херсон: Альфа, 2016. – 96 с.
38. Одягайло Б. М. Міжнародна маркетингова стратегія для українського підприємства в умовах обмеженого попиту / Б.М. Одягайло // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2018. – № 3(19). – С. 7–13.
39. Опіщенко І. В. Економічний суверенітет держави: монографія / І. В. Опіщенко. – Вінниця: «Лелека», 2017. – 178 с.
40. Осика, С. Г., Пятницький В. Т. Світова організація торгівлі [Текст: монографія] / С. Г. Осика, В. Т. Пятницький. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К. : К.І.С., 2016. – 516 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.tneu.edu.ua/images/stories/zmist/2016/.pdf>.
41. Павленко І. І., Варяниченко О.В., Навроцька Н.А. Міжнародна торгівля та інвестиції / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька: навч. посіб – К. : ЦУЛ, 2012. – 256 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://culonline.com.ua/Books/Mizhнародna\\_torgivlya\\_ta\\_investicii\\_Pavlenko2012.pdf](http://culonline.com.ua/Books/Mizhнародna_torgivlya_ta_investicii_Pavlenko2012.pdf).
42. Родрігес К. М. Технічне регулювання СОТ: правові аспекти / К. М. Родрігес // Вісник АЕН України. – 2018. – № 3(19). – С. 7–13.
43. Рудакова О. С. Митно-тарифне регулювання в умовах лібералізації торгівлі / О. С. Рудакова // Вісник АЕН України. – 2018. – № 6(22). – С.34-45.
44. Сакун Ю. А. Митне регулювання : монографія / Ю. А. Сакун. – К.: Міленіум, 2015. – 343 с.

45. Станицький С. С. Розмежування методів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / С. С. Станицький // Вісник АЕН України. – 2019. – № 4. – С. 65 – 79.
46. Стромская А. С. Теорія управління процесами митно-тарифних відносин: монографія / А. С. Стромская. – К.: Міленіум, 2017. – 91 с.
47. Усоскин В. М. Еволюція митно-тарифного регулювання в контексті розвитку світової цивілізації: монографія / В. М. Усоскин. – Ірпінь: «Візар». – 2015. – 436 с.
48. Царьов В.П. Організаційні моделі митного та податкового адміністрування в іноземних країнах / В. П. Царьов. – Харків: «Коло», 2015. – 320 с.
49. Чирак М. Еволюція фіскального регулювання зовнішньоторговельної діяльності в Україні / М. Чирак // Світ фінансів. – 2016. – Вип. 3. – С. 74-88. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/7439/1/%D0%A7%D0%B8%D1%80%D0%B0%D0%BA%20%D0%9C..pdf>.
50. Чікіров Б.Г. Мито як елемент системи оподаткування зовнішньоекономічної діяльності / Б. Г. Чікіров // Держава та регіони. – Серія «Економіка». – 2019. – № 7. – С. 67-85.
51. Чуб А. В. Світові тенденції розвитку регулювання міжнародної торгівлі / А. В. Чуб // Держава та регіони. – Серія «Економіка». – 2019. – № 4. – С. 70-86.
52. Чужиков, В. І. Зона вільної торгівлі України та ЄС: аналіз потенційних наслідків [Текст] / В. І. Чужиков // Стратегічні пріоритети. – 2016. – № 1. – С. 106-111.
53. Шнирков О. І., Філіпенко А.С., Румянцев А. П. та ін. Зони вільної торгівлі на початку ХХІ століття: монографія; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2013. – 399 с.
54. Яковлев А. І. Удосконалення методів визначення ефективності ЗЕД /А.І. Яковлев // Фінанси України. – 2018. – № 9. – С.25-27.



55. Яремко, Л. А. Дотримання екологічної безпеки при здійсненні зовнішньоторговельної діяльності / Л. А. Яремко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2016. – Вип. 111. – Ч. 2. – С. 112-118.
56. Head K. Gravity Equations: Workhorse, Toolkit and Cookbook / K. Head, T. Mayer. In: Handbook of International Economics. – Amsterdam : Elsevier, 2014. – Vol. 4. – P. 131–196.
57. Trade statistics for international business development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trademap.org>
58. Top EU Export Countries 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldstopexports.com/top-european-export-countries>.
59. Top EU Import Countries 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldstopexports.com/top-eu-import-countries>.
60. Trade statistics for international business development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trademap.org>.
61. Meredith A. Crowley An introduction to the WTO and GATT/ Federal Reserve Bank of Chicago. – 4Q/2003, Economic Perspectives. – p. 42-57.
62. World Trade Statistical Review 2019. // COT. – 2019. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2019\\_e/wts1\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts1_toc_e.htm)
63. <http://www.rada.gov.ua> – офіційний сайт Верховної Ради України.
64. <http://www.minfin.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства фінансів України.
65. <http://sfs.gov.ua> – офіційний сайт Державної фіскальної служби України.
66. <http://www.ukrstat.gov.ua> – офіційний сайт Державної служби статистики України.
67. <http://www.treasury.gov.ua> – офіційний сайт Державної казначейської служби України.
68. <https://www.me.gov.ua> – офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.
69. <https://ucci.org.ua> – офіційний сайт Торгово-промислової палати України.

70. <http://eu-ua.org> – офіційний сайт Європейської Комісії.
71. <https://europa.eu> – офіційний сайт ЄС.
72. <https://www.imf.org> – офіційний сайт МВФ.
73. <https://www.nafta-sec-alena.org> – офіційний сайт НАФТА.
74. <https://www.oecd.org> – офіційний сайт Організації Економічного

Співробітництва та Розвитку (ОЕСР).

75. <http://databank.worldbank.org> – офіційний сайт Світового банку.
76. [www.wto.org](http://www.wto.org) – офіційний сайт Світової організації торгівлі (СОТ)
77. <http://unctadstat.unctad.org> – офіційний сайт ЮНКТАД.

# ДОДАТКИ

## Додаток А

Таблиця А.1

Структурні компоненти міжнародної економіки та роль міжнародних організацій у розвитку світового господарства.

Міжнародне регулювання	Економічне					Фінансове				
	Міжнародні організації									
Форми міжнародно економічних відносин	Товарами	Послугами	Капіталу	Робочої сили	Технології	Валютний	Цінними паперами	Дереватами	Кредитами	Розрахунковий
	Міжнародна торгівля		Міжнародний рух факторів виробництва			Міжнародна торгівля фінансовими інструментами				
Державне регулювання	Регулювання зовнішньої торгівлі		Регулювання руху факторів виробництва			Валютне та банківське регулювання				
	Мікроекономічна політика					Макроекономічна політика				
Базові поняття	Світове господарство									
	Світовий ринок									
	Міжнародний поділ праці									

Примітка: складено автором за даними ЮНКТАД.

## Додаток Б

Таблиця Б.1

### Класифікація міжнародних організацій

Універсальні	Спеціалізовані	Фінансові
Економічна та соціальна рада ООН (ЕКОСОС)	Всесвітня організація інтелектуальної власності	Міжнародний валютний фонд (МВФ)
Світова організація торгівлі (СОТ)	Консультаційна служба з міжнародного інвестування	Група Всесвітнього банку
Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЭСР)	Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі (ЮНСИТРАЛ)	Банк міжнародних розрахунків
Азійсько тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС)	Всесвітня митна організація	Європейський банк реконструкції та розвитку
Асоціація держав південно-східної Азії	Міжнародний газовий союз	Європейський інвестиційний банк
Європейська економічна комісія ООН	Міжнародний союз залізничних доріг	Азійський банк розвитку
Міжнародна торгівельна палата	Організація країн експортерів нафти (ОПЕК)	Африканський банк розвитку
Організація Чорноморського економічного співробітництва	Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО)	Базельський комітет з банківського нагляду
Інші універсальні економічні організації	Інші спеціалізовані економічні організації	Інші міжнародні фінансові організації

Примітка: складено автором за даними Інтернет-ресурсів, на основі даних офіційних сайтів міжнародних універсальних, спеціалізованих та фінансових організацій та установ.

## Додаток В

Таблиця В.1

Країни світу – найбільші партнери ЄС по експортно-імпортним операціям за період 2015 – 2019 рр. (у відсотках, %).

Партнери ЄС	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Загальний експорт ЄС (у %)</b>	100	100	100	100	100
У тому числі:					
США	18,3	20,7	20,8	20,0	20,8
КНР	9,7	9,5	9,7	10,5	10,7
Швейцарія	8,2	8,4	8,1	8,0	8,0
РФ	6,1	4,1	4,1	4,6	4,4
Туреччина	4,4	4,4	4,5	4,5	3,9
<b>Загальний імпорт ЄС (у %)</b>	100	100	100	100	100
У тому числі:					
КНР	17,9	20,3	20,6	20,2	20,1
США	12,4	14,4	14,6	13,8	13,6
РФ	10,8	7,9	7,0	7,8	8,5
Швейцарія	5,7	5,9	7,1	6,0	5,5
Норвегія	5,0	4,3	3,7	4,0	4,2

Примітка: складено автором на основі даних Eurostat.

## Додаток Г

Таблиця Г.1

Структура товарного експорту України за період 2018-2019 рр.

Галузь	2018 рік		2019 рік	
	Вартість млрд. дол. США	Структура (у відсот- ках, %)	Вартість млрд. дол. США	Структура (у відсот- ках, %)
Всього	47335	100	50067	100
Продовольчі товари та сільськогосподарська продукція	18602	39,3	22179	44,3
Мінеральні продукти	3479	7,4	4005	8
Паливно-енергетичні товари	862	1,8	863	1,7
Продукція хімічної промисловості	2566	5,4	2654	5,3
Шкіра, хутро та вироби з них	165	0,3	149	0,3
Деревина, целюлозно- паперові вироби	2044	4,3	1839	3,7
Текстиль	1055	2,2	1036	2,1
Вироби з камню, скла, кераміка	402	0,9	415	0,8
Метали	11633	24,6	10259	20,5
Машини, обладнання, транспорт	5472	11,6	5526	11
Інші товари	1044	2,2	1168	2,3

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

## Додаток Д

Таблиця Д.1

Структура імпорту товарів до України за період 2018-2019 рр.

Галузь	2018 рік		2019 рік	
	Вартість млрд. дол. США	Структура (у відсот- ках, %)	Вартість млрд. дол. США	Структура (у відсот- ках, %)
Всього	56853	100	60400	100
Продовольчі товари та сільськогосподарська продукція	5051	8,9	5736	9,5
Мінеральні продукти	793	1,4	812	1,3
Паливно-енергетичні товари	13521	23,8	12169	20,2
Продукція хімічної промисловості	10603	18,7	11046	18,3
Шкіра, хутро та вироби з них	285	0,5	283	0,5
Деревина, целюлозно- паперові вироби	1389	2,4	1310	2,2
Текстиль	2376	4,2	2845	4,7
Вироби з камню, скла, кераміка	766	1,3	785	1,3
Метали	3575	6,3	3649	6
Машини, обладнання, транспорт	17420	30,6	20527	34
Інші товари	1074	1,9	1238	2

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.



## Додаток Е

Таблиця Е.1

SWOT-аналіз угоди про поглиблену та всеохоплюючу  
зону вільної торгівлі (ПВ ЗВТ+) між Україною та ЄС

<b>Strengths (Сильні сторони)</b>	<b>Weaknesses (Слабкі сторони)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Розвиток торгівлі завдяки зменшенню або повному скасуванню митних тарифів на велику кількість продукції.</li> <li>– Сертифікація та ліцензування української продукції згідно європейським стандартам.</li> <li>– Доступ до ринків державних закупівель.</li> <li>– Наявність резерву цінової конкурентоспроможності на ключових для України ринках.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Встановлення занадто малих квот на експорт українських товарів з найбільшою конкурентоспроможністю.</li> <li>– Високі витрати на сертифікацію та ліцензування української продукції.</li> <li>– Низька конкурентоспроможність галузей української промисловості, їх неготовність до вільної конкуренції з європейськими компаніями.</li> <li>– Невідповідність вимогам щодо захисту інтелектуальної власності.</li> </ul>
<b>Opportunities (Можливості)</b>	<b>Threats (Загрози)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Вихід та закріплення своїх позицій на відносно нових ринках збуту європейських країн.</li> <li>– Можливість виходу української продукції на ринки третіх країн завдяки дотримання високих стандартів ЄС.</li> <li>– Структурно-інноваційна модернізація та системне реформування галузей та секторів, що формують експортну пропозицію товарів/послуг.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Подальше закріплення України як експортера сировини та імпортера готової продукції з високим вмістом доданої вартості.</li> <li>– Збільшення маркетингових витрат українських підприємств на заходи, пов'язані з дотриманням прав інтелектуальної власності.</li> <li>– Зростання рівня конкуренції на внутрішньому ринку.</li> </ul>

Примітка. Складено автором за даними угоди ПВЗВТ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu-ua.org/tekst-uhody-pro-asotsiatsiiu>