

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
«_____» _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

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

Тема: «Соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу
України»

Виконавець: Бердега Ангеліна Михайлівна, група
МЕВ-401

(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 – 2021

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.

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Бердега Ангеліна Михайлівна

1. Тема роботи «Соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу України» затверджена наказом ректора «05» квітня 2021 р. №557/ст.
2. Термін виконання роботи: з 03 травня 2021 року по 20 червня 2021 року.
3. Вихідні дані до роботи: нормативно-правові акти, звіти та офіційні дані щодо регулювання зовнішньоекономічної діяльності та експорту, у т.ч. Державної митної служби України, Міністерства економіки України, Державної служби статистики України; міжнародних організацій: Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світової організації торгівлі (СОТ), WOT, European Commission; а також – Internationale Trade Center, Statistisches Bundesamt, The Economic Policy Institute.
4. Зміст пояснювальної записки: роль міжнародної торгівлі та експортного потенціалу країни в системі МЕВ; теоретико-методологічний аспект; соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу країн світу: світовий досвід; шляхи та пріоритети підтримки розвитку та реалізації експортного потенціалу України у світовому господарстві.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 8 таблиць, 16 рисунків та 6 додатків.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 25 слайдів.

6. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	29.03.2021	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.04.2021	Виконано
3.	Роль міжнародної торгівлі та експортного потенціалу країни в системі міжнародних економічних відносин: теоретико-методологічний аспект	03.05.2021 – 10.05.2021	Виконано
4.	Соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу країн світу: світовий досвід	11.05.2021 – 17.05.2021	Виконано
5.	Шляхи та пріоритети підтримки розвитку та реалізації експортного потенціалу України у світовому господарстві	18.05.2021 – 24.05.2021	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	25.05.2021 – 27.05.2021	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	28.05.2021	Виконано
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.06.2021	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	04.06.2021	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	07.06.2021	Виконано

8. Дата видачі завдання: « 20 » квітня 2021р.

Керівник кваліфікаційної роботи

(підпис керівника)

Біла С. О.

(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання

(підпис випускника)

Бердега А.М.

(П.І.Б)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу України»: 94 сторінок, 8 таблиць, 15 рисунків, 52 літературних джерел, 6 додатків.

Перелік ключових слів (словосполучень): ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ, ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ, ЗВТ+, ЄС, ЕКСПОРТ, ІМПОРТ, ТОРГОВЕЛЬНІ ВІЙНИ, ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА, СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ, УКРАЇНА.

Об'єкт дослідження: процеси реалізації експортного потенціалу України та обґрунтування шляхів оптимізації їх соціально-економічних наслідків.

Предмет дослідження: теоретико-методологічні та практичні аспекти оптимізації соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України.

Мета кваліфікаційної роботи: дослідження соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України, визначення пріоритетів державної підтримки розвитку та нарощування обсягів експорту.

Методи дослідження: теоретичні методи: історичного та логічного, аналізу та синтезу, індукції та дедукції, абстрактного та конкретного, каузальний; емпіричні методи: класифікацій, статистичний, графічний, аналітичний, експертних оцінок.

Отримані результати та їх новизна: полягає у визначенні пріоритетів державної підтримки зростання експорту та обґрунтуванні шляхів оптимізації соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України.

Значущість виконаної роботи та висновки: доведено, що визначення цільових пріоритетів державної підтримки експорту дозволяє оптимізувати соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу України.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати під час підготовки наукових, аналітичних та експортних доповідей, матеріалів тез, наукових статей з тематики реалізації експортного потенціалу України та інших країн світу, обґрунтування та віднайдення шляхів оптимізації соціально-економічних наслідків зростання обсягів експорту.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ I	
РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	11
1.1. Еволюція теорій зовнішньої торгівлі, роль експорту та зовнішньоторговельної політики у системі міжнародних економічних відносин	11
1.2. Роль експортного потенціалу країни у розвитку міжнародного економічного співробітництва та міжнародних економічних відносин	18
1.3. Роль міжнародних організацій та державної зовнішньоторговельної політики у запровадженні тарифного та нетарифного регулювання експорту.....	25
Висновки до розділу I... ..	33
РОЗДІЛ II	
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇН СВІТУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....	35
2.1. Соціально-економічні наслідки розвитку експортного потенціалу країн ЄС.....	35
2.2. Соціально-економічні наслідки торговельних війн між країнами світу	43
2.3. Пріоритети державної підтримки розвитку експортного потенціалу в країнах світу.....	49
Висновки до розділу II... ..	54
РОЗДІЛ III	
ШЛЯХИ ТА ПРІОРИТЕТИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ	57
3.1. Динаміка розвитку зовнішньої торгівлі України та структури українського експорту на світових ринках торварів та послуг.....	57
3.2. Пріоритети реалізації експортного потенціалу України в умовах дії угоди про ЗВТ+ з Європейським Союзом	61
3.3. Стратегічні пріоритети та шляхи розвитку експортного потенціалу як складова стабілізації соціально-економічного розвитку України	66
Висновки до розділу III.....	72
ВИСНОВКИ.....	74
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕ.....	80
ДОДАТКИ.....	85

ВСТУП

Актуальність теми: Розвитку власного, національного експортного потенціалу кожна держава світу, традиційно, приділяє посилену увагу. Адже налагоджені експортні поставки товарів та послуг на світовий ринок надають та гарантують країні стабільні валютні надходження, поповнення державного бюджету, збереження вже існуючих, та створення нових робочих місць, забезпечують позитивну економічну динаміку економічного зростання в цілому. Натомість, на початку третього десятиріччя XXI ст. на світовому ринку спостерігається досить жорстка конкурентна боротьба між країнами світу за створення найбільш сприятливих умов для реалізації національного експортного потенціалу, у т.ч. шляхом задіяння тарифних та нетарифних методів обмеження імпорتنих поставок, впровадження заходів «неопротекціонізму», у т.ч. за умов зростаючої участі державного впливу та державного регулювання. Адже, стає зрозумілим, що виключно за рахунок ринкових важелів неможливо забезпечити стабільне зростання обсягів експорту, а провідну роль у цьому процесі має відігравати державна підтримка. Захищаючи інтереси народу, саме держава може оптимізувати соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу країни, «розвернувши» їх на користь інтересів усього суспільства. Така постановка питання актуальна і для України, що свідчить про вагоме теоретичне та практичне значення, про високий рівень актуальності дослідження теми кваліфікаційної роботи «Соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу України».

Проблематику дослідження ролі експортного потенціалу країни у її соціально-економічному розвитку, висвітлення ролі держави у підтримці експортних поставок країни на світовому ринку висвітлювали у своїх наукових роботах відомі іноземні вчені: А.Томпсон, Г.Азоєв, Д.Белл, К.Маркс, А.Маршал, М.Портер, Е.Шмітц, А.Моріс, О. Хекшером, Н.Такаші, О. Рівера-Батіз, В.Петті, Ж. Батіст Колберт [14; 13; 7; 44; 43].

Серед українських вчених, проблематику стану та стимулювання зростання експорту, вищзначення шляхів нарощування експортного потенціалу України дослідили: Т. Бабан, А. Голікова, Н. Ісаханова, І. Лаврів, Д. Лук'яненко, С. Мочерний, М. Серпухов, Д. Бікулова, Н. Дехтяр, С. Кореневська, Н. Резнік [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11; 12; 21; 23; 30]. Натомість, визначення соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України у перші два десятиріччя XXI ст. у економічній літературі висвітлена недостатньо, що потребує подальшого докладного аналізу цієї теми.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України, визначення пріоритетів державної підтримки розвитку та нарощування обсягів експорту.

Відповідно до поставленої мети, у кваліфікаційній роботі поставлено та вирішуються наступні **завдання**:

- дослідити еволюцію теорій зовнішньої торгівлі, визначити роль експорту та зовнішньоторговельної політики у системі міжнародних економічних відносин;
- визначити роль експортного потенціалу країни у розвитку міжнародного економічного співробітництва та у системі міжнародних економічних відносин;
- висвітлити роль міжнародних організацій та державної зовнішньоторговельної політики у запровадженні тарифного та нетарифного регулювання експорту;
- обґрунтувати соціально-економічні наслідки розвитку експортного потенціалу країн ЄС;
- визначити соціально-економічні наслідки торговельних війн між країнами світу, у т.ч. на прикладі США та КНР;
- дослідити пріоритети державної підтримки розвитку експортного потенціалу в країнах світу;
- проаналізувати динаміку розвитку зовнішньої торгівлі України та дослідити структуру українського експорту на світових ринках товарів та послуг;
- визначити пріоритети реалізації експортного потенціалу України в умовах дії угоди про ЗВТ+ з Європейським Союзом;

- обґрунтувати стратегічні пріоритети та шляхи розвитку експортного потенціалу як складової процесів стабілізації соціально-економічного розвитку України.

Об'єктом дослідження є процеси реалізації експортного потенціалу України та обґрунтування шляхів оптимізації їх соціально-економічних наслідків.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти оптимізації соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України.

Методологія дослідження. Методологічну основу кваліфікаційної роботи становлять теоретичні (загальнонаукові) та емпіричні (спеціальні) методи наукових досліджень, що формують єдність теорії та практики, дозволяють здійснити комплексне дослідження причинно-наслідкових зв'язків, визначають соціально-економічні наслідки реалізації експортного потенціалу України, застосовуючи методи наукової абстракції та конкретизації явищ і процесів, методи історичного та логічного, індукції та дедукції, аналізу та синтезу, статистичний та графічний метод, експертні оцінки тощо. Системне поєднання теоретичних та емпіричних методів дозволяє комплексно вивістити сутність та закономірності формування базових пріоритетів державної підтримки реалізації експортного потенціалу України, обґрунтувати соціально-економічні наслідки його реалізації в сучасних умовах розвитку світового господарства.

У першому розділі, в процесі теоретико-методологічного обґрунтування ролі міжнародної торгівлі та дослідження місця та ролі експортного потенціалу країни в системі міжнародних економічних відносин, застосовано методи історичного та логічного, аналізу та синтезу, метод класифікацій та узагальнень, причинно-наслідкових зв'язків (каузальний метод).

У другому розділі, в процесі дослідження світового досвіду та соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу країн світу було застосовано методи індукції та дедукції, класифікацій, графічний метод, метод історичного та логічного, аналізу та синтезу, метод статистичного аналізу та метод

узагальнень, синергетичний підхід, що дозволило виявити тісний зв'язок між реалізацією експортного потенціалу країни та процесами її економічного зростання.

У третьому розділі, на основі застосування каузального методу (причинно-наслідкових зв'язків), методу узагальнень та класифікацій, методу досліджень від конкретного до абстрактного – було визначено шляхи та цільові пріоритети розвитку та реалізації експортного потенціалу України у світовому господарстві, а висновки та узагальнення, зроблені у кваліфікаційній роботі, ґрунтуються на системному застосуванні синергетичного підходу, методу експертних оцінок, статистичного та графічного методів наукових досліджень.

Теоретичну основу кваліфікаційної роботи становлять методологічні, теоретичні, аналітичні дослідження та фахові наукові розробки українських та іноземних вчених, що відповідають спеціальності міжнародні економічні відносини та розкривають тему кваліфікаційної роботи; аналітичні доповіді, монографії та наукові статті, матеріали наукових доповідей та аналітичні матеріали офіційних сайтів державних та комерційних установ, міжнародних організацій, громадських та некомерційних організацій, що опікуються питаннями реалізації експортного потенціалу країн світу; застосовано фахові експертні оцінки, присвячені науковому аналізу соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України, визначенню перспектив його розвитку, обґрунтуванню пріоритетів державної підтримки нарощування експортного потенціалу України в сучасних умовах.

Інформаційна база кваліфікаційної роботи. В процесі підготовки кваліфікаційної роботи використано фахові економічні матеріали, а також законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо розвитку, реалізації та регулювання експортного потенціалу України, аналітичні та статистичні матеріали

у т.ч. Державної митної служби України, Міністерства економіки України, Державної служби статистики України; звіти міжнародних організацій: Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світової організації торгівлі (СОТ), WOT, European Commission; а також – аналітичні матеріали міжнародних інституцій та компаній: Internationale Trade Center, Statistisches Bundesamt, The Economic Policy Institute тощо.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у визначенні пріоритетів державної підтримки зростання експорту та обґрунтуванні шляхів оптимізації соціально-економічних наслідків реалізації експортного потенціалу України.

Матеріали кваліфікаційної роботи пройшли апробацію: Подано до друку авторські тези: Бердега А. «Економічні санкції як інструмент реалізації зовнішньоекономічної політики», міжнародна науково-практична конференція «Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії та практики – 2021» (19 квітня 2021 р., ФМВ НАУ); Бердега А. «Механізм державного регулювання експорту», науково-практична конференція «ПОЛІТ. Сучасні проблеми науки» (1-3 квітня 2021 р., НАУ).

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Повний обсяг роботи становить 94 сторінок (з Додатками). У тому числі: обсяг основного тексту – 79 сторінок. Список бібліографічних посилань використаних джерел представлено на 5 сторінках, що містить 52 найменувань (у тому числі 22 іноземних джерел).

Робота містить ілюстративний матеріал: 8 таблиць та 15 рисунків (у т.ч. у додатках на 9 сторінках розміщено 4 таблиць та 2 рисунків).

РОЗДІЛ I

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

1.1. Еволюція теорій зовнішньої торгівлі, роль експорту та зовнішньоторговельної політики у системі міжнародних економічних відносин

Міжнародна торгівля є динамічним фактором глобальної економічної діяльності та рушієм економічного зростання у багатьох країнах світу, що має давню історію. Розвиток думок про міжнародну торгівлю починається від доктринальних теоретичних елементів до сучасних теорій торгівлі.

Класична теорія виходить з того, що в міжнародній торгівлі, як і в усіх інших видах економічної діяльності, індивідуальний економічний суб'єкт купує та продає, платить і отримує зарплату, надає та отримує позики, і здійснює діяльність, яка у цілому становлять міжнародну торгівлю. Наприклад, не Німеччина та Англія, а приватні особи або фірми, що знаходяться в Німеччині та Англії, здійснюють торгівлю між собою.

Саме розвиток класичних теорій міжнародної торгівлі пов'язаний із типом економічного розвитку, що був характерним для того часу у світовій економіці. Прикладом цього, може бути робота професора Задоя А.А., що визначив наступні етапи розвитку світової економіки: етап міжнародної торгівлі (кінець XV – перша половина XIX ст.), міжнародних інвестицій (друга половина XIX – перша половина XX ст.), міжнародні інтеграції (1950-1980 роки), глобалізація (з кінця 1980-х років) [7, с.176]. З іншої сторони дивиться на періодизацію розвитку міжнародної торгівлі Такаші Н. , Рівера-Батіз О. Вони зазначають, що комерційна ера починається з 1500 до 1850 р., ера експансії (1850 – 1914 рр.), ера концесій (1914 – 1945 рр.), ера національних держав (1945 – 1970 рр.), ера глобалізації (з 1970 р по сьогодні [14, С. 163-164]. Дані періодизації не означають, що з другої половини XIX ст. міжнародна

торгівля втрачає своє значення, навпаки вона починає розвиватися на основі нових домінуючих факторів. Тому перші спроби пояснити причини міжнародної торгівлі та розробити стратегії розвитку щодо зовнішньоторговельної політики були здійснені ще в XV столітті європейськими вченими. Саме тоді виникли перші концепції міжнародної торгівлі, які отримали назву теорій меркантилізму.

Меркантилізм (mercantilism) – це економічна концепція, яка стверджує, що саме кількість грошей чи дорогоцінних металів визначає багатство та владу нації на її території, а джерелом багатства виступає зовнішня торгівля з позитивним зовнішньоторговельним сальдо. З іншого боку, меркантилізм – це економічна філософія державних діячів та торговців у XVI–XVII ст. Вона спирається на існування могутньої держави і широке, масштабне регулювання економічної діяльності (рис. 1.1.) . Перша теорія міжнародної торгівлі – теорія меркантилізму – була створена європейськими вченими Томасом Маном, Чарльзом Дейвіантом, Вільямом Петті, Жаном Батістом Колбертом.

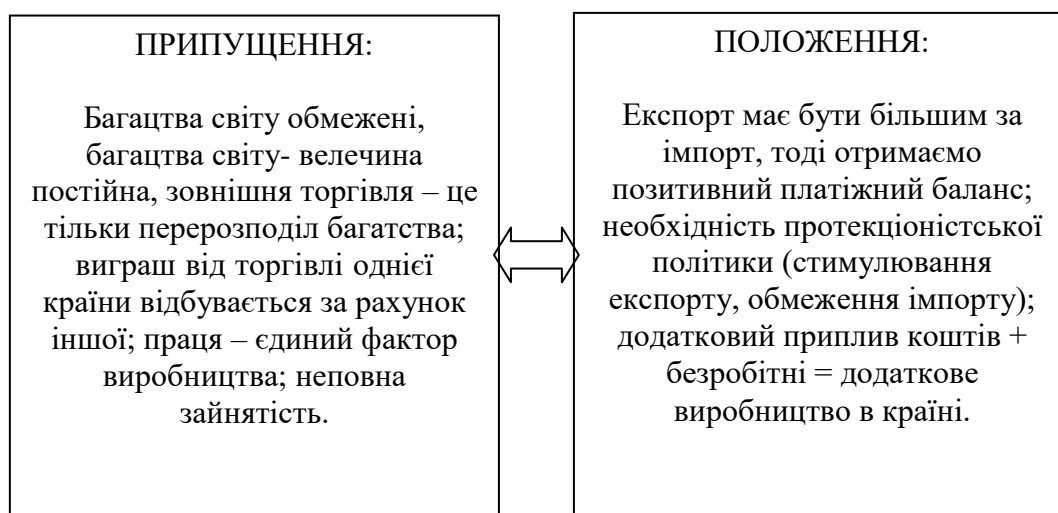


Рис.1.1. Основні припущення та положення теорії меркантилізму

Джерело: Голікова А. П. , Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – К. : Вища школа, 2014. – С. 24.

Результатом головних положень теорії меркантилізму є надлишковий обсяг обмежень у міжнародній торгівлі, конфліктність національних інтересів різних країн. Економічні шляхи меркантилістів не можна розглядати як цілісну, єдину

наукову теорію, яку вчитель міг викласти учневі. Те, що згодом отримало загальну назву меркантилізму, було сукупністю особистих поглядів і думок багатьох людей, які досить часто навіть не знали один про одного, а також сукупністю практичних господарських заходів європейських держав у XVI — XVIII ст. Авторами економічних праць тоді були, як правило, не професори наук, а практики — купці, промисловці, фінансисти, службовці торговельних компаній, які не теоретизували, а вирішували загальні економічні питання, формулювання яких вони зазвичай виносили у заголовки своїх памфлетів. Конкретна теорія меркантилізму та меркантилістська політика пройшли два етапи у своєму розвитку. Це ранній меркантилізм, якому К. Маркс дав назву монетарна система, і розвинутий меркантилізм, характеризуючи його як меркантилізм, або мануфактурну систему.

Ранній, або монетарний меркантилізм ґрунтувався на теорії грошового балансу. У цій теорії було два головних завдання: по-перше, залучити в країну якомога більше грошей з-за кордону; по-друге - зберегти гроші в самій цій країні. Тому поставала вимога якнайменшого витрачання і якнайбільшого нагромадження грошей у країні де заборонялось їх вивезення. Головною метою тієї економічної політики, вважалося утримування грошей у країні, тобто максимальне зменшення імпорту. Для того, щоб збільшити масу золота та срібла уряди країн Західної Європи намагалися досягнути безпосереднім регулюванням руху грошей. Заборонялося вивозити дорогоцінні метали за кордон, купців-експортерів зобов'язували частину виторгу привозити готівкою, іноземних купців змушували всі гроші, отримані від продажу своїх товарів, витратити на придбання товарів місцевого виробництва.

Ранній меркантилізм був примітивною формою пізнішого меркантилізму. Властиві монетарному меркантилізму XVI ст. заходи - обмеження імпорту, заборона вивезення грошей, збільшення видобутку золота та срібла, встановлення високого імпортного мита, зниження позичкового процента — неодноразово впроваджувалися, наприклад в Іспанії це активно використовувалось

Пізні меркантилісти центр уваги перенесли зі сфери грошового обігу у сферу товарного обігу. Головним завдання яких було скасування заборони вивезення грошей, обмежень імпорту іноземних товарів; форсування експорту національної

продукції передовсім промислової; завоювання ринків, у тім числі колоніальних, і забезпечення активного торгового сальдо, тобто перевищення вартості вивезених з країни товарів над вартістю товарів, увезених у країну. З цією метою заохочувався розвиток промисловості, що виробляла товари на експорт, разом з цим почало розширюватись мореплавство. На перший план висувалася політика протекціонізму, яка була найкращою для забезпечення інтенсивнішого розвитку експорту. Держава запроваджувала систему митних заходів: увезення іноземних товарів, що конкурують з вітчизняними, а також вивезення сировини, яку можна було б переробити в середині країни, оподатковуються високим митом. І навпаки, навіть встановлюються премії за експорт деяких вітчизняних товарів.

Після теорій маркантизму потрібно проаналізувати теорії абсолютних переваг. Засновником теорії абсолютних переваг, або теорії зовнішньої торгівлі виступає Адам Сміт. Суть теорії абсолютних переваг полягає в тому, що країни експортують певні товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких мають більшу перевагу та імпортують ті товари, що продукують іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких абсолютна перевага належить їхнім торговим партнерам). Пізніше цю теорію розвинув Давид Рікардо, довівши, що абсолютні переваги є лише частковим випадком загального правила. Він показав, що торгівля є вигідною для кожної з двох країн, навіть якщо одна з них має абсолютні переваги у виробництві обох товарів.

Теорію абсолютних переваг Д. Рікардо можна пояснити таким чином – країни експортують ті товари, у виробництві яких вони отримують найменші витрати (абсолютні переваги), а імпортують ті, у виробництві яких інші країни мають абсолютні переваги. Переваги теорії абсолютних переваг полягають у тому, що вона базується на трудовій теорії вартості та підтверджує переваги поділу праці не тільки на міжнародному рівні, але й на національному. Недоліком цієї теорії міжнародної торгівлі є те, що вона не дає відповідь на запитання, чому країни торгують між собою за умови відсутності абсолютної переваги у виробництві певних товарів, тобто коли одна з країн має абсолютні переваги у виробництві всіх товарів.

Підхід Хекшера-Оліна до міжнародної торгівлі (Heckscher-Ohlin), був розроблений шведським економістом О. Хекшером, а потім удосконалений його співвітчизником Б. Оліном у праці «Міжрегіональна і міжнародна торгівля» (Interregional and International Trade). Даний підхід визнає, що міжнародна торгівля базується на різниці порівняльних переваг і є спробою пояснення факторів, що створюють таку різницю, розглянуто також й інші фактори виробництва – земля та капітал. У теорії співвідношень факторів виробництва використовуються такі показники: фактороінтенсивність і факторонасиченість. Фактороінтенсивність – це показник, що визначає відносні затрати факторів виробництва на створення певного товару (один товар – трудомісткий, другий товар – капіталомісткий); Факторонасиченість – показник, що визначає відносну забезпеченість факторами виробництва (в одній країні капіталу завжди є відносно більше, ніж в іншій).

Таким чином, кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона володіє відносно надлишковими факторами виробництва, а імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносну нестачу факторів виробництва. Потрібно зазначити, що саме теорію співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не було підтверджено на практиці: трудомістким країнам експортують капіталомісткі продукти, а капіталомістким – трудомісткі. У свою чергу, В. Леонтьєв використав модель міжгалузевого балансу «витрати-випуск», яку створив на основі даних з економіки США за 1947 рік. Він у своїй роботі дав аналіз висновку теорії Хекшера-Оліна про те, що країни експортують товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються надлишкові й тому дешевші для них фактори виробництва, та імпортують товари, у виробництві яких ці фактори застосовуються менш інтенсивно. Таким чином, парадокс Леонтьєва полягає у тому, що теорія співвідношення факторів виробництва Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці: трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, тоді як капіталонасичені – трудомістку. У міжнародної торгівлі головним питанням залишається питання на яку саме систему зовнішньоторговельної політики слід орієнтуватися для підтримки економічного розвитку країни - вільну торгівлю чи протекціонізм. Вільна торгівля -

фритредерство, як система зовнішньоторговельної політики, передбачає свободу підприємців, фірм у прийнятті і здійсненні рішень по проведенню зовнішньої торгівлі. Це вільний, безмитний ввіз і вивіз товарів, відміна будь-яких митних перешкод на шляху іноземних товарів.

А протекціонізм заснований на принципі зовнішньоторговельної політики, що припускає долучення країни до зовнішньоторговельної діяльності, використання тих чи інших форм і методів обмеження торгівлі (від високого мита, до нетарифних методів – квоти, екологічні стандарти, ембарго та ін.), із застосуванням методів державного регулювання зовнішньої торгівлі з метою захисту інтересів національних товаровиробників та національного ринку від зовнішньої конкуренції. Це державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів шляхом використання спеціальних заходів щодо зниження конкурентоспроможності іноземних товарів. Вибір тієї чи іншої системи зовнішньоторговельної політики базується на основі стратегічних інтересів національної економіки, чіткого уявлення про стан внутрішнього і зовнішнього середовища країни, визнання конкурентних переваг на світових ринках товарів, послуг, капіталів, робочої сили тощо.

Протекціонізм використовується багатьма країнами світу. Як правило, його виправдовують збільшенням виробництва вітчизняних галузей, або як необхідність адаптації до нових умов. Політика протекціонізму захищає національну промисловість і сільське господарство, заохочує розвиток вітчизняного виробництва, яке здатне замінити імпортні товари. Протекціоністська політика має два головних інструмента- це тариф або мито – державний податок, що застосовується при ввезенні, вивезенні або транзиті товарів через країну. Митні тарифи визначаються в Законі України «Про митний тариф» (від 01.03.1992 р. № 2098-ХІІ-ВР) [2]. Митний тариф – це систематизований згідно з класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію країни. До товарної класифікаційної схеми Митного тарифу України покладено українську класифікацію товарів зовнішньоекономічної діяльності (див.Рис.1.2.).

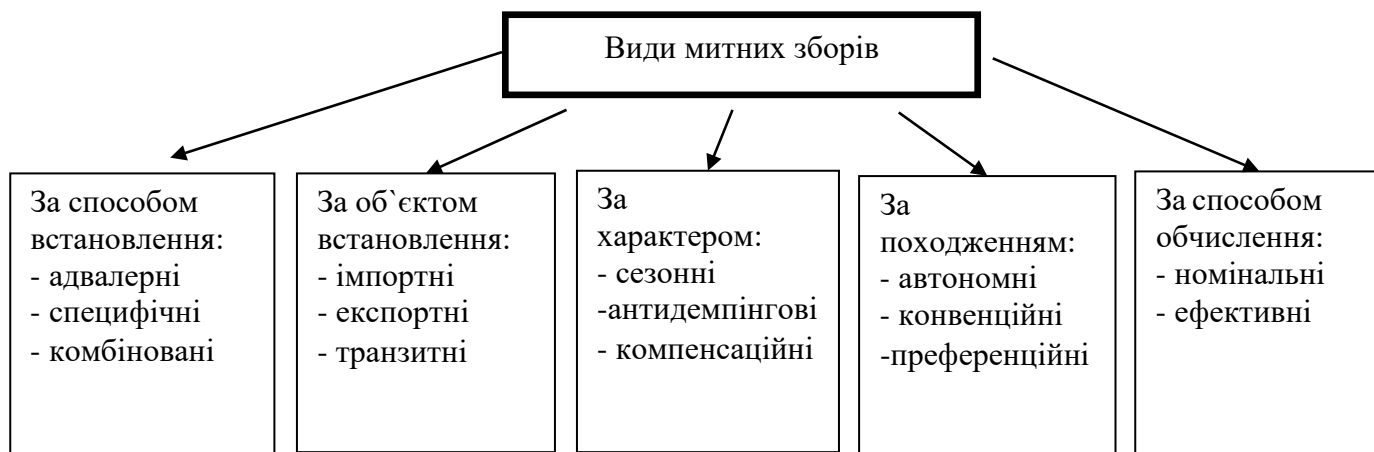


Рис. 1.2. Класифікація митних зборів у сфері зовнішньої торгівлі

Джерело: Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Вища школа, 2014. – С.36.

Держава може встановлювати мито самостійно чи за домовленістю з іншими країнами. Автономне мито встановлюється державою в односторонньому режимі, конвенційне у дво- або багатосторонньому режимі, а преференційне у багатосторонньому пільговому режимі. Рівень преференційних мит, наданих країнам з розвинутою промисловістю на товари з країн, що розвивають різний імпорт з найменш розвинених країн здійснюється здебільшого на безпечній основі, а з інших випадках – підлягає, як правило, накладанню мита в розмірі звичайних ставок.

Отже, у системі міжнародної торгівлі головним питанням залишається питання на яку саме систему зовнішньоторговельної політики слід орієнтуватися для підтримки економічного розвитку країни - вільну торгівлю чи протекціонізм. Спираючись на світовий досвід кожна з країн сама вирішує яку систему торгівлі їй використовувати у кожний з історичних періодів розвитку, які методи регулювання зовнішньої торгівлі брати за основу для збільшення експортних поставок на світовий ринок та з метою захисту національних економічних інтересів.

1.2. Роль експортного потенціалу країни у розвитку міжнародного економічного співробітництва та міжнародних економічних відносин

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) становлять основу функціонування світового господарства. МЕВ являє собою своєрідну і самобутню частину економічної теорії, оскільки тут вивчаються економічні явища і процеси, що виникають на міжнародному рівні з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання життєвих благ в умовах обмеженості та рідкісності ресурсів. Існує декілька рівнів МЕВ. Ці рівні можна традиційно поділити на макро-, мета-, мікрорівні, де: макрорівень-це рівень державних і міждержавних міжнародних процесів; метарівень-це міжнародні зв'язки галузевого і регіонального значення; мікрорівень - це міжнародні зв'язки між фірмами різних країн [31]. Також крім рівнів МЕВ поділяють на форми: Міжнародні валютні відносини. Міжнародні фінансово-кредитні відносини. Міжнародне виробниче співробітництво. Міжнародне науково-технічне співробітництво. Міжнародні трудові відносини. Міжнародна торгівля товарами. Міжнародна торгівля послугами. Міжнародні транспортні відносини. Кокретних меж між цими формами створити неможливо, тому що, існує багато субформ, котрі знаходяться на перетині двох і більше форм.

Міжнародні економічні відносини між різними групами країн мають свої характерні риси і відмінності. Тому можна виділити такі види МЕВ: МЕВ промислово розвинутих країн, МЕВ країн, що розвиваються, МЕВ країн з перехідною економікою (Додаток А) [31].

Якщо говорити про традиційну форму то до неї належить міжнародна торгівля. Міжнародну торгівлю утворюють два зустрічних потоки товарів та послуг, які в загальному вигляді є експортом та імпортом. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (від 16.04.1991 р.), експорт – це є продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [1].

Експорт - це є митний режим, відповідно до якого товари вивозяться за межі митної території держави для вільного обігу без зобов'язання про їх повернення на цю територію. Імпорт - це є митний режим, відповідно до якого товари ввозяться на митну територію певної держави для вільного обігу без обмеження строку їх перебування на цій території та можуть використовуватися без будь-яких митних обмежень. Сальдо зовнішньої торгівлі - це різниця між вартістю експорту і імпорту.

Потрібно зазначити, що до експорту відносять: товари, вироблені, вирощені чи добуті у країні; товари, раніше ввезені з-за кордону, що були перероблені і переробка яких здійснювалась під митним контролем. Вартість експорту разом із вартістю імпорту формує зовнішньоторгівельний оборот. Однією з форм державного стимулювання розвитку експортних галузей є експортні субсидії. Експортна субсидія - це сума грошових коштів, що виплачується державою підприємству або індивіду, який експортує товар. За своїм змістом експортна субсидія є пільгою фінансового характеру. Внаслідок таких субсидій експортери отримують можливість продавати товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому. Міжнародна торгівля є специфічною сферою, що об'єднує зовнішньоторгівельні сектори національних економік. Вона регулюється міжнародними економічними інститутами та пов'язана зі світовими ринками. Міжнародну і зовнішню торгівлю описують три найбільш важливі показники:

1. товарообіг – сума експорту та імпорту;
2. товарна структура (формується на основі митної статистики країн і подається у стандартизованому вигляді на основі SITC або HS);
3. географічна структура (формується на основі митної статистики країн).

Безпосередніми факторами зростання світової торгівлі є структурні зрушення у процесі виробництва за умов значних успіхів у розвитку технологій, які спровокували ще більш у спеціалізацію і кооперацію в глобальному масштабі. [36].

Потрібно зазначити, що саме розподіл країн за рівнем самоорганізації ідентифікує економіки в такий спосіб: з усталеним економічним механізмом саморозвитку та високою мірою інтегрованості господарства в регіональні та світові структури зрілі економіки, і уразливі економіки з відсутнім або слабким

механізмом саморозвитку та інтегрованості національного господарства у світове. У практиці сучасного порівняльного соціально-економічного аналізу головними параметрами, за якими здійснюється групування країн, є валовий внутрішній продукт (ВВП) та валовий національний продукт (ВНП) на душу населення. Валовий внутрішній продукт (ВВП) визначає загальний обсяг у вартісному вимірі кінцевих товарів і послуг, що вироблені на території даної країни, незалежно від національної належності підприємств, що діють у ній, за певний період часу, як правило за рік. У сучасній міжнародній практиці здійснюється розрахунок номінального та реального ВВП. При цьому основним індикатором у проведенні міжнародних порівнянь та відповідній типологізації держав світу є реальний ВВП на душу населення. Крім того, для аналізу тенденцій світогосподарського розвитку використовують також показник глобального валового продукту. Для розрахунків ВВП на країновому та глобальному рівнях використовують три системи: за валютним курсом, за паритетом купівельної спроможності та за «Атласною методикою» ООН [23].

Дані про обсяг ВВП певних країн та саме про величину їх валового експорту на світовий ринок є головними моментами для визначення ступеня залучення ресурсів країни до процесу міжнародного поділу праці. Як можна зрозуміти з вище сказаного, що експорт є рушійним фактором розвитку економіки всіх країн світу. Тому потрібно розподілити і оголосити всі плюси і мінуси експорту, а саме відкритого ринку, який притаманний таким країнам як США, Японія, ЄС, що виступають на світовому ринку як країни з розвиненою економікою, а також економіки країн – лідерів «нового індустріального розвитку» (Китай, Сінгапур, Південна Корея та ін.).

У світовій практиці, найвищий рівень відкритості національної економіки характерний тим країнам, які можуть максимально використати переваги відкритості для активізації економічного зростання. Під «відкритістю» економіки традиційно розуміють відсутність обмежувальних (заборонних) митних бар'єрів для входження інвестицій інших країн та їх імпорту на національні ринки приймаючих країн світу. Країни обирали «відкритість» економіки, здебільшого тоді, коли могли максимально

повно та комплексно використати різноманітні форми світогосподарських зв'язків, залучити переваги від зовнішньої торгівлі, а також тоді, коли їх національна економіка та національні товаровиробники могли безболісно витримати тиск міжнародної конкуренції. Натомість, якщо національна економіка країни була слабкою, така країна, як правило, переходила до практики «протекціонізму», знижуючи ризики зовнішнього впливу.

Отже, до ризиків впливу відкритості на розвиток національної економіки належать:

- ризики руйнівного (негативного) впливу на внутрішню та зовнішню політику країни з боку світового співтовариства та окремих конкурентоспроможних країн світу (ембарго, антидемпінгові розслідування тощо);

- збільшення політичної залежності країни від економічних партнерів, особливо від постачальників «критичного імпорту» (у т.ч. нафти, газу, енергетичних ресурсів);

- невизначеність стратегічного прогнозування економічного розвитку країни внаслідок впливу хаотичних коливань цінової кон'юнктури на світових ринках на природні ресурси, сировину, інші товари;

- агресивна конкуренція, руйнівна політика конкурентів на світових ринках (апогеєм чого може стати знищення національного бізнесу у відповідній сфері господарювання);

- ризики експорту національних природних ресурсів за демпінговими цінами, «відплив мізків» з країни;

- ризики настання фінансової та техніко-технологічної залежності національної економіки країни від інших (як правило економічно розвинених) країн світу, ризик підпадання під «зовнішнє управління» [13].

Експортний потенціал - потенційна спроможність і можливість країни експортувати наявні та нарощувати експорт нових виробів, ресурсів і послуг [11, с.63]. Загалом, експортний потенціал країни надає можливості країни створювати та реалізовувати за своїми межами обсяг економічних благ належної якості, що базуються на наявності системи порівняльних переваг країни у міжнародному поділі

праці, та спрямовані на формування та підтримку її стійкої конкурентної позиції на світовому ринку (див.Рис.1.3.). Надане згідно з запропонованим комплексним підходом визначення експортного потенціалу країни враховує його ключові ознаки та є підґрунтям для визначення й оцінювання джерел формування та розвитку експортного потенціалу [24].

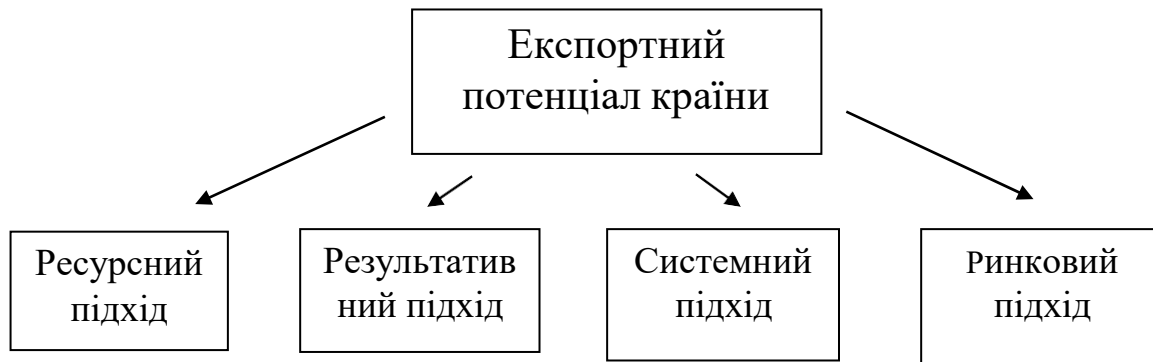


Рис. 1.3. Основні підходи до визначення категорії «експортний потенціал країни»

Примітка. Побудовано автором за даними Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці / Т. О. Бабан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки).- 2014.-№ 2.- С.12.

Залежно від рівня формування експортного потенціалу (що існує на макрорівні, мезорівні і мікрорівні) можна виділити експортний потенціал країни, галузі, регіону та конкретного підприємства чи фірми. Якщо на рівні окремого підприємства експортний потенціал може бути взагалі відсутній, то на державному рівні експорт є важливим джерелом формування доходів країни та бюджетів всіх рівнів. Зазначимо, що експортний потенціал є частиною економічного потенціалу країни.

Проте економічний потенціал країни має більш широке поняття і надає узагальнений аналіз рівню розвитку всієї економіки країни, тоді як експортний потенціал виступає як комплексна характеристика її експортних можливостей. Фундаментальними частинами експортного потенціалу є наявні та майбутні експортні ресурси, що створюють сукупність ресурсних можливостей експорту країни, що включає товари, продукцію, послуги, види робіт, фінансові ресурси,

призначені для продажу на зовнішніх ринках. Потрібно розуміти, що експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів, таким як галузь , підприємство, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, які реалізують цей потенціал завдяки розвитку зовнішньої торгівлі, передусім експорту. Експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств .

Структура експортного потенціалу країни чи регіону (див.Рис.1.4.) складається з чотирьох рівнів. На першому рівні формується експортний потенціал суб'єктів підприємницької діяльності, так як по суті кожне підприємство може виступати потенційним експортером своєї продукції, при умові, що воно може виконати вимоги, які ставляться до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Підприємства володіють виробничими, фінансовими, кадровими техніко-технологічними параметрами, тому вони можуть самостійно розширювати свою діяльність та планувати вихід на зовнішні ринки і тим самим підвищувати експортні можливості країни.

На другому рівні формування експортного потенціалу присутні дві галузі: галузь матеріального виробництва (сільське господарство, легка та важка промисловість), які продукують матеріальні блага та галузь невиробничої сфери діяльності, що створює умови для виробництва експортоорієнтованої продукції (кваліфіковані кадри, наукові розробки, інфраструктура виробництва).

На третьому рівні експортний потенціал обох сфер об'єднується у експортний потенціал регіонів. Таким чином формується спеціалізація кожного регіону. Наприклад, одні області спеціалізуються на виробництві зернових культур для експорту, інші на виробництві продукції легкої промисловості. Четвертий рівень формування експортного потенціалу є завершальним. На ньому потенціал усіх регіонів країни об'єднується в єдиний експортний потенціал держави [9,с.51].

В цілому, експортний потенціал країни залежить від наявності природних ресурсів та наявних національних технічних та виробничих можливостей країни

щодо їх освоєння, від наявності кваліфікованих кадрів, збутової, транспортної та логістичної інфраструктури для реалізації експорту.

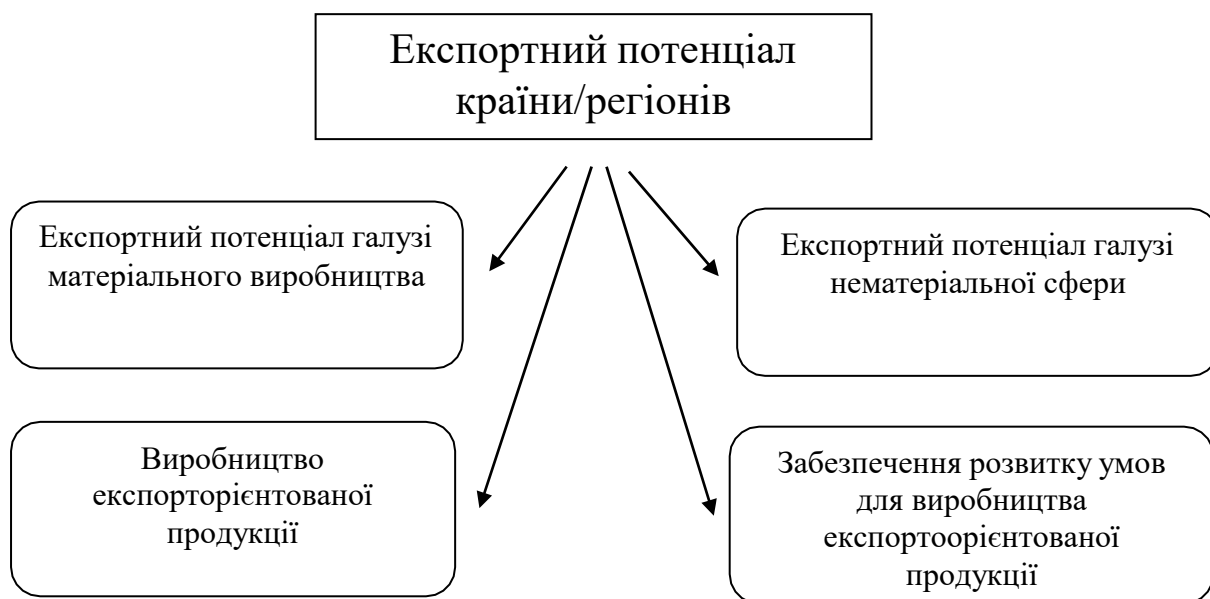


Рис. 1.4. Формування експортного потенціалу на макро- (країна) та мезорівні (регіон)

Джерело. Лаврів І.М. Експортний потенціал аграрних підприємств / І. М. Лаврів // Економіка та управління підприємствами. - 2017. – С.53.

Досить часто, не маючи власних ресурсів у достатній кількості, країни налагоджують міжнародне економічне співробітництво (МЕС) для реалізації експортного потенціалу. Йдеться про спільну виробничу кооперацію, створення спільних підприємств для видобутку природних ресурсів та їх переробки, налагодження спільного виробництва товарів та послуг тощо. Налагодження МЕС (Додатки Б) надає країні низку переваг у реалізації експортного потенціалу, а саме: знижує собівартість виробництва, залучає іноземний капітал, дозволяє застосовувати сучасні інноваційні технології зарубіжних країн-партнерів, розширює ринки збуту для спільно виробленої експортної продукції тощо. Отже, МЕС та його прояви у вигляді спільного інвестування, спільної виробничої кооперації спільної збутової мережі з країнами-партнерами, позитивно впливає і на реалізацію

експортного потенціалу країни, і на збільшення обсягів експортних поставок за кордон.

Загалом, експортний потенціал країни тісно об'єднаний з її конкурентними перевагами на світовому ринку та залежить від таких факторів, як: географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу. Нарощування обсягів експорту товарів та послуг у XXI ст. розглядається країнами світу як важлива передумова економічного зростання, наявності робочих місць та збільшення добробуту громадян країни. Для збільшення експорту країни активно розвивають всі форми міжнародного економічного співробітництва та міжнародних економічних відносин.

1.3. Роль міжнародних організацій та державної зовнішньоторговельної політики у запровадженні тарифного та нетарифного регулювання експорту

Розвиток експортного потенціалу країн світу, зростання обсягів експорту-імпорту у масштабах світового господарства потребує упорядкування, що реалізається за допомогою міжнародного регулювання та державної зовнішньоторговельної політики. Для того щоб контролювати міжнародну торгівлю на світовому ринку товарів та послуг, були створені певні міжнародні організації, які мали регулювати процеси зовнішньої торгівлі. Такими організаціями на сьогоднішній день виступають – СОТ, ЮНКТАД, МВФ, ОЕСР тощо.

Світова організація торгівлі (СОТ) - це міжнародна організація, яка виступає форумом для переговорів, спрямованих на зменшення перешкод для міжнародної торгівлі та забезпечення рівних умов для всіх, сприяючи тим самим економічному зростанню та розвитку. СОТ також забезпечує правову та інституційну основу для імплементації та моніторингу торгівельних угод, а також для врегулювання суперечок, що виникають внаслідок їх тлумачення та застосування. СОТ була

створена в ході Уругвайського раунду торгових переговорів 1 січня 1995 року. СОТ є правонаступницею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), яка була створена в 1947 році. Штаб-квартира СОТ знаходиться в Женеві, Швейцарія (Rue de Lausanne 154, Центр Вільяма Раппарда, Женева) [48]. Світова Організація Торгівлі виступає альтернативним, посередницьким органом, який дотримується міжнародних правил торгівлі між країнами. Забезпечує платформу, яка дозволяє урядам країн-членів вести переговори та вирішувати питання торгівлі з іншими членами СОТ. Основна увага СОТ полягає у забезпеченні відкритих ліній зв'язку щодо торгівлі між її членами.

Протягом останніх 60 років діяльності СОТ, створена у 1995 році, та її попередня організація ГАТТ допомогли створити міцну та процвітаючу міжнародну торгову систему, сприяючи тим самим безпрецедентному світовому економічному зростанню. В даний час СОТ налічує 164 члени, з них 117 - країни, що розвиваються, або окремі митні території. Україна заявку до вступу у СОТ подала 30 листопада 1993 р., 16 травня 2008 р. Україна стала 152-м повноправним членом Світової організації торгівлі. Організація має річний бюджет приблизно 200 млн. Швейцарських франків (180 млн дол. США, 130 млн євро) [48].

Основними функціями СОТ є:

- нагляд за станом світової торгівлі й надання консультацій з питань управління в галузі міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізмів улаштування міжнародних торговельних спорів;
- розробка й прийняття світових стандартів торгівлі;
- нагляд за торговельною політикою країн;
- обговорення нагальних проблем міжнародної торгівлі [48].

Основними видами діяльності СОТ є:

- ведення переговорів щодо зменшення або усунення перешкод для торгівлі (імпортні тарифи, інші бар'єри у торгівлі) та узгодження правил, що регулюють ведення міжнародної торгівлі (наприклад, антидемпінг, субсидії, стандарти на продукцію тощо);

- адміністрування та моніторинг застосування погоджених правил СОТ щодо торгівлі товарами, торгівлі послугами та прав інтелектуальної власності, пов'язаних з торгівлею;

- моніторинг та перегляд торгової політики наших членів, а також забезпечення прозорості регіональних та двосторонніх торгових угод;

- врегулювання суперечок між членами щодо тлумачення та застосування угод;

- нарощування спроможності урядовців країн, що розвиваються, у питаннях міжнародної торгівлі;

- сприяння процесу вступу близько 30 країн, які ще не є членами організації;

- проведення економічних досліджень та збір та розповсюдження торгових даних на підтримку інших основних видів діяльності СОТ;

- пояснення та просвітництво громадськості щодо СОТ, її місії та діяльності [48].

Світова практика напрацювала економічні механізми (тарифні методи) регулювання експортно-імпортних операцій – мито, акциз та нетарифні. До нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі належать: квоти, ліцензії, експортні субсидії, санітарні та фітосанітарні нормативи, демпінгові розслідування, адміністративні заходи (Додатки В) СОТ (ГАТТ) усвідомлювали, що вільна торгівля зачіпає економічні інтереси країн світу та формує ризики банкрутств для національних підприємств, що не можуть витримати конкуренцію з імпортними товарами. Тому й було визначено спеціальні принципи, на основі яких має розвиватися міжнародна торгівля. Серед цих принципів важливу роль відіграє «Принцип захисту національної промисловості». Так у статті III ГАТТ цей принцип виглядає так: «...внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила й вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб

створювати захист для вітчизняного виробництва» [22]. Якщо все ж таки країна мусить ввести імпорتنі тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти тощо).

Принцип сприяння справедливій конкуренції має відношення до субсидій і демпінгу. Ці заходи традиційно засуджуються СОТ. Якщо ж якась країна їх застосовує, то її торговельний партнер має право використати компенсаційні заходи, які б нівелювали ці дії. Але основна позиція СОТ полягає в забороні застосування субсидій та демпінгу. Принцип дій в надзвичайних ситуаціях наголошує - якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихія, соціальні заворушення), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних обов'язків (може підвищити тариф, увести квоти тощо), але за узгодженням зі СОТ. Принцип регіональних торговельних домовленостей означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватися особливий режим, виключення з узгоджених правил.

Хоча СОТ є спадкоємцем ГАТТ, між цими організаціями є певні розбіжності. По-перше, ГАТТ вважалась тимчасовим закладом, а СОТ – постійна організація; ГАТТ не мала статусу спеціалізованого закладу ООН, а СОТ – має. По-друге, сфера діяльності ГАТТ обмежувалася торгівлею товарами, а Світова організація торгівлі займається також торгівлею послугами й торговельними аспектами інтелектуальної власності. Слід зазначити, що у ХХІ ст. роль СОТ у регулюванні міжнародної торгівлі дещо знизилася. І багато у чому це пов'язано з тим, що країни все частіше застосовують нетарифні методи обмежень для захисту національних ринків від імпорту. Більш того, багато країн переходять до укладання міждержавних торговельних угод, приєднуються до зон вільної торгівлі (ЗВТ та ЗВТ+), надаючи перевагу регіональним торговельним угодам, а не уніфікованим загальносвітовим умовам, які визначає СОТ.

Якщо передивитись українське законодавство то там немає чіткого визначення поняття нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У ст. 7 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (від

12.07.2016 р.) [1] зазначається, що регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні здійснюється за допомогою передбачених в законах України актів тарифного і нетарифного регулювання, що видаються державними органами України в межах їх компетенції, а сам термін акту нетарифного регулювання не розкривається. Можна сказати, що до нетарифних заходів відносяться будь-які заходи неподаткового характеру зі сторони держави, спрямовані на здійснення впливу на суспільні відносини в зовнішньоекономічній сфері. Та сутність нетарифного регулювання ЗЕД полягає у забезпеченні належного захисту не лише інтересів держави, а і інтересів окремих суб'єктів цієї діяльності.

Світова організація торгівлі неодноразово звертала увагу на необхідності забарони чи повної ліквідації нетарифних бар'єрів, проте більшість країн світу продовжують активно їх застосовувати. На сьогоднішній день нетарифні бар'єри є найбільш ефективною зброєю дискримінації та блокування доступу до національних ринків збуту. Нетарифні бар'єри мають велику кількість протекціоністських прийомів (за підрахунками Міжнародної конференції з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) понад 800), починаючи від кількісних обмежень, урядових субсидій, введення санітарних і технічних норм та закінчуючи навмисним ускладненням адміністративних процесів. Відсоток впливу нетарифних інструментів на світовий ринок торгівлі важко оцінити кількісно. На відміну від тарифного регулювання, яке встановлюється згідно законодавчому порядку, нетарифні обмеження можуть запроваджуватися за рішенням органів виконавчої та місцевої влади. Спираючись на дані з ЮНКТАД, у загальному обсязі нетарифних заходів кількісні обмеження становлять до 20 %, стільки ж податкові заходи (внутрішні та прикордонні), дещо менше технічні норми та правила. Головними лідерами у використанні нетарифних обмежень у міжнародній торгівлі виступають США, Японія та ЄС.

На сьогоднішній день нетарифне регулювання застосовується державами з такими основними цілями:

- захист національної економіки;
- дотримання міжнародної безпеки;
- охорона життя та здоров'я людей;

- виконання міжнародних зобов'язань;
- підтримка стабільності міжнародної торговельної системи тощо [48].

До головних переваг нетарифних інструментів можна віднести:

- просту процедуру їх застосування;
- оперативність застосування та високу ефективність;
- відсутність необхідності узгоджувати застосування більшості нетарифних засобів з іншими державами [48].

Основним механізмом обмеження використання нетарифних інструментів та жорстокої регламентації правил і процедур їх використання в інтересах розвитку міжнародної торгівлі виступають багатосторонні міжнародні форуми та організації - СОТ, ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку), Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, Міжнародна конференція з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та Європейська економічна комісія ООН. Всі види нетарифних обмежень можна згрупувати у три класи: економічні, адміністративні та правові.

Варто відзначити, що розвинуті країни застосовують нетарифні заходи здебільшого стосовно продуктів харчування, фармацевтичних товарів, текстильної продукції та одягу, побутових електроприладів, автомобілів і електрообладнання. Країни, що розвиваються, і які постачають на світовий ринок сировину та напівфабрикати запроваджують нетарифні обмеження щодо цих груп товарів. Також варто зазначити, що країни можуть використовувати кількісні обмеження «квоти» для нетарифного регулювання на світовому ринку. Кількісні обмеження – «квота», це адміністративна форма нетарифного державного регулювання торговельного обороту, що визначає кількість та номенклатуру товарів, дозволених для експорту або імпорту [27].

За допомогою кількісних обмежень- «квот» держава виконує такі завдання:

- захист споживача і виробника аналогічних конкуруючих товарів усередині країни;
- підтримка стабільності на внутрішньому ринку;
- економія валютних ресурсів;

- одержання поступок на умовах взаємності інших країн;
- обмеження постачання товарів на ринкок [27].

До основних адміністративних методів нетарифного регулювання міжнародної торгівлі кількісного обмеження відносяться ліцензування та квотування. Ліцензування, у свою чергу, зовнішньоекономічних операцій визначається як комплекс адміністративних дій органу виконавчої влади з питань економічної політики з надання дозволу на здійснення суб'єктом ЗЕД експорту (імпорту) товарів [1]. Ліцензування - це регулювання зовнішньоекономічної діяльності через дозвільний пакет документів, що видається державними органами на право експорту або імпорту товару у визначених кількостях на встановлений проміжок часу.

Ліцензування виконує два завдання:

1. Кількісне регулювання торгівлі. Ліцензування є складовою частиною квотування: ліцензія є лише документом, що підтверджує право ввезти або вивезти товар в рамках отриманої квоти;

2. Контролю за імпортом та експортом. В такому випадку воно є самостійним інструментом державного регулювання.

Загалом, існує велика кількість класифікацій основних видів ліцензій (Додатки Г). Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" (від 16.04.1991) в Україні запроваджені такі види експортних (імпортних) ліцензій: генеральна; разова (індивідуальна); відкрита (індивідуальна); антидемпінгова (індивідуальна); компенсаційна (індивідуальна); спеціальна (індивідуальна) [1].

У свою чергу, квотування - це кількісне лімітування розміру імпорту чи експорту за допомогою глобальних (нерозподілених), індивідуальних (розподілених), групових, сезонних, тарифних та інших видів процентних або вартісних обмежень (квот) [27]. Застосовують квотування для балансування розвитку зовнішньої торгівлі та платіжних балансів, регулювання попиту та пропозиції на внутрішньому ринку та дотримання міжнародних зобов'язань. Квотування виступає механізмом успішних торгових переговорів, який сприяє утворенню взаємовигідних домовленостей (Додатки Д). У ст. 16 Закону України

«Про зовнішньоекономічну діяльність» (від 16.04.1991) зазначено, що перелік товарів, експорт (імпорт) яких підлягає ліцензуванню, інформація про строк дії ліцензій та внесення будь-яких змін до них, порядок подання та розгляду заявок опубліковуються в офіційних друкованих виданнях України з повідомленням відповідного комітету СОТ протягом 60 днів з дня опублікування та наданням копій цих публікацій [1].

Для стимулювання експорту у міжнародній торгівлі використовуються фінансові методи, частина яких знаходиться на прямому чи непрямому субсидуванні урядом національних експортерів. Застосування фінансових методів є обмеженим, тому що, багатосторонні домовленості у рамках СОТ вважаються їх засобами недобросовісної конкуренції на ринку. Проте більшість країн світу використовують різні форми фінансування, що здійснюється за допомогою певних ускладнених схем. Найпоширенішими фінансовими методами нетарифного регулювання є: субсидування; експортне кредитування; спеціальні імпорتنі процедури.

Субсидії є широко вживаним інструментом реалізації економічної політики урядів, який використовується для розв'язання певного спектру проблем і досягнення різноманітних цілей, обумовлених особливостями соціально-економічного розвитку країн. Вони відрізняються великою різноманітністю, з погляду механізмів здійснення підтримки, об'єктів субсидування та законності їх застосування згідно з Угодою СКЗ (Додатки Е).

Експортне кредитування - це фінансовий метод зовнішньоторговельної політики, який передбачає фінансове стимулювання державного розвитку експорту національними виробниками [25]. Експортні кредити можуть мати вигляд як певні форми зовнішньої допомоги іншим державам. Практично всі двосторонні міжурядові кредити, які отримує Україна від іноземних держав, мають зв'язаний характер, тобто обумовлені закупкою певних товарів у країні, яка їх надала і тому може розглядатись як форма торгової політики стимулювання експорту. До спеціальних імпорتنих процедур, що застосовуються в Україні, належать: - застосування процедури міжнародних торгів або аналогічних їм процедур; - режим

попередніх імпорتنих депозитів, що вносяться у банки; - запровадження тимчасової надбавки до діючих ставок ввізного мита на деякі товари у разі досягнення платіжним балансом України критичного стану [1].

Таким чином, міжнародні організації виконують важливу роль у зовнішньоторгівельній політиці, контролюючи запровадження країнами тарифних та нетарифних інструментів для регулювання експортно-імпорتنих операцій на світовому ринку товарів та послуг. Значний відсоток регулювання міжнародної торгівлі займає СОТ, що забезпечує платформу, яка дозволяє урядам країн-членів вести переговори та вирішувати питання зовнішньої торгівлі на світовому ринку.

Висновки до розділу I

Еволюція теорій зовнішньої торгівлі та обґрунтування ролі експорту у світовій економічній літературі відображає реальні процеси розвитку міжнародної торгівлі як історично першої форми міжнародних економічних відносин, еволюцію реальних процесів становлення системи світового господарства. Розвиток теорій зовнішньої, міжнародної торгівлі починається ще з XV ст. із появою економічної політики меркантилізму. З розвитком міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва у світових масштабах з'являються інші теорії, які з часом еволюціонують у теорії абсолютних переваг Д. Рікардо та інші неокласичні теорії зовнішньої торгівлі. Неокласичні теорії зовнішньої торгівлі стають фундаментальною основою для обґрунтування закономірностей функціонування сучасної системи міжнародної торгівлі на світовому ринку товарів та послуг.

На початку третього десятиріччя XXI ст. все ще залишається відкритим питання про «плюси» та «мінуси» запровадження інструментів «неопротекціонізму» та «фрітредерства» – вільної торгівлі. Можна сказати, що конкурентоспроможність національного бізнес-середовища, здатність національних підприємств протистояти на внутрішньому ринку зовнішній конкуренції імпорتنих товарів – становить підґрунтя для вибору та запровадження державної зовнішньоторгівельної політики у руслі вільного ринку, або протекціонізму. Оптимальний вибір

зовнішньоторговельної політики є запорукою успішного економічного розвитку та зростання експортних поставок країни. На нашу думку, експортний потенціал країни – це матеріальна основа для збільшення експорту, наявна та потенційна здатність суб'єктів господарювання національної економіки виробляти максимально можливий обсяг конкурентоспроможної продукції з метою її подальшої експортної реалізації з максимальною вигодою на зовнішніх ринках, за умови ефективного використання як власних, так і запозичених ресурсів.

Важливу роль для збільшення експорту, розвитку експортного потенціалу країн світу та у регулюванні міжнародної торгівлі відіграють міжнародні організації, у т.ч. СОТ, ОЕСР, ЮНКТАД, що формують платформу для налагодження рівноправної міжнародної торгівлі країн-членів цих організацій, інституційним майданчиком для проведення міждержавних та багатосторонніх торговельних переговорів, дотримання загальновизнаних стандартів міжнародної торгівлі та вирішення протиріч, припинення «торговельних війн» між країнами, учасниками міжнародної торгівлі. Такі міжнародні організації як СОТ, ОЕСР, ЮНКТАД контролюють та регулюють процеси міжнародної торгівлі, застосовуючи уніфіковані міжнародні стандарти, що зазначено у їх статутах та програмних документах.

РОЗДІЛ II

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇН СВІТУ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

2.1. Соціально-економічні наслідки розвитку експортного потенціалу країн ЄС

Європейський Союз є інтеграційним об'єднанням, що під час свого розвитку досягнув успіху у всіх сферах: високого рівня політичної інтеграції, економічного співробітництва, уніфікації права та високих стандартів культурного розвитку. Країни - члени ЄС мають великі переваги, у вигляді високих показників продуктивності праці та соціально-економічного розвитку, високого рівня соціальних стандартів, ефективного захисту прав працівників та бізнесу, якісного розвитку гуманітарної сфери та наявності розвиненої системи охорони довкілля.

Процеси євроінтеграції сприяли зростанню продуктивності економіки, технічній модернізації під впливом конкуренції на міжнародному ринку, підвищенню кваліфікації працівників, створенню сприятливих умов для інвестицій, збільшенню якості та швидкості банківських, фінансових послуг. Євроінтеграційний процес - це, перш за все, спільна ефективно-економічна співпраця з країнами-членами на рівних паритетних умовах. Приєднання до міжнародного економічного простору залежить, саме, від зовнішньоекономічної стратегії, тієї чи іншої країни. Як показує світовий досвід, найбільш дієвою й ефективною стратегією інтеграції економічної системи у світову економіку є поєднання структурної трансформації національної економіки з її орієнтацією на активне зростання експорту [21].

Головні важелі впливу експортної торгівлі на зовнішньоекономічну діяльність держави, проявляються через просування конкурентоспроможної продукції, робіт та послуг на зовнішні ринки; здійснення своєчасної оплати імпортової продукції; отримання країною виручки в іноземній валюті, яка необхідна для вдосконалення та

оновлення виробничих потужностей тощо. Отже, раціональне співвідношення експорту та імпорту може впливати на формування позитивного сальдо платіжного балансу держави, на стан її соціально-економічного розвитку в цілому.

Однією з активних учасниць ЄС виступає Німеччина, що вступила до цього об'єднання ще у 1957 році. ФРН вдалося надати потужного поштовху для початку перегляду Європейської Конституції та розробки нового установчого договору ЄС тоді «Реформаторського договору» (в подальшому прийнятого Лісабонського договору (ЛД)). Своїм глобальним залученням до світової торгівлі та конкурентоспроможністю вона завдячує великій інноваційній силі та експортній орієнтації. Відсоток експортних товарів Німеччини у структурі експорту ЄС є вагомим (рис. 2.1.).

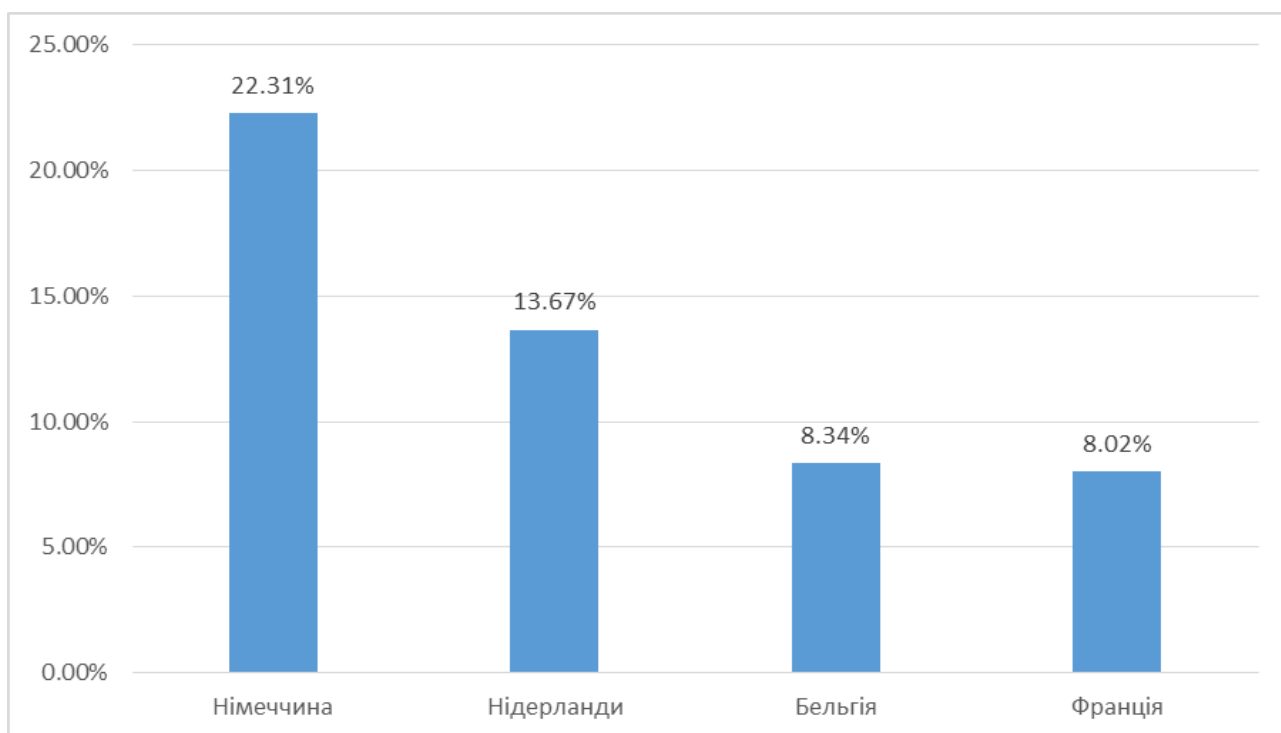


Рис.2.1. Питома вага експорту Німеччини, Нідерландів, Бельгії та Франції на внутрішньому ринку ЄС, 2020 (у відсотках, %)

Примітка. Побудовано автором за даними Eurostat.

У 2020 році економіка Німеччини пережила серйозну рецесію через пандемію коронавірусу, що можна порівняти з економічною та фінансовою кризою в 2008-

2009 рр. Валовий внутрішній продукт Німеччини вперше з часу цієї кризи впав (зниження склало загалом на 4,9% у 2020 році) та склав 3 332,2 млрд євро. За підсумками 2020 р. обсяг зовнішньої торгівлі Німеччини склав 2230,6 млрд євро (2019 рік – 2432,1 млрд євро); експорт – 1205,0 млрд (2019 рік - 1327,8 млрд євро); імпорт – 1025,6 млрд (2019 рік - 1104,3 млрд євро). Незважаючи на виклики 2020 року, Німеччина все ще зберігала типовий профіцит зовнішньої торгівлі. Провідне місце в економіці Німеччини та у її експорті займають: сфера послуг, гірнична, металургійна, хімічна, машинобудівна, харчова, суднобудівна, легка нафтопереробна промисловість, суднобудування, виробництво електроніки [46].

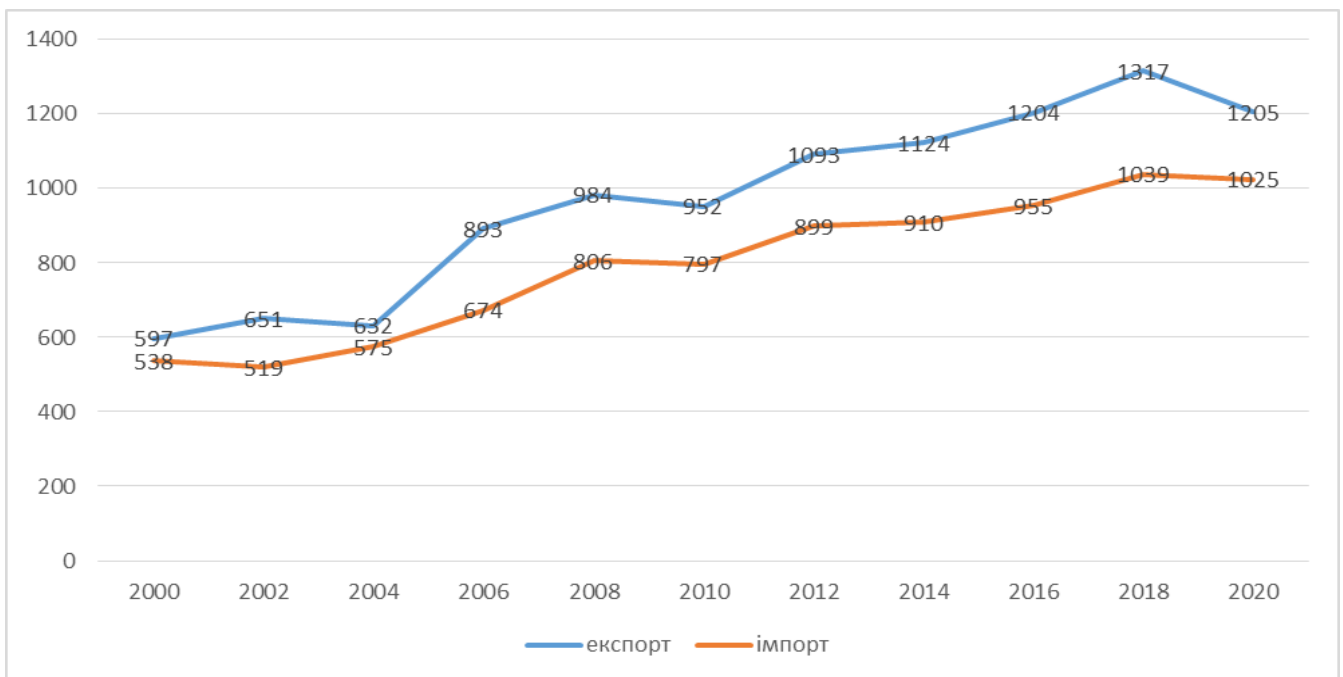


Рис. 2.2. Динаміка експорту та імпорту Німеччини до країн світу 2000-2020 рр.
(млрд євро)

Примітка. Побудовано автором за даними Statistisches Bundesamt.

Німеччина експортує велику кількість товарів по всьому світу (рис. 2.2.), проте найбільшими її партнерами залишаються країни- члени ЄС (див. Рис.2.3.), де створені комфортні та вигідні умови для міжнародної торгівлі. У 2020 році експорт дозволив Німеччині наповнити бюджет на 1,205 млрд євро., а імпорт зріс до 1,025 млрд. євро [41]. Завдяки цьому відбулося скорочення профіциту зовнішньої торгівлі.

Основними партнерами Німеччини були і залишаються:

- Європейський Союз, до якого спрямовується 58% ;
- Азія - близько 17%;
- Південна і Північна Америка - 12%;
- Африка - 2%;
- Австралія та Океанія - майже 1% [41].

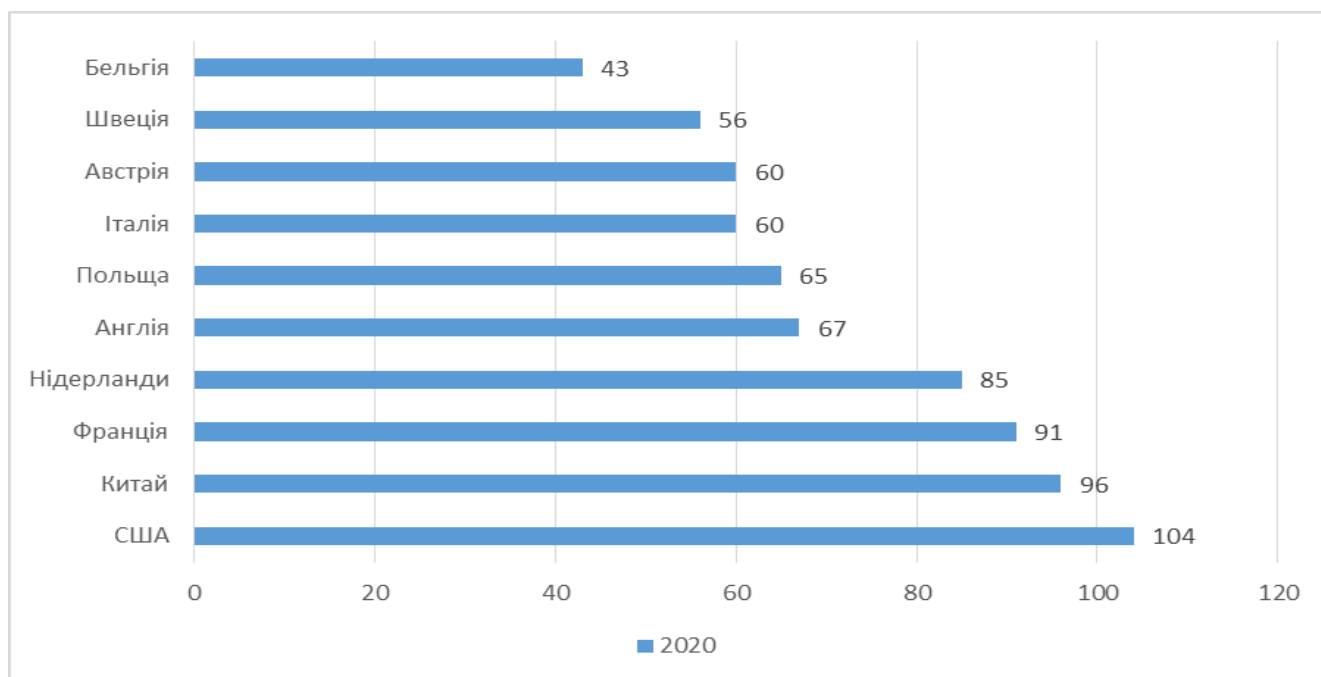


Рис. 2.3. Головні країни партнери Німеччини по експорту у 2020 р. (млрд євро)

Примітка. Побудовано автором за даними Statistisches Bundesamt.

Наступною ключовою фігурою, потужним експортером ЄС є Франція. Франція є найбільшою сільськогосподарською державою в Європейському Союзі. На неї припадає 16,3% сільськогосподарських земель. Основними галузями виробництва-експорту у Франції є хімікати та хімічні продукти, інше транспортне обладнання та автомобілі. Франція є активним учасником експорту, серед її головних партнерів є Німеччина, Італія та Іспанія (див.Табл.2.1). Розвинуті автобудування, суднобудування, тракторо- і авіабудування, електротехнічна і радіоелектронна промисловість, а також хімічна (виробництво соди, добрив,

хімічних волокон, пластмас), нафтопереробна і нафтохімічна промисловість. Експортне значення мають виробництво текстилю, одягу, галантереї, харчова промисловість і виноробство.

Таблиця 2.1

Головні торівельні партнери Франції, 2020 р. (% від експорту товарів)

№	Країна	Відсоток від загального експорту Франції, %
1	Німеччина	13
2	Італія	7,7
3	Іспанія	7,3
4	Велика Британія	7,0
5	Бельгія	7,0
6	Китай	4,3
7	Нідерланди	3,7

Примітка. Складено автором за даними Countryaah.

Експорт до Європейського Союзу з Франції зріс до 21,34 мільярда євро у березні 2021 р. з 19,81 мільярда євро в лютому 2021 року (див.Рис.2.4.) [37]. Економічна інтеграція країн, що досягли високого розвитку індустріалізації, здатні проводити широкий асортимент готової продукції та брати активну участь у міжнародній виробничій кооперації і поділі праці. У зв'язку з цим виникає потреба в постійній координації зовнішньоторговельної, податкової, кредитної та інших аспектів макроекономічної політики відповідних держав, у створенні ефективних платіжних, митних, валютних, економічних союзів. Сама економіка ЄС диктує необхідність створення міждержавних і наддержавних інститутів. З іншого боку, державам-членам об'єднання доводиться самообмежувати власну автономію в проведенні макроекономічної і зовнішньоторговельної політики шляхом передачі частини повноважень до наднаціональних органів управління й узгоджувати її зі

своїми партнерами по союзу в питаннях лібералізації взаємного доступу на ринки, торгового або іншого протекціонізму. Можна констатувати, що сьогодні модель європейської інтеграції все більше набуває ознак федералізації [25].

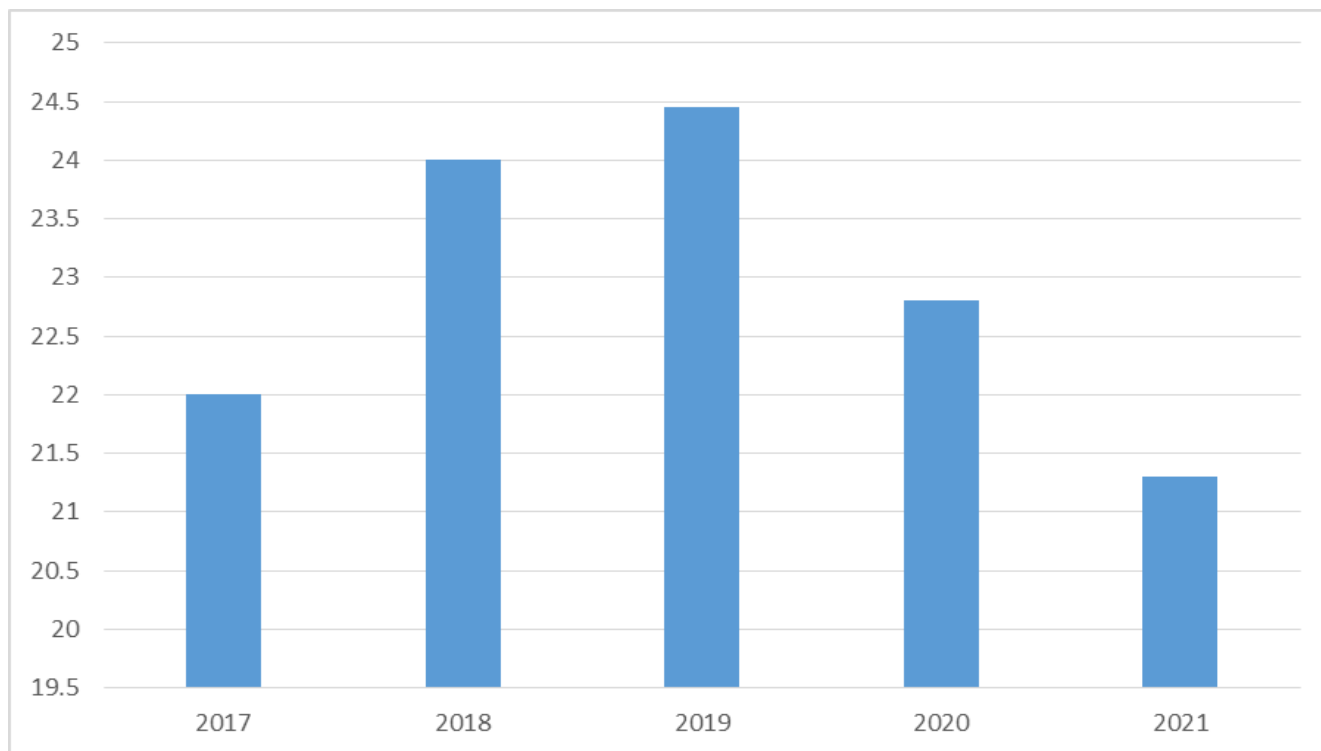


Рис.2.4. Експорт Франції на внутрішньому ринку ЄС, 2017-2020 рр. (млрд євро)

Примітка. Побудовано автором за даними Tradings Economics.

До того ж, на тлі загострення конкуренції у світовій торгівлі експортери стикаються з численними проблемами, включаючи високі тарифи, зменшення попиту та необхідність створення корпоративних рішень в умовах більшої невизначеності політики. Крім того, структурні виклики та зміни у таких важливих галузях, як автомобільна промисловість, ставлять під сумнів давно сформовані бізнес-моделі та створюють потребу у компаніях та політиках у розробці нових економічних парадигм. Оскільки ці фактори будуть пригнічувати внесок експорту в економічні показники.

ЄС активно застосовує різні програми та стратегії для збільшення та покращення торговельних відносин між країнами- членами. Прикладом цього є стратегія розвитку «Європа 2020». Ця програма пропонує три взаємопосилючі

пріоритети: стале зростання: стимулювання ефективного використанню ресурсів, розвитку екологічної та конкурентоспроможної економіки; розумне зростання: зростання економіки, що базується саме на знаннях та інноваціях; всеохоплююче зростання: стимулювання економіки з високим рівнем зайнятості.

Також ЄС була створена програма «Горизонт 2020», що просуває ідею збільшення конкурентоспроможності країн-членів ЄС та посилення інвестиційної привабливості Європейського Союзу. Ці всі проекти підтримки створюються для того, щоб ЄС був конкурентоспроможним на світовому ринку, де головними конкурентами у експорті товарів є США та Східна Азія. Європейський Союз (станом на 2019 – 2020 рр.) [50] є одним з лідерів експорту товарів та послуг на світовий ринок (рис. 2.5.).

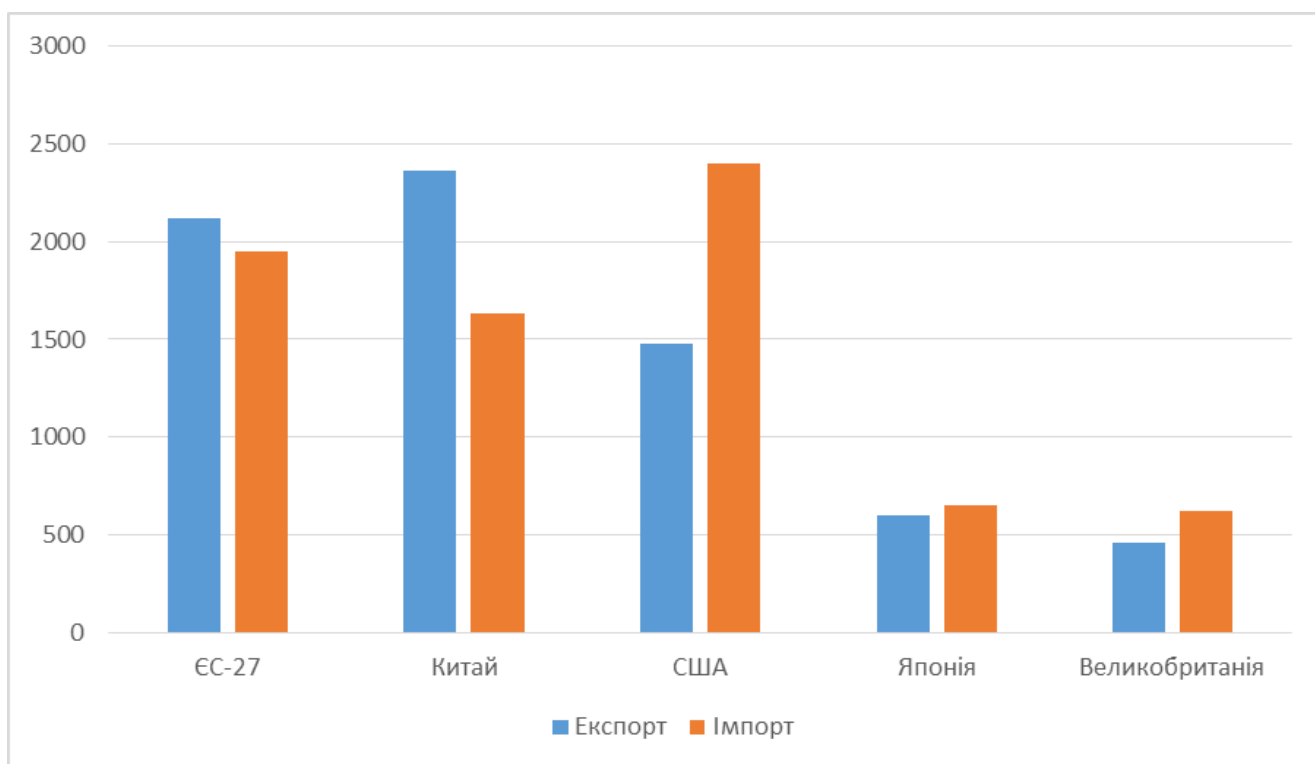


Рис. 2.5. Головні країни лідери міжнародної торгівлі, 2020 році (млрд євро)

Примітка. Побудовано автором за даними Eurostat.

Поряд з цим, у структурі експорту країн ЄС переважають готові товари з високим вмістом доданої вартості, високотехнологічні товари, які мають високу ціну. Традиційно експорт країн ЄС на світові ринки характеризується високою

технологічністю та інноваційністю товарів, високою конкурентоспроможністю (машини та обладнання, готові товари продовольчої групи, продукція інноваційного походження тощо).

Одним з головних важелів розвитку ЄС стало становлення єдиного європейського ринку та запровадження єдиної валюти, яка дала змогу підприємствам скористатися перевагами ефекту масштабу, а саме: зменшити свої адміністративні й фінансові витрати, здобути легший доступ до державних закупівель в інших державах-членах і більш плідно співпрацювати одне з одним. Також не менш важливою позицією ЄС є європейська стандартизація, що перетворилася на один з пріоритетних напрямків від початку 1990-х років. Згідно з новим підходом до технічної гармонізації та стандартизації, законодавство лише встановлює основні вимоги, що їм має відповідати продукція задля забезпечення охорони здоров'я населення та безпеки або охорони навколишнього середовища і споживача. Європейські стандарти мають на меті не лише усунути технічні бар'єри для торгівлі; вони також поступово стають ключовим елементом підвищення промислової конкурентності шляхом зменшення витрат виробників та забезпечують вихід підприємств на нові ринки, зокрема, стимулюючи розвиток новітніх технологій [23].

ЄС традиційно регулює розвиток промислового сектору з метою створення середовища, сприятливого для зростання експорту діючих підприємств на внутрішньому європейському ринку та на світовому ринку в цілому. У зв'язку з цим виникає потреба в постійній координації зовнішньоторговельної, податкової, кредитної та інших аспектів макроекономічної політики відповідних держав, у створенні ефективних платіжних, митних, валютних, економічних союзів. Наприклад, усунення прикордонного контролю та технічних перешкод на внутрішньому ринку ЄС надає європейським підприємствам можливість збільшувати експорт на спільному європейському ринку, а запровадження та дотримання високих стандартів якості та екологічності, підтримка інноваційного розвитку підвищує конкурентоспроможність експорту європейських підприємств на світовому ринку.

2.2. Соціально-економічні наслідки торговельних війн між країнами світу

Міжнародна торгівля виступає невід'ємною складовою ситеми міжнародних економічних відносин, а також може реалізовуватися посередництвом торговельного обміну, як засіб політичного та економічного тиску країн. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу і вживає відповідних заходів – розпочинається торговельна суперечка, а згодом й війна. На сьогоднішній день у світі нараховується близько десяти торговельних війн, а торговельних конфліктів і суперечок, ще більше. Лише за період з 1995 р. – по 2019 р. в СОТ було розглянуто 582 позови про суперечки між країнами-членами СОТ. Найактивнішим учасником міжнародних торговельних суперечок в рамках СОТ виступає США із загальною кількістю у 282 справи (125 рази у якості позивача та 157 – у якості відповідача). Після США в рейтингу найбільшої кількості суперечок виступає ЄС: 102 та 81 відповідно. Наступною в рейтингу стрімко розвиваюча країна в міжнародній торгівлі – Китай, який частіше виступає в якості відповідача (54 рази), ніж в якості позивача (32 рази) [29], застосовуючи різні інструменти ведення «торговельних війн» (див.Табл.2.2) .

Аналіз офіційних даних в СОТ стосовно причин та методів застосовування протекціоністських заходів країн в процесі ведення торговельних війн (див. Табл. 2.2), дають підстави визначити мотиви у кожному протистоянні між конкретними країнами чи регіоном [23]. Якщо брати до уваги 2018 – 2019 рр. то вони ознаменувалися новою хвилею протекціонізму у світовій торгівлі. Застосовуючи політику протекціонізму держави використовують певні методи, кількість яких постійно зростає. Найбільш типовими прикладами використання даних інструментів є митні бар'єри у формі прямих та непрямих обмежень, перешкоджання доступу на ринок, заходи дискримінаційного характеру. Також часто надаються субсидії вітчизняним компаніям для корекції конкуренції на внутрішньому ринку чи боротьби з демпінгом. Наприклад, у 2018-2019 рр. США застосовували торговельні захисні заходи, які обмежують імпорт певних товарів майже з усіх країн світу (в тому числі з Китаю), а саме уряд США запровадив 25% мито на імпорт продукції зі

сталі та 10% ввізне мито на імпорт продукції з алюмінію від 8 березня 2018 р. Ці обмежувальні заходи були застосовані на підставі Секції 232 Закону про розширення торгівлі 1962 р. (з відповідними змінами) [24], яка надає право діючому Президенту США обмежувати певні імпорتنі товари та його похідних, якщо вони будуть імпортуватись у певній кількості, що створюють загрозу заподіяння шкоди національній безпеці США.

Таблиця 2.2

ТОП-3 учасників торговельних суперечок у СОТ

Учасники	Інструменти ведення «торговельних війн»
США - ЄС	Прихований протекціонізм.; Нав'язування власних стандартів.; Надмірне використання дозволених СОТ антидемпінгових засобів.; Порушення правил режиму найбільшого сприяння вільній конкуренції.
США - Китай	Обмеження експорту, у т.ч. квоти, високе мито.; Нелегальний експорт (контрабанда, контрафакти).; Штучне завищення курсу юаня. Валютне регулювання. Державне субсидювання експортної продукції. Податкові та кредитні пільги.
Китай - ЄС	Прийняття жорстких національних екологічних стандартів, санітарних та фітосанітарних норм. Обмеження експорту, у т.ч. квоти, ліцензії. ; Зміна тарифів на експорт. Державне субсидювання експортної продукції. Податкові та кредитні пільги. Ліцензії, патенти, захист інтелектуальної власності.

Джерело: Серпухов М. І. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торговельної політики / М.І. Серпухов // Економіка розвитку.- 2013. - № 4 (68). -С. 24.

Дане рішення було ухвалено Президентом США Д. Трампом за рекомендацією Торгового секретаря США. Уряд акцентував увагу на тому, що інші країни-партнери імпортують до США велику кількістю сталі, що призводить до кризи американської сталеливарної промисловості. Проте, експерти зазначають, що нові тарифи не матимуть можливості захистити робочі місця і спровокують підвищення цін для споживачів. В свою чергу, у Азії новини з США призвели до падіння ціни акцій. Японський індекс Nikkei 225 вранці втратив більше 2%. Акції

японського автомобілебудівного гіганта Toyota впали більш ніж на 2%, а акції Nippon Steel знизилися більш ніж на 4% у 2018 р. [25]. До десятки найбільших експортерів сталі до ринку США відносяться Канада, Бразилія, Південна Корея, Росія, Мексика, Японія, Туреччина, Німеччина, Тайвань та Китай. Загалом разом продукція з цих держав становить 77% обсягу всього імпорту сталі США. Ці держави дали відповідь у вигляді колективного позова на призначення консультацій з даного питання до Світової організації торгівлі. У відповідь уряд Китаю офіційно ініціював торговельний позов у СОТ проти США [28]. Ст. 8.1 Угоди про захисні заходи (від 15.01.194) [4] дозволяє державам-експортерам, на продукцію яких поширюються спеціальні заходи, призупинити відповідні торговельні домовленості, якщо сторони не змогли в результаті консультацій домовитися щодо адекватних заходів компенсації [29]. Саме цим правом мав можливість скористатись Китай, який запровадив додаткове імпорнтне мито на 128 товарних позицій походженням зі США (рис.2.5).

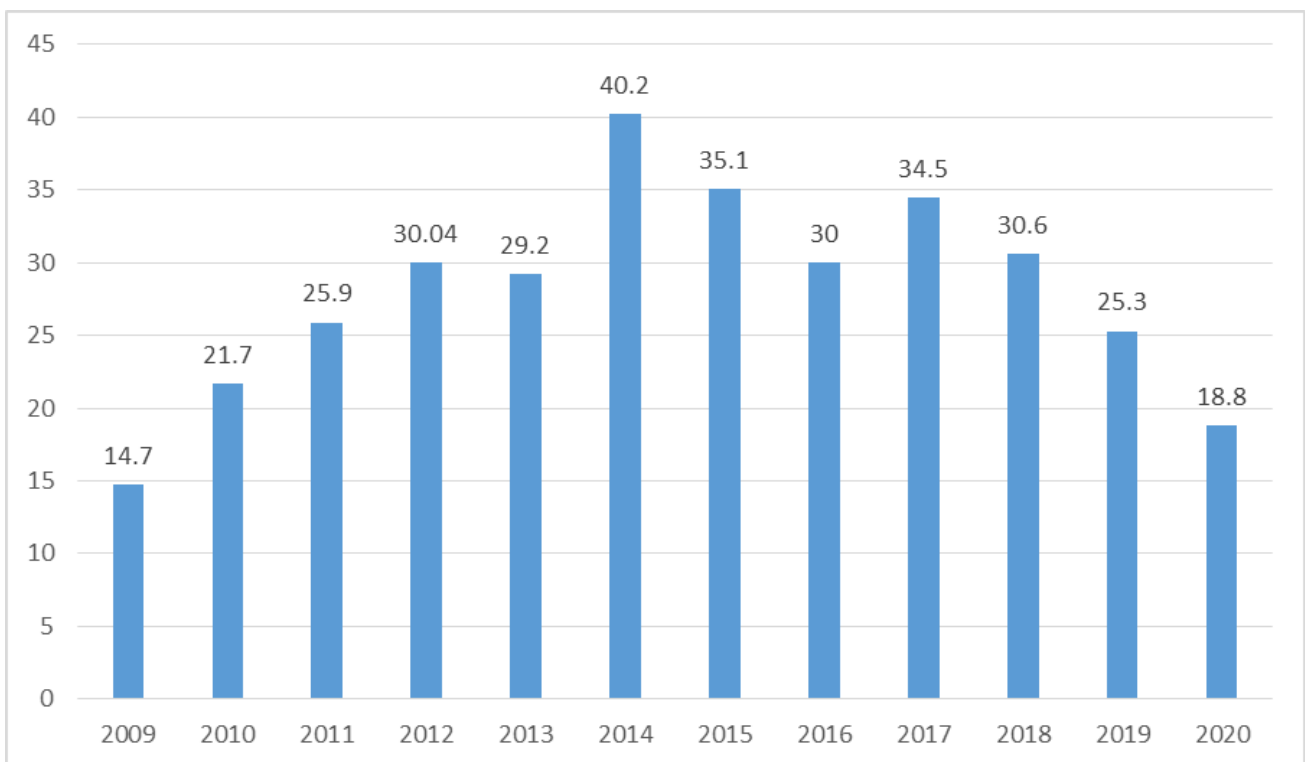


Рис. 2.5. Імпорт сталевих виробів до США 2009-2020 рр. (у мільйонах метричних тонн)

Примітка. Побудовано автором за даними Economic Policy Institute.

Загальна вартість експортних товарів США, на які поширюються додаткові заходи Китаю, за відкритими джерелами, становить 3 млрд дол. США [30]. Обсяг імпорту сталі до США впав на 27% між 2017 і 2019 роками (див. рис. 2.3.). Окремий аналіз даних показує, що поширення імпорту на американський ринок сталі впало до 26% від загального обсягу сталі, що споживалося у США в 2019 році. В результаті рівень потужності та національного, місцевого виробництва американської сталі зріс до 80% у 2019 році з 72% у 2017 році [31]. В наслідок такої ситуації уряд США почав більш активно інвестувати у розвиток металеві галузі, що згодом перевищила 5 млрд. дол. США у 2018 р. та 5,9 млрд. дол. США у 2019 р. (рис. 2.6.).

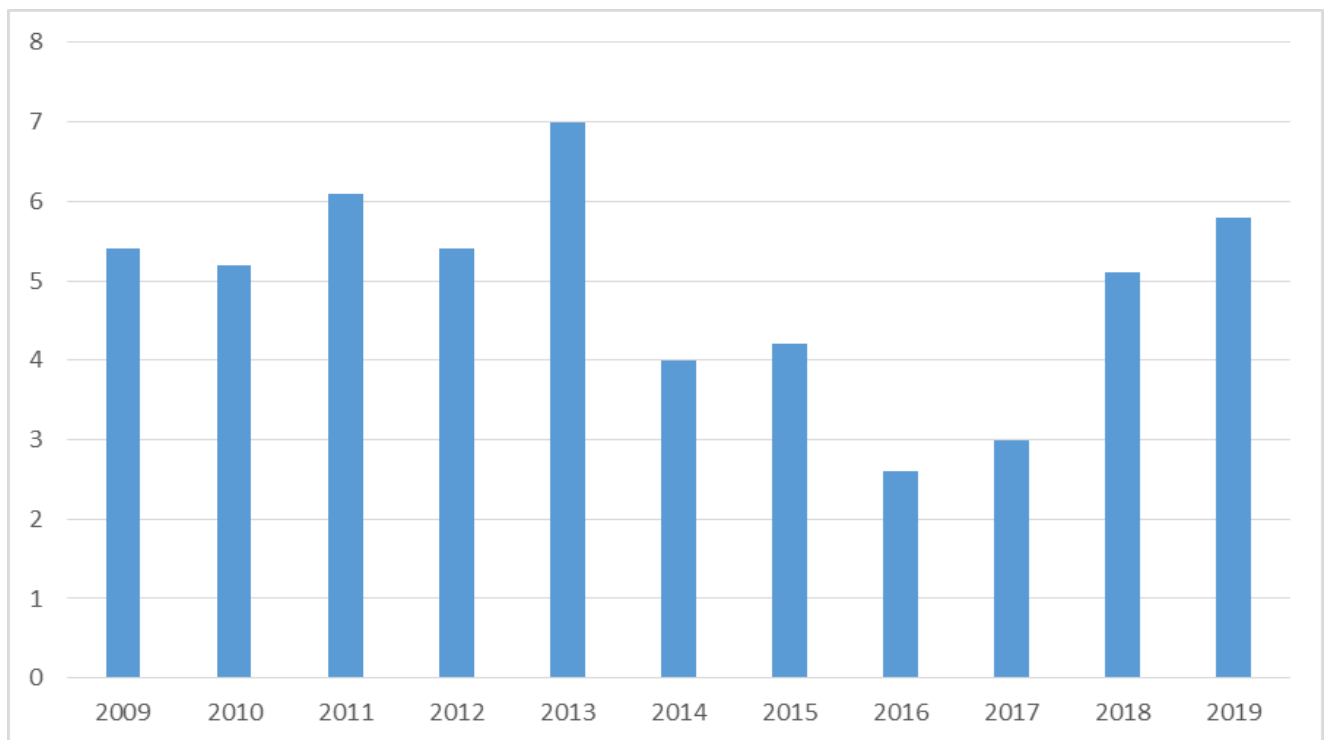


Рис.2.6. Капіталовкладення США у металургійне виробництво, 2009-2019 рр.
(млрд дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними Economic Policy Institute.

У США запроваджено нові мита на низку китайських товарів, річний обсяг імпорту яких становить близько 34 млрд. дол. США. Ці мита поширюються на 818 найменувань китайських товарів, серед яких автомобілі, елементи конструкцій

літаків та жорсткі диски. Мита зросли через відсутність прогресу в торговельних переговорах між США та КНР, а також з причини «нечесних торговельних практик» з боку Китаю, зокрема, крадіжку інтелектуальної власності, вважають експерти у США [26].

Окремо США ввели підвищені мита на імпорт з ЄС, у т.ч. на сільськогосподарську продукцію (м'ясо-молочна продукція, продукти переробки зерна та фруктів, оливки, кава, морепродукти, алкоголь та ін.), машини, одяг та інші текстильні вироби, інструменти, обладнання, запасні частини, літаки тощо. Щодо країн походженням з Європейського Союзу та деяких держав-членів ЄС (Німеччина, Франція, Іспанія та Велика Британія, яка на момент запровадження мит входила до ЄС), США додатково ввели мита у розмірі 10-25 %. Рішення торгового представника США щодо додаткових мит було прийнято спираючись на звіт арбітра СОТ у справі США проти ЄС стосовно субсидування будівництва великих цивільних літаків (Airbus). Рівень контрзаходів США у відповідь на несумісну з правилами СОТ протекціоністську підтримку, що надається ЄС авіаційній галузі, може становити не менше, ніж 7,5 млрд дол. США на рік [42]. Як наслідок, експорт товарів між Китаєм та США знизився (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка двосторонньої торгівлі товарами між КНР із США 2015 – 2019 рр.
(млн дол. США)

	2015	2016	2017	2018	2019
Товарообіг	561348,9	523192,8	586504,0	635706,0	541820,0
Експорт	410804,9	388145,5	431664,3	479701,6	418584,3
Темпи зростання/зниження до попереднього року, у %	-	94,5%	111,2%	111,1%	87,3%
Імпорт	150544,0	135047,3	154839,7	156004,4	123235,7
Сальдо	260260,9	253098,2	276824,6	323697,2	295348,6

Примітка. Побудовано автором за даними Internationale Trade Center / Trade Map.

Після 2019 р. США та Китай намагалися досягнути певних компромісів і подолати хоча б частково бар'єри у двосторонній торгівлі. В результаті непростих переговорів США та Китаю на початку 2020 року все ж вдалося укласти Економічну та торговельну угоду між урядом Сполучених Штатів Америки та урядом Китайської Народної Республіки, якою передбачено врегулювання проблемних питань у таких сферах, як: інтелектуальна власність, передача технологій, торгівля сільськогосподарською продукцією, фінансові послуги, макроекономічна політика і обмінний курс, забезпечення прозорості у заходах державної підтримки експорту. Проте США внесла певні зміни до договору. Наприклад, США зберігатимуть 25-відсоткові тарифи на приблизно 250 млрд дол. США китайського імпорту, а також 7,5-відсоткові мита на приблизно 120 мільярдів доларів китайського імпорту. Якщо суд США з міжнародної торгівлі задовольнить судовий позов, через недотримання угоди, то уряд США буде зобов'язаний скасувати тарифи на китайський імпорт та відшкодувати з відсотками мита на імпорт, сплачені американськими компаніями.

Отже, найбільше конфліктів у сфері зовнішньої торгівлі за період з 2015 – по 2020 р. відбулось між США та ЄС, США та Китаєм, такі конфлікти отримали визначення трансатлантичних. Найактивнішим учасником міжнародних торговельних суперечок в рамках існування СОТ виступає США (282 справи), наступними в рейтингу слідує країни ЄС (183), замикає трійку лідерів Китай (86), який частіше виступає в якості відповідача [26]. На прикладі найгучнішого конфлікту ХХІ століття, між США та Китаєм, визначено основопричини його утворення зростаючі національні потужності виробництва та державний протекціонізм, виявлено наслідки утвореного конфлікту одним з проявів якого є боротьба за світові ринки збуту та за економічне і політичне домінування у світі. Адже та країна, яка домінує як світовий експортер, домінує і у світових політичних процесах.

2.3. Пріоритети державної підтримки розвитку експортного потенціалу в країнах світу

Інструменти державної підтримки належать до зовнішніх факторів стимулювання розвитку експортного потенціалу. Вони є розробленими й прийнятими на рівні держави документами та програмами, зазвичай, мають форму законодавчих актів, постанов уряду, рішень регіональних чи територіальних органів влади. Інструменти економічної політики держави є системоутворювальними – підприємство може відмовитися від їх використання, але не враховувати їх не може.

Підтримка розвитку експорту країни включає будь-які заходи, що спрямовані на забезпечення стабільного розвитку та реалізації її експортного потенціалу. Характерною особливістю для підтримки експорту є зниження торгових бар'єрів (trade liberalization) і спрощення торговельних процедур (trade facilitation). Це досягається завдяки членству в різного роду регіональних торговельних угрупованнях (зонах вільної торгівлі, митних союзах тощо), членству в СОТ, а також підписанню двосторонніх домовленостей між країнами щодо надання привілейованого режиму зовнішньої торгівлі. В Україні, наприклад, діє Експортно-кредитне агентство (ЕКА), що фінансується з державного бюджету і допомагає національним компаніям виходити на міжнародний ринок торгівлі, особливо в такі кризові періоди, як пандемія COVID-19. Проте, без чітких рамок управління, підтримка ЕКА може стати останньою точкою у розвитку національного сектору.

Ця підтримка може витіснити приватний сектор і мати серйозні наслідки, особливо для країн, що розвиваються. Водночас, за часів кризи уряди країн підтримували вітчизняні компанії-експортери саме через експортно-кредитні. Державні фінансові агентства допомагають підприємствам знаходити можливості для успішної торгівлі за кордоном, а також можуть виступати кредиторами. Загалом діяльність ЕКА регулюється різними угодами.

Ключовою серед них є домовленість про підтримку експортних кредитів (див.Табл.2.4). Угода встановлює умови експортного кредиту, включаючи мінімальні процентні ставки, комісії за ризик і максимальні умови погашення.

Додаткові етичні угоди, відомі як «Спільні підходи», займаються боротьбою з корупцією, збереженням навколишнього середовища, соціальними правами людини та кредитуванням бідних країн з великою заборгованістю, що заключені у Угоді про субсидії та компенсаційні заходи Світової організації торгівлі (СОТ). Дана угода дозволяє надавати експортні кредити для підприємств, що відповідають умовам Угоди, але уряд можуть надавати експортні кредити за ставками, нижчими за фактично сплачені кошти [48].

Таблиця 2.4

Структура системи фінансових механізмів державної підтримки експортного виробництва в Україні

Інструменти фінансового регулювання ЗЕЗ	Сфери фінансового регулювання	Основні напрями фінансового регулювання ЗЕЗ
Експортні субсидії	Кредитна політика	Забезпечення сприятливих умов субсидування, надання податкових пільг експортерам.
Експортні кредити	Валютна політика	забезпечення сприятливих умов надання кредитів
Страховання експортних кредитів	Бюджетна і податкова політика	спеціальні умови страхування експортерів
Антидемпінгові й антисубсидійні заходи	Податкова політика	проведення антидемпінгових розслідувань, встановлення ставок антидемпінгових та компенсаційних МИТ

Джерело: Лаврів І.М. Експортний потенціал аграрних підприємств / І. М. Лаврів // Економіка та управління підприємствами. - 2017. – С.114.

Набуваючи різноманітних форм і здійснюючись через складні схеми, державне фінансування спрямовано на зниження вартості експортних товарів і підвищення таким чином його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту може здійснюватися як з урядових джерел за рахунок державного бюджету, так і за рахунок різних державних установ (банків, фондів

тощо). У свою чергу, експортно-кредитні агентства створюються в країнах у формі приватних або державних компаній (див.Табл. 2.5). Саме приватна форма створення експортно-кредитного агентства зустрічається рідко в силу особливостей діяльності та цілей. Самими відомими експортно-кредитними агентствами у світі є: Euler Hermes (Німеччина), COFACE (Франція), Atradius (Нідерланди). Також, приватні експортно-кредитні агентства працюють у Португалії, Литві, Греції, Австрії та Аргентині, в Україні [44].

Таблиця 2.5

Переваги та недоліки фінансування експортних агенств

Переваги	Недоліки
Можливість отримання фінансування імпортного обладнання; сприяння підвищенню конкурентоспроможності; розширення кола партнерів; можливість мінімізації витрат та ризиків і сприянню підвищенню ефективності угод.	Тривалий термін ухвалення рішення про кредитування (2-6 місяців); участь позичальника у вартості контракту (не менше ніж 15% власного капіталу); складність процедури оформлення угоди (документація).

Примітка. Складко автором за даними Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД).

Проте, повністю приватні експортно-кредитні агентства дають підтримку експортерам за державний рахунок і під державним контролем. Паралельно експортно-кредитними агентствами (як приклад – ЕКА, що діє в Україні), існують й інші організації із сприяння експорту (ОСЕ), які, зокрема, інформують та консультують експортерів про положення національного законодавства та нормативну базу різних країн світу, популяризують світову торговельну практику, розглядають різні економічні умови ведення торгів в інших державах, кон’юнктуру світових ринків, визначають можливості для просування експортної продукції та знаходження ділових партнерів до своїх клієнтів на зовнішніх ринках світової економіки. Найчастіше така консультаційна підтримка надається новим експортерам, що вперше виходять на ринки інших країн, та експортерам, які бажають знайти нові ринки збуту для експортних товарів.

Новим експортерам можуть надаватися консультації різними організаціями із сприяння експорту з широкого кола питань:

- оцінка експортного потенціалу продукції експортера;
- визначення можливих ринків збуту;
- роз'яснення окремих питань міжнародної торгівлі;
- консультації щодо стратегії міжнародного маркетингу, маркетингових планів;
- оцінка рекламних матеріалів;
- відповідність продукції потребам окремих ринків тощо [45].

ОСЕ надають відомості про країну, її економічний стан, нормативну базу й стан розвитку різних галузей економіки. Зазвичай, із державного боку таку інформаційну підтримку здійснюють торгові палати та торгові місії. Протягом 2020 році багато країн почали більше використовувати політику стимулювання та покращення експортного потенціалу.

Однією із головних складових економічного дива Японії вважають політику стимулювання експорту, завдяки якому економіка країни швидко відновила після війни, а Японія стала однією з найбагатших країн світу. У Японії були впроваджені різноманітні програми підтримки експорту:

1. Податки, які стимулювали експорт: спеціальні відрахування з експортних надходжень, повернення імпортного мита експортерам;

2. Фінансування, що стимулювало експорт: заходи із зниження вартості експорту перед відправленням, створення японського банку експортних операцій. Банк був створений у 1951 році з метою надання середньо та довгострокових кредитів для підтримки експортних та імпортних операцій та операцій із прямими іноземними інвестиціями;

3. Сприятливий валютний курс. У 1949 році обмінний курс ієни до долара був установлений на рівні 360 ієн до одного долара США. Цей курс зберігався до 1971 року, коли світова валютна система зазнала серйозних потрясінь. Суттєво недооцінена японська ієна сприяла розширенню експорту [22].

Японія приділяла особливу увагу експорту легкових автомобілів. Для стимулювання експорту уряд Японії проводив різні експортні конкурси серед національних підприємств для того, щоб поєднати вигоди від конкуренції та співробітництва. Згідно встановлених правил, переможцем оголошувалась фірма, яка досягала максимального рівня експорту. Цей процес керувався фаховими чиновниками, які діяли за принципом компетенції та неупередженості Японські виробники були зацікавлені в тому, щоб підвищувати обсяги виробництва як для внутрішнього ринку, так і на експорт. Таким чином, політика сприяння експорту стала одним із наріжних каменів економічного зростання країни. Однак, перенесення досвіду Японії на інші країни потрібно робити дуже виважено, оскільки, з одного боку, деякі із застосованих заходів на сьогодні не відповідають вимогам СОТ, а з іншого ключовою умовою ефективності політики було адміністративне забезпечення, яке складно досягнути в умовах іншої ділової культури [26].

Також, як приклад цільової державної інституційної підтримки експорту виступає Таїланд. Тайський департамент підтримки експорту забезпечує експортерів та іноземних імпортерів загальною інформацією, просуває спільний образ Таїланду та тайських товарів і сприяє асоціації тайських експортерів із цим образом, займається освітньою діяльністю у сфері міжнародної торгівлі. Серед активних програм департаменту можна відзначити програму просування національного бренду, у рамках якої була розроблена концепція бренду, здійснюється його реклама, а значна кількість експортерів позиціонують свої бренди поряд із національним. Також програма департаменту забезпечує оформлення всіх експортних документів та отримати інформацію про експортні процедури, гарантійні документи, сертифікати походження, сертифікати якості, розвинуту службу інформації про Таїланд та його експортерів та програму розвитку продуктів, що зосереджувалась на вивченні передового досвіду пакування, оформлення й дизайну продуктів і передачі його тайським експортерам [46].

Отже, потрібно зазначити, що розглянуті приклади підтримки експорту країн мають спільні риси. По-перше, це використання можливостей Експортно-кредитні

агентства (ЕКА) як джерела фінансової підтримки експорту на ринкових умовах та Організації із сприяння експорту (ОСЕ) як інформаційно-аналітичної агенції. По-друге, це тісна співпраця між приватними інституціями і державними, які працюють у галузі підтримки міжнародної торгівлі. По-третє, це робота з малим та середнім бізнесом, який найбільше потребує підтримки їх експортної продукції

Висновки до розділу II

У світовому господарстві найбільш потужними експортерами товарів традиційно є розвинуті країни світу – США, країни ЄС, Канада, Японія, а також – нові індустріальні країни, що претендують на лідерство у зовнішній торгівлі – КНР, країни Азії. У структурі експорту розвинених країн світу переважають готові товари з високим вмістом доданої вартості. Динаміка інтеграційних процесів як у світі, так і у Європі впливає на всі країни, у т.ч. на ті країни, які підписали угоди про зону вільної торгівлі (ЗВТ та ЗВТ+), адже це відкриває для них нові можливості для збільшення експорту та нарощування експортного потенціалу.

Країни-члени ЄС є одними з найрозвинутіших країн світу та одними з найбільших експортерів товарів та послуг на світовому ринку. Саме за рахунок інтеграції та створення спільного ринку країни ЄС збільшують обсяги експорту та регулярно нарощують експортний потенціал. Отже – створення ЗВТ, спільного ринку та проведення спільної економічної політики, у т.ч. – зовнішньоторговельної, позитивно позначається для всіх інтеграційних об'єднань щодо збільшення експорту товарів та послуг, збільшення зовнішньоторговельного обороту в цілому. В країнах ЄС серед лідерів нарощування експортного потенціалу традиційно перебувають Німеччина та Франція, як визначають головні тренди розвитку експорту та перспективи удосконалення торгівлі в країнах ЄС, у т.ч. за рахунок Інтернет-торгівлі, та залучення інновацій у цій сфері. В цілому, після пандемії коронавірусу, починаючи з кінця 2020 року в країнах ЄС спостерігається нарощування обсягів експортних поставок, що в цілому – дуже позитивно

позначається як на зростанні експорту всіх країн-членів ЄС, так і на зростанні зовнішньоторговельного обороту країн – партнерів ЄС по зовнішній торгівлі.

Розвиток міжнародної торгівлі не позбавлений протиріч та суперечностей, що часто проявляється у веденні «торговельних війн», у т.ч. як шляхом запровадження високого мита, митних бар'єрів, так і за рахунок нетарифних обмежень (квот, санітарних та фітосанітарних норм та стандартів, ліцензування експорту тощо). У сучасній торговельній практиці найбільш відомими є торговельні війни між США та КНР. До соціально-економічних наслідків ведення «торговельних війн» між країнами світу слід віднести ризики настання суттєвих економічних і торговельних втрат її учасників та ускладненням міждержавних, у т.ч. – міжнародних політичних відносин. Наслідками торговельних суперечок може стати скорочення експортного потенціалу країни; втрата або скорочення робочих місць на підприємствах, що працюють на експорт; зростання цін на товари, що експортуються та ін., що неминуче призведе до погіршення показників добробуту населення всіх країн, що беруть участь у зовнішньоторговельних конфліктах.

Важливу роль у підтримці експортерів та у нарощуванні експортного потенціалу країни відіграє інституційна та фінансова підтримка від держави та недержавних інституцій, зокрема – «експортно-кредитних агенств» (ЕКА). Поряд з цим, існує безліч опосередкованих факторів, що сприяють збільшенню обсягів експорту. Наприклад, йдеться про макроекономічну політику, монетарну і фінансову стабільність, сприятливий інвестиційний клімат, розвинуту виробничу, фінансову та торговельно-збутову інфраструктуру тощо.

В сучасних умовах все більше країн світу надає перевагу державно-приватному партнерству у підтримці розвитку експортного потенціалу. Зокрема, йдеться про роль ЕКА. Створення ЕКА, з одного боку, зменшує ризики експортерів та інвесторів, надає доступ експортерам до банківського фінансування, забезпечує необхідною інформацією, експертизою та тренінгами, стимулює міжнародне співробітництво. З іншого боку, маючи гарантовану підтримку ЕКА, експортери можуть більше вдаватись до ризикованих операцій. ЕКА часто виступають посередниками у забезпеченні субсидування для експортерів, у

кредитуванні капіталу та виробництва, а також можуть брати на себе різні ризики зовнішніх агентів замість розвитку місцевих експортних потужностей та банків. Отже, для того, щоб мінімізувати негативні наслідки діяльності ЕКА, необхідною умовою їх діяльності має бути їх прибутковість.

РОЗДІЛ ІІІ

ШЛЯХИ ТА ПРІОРИТЕТИ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

3.1. Динаміка розвитку зовнішньої торгівлі України та структура українського експорту на світових ринках товарів та послуг

Зовнішня торгівля є одним з основних факторів розвитку економіки країни. Розвиток зовнішньої торгівлі забезпечує зростання ВВП країни, прибутковості національних товаровиробників та відображає ставлення світової спільноти до якості вітчизняної продукції, її місце в світовому обороті товарів та послуг, конкурентоспроможність як вітчизняних товаровиробників, так і економіки загалом. Зовнішня торгівля виступає джерелом валютного забезпечення національної економіки, одним з ключових напрямків розвитку економіки.

За прогнозами КМУ «Економічного та соціального розвитку України на 2020-2022 роки» [32], розробленого «за сценарієм, який ґрунтується на аналізі розвитку національної економіки протягом 2016-2018 років, поточної економічної ситуації, які враховують вплив зовнішніх та внутрішніх чинників, і базується на прогнозних розрахунках розвитку економіки України у 2020-2022 роках як у цілому, так і за секторами економіки», на 2020 в Україні очікувався поступовий розвиток економіки, покращення зовнішньоторговельного балансу та зростання ВВП. Але, серед цих факторів впливу не було враховано загрозу стрімкого розповсюдження COVID-19, який спричинив зміни у суспільно-економічному житті багатьох країн світу, в тому числі і України. Через термінове введення надзвичайного стану в багатьох країнах світу, вимушене запровадження санітарно-епідеміологічних заходів, обмеження руху всіх видів транспорту, встановлення обмеження щодо перетину кордону, а також запровадження нових форм організації праці та навчання, суттєво ускладнилась зовнішньоекономічна співпраця між українськими та міжнародними компаніями. Проте, не тільки карантин впливає на загальну картину

зовнішньоекономічної діяльності України. Оскільки політична ситуація на території України не є стабільною, а саме військові дії на Сході країни, які не дають економічно розвиватись і зменшують будь-які іноземні інвестиції, що призводить до поганого інвестиційного клімату в цілому. Також, високий рівень недовіри громадян до уряду країни теж є вагомим чинником; низький рівень інфраструктури, який не розвивається і не підтримується владою України, хоча інфраструктура – це база будь-якої успішної економічної діяльності в будь-якій країні; низький рівень логістики, що уповільнює не тільки внутрішні економічні процеси, а й процеси, що пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю країни.

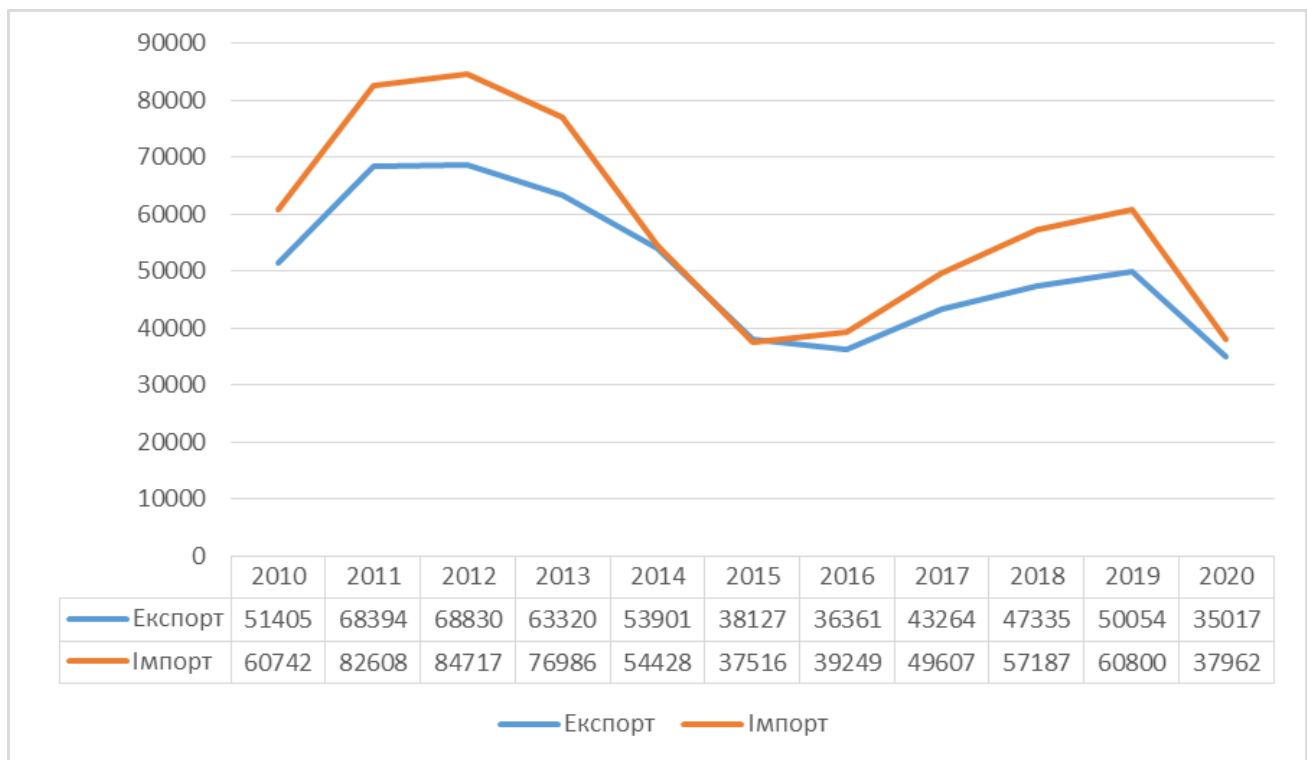


Рис. 3.1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України за 2010-2020 рр. (млн дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними State Statistic Service.

З початку гібридної війни проти України, що вплинуло на зниження як експорту, так імпорту, спричиненого зниженням купівельної спроможності населення країни, суттєвим обмеженням доступу до ринків збуту вітчизняних

товарів та послуг, проте в 2019 році почалось відносно поживлення та відновлення зовнішньої торгівлі (див.Рис.3.1.).

Зменшення зовнішньоторговельних операцій спричинило формування від'ємного сальдо в розмірі 2944248,49 тис.дол. США. Не дивлячись на потенціал вітчизняної економіки у забезпеченні національними товарами та послугами світової економіки, у 2020 році Україна посідала 47 місце [45] за обсягами експорту товарів та послуг, займаючи 0,26% в світовому експорті. На сьогоднішній день, головними торгівельними партнерами у експорті товарів виступають ЄС, Китай, Російська Федерація (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

ТОП-5 партнерів України по експорту товарів у 2020 р.

№ з/п	Назва країни	Експорт товарів, млн дол.США	Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у % до загально обсягу експорту
1	ЄС (28)	18 612,1	37,8
2	Китай	7 112,7	14,5
3	Російська Федерація	2 706,0	5,5
4	Туреччина	2 436,3	5,0
5	Індія	1 972,1	4,0

Примітка. Складено автором за даними Міністерства економіки України.

Вітчизняний експорт переважно відноситься до сировинної продукції. Як видно, провідну роль в експорті займають продукти рослинного походження – 23,6% загального експорту за 9 місяців 2020 року. Друге місце у товарній структурі експорту займають недорогочінні метали та вироби з них – 19,2% експорту трьох кварталів 2020 року. По цій товарній групі у 2020 р. експорт зменшився на 16,8%, порівняно з січнем-серпнем 2019 року (див.Рис.3.2.). Суттєво скоротився експорт шкіри необробленої та шкіри вичиненої – на 14%, головних уборів, взуття та

парасольок на 15,2%, засобів наземного транспорту, плавучих засобів, літальних апаратів – на 13,9% порівняно з 2019 роком [48].

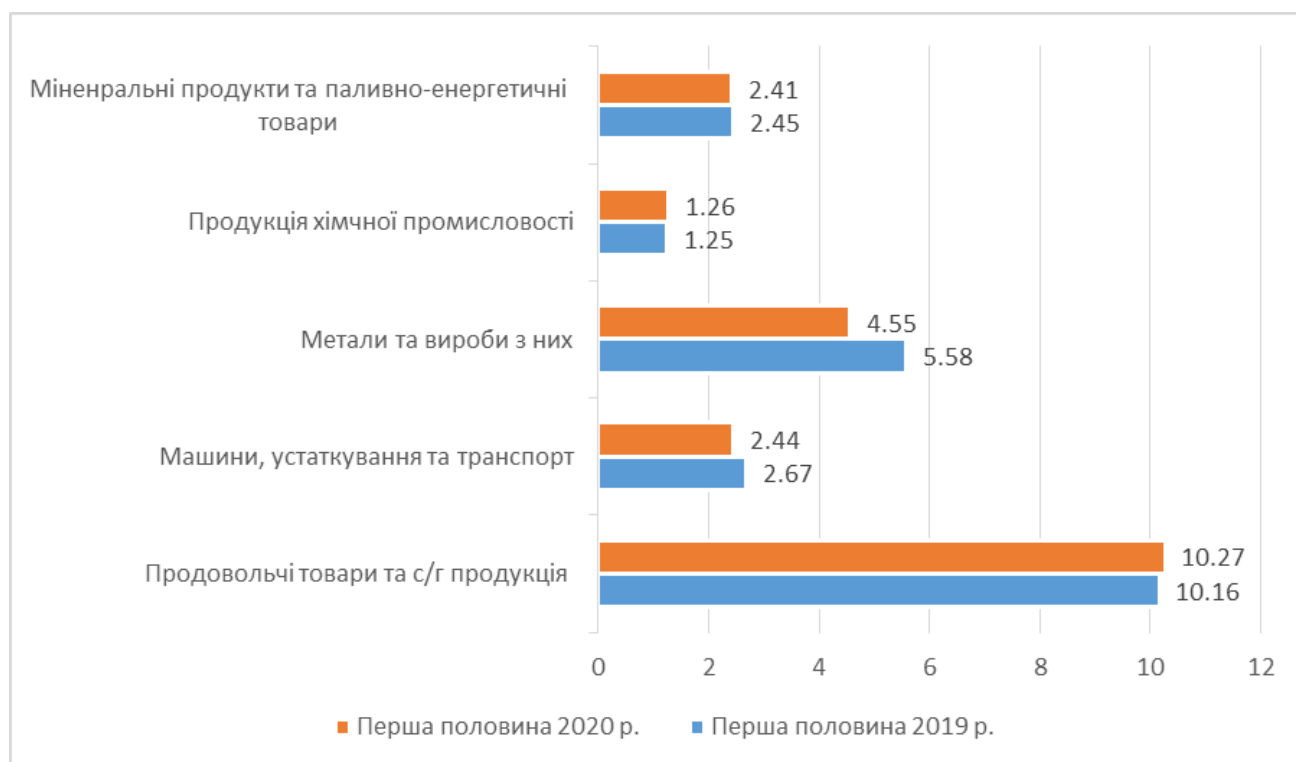


Рис.3.2. Товарна структура експорту України у порівнянні першої половини 2019 та 2020 рр. (млрд дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними National Institute for Strategic Studies (NISS).

Китай був головним торговельним партнером України у 2020 році. Найбільше товарів до України імпортували саме з Китаю (на 8,3 млрд дол. США), Німеччини (5,1 млрд дол. США) та Росії (4,6 млрд дол. США). Експортували з України найбільше до того ж Китаю (7,1 млрд дол. США), Польщі (3,3 млрд дол. США) та Росії (2,7 млрд дол. США).

Загалом товарообіг становив 103,4 млрд дол. США у 2020 році, що на 7 млрд менше, ніж у попередньому [16]. За весь 2020 року в Україну імпортували товарів на 54,2 млрд дол. США (у порівнянні з 2019 роком імпорт зменшився на 6,2 млрд дол. США). Експортували з України на 49,2 млрд дол. США (зменшення експорту становило 0,85 млрд дол. США). Сальдо від'ємне – воно становило п'ять млрд дол. США.

До трійки найбільш експортованих з України товарів належать:

- зернові – на 9,4 млрд дол. США;
- чорні метали – на 7,7 млрд дол. США;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – на 5,8 млрд дол. США [16].

До недавня, була сформована загальна концепція економічного об'єднання Шовкового шляху і Морського Шовкового шляху в один проєкт. У 2013 році ці два проєкти були об'єднані під загальною назвою «Один пояс, один шлях». Головною метою проєкту стало поглиблення торговельних зв'язків між Китаєм і країнами Центральної Азії, Європи та прибережними державами Індо-Тихоокеанського регіону. Даний проєкт передбачає будівництво мережі автомобільних доріг, залізниць, нафтопроводів, електричних мереж, портів та інших інфраструктурних проєктів. Саме Україна знаходиться на кордоні між Азією та Європою, числою територією проходить стратегічний маршрут Китаю. Китай інвестував до України близько 7 млрд дол. США, а згодом і 10 млрд дол. США. Основна мета інвестицій полягає у тому, щоб оживити сільськогосподарську, енергетичну сферу та інфраструктурні проєкти.

Отже, під впливом подій, що почались розгортатись у 2013 році, економіка України та інвестиційна привабливість різко знизилась. Проте, з кожним роком ситуація на українському ринку покращувалась. Русійних змін спричинила Угода про асоціацію між Україною та ЄС, що збільшила експорт країни у декілька разів. На сьогоднішній день головним торгівельним партнером виступає Китай. Але, ще не зрозуміло, чи позитивною буде реакція нашої економіки на співпрацю з Китаєм.

3.2. Пріоритети реалізації експортного потенціалу України в умовах дії про ЗВТ+ з Європейським Союзом

Угода про асоціацію з Європейським Союзом - це документ, що визначає план реформ в Україні на найближчі 10 років. Угода є великим рамковим документом і стосується майже кожної сфери економічного та політичного життя. Угода про

асоціацію між Україною та ЄС [50] застосовується у тимчасовому режимі з 1 листопада 2014 р., а поглиблена і всеохоплююча зона вільної торгівлі з ЄС (ПВЗВТ) почала діяти з 1 січня 2016 року, що відкриває для українського бізнесу можливість вийти за рамки внутрішнього ринку і стати частиною європейської бізнес-спільноти [17]. Ринок ЄС складається з блтзько 500 мільйонів потенційних покупців, що є привабливою зоною для експортерів.

Важливим елементом Угоди про асоціацію між Україною та ЄС є положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВ ЗВТ). Ними передбачено суттєву лібералізацію торгівлі (усунення тарифів чи квот) між сторонами, гармонізацію законодавства і нормативно-регуляторної бази. У рамках вільної торгівлі для експорту обов'язково потрібно отримати сертифікат з перевезення товарів форми EUR.1, який з 1 січня 2016 року видається митними органами України. Порядок видачі сертифікатів форми EUR.1 є аналогічним тому, що діє в європейських країнах і передбачає максимальне спрощення видачі сертифікатів на безоплатній основі у найкоротший термін з одночасним посиленням відповідальності експортера за достовірність інформації, яка необхідна для визначення українського походження товару. Станом на грудень 2016 року в Україні видано більше 52 тис. сертифікатів EUR.1 для експорту до ЄС, що свідчить про те, що Україна збільшує обсяги експорту до ЄС [17].

Для того щоб отримати право постачати харчову продукцію до ЄС, виробники мають обов'язково підтримуватись стандартним показникам безпечності продукції, викладеним у регламентах і директивах ЄС [38] та отримати відповідні сертифікати. Для експорту товарів до ЄС потрібно дотримуватись процедур, заснованих на принципах НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Points), що надає підприємству можливість підвищити безпечність, надійність продукції та посилити її конкурентоспроможність. Згідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» [53], НАССР повинна бути запроваджена: у 2017 році на всіх молокозаводах, бойнях і інших підприємствах, де виробляють харчові продукти з непереробленими інгредієнтами

тваринного походження; у 2018 для виробників соків і цукерок; у 2019 — для власників усіх малих підприємств, які виробляють харчові продукти.

Якщо розглядати позитивні напрямки підпису цієї угоди то вони полягають у доступу до одного з найбільших ринків світу- понад 500 млн споживачів, у скасуванні мита ЄС для більшості українських товарів, що дає змогу для зменшення вартості українських товарів на ринку ЄС (рис. 3.3.).

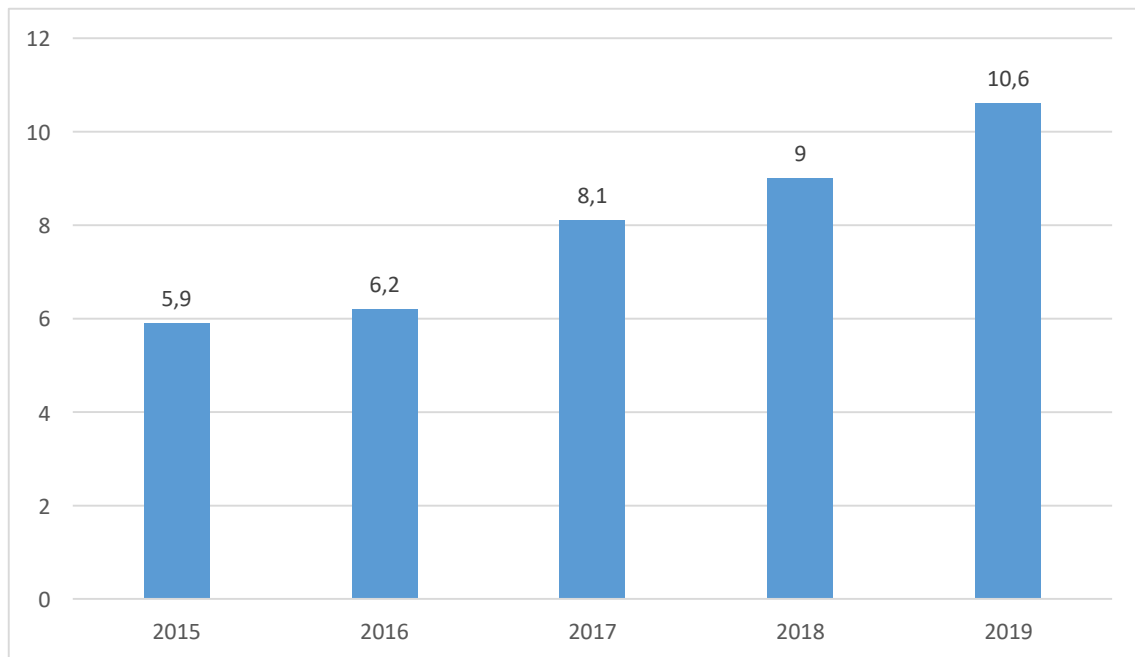


Рис.3.3. Обсяги зовнішньої торгівлі аграрною продукцією Україна – ЄС, 2015-2019 рр. (млрд дол. США)

Примітка. Побудовано автором за даними AgroPolit.

Для решти видів товарів передбачені безмитні нульові квоти або поступове зниження мита протягом перехідних періодів. Також спрощаються процедури проходження товару на митницях. З 1 січня 2016 року запроваджено інститут уповноваженого експортера, що забезпечує спрощення та прискорення експортних операцій до країн ЄС. З вересня 2016 року була запроваджена система «Єдиного вікна» для здійснення митного санітарно-епідеміологічного контролю. Одним з головних позитивних факторів є вихід української продукції на ринки третіх країн завдяки визнанню української продукції на ринку ЄС. Також українці мають

можливість надавати послуги європейським споживачам та відкривати філії в країнах ЄС. Українські компанії можуть надавати послуги на ринку ЄС у таких напрямках, як : відкривати філії на території ЄС; відправляти своїх фахівців до ЄС на строк від 6 місяців до 3 років. Список професій і вимог зазначені в Угоді; транскордонне надання послуг для іноземних замовників.

ЄС було скасовано більшість мит для України у квітні 2014 року в режимі автономних торговельних преференцій для України. Без мит Україна можна експортувати такі товари: рибу, живих тварин, сири, горіхи, овочі, більшість фруктів та олійних культур, кондитерських виробів, товарів легкої промисловості, продукції машинобудування тощо.

Україна може потенційно повністю інтегруватися до європейських секторів енергетики, транспорту та телекомунікацій. Інтеграція стимулюватиме лібералізацію та реформування цих секторів в Україні. Найбільшими викликами для України будуть покращення інфраструктури та збільшення конкуренції в інфраструктурних секторах. Тому саме в ці сектори повинна бути спрямована допомога ЄС.

Для частини харчової продукції та сільськогосподарської ЄС та Україна застосовують безмитні тарифні квоти. Встановлення безмитних тарифних квот не означає заборону на експорт в ЄС понад квоти. Українські компанії мають можливість без обмежень експортувати товари відповідної якості і понад тарифну квоту, проте ці обсяги підпадають під загальний режим імпорту. ЄС встановило безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів, при чому по 4 видах встановлено додаткові обсяги. Тарифна квота не забороняє експорт, але при перевищенні обсягу квоти застосовується ставка увізного мита ЄС — 17,3% [51]. У 2016 році українські виробники експортують до ЄС в рамках 26 з 40 тарифних квот. Квоти, які активно використовуються українськими компаніями для ввезення вітчизняної продукції до ЄС: оброблені томати , мед, виноградний та яблучний соки, цукор, ячмінна крупа та борошно, м'ясо птиці, пшениця, кукурудза, ячмінь.

Цей документ виступає основним механізмом оцінювання прогресу України у виконанні Угоди про асоціацію та моніторингу досягнень всіх цілей політичної

асоціації та економічної інтеграції. Передбачено, що ЄС підтримуватиме Україні у виконанні нею цілей та пріоритетів Порядку денного асоціації через використання усіх ресурсів допомоги ЄС, а також обмін досвідом, поширення кращих практик та «ноу-хау». За звітний період Україна поставила до ЄС 31,13 тис.т меду, що склало майже 30% всього імпорту ЄС. Китай опустився на друге місце - 23,39 тис.т (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

ТОП- 3 країни-експортерів меду до ЄС (тис.т)

Країна	2017	2018	2019	Січень-Серпень 2020
Україна	46 625	40 636	44523	31134
Китай	47 437	44 680	45 077	23 390
Аргентина	24 153	24 485	21 250	14 804

Примітка. Складено автором за даними Eurostat Comext.

Цей документ виступає основним механізмом оцінювання прогресу України у виконанні Угоди про асоціацію та моніторингу досягнень всіх цілей політичної асоціації та економічної інтеграції. Передбачено, що ЄС підтримуватиме Україні у виконанні нею цілей та пріоритетів Порядку денного асоціації через використання усіх ресурсів допомоги ЄС, а також обмін досвідом, поширення кращих практик та «ноу-хау».

Отже, створення ЗВТ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово, протягом 10 років. Результатами встановлення ЗВТ між Україною та ЄС стане тісна економічна інтеграція, збільшення вибору, покращення інвестиційного клімату, підвищення якості товарів, можливість доступ українських підприємств, крім ринку ЄС, до ринків третіх країн у зв'язку з переходом на світові стандарти якості, а також прозорі правила ведення бізнесу в Україні.

3.3. Стратегічні пріоритети та шляхи розвитку експортного потенціалу як складова стабілізації соціально-економічного розвитку України

Створення та запровадження стратегії розвитку експортного потенціалу для країн є дуже важливим фактором для покращення та стабілізації торгівлі на світовому ринку. Експортоорієнтованість та розвиток експорту у країні виступає основним фактором для діяльності країни у сучасних ринкових умовах. Це є пріоритетною структурою розвитку, тому що експорт продукції та послуг дозволяє країнам розширити ринки збуту, знайти нових торгівельних партнерів, закріпити позиції на міжнародному ринку, покращити конкурентоспроможність, збільшити інвестиційну привабливість для іноземних партнерів тощо.

Запорукою реалізації зовнішньоторговельної стратегії є створення єдиної повнофункціональної мережі інституцій для підтримки міжнародної торгівлі торгівлі, яка повинна ефективно реагувати на потреби експортерів на світовому ринку і пропонувати широкий спектр засобів підтримки. На сьогоднішній день діюча в Україні мережа інституцій з підтримки торгівлі не спроможна забезпечити якісний рівень надання послуг, необхідних для ефективної підтримки національних компаній на світовому ринку. Головною причиною виступає: відсутність орієнтації на клієнта, неопрацюванні наданні послуг, регуляторних обмеженнях тощо. Для підтримки сталого розвитку національного експорту в Україні повинна функціонувати цілісна система інституцій для підтримки торгівлі на базі єдиного інформаційного центру. Наприклад, офіс просування експорту при Мінекономрозвитку виступає невід'ємною складовою системи підтримки міжнародної торгівлі. Саме системна підтримка вітчизняних виробників на міжнародному ринку має бути невід'ємною частиною єдиної мережі інституцій з підтримки торгівлі. Для забезпечення головної мети, що має вигляд - покращення інституційної спроможності держави, задовольняти потреби українських підприємств в інформаційному, консультативно-дорадчому, логістичному, організаційному забезпеченні та супроводу їх зовнішньоекономічної діяльності на додаток до вже існуючих механізмів у цій сфері, зокрема Офіс з просування експорту при Мінекономрозвитку, Ради експортерів та інвесторів при

МЗС, необхідно посилити економічну спроможність закордонних дипломатичних установ України. Головними завданнями Офісу є надання підтримки українського бізнесу на міжнародних ринках за допомогою стратегії розвитку експортних компетенцій, пропозицій українських товарів за кордоном також даний офіс надає допомогу в налагодженні партнерства з іноземними компаніями (див.Рис.3.5.).

У 2017 році національна доповідь «Цілі сталого розвитку: Україна» була презентована урядом і містила різні завдання, рекомендації та індикатори щодо адаптації до 2030 року. У травні ц.р. Міністерством розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України був підготовлений Перший Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні, присвячений питанням трансформаційних перетворень суспільства на шляху до досягнення Цілей сталого розвитку (ЦСР). Цілі сталого розвитку не знайшли належного відображення у законах, а відтак не стали дороговказом для здійснення реформ.

Так, у Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (від 08.07.2018 р. № 2469-VIII) йдеться лише про сталий соціально-економічний розвиток України, сталий розвиток економіки. Попри те, що від прийняття глобальних цілей сталого розвитку на саміті ООН у цьому Законі їх значну частину не враховано, як і не визначено засади державної політики сталого розвитку. 20 лютого 2020 року у Верховній Раді України був зареєстрований проект Постанови № 3100 з пропозицією провести 3 червня 2020 року парламентські слухання з питання «Про засади державної політики сталого розвитку». Ураховуючи актуальність зазначеного питання, було б доцільно визначити нову дату проведення парламентських слухань, під час яких розглянути, зокрема, питання формування концепції цілісної моделі сталого розвитку та відповідного законодавчого забезпечення.

Повноваження щодо координування дій, стратегічного планування, впровадження Стратегії, моніторингу та регулярного огляду прогресу у реалізації Стратегії покладаються на новостворену Національну агенцію зі сталого розвитку при Кабінеті Міністрів України з повноваженнями щодо стратегічного планування переходу до сталого розвитку, координації міжгалузевої взаємодії, інтеграції

економічної, соціальної та екологічної політики і моніторингу впровадження Стратегії.



Рис. 3.5. Сталий розвиток як інституційна база зростання експортного потенціалу України

Джерело: Серпухов М. І. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торговельної політики / М.І. Серпухов // Економіка розвитку. – 2013. – № 4 (68). – С.40.

Якщо виділити основні цілі по відношенню до економіки до 2030 року, вони будуть такими:

1. Сприяти тривалому інклюзивному збалансованому економічному зростанню, повній і продуктивній зайнятості та гідній праці для всіх;
2. Забезпечити щорічне зростання валового внутрішнього продукту в середньому на рівні не менше ніж 4% на період 2017–2020 рр., 6% – на період 2021–2025 рр. і 7% – на період 2026–2030 рр.;

3. Сприяти зміні структури експорту в бік зростання продукції та послуг з високою часткою доданої вартості, зокрема до 2030 року підвищити в структурі експорту частку продукції високотехнологічних секторів економіки до 15%.

4. До 2030 року забезпечити повну і продуктивну зайнятість та гідні умови праці для всіх жінок і чоловіків, зокрема молодих людей та інвалідів, і рівну оплату за працю рівної цінності відповідно до показників продуктивності праці.

5. Домогтися підвищення продуктивності в економіці шляхом диверсифікації, технічної модернізації, створення стимулів, у тому числі податкових, для інноваційної діяльності та збільшення кількості робочих місць.

6. До 2030 року модернізувати інфраструктуру і підприємства базових галузей промисловості, зробивши їх збалансованими за рахунок підвищення ефективності використання природних ресурсів та ширшого застосування енергоефективних і екологічно безпечних технологій чистого виробництва та інтегрованих систем управління згідно з міжнародними стандартами.

7. Наростити питому вагу продукції харчової промисловості та переробки сільськогосподарської сировини у експорті до 65%.

8. До 2030 року збільшити площу земель сільськогосподарського призначення, зайнятих під органічним виробництвом, до 3 млн га та забезпечити щорічний приріст, починаючи з 2020 року, обсягів виробництва та реалізації органічної продукції щонайменше на 5%.

9. Сприяти забезпеченню «зелених» державних закупівель відповідно до національних пріоритетів і стандартів ЄС [25].

До головних інструментів реалізації у економічній сфері країни потрібно сформулювати прозорі механізми залучення міжнародної фінансової допомоги для вирішення системних питань розвитку, насамперед відновлення та структурної перебудови економіки Сходу України. Забезпечити послідовну імплементацію положень Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині відсутності дискримінації та зниження тарифних бар'єрів у торгівлі, зокрема привести у відповідність до вимог СОТ системи державної допомоги та державних закупівель. Для розвитку бізнесу та конкуренції необхідно:

1. забезпечити динамічну адаптацію національної системи технічного регулювання до норм технічних регламентів ЄС, спрощення процедур сертифікації та визнання національних органів визначення відповідності на ринках країн ЄС;

2. створити мережі міжрегіональних мобільних сучасних лабораторій для підтвердження відповідності якості товарів та вирішення спірних питань щодо рівня їх якості, забезпечення відповідного маркування товарів;

3. забезпечити всеохоплююче спрощення процедур відкриття бізнесу та супроводу його господарської діяльності, в тому числі через поширення практики електронного врядування [25].

На нашу думку для ефективної та успішної діяльності на світовому ринку потрібно мати конкурентоспроможність, а розвивати можливість конкурувати національним товарам надає саме держава. Тобто держава, в першу чергу, має бути зацікавленою у стабілізації та покращенні внутрішнього ринку для виходу на світовий. Потрібно звзначити, що потенційні можливості України є безмежними, але структура зовнішньої торгівлі є нераціональною. Експортний потенціал наочно характеризує виробничий потенціал країни, який свідчить про його недосконалість. За даними Державної служби статистики України, у 2019 р. обсяги експорту та імпорту товарів країни становили відповідно 50060335,5 і 60783662,3 тис. дол. США. Регіональні обсяги зовнішньої торгівлі мають тенденцію до зростання імпорту.

Частина регіонів України є імпортозалежними, до них належать: Волинська, Київська, Львівська, Луганська, Одеська, Тернопільська, Харківська, Херсонська області та м. Київ. За рахунок розвитку металургії, продукції сільського господарства, деревообробної та інших галузей народного господарства збільшуються товарноекспортні відносини на міжнародному ринку таких областей, як: Вінницька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська.

Для розкриття сутності економічного потенціалу зовнішньоекономічної діяльності потрібно зосередити увагу на експортних та імпортних можливостях, а

також на міжнародній співпраці підприємств України. Поточний стан експортного потенціалу України було досліджено з використанням аналізу динаміки загального обсягу експорту України порівняно з імпортом за 2014–2019 рр. (див.Табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за період 2014–2019 рр (тис. дол. США)

Код і назва товарів згідно УКТЗЕД	Експорт		Імпорт	
	2014 р	2019 р	2014 р.	2019 р
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	1472125,6	209299,4	2648153,7	1353613,7
Продукти тваринного походження	1014473,9	265948,7	1124129,2	286774,4
Олійно-жирова продукція	3822031,8	1448680,8	301702,6	69642,7
Продукція хімічної промисловості	3054072,6	438139,4	6782170,4	2021168,4
Машини, обладнання та механізми	5657205,1	1109136,1	8720756,2	2561382,5

Примітка. Складено автором за даними Державної служби статистики України.

Державна регіональна політика традиційно, це політика, яка стосується всіх регіонів держави. Так було і до 2021 року. Проте виявилось, що у межах кожного з більшості регіонів, є окремі території, які відрізняються від інших, натомість мають спорідненість з подібними територіями у іншому регіоні. Наприклад гірські території Карпат. Вони є в межах 4-х регіонів. Для таких гірських територій є багато спільного – низька щільність населення, ускладнена доступність, не можливість розвитку традиційного сільського господарства, необхідність враховувати природоохоронні обмеження.

Отже, є спільні риси і для низки інших територій, зокрема сільських периферійних, віддалених від міст, слабо заселених. Щодо таких окремих типів територій, які тепер називають «функціональними типами» держава може і має

застосовувати спільні рецепти пом'якшення ситуації, застосовувати різні механізми підтримки розвитку, відмінні від традиційних. Загалом новий територіальний підхід передбачає, що визначаються території, що потребують особливої уваги з боку держави. Серед цих території визначаються території, які є центрами регіональними полюсами зростання і підтримка яких сприятиме розвитку всього регіону, та території з обмеженими можливостями розвитку, які по суті втратили можливість для самовідновлення і деградацію яких терміново варто зупиняти.

Висновки до розділу III

Після 2013 року, внаслідок втрати традиційних ринків збуту, економіка України та її інвестиційна привабливість перебуває у стані турбулентності. Водночас, з кожним роком ситуація на українському ринку та щодо експорту покращується. Рушійних змін для зростання експорту завдало підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що збільшило експорт України на європейські ринки у декілька разів. За підсумками 2020 р. головним торговельним партнером для України виступають КНР, країни ЄС та РФ.

Створення реального режиму ЗВТ+ між Україною та Європейським Союзом відбувається поступово і буде продовжуватися наступні 10 років. Головними результатами встановлення ЗВТ+ між Україною та ЄС стане: економічна інтеграція, збільшення вибору продукції, покращення інвестиційного клімату, підвищення якості експортних товарів, можливість доступ українських підприємств, поряд з ринком ЄС і до ринків третіх країн внаслідок переходу до світових стандартів якості; перехід України до «прозорих» правил ведення бізнесу, у т.ч. ведення зовнішньої торгівлі.

Розвиток експортного потенціалу тісно корелюється з експортною стратегією України, у якій визначаються пріоритетні галузі, які можуть та спроможні нарощувати експорт на зовнішні ринки. Експортний потенціал, насамперед, має бути зорієнтований на виробництво товарів з високим вмістом доданої вартості, заснований на розвитку інновацій, залучає потенціал малих та середніх

підприємств, а також – спроможний виробляти продукцію, яка користується високим попитом на світових ринках.

На нашу думку, Україна має гарні перспективи нарощування експорту у таких галузях та секторах, як: металургійна промисловість, аграрне виробництво, експорт готових продуктів харчування, продукція легкої промисловості, послуги індустрії моди та дизайну; аудіовізуальні, культурні та цифрові послуги. Потужний експортний потенціал має сектор інформаційно-комунікаційних технологій, що має високі темпи зростання; сектор туризму України; харчова та переробна промисловість, зокрема готові продукти харчування та органічна сільськогосподарська продукція; машинобудування, технічне обслуговування та ремонт повітряних суден; сектор виробництва запасних частин та комплектуючих виробів для аерокосмічної та авіаційної промисловості. Для збільшення експортних поставок та нарощування експортного потенціалу, Україна має увійти до так званих «ланцюгів створення доданої вартості», стати учасником виробничих процесів за участі інших країн світу, увійти до системи міжнародної виробничої кооперації, що позитивно позначиться і на зростанні експорту, і на нарощуванні експортного потенціалу України.

ВИСНОВКИ

Протягом багатьох століть теорії міжнародної торгівлі активно розвивались. Ще з XV ст. купці почали цікавитись системою торгівлі та вдосконаленням її, за для збільшення прибутку. Від меркантилістів, теорії еволюціонували у теорії абсолютних переваг Д. Рікардо, що згодом перетворяться у неокласичні теорії зовнішньої торгівлі, що стануть фундаментальною основою для сучасної системи міжнародної торгівлі на світовому ринку.

На сьогоднішній день залишається відкритим питання про переваги та недоліки політики протекціонізму та фрітредерства. Кожна країна має можливість сама обрати політику, яка максимально зможе підтримати розвиток її експорту та нарощування експортного потенціалу. У кваліфікаційній роботі доведено, що протекціонізм – це політика захисту вітчизняних галузей від іноземних конкурентів за допомогою тарифів, субсидій, квот на імпорт або інших обмежень, застосованих щодо імпорту іноземних конкурентів. До основних протекціоністських заходів належать тарифи, квоти, субсидування та інші нетарифні обмеження. Політика протекціонізму та неопротекціонізму є своєчасною та доречною в роки військових дій та економічних спадів, а у мирний період та період загального світового економічного піднесення, перевага, як правило, надається зовнішньоторговельній політиці «вільної торгівлі».

В часи розквіту глобалізації всі країни світу дотримувалися політики та засад вільної. Вільна торгівля – це оборот товарів і послуг між країнами без накладення обмежень, 35 таких як тарифи, мита і квоти. Вільна торгівля є взаємовигідною пропозицією, оскільки вона дозволяє країнам зосередитися на своїх основних конкурентних перевагах, тим самим максимізуючи продуктивність економіки і стимулюючи зростання доходів для своїх громадян. Незважаючи на те, що існують певні недоліки фрітредерства, протекціоністська політика є ефективною лише у короткостроковому періоді, а у довгостроковому тільки шкодить економічному росту країни, яка її застосовує.

Розвиток експортного потенціалу є основою та фактором зростання добробуту країни, основою конкурентоспроможності національного бізнесу на зовнішньому ринку. Потужний експортний потенціал забезпечує здатність національних підприємств на внутрішньому ринку протистояти зовнішній конкуренції імпортованих товарів, що створює підґрунтя для вибору та запровадження державної зовнішньоторговельної політики у руслі вільного ринку, або протекціонізму. На нашу думку, експортний потенціал країни – це наявна та потенційна здатність національної економіки виробляти максимально можливий обсяг конкурентоспроможної продукції з метою її подальшої реалізації з максимальною вигодою на зовнішніх ринках, за умови ефективного використання як власних, так і запозичених ресурсів.

В період швидкого розвитку науково-технічного прогресу неможливе існування держав без міжнародної взаємодії, що здійснюється як через економічні, так і за допомогою міжнародних політичних відносин. У сучасному світі також за допомогою міжнародних організацій здійснюється співробітництво між державами. Міжнародні організації не тільки регулюють міждержавні відносини, але і приймають рішення з глобальних питань сучасності, на принципі рівноправного представництва всіх учасників.

Такі міжнародні організації як СОТ, ОЕСР, ЮНКТАД контролюють процеси міжнародної торгівлі, застосовуючи міжнародні стандарти, що зазначено у їх статутах та програмних документах та виконують важливу роль у регулюванні та підтримці розвитку зовнішньої торгівлі на світовому ринку.

Зовнішня торгівля не розвивається лінійно, безконфліктно. Між країнами світу часто виникають торговельні конфлікти, а іноді й «торговельні війни», які ведуться за допомогою тарифних та нетарифних методів (від впровадження квот, ліцензування експорту до введення санкцій та ембарго). До чинників, що детермінують будь-яку торговельну суперечку, і дозволяють створити її описову модель слід віднести: цілі, які переслідує країна при запровадженні дискримінаційних заходів по відношенню до торговельних партнерів; причини поведінки учасників, що втягнуті у торговельний конфлікт; види товарів та послуг,

на ринках яких виник конфлікт; інструменти торгової політики, що використовуються країнами, втягнутими у конфлікт; масштаби торговельного конфлікту; ступінь гостроти; тривалість; методи врегулювання, наслідки процедур митно-тарифного та нетарифного регулювання.

Серед основних перешкод, що уповільнюють зростання експорту національної продукції, є: недосконале законодавство, концентрація окремих видів виробництва у домогосподарствах, невідповідність якості продукції міжнародним стандартам, низький рівень інвестицій до ринку України і зростаюча залежність від урядового фінансування. Підсумовуючи вищесказане, варто зазначити, що під час планування експортної діяльності потрібно активізувати всі ресурси, оскільки ефективна зовнішньоекономічна діяльність можлива лише у разі виробництва високоякісної конкурентоспроможної продукції.

Чинники, що формують експортний потенціал країни, поєднують у собі внутрішнє (виробничий, інформаційний, інноваційний, соціально-культурний потенціали та комунікації) і зовнішнє середовище (ринкова кон'юнктура, фінансова стабільність, міжнародні інституції). Методи регулювання, тобто експортні бар'єри, включають у себе економіко-політичні методи (мита, обмеження, норми, стандарти) та організаційно-правові методи (законодавчі акти, нормативну базу, державні програми).

Суттєвого значення для нарощування експортного потенціалу країни набуває ефективною зовнішньоекономічної політики держави щодо підтримки національних виробників, підтримки експорту, запровадження поміркованої політики щодо імпортозаміщення, оптимізація товарної та географічної структури експорту-імпорту.

В цілому, реалізація власного, національного експортного потенціалу для кожної країни має низку стандартних соціально-економічних наслідків, у.т.ч.:

- зростання обсягів експорту позитивно впливає на поповнення державного бюджету, на надходження валютних коштів до країни, що позитивно позначається на монетарній та грошовій стабільності в країні;

- збільшення обсягів експорту дозволяє зберігти вже наявні робочі місця та створити нові робочі місця, у т.ч. у інноваційних сферах, що сприяє зростанню доходів та добробуту населення, збільшенню надходжень від оподаткування експортерів;

- збільшення обсягів експорту позитивно впливає на стан платіжного балансу країни, на зростання ВВП країни, сприяє підвищенню темпів економічного зростання в цілому;

- збільшення експортних поставок посилює конкурентоспроможність країни на світовому ринку, підвищує її економічний та політичний вплив на світогосподарські процеси, підвищує авторитет країни у світовому господарстві;

- для збільшення експорту та розвитку експортного потенціалу країни як правило, залучаються вітчизняні та іноземні інвестиції, що сприяє притоку капіталу до країни та її економічному зростанню у довгостроковій перспективі.

Ці та інші соціально-економічні наслідки збільшення експорту притаманні для всіх країн світу, у т.ч. і для України. Слід зазначити, що станом на 2019 – 2020 рр., на світовому ринку Україна є лідером експорту, в основному, сировинних товарів з низьким вмістом доданої вартості. На світові ринки Україна експортує: продукцію металургійного виробництва (чорні метали), деревину, продукцію аграрного виробництва – кукурудзу, зерно, рапс, сою та ін. Серед конкурентних позицій експорту – соняшников олія, мед, продукція харчової промисловості. Водночас, експортний потенціал України значно потужніший, ніж він на сьогодні використовується. Україна має всі можливості для розвитку високоточного машинного виробництва, продукції авіабудівництва та космосу, товарів ат послуг, вироблених завдяки новим, інноваційним технологіям Інтернет-економіки та цифрових технологій. Для розвитку нового, інноваційного експортного потенціалу, українських товаровиробників повинна підтримувати держава, у т.ч. за рахунок залучення механізмів державно-приватного партнерства, на основі діяльності кредитно-експортних агентств, шляхом консультативної, інформаційної та інституційної підтримки українського експорту на світовому ринку. Розвиток науково-технічного потенціалу, запровадження спеціальної системи кредитування

обігових коштів товаровиробників-експортерів, впровадження енергозберігаючих технологій, залучення до управління підприємствами висококваліфікованих фахівців – є основними способами нарощування експортного потенціалу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Важливе значення слід приділяти маркетинговим дослідженням світового ринку, формуванню оптимальної структури управління, обліку та контролю для формування ефективного інформаційного забезпечення у сфері експортно-імпортних відносин підприємств. Названі напрями розвитку та підтримки експорту мають системно відображатися у стратегіях розвитку зовнішньоекономічної діяльності як підприємств, так і держави в цілому.

На основі здійсненого у кваліфікаційній роботі дослідження слід зробити висновок, що у сучасних умовах формування та реалізація експортного потенціалу України є досить складним процесом, який відображає спроможність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності постійно виявляти та відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється. З огляду на це, державна політика України має бути спрямована на формування виваженої податкової системи щодо підвищення експортного потенціалу українських товаровиробників, створення раціональної системи експортних бар'єрів, у т. ч. шляхом введення квот на окремі види сільськогосподарської продукції, які будуть забезпечувати продовольчу безпеку України, а з іншого боку, будуть сприяти розвитку експортно-орієнтованих підгалузей щодо переробки та виготовлення готової продукції з високим вмістом доданої вартості. Україна може увійти до складу топ-10 експортерів сільськогосподарської продукції та готових продуктів харчування, що сприятиме вирішенню глобальних проблем розвитку людства, у т.ч. продовольчої проблеми.

Потужний експортний потенціал має Україна у таких сферах як машинобудування, авіаційний та космічний сектор, Інтернет-економіка та цифрові технології, робототехніка, високоточне машинобудування, потужним є експортний потенціал України у видобувній, енергетичній та у військово-промисловій сферах. Реалізація такого експортного потенціалу потребує цільової державної підтримки

задля переорієнтації українських товаровиробників на виробництво готових продуктів з високим вмістом доданої вартості.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зовнішню економічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ-ВР.
2. Закон України «Про митний тариф» від 01.03.1992 № 2098-ХІІ-ВР.
3. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів» від 21.03.2021 № 771/97-ВР.
4. Угода про захисні заходи СОТ від 15.01.1994 № 981016-ВР.
5. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці / Т. О. Бабан // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. - № 2 . – С. 7-17.
6. Голікова А. П. , Довгаль О. А. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – К. : Вища школа, 2014. – 602 с.
7. Задоя А. А. Кількість населення як фактор економічної динаміки/ А.А. Задоя // Європейський вектор економічного розвитку. - 2011. - № 1. - С. 50-58.
8. Ісаханова Н. І., Кривецька О. В. Торговельні обмеження США проти імпорту сталі та алюмінію / Н. І. Ісаханова, О. В. Кривецька // Всеукраїнське щотижневє юридичне видання «Юридична Газета Online». – 2018. - №21-22, С.623-624.
9. Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.], / Ю. Г. Козак. – Вища школа, 2016. – 98 с.
10. Лаврів І.М. Експортний потенціал аграрних підприємств / І. М. Лаврів // Економіка та управління підприємствами. - 2017. - 221 с.
11. Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Вища школа, 2014. – 195 с.
12. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / С. В. Мочерний // Міжнародні відносини. – 2000. – 864 с.

13. Серпухов М. І. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торгівельної політики / М.І. Серпухов // Економіка розвитку.- 2013. - № 4 (68). -С. 23-27.
14. Doing Business 2017: An Opportunity for All / World Bank Group // Flagship Report. – Washington: WBG, 2016. – 356 p.
15. International Trade , 2007. April. – 2007. – 543 p.
16. <http://old2.niss.gov.ua/articles/700/> - офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень (НІСД).
17. <https://customs.gov.ua/> - офіційний сайт Державної митної служби України.
18. <https://eu-ua.kmu.gov.ua/tekst-uhody-pro-asotsiatsiiu> - офіційний сайт Євроінтеграційного порталу.
19. <https://germany.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo> - офіційний сайт Посольства України у Федеративній Республіці Німеччина.
20. <https://www.kmu.gov.ua/> - офіційний сайт Урядового порталу України.
21. <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> - офіційний сайт Міністерства економіки України.
22. Бікулова Д.У., Бондаренко Н.В. Оцінка сучасного стану та перспектив розвитку зовнішньоторговельної діяльності регіонів України в контексті поглиблення інтеграційних процесів. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/.
23. Генеральна угода з тарифів і торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_264#Text.
24. Дехтяр Н. А., Дослідження феномена внутрішньогалузевої торгівлі як чинника конкурентоспроможності країни в зовнішньоекономічних відносинах. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.businessinform.net/export_pdf/businessinform-2017-11_0-pages-67_74.pdf.
25. Експортний потенціал країни. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ves.pstu.edu/article/view/74246>.

26. Євроінтеграція України в системі міжнародної економічної інтеграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ndc-ipr.org/media/ndcEvrointegr.pdf>.
27. Кореновська С. І. Китай заявив про початок найбільшої торговельної війни. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://p.dw.com/p/30v4i>.
28. Мего-Інфо. Юридичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mego.info/>.
29. Митно-тарифне та нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://arm.naiu.kiev.ua/books/mutne_pravo/parts/part6.html.
30. Перелік торговельних конфліктів в рамках СОТ у період з 1995 р. по 2019 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dispu_settl_1995_2018_e.pdf.
31. Резнік Н.П. Український вибір — євроінтеграція: економічні вигоди та історичні засади. [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу : <http://www.kyumu.edu.ua/vmv/v/p08/19.pdf>.
32. Система міжнародних економічних відносин. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://osvita.ua/vnz/reports/international-relations/19140/>.
33. Структура зовнішньої торгівлі за видами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
34. Туницька Ю.М. Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі товарами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : <http://journals.uran.ua/index.php/2225-6407/article/view/95631>.
35. ABC News. China impose new tariffs on US meat, wine and fruits [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.abc.net.au/news/2018-04-02/china-imposing-new-tariffs-on-us-meat-fruit/9609786>.
36. BBC News. US steel and aluminium imports face big tariffs [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bbc.com/news/world-us-canada-43249614>.

37. Britannica [Electronic resource]. – Access mode:
<https://www.britannica.com/topic/international-relations>.
38. Countryaah [Electronic resource]. – Access:
<https://www.countryaah.com/france-major-trade-partners/>.
39. European Commission [Electronic resource]. – Access mode:
<https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/>.
40. Fixing America's Broken Trade Laws [Electronic resource]. – Access mode:
<https://www.heritage.org/trade/report/fixing-americas-brokentrade-laws-section-232-the-trade-expansion-act-1962>.
41. Foreign Affairs [Electronic resource]. – Access mode:
<https://www.foreignaffairs.com/>.
42. Internationale Trade Center. Trade Map [Electronic resource]. – Access mode:
<https://www.trademap.org/Index.aspx>.
43. National Institute for Strategic Studies [Electronic resource]. – Access mode:
<https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-11/china-usa.pdf>.
44. The main indicators of Ukraine foreign trade [Electronic resource]. – Access mode:
http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki.
45. The Generalized Theory of Distortions and Welfare in Trade, Balance of Payments and Growth trade [Electronic resource]. – Access mode:
<http://internationalecon.com/references.php>.
46. State Statistic Service of Ukraine (2020). [Electronic resource] – Access mode:
<http://www.ukrstat.gov.ua>.
47. Statistisches Bundesamt [Electronic resource]. – Access:
https://www.destatis.de/Europa/DE/Home/_inhalt.htm.
48. The Economic Policy Institute [Electronic resource]. – Access mode:
<https://www.epi.org/publication/why-global-steel-surpluses-warrant-u-s>.
49. The World Trade Organization (WTO) [Electronic resource]. – Access:
<https://www.wto.org/>.
50. UNdata [Electronic resource]. – Access: <http://data.un.org>.

51. United Nations Environment Programme of 2015: France's Financial (Eco)system [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.actu-environnement.com/media/pdf>.

52. Government Portal (Agreement between the European Union and Ukraine) [Electronic resource]. – Access: <https://www.kmu.gov.ua/en/yevropejska-integraciya/ugoda-pro-asociacyu>.

ДОДАТКИ

Додаток А

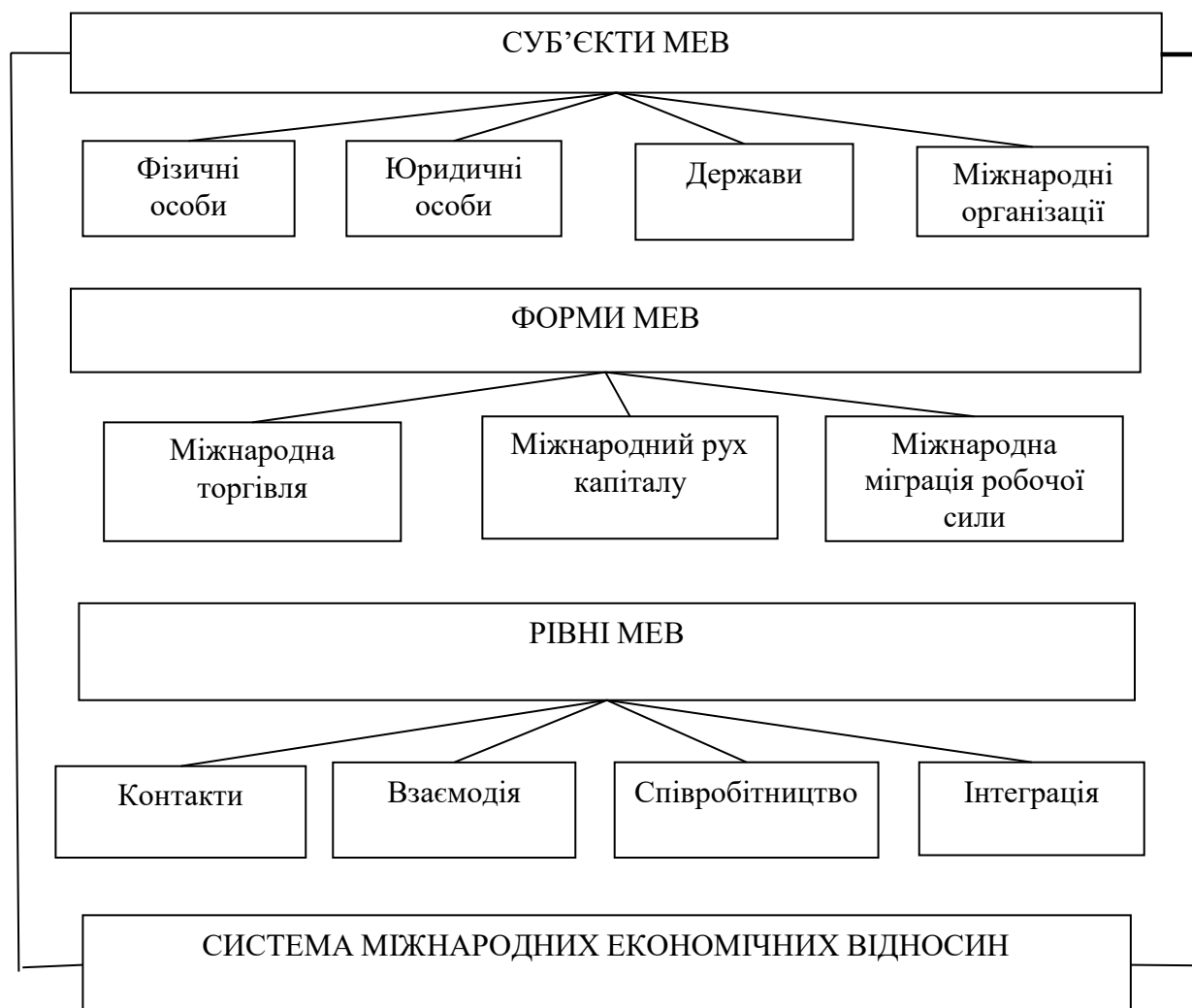


Рис. А.1. Система міжнародних економічних відносин

Примітка. Побудовано автором за даними Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.], / Ю. Г. Козак. – Вища школа, 2016. – 98 с.

Додаток Б



Рис.Б.1. Форми міжнародного економічного співробітництва

Примітка. Побудовано автором за даними Козак Ю. Г. Міжнародні економічні відносини : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.], / Ю. Г. Козак. – Вища школа, 2016. – 100 с.

Додатки В

Таблиця В.1

Класифікація нетарифних обмежень у сфері зовнішньої торгівлі

Групи нетарифних обмежень	Інструменти застосування нетарифних обмежень
Економічні	Демпінг, експортні кредити, субсидії при експорті, внутрішні податки та збори, надання податкових та кредитних пільг, валютно-кредитні інструменти.
Адміністративні	Реєстрація експортних та імпорتنих товарів, технічні бар'єри (реєстрація-облік зовнішньоекономічних контрактів, екологічний контроль, санітарно-епідеміологічний контроль, ветеринарний контроль тощо), кількісні обмеження: ліцензування та квотування, добровільні обмеження експорту.
Правові	Правові режими, міжнародні венції, двосторонні угоди.

Примітка. Складено автором за даними Світової Організації Торгівлі (СОТ).

Додатки Г

Таблиця Г.2

Класифікація основних видів ліцензій та їх характеристика

Вид ліцензії	Характеристика
За охопленням та терміном дії	
Генеральна ліцензія	Відкритий дозвіл на експортні (імпортні) операції щодо певного товару (товарів) та/або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування на цей товар (товари). Генеральні ліцензії зі списками товарів регулярно публікуються в офіційних виданнях. Система генерального ліцензування поширена у розвинених країнах
Разова (індивідуальна) ліцензія	Разовий дозвіл, що має іменний характер і видається для здійснення кожної окремої операції конкретним суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності на період, не менший ніж той, що є необхідним для здійснення експортної (імпортної) операції. В ліцензії зазначається крім експортера (імпортера) та кількості певного товару, також вартість товару, країна його походження, а інколи і митний пункт, через який має пройти товар. Система разових ліцензій поширена у країнах, що розвиваються. Часто ці ліцензії видають лише за умови, що експортер або імпортер візьме на себе певні комерційні зобов'язання
Відкрита (індивідуальна) ліцензія	Дозвіл на експорт (імпорт) товару протягом певного періоду часу (але не меншого одного місяця) з визначенням його загального обсягу
Глобальна ліцензія	Дозвіл на ввезення/вивезення певного товару без обмеження за кількістю або вартістю у будь-яку країну протягом визначеного строку
За напрямком дії	
Експортна (імпортна) ліцензія	Належним чином оформлене право на експорт (імпорт) протягом встановленого строку певних товарів
За характером	
Ліцензія антидемпінгова	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів

Продовження додатку Г
Продовження таблиці Г.2

Вид ліцензії	Характеристика
Ліцензія компенсаційна	Належним чином оформлене право на імпорт в Україну протягом встановленого строку певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів
За порядком видачі	
Дозволяючі ліцензії	Видаються залежно від рішення відповідного державного органу. Інколи у видачі ліцензії може бути відмовлено
Заявні ліцензії	Передбачають, що ліцензія видається усім особам, які звернулися з проханням про її видачу
Автоматичні ліцензії	Коли імпортер/експортер, який подав заявку на ліцензію, автоматично отримує дозвіл на ввезення/вивезення товару. Автоматичні ліцензії поширені у розвинених країнах і використовуються для контролю за ввезенням товарів, надмірне надходження яких на внутрішній ринок може дуже ускладнити становище місцевих підприємств.

Джерело: Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Вища школа, 2014. – 105 с.

Додаток Д

Таблиця Д.2

Класифікація основних видів квот та їх характеристика

Вид квоти	Характеристика
За охопленням	
Квоти (контингенти) глобальні	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) без зазначення конкретних країн (груп країн), куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Квоти (контингенти) групові	Квоти, що встановлюються щодо товару (товарів) з визначенням групи країн, куди товар (товари) експортується або з яких він (вони) імпортується
Автономні індивідуальні квоти	Встановлюються самостійно країною-імпортером без погодження з країною-експортером. У цьому випадку країнаекспортер не має можливості ефективно контролювати вибірку даної квоти
За напрямком дії	
Імпортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено імпортувати на територію країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних чи вартісних одиницях
Експортні квоти	Граничний обсяг певної категорії товарів, який дозволено експортувати з території країни протягом встановленого строку та який визначається у натуральних та вартісних одиницях. Встановлюються для забезпечення національних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами. Такі обмеження завдяки угодам дозволяють країнам - експортерам сировинних товарів (наприклад, кави, нафти, міді, зерна) контролювати рівень світових цін
За характером	
Сезонні квоти	Встановлюються на суворо визначений період календарного року (як правило на 3 місяці) і застосовуються традиційно відносно сільськогосподарських товарів
Тарифні квоти	Встановлення кількості товару, яка дозволена до ввезення чи вивезення за особливою, більш низькою ставкою тарифу протягом певного періоду часу

Продовження додатку Д
Продовження таблиці Д.2

Квоти спеціальні	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти антидемпінгові	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру
Квоти компенсаційні Г	Граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), що є об'єктом антисубсидійного розслідування та/або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом установленого строку та який визначається в натуральних та/або вартісних одиницях виміру

Джерело: Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Д. Г. Лук'яненко. – К. : Вища школа, 2014. – 100 с.

Додаток Е

Таблиця Е.2

Класифікація основних видів субсидій та їх характеристика

Вид субсидій	Характеристика
З погляду механізмів здійснення підтримки	
Прямі субсидії	Безпосередні виплати експортеру або виробнику, обумовлені фактом здійснення експортної операції або виробництва товару. Вони дорівнюють різниці витрат експортера або виробника та отриманого ними доходу
Непрямі субсидії	Форма прихованого дотування експортерів або виробників за рахунок надання їм пільгового кредитування, податкових вилучень та пільг, повернення попередньо оплачених мит, пільгового страхування тощо. Ці субсидії можуть стосуватись як експортних так і імпортних товарів
Перехресні субсидії	Дотування однієї галузі або сектору економіки за рахунок іншої галузі або сектору за допомогою заходів державного регулювання. Часто це здійснюється шляхом перерозподілу коштів між галузями через механізм цін.
З погляду утримувачів субсидій	
Внутрішні субсидії	Різні форми субсидування продуцентів товарів, конкуруючих з імпортом. Це найбільш замасковане субсидування
Експортні субсидії	Бюджетні виплати національним експортерам, що дозволяє продавати товар іноземним покупцям за ціною, нижчою, ніж на внутрішньому ринку, і збільшувати тим самим експорт
З погляду об'єкта субсидування	
Субсидування затрат	Дотування використуваних матеріалів, затрат на зарплату, проведення досліджень, створення та використання інфраструктури
Субсидування товару (продукту)	Прямі чи непрямі субсидії, які надаються залежно від обсягу виробництва чи експорту
Субсидування споживання	Субсидування використання відходів або місцевої сировини та компонентів
Субсидування перебудови структурного виробництва	Субсидії на скорочення площ під тією чи іншою сільськогосподарською культурою

З погляду законності застосування згідно з Угодою СКЗ	
"Заборонені" субсидії"	Обумовлені показниками експортної діяльності або переважним використанням вітчизняних товарів перед імпортними. Стосовно таких субсидій передбачається спеціальний порядок врегулювання суперечок, основними рисами якого є: прискорений розгляд справи органом з розв'язку суперечок (ОРС) і безумовне скасування субсидій, визнаних "забороненими"
Субсидії, "які дають підстави для вживання заходів"	У випадку, якщо субсидії викликають негативні наслідки, а саме: - шкоду національній економіці імпортуючої держави - члена СОТ; - "зникнення" або ураження вигід, які прямо чи непрямо вилучаються державами-членами за ГАТТ-94; - серйозну шкоду інтересам інших держав - членів СОТ
Субсидії, "які не дають підстав для вживання заходів"	Субсидії, які не підпадають під одну з трьох таких категорій допомоги: - допомога на науково-дослідницькі та дослідноконструкторські роботи (до 75 % від їх вартості після початку виробництва); - допомога, яка надається у рамках програм регіонального розвитку; - допомога, яка сприяє адаптації наявного обладнання до нових екологічних вимог

Джерело: Лук'яненко Д. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Д.

Г. Лук'яненко. – К. : Вища школа, 2014. – 110 с.