



**Ю. А. Іщук
Т. В. Орєхова**

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ
ПІД ВПЛИВОМ ВИКЛИКІВ
СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ
ПОЛІТИКИ**

МОНОГРАФІЯ

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

Ю. А. Іщук
Т. В. Орехова

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ
ПІД ВПЛИВОМ ВИКЛИКІВ
СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Монографія

Вінниця
«ТВОРИ»
2022

УДК 339.5.057.7

I-979

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Донецького національного університету імені Василя Стуса
(протокол № 1 від 23.09.2022 р.)*

Рецензенти:

Дугінець Г. В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світової економіки Київського національного торговельно-економічного університету;

Чичкало-Кондрацька І. Б. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин та туризму Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка».

Автори:

Іщук Ю. А., доктор філософії, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Орехова Т. В., доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса.

Ю. А. Іщук, Т. В. Орехова

I-979 Трансформаційні процеси на міжнародних товарних ринках під впливом викликів сучасної міжнародної торговельної політики: монографія. Вінниця : ТВОРИ 2022. 212 с.

ISBN 978-617-552-255-4

Монографію присвячено узагальненню та систематизації теоретико-методичних засад та розробці науково-практичних рекомендацій щодо трансформаційних процесів на міжнародних товарних ринках під впливом викликів сучасної міжнародної торговельної політики.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, усіх, хто цікавиться проблемами сучасного міжнародного економічного розвитку.

УДК 339.9:339.54:339.166.2:631 (043.5)

© Іщук Ю. А., 2022

© Орехова Т. В., 2022

© ДонНУ імені Василя Стуса, 2022

© ТОВ «ТВОРИ», 2022

ISBN 978-617-552-255-4

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ	5
ПЕРЕДМОВА	7
РОЗДІЛ 1. ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ	7
1.1. Чинники процесу глобалізації на міжнародних товарних ринках	7
1.2. Еволюція закономірностей міжнародної торгівлі та міжнародної торговельної політики	22
1.3. Інституційний формат організації та інфраструктура функціонування міжнародних товарних ринків.....	42
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ	60
2.1. Чинники формування глобальних товарних ринків	60
2.2. Закономірності розвитку та структурні зрушення глобального ринку сільськогосподарської продукції.....	75
2.3. Динаміка зовнішньої торгівлі та трансформація товарної структури України	90
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ.....	107
3.1. Тенденції трансформацій національного товарного ринку	107
3.2. Макроекономічні наслідки для України від поточної моделі інтеграції до міжнародних товарних ринків.....	120
3.3. Сценарії розвитку майбутніх трансформацій національного товарного ринку	139
ПІСЛЯМОВА	162
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	168
ДОДАТКИ.....	181

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

- ВВП – валовий внутрішній продукт
- ГАТТ – Генеральна угода з тарифів та торгівлі
- ЕКОСОР – Економічна і соціальна рада ООН
- ЄС – Європейський Союз
- КНР – Китайська Народна республіка
- МБРР – Міжнародний банк реконструкції та розвитку
- МВФ – Міжнародний валютний фонд
- МТП – Міжнародна торговельна палата
- ОЕСР – Організації економічного співробітництва та розвитку
- ООН – Організація Об'єднаних націй
- СНД – Співдружність незалежних держав
- СОТ – Світова організація торгівлі
- США – Сполучені Штати Америки
- БНП – Багатонаціональні підприємства
- ЮНКТАД – Конференція ООН з торгівлі та розвитку

ПЕРЕДМОВА

Структурні зміни, що відбуваються в ХХІ столітті в епоху зрушень у світовій економіці, під впливом науково-технічної революції, спеціалізації та кооперації промислового виробництва, сприяють якісним змінам у сфері глобалізації товарних ринків. Зазначені процеси є недосконалими та, з огляду на наявність багатьох недоліків, вимагають подальших наукових досліджень.

Національна економічна політика в усіх своїх складових повинна будуватися як своєрідна відповідь на виклики глобалізації. Загалом успішність економічного розвитку сьогодні залежить від того, наскільки вдало кожна країна використовує можливості глобалізації та мінімізує відповідні ризики. Саме тому виникає необхідність у запровадженні досконаліших коригуючих важелів в економічному механізмі зовнішньої торгівлі в умовах реформування міжнародної торговельної політики.

Проблемам формування та функціонування міжнародних товарних ринків, а також дослідженням особливостей розвитку торговельної політики присвячені праці багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: В. Адамик, З. Атаманчук, Н. Безрукова, С. Білої, О. Біловодські, Т. Бондарчук, І. Вавдійчик, В. Венгер, О. Гащицького, А. Гіллман, Ю. Добро-скок, І. Дюмулен, О. Іваницької, М. Іващенко, Д. Ірвін, Н. Калюжноі, А. Келічавого, Д. Лук'яненка, А. Мазаракі, В. Македон, Ю. Макогона, О. Михайленко, Н. Можайкіна, Л. Носач, В. Онищенко, Т. Орехової, В. Панченко, М. Писаревського, І. Пузанова, К. Пугачевської, Н. Резнік, Н. Резнікова, Ж-П. Родріг, М. Савченко, Л. Сигида, Ю. Світличної, М. Серпухова, В. Тисовського, І. Хаджинова, О. Швиданенко, Т. Щепіної, Т. Шталь, О. Яценко та інших.

Незважаючи на досить ґрунтовне вивчення окремих аспектів цієї проблематики зарубіжними та вітчизняними вченими, виникає необхідність подальших досліджень сутності та методологічної основи ефективного перетворення міжнародних товарних ринків з урахуванням змін у торговельній політиці.

Монографія складається з 3 розділів, у яких узагальнено та систематизовано теоретико-методичні засади та розроблено науково-практичні рекомендації щодо перетворення міжнародних товарних ринків під впливом змін у міжнародній торговельній політиці.

У першому розділі монографії «Детермінанти трансформаційних процесів на міжнародних товарних ринках» визначено чинники процесу глобалізації на міжнародних товарних ринках» систематизовано напрями генезису теорій міжнародної торгівлі, визначено інституціональні засади та інфраструктуру функціонування міжнародних товарних ринків.

У другому розділі «Аналіз трансформаційних процесів на міжнародних товарних ринках» розроблено алгоритм дослідження впливу заходів міжнародної торговельної політики на структурні зрушення на глобальних ринках товарів, проаналізовано динаміку розвитку та структурні зрушення глобального ринку сільськогосподарської продукції, досліджено динаміку зовнішньої торгівлі та трансформацію товарної структури України.

У третьому розділі «Напрями формування національної моделі ефективної інтеграції України до сучасних міжнародних товарних ринків» визначено вплив глобалізації на макроекономічні показники України, визначено залежності трансформації національного товарного ринку від впливу змін у міжнародній торговельній політиці, розроблено механізм щодо формування оптимальної моделі національної політики інтеграції в міжнародні товарні ринки.

Монографія може бути корисною для науковців, викладачів, аспірантів, студентів, усіх, хто цікавиться проблемами сучасного міжнародного економічного розвитку.

РОЗДІЛ 1

ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

1.1. Чинники процесу глобалізації на міжнародних товарних ринках

Глобальна економіка об'єднує економічну діяльність понад 200 національних господарств, які обробляють, виробляють та споживають продукцію у світі.

Розвиток світового ринку товарів ХІХ–ХХ століть привів до посилення міжнародного економічного спілкування, яке крок за кроком стало виходити за межі міждержавного обміну. Зростання потужності фінансового капіталу та стрімкий розвиток продуктивних сил сприяли виникненню світового господарства [1].

Експерти Інституту економічних досліджень та політичних консультацій зазначають: «Динаміка, зміст та масштаби міжнародної економічної взаємодії сьогодні визначаються глобальними тенденціями світового розвитку, які відображають глибинні трансформації практично в усіх сферах життя суспільства, причому швидкість відповідних змін постійно зростає» [2].

Міжнародна торгівля є одним із найважливіших показників глобалізації, зокрема і глобалізації виробництва та реалізації товарів і послуг. Рівень інтегрованості країни до міжнародного товарообміну традиційно вимірювався:

- 1) часткою експорту та імпорту у ВВП (експортна та імпортна квоти);
- 2) пропорцією імпорту в кінцевому споживанні товарів та послуг;
- 3) часткою експорту в доданій вартості [3].

Міжнародна торгівля товарами та послугами має важливе значення для будь-якої країни світу, а окремі держави завдяки експорту до інших країн формують значну частину своїх доходів. Фактори глобалізації, що характеризуються наднаціональним форматом дії, як наслідок, структурні зміни у світовій торгівлі, зміни структури виробництва та споживання, технологічних інновацій, розвиток сучасної торговельної політики в інституційному середовищі Світової організації торгівлі, основ-

ною метою функціонування якої є лібералізація зовнішньоторговельних операцій, справляють потужний вплив на тенденції внутрішніх ринків країн світу [4].

Еволюція ринку відбувалася послідовно розвиваючись на основі внутрішніх ринків, поступово виходячи за національні межі (рис. 1.1).

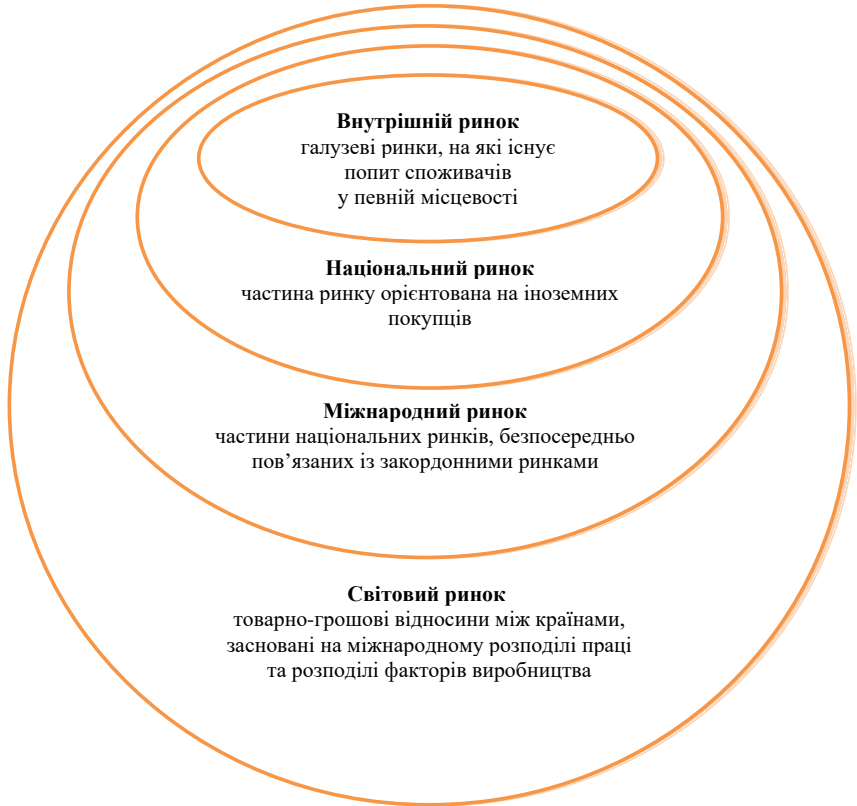


Рис. 1.1. Еволюція формування товарного ринку

Джерело: розроблено автором

Останнім часом значно прискорилися темпи створення інтегрованої економічної системи. Світове господарство на сучасному етапі формується під впливом різних явищ та процесів, що формують зміст і направленість глобалізаційних процесів економіки.

Треба визнати, що жодна дія або процес (економічний, соціальний, юридичний, політичний тощо) в нашому житті або в суспільстві чи економіці не існують відокремлено від інших, а також є об'єктом впливу багатьох факторів. Це стосується також усіх процесів, що відбуваються на товарних ринках окремих країн. Первісним елементом світового ринку є національний внутрішній ринок, що поєднує в собі внутрішню та зовнішню торгівлю окремої країни [5].

На думку М. В. Іващенко, «Глобалізація товарних ринків передбачає глобалізацію як ринків готової продукції, так і сировинних ринків. Якщо казати про взаємозалежність країн в глобальній економіці, то це можна чітко простежити, скажімо, за останніми подіями на світовому ринку нафти. З появою нових засобів зв'язку, транспорту й фінансових розрахунків час і відстані стають усе менш помітними. Продукція, зроблена в одній країні, цілком сприймається в інших країнах. У цей час фірми, що працюють у глобальній галузі, змушені не тільки експортувати товари, але й прагнути стати глобальними» [6].

На сучасному етапі держави в умовах глобального ринку вимушені поступово, спочатку економічно, а потім і політично, розділяти владу з наддержавними інститутами транснаціонального капіталу та підконтрольними їм міжнародними інститутами. Протиріччя між інтересами транснаціонального і національного капіталу вирішуються шляхом втягування останнього в обслуговування БНП у периферійних сферах світової економіки [7].

Існує багато визначень глобального ринку. У таблиці 1.1 наведено основні визначення категорії «глобальний ринок», що були розглянуті автором. Проаналізувавши наведені визначення «глобальних ринків», *категорію «глобалізованого ринку»* можна описати як голістичну систему обміну товарами і послугами, що виникла на основі міжнародного поділу праці та зовнішньоторговельної інтеграції під впливом лібералізації міжнародної торгівлі, зростання інформаційної відкритості глобального суспільства, формування стандартизованих вподобань споживачів, розвитку інформаційних технологій, функціонування якої забезпечується глобальною інституційною базою доступу на ринок та регулювання умов конкуренції.

Підходи до визначення «глобального ринку» різних авторів

Автор	Визначення поняття «глобальний ринок»
Лук'яненко Д. Г.	Глобальний ринок, з одного боку, це механізм забезпечення глобальної факторної мобільності з вільним доступом до матеріальних і нематеріальних ресурсів розвитку, що безперервно функціонує, а з другого – це самовідтворюваний механізм врівноваження глобального попиту і глобальної пропозиції [8]
Писаревський І. М., Тищенко О. М., Покоłodна М. М., Петрова Н. Б	Глобальний ринок – це міжнаціональний ринок, попит на якому можна задовольнити пропозицією одного базового товару, підтримуючи цей попит інструментами продажів і маркетингу [9]
Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К.	Глобальний (світовий) ринок – це система обміну товарами і послугами, що виникла на основі міжнародного поділу праці й міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин [10]
Носач Л. Л.	Світовий (глобальний) ринок – це сфера міжнародного балансу попиту та пропозиції на товари, що експортуються й імпортуються різними країнами [11]
Можайкіна Н. В.	Світовий (глобальний) ринок – це сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, заснованих на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва» [12]

Джерело: систематизовано автором

Глобальний ринок у структурному плані з одного боку інтегрує національні, регіональні та транснаціональні ринки, а з іншого – інтегрує ринок товарів, послуг, інвестицій, інновацій, праці. Система глобального міжнародного товарного ринку вирізняється різноманітністю своїх підсистем, окремих елементів та суб'єктів. Основними складовими, які забезпечують функціонування глобалізованого товарного ринку (90-ті роки ХХ століття), є його суб'єкти, об'єкти, певні ознаки, драйвери формування, методи торгівлі та трансформації, що відбуваються на глобалізованих товарних ринках (рис. 1.2) [1].

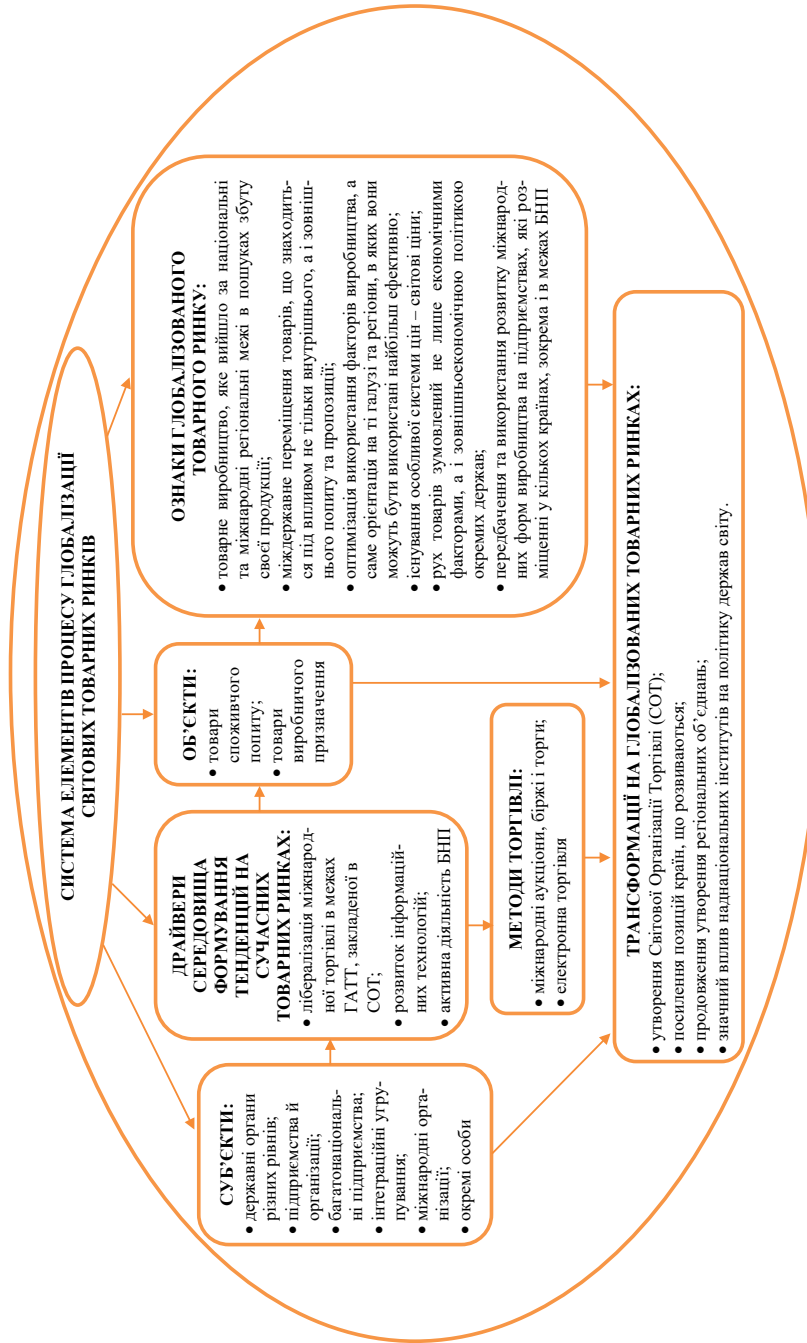


Рис. 1.2. Система елементів процесу глобалізації світових товарних ринків

Джерело: складено автором

Систематизувавши наведені на рисунку 1.2 елементи процесу глобалізації світових товарних ринків, під трансформацією міжнародних товарних ринків будемо розуміти різноспрямований процес уніфікації та диверсифікації умов торгівлі, що відбувається під впливом співіснування глобалізаційних (під впливом наднаціонального регулювання СОТ) та деглобалізаційних (що супроводжуються підписанням регіональних торговельних угод) проявів у міжнародних економічних відносинах, і проявляється: в одночасному використанні протекціоністських інструментів та інструментів, що спрямовані на подальшу лібералізацію торговельної політики; перерозподілі частки ринків на користь країн, що розвиваються; в розвиткові технологічних змін у сфері комунікацій, обробки інформації, транспортних технологій; зростаючій ролі БНП.

Рушійною силою процесу глобалізації товарних ринків є такі основні макрофактори: лібералізація міжнародної торгівлі, розвиток інформаційних технологій, активна діяльність багатонаціональних підприємств.

1. Лібералізація міжнародної торгівлі

Лібералізація міжнародної торгівлі, тобто зниження бар'єрів для вільного потоку товарів, послуг і капіталу, яка відбулася після закінчення Другої світової війни.

У 1920–1930-х роках більшість національних господарств створили величезні бар'єри для міжнародної торгівлі, деякі з яких отримали форму високих тарифів на імпорт промислових товарів. Головна мета тарифів на імпорт промислових товарів – це захист вітчизняної промисловості від іноземної конкуренції. Внаслідок такої торговельної політики країни підвищували торговельні бар'єри одна проти одної, що призвело до зниження світового попиту і спричинило Велику депресію 1930-х років.

Спираючись на цей досвід, провідні 23 індустріальні країни після Другої світової війни на чолі зі Сполученими Штатами, Канадою та Великобританією прийняли рішення усунути бар'єри на шляху вільного переміщення товарів між країнами. Це знайшло своє відображення в Генеральній угоді про тарифи і торгівлю (ГАТТ).

У ГАТТ 1947 році був створений новий базовий шаблон правил і винятків для регулювання міжнародної торгівлі між членами. В ньому бу-

ли зафіксовані початкові зниження тарифів, які країни-члени зобов'язалися встановити. Зниження тарифів в 1952 році значно знизило середні тарифи. Протягом наступних років все більше країн приєдналися до ГАТТ і продовжилися подальші переговори щодо лібералізації торгівлі.

У таблиці 1.2 представлені офіційні розрахунки рівнів тарифів ГАТТ у провідних країнах Західної Європи за 2017 рік, а також оцінки попередніх років.

Таблиця 1.2 ілюструє структуру нових торговельних бар'єрів, які були введені Сполученими Штатами і низкою інших європейських країн під час Великої депресії. Очевидно, що рівень тарифів під час Депресії був набагато вищий, ніж той, який існує зараз.

Таблиця 1.2

Середній рівень тарифів у провідних країнах (за роками у %)

Країни	1913	1925	1931	1952	1990	2000	2005	2010	2017
Бельгія	6	7	17	–	4,8	2,3	2,3	1,9	1,8
Франція	14	9	38	19	4,8	2,3	2,3	1,9	1,8
Німеччина	12	15	40	16	4,8	2,3	2,3	1,9	1,8
Італія	17	16	48	24	4,8	2,3	2,3	1,9	1,8
Великобританія	–	4	17	17	4,8	2,3	2,3	1,9	1,8
США	32	26	35	9	3,9	2,1	1,8	1,7	1,7

Джерело: побудовано автором на основі [13]

Сьогодні, згідно з даними Світового банку США, застосовують середньозважений тариф у розмірі 1,7 % до імпорту. Це один із найнижчих показників у світі, еквівалентний ЄС. Хоча більшість розвинених країн наполягають на зниженні торговельних тарифів, вони все ще дуже високі в деяких частинах світу. Наприклад, Індія – середньозважений тариф 5,8 %, водночас у Китаї ставка становить 3,8 %. В африканських країнах одні з найвищих показників: Габон – 16,9 %. Багамські острови – це країна з найвищим середньозваженим тарифом у світі – 18,6 %.

Незважаючи на фінансову кризу 2008–2009 років, що призвела до падіння світового виробництва та торговельних війн між такими провідними країнами, як США, Китай, ЄС, повернення до обмежувальної торговельної політики 1920-х і 30-х років малоімовірно, хоча невідомо, чи підтримує більшість промислово-розвинених країн подальше зниження торговельних бар'єрів. Зокрема, після десятиліть лібераліза-

ції торгівлі президентом США Дональдом Трампом внесено пропозиції щодо обмежень поставки деяких дешевих товарів з-за кордону (за допомогою подвійних тарифів) для того, щоб покарати компанії, які залишають країну, і збалансувати торговельні рахунки з сильними експортерами, особливо з Китаєм. Отже, якщо не буде відбуватися подальше зменшення торговельних бар'єрів, це може спричинити уповільнення темпів глобалізації ринків.

У минулому глобалізація і вільна торгівля приносили Сполученим Штатам великі вигоди, але останнім часом стали поступово проявлятися побічні ефекти глобалізації. Це призводить до серйозних проблем в США, як-от втрата виробничих потужностей і робочих місць у виробничих галузях, падіння доходів, економічна нерівність, політичний конфлікт, криза національної ідентичності та самовизначення, зростання злочинності і загрози національній безпеці. Саме ці кризи призвели до виникнення там антиглобалізму, а також до проведення націоналістичної, протекціоністської і місницької популістської політики [14].

Ліберальна міжнародна економічна діяльність, і торговельна також, ставить за мету досягнення такого стану економічних відносин, який би задовольняв усіх, або принаймні більшість країн. Тобто сутність ліберального контексту світового економічного розвитку – досягнення рівноважного стану в міжнародних економічних відносинах. Безумовно, слід розуміти, що такий стан є ідеальним і досягнути його практично неможливо. Але як мета, що характеризує націленість ліберального процесу, не тільки має право на існування, але й забезпечує рух до справді оптимального стану будь-якої економічної системи – динамічної рівноваги [15].

У 1995 році з метою подальшого ведення переговорів стосовно торговельних угод, врегулювання торговельних суперечок серед країн-учасниць, а також прагнення знизити митні тарифи та інші торговельні бар'єри була створена Світова організація торгівлі (СОТ). Однією з перешкод до лібералізації залишається неефективність антидемпінгової політики, яка застосовується при несправедливій торговельній практиці (демпінгу).

У разі виникнення загрози для конкуруючої національної промисловості угодою СОТ дозволяється урядам діяти проти демпінгу, але

лише у разі, якщо уряд доведе, що демпінг відбувається шляхом співставлення експортної ціни з ціною на внутрішньому ринку.

У таблиці 1.3 відображено застосування країнами-учасниками СОТ антидемпінгових заходів у 1995–2017 роках

Таблиця 1.3 ілюструє, що протягом 1995–2018 років країни активно використовували антидемпінгові заходи. На відміну від інших, найбільшу кількість антидемпінгових заходів наклав уряд Індії – 693, США – 468, ЄС – 328. Уряди Бразилії, Аргентини, Китаю, Туреччини також застосовують у своїй практиці такі інструменти торговельної політики.

Через те, що Китай є провідним експортером на світовому ринку товарів, має конкурентоздатні товари на внутрішніх ринках багатьох країн, він є лідером за кількістю антидемпінгових заходів – 1330.

Таблиця 1.3

Географія застосування антидемпінгових заходів країнами-членами СОТ у 1995–2018 рр.

Країна	Кількість антидемпінгових заходів, які застосувала країна	Кількість антидемпінгових заходів, які застосовані проти експорту країни
Україна	45	93
Мексика	129	81
Південна Африка	137	78
Австралія	156	34
Туреччина	199	98
Китай	220	1 330
Аргентина	254	47
Бразилія	260	157
ЄС	328	128
США	468	290
Індія	693	236

Джерело: побудовано автором на основі [16]

Стосовно застосування антидемпінгових заходів, то з рисунку 1.3 бачимо, що найбільше їх у 1995–2018 роках було застосовано щодо недорогоцінних металів та виробів із них, а також до продукції хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості; полімерних матеріалів, пластмаси та виробів із них; машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання.

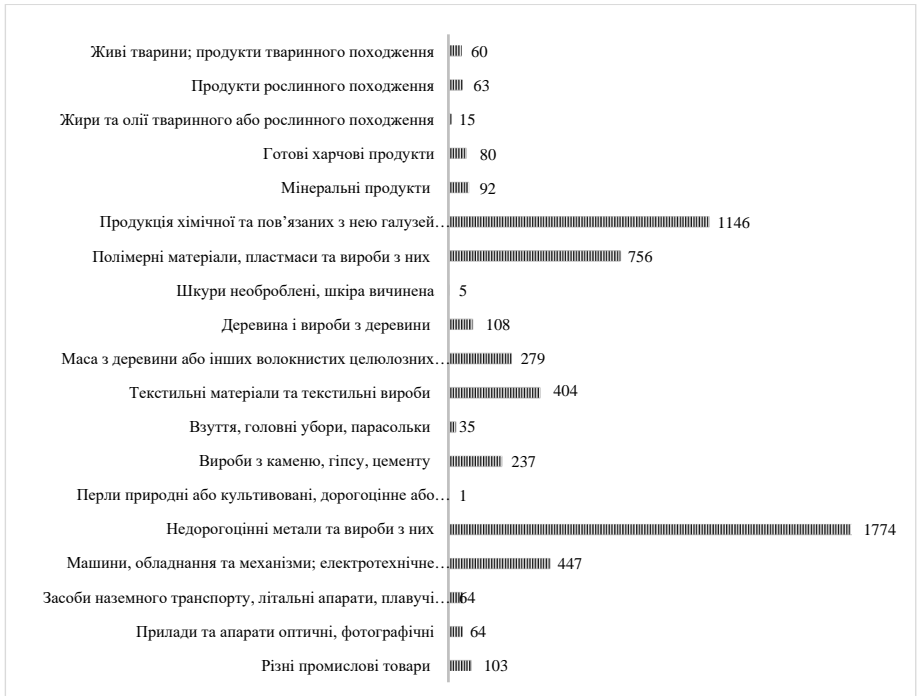


Рис. 1.3. Кількість антидемпінгових заходів за секторами у 1995–2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [17]

2. Розвиток інформаційних технологій

Розвиток інформаційних технологій, а саме технологічні зміни протягом останніх десятиліть у сфері комунікацій, обробки інформації, транспортних технологій.

Теоретично можливою глобалізація ринків стала завдяки зниженню торговельних бар'єрів, але завдяки технологічним змінам це стало реальністю. Значні зміни у сфері комунікацій, транспортних технологій, обробки інформації, включно з появою Інтернету відбулися після Другої світової війни.

За останні два десятиріччя інформаційні технології стрімко розвиваються майже у всьому світі. Країни-лідери змогли добитися великих успіхів у становленні глобальних інформаційних зв'язків. Перед тим, як інформаційні технології отримали широке розповсюдження, країни,

що розвиваються, мали практично нульові зв'язки у глобальній політиці [18].

За допомогою телекомунікацій утворилася глобальна аудиторія, тобто незалежно, в якій частині світу знаходяться люди, вони дивляться ті самі телепередачі, носять той самий брендовий одяг. За останні 30 років у сфері комунікацій були розроблені: оптоволокна; бездротові технології; супутниковий зв'язок; Інтернет та Всесвітня павутина; а також мікропроцесор, який сприяв зростанню потужних і недорогих обчислень, збільшенню обсягу інформації для обробки фірмами та окремими особами.

Попри те, що на глобальному рівні загальна кількість користувачів постійно зростає, існує різниця між рівнем доступу до Інтернету в розвинутих країнах та в країнах, що розвиваються (рис. 1.4). У розвинутих країнах наявність Інтернету є само собою зрозумілою, він охоплює комерцію, соціальну взаємодію, політику, культуру, повсякденне життя. Хоча в країнах, що розвиваються, доступ до Інтернету зростає, однак перед ними стоїть досить довгий шлях до моменту повного охоплення Інтернетом.

З появою Інтернету виникла електронна комерція, яка стала новим імпульсом глобалізації ведення бізнесу. Наприклад, можна створити віртуальний бізнес та здійснювати торгівлю по всьому світу без будь-яких перешкод. Такі торговельні платформи, як Amazon і eBay, Alibaba, дозволили малому бізнесу та окремим людям виходити на глобальні ринки, забезпечивши швидке та недороге спілкування між бізнесом та його споживачами по всьому світу [19].

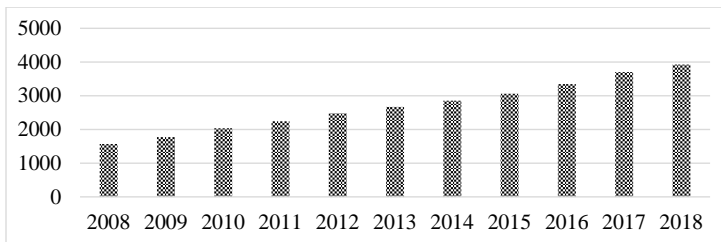


Рис. 1.4. Кількість інтернет-користувачів по всьому світу з 2005 по 2018 рік (млн осіб)

Джерело: побудовано автором на основі [20]

Електронна комерція має різні назви – транскордонна торгівля, бізнес без кордонів, міжнародна онлайн-роздрібна торгівля. Завдяки глобальній електронній комерції продаються товари або послуги через геополітичні кордони з країни походження компанії.

Зростання глобальної електронної комерції служить ілюстрацією того, як збільшення використання інформаційних комп'ютерних технологій перебудовує виробництво і торгівлю, що має серйозні наслідки для країн, що розвиваються. За оцінками ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку) глобальна електронна комерція досягла в 2017 році 29 трлн дол. США. Список топ-10 країн за загальним обсягом продажів електронної комерції залишився незмінним із 2016 року, США є лідером на ринку. Трійку лідерів В2С (Business-to-Consumer, Бізнес для споживача) продажів електронної комерції очолив Китай, за ним йдуть США та Великобританія (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

10 країн з найбільшими ринками електронної торгівлі у 2017 році

Країна	Загальний обсяг продажу електронної комерції (млрд доларів США)	В2С (млрд дол. США)
США	8 883	753
Японія	2 975	147
Китай	1 931	1 062
Німеччина	1 503	88
Республіка Корея	1 290	69
Великобританія	755	206
Франція	734	92
Канада	512	60
Індія	400	31
Італія	333	23

Джерело: побудовано автором на основі [21]

Суттєвих змін зазнали транспортні технології, а саме поява після Другої світової війни реактивних літаків, які значно скоротили тривалість витраченого часу на переліт з одного місця до іншого, а також впровадження контейнерів для перевезення вантажів, що дало змогу знизити витрати на доставку на далекі відстані.

Наприклад, такі країни, як-от Китай та Індія, отримали значну економічну вигоду, використовуючи літаки і контейнери, це дозволило їм здійснювати експортно-імпорتنі операції з США та країнами Європи.

Технологічні зміни вплинули на перші економічно обґрунтовані моделі продуктивності та зайнятості. Завдяки поліпшенню повітряного та морського транспорту прискорився світовий потік людей і товарів, що викликало ще більшу взаємозалежність між підприємствами та країнами. Для більш ефективного використання технологій з метою підвищення рівня життя всіх учасників розвинені країни та країни, що розвиваються, прагнуть об'єднатися з партнерами, враховуючи спільні інтереси і сильні сторони, укладаючи угоди про спільне виробництво та транснаціональні злиття і поглинання [19].

3. Активна діяльність багатонаціональних підприємств

Е. М. Лимонова та К. С. Архипова зазначають: «Багатонаціональні підприємства (БНП) відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації, тому що, по-перше, їхня діяльність та їхні потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, а отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їх частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони є єдиним актором, який дійсно може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами інформаційно-комунікаційних технологій і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, БНП є, скоріше, активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації» [22].

За даними ЮНКТАД, зараз у світі діє приблизно 82 тис. БНП, що мають біля 810 тис. філіалів за межами країн базування, у 1970 році їх було зареєстровано 7 тис. Найпотужнішими з них є 500 БНП, які контролюють до 60 % світового промислового виробництва, 65 % зовнішньої торгівлі, 37 % – у сфері послуг і 3 % – у видобувній промисловості і сільському господарстві. Водночас більша частина платежів, пов'язаних із трансфертом нових технологій, здійснюється всередині БНП: в США їх частка складає 80 %, у Великобританії – 90 % [23]. За даними журналу Fortune, вперше у світовій історії корпорації з Китаю перевер-

шують за чисельністю американські компанії – 121 американських проти 129 азійських. 500 найбільших компаній світу у 2018 році отримали дохід у розмірі 30 трлн доларів США і прибуток в 1,9 трлн доларів США. Загалом у 2018 році, за даними Fortune Global 500, у БНП працює 67,7 млн осіб по всьому світу і вони представлені в 33 країнах [24].

У таблиці 1.5 наведено рейтинг найбільших публічних компаній світу у 2017 році з 18 країн, за рейтингом Forbes Global 2000. США, безумовно, лідер за кількістю компаній, але в США за останні роки число багатонаціональних підприємств скоротилося приблизно на 200, продажі у 2017 році (11,1 трлн дол. США) зросли порівняно з 2003 роком (8,8 трлн дол. США); прибуток за той же період збільшився з 570 млрд доларів до 980 млрд дол. США. В Китаї за цей період кількість компаній збільшилась суттєво – із 25 до 233. Загалом більш бідні країни збільшують кількість провідних компаній, водночас багатші країни зменшують їхню кількість.

Таблиця 1.5

Рейтинг найбільших публічних компаній світу у 2003 та 2017 рр.

Рейтинг 2017 року	Економіка	Кількість у 2017 році	Кількість у 2003 році
1	США	559	751
2	Китай	233	25
3	Японія	228	316
4	Великобританія	88	137
5	Республіка Корея	67	49
6	Гонконг (Китай)	58	24
7	Індія	58	27
8	Франція	57	63
9	Німеччина	54	65
10	Канада	51	56
11	Тайвань	47	35
12	Швейцарія	41	34
13	Австралія	39	37
14	Швеція	27	26
15	Італія	26	41
16	Росія	25	12
17	Іспанія	25	29
18	Нідерланди	22	28

Джерело: побудовано автором на основі [25, 26]

Причини становлення та розвитку БНП дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн [22].

На думку В. В. Македона, «БНП на сучасному етапі контролюють більше половини світової торгівлі і фінансів, найбільш прибуткові галузі і виробництва в різних країнах. На сьогоднішній день БНП є основою народногосподарського комплексу країн з розвинутою ринковою економікою. Вагома роль у перетворенні світової економіки у міжнародне виробництво належить транснаціональним фінансово-промисловим групам (ТФПГ) як одній з найбільш розповсюджених форм існування БНП, які забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції; ефективності виробництва; удосконалення форм менеджменту, управління підприємствами. Сучасні БНП у доповнення до існуючого міжнародного обміну товарами і послугами створили міжнародне виробництво, відповідну йому сферу послуг, сприяючи перетворенню в основному локальних (міжкраїнових, регіональних) міжнародних економічних відносин в глобальні» [27].

Як зазначає Т. В. Орехова, «У сучасному світі створюється якісно нове поле глобальної конкуренції, формуються нові гегемонії контргегемонії шляхом створення мереж глобальних корпорацій, які охоплюють своєю діяльністю глобальні ринки. До сучасних тенденцій у світовій динаміці діяльності БНП можна віднести: зростання монополізації світових товарних та факторних ринків, загострення на них глобальної конкуренції; як наслідок діяльності БНП та глобальної економічної інтеграції формування глобальних ринків поки що на окремих з них; домінування у міжнародному русі капіталу напрямку потоків між розвченими країнами, що також є наслідком інтенсифікації процесів концентрації світового капіталу та бізнесу, формування глобальних корпорацій, перш за все шляхом укладання угод по транскордонних злиттях і поглинаннях; формування нових країн базування транснаціонального бізнесу серед групи країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою; інтенсифікація міжнародних потоків капіталу серед групи країн, що розвиваються, та серед країн з перехідною економікою; концентра-

ція аутсорсингу послуг у країнах, що розвиваються; переважне перенесення БНП на ринки країн, що приймають, капіталомісткого та наукомісткого виробництва» [28].

Отже, процес глобалізації уповільнити чи зупинити не можливо, оскільки він є основою подальшого розвитку світового господарства. В сучасних умовах стан національної економіки визначається не тільки внутрішнім потенціалом, а й рівнем участі в міжнародному поділі праці. Зі свого боку процес глобалізації міжнародних товарних ринків несе не лише нові можливості та перспективи, а також і небезпеку, особливо для країн з перехідною економікою. Якісним аспектом глобалізації є виробнича діяльність багатонаціональних підприємств, яка зростає більш швидкими темпами ніж міжнародна торгівля. Стрімкий розвиток технологічних інновацій та поширення багатонаціональних підприємств сприяють формуванню глобальної економіки, яка іноді вступає у протиріччя з націоналістичними побоюваннями щодо збереження порівняльних переваг і конкурентоспроможності.

1.2. Еволюція закономірностей міжнародної торгівлі та міжнародної торговельної політики

На сучасному етапі залучення країни у світову торгівлю надає їй значні переваги, а саме можливість найбільш ефективно використовувати наявні ресурси; брати участь у світових досягненнях в науці та техніці; здійснювати за короткий термін структурну перебудову економіки; повністю задовольняти потреби населення. Все це визначає актуальність дослідження трансформації міжнародних товарних ринків: теорій і моделей міжнародної торгівлі, ринкових теорій, інституціональних теорій, теорій трансформації. На рисунку 1.5 зображено логіко-послідовну систему генезису теорій і моделей функціонування міжнародних товарних ринків.

Будь-яка торговельна політика ґрунтується на класичних, неокласичних і похідних від них теоріях міжнародної торгівлі, центральним питанням яких є вибір торговельної політики для забезпечення економічного зростання та добробуту нації. Основними є два теоретичні підходи – вільна торгівля (свобода торгівлі, фритредерство) і протекціонізм (режим найбільшого сприяння) [29].

**ЛОГІКО-ПОСЛІДОВНА СХЕМА СИСТЕМАТИЗАЦІЇ
ТЕОРІЙ І МОДЕЛЕЙ ФУНКЦІОНУВАННЯ
МІЖНАРОДНИХ ТОВАРИНИХ РИНКІВ**

ТЕОРІЙ І МОДЕЛЕЙ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРИНИХ РИНКІВ

ПРОТЕКЦІОНІЗМ:

- Теорія меркантилізму (Т. Мені, А. Серра, А. Монкретьєн, Ч. Давенант, Ж. Б. Кольбер, В. Петті).
- Теорія протекціонізму (Ф. Ліст).
- Концепція замкнутого торгового простору (Х. Фіхте)

ФРИТРЕДЕРСТВО:

- Теорія абсолютних переваг (А. Сміт).
- Теорія порівняльних переваг (Д. Рікардо)
- Теорія інтернаціональних вартостей, або міжнародної цінності (Дж. С. Мілль).
- Теорія утилітаризму (Дж. Бенгтама).
- Концепція економічного лібералізму фізіократів і класиків (Р. Кобден, Дж. Брайт)

НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ:

- Концепція «економічного протекціонізму» (Я. Жалло).
- Концепція «обмеженого, тимчасового та активного протекціонізму» (В Сіденко).
- Модель сильного (агресивного) протекціонізму (А. Поручник)

Теорії трансформізації:

- Теорія «ефективної конкуренції» (Й. Шумпетера).
- Інноваційна теорія (С. Кузнець)
- Неокласична теорія нововведень (Г. Менш, Р. Фостер).
- Модель постіндустріального суспільства (Д. Белл, Р. Арон).
- Концепція великих циклів господарської кон'юнктури (М. Д. Кондратьєв)

Інституціональні теорії:

- Теорія суспільного вибору (Дж. Б'юкенен, Д. Моллер, М. Олсон, Г. Таллок).
- Теорія прав власності (Р. Коуз, А. Алчіян, Х. Демсєць, Р. Познер).
- Теорія агентів (Дж. Стиглиць та інші).
- Теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Уільямсон, Д. Норт)

Ринкові теорії:

- Теорія ринку (А. Маршалл).
- Теорія загальної рівноваги (Л. Вальраса).
- Концепція соціальної ринкової економіки (В. Ойкен, Л. Ерхард)
- Концепція змішаної економіки (Л. Мізес, Ф. Хаяк, М. Фрідман).
- Теорія ринкової влади фірми (С. Хаймера).
- Теорія монополістичних переваг (Ч. Кіндленбергер, Е. Чемберлін)

Рис 1.5. Логіко-послідовна схема систематизації теорій і моделей функціонування міжнародних товарних ринків

Джерело: розроблено автором

Теорії міжнародної торгівлі були розроблені, щоб пояснити різні ідеї обміну товарами і послугами через глобальні кордони. Час від часу теорії міжнародної торгівлі зазнавали деяких змін.

Розуміння теорій та моделей міжнародної торгівлі допоможуть роз'яснити, яку саме потрібно виробляти конкурентоспроможну продукцію в тій або іншій країні чи регіоні, а також, де компанія зможе організувати ефективне виробництво цієї продукції та як потрібно буде державі втручатися у товарообмін між країнами.

З метою систематизації наявних теорій і моделей міжнародної торгівлі, із зазначенням переваг та недоліків кожної з них, можна виділити таку класифікацію, яка б враховувала еволюцію підходів до їх вивчення (Додаток А).

Як показує короткий екскурс в історію теоретичних концепцій міжнародної торгівлі, на початку формування капіталістичних відносин торговельна політика ґрунтувалася на принципах протекціонізму. В межах цієї політики використовувалися високі мита на імпорт промислових товарів та експортні премії для стимулювання експорту власних промислових товарів і водночас експортні мита з метою обмеження вивезення найбільш важливих видів сировини. Подальший розвиток концепцій міжнародної торгівлі пов'язаний з ідеєю вільної торгівлі, однак на практиці вона завжди супроводжувалася присутністю протекціоністських підходів. Тобто у зовнішньоторговельній політиці спостерігалися коливання то в бік більшої свободи, то в бік більшого її обмеження – залежно від циклів розвитку економіки (на стадіях спаду і кризи посилюється політика протекціонізму) та потреб захисту молодих перспективних галузей, пріоритетності забезпечення національних інтересів тощо [30].

Отже, протягом історії, теорії і моделі міжнародної торгівлі пройшли низку складних етапів – від протекціонізму меркантилістів до ліберальних засад сучасної економічної теорії.

Традиційні теорії зовнішньої торгівлі недостатньо пояснюють сучасний міжнародний обмін товарами, але вони є базовими та висвітлюють виникнення і спрямованість світової торгівлі товарами. Сучасні теорії міжнародної торгівлі, не зважаючи на їх складність, стали виходити з більш реалістичних передумов, порівняно з класичними теоріями. Ранні

теорії передбачали вибір спеціалізації на базі альтернативної вартості, без урахування прикордонних обмежень і відстані, новітні теорії вказують на те, що спеціалізація, відносні переваги і вибір спеціалізації сильно залежать від відстані і наявних міждержавних бар'єрів у торгівлі.

Розробка торговельної політики є складним завданням у всіх країнах, особливо великі труднощі виникають в урядів країн, що розвиваються. Те, що на перший погляд може здатися суто зовнішнім, тісно пов'язане з політикою розвитку загалом і вміщує низку внутрішніх компромісів.

Для вироблення торговельної політики інтереси споживачів і виробників мають бути збалансовані, а цілі найбільш ефективних і орієнтованих на експорт галузей повинні зіставлятися з цілями, які все ще борються за досягнення конкурентоспроможності [34].

Міжнародна торгівля має два протилежні погляди щодо рівня контролю над торгівлею: вільна торгівля і протекціонізм.

1. Вільна торгівля. Основна ідея – лібералізація торгівлі – полягає в тому, що фактори попиту і пропозиції, які діють у глобальному масштабі, самі забезпечать ефективне виробництво, а захист і просування торгівлі відбудеться автоматично завдяки ринковим силам.

В. Тисовський зауважує: «Лібералізація як глобальний процес ґрунтується на консенсусній парадигмі розв'язання суперечностей, що постійно виникають у міжнародних економічних відносинах, зокрема у міжнародній торгівлі. Вплив лібералізації на економіку і торгівлю країн неоднаковий і визначається через характер суспільно-політичних, економічних і соціально-культурних відносин, які історично склалися. Лібералізація міжнародної торгівлі веде до розвитку міжнародних економічних відносин та світового господарства. Держави наразі вступають до інтеграційних об'єднань, ведуть конкурентну боротьбу на міжнародних ринках з іншими країнами світу через міжнародну економічну інтеграцію задля того, щоб мати прибуток з міжнародної торгівлі, розвивати власні національні економіки, отримувати доступ до ресурсів тощо» [35].

Лібералізація торгівлі може відбуватися як в односторонньому, так і в багатосторонньому порядку. Лібералізація торгівлі, яка сталася між розвиненими країнами у другій половині ХХ століття, була взаємною і

багатосторонньою. Уряди країн прийняли рішення про лібералізацію, яка була недискримінаційна у застосуванні до всіх партнерів по лібералізації торгівлі. Лібералізація торгівлі супроводжувалася лібералізацією міжнародних ринків капіталу і суттєвою міжнародною міграцією, як законною, так і незаконною. Також міжнародні угоди і конвенції уніфікували правила поведінки, що стосувалися захисту прав власності, включно з правами інтелектуальної власності [36].

Лібералізм є рушійною силою економічної інтеграції та процесу глобалізації та спрямована на поширення демократичних й економічних принципів з метою посилення глобалізації, економічної інтеграції та взаємозалежності [37].

Як зазначає В. Адамик, «На користь політики фритредерства можна навести чимало аргументів, підтверджених теоретичними доробками та практикою. Так, вибір на користь зниження торговельних бар'єрів відкриває доступ бідних країн до ринків розвинутих держав, забезпечує приплив експортної виручки, а відтак полегшує обслуговування зовнішнього боргу і зменшує необхідність нових запозичень, забезпечує постачання харчових продуктів та товарів першої необхідності за нижчими цінами (зменшує вартість та покращує якість споживчого кошика населення), а також здешевлює інвестиційний імпорт, сприяючи модернізації виробництва» [38].

Економісти ліберальної школи висунули низку аргументів на користь вільної торгівлі, деякі з них є досить очевидними. Ці аргументи можна розділити на три групи:

1. Споживчий аргумент – економічне зростання країни на основі збільшення споживання товарів і послуг, доступних національному споживачу (населенню) внаслідок розвитку міжнародної торгівлі.

2. Аргумент диверсифікації – різноманітність товарів і послуг, наданих споживачам завдяки міжнародній торгівлі.

3. Аргумент стійкості – стабільність цін на товари та послуги на внутрішньому ринку завдяки участі у міжнародній торгівлі через реакцію пропозиції [39].

Противники концепції ультралібералізму у міжнародній торгівлі стверджують, що відмова від протекціонізму загострює конкурентну

боротьбу на внутрішньому рівні, що призводить до занепаду цілих секторів національної економіки, важливих для вирішення соціальних питань. Крім того, радикальна лібералізація може призвести до підвищення цін на продовольчі товари, що негативно вплине на добробут бідних верств населення, що детермінує необхідність суттєвих змін у внутрішній та міжнародній економічній політиці, зокрема активізації зовнішньої допомоги [38].

Лібералізм є рушійною силою економічної інтеграції та процесу глобалізації та спрямована на поширення демократичних та економічних принципів з метою посилення глобалізації, економічної інтеграції та взаємозалежності.

Подальший розвиток глобалізації залежить від розумної торговельної політики, яка відтворює ринкові зміни, встановлює методи вільної та справедливої торгівлі, розширює можливості для процвітання міжнародної торгівлі.

2. Протекціонізм. Меркантилізм – це прагнення уряду регулювати економіку і торгівлю для просування вітчизняної промисловості – найчастіше за рахунок інших країн. Меркантилізм пов'язаний з політикою протекціонізму, а саме з обмеженням імпорту, збільшенням запасів золота, захистом вітчизняної промисловості. Меркантилізм суперечить теорії вільної торгівлі, яка стверджує, що економічний добробут країн можна найкраще поліпшити шляхом зниження тарифів і справедливої вільної торгівлі.

У XIX ст. меркантилізм мав вплив на економічну політику США та Німеччини, а у XX ст. зіграв важливу роль для Японії та інших азійських країн. У наш час меркантилізм прирівнюють до економічного націоналізму. Наприклад, економіст Ха Джун Чхан використовує меркантилізм для критики глобалізації. На його думку, глобалізація і вільний ринок вибивають ґрунт з-під ніг країн, що розвиваються, позбавляючи їх підтримки з боку держави. За словами Ха Джун Чхана, практично всі багаті країни для розвитку власної промисловості використовували тарифний протекціонізм. Наприклад, такі країни, як Великобританія і США, що досягли вершин вільного ринку, свого часу найбільш агресивно застосовували політику меркантилізму.

У сучасному світі меркантилізм має свої прояви в такій політиці:

– недооцінка валюти, тобто коли уряд купує активи в іноземній валюті для підтримки заниженого обмінного курсу і підвищення конкурентоспроможності експорту, в чому був звинувачений Китай;

– державні субсидії промисловості за несправедливу перевагу. Також Китай був звинувачений у наданні субсидій для промисловостей, підтримуваних державою, що призвело до надлишку таких галузей, як сталеливарна промисловість;

– спалах протекціоністських настроїв, наприклад, американські тарифи на імпорт з Китаю і політика США «Купуй американські»;

– крадіжка авторських прав.

За останні роки політика протекціонізму зростає рекордними темпами, хоча більшість економістів вважає її абсурдною. Основна ідея протекціонізму полягає в тому, що для забезпечення належного функціонування ринків потрібне регулювання міжнародної торгівлі, адже неефективність ринку може обмежити вигоди від міжнародної торгівлі. Існує багато форм протекціонізму, найпоширенішими з яких є тарифи, квоти.

Зокрема А. В. Келічавий виділяє «основні форми протекціонізму:

– селективний – направлений проти окремих країн чи товарів;

– галузевий – захищає окремі галузі, передусім сільське господарство;

– колективний – здійснюється об'єднаннями країн проти держав, які в них не входять;

– прихований – використання державою інституційних обмежень методами внутрішньої економічної політики без формального порушення міжнародних зобов'язань щодо інших країн. Часто підґрунтям такої політики є відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів;

– наступальний (агресивний) – орієнтується на підтримку вітчизняного виробництва на зарубіжних ринках. Загроза введення обмежень на основних ринках збуту часто примушує країни-експортери погоджуватися на відкриття власного ринку чи добровільне обмеження експорту;

– неопротекціонізм – встановлення адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших бар'єрів, які значно ускладнюють вільне пересування товарів через кордони держав» [40].

В. Г. Панченко вважає, що: «неопротекціонізм з його гнучким інструментарієм стає політикою зниження асиметричності розподілу вигід від глобалізації і реакцією на глобальні дисбаланси, що вкотре підкреслює тезу про те, що участь держави в регулюванні економічних процесів є об'єктивною реальністю. Крім того, він дозволяє розв'язати суперечність між національними інтересами та встановленими міжнародними інституціями правилами глобального співіснування, використовуючи для цього такі інструменти, як інноваційний, інформаційний та цифровий неопротекціонізм. Разом з тим, борговий, фінансовий, монетарний та валютний неопротекціонізм – становлять на сучасному етапі серцевину стабілізаційної і макроекономічної політики країн. Отже, сучасний протекціонізм є державним механізмом підвищення конкурентоспроможності національної економіки у процесі глобалізації» [41].

З одного боку критики протекціонізму вважають, що в довгостроковій перспективі протекціонізм приносить шкоду людям та організаціям, сповільнює економічне зростання, збільшує інфляцію цін. З іншого боку прихильники протекціонізму вважають що за допомогою протекціонізму створюються робочі місця всередині країни, збільшується виробництво валового внутрішнього продукту, внутрішня економіка стає більш конкурентоспроможною у глобальному масштабі.

В. Г. Панченко та Н. В. Резнікова у наукових працях зазначають: «Заходи протекціонізму мають подвійну мету. По-перше, держава сприяє зростанню конкуренції у тих сферах і галузях, де можливості національних виробників порівняні з потенціалом закордонних економічних гравців або ж з причин абсолютної відсталості вітчизняних секторів, подальший розвиток яких неможливий без залучення досвіду, технологій і коштів зарубіжних виробників. По-друге, держава перекидає доступ до тих сфер і галузей, які, з одного боку, не готові до конкуренції, але, з іншого боку, діяльність яких безпосередньо пов'язана з потребами забезпечення національної безпеки взагалі та економічної, зокрема» [42].

Одним із головних інструментів протекціоністської політики, яким користується уряд, є тарифи на імпорт. Деякими країнами для захисту своєї місцевої промисловості стягується високе мито на імпорتنі товари, завдяки цьому ростуть ціни на імпорتنі товари на місцевих ринках, а місцеві продукти стають більш затребувані.

За останні 20 років міжнародна торгівля зазнала великої кількості політичних заходів у вигляді нетарифних обмежень, які регулюють доступ до ринків та забезпечують відповідність імпортованих товарів цілям державної політики, наприклад таким, як безпека споживачів. Ці заходи охоплюють не тільки прикордонні заходи (квоти), але і внутрішню політику (субсидії), а також заходи, які впливають на торгівлю та відчуються по всьому ланцюгу маркетингу (стандарти, обмеження). Деякі нетарифні методи можуть бути націлені на експорт для його стимулювання або обмеження.

Квоти на імпорт, як один з видів нетарифного методу, використовуються для обмеження кількості товарів, які імпортуються за певний період часу. Квоти несуть менш радикальну дію, мають незначний вплив на ціни та призводять до підвищення попиту на внутрішній бізнес для покриття дефіциту. Вони можуть бути введені для уникнення демпінгу – це коли іноземні виробники експортують продукцію за цінами нижче собівартості. Найбільш обмежуючим видом квоти є ембарго, за якого імпорт визначених товарів повністю заборонений.

Хоча політика протекціонізму здебільшого орієнтована на імпорт, вона може містити такі аспекти міжнародної торгівлі, як стандарти на продукцію та державні субсидії [43].

Продуктовий протекціонізм може стати бар'єром, який обмежує імпорт на основі внутрішнього контролю країни. Стандарти на продукцію впроваджуються для запобігання потрапляння на внутрішній ринок великих обсягів неякісних продуктів. Деякі країни можуть мати низькі нормативні стандарти у сфері приготування їжі, захисту інтелектуальної власності або виробництва, ніж в інших країнах, що може привести до підвищених стандартів на продукцію або навіть до блокування певних імпортованих товарів.

Державні субсидії бувають переважно прямими або непрямими. Прямі субсидії забезпечують підприємства готівкою, непрямі надаються у вигляді безвідсоткових кредитів, податкових пільг. Для підвищення торгового балансу країна може стимулювати внутрішній бізнес субсидіями для експорту.

На думку Н. В. Щербатюк, «Наявність у міжнародній торговельній практиці значного переліку нетарифних обмежень різних видів зумо-

вило необхідність створення відповідних баз даних, що сприяли б розв'язанню завдань систематизації та класифікації нетарифних обмежень. Така робота проводилася різними міжнародними економічними організаціями (ГАТТ, МБРР, ЮНКТАД, МТП, СОТ). У результаті цього було узагальнено міжнародний досвід застосування нетарифних обмежень, визначено основні тенденції та перспективи використання цих заходів, значно збагачено наукові знання» [44].

Нетарифні обмеження стали центральним фактором, що визначає міжнародну торгівлю, особливо це стосується доступу до ринків, вони все частіше стають частиною торговельних переговорів у Світовій організації торгівлі та впливають на політичний простір. Після поступового зниження тарифних бар'єрів у межах багатосторонніх переговорів відповідно до Генеральної угоди про тарифи й торгівлю країни все частіше стали використовувати нетарифні методи, які раніше переважно використовувались у сільському господарстві, яке було виключене із правил ГАТТ.

Як зазначає Н. В. Безрукова, «Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але саме в період глобалізації та підвищення значення міжнародних взаємовідносин конкуренція між ними набуває особливого характеру. В боротьбі за кращі умови збуту товарів країни все частіше стають на шлях торговельної війни. Світові торговельні війни тісно пов'язані з міжнародною торгівлею, яка в свою чергу є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин. Але міжнародна торгівля може використовуватися не лише задля обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів – розпочинається торговельна війна» [45].

Зважаючи на кількість торговельних війн у сучасній міжнародній економіці та модифікації інструментів, спрямованих на захист національних виробників, формується новий клас торговельних бар'єрів, що являє собою новий тип торговельної політики – прихований протекціонізм. Під прихованим протекціонізмом слід розуміти застосування крайною інституційних перешкод у зовнішній торгівлі, які формально не порушують міжнародні зобов'язання щодо інших країн, з метою відстоювання власних геополітичних та соціально-економічних інтересів [46].

Прихований протекціонізм активно використовується за допомогою введення: експортного мита, фіскальної політики держави, квот, стандартів продукції, експортних субсидій, державної закупівлі у національних виробників, девальвації національної валюти, фітосанітарного контролю, тарифів на окремі послуги.

Зазвичай ініціаторами торговельних бар'єрів виступають країни як з високим рівнем розвитку, так і країни, що розвиваються, та інтеграційні угруповання. Для більшості розвинених країн характерна економіка відкритого типу, яка підтримується міжнародними економічними організаціями, але країни, що розвиваються, прагнуть частково використовувати політику протекціонізму для захисту своєї місцевої промисловості.

Практика свідчить, що завдяки вищому потенціалу економічно розвинені країни захищають власні інтереси на внутрішньому і світовому ринках, використовуючи так званий випереджаючий протекціонізм. Це означає, що у такий спосіб досягається безперервність економічного розвитку щоразу на новому виткові з урахуванням досягнень національного та світового науково-технічного прогресу та збереження домінуючого стану не тільки на ринках, а й загалом у світі [42].

Н. В. Резнікова та О. А. Іващенко визначають, що «В умовах скорочення сукупного попиту на тлі рецесії світової економіки кожна країна намагається захистити національних виробників, використовуючи широке коло інструментів неопротекціонізму. Втім, з огляду на те, що зовнішньоекономічна політика – це лише похідна функція міжнародного статусу держави, який дає змогу її сповідувати, впровадження інструментів неопротекціонізму доступне великим відкритим економікам (здебільшого репрезентованим розвиненими країнами). До інструментів неопротекціонізму відносять: стандарти і вимоги, пов'язані із захистом життя і здоров'я населення, „добровільне” обмеження експорту, експортне кредитування тощо. Ці інструменти не є прямими і відкритими заходами, тому, з одного боку, вони не суперечать зовнішньополітичним інтересам уряду, з іншого – є ефективними заходами захисту національного експортера. Такий завуальований характер зазначених інструментів неопротекціонізму можна вважати головною причиною частих зловживань ними і використання їх навіть тоді, коли торгівля здійснюється без видимих ознак демпінгу, експортного субсидування та компенсацій» [47].

Для функціонування сучасного товарного ринку (XXI ст.) характерною є політика неопротекціонізму, яка вміщує в себе: драйвери формування, інструменти, особливості застосування та трансформації, що відбуваються на товарних ринках під дією неопротекціонізму (рис. 1.6).

Вітчизняні вчені-економісти вказують на низку як позитивних, так і негативних ефектів та результатів неопротекціонізму. Виокремлюючи позитивні характеристики, вчені зазначають, що неопротекціонізм, зокрема:

- є ефективним механізмом державного регулювання економічного розвитку;

- забезпечує захист нових галузей промисловості від конкуренції з імпортерами;

- сприяє збільшенню зайнятості населення, яка зменшується через погіршення рентабельності імпортозаміщувальних виробництв;

- забезпечує незалежність національного виробника у стратегічно важливих галузях економіки та сприяє економічній безпеці країни.

Реалізація політики нового протекціонізму характеризується і певними недоліками, зокрема неопротекціонізм:

- спричиняє диспропорційний розвиток вітчизняного виробництва;

- посилює податкове навантаження на вітчизняного споживача та виробника;

- стає причиною погіршення добросусідських відносин країни з торговельними партнерами, уведення торговельних санкцій та створює загрозу економічній блокаді та торговельної війни;

- ускладнює взаємовигідний міжнародний поділ праці та інтернаціоналізацію виробництва [48].

Неопротекціонізм на сучасних товарних ринках формується завдяки таким драйверам: інформаційні асиметрії, технологічні асиметрії, асиметрії економічного розвитку, недобросовісна конкуренція, економічне суперництво (торговельні війни та економічні конфлікти), соціальні потрясіння (в сенсі – необхідність створювати робочі місця, вдаючись до так званого соціального неопротекціонізму), глобальні загрози (екологічний неопротекціонізм, що проявляється як шляхом дерегуляції (в країнах, що розвиваються), так і регуляції (посилення стандартів розвиненими країнами)). Форма прояву неопротекціонізму – регуляторна конкуренція.

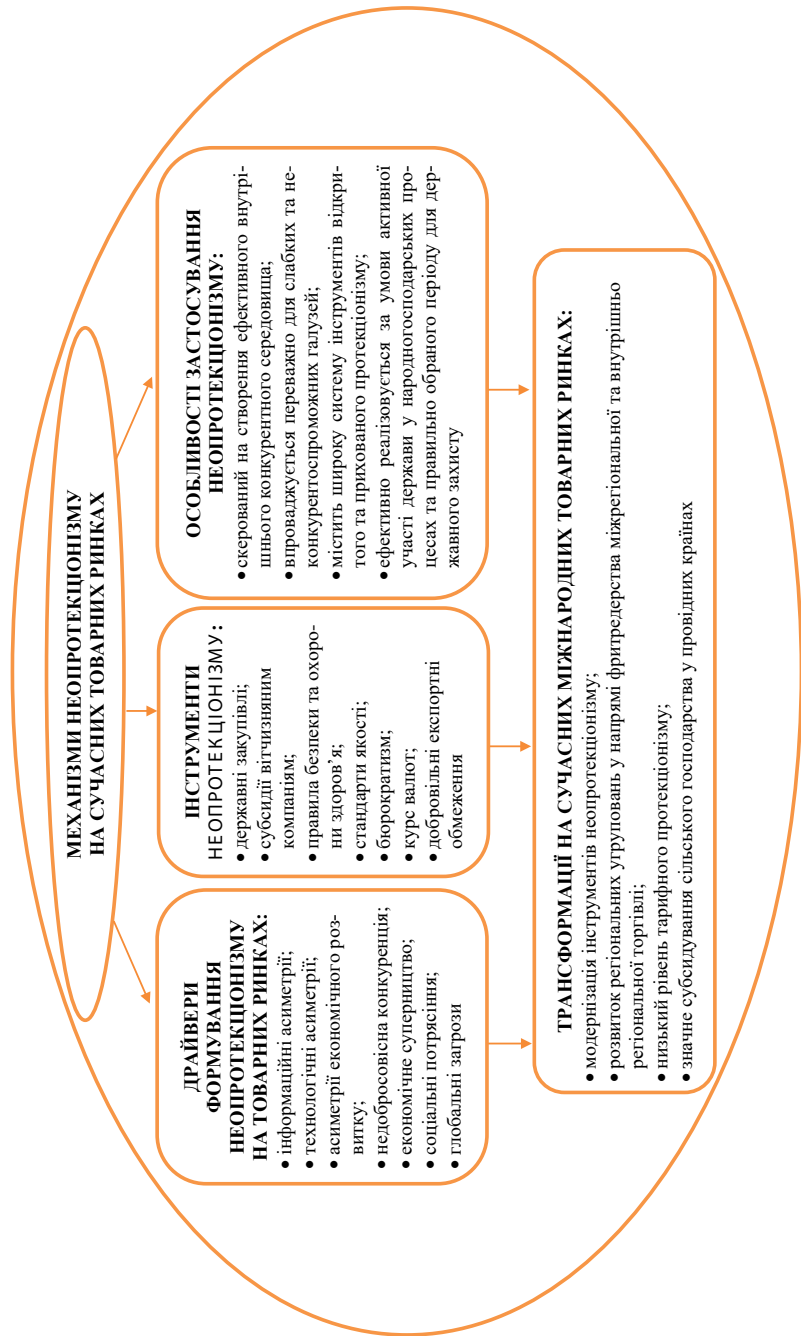


Рис. 1.6. Механізми неопротекціонізму на сучасних товарних ринках

Джерело: складено автором

Середовищем формування політики неопротекціонізму є Угоди світової організації торгівлі, некерована глобалізація та її наслідки, недобросовісна конкуренція багатонаціональних підприємств, фінансова криза. Угоди СОТ, які на інституційному рівні міжнародної економічної політики формують правила та умови торгівлі, з одного боку, та діяльність БНП, яка викривлює ринки, з іншого боку, актуалізують пошук альтернативних інструментів економічної політики на макrorівні, яка б уможливила набуття як країнами, що розвиваються, так і розвиненими країнами нових порівняльних переваг та збереження вже завойованих позицій. Запит на захист, який би не суперечив домовленостям, досягнутим на мегарівні міжнародної економічної політики, тим більше актуалізується під впливом глобальної фінансової нестабільності, іманентними проявами якого стають кризи та спади.

1. Угоди Світової організації торгівлі

Світова організація торгівлі створена для сприяння лібералізації торгівлі, але водночас у членів СОТ є право на встановлення торговельних бар'єрів, включно з імпорнтними митами. Така обмежувальна політика може бути використана для захисту життя або здоров'я людей, тварин, рослин, захисту споживачів, а також як протидія демпінгу.

СОТ санкціонує такі заходи: антидемпінгове мито, компенсаційне мито, спеціальне захисне мито, санітарні і фітосанітарні заходи, технічні бар'єри в торгівлі. Країни-члени можуть використовувати ці заходи, якщо того вимагають обставини.

Як вважає Н. Г. Калюжна, «Однією з актуальних проблем, які виникають у контексті підтримки СОТ та економічного зростання країн, є стрімке збільшення випадків порушення країнами умов вільної торгівлі внаслідок трансформації зовнішньоторговельної ліберальної політики в політику неопротекціонізму» [49].

На думку В. Г. Панченка, «„Новим протекціонізмом” називають тенденцію обходити правила СОТ, використовуючи лазівки в угодах та встановлюючи такі типи бар'єрів, які не регулюються відповідними угодами» [50].

Для більшості країн-членів СОТ є характерним дотримання неопротекціонізму і застосування різних його інструментів:

– субсидії вітчизняним компаніям: урядами країн надаються у вигляді допомоги для крупних проєктів, запобігають небажаному імпорту та зниженню цін, стимулюючи цим експорт;

– правила безпеки та охорона здоров'я: уряди здебільшого розвинутих країн застосовують ці правила для імпортних товарів, хоча для місцевих виробників не використовують такі жорсткі заходи перевірки;

– стандарти якості: урядами країн встановлюються жорсткі стандарти якості, що можуть стати недосяжними для іноземних виробників;

– бюрократизм: застосовується для створення ускладнень експортно-імпоротної діяльності, наприклад, у вигляді навмисного затримання на кордонах або в наданні експортером надто складного пакету документів;

– курс валют: використовується девальвація для стимулювання імпорту або експорту;

– добровільні експортні обмеження: негативно впливають і приносять шкоду країнам, що розвиваються, регулюють зобов'язання щодо обмеження «чутливих» для ринку цих країн продуктів.

Ці заходи доступні всім країнам для захисту їх внутрішніх секторів від недобросовісної конкуренції, але скарги щодо застосування заходів можуть бути подані в орган із врегулювання суперечок СОТ, чий вердикт буде обов'язковим для членів. Робота СОТ в останні два десятиліття свідчить про те, що розвинені країни використовують заходи для обмеження імпорту з країн, що розвиваються.

Економічна міць та вплив Світової організації торгівлі на перебіг міжнародної торгівлі надзвичайно великі, адже членство в СОТ на сьогодні є майже обов'язковою умовою для країн, що прагнуть інтегруватися у світове господарство. Водночас функції СОТ виходять за межі налагодження сприяння зовнішньоторговельному співробітництву, мають політичне спрямування, що набуває особливої значущості за умов посилення неопротекціонізму провідних держав світу. Тому актуальною проблемою стає створення рівних умов для використання країнами норм торговельного права СОТ незалежно від ступеня їхньої геополітичної впливовості, та забезпечення неупередженості рішень експертів організації щодо вирішення міждержавних торговельних конфліктів [49].

2. Некерована глобалізація та її наслідки

Глобалізація наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст., яка стала однією з головних рис світової економіки, сприяла виникненню в багатьох країнах проблеми пошуку нових методів та інструментів адаптації національної господарської системи до сучасних правил реалізації міжнародних економічних відносин [51].

О. І. Єрмаков зазначає, що «Глобалізація світового господарства породила дві протилежні тенденції – неопротекціонізм і неофритредерство. До способів реалізації неопротекціонізму відносять вибудовування адміністративних, фінансових, кредитних, технічних та інших бар'єрів не тільки окремими країнами, але і їх інтеграційними об'єднаннями» [52].

С. О. Біла стверджує, що «Повернення до „неопротекціонізму” формує ризики щодо перегляду сформованої системи міжнародного поділу праці, що може призвести до великих втрат ресурсів та капіталів, зростання зовнішньої заборгованості країн світу, настання глобальної „боргової кризи” у світових масштабах. І хоча перехід до „неопротекціонізму” дозволяє ще певний період часу забезпечити економічне зростання на старій технологічній основі, все ж „неопротекціонізм” лише „відтермінує” для США та інших розвинених країн світу неминучість переходу до нової стадії постіндустріального розвитку, що ґрунтується на домінуванні системи NBIC-технологій, розвитку робототехніки» [53].

3. Недобросовісна конкуренція багатонаціональних підприємств

Багатонаціональні підприємства сьогодні стають ядром і рушійною силою розвитку світової економіки, крім того, визначають тенденції та закономірності розвитку окремих національних господарств. Консолідація бізнесу, концентрація виробництва, поява нових форм міжнародної кооперації, становлення внутрішньофірмової інтернаціоналізації, посилення ролі ділових союзів, альянсів, кластерів, агломерацій як форм міжфірмової інтеграції, розвиток фінансових інноваційних центрів та різноманітних мережевих структур – усе це руйнує систему всезагальної інтеграції та універсалізму як традиційних принципів глобалізації [54].

На думку В. В. Венгер, «БНП прагнуть максимізації прибутків за рахунок ренти і монополістичних переваг у певних країнах, інколи використовуючи навіть бюджетні фонди держав свого походження для екс-

пансії. Таким БНП важливий доступ до сировинних ресурсів і транспортних систем приймаючої країни. Це призводить до того, що:

- на внутрішньому ринку цих країн БНП створюють потужну конкуренцію місцевим компаніям, не даючи їм розвиватися;

- вільні переміщення фінансового капіталу БНП можуть підірвати стабільність національних валют і створити загрозу для національної безпеки країн, що розвиваються;

- БНП, маючи свій інтерес у країні, здатні насаджувати ідеологію, яка суперечить інтересам розвитку національного бізнесу і пригнічувати розвиток національно-державних інтересів країни» [55].

Реалізація плану так званих країн «золотого мільярду» щодо формування єдиного глобального економічного простору та забезпечення у ньому свого лідерства нівелюється посиленням економічної міцці і політичної ваги окремих БНП. На фоні зростання могутності корпоратократії цілком видимою стає загроза зниження значущості провідних країн для розвитку міжнародних відносин і втрати їхнього національного суверенітету. Означені тенденції транснаціоналізації викликають все більше занепокоєння серед окремих політичних сил провідних країн світу, які вбачають у них загрозу для національної безпеки й економічного добробуту [54].

Крім того, економічна потужність БНП може стати джерелом прихованих конфліктів з тими державами, на території яких здійснюється їхня діяльність. БНП лобіюють інтереси окремих державних високопосадовців або цілих політичних партій, підтримують формування економічних інтеграцій різних рівнів, можуть займатися хабарництвом [55].

Внаслідок транснаціоналізації економіка країн базування материнських компаній зазнає низки втрат: через перенесення виробництва до приймаючих держав (зазвичай другого ешелону) занепадає національна промисловість, втрачається експортний потенціал країни, відбувається вивільнення значної частки робочої сили, підвищується безробіття, знижується соціальний захист та добробут середнього класу. Крім того, країна базування втрачає значну частину податкових платежів, унаслідок чого зростає оподаткування населення, малого й середнього бізнесу, скорочуються фінансові можливості реалізації програм державної підтримки та соціальної допомоги тощо. Однак основна загроза

криється у тому, що посилення могутності БНП може загрожувати економічному лідерству промислово розвинених країн світу [54].

4. Фінансова криза

Із початком світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років у більшості країн у торговельній політиці переважають протекціоністські заходи.

Післякризовий період та рецесія світової економіки призводять до швидкого розповсюдження ідей «неопротекціонізму». Багато у чому це пов'язано з прагненням розвинутих країн світу (США, Великобританія, країни ЄС) «повернути» виробництво на національні ринки, зберегти та затвердити статус лідерів світового економічного розвитку та віднайти цивілізовану протидію новим країнам-лідерам (КНР та ін.), що вдало скористалися перевагами «відкритості», наростити експорт. Насамперед ризик втрати традиційних ринків збуту для експортозалежних країн (внаслідок заходів «неопротекціонізму») може призвести до загострення «торговельних війн», а у найгіршому випадку – до прагнень «встановлення нового світового порядку» та «переділу світових ринків», що формує загрози розв'язування нових гібридних та «гарячих» локальних війн [53].

Відповідно до даних Global trade alert (незалежний моніторинг політик, що впливають на світову комерцію) від початку світової фінансово-економічної кризи (2009 р.) було зафіксовано приблизно 9 тис. заходів, які впроваджували уряди країн задля обмеження імпорتنих і стимулювання експортних товаропотоків. Натомість лише близько 3 тис. заходів було спрямовано на лібералізацію торгівлі. Найбільший пік протекціоністських заходів відбувся з 2012 по 2015 роки, але значна частина заходів дотепер не скасована, відтак загальна кількість торговельних бар'єрів у світі продовжує зростати за накопичувальним підсумком (рис. 1.7).

Більшість протекціоністських заходів запроваджується найпотужнішими економіками світу, які мають найбільші частки на глобальному товарному ринку. З 2009 по 2018 роки найпотужнішими економіками запроваджено протекціоністські заходи щодо міжнародної торгівлі товарами, зокрема: Китай – 2 604; США – 1 614; Німеччина – 1 088; Індія – 847; РФ – 701; Аргентина – 639; Бразилія – 598; Канада – 513; Японія – 443 [57].

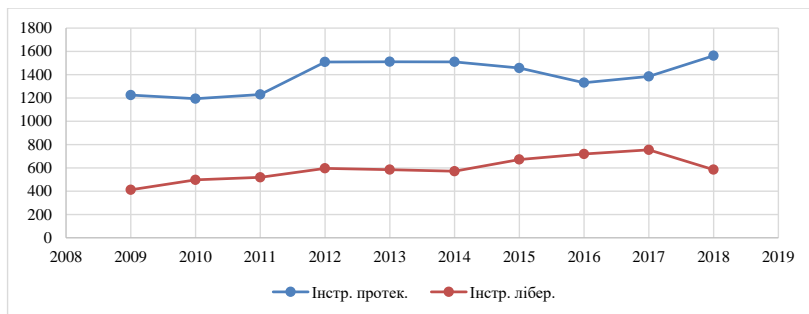


Рис. 1.7. Кількість застосованих інструментів торговельної політики (2009–2018 рр. (%))

Джерело: побудовано автором на основі [56]

Основними запровадженими неопротекціоністськими заходами у період з 2009 по 2018 роки стали: експортні та внутрішні субсидії, ввізні мита тощо (рис. 1.8).

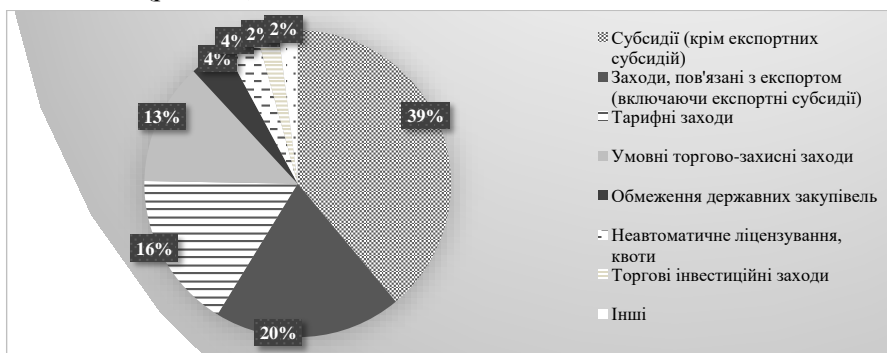


Рис. 1.8. Кількість протекціоністських заходів (2009–2018 рр. (%))

Джерело: побудовано автором на основі [57]

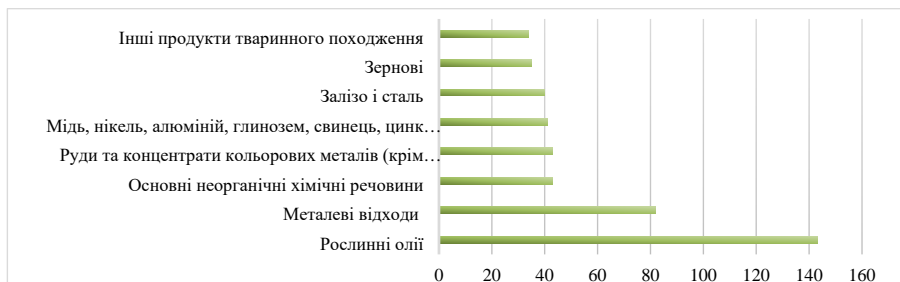


Рис. 1.9. Сектори з найбільшою кількістю протекціоністських заходів (2009–2018 рр.)

Джерело: побудовано автором на основі: [57]

З рисунка 1.9 бачимо, що найбільше протекціоністських заходів упродовж 2009–2018 років було застосовано щодо рослинних олій (143), металевих відходів (82), основних неорганічних хімічних речовин (43).

Всупереч зусиллям інститутів багатосторонньої торговельної системи і регіональних торговельних союзів перелік протекціоністських бар'єрів, що перешкоджають переміщенню товарів, послуг, капіталу та людей через національні кордони, збільшується. Підтвердженням цьому є практика використання традиційних мит і квот, технічних обмежень імпорту (шляхом впровадження норм безпеки чи стандартів, що відрізняються від тих, які практикують країни-експортери), а також фіскальних, законодавчих й адміністративних бар'єрів. До інструментів захисту внутрішнього ринку можна віднести також системи держпідтримки, держзакупівлі й державний монополізм в окремих секторах економіки [58].

Можна припустити, що якщо всі країни почнуть активно реанімувати ідеї неомеркантизму, не існуватиме жодного дієвого багатостороннього механізму врегулювання конкуренції, держави будуть становити загрозу безпеці одна одній, використовуючи на власну користь преференційні торговельні блоки, маніпулювання валютами, дискримінацію іноземних компаній, субсидування національних компаній та блокуючи джерела сировинних ресурсів. Країни, яких найбільше звинувачують у реалізації неомеркантистської політики (зокрема Китай, Індію), найгучніше на міжнародних самітах висловлюються за відстоювання вільної торгівлі як джерела потенційних прибутків. Неомеркантистська політика не обмежується «класичними» інструментами протекціонізму, що приймають захисні форми, виступаючи реакцією на екзогенні подразники і містять маніпулятивну складову (вимоги до локалізації, маніпуляцію стандартами), а й передбачає застосування інструментів неопротекціонізму, які розширюють, а не обмежують потенціал глобальних ринків (у разі стимулювання інновацій та створення відповідних інституційних умов для господарювання без прив'язки до резидентності господарюючих суб'єктів) [59].

Отже, теорії міжнародної торгівлі залишаються однією з галузей економічної науки, що динамічно розвивається. Це пов'язано зазвичай із процесом глобалізації, який асоціюється насамперед із торгівлею, а також з великими надіями, які традиційно покладаються на міжнародну

торгівлю, що виступає додатковим фактором росту економічного добробуту. На практиці уряди і компанії використовують комбінацію цих теорій як для інтерпретації тенденцій, так і для розробки стратегії. Подібно до того, як ці теорії розвивалися протягом останніх п'ятисот років, вони будуть продовжувати змінюватися й адаптуватися в міру того, як нові чинники впливають на міжнародну торгівлю.

Дисбаланс національних інтересів та тенденції, які відбуваються у світовій торгівлі, а саме: фінансова криза, некерована глобалізація та недобросовісна конкуренція багатонаціональних підприємств, все це сприяє формуванню запиту на непротекціоністську політику. Непротекціоністські заходи вживають задля захисту національних економічних інтересів, які для розвинених країн застосовують не тільки з метою обмеження імпорту, але і для стимулювання національних товаровиробників.

1.3. Інституційний формат організації та інфраструктура функціонування міжнародних товарних ринків

Як зазначають Н. В. Безрукова та М. В. Василенко у своїх наукових працях, «Світову торгівлю неможливо уявити без конфліктів між її учасниками, але саме в період глобалізації та підвищення значення міжнародних взаємовідносин конкуренція між ними набуває особливого характеру. В боротьбі за кращі умови збуту товарів країни все частіше стають на шлях торговельної війни» [60].

На думку Т. Ф. Гордєєвої, «Сьогоднішнє загострення міжнародної конкуренції, зумовлене з одного боку інтенсифікацією міжнародної торгівлі і її лібералізацією, що активізувалася наприкінці ХХ ст. у рамках Світової організації торгівлі (СОТ), а з іншого – обмеженістю національних ринків збуту та пошуком і застосуванням нових протекціоністських прийомів (неопротекціонізму), за умови дисбалансу інтересів країн спричиняє напруження у дво- та багатосторонніх міжнародних торговельних стосунках, яке подекуди призводить до виникнення суперечок різного ступеня інтенсивності» [61].

Перед тим як відносини між країнами погіршуються до стану торговельної війни, вони проходять кілька стадій суперечливих торговельних відносин, які ідентифікуються набором притаманних їм характеристик:

1) суперечлива ситуація у торгівлі – наявне протиріччя та відповідна напруга у відносинах країн. Матеріальних втрат чи погіршення умов у торгівлі поки немає. Це найсприятливіша ситуація для врегулювання відносин;

2) торговельна суперечка – наявна напруга у відносинах, пов'язана із матеріальними втратами, спричиненими заходами, заподіяними однією країною, що погіршують умови торгівлі іншої (або інших). Вона потребує врегулювання;

3) торговельний конфлікт – високий рівень напруги у відносинах, пов'язаний з матеріальними втратами, спричиненими заходами, що заподіяні обома сторонами одна одній. Вона потребує врегулювання;

4) торговельна війна – найвищий ступінь напруги у відносинах між країнами, пов'язаний із використанням інтенсивних заборонних заходів торговельної політики, що можуть призвести до великих матеріальних втрат країни, проти якої вони були заподіяні [60].

Традиційно міжнародною торговельною суперечкою називають суперництво країн та / або груп країн, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн) через обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), водночас учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та / або заборонних заходів [61].

Як зазначає Т. Ф. Гордєєва, «Під міжнародним торговельним конфліктом розглядають суперництво країн та / або груп країн, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або кількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певної країни (або країн) через обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), при цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі його усунути за допомогою системи обмежувальних та / або заборонних заходів» [62].

На думку О. М. Яценко, «До основних засобів ведення торговельних конфліктів можна віднести: визначення групи „чуттєвих” товарів

та введення стосовно них заборонених чи надмірно високих митних ставок; уведення економічних санкцій проти певної країни у вигляді заборони ввезення певних груп товарів; уведення ліцензованого імпорту проти певних груп товарів; уведення експортних субсидій та пріоритетних галузей вітчизняного виробництва; введення особливого режиму стандартизації та сертифікації товарів; уведення особливих санітарних та фітосанітарних норм; обмеження або заборона участі іноземних компаній та фізичних осіб у купівлі землі, нерухомості або ж в акціонуванні так званих природних монополій та ін.» [63].

Світові торговельні війни тісно пов'язані з міжнародною торгівлею, яка зі свого боку є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин (МЕВ). Але міжнародна торгівля може використовуватися не лише задля обміну, а й як засіб політичного та економічного тиску. Коли одна держава оцінює економічну політику іншої держави як несприятливу для себе і вживає відповідних заходів, розпочинається торговельна війна [60].

Торговельні війни мають особливу природу та різноманітні мотиви, проте всі вони мають схожу структуру та однотипні характеристики, за якими можливо ідентифікувати фази торговельної війни та спрогнозувати її подальший розвиток.

Фази торговельних війн являють собою часові періоди, в межах яких відбуваються схожі поміж інших, торговельних конфліктів, процеси, які дозволяють ідентифікувати їх як окрему фазу. Кожна з фаз торговельної війни характеризується схожими інструментами, які використовують країни для ведення торговельної війни (за характером торговельна війна буває наступальна та оборонна). Часові рамки кожної із фаз торговельної війни є індивідуальними та залежать виключно від сторін торговельної війни або ситуації, в якій вони опинилися [64].

Виділяють такі фази торговельної війни:

– попередня. Для цієї фази притаманне визначення інтересів та мотивів торговельної війни, а також аналіз галузей, для яких краще застосовувати протекціоністські заходи;

– підготовча. Країна, що ініціює торговельну війну, приймає рішення про її початок та за допомогою уряду забезпечує підготовку необ-

хідних законодавчих актів, що дозволять використовувати інструменти торговельної війни;

- початкова. Відбувається застосування в односторонньому порядку інструментів протекціонізму;

- активізація. Упроваджуються відповідні дії стосовно країни-ініціатора торговельної війни з метою створення відповідних торговельних бар'єрів, що обмежують торгівлю між цими країнами;

- ескалація. У межах цього етапу країни намагаються активно використовувати широкий інструментарій торговельних бар'єрів, спрямований на обмеження доступу товарів або послуг на ринки країн-учасників торговельної війни. Залучаються треті країни або міжнародні організації для вирішення подібних торговельних конфліктів;

- лібералізація. Фаза лібералізації торговельної війни означає, що країни готові йти на примирення та лібералізувати власну торгівлю;

- завершальна. На цій фазі торговельної війни відбувається процес її закінчення (усунення запроваджених торговельних бар'єрів, зняття санкцій, лібералізація торгівлі тощо).

У сучасній практиці в рамках торговельних війн країни проходять або всі фази торговельної війни, або її окремі фази. Залежно від характеру торговельної війни та поведінки учасників торговельної війни окремі її фази можуть не розпочатися, а відбувається перехід відразу до наступної фази. Для всіх торговельних війн характерні ці фази, проте, виходячи зі специфіки торговельних війн, коло інструментів та методів торговельної війни може бути абсолютно різним [64].

Торгова війна обумовлена одностороннім стимулом кожної країни до введення імпорتنих тарифів з метою покращення умов торгівлі. Як прояв економічного суперництва торгова війна реалізує себе через некооперативну тарифну політику в процесі міжкраїнової взаємодії [65].

Тенденції глобалізації, циклічності, конкуренції, фінансово-економічної кризи, глибокі інституційні зміни у всіх сферах економіки, відокремлення суспільства від держави, поява автономності регіонів, прискорення мобільності населення, інтеграційні процеси помітно впливають на трансформацію інституціональних засад функціонування міжнародних товарних ринків [66].

М. М. Бліхар вважає, що «Сучасні умови вимагають не лише узгодження принципів зовнішньоторговельної політики між окремими учасниками міжнародної торгівлі, а й інтеграційно-економічних об'єднань країн. Саме тому зовнішньоторговельна політика і проблеми співпраці в міжнародній торгівлі стають об'єктами діяльності багатьох міжнародних інститутів, що регулюють міжнародну торгівлю на міждержавному рівні (СОТ, ОЕСР, Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Світовий банк)» [67].

У процесі глобалізації міжнародної торгівлі та зростаючої взаємозалежності держав підвищилася роль багатостороннього регулювання торговельних відносин відповідними міжнародними організаціями. Таке регулювання дає змогу повніше використовувати переваги міжнародного поділу праці, гармонізує урядові рішення з питань міжнародної торгівлі, водночас не торкається національного суверенітету учасників, але спрямовує дії учасників на динаміку розвитку міжнародної торгівлі (рис. 1.10.).

Економічні реалії диктують нові вимоги до трансформації наявної взаємодії між державами у межах глобалізаційних ініціатив. Нерівність, як ознака ХХІ століття, не дає шансів на замовчування викликів, що постають як перед країнами розвиненими, так і тими, що розвиваються. Пошук оптимального рецепту процвітання для всіх учасників міжнародних економічних відносин, який було покладено свого часу на глобальні інституції, зазнав невдачі [68].

Однак слід мати на увазі, що як тільки країна-партнер проводить політику імпортозаміщення або, скажімо, переорієнтацію, яка змінює її економічну структуру, а отже і структуру її попиту на товари на світовому ринку, що може мати відчутні наслідки. Динаміка взаємозалежності країн зумовлена не тільки ендегенними факторами (структура економіки, структура попиту, макроекономічна стабільність в країні), але і екзогенними (темпи зростання світової економіки, кон'юнктура на світових товарних ринках, умови доступу на ринки капіталу і ринки інтелектуальної власності і т. д.). Отже, якщо ВВП країни-партнера значно зросте, незмінні показники її торговельних відносин з окремими країнами не можуть свідчити про їх погіршенні [69].

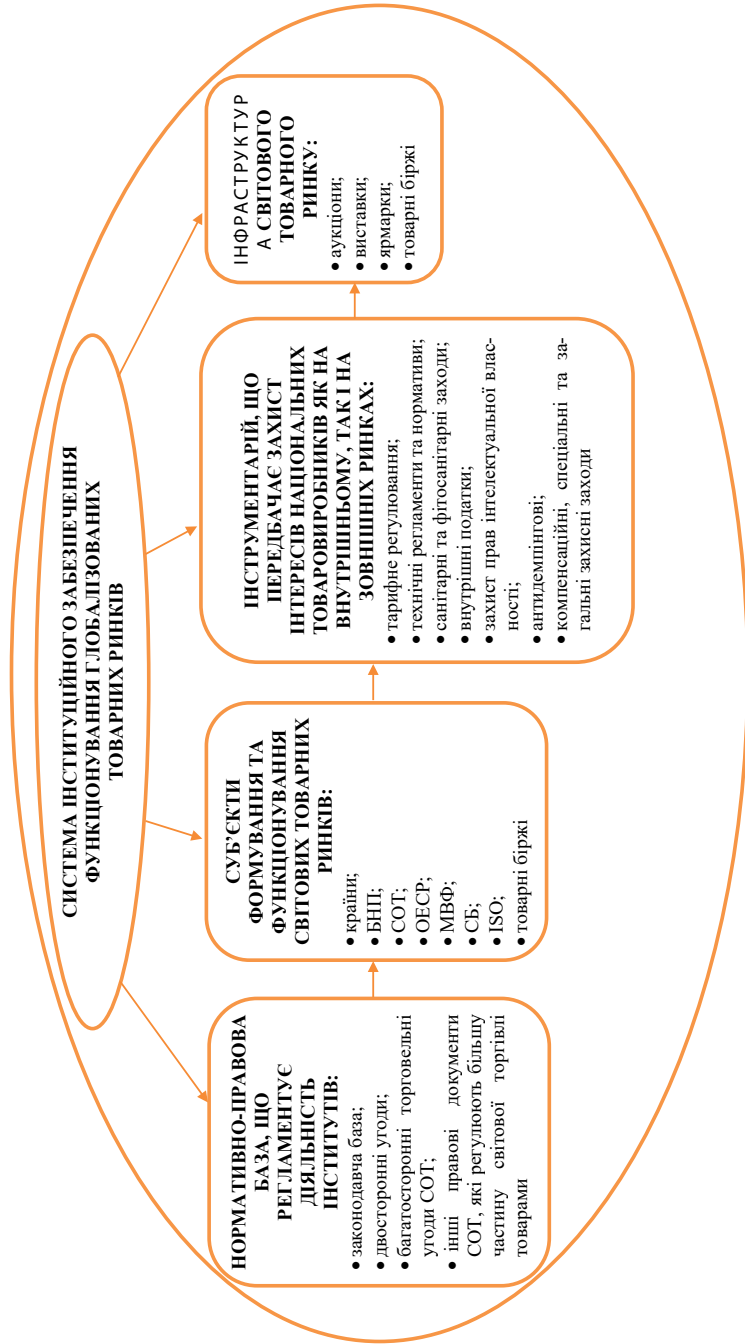


Рис. 1.10. Система інституційного забезпечення функціонування глобалізованих товарних ринків

Джерело: розроблено автором

Динаміка глобальних дисбалансів, яка зараз розгортається, буде залежати від політики, що приймається урядами, так само, як вони залежать від приватної торгівлі і потоків капіталу, які виникають у відповідь на таку політику. Зусилля щодо сприяння розвитку фінансового ринку, наприклад, можуть допомогти зменшити схильність до надлишкових обсягів заощаджень і сприяти адаптації ситуації в країнах з дуже великими профіцитами поточного рахунку. Аналогічно, підсилення ділового середовища для експорту може допомогти країнам із дефіцитом збалансувати їх поточні рахунки [70].

Надто швидке «відкриття» національних економік призводить до структурних шоків у низці галузей, що виявляються неспроможними до швидкої перебудови відповідно до вимог міжнародної конкуренції. Через спад виробництва у цих галузях підвищується потреба в імпорті. Тому структурні зміни у таких економіках відбуваються практично некеровано та часто не відповідають стратегічним інтересам і потребам економічної безпеки. Досвід нових індустріальних країн та Японії свідчить, що ефективне включення до світової економічної системи було забезпечене шляхом реалізації стратегії поступового допуску іноземних конкурентів на внутрішні ринки, диференціації протекціоністських заходів за галузями у поєднанні з активним розвитком експортних виробництв [71].

Процес регіональної інтеграції шляхом лібералізації торгівлі на внутрішньому ринку позитивно впливає на деякі індустрії та, безумовно, негативно – на інші, отже, галузі промисловості, які не отримали переваг від вільної торгівлі в регіоні, можуть вдаватися до реалізації інструментів протекціонізму як компенсації. Як наслідок, незадовільне економічне становище та втрата конкурентоздатності окремих галузей, постраждалих унаслідок реалізації засад регіональної інтеграції, можуть спровокувати більш гнучке реагування торговельних відомств на прояви протекціонізму [72].

Рух до інтегративної взаємодії на глобальному і регіональному рівнях, супроводжуваний лібералізацією потоків товарів, капіталу і робочої сили, зростаючим попитом на координуючу політику урядів і тиском з боку регулюючих органів наднаціональних інститутів, є факторами,

які підвищують важливість пошуку версій національного самоствердження. Згодом з'являється безліч інтерпретацій і визначень пріоритетних секторів та їх свідомого розвитку за допомогою дихотомій «стимулювання–розширення» або «протекціонізм–вільний ринок» [73].

Тривалий час основою економічних відносин поміж країнами були двосторонні договори та угоди, які врегульовували питання зовнішньої торгівлі, містили права й обов'язки фізичних та юридичних осіб.

Для подолання політики протекціонізму, починаючи з 1945 року, за ініціативою США було запропоновано розпочати багатосторонні переговори щодо зниження митних тарифів. Для цієї мети була створена Економічна і соціальна рада Організації Об'єднаних націй (ЕКОСОП). На засіданні ЕКОСОП у 1946 році прийнято резолюцію щодо скликання Конференції ООН з торгівлі і зайнятості для розгляду питання створення Міжнародної торговельної організації (МТО) [74].

Під час Конференції ООН з торгівлі і зайнятості через суперечливість поглядів і підходів у вирішенні проблем країнами-учасницями статут не був ратифікований і створення МТО не відбулось. Однак, залишився один документ під назвою Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ). Передбачалося, що ГАТТ носитиме тимчасовий характер та буде додана до статуту МТО. Спочатку ГАТТ була створена для захисту та збереження результатів, що були вже досягнуті.

ГАТТ розпочала своє існування з укладання договору 1947 року, який набрав чинності у 1948 році. Головною метою Генеральної угоди було зниження тарифів та усунення нетарифних бар'єрів. ГАТТ стала основним зводом правил і норм, що регулюють міжнародну торгівлю. За період діяльності ГАТТ було проведено вісім раундів (1947–1994 роки), завдяки яким шляхом багатосторонніх переговорів досягнуто значного прогресу в лібералізації міжнародної торгівлі (таблиця 1.6).

Основні принципи ГАТТ, які були потім перенесені до Світової організації торгівлі (СОТ), зобов'язували країн членів знизити тарифи на низку промислових товарів і застосовувати тарифи недискримінаційним способом за допомогою режиму найбільшого сприяння та національного режиму. Режим найбільшого сприяння, вимагає щоб кожна країна-член надавала одна одній не менш сприятливий режим, як і для свого

найкращого торгового партнера. Завдяки цьому країнам-членам було надано ті ж переваги і пільги, економічні вигоди від лібералізації торгівлі були збільшені.

Таблиця 1.6

Резюме раундів переговорів в рамках ГАТТ

Раунд (рік, місце проведення)	Кількість учасників	Зміст переговорів
1947; Женева, Швейцарія	23	– Утворення ГАТТ – Скорочення тарифів приблизно на 20 %
1949; Ансі, Франція	13	– Приєднання 11 нових учасників – Зниження тарифів приблизно на 2 %
1950–1951; Торкі, Великобританія	38	– Приєднання 7 нових учасників – Зниження тарифів приблизно на 3 %
1955–1956; Женева	26	– Зниження тарифів на 2,5 %
1960–1961; Женева (Діллон)	26	– Зниження тарифів на 4 % і переговори за зовнішнім тарифом Європейського союзу
1964–1967; Женева (Кеннеді)	62	– Зниження тарифів на 35 % – Обговорення антидемпінгових заходів
1973–1079; Женева (Токіо)	102	– Зниження тарифів на 33 % – Узгоджено п'ять нетарифних бар'єрів, зокрема і субсидії та державні закупівлі
1986–1994; Женева (Уругвай)	123	– Створення СОТ за допомогою нової системи врегулювання суперечок – Лібералізація сільського господарства, текстилю та одягу – Прийняття правил в таких сферах, як послуги, інвестиції та інтелектуальна власність

Джерело: побудовано на основі [75]

Однак, допускаються винятки з режиму найбільшого сприяння, зокрема і щодо угод про преференційну торгівлю за межами ГАТТ / СОТ, що охоплюють всю торгівлю між членами, і щодо невзаємних преференцій для країн, що розвиваються. Члени ГАТТ також погодилися надати «національний режим» для імпорту з інших країн-членів, який зобов'язує кожну країну ставитися не менш сприятливо до імпортованого товару, ніж до «подібного» товару, виробленого всередині своєї країни.

Хоча механізм ГАТТ для забезпечення дотримання цих принципів загалом вважався неефективним, однак ця угода призвела до суттєвого зниження тарифів та інших торговельних бар'єрів. За вісім «переговор-

них раундів» ГАТТ вдалося знизити середні тарифи на промислову продукцію із 20–30 % до трохи нижче 4 %, сприяючи 14-кратному збільшенню світової торгівлі за 47-річну історію.

У 1994 році держави погодилися на створення СОТ та вирішили розширити сфери, охоплені угодами організації, включно з торгівлею не тільки товарами, але й послугами та інтелектуальною власністю. Коли у 1994 році завершився Уругвайський раунд створення СОТ (у ньому взяли участь 123 країни), обсяг торгівлі склав майже 3,7 трлн дол. США. У грудні 1995 року ГАТТ припинила своє існування на основі рішення про утворення СОТ.

СОТ виконує роль головного регулятора світової торгівлі та займає важливе місце з питань лібералізації, розвитку, координування та регулювання міжнародної торгівлі. Загалом СОТ має три широкі функції: адміністрування правил торговельної системи; встановлення нових правил шляхом переговорів; вирішення спорів між державами-членами [74].

Перший раунд переговорів вже у рамках СОТ розпочався у 2001 році (м. Доха, Катар). Переговори на рівні міністрів згодом відбувалися у Канкуні (2003 р.), Женеві (2004 р.), Гонконгу (2005 р.), Женеві (2006, 2008 та 2011 рр.), у грудні 2013 р. на Балі. З 2008 року переговори зайшли в тупик. Водночас на IV Конференції Міністрів СОТ було прийнято Декларацію, яка визначила напрями для подальших торговельних переговорів з широкого кола питань, зокрема: шляхи подальшої лібералізації торгівлі сільськогосподарською продукцією, промисловою продукцією, послугами; прозорість держаних закупівель, сприяння торгівлі; зниження імпортного тарифу з особливою увагою на усунення тарифних піків; вдосконалення торговельних аспектів захисту прав інтелектуальної власності; поліпшення процедур митного оформлення та митної оцінки, механізму захисту внутрішніх ринків від недобросовісної конкуренції (антидемпінгові, компенсаційні заходи); спеціальний і диференційований режим стосовно країн, що розвиваються тощо. Відповідно до Декларації члени СОТ проведуть переговори або консультації також з таких питань: правила СОТ стосовно регіональних торговельних угод; врегулювання спорів; торгівля та навколишнє середовище; електронна торгівля; торгівля, борги та фінанси; торгівля та передача

технологій; технічне співробітництво та створення нових можливостей; проблеми найменш розвинутих країн; питання та проблеми, пов'язані з імплементацією угод [76].

У межах Дохійського раунду переговорів СОТ не було порушене питання врегулювання низки нетарифних заходів, серед яких варто на-самперед виокремити застосування країнами технічних бар'єрів у торгівлі, санітарних і фітосанітарних норм, які на сучасному етапі розвитку світового господарства стали одними з найвпливовіших інструментів формування глобального торговельного середовища [77].

Підводячи попередній підсумок стану переговорів, можна сказати, що в економічному напрямі тупикова ситуація в переговорах пов'язана з відмовою провідних країн, що розвиваються, відкрити свої ринки для західних товарів і послуг. З боку США та інших розвинених країн тупикова ситуація викликана їхнім жорстким прагненням відкрити ринки країн, що розвиваються, для західних товарів, відмовою скасувати експортні субсидії на сільськогосподарські товари та істотно скоротити внутрішню підтримку сільськогосподарського виробництва, а також небажанням «узаконити» диференційований і більш сприятливий режим для країн, що розвиваються [78].

Довготривалість Дохійського раунду також зумовлена такими перепонами, як розбіжність поглядів у визначенні загального курсу міжнародної торгівлі та небажання ключових гравців здійснювати її лібералізацію.

Найвищим органом у СОТ є Міністерська конференція, яка є органом політичних представників (міністрів торгівлі) кожної країни-члена. Міністерська конференція загалом скликається кожні два роки для прийняття рішень і оголошення про досягнення багатосторонніх торговельних угод. За період діяльності з грудня 1996 року по грудень 2017 року СОТ було проведено 11 міністерських конференцій, на яких обговорювалися ключові питання та були досягнуті домовленості з лібералізації міжнародної торгівлі (Додаток Б).

Щодо методики проведення переговорів, то очевидно, що кожна країна надає свої концепції щодо вирішення того чи іншого питання, однак у багатьох випадках вони спрямовуються внутрішньою торговель-

ною політикою та політичними інтересами представників. Кожна країна прагне узаконити свою внутрішню політику через призму режиму СОТ у форматі міжнародних правил. Отже, торговельні переговори мають складний і зтяжний характер. Успіх багатосторонніх торговельних переговорів практично неможливий, якщо він не ґрунтується на принципах міжнародного права [79].

Станом на кінець 2018 року у СОТ налічується 164 члени, торговельні потоки склали у 2017 році 22,6 трлн дол. США. Ще 22 країни прагнуть стати членами СОТ. Вступ до СОТ означає прийняття на себе зобов'язань усіх багатосторонніх угод. Уряди мотивуються приєднатися до СОТ не лише для розширення доступу на зовнішні ринки, а й до стимулювання внутрішніх економічних реформ, сприяння переходу до ринкової економіки та верховенству права.

Світова торгівля вимагає різностороннього підходу до регулювання міжнародної торгівлі, тому виникає необхідність у трактуванні поняття реформування міжнародної торговельної політики.

Систематизувавши наведені на рисунку 1.11 процеси трансформації та реформування, які відбуваються на сучасних міжнародних товарних ринках, під *реформуванням міжнародної торговельної політики* будемо розуміти перехід від використання тарифного регулювання як пріоритетної форми протекціонізму до нетарифного регулювання як основної форми впровадження неопротекціозму під впливом ендогенних та екзогенних чинників на мега-, мета-, макро-, мезорівнях через зміни глобальної структури виробництва і споживання, а саме змін позицій передових країн із найбільшими економіками з метою захисту ринку та змін умов торгівлі країн із ринками, що формуються. Метою цієї політики є здобуття нових порівняльних переваг, що призводить до реінституціоналізації глобального управління міжнародною торгівлею, ризику винесення перемовних позицій за межами СОТ – наступу на багатосторонній підхід організації, заснованого на консенсусі, використання регіональних торговельних угод як інструменту нормативної конкуренції у сфері міжнародної торговельної політики.

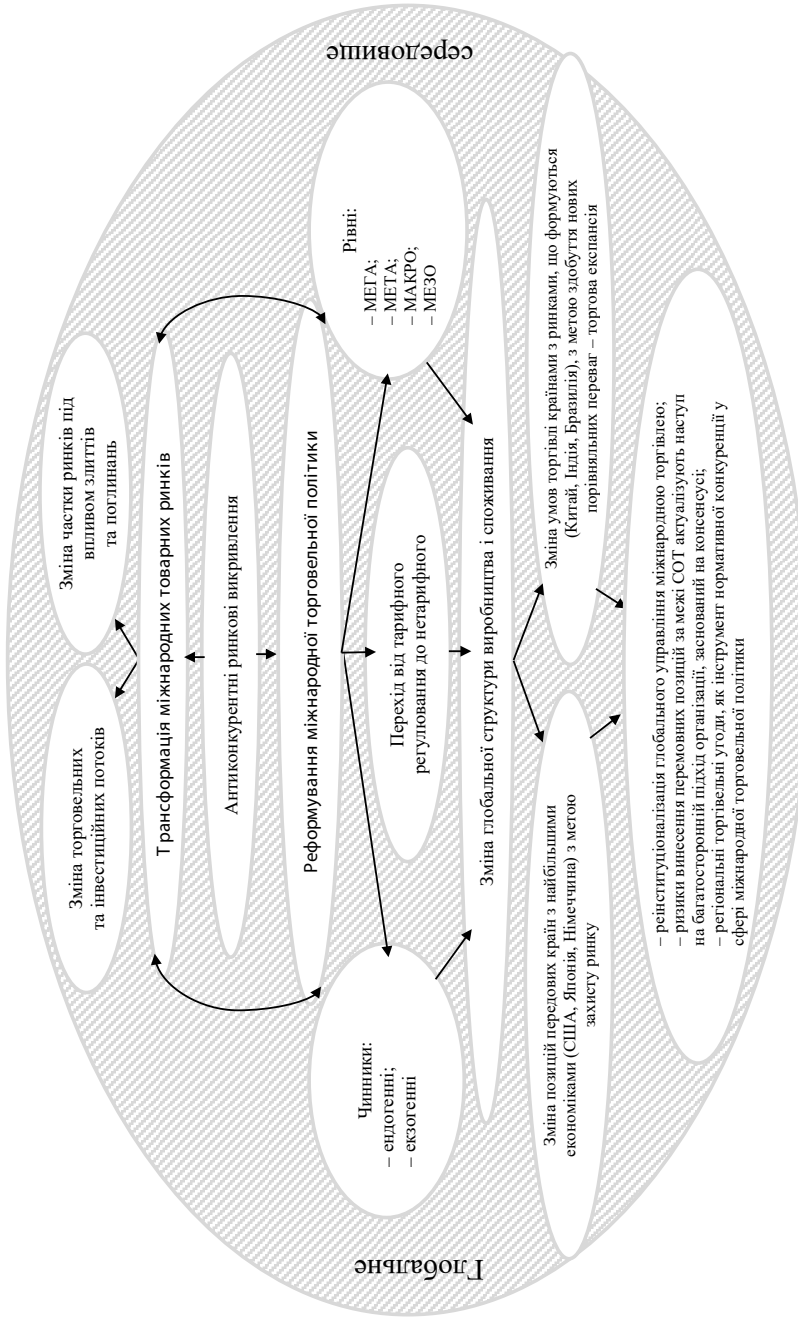


Рис. 1.11. Сучасні процеси трансформації та реформування міжнародної торгівлі

Джерело: розроблено автором

Розвиток міжнародного товарного ринку відбувається відповідно до зростаючих та оновлених потреб країн, зростання стандартів міжнародної торгівлі [66].

Провідна роль у формуванні стандартів та міжнародної акредитації установ, що займається сертифікацією продукції на відповідність цим стандартам, належить Міжнародній організації стандартизації (ISO). Це неурядова федерація національних органів, яка об'єднує понад 160 країн. У контексті торгівлі сталими товарами набувають актуальності стандарти ISO 19011 (про аудит систем екологічного менеджменту), ISO 14031 (оцінку екологічних показників), ISO 14020 (екологічне маркування), ISO 14064 (про ведення обліку та перевірки парникових газів), ISO 14001 (про системи управління навколишнім середовищем) [80].

Усі ці позитивні тенденції сприяють стрімкому темпу розвитку інфраструктури міжнародного товарного ринку. За своїм змістом інфраструктура міжнародного товарного ринку являє собою сукупність суб'єктів торгово-посередницької діяльності, їх взаємодію в інституціональному середовищі міжнародного товарного ринку. До суб'єктів міжнародної товарної інфраструктури відносять аукціони, виставки, ярмарки, товарні біржі [66].

Особливістю міжнародних товарних аукціонів є те, що в процесі публічного торгу не встановлюється чітка ціна на виставлений товар або групу товарів, покупці самі пропонують ціну. Тому покупку отримує той із покупців, хто запропонує найкращу ціну.

До основних предметів торгу на аукціонах можна віднести: хутрянні вироби, чай, овечу вовну, шкіру, тютюн, квіти, рибу, овочі, фрукти, каучук, антикваріат. Найбільш популярними видами міжнародних товарних аукціонів є: голландський, характерною ознакою якого є те, що торгівля починається з високої ставки, далі ціна або знижується, або підвищується; англійський – ціна підвищується в процесі торгів, починаючи з нульової ціни за лот.

Основною перевагою аукціону над іншими видами продажу товарів є те, що у покупця виникає можливість придбати товар не за фіксованою ціною, яку встановив продавець, а за ринковою.

У свою чергу міжнародні виставки та ярмарки сприяють формуванню експортного потенціалу країн, надходженню більш конкурентоздатної продукції виробників на внутрішній та зовнішній ринок.

Завдяки довгій еволюції різних форм оптової торгівлі, як-от ярмарки, біржі реального товару, ф'ючерсні біржі, утворилася міжнародна біржова торгівля. Біржі відіграють особливу роль в інфраструктурі сучасної ринкової економіки. За допомогою фінансових інструментів, а саме товарів, валюти, цінних паперів біржа забезпечує роботу ринку. Товарна біржа працює за принципом вільної конкуренції.

Торги на біржі відбуваються як у великих фінансових і промислових центрах, так і за допомогою віртуального (електронного) майданчика. Основою торгів є зустрічні пропозиції сторін. Торгівля на біржі передбачає стандартизацію вимог до укладання угод та якості товару. За класифікаційною ознакою біржові угоди можна поділити на: угоди на реальний товар: невідкладна поставка товару (кеш, спот), поставка товару в майбутньому (форвард); термінові угоди (ф'ючерс); спекулятивні операції (опціон); операції хеджування (дериватив).

Завданнями біржі є організація й упорядкування ринків валют, товарів та капіталу, спрощення процесів торгівлі, стабілізація цін та захист інтересів продавців і покупців від негативних цінових змін, завдяки вирівнюванню попиту та пропозиції. Торгівлі на біржі притаманна гласність, відкритість та вільне ціноутворення. Завдяки біржам та прозорості товарних потоків відбуваються процеси самоліквідації тіньового ринку. Всі операції на біржі проходять без державного втручання. Для кожної біржі головним документом, який регламентує організацію її торгівлі, є правила біржі. Вони розробляються та затверджуються кожною біржою окремо, але з урахуванням та без порушення вимог чинного законодавства.

У практиці біржової торгівлі є часи бумів, криз і паніки, однак, незважаючи на це, вона не втрачає своєї привабливості. Діловий світ завдяки спостереженням за біржовою кон'юнктурою звиряє та планує свої дії. Товарна біржа – це постійно функціонуючий оптовий ринок, на якому укладаються угоди із закупівлі і продажу масових товарів відповідно до стандартів і разків. На торговельних майданчиках біржі пред-

ставлена низка масових взаємозамінних товарів стандартної якості, а саме: енергетична та промислова сировина, метали, текстиль, лісоматеріали, продукція тваринництва, зерно і продукти переробки, продовольчі товари. Торговельні майданчики можуть бути універсальними (Чиказька товарна біржа, Центральноамериканська товарна біржа (США), Лондонська ф'ючерсна й опціонна біржа, Токійська товарна біржа та інші) і спеціалізованими, тобто працювати тільки з певними видами товарів (Канзаська міська біржа, яка веде торгівлю пшеницею, Лондонська міжнародна нафтова біржа, Гамбурзька кавава біржа та інші) [66].

Підсумовуючи, зазначимо, що процес глобалізації уповільнити чи зупинити неможливо, оскільки він є основою подальшого розвитку світового господарства. В сучасних умовах стан національної економіки визначається не тільки внутрішнім потенціалом, а й рівнем участі в міжнародному поділі праці. Водночас процес глобалізації міжнародних товарних ринків несе не лише нові можливості та перспективи, а також і небезпеку, особливо для країн з перехідною економікою. Отже, для ефективного функціонування глобального ринку необхідне формування глобальної економічної рівноваги.

Незважаючи на сприяння СОТ в лібералізації торгівлі, кількість обмежувальних заходів у світі продовжує зростати. Світові торговельні війни наразі знаходяться в активній стадії та їх припинення найближчим часом не очікується. Такий стан є особливо небезпечним на фоні кризи системи вирішення суперечок у СОТ, які мають ризик стати безперервними через недосконалість процедур.

Технологія відіграє важливу роль у глобалізації міжнародних товарних ринків. Завдяки технології відбулася революція у світовій економіці, а саме: з'явилася можливість працювати експертам з програмного забезпечення спільно в мережі з компаніями по всьому світу; вдалося подолати основні перешкоди глобалізації міжнародної торгівлі (торговельні бар'єри, транспортні витрати, затримка обміном інформації), у такий спосіб змінюючи місце на ринку; технологічний прогрес сприяв створенню і зростанню світового ринку.

Якісним аспектом глобалізації є виробнича діяльність багатонаціональних підприємств, яка зростає більш швидкими темпами ніж між-

народна торгівля. Стрімкий розвиток технологічних інновацій та поширення багатонаціональних підприємств сприяють формуванню глобальної економіки, яка іноді вступає у протиріччя з націоналістичними побуваннями щодо збереження порівняльних переваг і конкурентоспроможності.

Теорії міжнародної торгівлі залишаються однією з галузей економічної науки, що динамічно розвивається. Це пов'язано насамперед із процесом глобалізації, який асоціюється здебільшого з торгівлею, а також з великими сподіваннями, які традиційно покладаються на міжнародну торгівлю, що виступає додатковим фактором росту економічного добробуту. На практиці уряди і компанії використовують комбінацію цих теорій як для інтерпретації тенденцій, так і для розробки стратегії. Подібно до того, як ці теорії розвивалися протягом останніх п'ятисот років, вони будуть продовжувати змінюватися й адаптуватися в міру того, як нові чинники впливають на міжнародну торгівлю.

Процесу глобалізації сприяє вільна торговельна політика, яка поступово розширює економічний простір для доступу до ринку виробників та інвесторів. Дисбаланс національних інтересів та тенденції, які відбуваються у світовій торгівлі, а саме фінансова криза, некерована глобалізація та недобросовісна конкуренція багатонаціональних підприємств сприяють формуванню запиту на непротекціоністську політику. Непротекціоністські заходи вживають для захисту національних економічних інтересів, які для розвинених країн застосовують не тільки з метою обмеження імпорту, але й для стимулювання національних товаровиробників.

ГАТТ / СОТ виконує роль центрального регулятора в системі міжнародних економічних відносин, норми якого є міжнародним торговим законом. Розширене членство у СОТ протягом останніх двох десятиліть сприяло більшій інтеграції у світову економіку країн, що розвиваються, як-от Бразилія, Росія, Індія та Китай, а також створило умови, щоб інтереси країн, що розвиваються, були представлені в глобальній програмі торгівлі. Упродовж останніх років країни-члени досягли певного прогресу, досягнувши згоди про спрощення процедур торгівлі та правил для найбільшого режиму сприяння. Водночас багато спостері-

гачів вказують на нездатність членів СОТ колективно досягти компромісу щодо нових правил і лібералізації торгівлі. Майбутні перспективи багатосторонньої торговельної системи є предметом зростаючих дебатів, оскільки вони стикаються з серйозними проблемами, одні з яких мають давню історію, а інші виникли останнім часом. Деякі експерти вважають систему довгою стагнацією, схильною до потенційної кризи; інші, як і раніше, оптимістичні щодо того, що нинішній стан справ може стимулювати новий імпульс до реформ. Незважаючи на розбіжності в поглядах, зростає розуміння того, що статус-кво більше не є стійким і що існує нагальна необхідність в удосконаленні системи і пошуку основи для нових компромісів, якщо СОТ залишиться наріжним каменем торговельної системи.

Водночас міжнародний біржовий ринок відіграє значну роль у ринковій економіці, відображає реальний стан товарних ринків, забезпечує можливість спекуляції та прогнозування цінних тенденцій. Також міжнародний досвід свідчить, що ефективним механізмом детінізації та демонополізації товарного ринку є використання біржових інструментів, які сприяють формуванню конкретних справедливих цін, завдяки чому знижуються цінові ризики.

Сучасний світовий біржовий ринок стрімко розвивається та впливає на різні сторони ведення господарської діяльності. Під впливом глобалізаційних процесів спостерігаються кардинальні зміни в біржовій торгівлі. Відбувається об'єднання міжнародних бірж з метою утворення альянсів для оптимізації введення біржової торгівлі. Фондові і товарні біржі перетворюються на універсальні біржові альянси. Крім того, значно розширюється номенклатура біржових товарів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

2.1. Чинники формування глобальних товарних ринків

Глобальна економіка об'єднує економічну діяльність понад 200 національних господарств, які обробляють, виробляють та споживають продукцію у світі. Країни в сучасній глобальній економічній системі обмінюються не тільки кінцевими продуктами, а й проміжними ресурсами, що зі свого боку створює складну мережу економічних взаємодій, які охоплюють весь світ. Характерна особливість світової торгівлі сьогодні – існування двосторонніх відносин, тобто більшість країн, які експортують товари в будь-яку країну, також імпортують товари з тієї ж країни [81].

Приріст світової торгівлі в середньому становив приблизно 10 % у 2018 році. За останні 10 років світова торгівля та ВВП зростали в тандемі, обидва зросли на 26 % з 2008 року. Незважаючи на те, що частина такого зростання спричинена глобальним зростанням обсягів виробництва та інвестицій, одним із визначальних факторів такого сильного відскоку став невдалий показник торгівлі у 2015 та 2016 роках. Ще одним важливим фактором, що сприяв зростанню вартості світової торгівлі, є відновлення цін на товари. Очікується, що ці фактори не сприятимуть подальшому зростанню торгівлі, оскільки навряд чи глобальний обсяг виробництва істотно збільшиться, а ціни на сировину мають тенденцію стабілізуватися або навіть знизяться в найближчі кілька років. Світова торгівля товарами в 2018 році зросла на 3 %, трохи перевищивши ВВП, це значно нижче за 4,6 % приросту, зафіксованого у 2017 році, що пояснюється зростаючою напругою у торгівлі та історично високим рівнем торговельних обмежень.

Закономірність зростання світової торгівлі 2017 та 2018 років не обмежувалася лише основними економіками, але також була схожа для країн, що розвиваються. Приріст торгівлі країн, що розвиваються, зріс з мінусових 15 % у 2015 році до приблизно 15 % до 2018 року. Країни, що розвиваються, експортували загалом 8,779 млрд дол. США, із них

193 млрд дол. США – із найменш розвинених країн. За останнє десятиліття присутність країн, що розвиваються, на міжнародних ринках значно зросла порівняно з розвиненими країнами. Їхня частка на експортному ринку зросла в усіх галузях, зокрема в машинобудуванні, неметалічних копальнях та комунікаційному обладнанні.

Значна частина світової торгівлі була об'єднана навколо трьох регіонів: Північної Америки, Європи та Східної Азії. У 2018 році вартість міжнародних торговельних потоків зросла у всіх регіонах. Найбільший приріст обсягу торгівлі у 2018 році був зафіксований в Азії. Торговельні потоки зросли найбільше на Близькому Сході та в Африці.

Окремо на Сполучені Штати, Німеччину і Японію припадає близько чверті всієї світової торгівлі, причому ця перевага серйозно заперечується країнами, що розвиваються. Крім того, на країни G7 доводиться половина світової торгівлі, домінування якої триває понад 100 років. Зростаюча частка припадає на країни Азії, що розвиваються, причому на Китай припадає найзначніше зростання як в абсолютному, так і у відносному вираженні. Ці географічні та економічні зміни також відображаються у трансокеанській торгівлі, в якій транстихоокеанська торгівля зростає швидше, ніж трансатлантична торгівля [38].

Світовий ринок має яскраво виражену регіональну структуру. Промислові товари здебільшого експортують Північна і Центральна Америка, Європа, Південна, Східна та Південно-Східна Азія. Інші регіони спеціалізуються на експорті сировинних товарів, окрім Бразилії, Південної Африки, Нігерії і деяких країн Північної Африки. Основні експортери палива розташовані уздовж північного узбережжя Південної Америки, в Середній і Північній Африці, а також у Західній і Центральній Азії. В Африці на сировинні товари припадає три чверті експорту товарів, в Америці – половина, а в країнах Азії та Океанії, що розвиваються, – тільки чверть [82].

Провідне місце серед країн-експортерів та імпортерів у світовій торгівлі товарами в 2018 році посіли Китай, США та Німеччина (табл. 2.1). Перші три країни з рейтингу генерують більше імпорту, ніж наступні разом (6 036 млрд дол. США проти 4 416 млрд дол. США). До рейтингу десяти найбільш залежних від імпорту країн і десяти найбільш за-

лежних від експорту країн входять одні й ті самі 10 країн, відрізняється лише порядок їх розташування у списку.

Таблиця 2.1

Топ-10 експортерів та імпортерів торгівлі товарами (2018 р.)

Країна-експортер	Обсяг експорту (млрд дол. США)	Країна-імпортер	Обсяг імпорту (млрд дол. США)
Китай	2 487	США	2 614
США	1 664	Китай	2 136
Німеччина	1 561	Німеччина	1 286
Японія	738	Японія	749
Нідерланди	723	Великобританія	674
Республіка Корея	605	Франція	673
Франція	582	Нідерланди	646
Гонконг, Китай	569	Гонконг, Китай	628
Італія	547	Республіка Корея	535
Великобританія	486	Індія	511

Джерело: побудовано автором на основі [83]

Глобалізація супроводжується зростаючими потоками промислових товарів і збільшенням їх частки в міжнародній торгівлі (рис. 2.1).

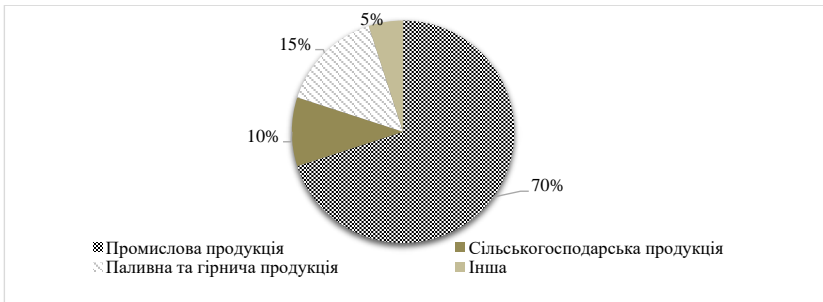


Рис. 2.1. Експорт товарів за групами товарів, 2018 р.

Джерело: побудовано автором на основі [82]

За даними рисунка 2.1 найбільшу частку у світовій торгівлі склали такі продукти: нафта, газ, вугілля, нафтопродукти, хімікати, машини, засоби зв'язку, автомобілі. Значно меншу частину склали продукція легкої промисловості, включно з текстилем, одягом, шкірою. Сільськогосподарська продукція, до якої належать продукти харчування, рослинні та тваринні продукти, а також олія та жири, тютюн, напої, становить 10 % світової торгівлі [84].

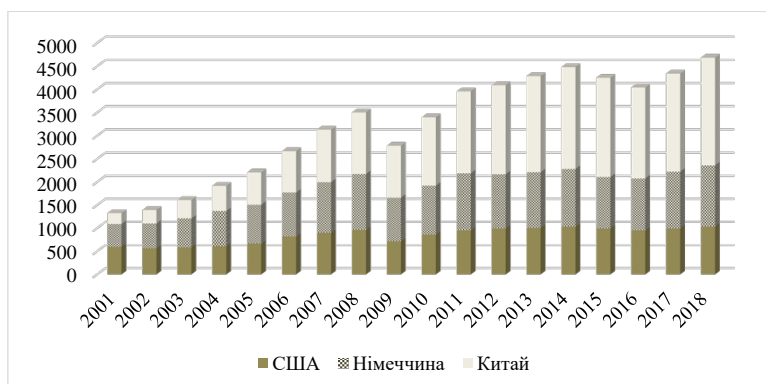


Рис. 2.2. Динаміка країн-лідерів з експорту промислових товарів за 2001–2018 рр. (млрд дол. США)

Джерело: побудовано автором на основі [85]

Якщо розглянути динаміку країн-лідерів промислових товарів (рис. 2.2), то, безумовно, Китай посідає домінуючу позицію. Починаючи з 2004 року, спостерігається стрімке нарощування обсягів промислового експорту Китаю. Це пов'язано деякою мірою із запровадженням загального плану економічного розвитку Китаю з 2001 року, який складався з трьох етапів: «виконання зобов'язань перед СОТ та продовження лібералізації торгівлі» (2001–2005 рр.), «адаптація торговельної політики та трансформація моделі зростання» (2006–2008 рр.), а також «відновлення після глобальної фінансової кризи» (2008 р. – дотепер) [86].

Однак, починаючи з 2018 року, промисловість Китаю зростає повільними темпами, це пов'язано з торговим конфліктом з США, а також із проблемами в інвестиційній та споживчій сферах.

Обсяг експорту КНР посідає 1-е місце в світі, завдяки йому держава отримує 80 % валютних доходів. 20 % валової продукції промисловості і сільського господарства збувається на зовнішньому ринку, номенклатура експортованих товарів містить 50 тис. найменувань. КНР має торгово-економічні зв'язки зі 182 країнами і районами світу, з 80 з них підписані міжурядові торговельні угоди і протоколи. Основними партнерами є Японія, Південна Корея, США, Німеччина та Австралія. Ха-

рактерною рисою китайської економіки є її залежність від зовнішнього ринку.

США мають найбільшу економіку у світі, від якої залежить дуже багато і яка перебуває в серйозній небезпеці через борг у розмірі 17,2 трлн. США посідає друге місце серед країн за величиною промислового виробництва. Експорт промислових товарів складається з комерційних літаків, промислових машин, напівпровідників, електричної техніки, телекомунікацій, медичного обладнання.

Промисловість США з 2004 року збільшується, проте через фінансово-економічну кризу 2008–2009 років та зміни у світовій економіці у 2015–2016 роках відбулося падіння експорту промислових товарів. Серед експорту переважають: споживчі товари та промислові ресурси і матеріали, автомашини і запчастини, їжа і напої, бензин і нафта, срібло і золото. Найбільші партнери – це Канада, Мексика, Китай, Японія і Великобританія.

Прагнучи захистити американський ринок, президент США Дональд Трамп з 2018 року проводив торгівельну війну проти Китаю, використовуючи різноманітні торговельні обмеження у вигляді мита та квот, звинувачуючи Китай у тому, що той багато років займається промисловим шпигунством і крадіжкою американських передових технологій, а також заповняє дешевими товарами внутрішній ринок США. На початку торговельного протистояння уряд США підвищив імпортні мита на сонячні панелі та пральні машини до 30 %, далі були також запроваджені мита на алюміній до 10 % та сталь – 25 %.

Запровадивши торговельні обмеження, США викликали аналогічну реакцію з боку Китаю, внаслідок чого торговельне протистояння може вплинути на інші країни та регіони і призвести до гальмування економічного зростання та підвищення цін.

Німеччина сьогодні є найбільшою економікою Європи і однією з найбільших світу. Вона регулярно посідає третє місце в світі після Китаю і США серед найбільших країн-експортерів. Експортує Німеччина автомобілі, хімікати, комп'ютери, електроніку, продовольство, текстиль, гуму та пластик. Серед найбільших партнерів є Франція, США, Нідерланди, Великобританія, Бельгія та Швейцарія.

З 2018 року на стан німецького експорту впливає обережність інвесторів у всьому світі, яка є наслідком торговельної війни між США і Китаєм, а також відсутність ясності після виходу Великобританії з ЄС.

Провідні експортні ринки Німеччини (США, Китай, Великобританія) у 2018 році можуть зазнати уповільнення. Це пов'язано з торговельною напругою, яка склалася.

Отже, ці країни надзвичайно залежні одна від одної у взаємному зростанні та процвітанні.

Аналіз динаміки світового імпорту за 2001–2018 роки проведемо на основі розрахунку: базисного та ланцюгового абсолютного приросту, базисного та ланцюгового темпу зростання та темпу приросту, одного процента приросту та середніх показників динаміки. Всі розраховані показники зведемо в таблицю 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка світового імпорту товарів, млрд дол. США

Роки	Імпорт на світовому ринку (млрд дол. США)	Абсолютний приріст (млрд дол. США)		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1 % приросту (млрд дол. США)
		базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	
2001	6 296,0							
2002	6 600,8	304,8	304,8	104,8	104,8	4,8	4,8	63,0
2003	7 701,1	1 405,1	1 100,3	122,3	116,7	22,3	16,7	66,0
2004	9 392,6	3 096,5	1 691,4	149,2	122,0	49,2	22,0	77,0
2005	10 609,1	4 313,0	1 216,5	168,5	113,0	68,5	13,0	93,9
2006	12 260,6	5 964,6	1 651,6	194,7	115,6	94,7	15,6	106,1
2007	14 097,1	7 801,0	1 836,4	223,9	115,0	123,9	15,0	122,6
2008	16 337,6	10 041,5	2 240,5	259,5	115,9	159,5	15,9	141,0
2009	12 617,8	6 321,8	-3 719,7	200,4	77,2	100,4	-22,8	163,4
2010	15 317,5	9 021,4	2 699,6	243,3	121,4	143,3	21,4	126,2
2011	18 333,2	12 037,2	3 015,7	291,2	119,7	191,2	19,7	153,2
2012	18 499,0	12 203,0	165,8	293,8	100,9	193,8	0,9	183,3
2013	18 890,3	12 594,3	391,3	300,0	102,1	200,0	2,1	185,0
2014	18 900,1	12 604,1	9,8	300,2	100,1	200,2	0,1	188,9
2015	16 523,5	10 227,5	-2 376,6	262,4	87,4	162,4	-12,6	189,0
2016	16 041,4	9 745,4	-482,1	254,8	97,1	154,8	-2,9	165,2
2017	17 795,0	11 499,0	1 753,6	282,6	110,9	182,6	10,9	160,4
2018	19 665,3	13 369,2	1 870,2	312,3	110,5	212,3	10,5	178,0

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [87]

За отриманими даними протягом досліджуваного періоду можна зазначити, що:

- абсолютний приріст базисним методом протягом 2003–2008 років мав значне зростання показника, у 2009 році відбулося різке зниження показника – 6 321,8 млрд дол. США. Незначне зниження показника також було протягом 2015–2016 рр., проте у 2017–2018 роках ситуація покращилася (11 499,0 та 13 369,2 млрд дол. США відповідно);

- при ланцюговому підрахунку абсолютний приріст упродовж 2003–2008 років мав найбільше зростання, але у 2009 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, ситуація покращилась у 2017–2018 роках (підвищення склало 1 753,6 та 1 870,2 млрд дол. США відповідно);

- при ланцюговому підрахунку абсолютний приріст у період 2003–2008 років мав найбільше зростання, але 2009 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, ситуація покращилась у 2017–2018 роках і підвищення склало (1 753,6 та 1 870,2 млрд дол. США відповідно);

- темп зростання базисний протягом 2002–2017 років поступово зростав, у 2018 році мав найбільше зростання і становив 312,3 %;

- темп зростання ланцюговий у період 2002–2008 років спершу мав аналогічну тенденцію до базисного року, проте у 2008 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, з 2017 року показник почав збільшуватись і становив 110,9 %, або на 10,9 % більше порівняно з 2016 роком;

- абсолютне значення одного процента приросту протягом 2002–2018 років мало тенденцію до збільшення.

Узагальненою характеристикою ряду динаміки служить передусім середній рівень ряду. У наведеному прикладі про світовий імпорт товарів середній рівень ряду динаміки становить 14 215,5 млрд дол. США. Крім середнього рівня ряду динаміки, розраховуються й інші середні показники:

- середній абсолютний приріст, який становить 786,4, тобто світовий імпорт товарів у період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому на 786,4 млрд дол. США;

- середній темп росту становив 1,1, тобто світовий імпорт товарів у період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому в 1 раз;

– середній темп приросту мав значення 0,1, тобто світовий імпорт товарів у період 2001–2018 років у середньому був незмінний.

Для порівняння відносної швидкості чи уповільнення динамічних рядів використовується аналітичний показник – коефіцієнт уповільнення (прискорення). Він розраховується як відношення двох сусідніх темпів зростання y_i та y_{i-1} , визначених ланцюговим способом:

$$K_{\text{упов}} = \frac{y_i}{y_{i-1}} \quad (2.1)$$

З метою порівняння періодів розвитку явища коефіцієнт уповільнення розраховується за формулою:

$$K_{\text{упов}} = \frac{\sqrt[n]{y_n}}{\frac{\sqrt[n]{y_o}}{\sqrt{y_o}}} \quad (2.2)$$

де n – число рівнів ряду;

y_n – рівень ряду кінцевого періоду;

y_o – рівень ряду базисного періоду.

Аналізуючи, наскільки уповільнилися темпи глобального імпорту товарів, порівнюючи періоди 2001–2013 років та 2013–2018 років, за отриманими підрахунками коефіцієнт уповільнення становив 0,75, тобто в період 2010–2018 років темпи глобального імпорту уповільнилися на 25 % порівняно з 2001–2010 роками.

Аналіз динаміки світового експорту за 2001–2018 роки розраховується аналогічно до показників імпорту товарів (табл. 2.3). Проаналізувавши таблицю 2.3, можна сказати, що спостерігається нерівномірний розподіл у зміні обсягів експорту товарів.

При базисному способі розрахунку абсолютного приросту протягом досліджуваного періоду упродовж 2003–2008 років спостерігалось зростання показника, у 2009 році відбулося різке зниження показника – 6 219,2 млрд дол. США. Незначне зниження показника також було протягом 2015–2016 років, проте у 2017–2018 роках ситуація покращилася (11 423,4 та 13 157,1 млрд дол. США відповідно).

При ланцюговому розрахунку абсолютного приросту протягом 2003–2008 років показник мав найбільше зростання, але у 2009 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, ситуація покращилась

у 2017–2018 роках і підвищення склало 1 669,0 та 1 733,7 млрд дол. США відповідно.

Найбільший темп зростання базисний був протягом 2002–2017 років, у 2018 році мав найбільше зростання і становив 314,7 %.

Найбільший темп зростання ланцюговий протягом 2002–2008 років спершу мав аналогічну тенденцію до базисного року, проте у 2008 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, з 2018 року показник почав збільшуватись і становив 110,9 %, або на 10,9 % більше порівняно з 2017 роком;

Таблиця 2.3

Динаміка світового експорту товарів за 2001–2018 рр.
(млрд дол. США)

Роки	Експорт на світовому ринку (млрд дол. США)	Абсолютний приріст (млрд дол. США)		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1 % приросту (млрд дол. США)
		базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	
2001	6 127,5							
2002	6 424,4	296,9	296,9	104,8	104,8	4,8	4,8	61,3
2003	7 486,2	1 358,7	1 061,8	122,2	116,5	22,2	16,5	64,2
2004	9 100,0	2 972,5	1 613,8	148,5	121,6	48,5	21,6	74,9
2005	10 340,9	4 213,4	1 240,9	168,8	113,6	68,8	13,6	91,0
2006	11 956,3	5 828,8	1 615,4	195,1	115,6	95,1	15,6	103,4
2007	13 832,3	7 704,9	1 876,1	225,7	115,7	125,7	15,7	119,6
2008	15 969,6	9 842,1	2 137,3	260,6	115,5	160,6	15,5	138,3
2009	12 346,7	6 219,2	-3 622,9	201,5	77,3	101,5	-22,7	159,7
2010	15 095,5	8 968,0	2 748,8	246,4	122,3	146,4	22,3	123,5
2011	18 104,0	11 976,5	3 008,5	295,5	119,9	195,5	19,9	151,0
2012	18 395,8	12 268,3	291,8	300,2	101,6	200,2	1,6	181,0
2013	18 881,6	12 754,1	485,8	308,1	102,6	208,1	2,6	184,0
2014	18 879,0	12 751,5	-2,6	308,1	100,0	208,1	0,0	188,8
2015	16 399,8	10 272,3	-2 479,2	267,6	86,9	167,6	-13,1	188,8
2016	15 881,9	9 754,4	-517,9	259,2	96,8	159,2	-3,2	164,0
2017	17 550,9	11 423,4	1 669,0	286,4	110,5	186,4	10,5	158,8
2018	19 284,6	13 157,1	1 733,7	314,7	109,9	214,7	9,9	175,5

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [87]

Абсолютне значення 1 % приросту протягом 2002–2018 років мало тенденцію до збільшення.

Середній рівень ряду динаміки світового експорту товарів становить 14 003,1 млрд дол. США.

Середній абсолютний приріст, який становить 773,9, тобто світовий експорт товарів у період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому на 773,9 млрд дол. США.

Середній темп росту становив 1,1, тобто світовий експорт товарів у період 2001–2018 рр. щорічно зростав у середньому в 1 раз.

Середній темп приросту мав значення 0,1, тобто світовий експорт товарів у період 2001–2018 років у середньому був незмінний.

Коефіцієнт уповільнення становив 0,75, тобто в період 2010–2018 років темпи глобального експорту уповільнилися порівняно з 2001–2010 роками на 25 %.

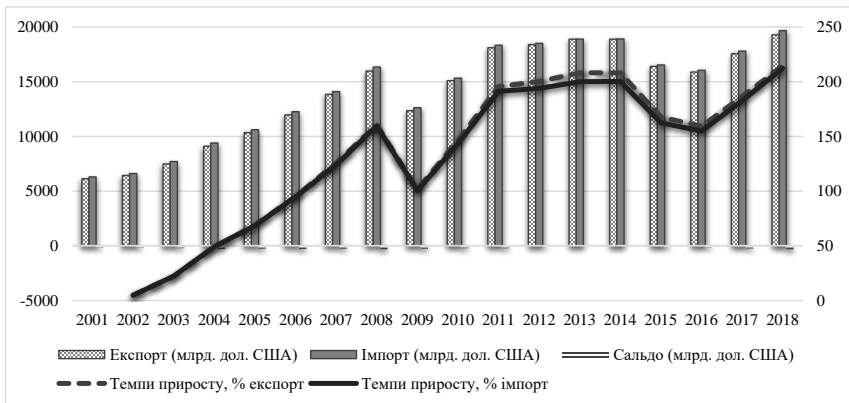


Рис. 2.3. Зовнішня торгівля товарами у 2001–2018 рр.

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [87]

Аналізуючи динаміку зовнішньої торгівлі товарами світу за 2001–2018 роки (рис. 2.3), можна сказати, що починаючи з 2001 року відбулося стрімке зростання темпів приросту, але під впливом фінансово-економічної кризи у 2008–2009 роках відбулося падіння показника.

Адже у період світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 років і на початку періоду відновлення більшість країн-членів СОТ застосували протекціоністські заходи в межах, передбачених угодами СОТ. Початок кризи 2008 року можна вважати початком періоду поживлення політики торговельного протекціонізму [88].

У післякризовий період темпи приросту відновили своє повільне зростання, проте у 2015–2016 роках відбувся спад показників через суттєві зміни у світовій економіці. У 2017–2018 роках відновився ріст темпів приросту.

Економічні явища і процеси, що відбуваються у світі, мають тенденцію до змін у часі і переважно носять структурний характер. З метою визначення трансформаційних процесів на світових товарних ринках необхідно провести оцінку структурних відмінностей та структурних зрушень. Статистичний аналіз товарної структури експорту світового ринку дозволяє отримати якісну інформацію про структурно-динамічний процес, кількісно оцінити його і представити змістовну інтерпретацію отриманих результатів.

Статистичні дані товарної структури експорту товарів світу з 2001 по 2018 роки наведені в Додатку Е.

У таблиці 2.4 наведено вихідні дані, які були використані для розрахунку значень показників структурних зрушень товарної структури експорту товарів світу у 2001–2018 роках (питома вага).

Для визначення узагальнюючих показників структурних зрушень застосовується аналіз структурних змін явища. Головним завданням аналізу є визначення ступеня впливу змін структури явища за допомогою системи взаємопов'язаних індексів.

До основних інтегральних показників структурних зрушень, які дозволяють простежити в динаміці якісні зміни, що відбулися, належать:

1. Узагальнюючий показник структурних зрушень А. Салаї враховує інтенсивність змін за окремими групами, питому вагу груп у порівнюваних структурах, а також кількість груп.

$$J_S = \sqrt{\frac{\sum (d_1 - d_0)^2}{d_1 + d_0} \cdot \frac{1}{n}}, \quad (2.3)$$

де d_0 , – питома вага 1 періоду;

d_1 , – питома вага 2 періоду;

n – кількість градацій у структурах.

Питома вага експорту основних товарів світу у 2001–2018 рр.

Експортні види продукції	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Зокрема:																			
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,04	1,99	1,94	1,84	1,78	1,66	1,66	1,69	1,96	1,82	1,83	1,78	1,89	1,99	1,95	2,05	2,06	1,95	
II. Продукти рослинного походження	2,21	2,23	2,24	2,07	1,96	1,88	2,05	2,28	2,62	2,39	2,49	2,53	2,58	2,62	2,77	2,90	2,83	2,66	
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,31	0,38	0,42	0,41	0,37	0,37	0,44	0,56	0,54	0,54	0,61	0,58	0,52	0,51	0,52	0,55	0,57	0,49	
IV. Готові харчові продукти	2,90	3,00	2,98	2,79	2,68	2,60	2,64	2,68	3,27	2,93	2,87	2,93	3,04	3,09	3,24	3,41	3,29	3,18	
V. Мінеральні продукти	10,68	10,27	10,93	11,99	14,57	15,60	15,25	18,91	15,57	17,14	19,64	19,99	18,93	17,54	12,24	10,54	12,61	14,34	
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	8,07	8,66	8,86	8,82	8,61	8,36	8,48	8,57	9,74	9,18	8,76	8,60	8,55	8,69	8,99	9,12	8,95	9,21	
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	3,97	4,08	4,15	4,22	4,27	4,22	4,23	3,94	4,18	4,32	4,39	4,26	4,25	4,32	4,36	4,46	4,44	4,39	
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	0,85	0,81	0,77	0,72	0,68	0,63	0,60	0,54	0,56	0,60	0,60	0,61	0,66	0,66	0,70	0,67	0,64	0,60	
IX. Деревина і вироби з деревини	1,09	1,11	1,07	1,08	1,02	0,96	0,93	0,78	0,77	0,73	0,69	0,67	0,71	0,76	0,78	0,82	0,79	0,79	
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,36	2,33	2,26	2,09	1,94	1,82	1,79	1,69	1,85	1,72	1,60	1,38	1,38	1,38	1,45	1,46	1,39	1,40	
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	5,89	5,91	5,74	5,30	4,93	4,68	4,49	4,08	4,53	4,27	4,18	4,03	4,22	4,42	4,69	4,73	4,49	4,34	
XII. Взуття, головні убори, парасольки	0,88	0,87	0,82	0,75	0,73	0,70	0,68	0,66	0,76	0,73	0,73	0,74	0,79	0,87	0,95	0,94	0,91	0,88	

Закінчення табл. 2.4

I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,09	1,11	1,10	1,07	1,02	1,00	0,99	0,94	0,98	0,93	0,89	0,89	0,93	0,97	1,07	1,05	1,00	0,99
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напідорогоцінне каміння	1,94	1,96	1,96	1,98	1,99	2,06	2,13	2,34	2,65	2,92	3,55	4,27	4,64	3,82	3,94	4,18	3,73	3,36
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	6,11	6,17	6,34	7,24	7,34	8,10	8,57	8,33	6,96	7,36	7,40	6,83	6,55	6,74	6,65	6,39	6,68	6,81
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	28,74	28,15	27,67	27,50	26,86	26,84	26,02	24,31	25,27	24,90	23,16	22,98	23,24	23,92	25,72	26,15	26,16	25,99
XVII. Засоби наземного транспорту, лігальні апарати, плавучі засоби	11,91	12,35	12,08	11,78	11,25	10,87	10,88	10,28	9,99	10,03	9,73	9,78	9,83	10,08	11,16	11,56	11,10	10,56
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	3,52	3,39	3,43	3,48	3,43	3,38	3,14	3,03	3,49	3,44	3,23	3,33	3,31	3,38	3,67	3,72	3,62	3,49
XIX. Зброя та боєприпаси; їх частини та приладдя	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06	0,09	0,08	0,08	0,09	0,10	0,07	0,10	0,09	0,08	0,07
XX. Різні промислові товари	2,19	2,24	2,16	2,04	1,98	1,90	1,95	1,90	2,03	1,84	1,73	1,87	1,93	2,04	2,31	2,35	2,30	2,23
XXI. Товари мистецтва	0,17	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14	0,15	0,13	0,12	0,12	0,11	0,13	0,13	0,15	0,18	0,18	0,16	0,17
Товари, що не зазначені в інших видах продукції	2,99	2,76	2,85	2,61	2,41	2,17	2,85	2,30	2,08	2,03	1,73	1,74	1,83	1,97	2,54	2,68	2,19	2,10

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [89]

2. Індекс В. Рябцева визначає направлення розвитку, наближення або віддалення від «еталонної» структури, позитивні або негативні структурні зрушення (відмінності).

$$J_R = \sqrt{\frac{\sum(d_1 - d_0)^2}{\sum(d_1 + d_0)^2}} \quad (2.4)$$

3. Інтегральний коефіцієнт структурних зрушень К. Гатєва враховує інтенсивність змін за окремими групами і питому вагу груп У порівнюваних структурах:

$$J_G = \sqrt{\frac{\sum(d_1 - d_0)^2}{\sum d_1^2 + \sum d_0^2}} \quad (2.5)$$

Кожен з індексів має свої переваги та недоліки. Основним недоліком для індексів К. Гатєва і А. Салаї є складність в інтерпретації отриманих результатів через діапазон зміни даних показників (0 до 100 %). Наприклад, щоб зробити висновки про специфіку процесу, використовуючи індекс Салаї, треба враховувати відмінну рису індексу, а саме те, що його величина сильно змінюється зі зміною елементів, на які ділиться сукупність. Розраховуючи індекс Гатєва, якщо він дорівнює нулю, то порівняні структури залишилися незмінними, а якщо він буде дорівнювати одиниці, то порівняні структури повністю змінилися. Найбільш адекватним із зазначених індексів є індекс Рябцева, адже нього є шкала, яка дає змогу зробити більш адекватні висновки щодо структурних змін (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Шкала оцінки міри суттєвих структурних відмінностей за індексом В. Рябцева [90]

Інтервал значення індексу J_R	Характеристика міри суттєвих відмінностей
0,000–0,030	Ідентичність структур
0,031–0,070	Вельми низький рівень відмінностей
0,071–0,150	Низький рівень відмінностей
0,151–0,3	Суттєвий рівень відмінностей
0,301–0,5	Значний рівень відмінностей
0,501–0,7	Вельми значний рівень відмінностей
0,701–0,9	Протилежний тип структур
0,901 і вище	Повна протилежність структур

Для оцінки структурних зрушень експорту товарів світу за період 2001–2018 років на основі даних ресурсу Trade Map (розробленого Міжнародним торговим центром UNCTAD / WTO) були проведені розрахунки інтегральних показників структурних відмінностей – індекси Салаї, Рябцева, Гатєва.

Отримані результати розрахунків основних інтегральних показників товарної структури експорту світу за 2001–2018 роки для наочності представлені на рисунку 2.4.

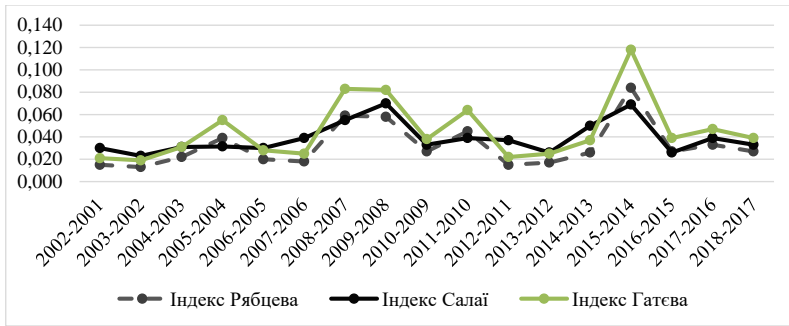


Рис. 2.4. Графік динаміки основних інтегральних показників товарної структури експорту світу за 2001–2018 рр.

Джерело: розраховано автором

Для перевірки достовірності результатів проведених розрахунків можна використати вироблене співвідношення В. Рябцевим:

$$J_R < J_G < J_S.$$

Аналізуючи динаміку інтегральних показників за 2001–2018 роки за даними рисунка 2.4, можна стверджувати, що проведені розрахунки правильні.

Отримані результати (рис. 2.4) свідчать про те, що всі показники структурних зрушень за досліджуваний період показують приблизно однакове значення, а саме товарна структура експорту світу за період з 2001 по 2018 роки мала низький рівень відмінностей. Відрізняються показники між собою лише кількісно, а отже, відображають одну і ту ж динаміку товарного структурно-динамічного процесу. Найбільш помітні структурні зміни відбувалися у 2015 році, порівняно з 2014 роком.

Отже, світова торгівля не має сталої тенденції після сильного відскоку від Великої рецесії, яка розпочалася в грудні 2007 року і продов-

жилася до вересня 2008 року, міжнародна торгівля зростала повільними темпами і значно погіршилась у 2015–2016 роках. Падіння торгівлі за 2015–2016 роки було обумовлене такими факторами: падіння цін на товари, зміна динаміки процесу міжнародної інтеграції та загальне подорожчання долара США, ослаблення процесу відновлення в Європі, уповільнення розвитку економіки Китаю. У 2016 році найбільший спад відбувся у виробничих та сільськогосподарських секторах. Відновлення зростання обсягу торгівлі почалось у 2017–2018 роках.

Світова товарна структура експорту товарів протягом досліджуваного періоду мала промислове спрямування та наявність потенціалу до нарощування продажу таких продуктів, як нафта, газ, вугілля, нафтопродукти, хімікати, машини, засоби зв'язку, автомобілі.

2.2. Закономірності розвитку та структурні зрушення глобального ринку сільськогосподарської продукції

Основним фактором розвитку ринків сільгосппродукції стає споживання в країнах, що розвиваються, оскільки саме в них спостерігається динамічне економічне зростання і збільшення населення.

Бідність та голод у сучасному світі характерні передусім для країн, що розвиваються. Збільшення бідності в цих країнах стає серйозною небезпекою не тільки для національного, але і світового розвитку. Частину провини за нинішню гостру продовольчу ситуацію у світі несуть колишні метрополії і багатонаціональні підприємства. Погіршує ситуацію країн «третього світу» не вигідна позиція в межах міжнародних економічних відносин. Для подолання проблеми голоду та бідності у світі необхідно розвивати сільське господарство в найбідніших країнах та збільшувати обсяги інвестицій в інфраструктуру сільських районів цих країн [91].

Можливості збільшення виробництва сільгосппродукції обмежуються наявними земельними і водними ресурсами. Попит є основною рушійною силою ринків сільськогосподарської сировини та продукції. Поряд зі зростанням інтернаціоналізації господарського життя і збільшенням взаємозалежності національних економік триває гостра конкуренція між постачальниками сільськогосподарської сировини і продо-

вольства на міжнародні ринки. На шляху до єдиної глобальної економіки відбувається подальше відокремлення великих груп держав у тричотири регіональні мегаринки (європейський, північноамериканський, азійський, латиноамериканський), які змагаються між собою за лідерство у ключових секторах економіки, зокрема і на ринку сільськогосподарської продукції.

За даними Світової торговельної організації, провідними експортерами сільськогосподарської продукції є економічно розвинуті країни – країни ЄС, США, Китай, які одночасно посідають лідируючі позиції за часткою сільськогосподарської продукції у структурі світового експорту та імпорту (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Світові експортери аграрної продукції (2018 р., 2000 р.)

Країна-експортер	2018 рік		2000 рік
	Обсяг експорту млрд дол. США	Частка у світовому експорті, %	Частка у світовому експорті, %
ЄС	681	37,4	42,0
США	172	10,0	13,1
Бразилія	93	5,1	2,8
Китай	83	4,5	3,0
Канада	69	3,8	6,3
Індонезія	46	2,5	1,4
Тайланд	44	2,4	2,2
Індія	39	2,2	1,1
Австралія	38	2,1	3,0
Мексика	35	1,9	1,7

Джерело: побудовано на основі джерела [92]

За даними таблиці 2.6 можна бачити, що традиційними експортерами залишаються Європейський союз та Сполучені Штати Америки. Бразилія збільшила свою частку на 2,3 % у 2018 році порівняно з 2000 роком. Одним із лідерів у 2018 році став Китай, збільшивши свою частку експорту на 1,5 %. Значного розвитку за період 2000–2018 років досягли Індія та Індонезія, збільшивши свою частку в експорті сільськогосподарської продукції. У 2018 році ці чотири країни мали 14,3 % світового експорту аграрної продукції порівняно з 8,3 % у 2000 році. Експорт сільськогосподарської продукції США, ЄС, Австралії та Канади скоротився за досліджуваний період на 11,1 %.

За даними таблиці 2.7 ЄС, Китай та США також займають провідні позиції зі світового імпорту сільськогосподарської продукції.

За 2000–2018 роки Китай збільшив імпорт аграрної продукції на 7,2 %. Значно скоротився імпорт у ЄС – на 5,6 %, США – на 2,3 %, Японії – 6 %. У Канади, Республіки Корея, РФ, Мексики, Гонконгу та Індії за досліджуваний період суттєвих змін в обсязі імпорту аграрної продукції не відбулося.

Таблиця 2.7

Світові імпортери аграрної продукції (2018 р., 2000 р.)

Країна-імпортер	2018 рік		2000 рік
	Обсяг імпорту млрд дол. США	Частка у світовому імпорті, %	Частка у світовому імпорті, %
ЄС	688	37,2	42,8
Китай	195	10,5	3,3
США	179	9,3	11,6
Японія	83	4,5	10,5
Канада	40	2,2	2,6
Республіка Корея	39	2,1	2,2
РФ	31	1,7	1,3
Мексика	31	1,7	1,9
Гонконг, Китай	30	1,0	1,1
Індія	33	1,7	0,7

Джерело: побудовано на основі джерела [92]

За даними рисунка 2.5 країни Європейського Союзу у 2018 році брали активну участь у торгівлі на світовому ринку аграрної продукції. ЄС також є одним із найважливіших торговельних партнерів і конкурентів США на світових сільськогосподарських ринках.

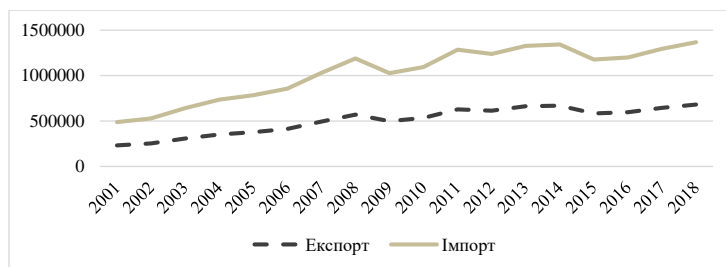


Рис. 2.5. Динаміка експорту та імпорту аграрної продукції ЄС за 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [94]

Сільське господарство в країнах-членах ЄС регулюється Загальною сільськогосподарською політикою (САР), яка була прийнята в 1963 році і заснована на трьох основних принципах:

- єдиний ринок, на якому відбувається вільний потік сільськогосподарських товарів із загальними цінами в межах ЄС;
- переваги товарів на внутрішньому ринку для іноземного імпорту через єдині митні тарифи;
- фінансова солідарність шляхом спільного фінансування сільськогосподарських програм [93].

Значну долю експорту ЄС склали харчові продукти (рис. 2.6). Найбільше експортувались алкоголь, вино, пшениця і меслин, екстракт солоду. Найкращими сільськогосподарськими товарами, які імпортувались до ЄС, були кава, соєве масло, соєві боби, горіхи, пальмова олія. Головними партнерами ЄС по торгівлі аграрною продукцією є США, Китай, Швейцарія, Японія, Росія, Норвегія, Бразилія.



Рис. 2.6. Експорт основних груп аграрної продукції ЄС за 2002–2018 рр. (млрд дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [95]

США значно перевершує будь-яку іншу країну за розмірами сільськогосподарського виробництва (рис. 2.7). Посідає перше місце в світі з виробництва сої і третє зі збору цукрових буряків. Розвитку сільськогосподарського виробництва у США сприяють природно-ресурсні передумови, науково-технічний прогрес, а також капіталовкладення з боку уряду. Основними торговельними партнерами США із сільськогосподарської продукції є Бразилія, Китай, ЄС, Індія, Японія, Південна Корея, Канада, Мексика.

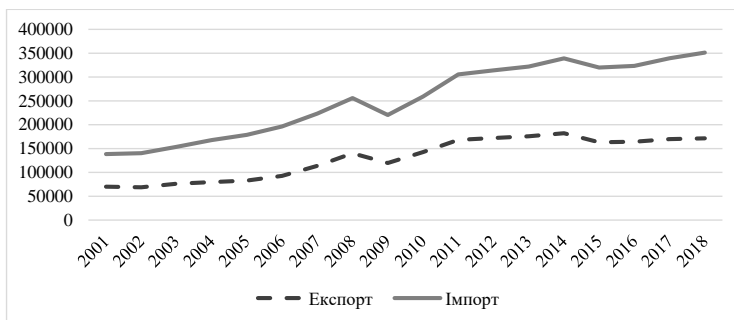


Рис. 2.7. Динаміка експорту та імпорту аграрної продукції США за 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [94]

Основну аграрного експорту США у 2018 році склали такі товари: соєві боби, кукурудза, горіхи, пшениця і меслин (рис 2.8), імпорту – алкоголь, вино, кофе, пиво, хліб, кондитерські вироби.



Рис. 2.8. Експорт основних аграрних продуктів США, 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [96]

Китай з 1990-х років посідає перше місце в світі з виробництва зернових (50 видів польових рослин, 80 городніх і 60 садових), також відомий своїми рисовими плантаціями (рис. 2.9) [97]. Зростання сільськогосподарської продукції, підвищення рівня життя та розвинута аграрна політика роблять Китай одним із найбільш динамічних учасників світових сільськогосподарських ринків.

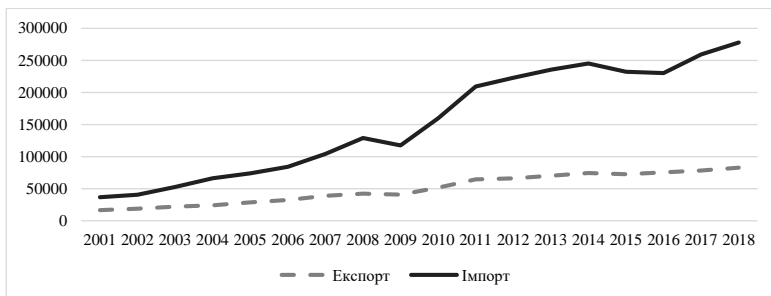


Рис. 2.9. Динаміка експорту та імпорту аграрної продукції Китаю за 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [94]

В експорті сільськогосподарської продукції Китаю у 2018 році переважали овочі сушені, цибуля, цибуля-шалот, часник, цибуля-порей, яблука, груші та айва (рис. 2.10), в імпорті – соєві боби, екстракт солоду, свиняче м’ясо, пальмова олія, їстівні субпродукти великої рогатої худоби. Головними торговельними партнерами Китаю є Канада, Австралія, Японія та Західна Європа.

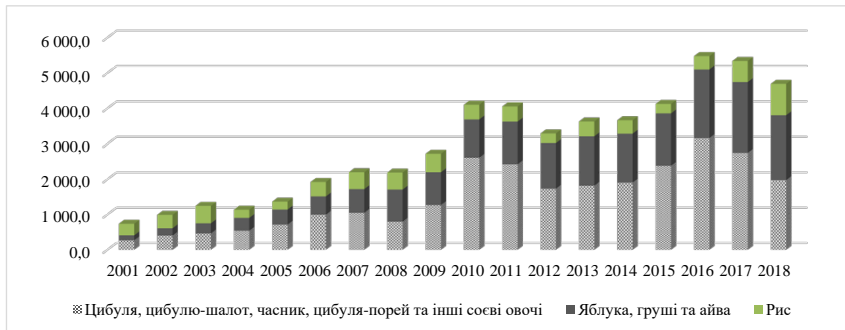


Рис. 2.10. Експорт основних с/г продуктів Китаю, 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [89]

Бразилія перебуває на третьому місці в світі по експорту сільськогосподарської продукції (рис. 2.11). За останні два десятиліття сільськогосподарське виробництво Бразилії стрімко зростало, що зумовлено зростанням світового попиту, високими цінами та технологічним прогресом. Зміни в практиці управління посівами та розширення врожаю

дали змогу Бразилії стати провідним експортером сої, цукру, м'яса, кави. З постійним підвищенням продуктивності праці та додатковими землями, доступними для ведення сільського господарства, передбачається подальше зростання виробництва та експорту сільського господарства. Водночас зростання доходів на душу населення та зростання населення продовжуватимуть стимулювати попит у Бразилії на сільськогосподарську продукцію [98].

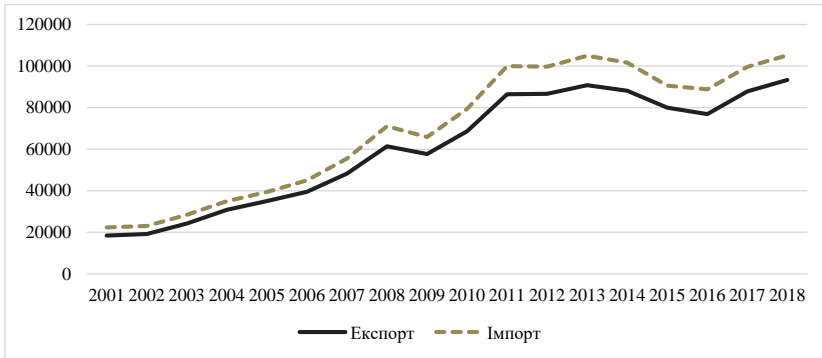


Рис. 2.11. Динаміка експорту та імпорту аграрної продукції Бразилії за 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [94]

Основна частина с/г експорту Бразилії припадає на боби сої. Також володіє великим поголів'ям великої рогатої худоби (208 млн голів). Посідає перше місце з виробництва кави та цукрової тростини (рис. 2.12). Торговельними партнерами Бразилії з аграрної продукції є Китай, США, Німеччина, Аргентина, Нідерланди.



Рис. 2.12. Експорт основних с/г продуктів Бразилії, 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Джерело: побудовано на основі джерела [89]

Глобальна торгівля сільськогосподарською продукцією зростає, чому сприяють технологічні зміни і підвищення продуктивності, а також лібералізація торгівлі і зростання доходів. Крім того, світові торговельні моделі змінилися на користь країн, що розвиваються. Хоча Сполучені Штати і Європейський Союз залишаються найбільшими експортерами та імпортерами сільськогосподарської продукції, п'ять країн – Бразилія, Китай, Індія, Індонезія і Росія – стали важливими трейдерами на світовому сільськогосподарському ринку, а в деяких випадках – ключовими [98].

Динаміку показників світового імпорту товарів сільського господарства за 2001–2018 рр. наведено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

**Аналіз динаміки світового імпорту товарів
сільського господарства за 2001–2018 рр.**

Роки	Імпорт на світовому ринку (млрд дол. США)	Абсолютний приріст (млрд дол. США)		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1 % приросту (млрд дол. США)
		базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	
2001	297,8							
2002	316,2	18,5	18,5	106,2	106,2	6,2	6,2	3,0
2003	367,9	70,1	51,6	123,5	116,3	23,5	16,3	3,2
2004	420,9	123,2	53,1	141,4	114,4	41,4	14,4	3,7
2005	450,3	152,5	29,4	151,2	107,0	51,2	7,0	4,2
2006	490,9	193,1	40,6	164,9	109,0	64,9	9,0	4,5
2007	605,8	308,0	114,9	203,4	123,4	103,4	23,4	4,9
2008	766,3	468,6	160,6	257,4	126,5	157,4	26,5	6,1
2009	658,4	360,7	-107,9	221,1	85,9	121,1	-14,1	7,7
2010	734,3	436,6	75,9	246,6	111,5	146,6	11,5	6,6
2011	909,1	611,4	174,8	305,3	123,8	205,3	23,8	7,3
2012	920,2	622,4	11,0	309,0	101,2	209,0	1,2	9,1
2013	953,2	655,5	33,1	320,1	103,6	220,1	3,6	9,2
2014	979,9	682,2	26,7	329,1	102,8	229,1	2,8	9,5
2015	890,0	592,2	-90,0	298,9	90,8	198,9	-9,2	9,8
2016	883,3	585,6	-6,6	296,6	99,3	196,6	-0,7	8,9
2017	966,8	669,1	83,5	324,7	109,5	224,7	9,5	8,8
2018	1 008,3	710,5	41,4	338,6	104,3	238,6	4,3	9,7

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [89]

Під час аналізу даних таблиці спостерігається поступове збільшення абсолютного приросту базисним методом, і у 2018 році він склав

710,5 проти – 18,5 млрд дол. США у 2001 році. При ланцюговому підрахунку абсолютний приріст спершу мав найбільше зростання у період з 2003 року по 2008 рік, але у 2009 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, ситуація покращилась у 2017 році і підвищення склало 83,5 млрд дол. США;

Найбільший темп зростання при базисному розрахунку маємо в 2018 році – 338,6 %. Темп зростання ланцюговий у період 2002–2008 років спершу мав аналогічну тенденцію до базисного року, проте у 2008 році та 2015–2016 роках відбулося зниження показника, з 2017 року показник почав збільшуватись і становив 109,5 %, або на 9,5 % більше порівняно з 2016 роком.

Показник абсолютного значення 1 % приросту протягом 2002–2018 років мав тенденцію до збільшення.

Середній рівень ряду динаміки світового імпорту товарів сільського господарства становить 701,1 млрд дол. США.

Середній абсолютний приріст становить 41,8, тобто світовий імпорт товарів сільського господарства в період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому на 41,8 млрд дол. США.

Середній темп росту становив 1,1, тобто світовий імпорт товарів сільського господарства в період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому в 1 раз;

Середній темп приросту мав значення 0,1, тобто світовий імпорт товарів сільського господарства в період 2001–2018 років у середньому був незмінний.

Коефіцієнт уповільнення становив 0,75, тобто в період 2010–2018 років темпи глобального імпорту товарів уповільнились порівняно з 2001–2010 роками на 25 %.

Аналіз динаміки світового експорту товарів сільського господарства за 2001–2018 роки зведемо в таблиці 2.9. Дослідивши дані таблиці 2.9, можемо зазначити поступове збільшення абсолютного приросту базисним методом: у 2018 році він склав 61,5 проти 30,8 млрд дол. США у 2001 році. При ланцюговому підрахунку абсолютний приріст спершу мав найбільше зростання з 2003 по 2008 роки, але у 2009 році та 2015–2016 рр. відбулося зниження показника, ситуація покращилась у 2017 році і підвищення склало 120,4 млрд дол. США.

Таблиця 2.9

**Аналіз динаміки світового експорту товарів
сільського господарства за 2001–2018 рр.**

Роки	Експорт на світовому ринку (млрд дол. США)	Абсолютний приріст (млрд дол. США)		Темпи зростання, %		Темпи приросту, %		Абсолютне значення 1 % приросту (млрд дол. США)
		базис.	ланц.	базис.	ланц.	базис.	ланц.	
2001	457,1							
2002	487,9	30,8	30,8	106,7	106,7	6,7	6,7	4,6
2003	567,7	110,6	79,8	124,2	116,4	24,2	16,4	4,9
2004	647,2	190,2	79,6	141,6	114,0	41,6	14,0	5,7
2005	701,8	244,7	54,5	153,5	108,4	53,5	8,4	6,5
2006	777,9	320,9	76,2	170,2	110,9	70,2	10,9	7,0
2007	939,9	482,8	161,9	205,6	120,8	105,6	20,8	7,8
2008	1 151,0	694,0	211,1	251,8	122,5	151,8	22,5	9,4
2009	1 035,4	578,4	-115,6	226,5	90,0	126,5	-10,0	11,5
2010	1 158,8	701,8	123,4	253,5	111,9	153,5	11,9	10,4
2011	1 411,6	954,5	252,8	308,8	121,8	208,8	21,8	11,6
2012	1 438,5	981,5	26,9	314,7	101,9	214,7	1,9	14,1
2013	1 515,9	1 058,8	77,3	331,7	105,4	231,7	5,4	14,4
2014	1 551,8	1 094,8	36,0	339,5	102,4	239,5	2,4	15,2
2015	1 392,8	935,8	-159,0	304,7	89,8	204,7	-10,2	15,5
2016	1 417,0	960,0	24,2	310,0	101,7	210,0	1,7	13,9
2017	1 537,4	1 080,4	120,4	336,4	108,5	236,4	8,5	14,2
2018	1 598,9	1 141,9	61,5	349,8	104,0	249,8	4,0	15,4

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [89]

Найбільший темп зростання при базисному розрахунку маємо в 2018 році – 349,8 %. Темп зростання ланцюговий упродовж 2002–2008 років спершу мав аналогічну тенденцію до базисного року, проте у 2009 році та у 2015–2016 роках відбулося зниження показника. З 2017 року показник почав збільшуватись і становив 108,5 %, або на 8,5 % більше порівняно з 2016 роком.

Показник абсолютного значення 1 % приросту протягом 2002–2018 років мав тенденцію до збільшення.

Середній рівень ряду динаміки світового експорту товарів сільсько-го господарства становить 1 099,4 млрд дол. США.

Середній абсолютний приріст, який становить 67,2, тобто світовий експорт товарів сільського господарства у період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому на 67,2 млрд дол. США.

Середній темп росту становив 1,1, тобто світовий експорт товарів сільського господарства в період 2001–2018 років щорічно зростав у середньому в 1 раз.

Середній темп приросту мав значення 0,1, тобто світовий експорт товарів сільського господарства в період 2001–2018 років у середньому був незмінний.

Коефіцієнт уповільнення становив 0,75, тобто в період 2010–2018 років темпи глобального експорту товарів уповільнилися порівняно з 2001–2010 роками на 25 %.

На основі проведених розрахунків побудуємо графік зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією світу у 2001–2018 роках (рис. 2.13).



Рис. 2.13. Зовнішня торгівля с/г товарами світу у 2001–2018 рр.

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [89]

Аналізуючи динаміку розвитку глобального ринку сільськогосподарської продукції, можна відмітити, що за останні роки на ньому спостерігається суттєве зростання темпів приросту обсягів експорту та імпорту. Глобальні фактори, які вплинули на світовий ринок товарів загалом, також були відчутними для світового ринку сільськогосподарської продукції (рис. 2.13).

Починаючи з XXI століття, світовий ринок сільськогосподарської продукції зазнав суттєвих змін. Значне економічне зростання в країнах, що розвиваються (Бразилія, Китай, Індія, Індонезія і Російська Федерація), сприяло попиту на аграрну продукцію по всьому світу та появі нових експортерів та імпортерів цієї продукції.

Лише у післякризовий період світова торгівля товарами мала повільні темпи зростання. Найбільш це відобразилося на світовій торгівлі паливом, продуктами гірничодобувної промисловості і промисловими товарами, які більш залежні від інвестицій. Більш стійкою виявилася сільськогосподарська продукція, яка більше пов'язана з ростом населення і змінами доходів.

За 2001–2018 рр. світова торгівля аграрною продукцією зросла у понад три рази, демонструючи щорічне зростання понад 6 %. Така тенденція викликана зростанням світового валового внутрішнього продукту та кількістю населення, розвитком інформаційних технологій, логістики, спрощення доступу до ринків.

Стрімкому розвитку торгівлі аграрною продукцією, починаючи з 2001 року, сприяло поліпшення доступу до ринків внаслідок Угоди про сільське господарство СОТ від 1 січня 1995 року. Завдяки дотриманню країнами своїх зобов'язань за Угодою та внаслідок двосторонніх і регіональних торговельних угод та односторонніх змін у політиці середній рівень тарифів знизився. Проте кожна країна прагне захистити свій внутрішній ринок від окремих продуктів. Це досягається збереженням значно високих імпорتنих бар'єрів для молочних продуктів, рису, цукру [99].

Протягом тривалого періоду високі тарифи, нетарифні бар'єри і субсидії є типовими для торгівлі сільськогосподарською продукцією. Це призводить до обмеження торгівлі сільськогосподарською продукцією і навіть до накладення заборон на імпорту, квоти, імпортні мита. У період після Другої світової війни головним завданням країн є збільшення внутрішнього сільськогосподарського виробництва. Тому уряди впроваджують заходи щодо підтримки ринкових цін на сільськогосподарську продукцію. Водночас використання імпорتنих бар'єрів забезпечує безперешкодний ріст і продаж сільськогосподарської продукції, яка повністю заміняє імпорту і сприяє створенню надлишків виробництва. Щоб позбутися цих надлишків, країни починають посилювати свої експортні субсидії і у такий спосіб знижувати ціни на світовому ринку. Ці заходи у поєднанні з підвищеними обмінними курсами, низькою ціною сільськогосподарської продукції і багатьма іншими протекціоністськими заходами в країнах, що розвиваються, призвели до стагнації і навіть зниження розвитку сільськогосподарського сектора.

Країни, що розвиваються, поступово усвідомлюють та впроваджують лібералізацію міжнародної торгівлі та сприяють зовнішній торгівлі. Розвинені країни – це ті, яким вдається діяти всупереч зобов'язанням СОТ і знаходити приховані способи захисту своїх інтересів, своїх національних ринків та виробників, незважаючи на публічні проголошення та заяви про вільну і безперешкодну торгівлю. Навіть зараз, в умовах глобальної економічної кризи та нестабільності на світових ринках, розвинені країни – це ті, хто вперше звертається до застосування якихось протекціоністських заходів для своєї національної економіки, замість сприяння та лібералізації торговельного обміну, який є рушійною силою для економіки в умовах кризи та рецесії. СОТ постійно наголошує та закликає своїх членів утримуватися від застосування протекціонізму під час світової рецесії та якомога швидше вирівняти свої позиції щодо подальшої лібералізації міжнародної торгівлі [100].

За останні роки, незважаючи на те, що аграрний сектор є специфічним, торгівля сільськогосподарською продукцією та продуктами харчування розширюється все більше. Це ключовий сектор не тільки в країнах, що розвиваються, але і в розвинених країнах. Водночас можна спостерігати важливі зміни в структурі торгівлі. Найбільша частка експорту сільськогосподарської продукції здійснюється здебільшого в таких регіонах, як Європа, Азія і Близький Схід. Хоча на розвинені країни припадає основна частина світової торгівлі, деякі країни Південної і Центральної Америки та Азії, що розвиваються, складають важливу частину торгівлі сільськогосподарською продукцією. Найважливішими експортними товарами є молочні продукти майже для всіх країн, зернові, олійні культури і м'ясо для Європейського Союзу, Сполучених Штатів, Бразилії, а також фрукти та овочі для Китаю. Найважливішими імпортними товарами є фрукти і овочі, м'ясо і м'ясні продукти, а також крупи [101].

Статистичні дані товарної структури аграрного експорту товарів світу з 2001 по 2018 роки наведені в Додатку Ж.

У таблиці 2.10 наведено вихідні дані, які були використані для розрахунку значень показників структурних зрушень товарної структури аграрного експорту товарів світу у 2001–2018 роках (питома вага).

Таблиця 2.10

Питома вага експорту основних с / г товарів світу у 2001–2018 рр.

Експортні види продукції	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Зокрема: I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,04	1,99	1,94	1,84	1,78	1,66	1,66	1,69	1,96	1,82	1,83	1,78	1,89	1,99	1,95	2,05	2,06	1,95
II. Продукти рослинного походження	2,21	2,23	2,24	2,07	1,96	1,88	2,05	2,28	2,62	2,39	2,49	2,53	2,58	2,62	2,77	2,90	2,83	2,66
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	0,31	0,38	0,42	0,41	0,37	0,37	0,44	0,56	0,54	0,54	0,61	0,58	0,52	0,51	0,52	0,55	0,57	0,49
IV. Готові харчові продукти	2,90	3,00	2,98	2,79	2,68	2,60	2,64	2,68	3,27	2,93	2,87	2,93	3,04	3,09	3,24	3,41	3,29	3,18

Джерело: побудовано на розрахунку на основі джерела [89]

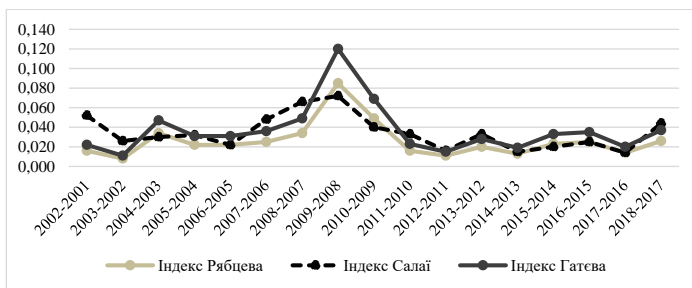


Рис. 2.14. Графік динаміки основних інтегральних показників товарної структури с/г експорту світу за 2001–2018 рр.

Джерело: розраховано автором

На рисунку 2.14 зображена динаміка інтегральних показників за період 2001–2018 років. Проаналізувавши дані, можна стверджувати про правильність проведених розрахунків. Показники різняться між собою лише кількісно, відображаючи єдину динаміку товарного структурно-динамічного процесу.

За отриманими результатами показники структурних зрушень світового товарного експорту сільськогосподарської продукції за 2001–2018 роки демонструють майже однакове значення, тобто товарна структура світового експорту сільськогосподарської продукції за шкалою Рябцева мала дуже низький рівень відмінностей. Найвищий був у 2008–2009 роках – 0,085. Це пов’язано із впливом світової фінансової кризи.

Отже, основу світового експорту складали фрукти і горіхи, свіжі або сушені, харчові продукти, насіння і плоди олійних культур, інші м’ясні та їстівні м’ясні субпродукти, а також овочі. Щодо таких товарних позицій, як пшениця, ячмінь і кукурудза, які посідають передові позиції у вітчизняному експорті сільськогосподарською продукцією, то вони не увійшли до лідерів зростання світової торгівлі сільськогосподарською продукцією, хоча і займають у ній порівняно значну частку за вартістю. Несуттєве збільшення рівня відмінностей структур експорту сільськогосподарської продукції за шкалою Рябцева обумовлено адаптивністю цієї групи товарів до циклічності показників глобальної економічної динаміки.

2.3. Динаміка зовнішньої торгівлі та трансформація товарної структури України

Експортно-імпортні операції здійснюються з різними цілями, що обумовлює їхнє розмаїття у зовнішньоекономічній діяльності. Підприємства, здійснюючи експортно-імпортні операції, повинні враховувати вплив чинників:

- зовнішні ринки висувають більш високі вимоги до товарів, їх упаковки, сервісу, реклами тощо;
- постійне вивчення більшої кількості інформації з різних джерел;
- гнучке використання комплексу маркетингових методів: правильного вибору збутової організації, вибору і використання різних методів стимулювання збуту, реклами тощо;
- вимоги та особливості чинного законодавства, міжнародні правила та ін. [102].

Згідно з даними Держкомстату, експорт товарів 2018 року з України зріс на 9 % до 47,3 млрд дол.

Найбільшу частку в експорті становлять продовольчі товари і сільськогосподарська продукція – 18,6 млрд дол. (39,3 % від загального експорту). На другому місці метали і вироби з них: 11,6 млрд дол. (24,6 %). Далі йдуть машини, обладнання і транспорт – 5,4 млрд дол. (11,4 %), потім мінеральні продукти – 3,4 млрд дол. (7,1 %).

Основна частина експорту товарів йде до Європейського Союзу – 20,1 млрд дол. (42 %), до інших країн Україна продала товарів також на 20,1 млрд дол. (43 %), а до країн СНД експорт становив 7 млрд дол. (15 %).

В Україні основним джерелом валюти є сільське господарство, яке займає у 2018 році 10,1 % ВВП. Це в чотири рази більше ніж в країнах ЄС та в дванадцять разів більше ніж в США.

У 2018 році експорт сільськогосподарської продукції сягнув майже рекордної позначки – 18,8 млрд дол. США, що на 5 % більше ніж за 2017 рік.

Географія українського експорту протягом кількох років залишається незмінною. У 2018 році 96,3 % обсягів поставок припадало на такі регіони: Європейський Союз, Азія, Африка, СНД (рис. 2.15).

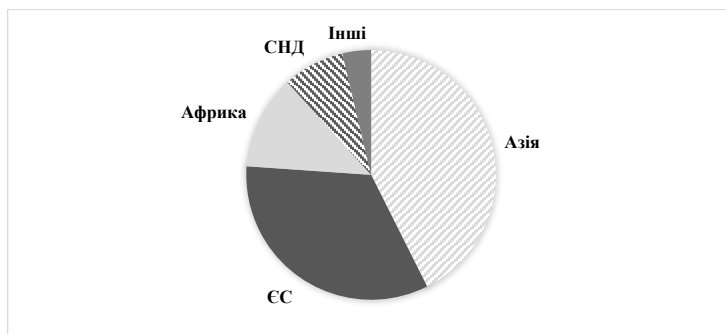


Рис. 2.15. Географічна структура українського експорту у 2018 році (%)

Джерело: побудовано автором на основі [103]

Для експорту української аграрної продукції Азія один із найперспективніших ринків, якому притаманна велика кількість споживачів, їх невибагливість та висока платоспроможність. За даними Держкомстату обсяги українського експорту в країни Азії збільшилися на 4 % порівняно з 2017 роком – до 8 млрд дол., а частка азійських країн у 2018 році становила 42,6 % у загальній структурі експорту української сільгосппродукції. Основними країнами-споживачами українського аграрного експорту з Азії у 2018 році були Індія, Туреччина, Китай.

На другому місці країни ЄС. У 2018 році обсяги експорту аграрної продукції в ці країни також стали рекордними. Частка ЄС у загальній структурі експорту української сільгосппродукції в 2018 році становила 33,5 %. Експорт товарів АПК у країни ЄС становив 6,3 млрд дол. проти 5,8 млрд дол. у 2017 році.

Країни Африки є третім лідером загального експорту української сільгосппродукції. Але відбулося зниження поставок у 2018 році до країн Африки – до 2,3 млрд дол., або 12,2 % у загальній структурі української сільгосппродукції. Основними партнерами з Африки є Єгипет, Туніс, Марокко.

У країни СНД в останні роки спостерігалось значне зниження українського експорту аграрної продукції. У 2018 році зниження українського експорту сільськогосподарської продукції в країни СНД припинилося. Частка СНД у загальній структурі експорту української сільгосппродукції в 2018 році становила 8 %.

Основою аграрного експорту все ще є сировина, а саме продукція рослинного походження, частка якої становить 57 % у товарній структурі експорту.

Україна посідає перше місце в світі з вирощування соняшнику і виробництва олії з нього, а також їх експорту, на третьому місці експорт ячменя, далі – рапсу, кукурудзи, шосте місце з експорту пшениці та борошна, сьоме – з експорту меду та сої [81].

У 2018 році, порівняно з періодом до 2017 року, збільшилася реалізація зернових культур, насамперед кукурудзи та пшениці, на 739,4 млн дол. США, експорт м'яса та їстівних субпродуктів зріс на 114,7 млн дол. США, експорт їстівних плодів та горіхів – на 33,3 млн дол. США (рис. 2.16).

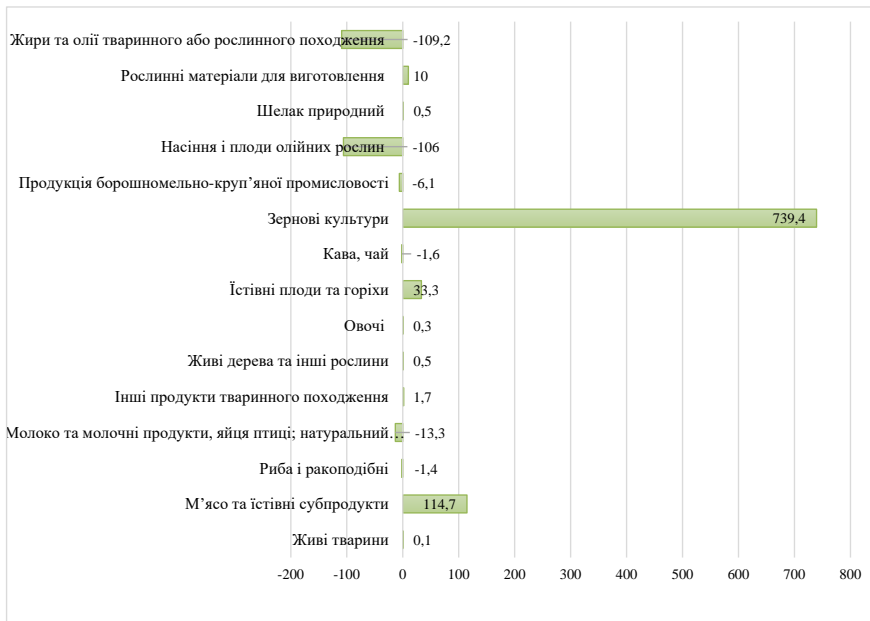


Рис. 2.16. Динаміка аграрного експорту у 2018 р. порівняно з періодом до 2017 р. (млн дол. США)

Джерело: побудовано автором на основі [103; 104]

Імпорт товарів у 2018 році становив понад \$57,2 млрд, що на 15 % більше ніж у 2017 році.

Значна частка структури імпорту товарів України у 2018 році традиційно припадала на устаткування і транспорт – на 17,4 млрд дол. США, паливно-енергетичні товари – на 13,5 млрд дол. США, на продукцію хімічної промисловості – на 10,6 млрд дол. США.

Регіональна структура імпорту розділилася подібно до експорту. Найбільше Україна купила товарів в країнах ЄС – на 24,2 млрд дол. США. Імпорт із Польщі становив 469,7 млн дол. США. США, Німеччини – 435,8 млн дол. США. США, Туреччина – 371,6 млн дол. США. США, в інших країнах – на 19,3 млрд дол. США., а в країнах СНД – на 13,2 млрд дол. США.

Імпорт аграрної продукції за 2018 рік порівняно з періодом до 2017 року зріс на 18,6 % і становив 5,1 млрд дол. США.

Першу позицію в аграрному імпорті України посідає морожена риба. За 2018 рік обсяг закупівлі склав 351,6 млн дол. США, друге місце – тютюнова сировина (263,2 млн дол. США), а третє – насіння сояшнику (258,3 млн дол. США) [104].

Аналіз динаміки експорту товарів України загалом та експорту товарів сільського господарства за 2001–2018 роки проведемо на основі розрахунку: ланцюгового темпу зростання та темпу приросту, середнього рівня ряду (табл. 2.11).

Ланцюговий темп зростання експорту товарів України загалом та експорту товарів сільського господарства протягом 2002–2008 років спершу мав тенденцію на зростання, проте у 2009 році та 2013–2015 роках відбулося зниження показника, з 2017 року показник почав збільшуватись і становив 109,4 %, та 104,8 % відповідно, або на 18,9 % та 4,8 % більше порівняно з 2016 роком.

Середній рівень ряду динаміки експорту товарів України загалом становить 43,9 млрд дол. США, експорту товарів сільського господарства – 10,4 млрд дол. США відповідно.

Для взаємопов'язаних показників темпів приросту x та y використовують емпіричний коефіцієнт еластичності (залежності), який показує, на скільки відсотків зміниться y , якщо x зміниться на 1 %. Він вираховується за формулою:

$$K_e = \frac{T_n(y)}{T_n(x)}. \quad (2.6)$$

За результатами розрахунків коефіцієнт еластичності становив 0,5 %, тобто менше одиниці. Це означає, що темпи приросту експорту України щодо темпів приросту експорту сільськогосподарських товарів України залишаються незмінними.

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки експорту товарів України загалом та експорту товарів с/г у 2001–2018 рр.

Роки	Експорт товарів (млрд дол. США)	Експорт с/г (млрд дол. США)	Темпи зростання, %		Темпи приросту, %	
			Всього експорту	Всього експорту с/г	Всього експорту	Всього експорту с/г
2001	16,3	1,8				
2002	18,0	2,4	110,4	131,0	10,4	31,0
2003	23,1	2,7	128,5	114,4	28,5	14,4
2004	32,7	3,5	141,6	127,1	41,6	27,1
2005	34,3	4,3	104,9	124,0	4,9	24,0
2006	38,4	4,7	111,9	109,4	11,9	9,4
2007	49,2	6,2	128,4	132,6	28,4	32,6
2008	67,0	10,8	136,0	173,3	36,0	73,3
2009	39,7	9,5	59,3	87,9	-40,7	-12,1
2010	51,4	9,9	129,5	104,4	29,5	4,4
2011	68,4	12,8	133,0	128,9	33,0	28,9
2012	68,8	17,9	100,6	139,6	0,6	39,6
2013	63,3	17,0	92,0	95,2	-8,0	-4,8
2014	53,9	16,7	85,1	97,9	-14,9	-2,1
2015	38,1	14,6	70,7	87,4	-29,3	-12,6
2016	36,4	15,3	95,4	104,9	-4,6	4,9
2017	43,3	17,8	119,0	116,2	19,0	16,2
2018	47,3	18,6	109,4	104,8	9,4	4,8

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

Аналіз динаміки імпорту товарів України загалом та імпорту товарів сільського господарства за 2001–2018 роки розраховується аналогічно до показників експорту товарів України загалом та експорту товарів сільського господарства (табл. 2.12).

Ланцюговий темп зростання імпорту товарів України загалом та імпорту товарів сільського господарства за 2002–2008 роки спершу мав тенденцію на зростання, проте у 2009 році та 2013–2015 роках відбулося зниження показника. З 2017 року показник почав збільшуватись і становив 126,4 %, та 110,5 % відповідно, або на 26,4 % та 110,5 % більше порівняно з 2016 роком.

**Аналіз динаміки імпорту товарів України загалом
та імпорту товарів с/г у 2001–2018 рр.**

Роки	Імпорт товарів (млрд дол. США)	Імпорт с/г (млрд дол. США)	Темпи зростання, %		Темпи приросту, %	
			Всього імпорту	Всього імпорту с/г	Всього імпорту	Всього імпорту с/г
2001	15,8	1,1				
2002	17,0	1,1	107,6	99,0	7,6	-1,0
2003	23,0	2,2	135,6	195,2	35,6	95,2
2004	29,0	1,9	126,0	87,8	26,0	-12,2
2005	36,1	2,7	124,6	140,7	24,6	40,7
2006	45,0	3,2	124,6	118,0	24,6	18,0
2007	60,7	4,1	134,7	129,8	34,7	29,8
2008	85,5	6,5	141,0	157,1	41,0	57,1
2009	45,4	4,9	53,1	76,5	-46,9	-23,5
2010	60,7	5,8	133,7	116,7	33,7	16,7
2011	82,6	6,3	136,0	110,1	36,0	10,1
2012	84,7	7,5	102,5	118,5	2,5	18,5
2013	77,0	8,2	90,9	108,8	-9,1	8,8
2014	54,4	6,1	70,7	74,0	-29,3	-26,0
2015	37,5	3,5	68,9	57,5	-31,1	-42,5
2016	39,2	3,9	104,6	111,7	4,6	11,7
2017	49,6	4,3	126,4	110,5	26,4	10,5
2018	57,2	5,1	115,3	117,5	15,3	17,5

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

Середній рівень ряду динаміки імпорту товарів України загалом становить 50 млрд дол. США та імпорту товарів сільського господарства – 4,3 млрд дол. США відповідно.

Коефіцієнт еластичності (залежності) показує, що якщо темпи приросту імпорту України збільшуватимуться на 1 %, то темпи приросту імпорту сільськогосподарських товарів України збільшуватимуться на 1,1 %.

На основі проведених розрахунків побудуємо графік зовнішньої торгівлі України загалом (рис. 2.17) та графік зовнішньої торгівлі с/г товарами (рис. 2.18) у період з 2001 по 2018 роки.

Проаналізувавши динаміку зовнішньої торгівлі загалом та зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією України, можна зазначити характерні загальні тенденції. Починаючи з 2001 року, поступово

зростали обсяги експорту та імпорту, проте це не був безперервний процес. У період з 2001 року по 2018 рік зовнішня торгівля пережила кілька значних зростань та падінь.

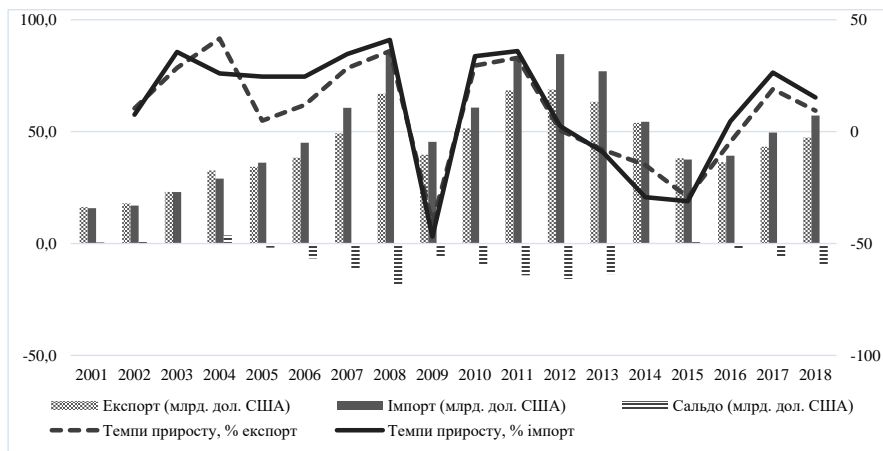


Рис. 2.17. Зовнішня торгівля товарами України у 2001–2018 рр.

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

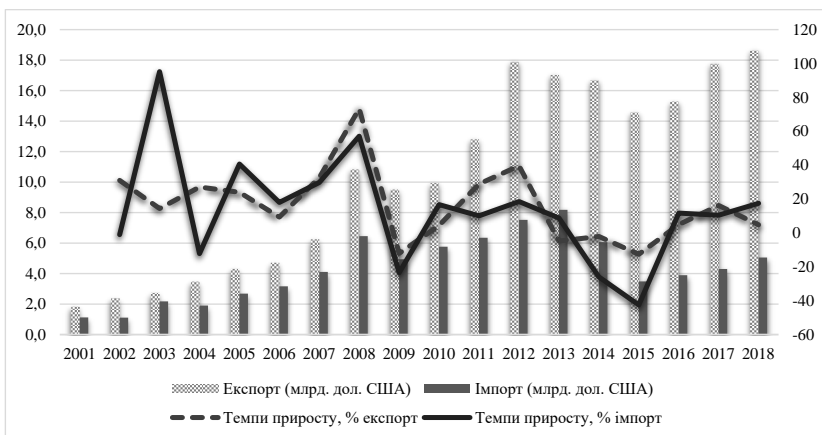


Рис. 2.18. Зовнішня торгівля с/г товарами України у 2001–2018 рр.

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

У 2008 році завдяки дозволу продавати за кордон більше товарів відбувся значний ріст експорту, переважно за рахунок зернових, руди та дешевого металу.

У докризові роки імпорт зростав суттєвими темпами, цьому сприяли такі фактори: фінансовий бум у США, завдяки якому збільшився потік валюти на український ринок; надання всьому світові транснаціональними банками кредитів, зокрема і Україні. Все це сприяло можливості брати населенню кредити на придбання легкових автомобілів, мобільних телефонів, побутової техніки.

Починаючи з 2006 року, відбувається переважання імпорту над експортом, найбільше від'ємне сальдо можна спостерігати у 2008 році.

Період світової фінансової кризи 2008 року також знайшов своє відображення на експортно-орієнтованій українській економіці, коли у 2009 році відбулося значне падіння українського експорту та імпорту. Після кризи у 2010–2011 років українська економіка починає відновлюватись, особливо завдяки аграрній продукції. Але вже у 2012 році відбувається поступове зменшення експорту та імпорту. У 2014 році падіння стає значно помітнішим після початку бойових дій на сході країни. Крім того, що були розірвані економічні зв'язки між Україною та Росією, Україна втратила потужні промислові об'єкти на окупованих територіях. З 2015 року падіння українського експорту та імпорту уповільнюється, а протягом 2016–2018 років спостерігається поступове зростання обсягів зовнішньої торгівлі.

Для більш детального аналізу розглянемо структурні пропорції зовнішньої торгівлі аграрною продукцією в напрямі експорту України та побудуємо алгоритм дослідження впливу заходів міжнародної торговельної політики на структурні зрушення на глобальних ринках товарів (рис. 2.19).

Проведемо аналіз впливу заходів міжнародної торговельної політики на структурні зрушення на глобальних ринках товарів відповідно до розробленого нами вище алгоритму:

Крок 1. Дослідження товарної структури, виокремлення її суттєвих позицій. Статистичні дані товарної структури експорту України з 2001 по 2018 роки наведені в Додатку И. В таблиці 2.13 наведено вихідні

дані, які були використані для розрахунку значень показників структурних зрушень товарної структури експорту України у 2001–2018 роках (питома вага).

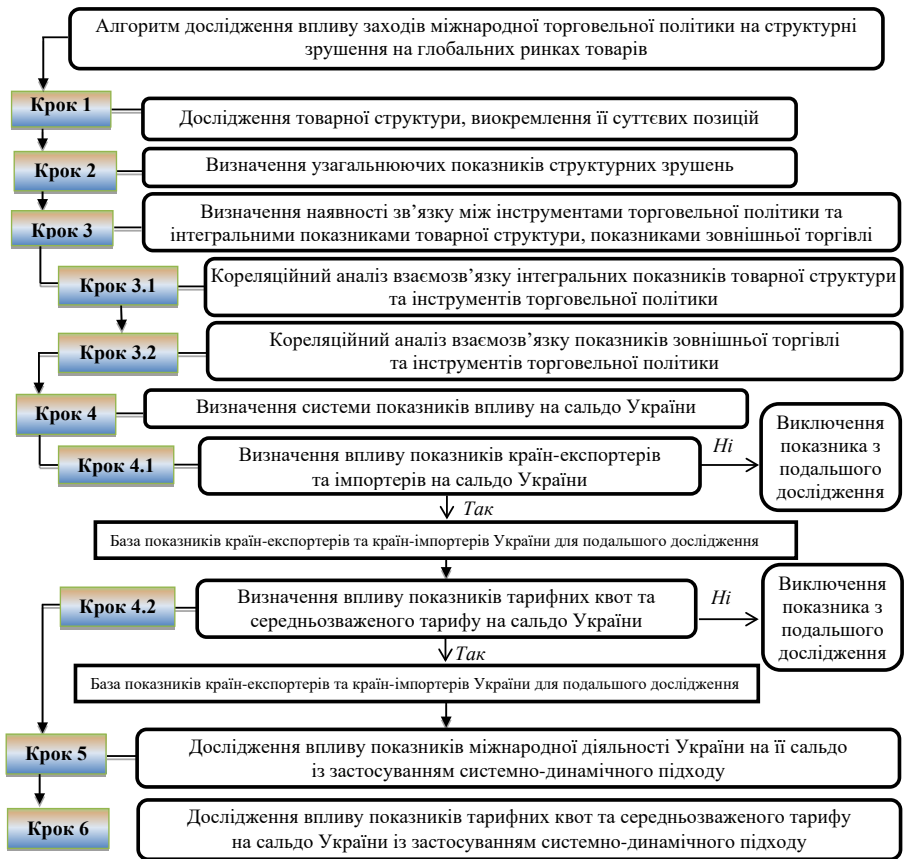


Рис. 2.19. Алгоритм дослідження впливу заходів міжнародної торговельної політики на структурні зрушення на глобальних ринках товарів

Питома вага експорту основних товарів України 2001–2018 рр.

Експортні види продукції	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	
Зокрема:																			
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	2,79	2,11	2,27	1,98	2,14	1,03	1,52	1,17	1,50	1,50	5,76	5,35	4,70	3,10	2,40	2,02	2,25	1,81	
II. Продукти рослинного походження	4,26	6,24	3,23	3,48	4,95	5,09	3,51	8,33	12,68	7,73	34,01	51,31	38,46	26,74	23,25	21,10	18,71	14,77	
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	1,39	1,91	2,42	1,67	1,71	2,53	3,49	2,91	4,52	5,09	20,88	23,45	15,20	11,70	9,62	10,33	9,35	6,72	
IV. Готові харчові продукти	2,77	3,04	3,92	3,49	3,77	3,63	4,18	3,76	5,26	5,00	18,07	19,46	15,41	9,48	7,20	6,39	5,74	4,51	
V. Мінеральні продукти	10,76	12,50	15,16	13,23	13,73	10,09	8,68	10,52	9,82	13,09	63,08	42,60	32,47	18,68	9,04	7,11	8,02	6,48	
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	9,09	7,78	8,42	8,51	8,72	8,83	8,22	7,54	6,33	6,76	33,14	28,17	18,75	9,35	6,21	4,06	3,37	2,79	
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	1,57	1,46	1,56	1,34	1,68	2,09	2,00	1,49	1,42	1,33	5,77	5,57	3,41	1,79	1,20	1,07	1,14	1,04	
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,80	0,89	0,78	0,63	0,62	0,80	0,80	0,54	0,45	0,34	1,04	0,76	0,65	0,48	0,33	0,32	0,31	0,25	
IX. Деревина і вироби з деревини	1,41	1,61	1,73	1,58	1,56	1,57	1,68	1,20	1,69	1,61	6,63	5,91	4,96	3,86	3,23	2,95	2,45	2,23	
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1,76	1,55	1,38	1,20	1,33	1,55	1,56	1,31	2,03	1,83	6,80	6,30	5,40	3,02	1,80	1,40	1,05	0,82	
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	3,78	3,65	3,32	2,70	2,67	2,39	2,01	1,47	1,80	1,43	5,31	4,37	3,51	2,41	1,85	1,77	1,54	1,26	

Закінчення табл. 2.13

<i>I</i>	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
ХІІ. Взуття, головні убори, парасольки	0,52	0,42	0,40	0,37	0,31	0,34	0,30	0,27	0,36	0,34	1,28	0,98	0,86	0,62	0,44	0,43	0,37	0,31
ХІІІ. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	0,87	0,82	1,00	0,86	0,64	0,67	0,73	0,68	0,72	0,78	3,38	3,25	2,53	1,47	0,97	0,78	0,74	0,60
ХІV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	41,32	39,68	36,83	39,94	40,97	42,80	0,30	0,22	0,21	0,14	0,62	0,78	0,51	0,49	0,24	0,14	0,21	0,09
ХV. Недорогоцінні метали та вироби з них	10,54	9,79	10,08	9,28	8,29	8,68	42,21	41,21	32,28	33,70	135,88	105,19	76,13	46,61	27,62	21,73	20,56	17,37
ХVІ. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3,37	3,84	4,26	6,24	4,83	5,42	10,11	9,47	12,63	11,03	41,56	39,13	30,22	17,31	11,49	9,48	8,68	6,95
ХVІІ. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	0,48	1,02	1,42	1,81	0,41	0,40	6,71	6,45	4,02	6,34	29,85	33,21	14,49	4,51	1,98	1,45	1,27	1,00
ХVІІІ. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,47	1,02	1,42	1,81	0,41	0,40	0,41	0,36	0,70	0,49	1,73	1,65	1,28	0,71	0,46	0,38	0,31	0,22
ХХ. Різні промислові товари	0,57	0,54	0,55	0,52	0,64	0,72	0,73	0,66	0,78	0,81	3,42	3,39	2,86	2,25	1,53	1,40	1,46	1,23
ХХІ. Товари мистецтва	0,07	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Товари, що не вказані в іншому місці	0,04	0,04	0,03	0,03	0,05	0,07	0,08	0,09	0,09	0,05	0,19	0,17	0,11	0,03	0,01	0,01	0,01	0,01

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

Крок 2. Визначення узагальнюючих показників структурних зрушень. Апробовані методики розрахунку структурних відмінностей у товарній структурі загального експорту та структури експорту с/г товарів України за період з 2001 по 2018 роки на основі індексів К. Гатєва, А. Салаї, В. Рябцева дає змогу зробити висновок про наявність змін у товарній структурі експорту України.

Аналізуючи динаміку інтегральних показників за 2001–2018 роки, за даними рисунка 2.20 можна стверджувати, що проведені розрахунки правильні.

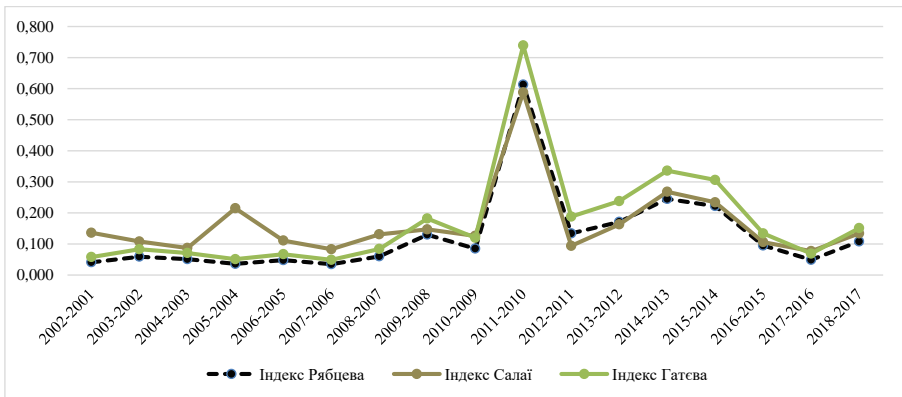


Рис. 2.20. Графік динаміки основних інтегральних показників товарної структури експорту України за 2001–2018 рр.

Для проведення подальшого аналізу структурних відмінностей доцільніше інтерпретувати індекс Рябцева.

За досліджуваній період упродовж 2001–2018 років відповідно до індексу Рябцева показники структурних зрушень товарної структури експорту України (рис. 2.20) зазнали суттєвих змін:

– у 2011 році, порівняно з 2010 роком, показник становив 0,613, що свідчить про доволі значний рівень відмінностей, через збільшення частки в експорті продуктів рослинного походження; жирів та олій тваринного або рослинного походження; готових харчових продуктів; мінеральних продуктів; продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості; недорогоцінних металів та виробів з них; машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання; засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів. Це викликано стабі-

лізацією експортних ринків України, внаслідок чого відбулося поступове відновлення експорту;

– з 2012 року по 2014 рік показник становив 0,171 та 0,245 відповідно. Це свідчить про суттєвий рівень відмінностей, через значне зменшення частки в експорті недорогоцінних металів та виробів із них; машин, обладнання та механізмів; електротехнічного обладнання, засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів, мінеральних продуктів, продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості;

– у 2015 році, порівняно з 2014 роком, показник становив 0,222, тобто відбулися суттєві зміни у структурі експорту України, а саме удвічі зменшився експорт мінеральних продуктів та недорогоцінних металів.

За досліджуваний період товарна структура України продемонструвала «структурний реверс» – перехід від продукції металургії, машинобудування, хімічної та текстильної промисловості до продукції аграрного сектору. Ця тенденція попри позитивні наслідки, як-от попит на продовольчому ринку, покращення харчування населення, стабілізація цін, позитивне відображення на торгівельний баланс, має і послаблення потенціалу економічного зростання та розвитку.

Отже, це свідчить про процес структурного спрощення економіки України та наближення її до структурних характеристик менш розвинутих країн світу.

Показники оцінки структурних зрушень товарної структури експорту с/г України за 2001–2018 роки наведені на рисунку 2.21. Як свідчать проведені розрахунки за індексом Рябцева, у періоди з 2001 року по 2003 рік та з 2006 року по 2014 рік товарна структура експорту с/г продукції зазнала суттєвого рівня відмінностей. Протягом 2006–2007 років та 2007–2008 років показник структурних змін становив 0,189 та 0,180 відповідно, що свідчить про суттєвий рівень відмінностей. Доволі значний рівень відмінностей спостерігався з 2010 по 2011 роки, коли показник становив 0,516. За ці періоди в аграрному експорті України відбулося суттєве збільшення продуктів рослинного походження; жирів та олій, готових харчових продуктів та зменшення продуктів тваринного походження.

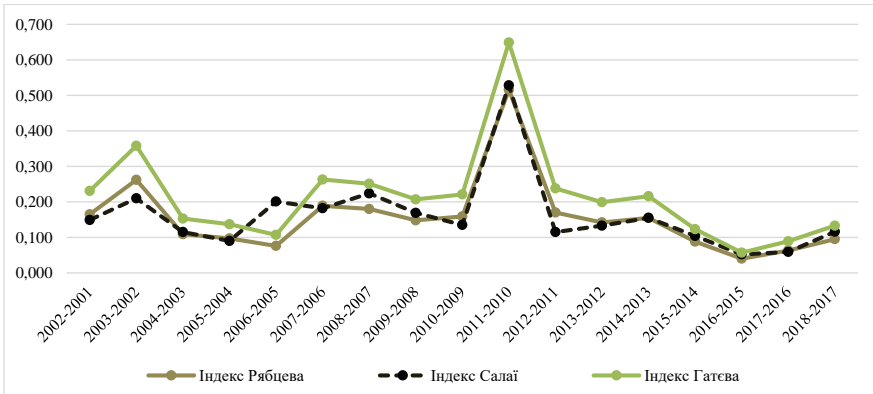


Рис. 2.21. Графік динаміки основних інтегральних показників товарної структури експорту с/г України за 2001–2018 рр.

Крок 3. Визначення наявності зв'язку між інструментами торговельної політики та інтегральними показниками товарної структури, показниками зовнішньої торгівлі.

Крок 3.1 та Крок 3.2. Для визначення наявності зв'язку між інструментами торговельної політики та інтегральними показниками товарної структури, показниками зовнішньої торгівлі проведемо кореляційний аналіз взаємозв'язку інтегральних показників товарної структури та інструментів торговельної політики, а також кореляційний аналіз взаємозв'язку показників зовнішньої торгівлі та інструментів торговельної політики (Додаток Ж). За результатами кореляційного аналізу взаємозв'язку інтегральних показників товарної структури та інструментів торговельної політики було виявлено, що при впровадженні більшої кількості політичних інструментів урядами країн з метою як обмеження імпорتنих, так і стимулювання експортних товаропотоків, інтегральні показники зрушення у світовій товарній структурі сільськогосподарської продукції будуть зменшуватися, тобто товарна структура світового експорту сільськогосподарської продукції набуває ознаки сталості, що обумовлено адаптивністю даної групи товарів до циклічності показників глобальної економічної динаміки. Водночас кореляційний аналіз взаємозв'язку показників зовнішньої торгівлі та інструментів торговельної політики виявив, що впровадження політичних інструментів урядами країн призведе до збільшення показників зовнішньої тор-

гівлі, така тенденція пов'язана з тим, що попри активне запровадження урядами провідних країн світу заходів неопротекціоністської політики, СОТ та уряди країн, що розвиваються, прагнуть до лібералізації умов торгівлі, але від початку нової хвилі неопротекціоністської політики її деструктивні процеси ще не встигли відобразитися на світовій торгівлі, однак це питання часу.

Проаналізувавши динаміку світового імпорту та експорту за 2001–2018 роки, можна зробити такі висновки: світова торгівля не має сталої тенденції після сильного відскоку від Великої рецесії, яка розпочалася у грудні 2007 року і продовжилася до вересня 2008 року, міжнародна торгівля зростала повільними темпами і значно погіршилась у 2015–2016 роках. Падіння торгівлі за 2015–2016 роки було обумовлене такими факторами: падіння цін на товари, зміна динаміки процесу міжнародної інтеграції та загальне подорожчання долара США, ослаблення процесу відновлення в Європі, уповільнення розвитку економіки Китаю. У 2016 році найбільший спад відбувся у виробничих та сільськогосподарських секторах. Відновлення зростання обсягу торгівлі почалось у 2017–2018 роках. Глобальні фактори, які вплинули на світовий ринок товарів загалом, також були відчутними для світового ринку сільськогосподарської продукції.

Аналізуючи світову товарну структуру експорту товарів протягом досліджуваного періоду, можна стверджувати про її промислове спрямування та наявність потенціалу до нарощування продажу таких продуктів, як нафта, газ, вугілля, нафтопродукти, хімікати, машини, засоби зв'язку, автомобілі.

Унаслідок отриманих розрахунків усі інтегральні показники структурних зрушень за 2001–2018 роки мають приблизно однакове значення. Найбільш доцільним з погляду економічної інтерпретації є індекс Рябцева, який у проведених розрахунках виявив доволі низький рівень відмінностей структур, досягнувши максимального значення у 2014–2015 роках – 0,084. Отже, товарна структура експорту світу з початку XXI сторіччя має поступовий характер прискорення змін, що пов'язано зі зрушеннями у сформованих глобальних та регіональних ланцюгах доданої вартості, які відбуваються під впливом Індустріальної революції 4.0.

За отриманими результатами показники структурних зрушень світового товарного експорту сільськогосподарської продукції за 2001–2018 роки демонструють майже однакове значення, тобто товарна структура світового експорту сільськогосподарської продукції за шкалою Рябцева мала дуже низький рівень відмінностей; найвищий був у 2008–2009 роках – 0,085. Це обумовлено адаптивністю цієї групи товарів до циклічності показників глобальної економічної динаміки.

Провідні компоненти національної економічної політики мають бути відповідними сучасним глобалізаційним викликам. Ключовими передумовами успішної реалізації економічної політики на світових ринках сьогодні є зважена інституційна політика.

Проаналізувавши динаміку експорту та імпорту товарів України загалом та товарів сільського господарства за досліджуваний період, можна зробити такі висновки, що для зовнішньої торгівлі України протягом 2001–2018 років було характерні: від’ємний зовнішньоторговельний баланс (не враховуючи 2001–2004 та 2015 роки); відкрита економіка; імпортна залежність; достатньо високий рівень експорту. Негативна динаміка обсягів експорту та імпорту товарів України відбувалась у 2008–2009 та 2013–2015 роках. На це мали вплив світові кризові явища, а також внутрішні фактори (бойові дії на сході країни).

За проведеними розрахунками за допомогою інтегральних показників К. Гатєва, А. Салаї, В. Рябцева можна зробити висновок, що у період з 2001 по 2018 рік відбулися зміни у товарній структурі експорту через збільшення продукції аграрного сектору, а саме за рахунок рослинництва, та зменшення продукції металургії, машинобудування, хімічної та текстильної промисловості.

Відповідно, для рівноправної участі країни у глобалізаційних процесах необхідно розробити та імплементувати низку заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності національних підприємств на світовому ринку. Сьогодні високим критеріям світового ринку повинні відповідати не тільки окремі товари, підприємства, а й національна економічна, інституційна і правова системи. Тому на сучасному етапі зовнішня та регіональна політика держави, а також стратегія зовнішньоекономічної діяльності українських суб’єктів господарювання мають

бути спрямовані на посилення позицій України в системі міжнародного поділу праці; підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств та розширення ринків збуту; покращення структури експорту; досягнення стійкого економічного зростання.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

3.1. Тенденції трансформацій національного товарного ринку

Процеси глобалізації, економічна лібералізація світового продовольчого ринку та інтеграції України у світову господарську систему вимагають здійснення заходів щодо розвитку вітчизняних товарних ринків, зокрема ринку аграрної продукції. Водночас ці процеси зумовлюють необхідність зміни та адаптації системи регулювання ринку агропродовольчої продукції. В таких умовах пріоритетного значення набувають питання забезпечення дієвості інструментів макроекономічного регулювання, що дозволить мати експортоорієнтовану спрямованість агропродовольчого ринку [107].

Потреби у зміні підходу до свого бізнесу поступово виникли у компаній через поступову лібералізацію правил зовнішньої торгівлі, зростаючу взаємозалежність країн усього світу при виробництві товарів і послуг. Це зумовило гостру необхідність формування стратегії розвитку компаній з урахуванням глобального аспекту товарних ринків, призвело до усвідомлення компаніями того факту, що глобалізація вже не дозволяє працювати по-старому, орієнтуючись лише на врахування внутрішнього ринку, що змусило змінювати звичні рутини. Враховуючи Індекс глобальної конкурентоспроможності за версією Всесвітнього економічного форуму, Україні потрібно ще багато працювати над створенням реальних переваг як вітчизняних підприємств, так і національної економіки загалом [6].

Аналіз динаміки основних глобальних рейтингів, що будуються на основі глобальних економічних індексів, дає змогу виявити певні закономірності, перспективи та проблеми у сучасному стані економіки країни. Для оцінки переваг, наслідків та аналізу трендів глобалізаційних процесів використовують кількісні показники рівня цих процесів, індекси, що встановлюють їх глибину та масштаби. Наукова література містить велику кількість визначень глобалізації та її показників, які

доповнюють один одного. Проте загального універсального засобу для вимірювання рівня глобалізації на тепер не існує.

Наразі найбільш поширені та широко застосовуються такі показники вимірювання глобалізації: індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization) складається Швейцарським економічним інститутом (KOF Swiss Economic Institute); індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) розрахований за методикою Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum); Коефіцієнт торговельної відкритості (*K_{тв}*).

1. Індекс рівня глобалізації країн світу (KOF Index of Globalization) охоплює економічні, політичні та соціальні складові процесу глобалізації. Розглянемо більш детально такі складові індексу глобалізації, як економічну та торговельну глобалізацію.

За даними Швейцарського економічного інституту (KOF Swiss Economic Institute) у 2017 році Україна за рейтингом KOF Index of Globalization мала достатньо високий індекс глобалізації (70,24) та посідала 45 місце, але цей показник нижчий порівняно з 2016 роком (42 місце з показником індексу глобалізації 70,71) [108].

Досліджуючи рівень глобалізації України у 2008–2017 роках за системою KOF, побудуємо графік залежності від часу індексу глобалізації нашої держави та його складових. Згідно з графічним представленням індексу глобалізації України на рисунку 3.1 бачимо, що Україна має відносно стабільний та достатньо високий рівень глобалізації протягом 2008–2017 років.



Рис. 3.1. Рівень індексу та субіндексів глобалізації України у 2008–2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [108]

Що стосується економічної складової, то вона має тенденцію до зростання, проте негативна динаміка у 2008–2013 роках значно пригальмувала її зростання. Завдяки тому, що Україна бере активну участь у діяльності світових товарних ринків, показник її торговельної глобалізації стрімко зростає та знаходиться на досить високому рівні.

2. Аналізуючи динаміку рейтингу України за індексом глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) у 2008–2018 роках (рис. 3.2.), можна зазначити, що на позицію України значною мірою впливають світова фінансова криза, політична криза органів влади та низка негативних факторів, а саме: корупція; політична нестабільність; інфляція; часта зміна уряду; високі податки; недосконалість податкового законодавства; значні коливання на валютному ринку; неякісна інфраструктура; неврегульованість ринку праці; брак інновацій; великий відсоток злочинності та крадіжок; низька якість охорони здоров'я; недостатня освіченість працівників.

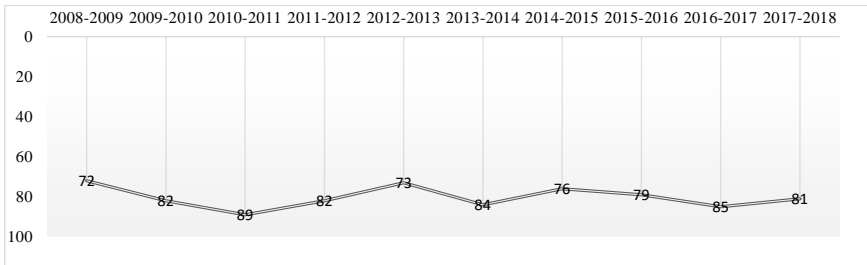


Рис. 3.2. Рейтинг України за індексом глобальної конкурентоспроможності у 2008–2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [109]

Механізмом для підвищення конкурентоспроможності України є проведення внутрішнього реформування та пристосування до змін, які несуть глобалізаційні та інтеграційні процеси.

3. Для оцінки рівня глобалізації торговельної діяльності також використовують коефіцієнт торговельної відкритості ($K_{тв}$), який розраховується за формулою:

$$K_{тв} = [EXP/ВВП] \cdot 100\%, \quad (3.1)$$

де EXP – експорт продукції для відповідного рівня територіальної соціально-економічної системи, що досліджується (світова економіка, економіка країни);

ВВП – валовий внутрішній продукт (відповідно для рівнів світової економіки, економіки країни) [110].

Проведені нами розрахунки за оцінкою глобалізації торговельної діяльності України показали, що навіть при падінні обсягів експорту у 2009 році, що відбулося під впливом світової економічної кризи, коефіцієнт торговельної відкритості відновив висхідну траєкторію у 2010–2011 роках, однак у 2012–2013 роках була знову зафіксована негативна динаміка, а з 2014 року, як і в докризовий період, почав зростати. У 2018 році, незважаючи на суттєве зниження коефіцієнта, Україна має достатній рівень торговельної відкритості (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

**Визначення коефіцієнта торговельної відкритості України
за 2008–2018 рр. (млрд дол. США)**

Роки	Обсяг експорту	Валовий внутрішній продукт, ВВП	Коефіцієнт торговельної відкритості (%)
2008	67,0	188,2	35,6
2009	39,7	121,6	32,7
2010	51,4	136,0	37,8
2011	68,4	163,2	41,9
2012	68,8	175,7	39,2
2013	63,3	179,6	35,3
2014	53,9	132,3	40,7
2015	38,1	90,9	41,9
2016	36,4	93,3	39,0
2017	43,3	104,1	41,6
2018	47,3	130,8	36,2

Джерело: розроблено автором на основі [103; 112]

Достатній рівень торговельної відкритості економіки України наразі свідчить про активну взаємодію з глобальним ринком на основі міжнародного поділу праці, що веде до зміцнення національної економіки, розширення та розвитку зовнішньоторговельних зв'язків, формування конкурентних переваг на міжнародних товарних ринках [111].

Такі обставини роблять країну дуже вразливою до впливу зовнішніх чинників. Але це означає, що необхідно відмовитися від зовнішнього

світу, це був би рух національної економіки у зворотному напрямку, доказовим фактом є тісна взаємозалежність виробництва і міжнародної торгівлі. Конкуренцію посилює розвиток зовнішньої торгівлі, яка підштовхує економічну активність національних виробників. Проте у країнах із слабкою або перехідною економікою держави слід регулювати процеси зовнішньої торгівлі, тобто здійснювати захист вітчизняних товаровиробників від імпорту, від продукції низької якості або вживаної, яка становить реальну небезпеку.

Хоча темпи поширення економічної глобалізації нерівномірні, вона надає країнам нові можливості для всесвітнього розвитку. Перевагами глобалізації міжнародних товарних ринків насамперед користуються багатонаціональні підприємства. Це пов'язано з тим, що вони мають розгалужені ланцюги поставок по всьому світу; дешеві джерела надходження матеріалів та комплектуючих; розташування складських приміщень та логістики у вигідних регіонах; концентрацію досліджень і розробок переважно там, де потрібні знання. Завдяки БНП світова економіка перетворюється у глобальну, прискорюючи науково-технічний прогрес.

На думку М. В. Іващенко, «Фірми в умовах глобалізації не можуть не враховувати функціонування міжнародних ринків. Глобальні ринки важливі, тому що майбутнє багатьох фірм залежить від можливостей розширення виробництва. З одного боку, фірми повинні шукати нові можливості на ринках закордонних країн, тому що їхні внутрішні ринки вже насичені. З іншого боку, міжнародна торгівля стає усе більше ліберальною, тому компанії зіштовхуються з жорстокою конкуренцією з боку іноземних виробників і на своїх внутрішніх ринках. Вони повинні навчитися гідно конкурувати з іноземними підприємствами на своєму внутрішньому ринку або ж використовувати можливості, що відкриваються на зовнішніх ринках» [6].

Т. В. Горянська вважає, що «Зовнішньоторговельна діяльність є важливим каналом зв'язків України зі світовим господарством, спрямована на збереження й оптимальне використання традиційних експортних та імпортних ринків, скорочення обсягів імпорту і раціоналізацію платіжного балансу, включення країни у світові господарські відносини» [113].

Н. М. Євтушенко стверджує, що: «Показники макроекономічної стабільності являють собою індикатори загального стану економіки. Тому основи макроекономічної стабільності вбачаються у застосуванні соціально-орієнтованих заходів макроекономічного впливу. На сьогоднішній день в Україні спостерігається стан макроекономічної нестабільності, спричинений насамперед значним податковим тиском, зростаючим дефіцитом платіжного балансу та зовнішньої торгівлі, наявністю несприятливого середовища для заснування та ведення бізнесу, що в свою чергу впливає на інвестиційну привабливість країни» [114].

Зокрема, В. А. Івінська зазначає, що: «Платіжний баланс є важливим показником економічного розвитку в усіх країнах. Він відображає, наскільки країна технічно розвинена і конкурентоспроможна на світовому ринку. Українська практика переконує, що різка девальвація офіційного курсу гривні викликається різкими погіршеннями стану платіжного балансу України. Платіжний баланс є одним з об'єктів державного регулювання. Поляризація стану платіжного балансу країни посилює нестабільність валютних курсів, переливи капіталу, негативно впливає на грошовий обіг і в результаті на економіку. При цьому стихійний механізм вирівнювання платіжного балансу через автоматичний процес цінового регулювання діє вкрай слабо. Тому відновлення рівноваги міжнародних розрахунків вимагає цілеспрямованих державних заходів. Врівноважування балансу міжнародних розрахунків входить до числа головних цілей економічної політики держави поряд із забезпеченням темпів економічного зростання, боротьбою з інфляцією і безробіттям» [115].

Як зазначає Е. В. Богач, «На практиці для зручності обліку платіжний баланс складається з таких розділів:

- торговельний баланс;
- баланс послуг та некомерційних платежів;
- баланс руху капіталів і кредитів.

Торговельний баланс – це співвідношення вартості експорту й імпорту країни. Баланс послуг і некомерційних платежів містить платежі та надходження з транспортних перевезень, страхування, електронного та інших видів зв'язку, міжнародного туризму, культурних та наукових

обмінів, односторонні перекази (державні операції і приватні перекази) та ін. Платіжний баланс за поточними операціями містить торговельний баланс і «невидимі» операції (послуги, надходження від інвестицій, односторонні перекази). Баланс руху капіталів і кредитів виражає співвідношення вивозу і ввозу державних і приватних капіталів, наданих і отриманих міжнародних кредитів» [116].

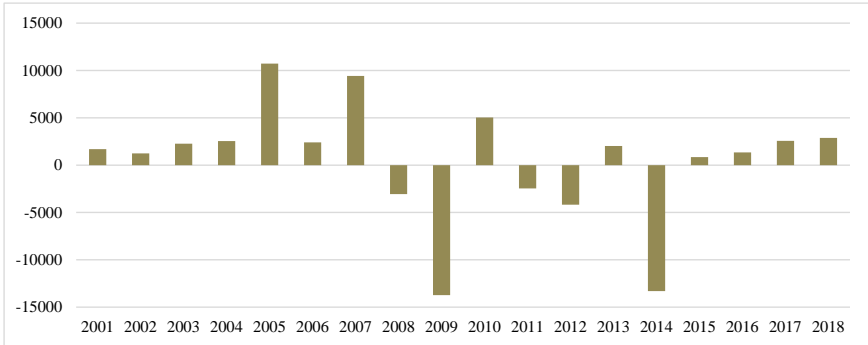


Рис. 3.3 Динаміка платіжного балансу України за 2001–2018 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [117]

За даними рисунка 3.3. можна спостерігати, що сальдо платіжного балансу було нестабільне. У 2001 році сальдо складало +1 685 млн дол. США та поступово упродовж 2002–2005 років мало позитивне значення, досягнувши свого піку в 2005 році +10 727 млн дол. США. У 2006 році, порівняно з 2007 роком, позитивне сальдо зросло з +2 408 млн дол. США до +9 421 млн дол. США. Під впливом світової кризи у період 2008–2009 років сальдо платіжного балансу мало від’ємне сальдо –3 063 млн дол. США та –13 726 млн дол. США відповідно. У 2010 році позитивне сальдо склало +5 031 млн дол. США, проте у 2011 році спостерігався дефіцит платіжного балансу (–2 455 млн дол. США) з поступовим погіршенням сальдо у 2012 році до –4 175 млн дол. США. У 2013 році дефіцит було ліквідовано, позитивне сальдо склало +2 023 млн дол. США. У 2014 році через політичну нестабільність в країні, викликану російською агресією, відтоком іноземних інвестицій дефіцит платіжного балансу складав –13 307 млн дол. США. З 2015 року по 2018 рік тримається тенденція позитивного сальдо платіжного балансу, викликана збільшенням припливу іноземних інвестицій.

Несприятливі зовнішні збурення, зокрема зниження світових цін на товари українського експорту, макроекономічна нестабільність у країнах-торговельних партнерах України, скорочення переказів від трудових мігрантів, продовження стримувальної політики ФРС та ЄЦБ, що спричинить відплив глобальної ліквідності з ринків країн, які розвиваються, може становити загрозу для врівноваження платіжного балансу України [118].

Для зменшення та ліквідації дефіциту платіжного балансу необхідно:

- стимулювати зменшення дефіциту торговельного балансу через підтримку експортних галузей і відвоювання національним виробником ринків, на яких домінують імпорتنі товари;

- стабілізувати приплив зовнішнього капіталу через фінансовий рахунок;

- заохочувати приплив інвестиційного капіталу та прямих іноземних інвестицій шляхом стабілізації політичної ситуації та покращення інвестиційного клімату в країні [116].

Внутрішні ризики розвитку економіки України здебільшого пов'язані з: військовими діями на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва у регіоні, погіршенням умов залучення зовнішнього фінансування та зростанням видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури; зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз», сформованої у попередні роки; виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком інтервенцій як інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак [119].

Наразі Україна перебуває в несприятливих політичних та економічних умовах. Повільна економічна динаміка, значний зовнішній борг, недовіра до уряду, корупція, затяжні бойові дії на сході країни, зниження інвестиційної привабливості – все це відобразилося на виробничо-господарській діяльності резидентів.

Підтверджуючим фактом заглиблення рецесії в Україні є аналіз динаміки основних макроекономічних показників. Основним індикатором

економічного розвитку країни є валовий внутрішній продукт (ВВП). Згідно з рисунком 3.4. номінальний ВВП України у 2001–2018 роках мав зростаючий характер, крім 2009 року. Зростання ВВП викликане тим, що економіка України стрімко розвивалась. У 2008–2009 роках відбулося зниження ВВП, викликане світовою кризою. З 2010 року відбувалося поступове підвищення ВВП шляхом стабілізації національної валюти. У 2018 році ВВП в країні вже складав 3 560 596 млн грн.

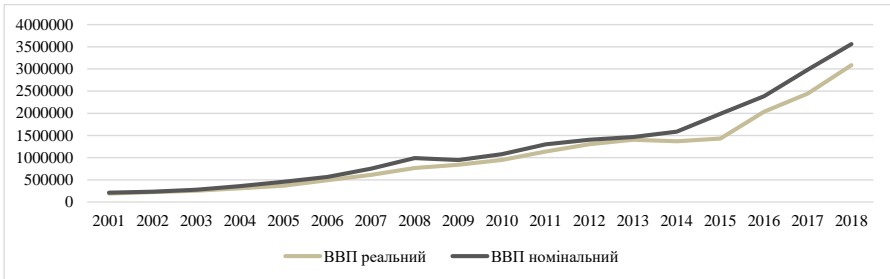


Рис. 3.4. Динаміка валового внутрішнього продукту України у фактичних цінах за 2001–2018 рр. (млн грн)

Джерело: побудовано автором на основі [120]

За даними рисунка 3.4 за 2001–2018 роки спостерігається суттєва різниця між обсягами номінального та реального ВВП, за винятком періоду 2001–2003 років та у 2013 році, коли обидва показники мали майже однакове значення. Найбільша різниця між показниками спостерігалась у 2015 році та становила –556 718 млн грн, у 2016 році ця різниця була трохи нижчою –348 283, у 2017 та 2018 роках різниця вже становила –539 691 та –475 104 відповідно. Це вказує на наявність у звітах офіційної національної статистики певної невідповідності між двома показниками, що не дає змогу відобразити реальну економічну ситуацію в країні через завищення обсягів ВВП; на достовірність отриманих даних також впливає тіньова економіка.

Як стверджує Я. М. Бойко, «Тіньова економіка робить значний внесок в економічне зростання в Україні, адже з використанням нелегальних схем та операцій створюється майже половина ВВП. ВВП занижує реальний обсяг виробництва, оскільки не враховує результатів тіньової економіки і тих товарів та послуг, що не проходять стадію купівлі-

продажу. При цьому якщо для економічно розвинених країн, де тіньова економіка складає невелику частку від офіційної, це не так суттєво, то для інших країн, де тіньовий сектор сягає 50 % і більше, розрахунок фактичного ВВП є більш викривленим» [121].

Важливими зовнішніми чинниками, які впливають на ВВП України, є коливання світових цін та попиту на сировинні товари, зростання залежності економіки України від світової кон'юнктури, порушення основних макроекономічних пропорцій, низька інвестиційна привабливість вітчизняних підприємств, зростання зовнішнього боргу, зношена транспортна інфраструктура, яка обмежує експорт продукції і транзит, слабка економічна динаміка тощо [122].

Р. О. Мадяр зауважує: «Оскільки Україна перебуває в дуже складній політичній та економічній ситуації, то для стабілізації ВВП є необхідним проведення державної політики, яка повинна супроводжуватися проведенням ключових структурних реформ. Уряд України має проводити жорстку фіскальну політику та продовжувати політику плаваючого валютного курсу. Також країні необхідні реформи газового сектору, дерегуляція бізнесу, а також прозора система держзакупівель» [123].

У сучасних кризових умовах розвитку економіки, нестабільності валютного курсу та інфляційних процесів, які спостерігаються останнім часом, питання дослідження динаміки цін є надзвичайно актуальним. Основним показником, за допомогою якого вимірюється інфляція в країні, є коефіцієнт інфляції, або індекс споживчих цін – показник, який характеризує динаміку рівня цін на товари та послуги, які купує населення для власного споживання [124].

На думку В. В. Сьомченко, «Інфляція є основним дестабілізуючим чинником ринкової економіки. Для будь-якої національної економіки вона є небезпечним процесом, негативно впливаючи на фінансову й економічну системи. Вона відображає не тільки зменшення купівельної спроможності грошових коштів, але й спотворює фінансову „реальність” виробництва і споживання, ускладнює процедуру обліку доходів і витрат населення, оподаткування. Інфляція сприяє перерозподілу доходів між господарюючими суб'єктами, що неможливо контролювати» [125].

Як зазначає В. І. Кифяк, «Головною формою прояву інфляції стало знецінення грошових знаків відносно вартості звичайних товарів, серед яких опинилося і золото, тобто падіння купівельної спроможності грошової одиниці. Якщо цей процес набуває затяжного характеру, то поглиблюється розрив між рівнем цін на внутрішньому ринку країни та на ринках інших країн і світовому ринку в цілому. Виникає знецінення національних грошей щодо іноземної валюти. Це призводить до зниження валютного курсу національних грошей, що послаблює позиції національної економіки на світовому ринку та конкурентоспроможність вітчизняної продукції» [126].

За даними рисунка 3.5 за 2001–2018 роки індекс споживчих цін мав нестійку тенденцію та дійшов піку у 2015 році – 143,3. У 2015 році були найвищі показники індексу споживчих цін, це сталося через підвищення ціни на продукти харчування, житлово-комунальні послуги, підакцизні товари. Також цьому сприяло зростання світових цін на нафту, підвищення тарифів.

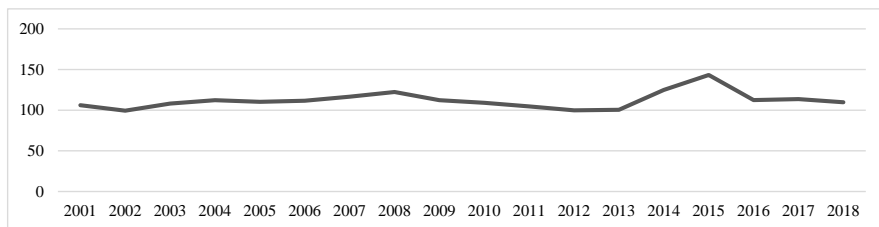


Рис. 3.5. Динаміка індексу споживчих цін в Україні у 2001–2018 рр.
(до попереднього року, %)

Джерело: побудовано автором на основі [127]

На рисунку 3.5 можна спостерігати у 2001 році зниження рівня інфляції, що стало можливим через суттєве здешевлення нафтопродуктів та повільне зростання доходів населення, викликане уповільненням темпів зростання цін. У 2002 році відбулася дефляція. Найвищі рівні інфляції припадають на 2004, 2007, 2008, 2014–2015 роки, що свідчить про вплив на українську економіку світових кризових явищ. У 2008 році підвищення рівня інфляції спричинила не тільки світова криза, а також від’ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу, підвищення зовнішнього боргу, зменшення прямих іноземних інвестицій, збільшення спо-

живчих кредитів. У 2014–2015 роках на зростання рівня інфляції вплинули зовнішні політичні шоки, війна на сході країни та брак часу для відновлення національної економіки. Починаючи з 2016 року, Національним банком України застосовується комплекс заходів для контролю за рівнем інфляції.

Через політичну нестабільність, наявність бюджетного дефіциту, низьку продуктивність праці питання інфляції в Україні стоїть дуже гостро. Процес боротьби з цим явищем тривалий і складний, вимагає великих матеріальних витрат. Подолання інфляції залишається одним із головних завдань антикризової стратегії. Основним способом боротьби з інфляцією повинна бути боротьба з її основними причинами, оскільки придушення інфляції за допомогою повного контролю над цінами і доходами без усунення її причин негативно позначається на розвитку ринкових відносин [125].

На сучасному етапі розвитку економіки питання зниження рівня індексу споживчих цін постає досить гостро, що спонукає до потреби впровадження низки стримуючих заходів, серед яких: проведення поміркованої фіскальної та монетарної політики, яка б спрямовувалася на нарощення та підтримання достатнього рівня міжнародних резервів; посилення ролі ключової процентної ставки грошово-кредитної політики (синхронізованою з обліковою ставкою); помірна волатильність обмінного курсу гривні; розроблення послідовної, прозорої грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення стабільності цін тощо [124].

Із поглибленням глобалізаційних процесів відбувається стрімке нарощування обсягів зовнішньої заборгованості України, яке неминуче для більшості країн, навіть високорозвинених. Для країн з ринковою економікою зовнішньодержавні запозичення є невід'ємною частиною в регулюванні процесів на макроекономічному рівні.

Серед основних чинників, що призвели до стрімкого та не завжди економічно обґрунтованого збільшення обсягів зовнішніх державних запозичень, варто назвати: 1) хронічний дефіцит державного бюджету; 2) бойові дії на сході країни й анексія частини території України; 3) перманентне загострення кризових явищ економічного й соціально-політичного характеру; 4) залежність фінансової системи країни від

попередніх боргових зобов'язань; 5) зменшення міжнародних резервів Національного банку України [128].

Є багато методів управління державним боргом, які сформувалися завдяки співпраці з різними країнами: реструктуризація боргових зобов'язань, що спрямовані на мінімізацію втрат кредиторів та забезпечення виконання зобов'язань позичальником через зменшення тягара боргу; сек'юритизації – трансформування боргових зобов'язань банку у ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів; випуск облігацій внутрішньої державної позики тощо [129].

Аналізуючи динаміку валового зовнішнього боргу України (рис. 3.6), можна зазначити зростання валового зовнішнього боргу з 2003 року. Суттєве зростання запозичень відбулося з 2008 року, що пояснюється девальвацією гривні у період світової фінансової кризи. Особливо стрімке зростання валового зовнішнього було виявлено у 2013 році, досягнувши 142 079 млн дол. США, що відбулося через збільшення ціни на газ «Газпромом», проведення чемпіонату Європи з футболу, а також безсистемне нарощування Державного боргу України. У 2014–2016 роках відбувалося незначне скорочення запозичень, але у період з 2017 року по 2018 рік валовий зовнішній борг починає зростати. Причинами, які спричинили зростання, є насамперед економічні наслідки російської агресії, що викликали величезні збитки банків за рахунок відмови боржників на окупованих територіях сплачувати борги, втрата підприємств на сході країни.

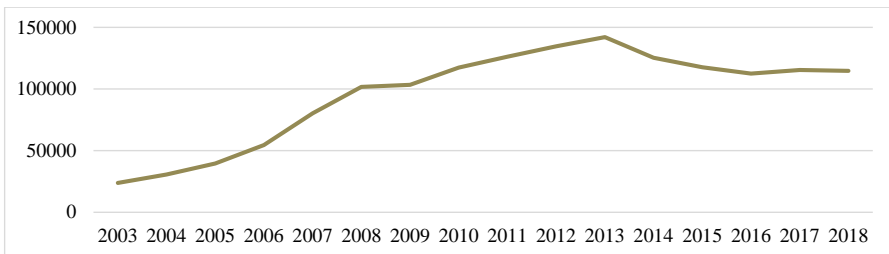


Рис. 3.6. Динаміка валового зовнішнього боргу України за 2003–2018 рр. (млн дол. США) [130]

Управління та обслуговування державного боргу є одним із пріоритетних завдань фінансової політики держави. Обумовлено це тим, що

він прямо пов'язаний із національною безпекою країни. Враховуючи, що в сучасних економічних умовах в Україні стрімке зростання державного боргу все більше набуває характеру не лише фінансової, але й соціально-політичної проблеми, дослідження методологічних і науково-практичних питань щодо управління державним боргом в Україні є актуальним [115].

Отже, протягом досліджуваного періоду найбільших збитків усім сферам економічної діяльності завдали бойові дії на сході країни. Незважаючи на масштабні втрати матеріального та морального характеру, бойові дії на сході країни негативно вплинули і на імідж країни, на рівень довіри інших країн до України і, як результат, зменшення потоків інвестицій та збільшення ступеня ризиків з боку інвесторів.

3.2. Макроекономічні наслідки для України від поточної моделі інтеграції до міжнародних товарних ринків

Крок 4. Визначення системи показників впливу на сальдо України. Для оцінки та характеристики напряму розвитку певного економічного явища або процесу використовуються методи економічного прогнозування, а саме метод регресійного аналізу. Регресійний аналіз широко використовується для пояснення зв'язків незалежної змінної від однієї або кількох інших змінних. Основна ідея регресійного аналізу полягає в оцінці адекватності прогнозованої залежності та у виборі значимих факторів, що безпосередньо і як саме впливають на зміну.

Крок 4.1. Визначення впливу показників країн експортерів та імпортерів на сальдо України. Для побудови регресійних моделей були розглянуті 5 основних країн-експортерів – Польща, Німеччина, Туреччина, Франція, Італія – та 5 основних країн-імпортерів України – Індія, Китай, Нідерланди, Іспанія, Саудівська Аравія. Для кожної з наведених країн проводився аналіз таких показників: загальний імпорт та експорт країни; імпорт та експорт країни з Україною, зокрема для сільськогосподарської продукції; сальдо зовнішньої торгівлі товарами; дефлятор ВВП; курси внутрішніх валют; індекс вартості експорту; індекс вартості імпорту; індекс фізичного обсягу експорту; індекс фізичного обсягу імпорту; прями іноземні інвестиції в економіку країни; індекс купівель-

ної спроможності; індекс споживчих цін; індекс умов торгівлі; валовий зовнішній борг; середній зв'язаний тариф на сільськогосподарські товари; тарифні квоти на сільськогосподарські товари.

Побудова моделі для країн експортерів сільськогосподарської продукції в Україну. Внаслідок проведеного кореляційного аналізу серед всіх факторів, що розглядалися, було обрано ті, що мають найбільший вплив на експорт України, але мають відносно незначний вплив на інші фактори моделі для виключення наявної мультиколінеарності факторів. Отже, на першому кроці було відібрано такі фактори (табл. 3.2.): Імпорт_Польща_Укр., Імпорт_СГ_Польща_Укр., USD / PLN, Імпорт_Нім_Укр., Дефл_ВВП_Нім., Імп_Тур., Імп_Тур_Укр., USD / TRY, Імп_Фр., Імп_Фр_Укр., Імп_СГ_Фр_Укр., EUR / USD_Фр., Імп_Іт., Імп_СГ_Іт., Імп_Іт_Укр., ПІІ_Іт., EUR / USD_Іт. (Додаток И).

Таблиця 3.2

Статистична база факторів моделі експорту

Роки	Експорт	Імп. Пол. Укр.	Дефл. ВВП Нім.	Імп. Тур.	Імп. Тур. Укр.	Імп. Фр. Укр.	Імп. Іт. Укр.
2008	67,0	4 280,3	90,0	202,0	1 950,1	1 682,5	2 432,1
2009	39,7	2 170,3	91,7	140,9	952,2	971,5	1 139,8
2010	51,4	2 788,8	92,2	185,5	1 298,3	1 106,7	1 390,3
2011	68,4	3 183,4	93,2	240,8	1 481,2	1 501,5	2 005,8
2012	68,8	3 567,1	94,6	236,5	1 951,9	1 664,4	2 234,6
2013	63,3	4 068,7	96,5	251,7	1 852,7	1 729,7	2 086,7
2014	53,9	3 070,8	98,3	242,2	1 299,5	1 269,2	1 509,0
2015	38,1	2 324,0	100,0	207,2	851,7	892,8	976,3
2016	36,4	2 693,3	101,2	198,6	1 098,6	1 530,5	1 358,2
2017	43,3	3 453,8	102,2	233,8	1 262,5	1 563,8	1 625,0
2018	47,3	3 641,9	103,8	223,0	1 714,3	1 480,6	2 033,0

Також серед усіх факторів, що розглядалися, було обрано ті, що мають найбільший вплив на імпорт України (табл. 3.3): І_умов._торг._Нім., Імп._Іт._Укр., Імп._Тур., ВВБорг_Тур., Імп._Фр.

Таблиця 3.3

Статистична база факторів моделі імпорту

Роки	Імпорт	І_умов._торг._Нім.	Імп._Іт._Укр.	Імп._Тур.	ВВБорг_Тур.	Імп._Фр.
1	2	3	4	5	6	7
2008	67,0	85,5	93,1	2432,1	202,0	290,6
2009	39,7	45,4	98,5	1139,8	140,9	278,8
2010	51,4	60,7	96,0	1390,3	185,5	300,9

Закінчення табл. 3.3

1	2	3	4	5	6	7
2011	68,4	82,6	93,2	2005,8	240,8	305,6
2012	68,8	84,7	92,6	2234,6	236,5	338,8
2013	63,3	77,0	94,6	2086,7	251,7	390,4
2014	53,9	54,4	97,1	1509,0	242,2	406,1
2015	38,1	37,5	99,8	976,3	207,2	399,9
2016	36,4	39,2	102,1	1358,2	198,6	409,4
2017	43,3	49,6	100,3	1625,0	233,8	456,2
2018	47,3	57,2	99,1	2033,0	223,0	445,1

За допомогою методу покрокового виключення факторів критерії Фішера і Стюдента для моделі експорту обрана така сукупність факторів: імпорт товарів із Польщі в Україну (млн дол. США), дефлятор ВВП Німеччини, імпорт товарів Туреччини (млрд дол. США), імпорт товарів з Туреччини в Україну (млн дол. США), імпорт товарів із Франції в Україну (млн дол. США), імпорт товарів з Італії в Україну (млн дол. США). Водночас для моделі імпорту обрані такі фактори: індекс умов торгівлі Німеччини, імпорт товарів з Італії в Україну (млн дол. США), імпорт Туреччини (млн дол. США), валовий внутрішній борг Туреччини (млн дол. США), імпорт Франції (млн дол. США).

За обраними чинниками спочатку побудовано оптимальну багатофакторну регресійну модель експорту.

$$\text{Exp}_U = 145,8 - 0,0058 \text{ Imp}_{\text{Pol}_U} - 1,58 \text{ Def}_{\text{GDP}_{\text{Ger}}} + 0,23 \text{ Imp}_{\text{Tur}} + 0,008 \text{ Imp}_{\text{Tur}_U} - 0,006 \text{ Imp}_{\text{Fr}_U} + 0,015 \text{ Imp}_{\text{It}_U}$$

Побудована модель експорту має високі показники якості: $R^2 = 0,999897$, $F = 6494,952$, Значущість $F = 6,32E - 08$, результати дисперсійного аналізу по факторах наведено в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Дисперсійний аналіз по факторах багатофакторної регресійної моделі експорту

	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	p-значення	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Експорт	145,8168	1,654536	88,13155	9,94E-08	141,2231	150,4106
Імп. Пол. Укр.	-0,00577	0,000296	-19,4911	4,09E-05	-0,00659	-0,00494
Дефл. ВВП Нім	-1,57724	0,019244	-81,9581	1,33E-07	-1,63067	-1,52381
Імп. Тур.	0,229945	0,002944	78,11318	1,61E-07	0,221771	0,238118
Імп. Тур. Укр.	0,007715	0,00071	10,86838	0,000407	0,005744	0,009686
Імп. Фр. Укр.	-0,00553	0,000518	-10,6739	0,000436	-0,00697	-0,00409
Імп. ІТ Укр.	0,01465	0,000677	21,62701	2,7E-05	0,012769	0,016531

Динаміку обраних для моделі експорту факторів продемонстровано на рисунках 3.7–3.8.

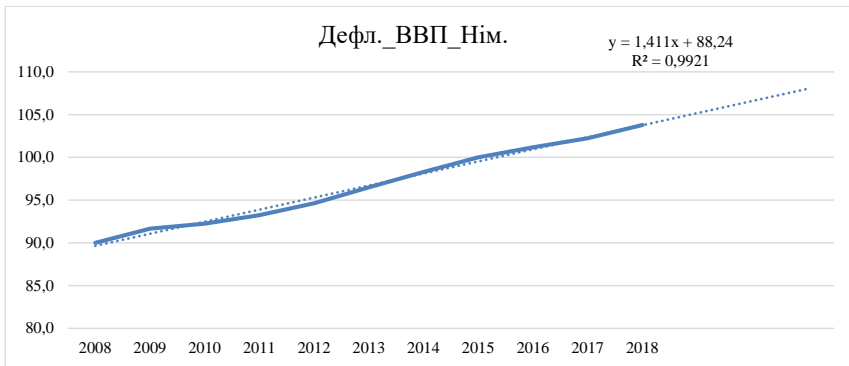


Рис. 3.7. Динаміка Дефлятора ВВП Німеччини із прогнозом

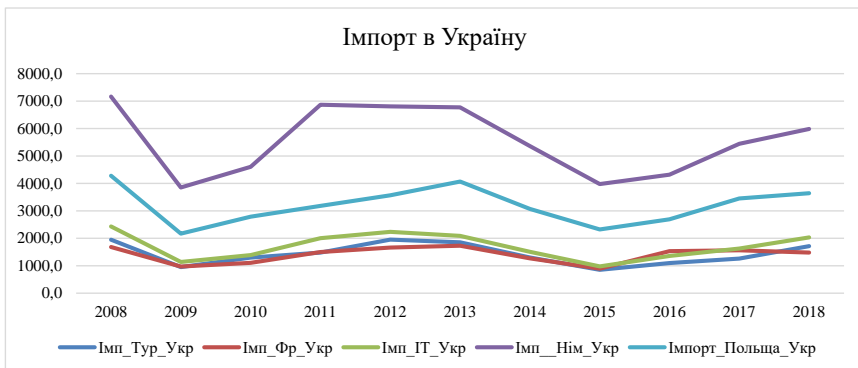


Рис. 3.8. Динаміка імпорту товарів в Україну з різних країн

Рисунок 3.8 наочно демонструє, що Німеччина істотно відрізняється від інших країн-експортерів за обсягами експорту. Це єдиний показник імпорту в Україну в моделі, який замінено на інший – дефлятор ВВП Німеччини, задля підвищення якості моделі.

З'ясовано, що ці всі країни проявляють дуже схожий характер поведінки за обрані роки. Проте єдиний показник серед усіх обраних, що проявляє чітку тенденцію, – це дефлятор ВВП Німеччини. Для його моделювання і прогнозування було застосовано трендову лінійну модель.

Усі інші показники не мають чіткої тенденції. Тому для їх прогнозування було застосовано серію адаптивних та авторегресійних моде-

лей, зокрема адаптивні моделі Брауна і Хольта та авторегресійні моделі Бокса–Дженкінса й Олімп. Побудовані моделі для прогнозування факторів та їхні основні характеристики наведено у таблиці 3.5.

У процесі моделювання з'ясовано, що для всіх показників імпорту оптимальними виявилися лише моделі Олімп другого порядку, які характеризуються авторегресією з лагом 2, а також відсутністю стаціонарності процесу, що досліджується. Стаціонарність може бути порушена у двох випадках: за наявності тренду або нестабільної варіації показника відносно середнього у часі. Раніше було продемонстровано відсутність тенденції для показників імпорту, тому всі наведені показники проявляють нестабільну варіацію відносно середнього, а саме її зменшення у часі.

Таблиця 3.5

Моделі для прогнозування факторів впливу на експорт України

Показник	Модель	R ²	Відносна помилка апроксимації, %	Прогноз		
				2019	2020	2021
Імп. Польща Укр.	Олімп	0,84	5	3 133	2 906	3 200
Дефл._ВВП_Нім.	$y = 1,411x + 88,24$	0,99	0,5	105,17	106,58	107,99
Імп. Тур.	Олімп	0,66	4,5	224	226	224,8
Імп. Тур. Укр.	Олімп	0,51	14,8	1 675	1 511	1 373
Імп. Фр. Укр.	Олімп	0,73	7,5	1 438	1 293	1 357
Імп. ІТ Укр.	Олімп	0,67	14,2	1 952	1 780	1 668

Отже, виявлено тенденцію до зменшення коливань імпорту України відносно середнього і, як наслідок, спрогнозовано подальше вирівнювання цих показників до середнього, що продемонстровано на рисунку 3.9.

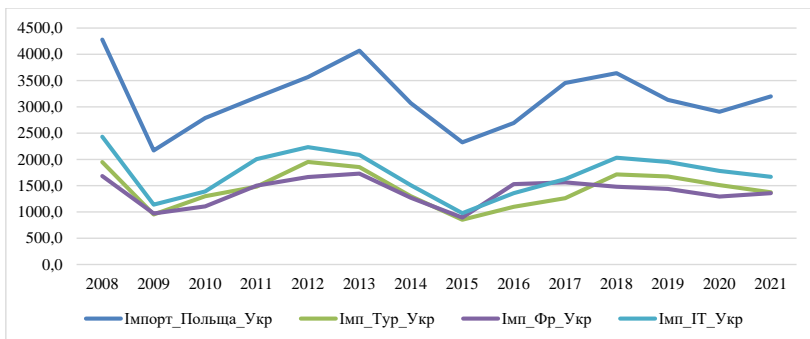


Рис. 3.9. Показники впливу на імпорт із прогнозними значеннями

Для отримання прогнозу за побудованою багатофакторною регресійною моделлю був використаний сценарний підхід.

Згідно з першим сценарієм за отриманим рівнянням моделі з використанням моделей Олімп, які враховують загальну спадну тенденцію експорту України, а також наявні цикли коливань, побудовано прогноз за першим, песимістичним, сценарієм. Але, враховуючи, що останні роки експорт України мав позитивну тенденцію до збільшення і той факт, що значна авторегресія має лаг 2, а також що остання хвиля зростання тривала лише два роки, із застосуванням авторегресійної моделі Бокса–Дженкінса, посилюючи значущість останніх років, було отримано другий сценарій прогнозу – оптимістичний. Обидва прогнози продемонстровано у таблиці 3.6 і на рисунку 3.10.

Таблиця 3.6

Сценарні прогнози експорту України

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Сценарій 1	67,0	39,7	51,4	68,4	68,8	63,3	53,9	38,1	36,4	43,3	47,3	47,0	43,5	36,3
Сценарій 2	67,0	39,7	51,4	68,4	68,8	63,3	53,9	38,1	36,4	43,3	47,3	50,4	53,5	54,6

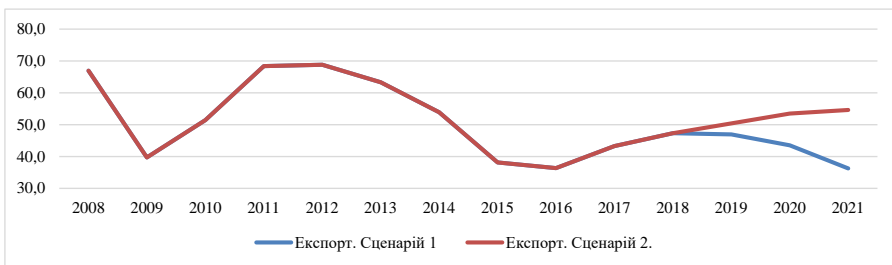


Рис. 3.10. Сценарні прогнози експорту України

За обраними чинниками далі було побудовано оптимальну багатофакторну регресійну модель імпорту.

$$\text{Import}_U = 222,29 - 1,77 \text{ Terms of trade index} + 0,02 \text{ Imp.}_{It_U} + 0,19 \text{ Imp.}_{Tur.} - 0,105 \text{ External debt stocks}_{Tur.} - 0,044 \text{ Imp.}_{Fr.}$$

Побудована модель імпорту має високі показники якості: $R^2 = 0,993897$, $F = 271,58$, значущість $F = 4,41136E-06$, результати дисперсійного аналізу за факторами наведено в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Дисперсійний аналіз за факторами багатовірної регресійної моделі імпорту

	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	p-значення	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Імпорт	222,28766	67,44014512	3,2960732	0,021568	48,927248	395,64
I_умов_торг_Нім.	-1,76985	0,687388487	-2,5747489	0,0497478	-3,5368411	-0,00286
Імп. ІТ Укр.	0,0217325	0,002562301	8,4816328	0,0003743	0,0151458	0,028
Імп. Тур.	0,1847765	0,059064081	3,1284082	0,0260041	0,0329475	0,3366
ВВБорг_Тур.	-0,10508	0,034349303	-3,0593030	0,0281243	-0,1933826	-0,01678
Імп. Фр.	-0,04410	0,026339977	-1,6743580	0,1549141	-0,111811	0,0236014

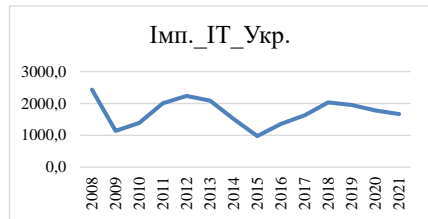
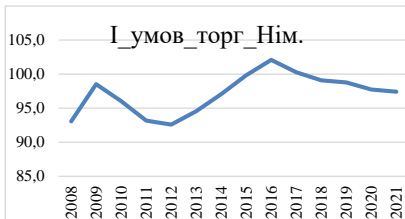
Усі показники мають слабку тенденцію, тому для їх прогнозування також було застосовано серію адаптивних та авторегресійних моделей, зокрема адаптивні моделі Брауна і Хольта та авторегресійні моделі Бокса–Дженкінса й Олімп. Побудовані моделі для прогнозування факторів та їхні основні характеристики наведено у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Моделі для прогнозування факторів впливу на імпорт України

Показник	Модель	R ²	Відносна помилка апроксимації, %	Прогноз		
				2019	2020	2021
I_умов_торг_Нім.	Олімп	0,88	8,6	98,78	97,74	97,42
Імп. ІТ Укр.	Олімп	0,67	14,2	1952	1780	1668
Імп. Тур.	Олімп	0,69	4,2	222	226	226,3
ВВБорг_Тур.	Олімп	0,89	3,7	453	492	506
Імп. Фр.	Олімп	0,43	4,8	656	628	625

У процесі моделювання з'ясовано, що знову для більшості показників оптимальними виявилися моделі Олімп другого порядку, які характеризуються авторегресією з лагом 2. Спрогнозовані тенденції, що продемонстровано на рисунку 3.11.



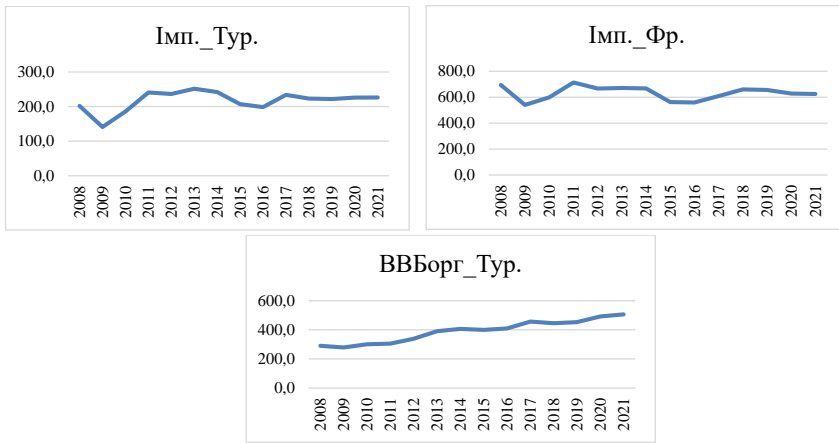


Рис. 3.11. Показники впливу на імпорт із прогнозними значеннями

Прогнозні значення для імпорту України за отриманою моделлю з урахуванням виявлених тенденцій факторів наведено у таблиці 3.9.

Таблиця 3.9

Прогнозні значення для імпорту України

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Імпорт	85,5	45,4	60,7	82,6	84,7	77,0	54,4	37,5	39,2	49,6	57,2	54,4	50,4	47,2

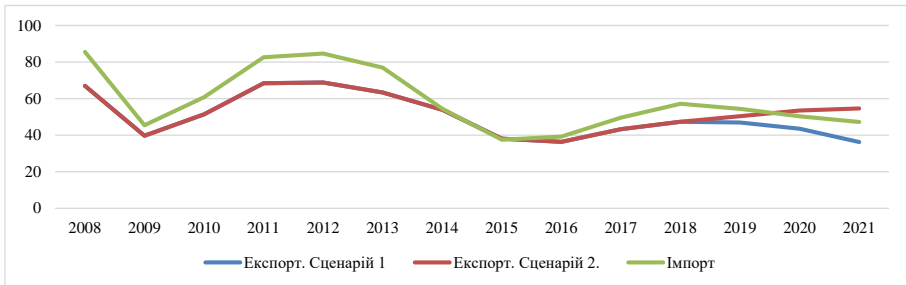


Рис. 3.12. Сценарні прогнози імпорту та експорту України

Рисунок 3.12 демонструє можливість вийти на позитивне сальдо у найближчому майбутньому за умови виконання другого сценарію. Але у разі спрацювання першого сценарію сальдо може стати негативним навіть за умови зменшення показника імпорту.

Побудова моделі для країн-імпортерів української сільськогосподарської продукції. Для побудови моделі імпорту України було прове-

дено кореляційний аналіз, який серед 117 факторів по п'яти країнах-імпортерах дозволив виділити такі фактори: Імпорт_Інд_Укр., І_умов_торг_Інд., Імпорт_Кит_Укр., Експорт_СГ_Укр_Кит., Імпорт_СГ_Кит_Укр., І_умов_торг_Кит., Імпорт_Нід_Укр., Імпорт_СГ_Нід_Укр., І_умов_торг_Нід., Імпорт_Ісп_Укр., ПШ_Ісп., І_варт_імп_Ісп., Експорт_СА, Експорт_Укр_СА, Імпорт_СА_Укр., І_умов_торг_СА, І_варт_експ_СА. За допомогою методу покрового виключення (табл. 3.10) факторів критерії Фішера і Стьюдента до моделі включено таку сукупність факторів: Імпорт_Інд_Укр. (млн дол. США), Експорт_СГ_Укр_Кит. (млн дол. США), Імпорт_Нід_Укр. (млн дол. США), Імпорт_СА_Укр. (млн дол. США).

Для побудови моделі експорту виділено такі основні фактори (табл. 3.11): Імпорт_Інд_Укр., Імпорт_Нід_Укр., І_куп_спром_експ_СА.

Таблиця 3.10

Статистична база факторів моделі імпорту

Роки	Імпорт	Імпорт_Інд_Укр.	Експорт_СГ_Укр_Кит.	Імпорт_Нід_Укр.	Імпорт_СА_Укр.
2008	85,5	649,9	17,9	1283,7	12,2
2009	45,4	476,8	5,4	677,5	8,3
2010	60,7	680,7	39,4	837,9	37,4
2011	82,6	812,3	103,1	1 186,8	92,5
2012	84,7	1 020,7	85,7	1 122,0	149,6
2013	77,0	838,5	484,0	1 061,7	183,9
2014	54,4	656,8	764,9	763,9	205,3
2015	37,5	443,7	1 239,5	452,6	145,0
2016	39,2	486,1	1 024,7	546,8	139,4
2017	49,6	561,3	1 015,3	643,7	182,9
2018	57,2	616,7	1 170,9	776,5	186,9

Таблиця 3.11

Статистична база факторів моделі експорту

Роки	Експорт	Імпорт_Інд_Укр.	Імпорт_Нід_Укр.	І_куп_спром_експ_СА
1	2	3	4	5
2008	67,0	649,9	1283,7	208,1
2009	39,7	476,8	677,5	131,6
2010	51,4	680,7	837,9	164,8
2011	68,4	812,3	1186,8	216,3
2012	68,8	1020,7	1122,0	222,1
2013	63,3	838,5	1061,7	217,4

1	2	3	4	5
2014	53,9	656,8	763,9	205,1
2015	38,1	443,7	452,6	137,8
2016	36,4	486,1	546,8	132,3
2017	43,3	561,3	643,7	161,1
2018	47,3	616,7	776,5	188,2

За обраними чинниками побудовано оптимальну багатофакторну регресійну модель імпорту.

$$\text{Imp}_U = -8,47 + 0,034 \text{ Imp_Ind_U} + 0,0076 \text{ Exp_Agr_U_Ch} + 0,056 \text{ Imp_Ned_U} - 0,037 \text{ Imp_SA_U}.$$

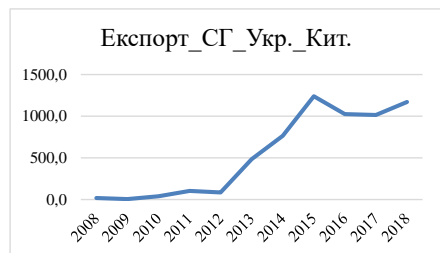
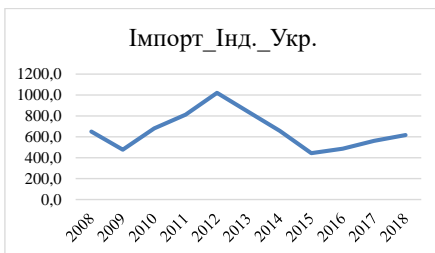
Побудована модель імпорту має високі показники якості: $R^2 = 0,996$, $F = 420,3771056$, значущість $F = 1,79315E - 07$, результати дисперсійного аналізу за факторами наведено в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Дисперсійний аналіз за факторами багатофакторної регресійної моделі імпорту

	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Імпорт Укр.	-8,46982	3,782037	-2,23949	0,066394	-17,7241	0,784491
Імпорт Інд. Укр.	0,034861	0,008086	4,311102	0,005031	0,015075	0,054648
Експорт СГ Укр. Кит.	0,007575	0,003149	2,405823	0,052874	-0,00013	0,015279
Імпорт Нід. Укр.	0,055513	0,003385	16,40116	3,27E-06	0,047231	0,063795
Імпорт СА Укр.	-0,03701	0,020253	-1,82755	0,117385	-0,08657	0,012544

Динаміку обраних для моделі факторів продемонстровано на рисунку 3.13.



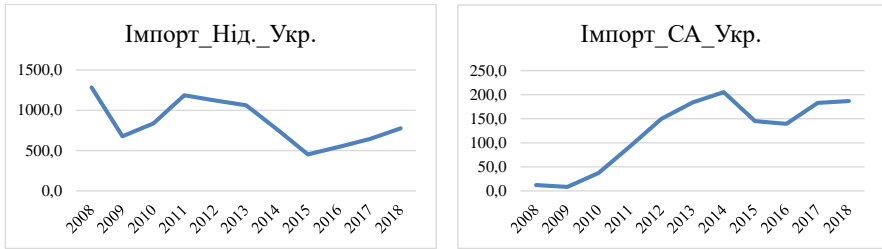


Рис. 3.13. Показники впливу на імпорт України

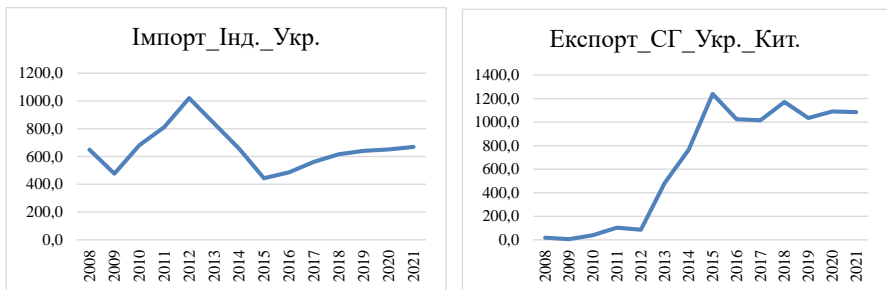
Усі показники мають слабку тенденцію. Тому для їх прогнозування також було застосовано серію адаптивних та авторегресійних моделей, зокрема адаптивні моделі Брауна і Хольта та авторегресійні моделі Бокса–Дженкінса й Олімп. Побудовані моделі для прогнозування факторів та їх основні характеристики наведено у таблиці 3.13.

Таблиця 3.13

Моделі для прогнозування факторів впливу на імпорт України

Показник	Модель	R ²	Відносна помилка апроксимації, %	Прогноз		
				2019	2020	2021
Імпорт Інд. Укр.	Олімп	0,70	10,4	641	651	669
Експорт СГ Укр. Кит.	Олімп	0,82	12,2	1035	1091	1085
Імпорт Нід. Укр.	Олімп	0,65	15	896	621	583
Імпорт_СА_Укр.	Бокса–Дженкінса	0,64	15,3	214	236	256

У процесі моделювання з’ясовано, що знову для більшості показників оптимальними виявилися моделі Олімп другого порядку, які характеризуються авторегресією з лагом 2. Спрогнозовані тенденції продемонстровано на рисунку 3.14.



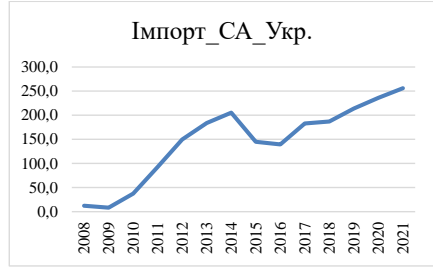
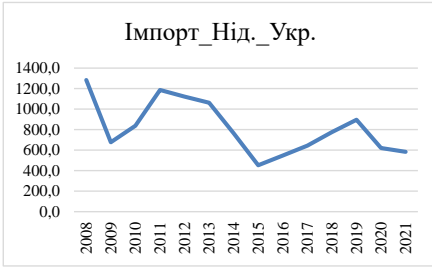


Рис. 3.14. Показники впливу на імпорт із прогнозними значеннями

Прогнозні значення для імпорту України за отриманою моделлю з урахуванням виявлених тенденцій факторів наведено у таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Прогнозні значення для імпорту України

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Імпорт	85,54	45,44	60,74	82,61	84,66	76,96	54,43	37,52	39,25	49,61	57,19	63,53	48,23	45,96

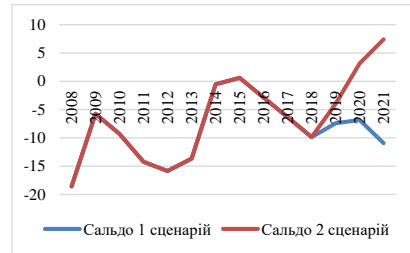
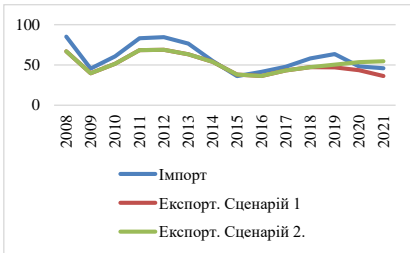


Рис. 3.15. Сценарні прогнози імпорту, експорту та сальдо України

Рисунок 3.15 демонструє можливість вийти на позитивне сальдо у найближчому майбутньому за умови виконання другого сценарію. Але у разі спрацювання першого сценарію сальдо може стати негативним навіть за умови зменшення показника імпорту.

За обраними чинниками побудовано оптимальну багатфакторну регресійну модель також для експорту.

$$\text{Export} = 3,19 + 0,013 \text{ Imp.}_\text{Ind}_\text{U} + 0,026 \text{ Imp.}_\text{Ned}_\text{U} + 0,102 \text{ PPI}_\text{SA}.$$

Побудована модель експорту має високі показники якості: $R^2 = 0,97$; $F = 124,77$, значущість $F = 1,94E - 06$, результати дисперсійного аналізу за факторами наведено в таблиці 3.15.

Дисперсійний аналіз за факторами багатофакторної регресійної моделі експорту

	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	p-значення	Нижні 95 %	Верхні 95 %
Export	3,1915	3,6513	0,8741	0,4111	-5,4425	11,8254
Імпорт Інд. Укр.	0,0131	0,0074	1,7753	0,1191	-0,0044	0,0306
Імпорт Нід. Укр.	0,0261	0,0046	5,6721	0,0008	0,0152	0,0370
I куп спром експ СА	0,1025	0,0434	2,3581	0,0505	-0,0003	0,2052

У процесі моделювання з'ясовано, що знову для більшості показників оптимальними виявилися моделі Олімп другого порядку, які характеризуються авторегресією з лагом 2. Спрогнозовані тенденції продемонстровано на рисунку 3.16.

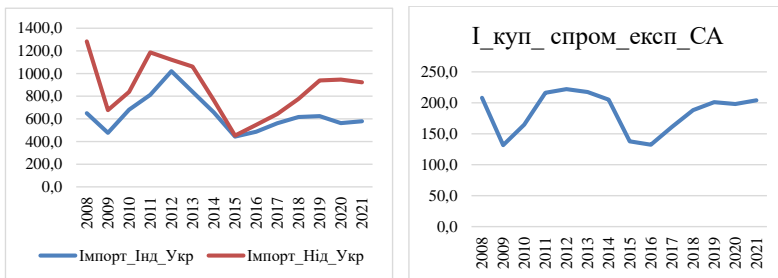


Рис. 3.16. Показники впливу на експорт із прогнозними значеннями

Прогнозні значення для експорту України за отриманою моделлю з урахуванням виявлених тенденцій факторів наведено у таблиці 3.16.

Таблиця 3.16

Прогнозні значення для експорту України

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Експорт	67,0	39,7	51,4	68,4	68,8	63,3	53,9	38,1	36,4	43,3	47,3	56,5	55,6	55,8

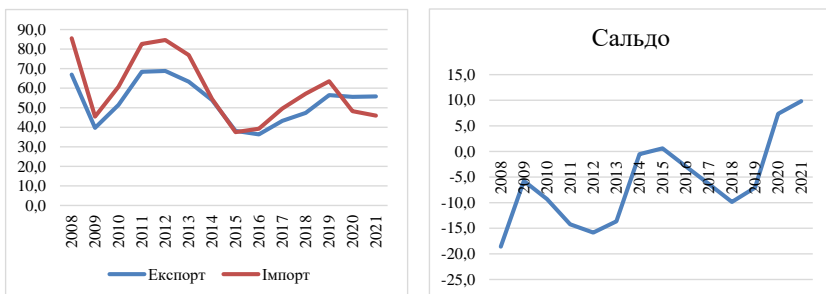


Рис. 3.17. Прогнози показників експорту, імпорту та сальдо України

На рисунку 3.17 продемонстровано можливість вийти на позитивне сальдо.

Крок 4.2. Визначення впливу показників тарифних квот та середньозваженого тарифу на сальдо України. Для побудови моделі впливу показників тарифних квот (на с/г товари) на сальдо України була розглянута система показників із таблиці 3.17.

Таблиця 3.17

**Система показників впливу показників
Тарифних квот (на с/г товари) на сальдо України**

Роки	Експорт	Експорт с/г	Імпорт	Імпорт с/г	ТК_Тур. і СА	ТК_Інд.	ТК_Кит.	ТК_ЄС	Сальдо с/г	Сальдо
2008	67,0	10,8	85,5	6,5	0,0	0,7	5,0	15,1	4,4	-18,6
2009	39,7	9,5	45,4	4,9	0,0	0,7	5,0	15,1	4,6	-5,7
2010	51,4	9,9	60,7	5,8	0,0	0,7	5,0	15,1	4,2	-9,3
2011	68,4	12,8	82,6	6,3	0,0	0,6	4,9	11,3	6,5	-14,2
2012	68,8	17,9	84,7	7,5	0,0	0,6	5,0	11,3	10,4	-15,8
2013	63,3	17,0	77,0	8,2	0,0	0,9	5,0	11,3	8,8	-13,7
2014	53,9	16,7	54,4	6,1	0,0	0,9	5,0	11,3	10,6	-0,5
2015	38,1	14,6	37,5	3,5	0,0	0,9	5,0	11,3	11,1	0,6
2016	36,4	15,3	39,2	3,9	0,0	0,9	4,5	11,3	11,4	-2,9
2017	43,3	17,8	49,6	4,3	0,0	0,9	4,5	13,2	13,5	-6,3
2018	47,3	18,6	57,2	5,1	0,0	0,5	4,5	13,6	13,6	-9,9

Кореляційна матриця (рис. 3.18) дала змогу з'ясувати показники впливу тарифних квот різних країн-партнерів на сальдо України.

	ТК Інд.	ТК Кит.	ТК ЄС	Сальдо	Сальдо с/г
ТК Інд.	1,0				
ТК Кит.	0,0	1,0			
ТК ЄС	-0,4	0,0	1,0		
Сальдо	0,6	-0,2	-0,2	1,0	
Сальдо с/г	0,2	-0,7	-0,5	0,4	1,0

Рис. 3.18. Кореляційна матриця показників тарифних квот та сальдо

Згідно з кореляційною матрицею на сальдо має вплив лише показник тарифних квот Індії, водночас цей показник не має чіткої тенденції, що демонструє рисунок 3.19.



Рис. 3.19. Динаміка тарифних квот Індії

Сальдо також не має чіткої тенденції, проте сальдо сільськогосподарської продукції має стабільну тенденцію до зростання, що демонструє рисунок 3.20.



Рис. 3.20. Динаміка сальдо та сальдо сільськогосподарської продукції України

На сальдо сільськогосподарської продукції (Agro foreign trade balance, AFTB) виявлений вплив показників тарифних квот (Tariff quotas, TQ) Китаю (China) та ЄС (EU) у вигляді регресійної моделі:

$$AFTB = 71,148 - 10,02 TQ_China - 1,06 TQ_EU.$$

Побудована модель має достатньо високі показники якості: $R^2 = 0,72$, $P(F) = 0,06$, помилку апроксимації 3 % і демонструє, що сальдо сільськогосподарської продукції можна підвищити через зменшення тарифних квот. Причому зниження тарифних квот Китаю на 1 % дозволить підняти сальдо сільськогосподарської продукції на 10,02 млрд дол. США, а зниження тарифних квот ЄС на 1 % може підняти цей показник на 1,06 млрд дол. США.

Для прогнозування сальдо сільськогосподарської продукції показники тарифних квот були розглянуті в динаміці (рис. 3.21), яке демонструє певну тенденцію до падіння, але не наявний тренд. Дослідження

показників за критерієм Дарбіна–Уотсона дозволило зробити висновок про наявні авторегресійні властивості. Тому для їх прогнозування були застосовані авторегресійні моделі. Результати моделювання наведені у таблиці 3.18.

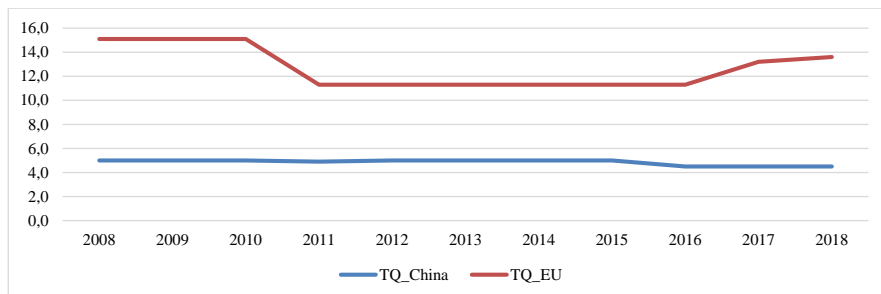


Рис. 3.21. Динаміка тарифних квот Китаю і ЄС

Таблиця 3.18

Моделі динаміки тарифних квот Китаю і ЄС

Показник	Модель	R ²	Відносна помилка апроксимації, %	Прогноз		
				2019	2020	2021
TQ_China	Дженкінса	0,47	2,4	4,46	4,42	4,36
TQ_EU	Олімп	0,47	6,7	13,00	12,42	12,06

Отримані значення прогнозу згідно з побудованою моделлю вже дозволять підняти сальдо сільськогосподарської продукції до рівня 13,66 млрд дол. США у 2020 році і 14,65 млрд дол. США у 2021 році (рис. 3.22).

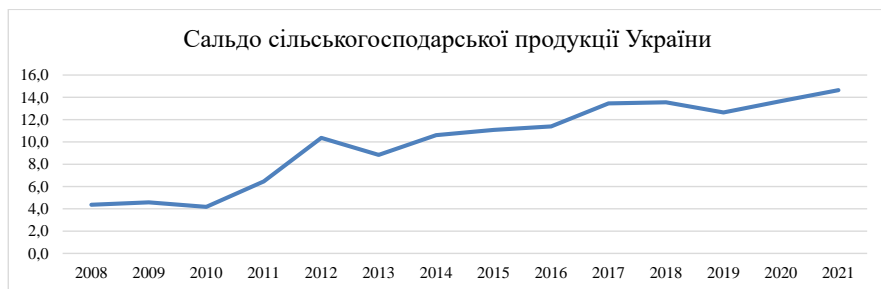


Рис. 3.22. Сценарні прогнози сальдо сільськогосподарської продукції та показники тарифних квот

Ще один фактор, який розглядався для виявлення впливу на сальдо, – це показник середнього зв’язаного тарифу на сільськогосподарську продукцію (табл. 3.19).

Таблиця 3.19

Система показників впливу показників середнього зв’язаного тарифу (на с/г товари) на сальдо України

Роки	Серед. зв. тариф с/г Инд.	Серед. зв. тариф с/г Кит.	Серед. зв. тариф с/г ЄС	Серед. зв. тариф с/г СА	Серед. зв. тариф с/г Тур.	Сальдо с/г	Сальдо
2008	114,2	15,8	15,1	20,0	60,1	4,4	-18,6
2009	114,2	15,8	15,9	20,7	60,1	4,6	-5,7
2010	113,1	15,7	13,5	15,9	60,8	4,2	-9,3
2011	113,1	15,7	12,3	15,4	60,7	6,5	-14,2
2012	113,1	15,7	13,8	17,3	61,0	10,4	-15,8
2013	113,1	15,8	13,7	17,1	61,0	8,8	-13,7
2014	113,5	15,8	13,5	16,1	61,0	10,6	-0,5
2015	113,5	15,7	12,5	15,7	61,0	11,1	0,6
2016	113,5	15,7	10,9	15,8	61,0	11,4	-2,9
2017	113,5	15,7	11,9	16,2	61,0	13,5	-6,3
2018	113,5	15,7	11,8	16,5	61,8	13,6	-9,9

Згідно з кореляційною матрицею (рис. 3.23) цей показник має достатньо істотний вплив на сальдо сільськогосподарської продукції. Причому цей прямий вплив сильний – прямий по Туреччині (0,81) і обернений по інших країнах. Поведінка динаміки змін сальдо сільськогосподарської продукції та середнього зв’язаного тарифу сільськогосподарської продукції Туреччини майже ідентичні, що демонструє рисунок 3.24.

	Серед. зв. тариф с/г Инд.	Серед. зв. тариф с/г Кит.	Серед. зв. тариф с/г ЄС	Серед. зв. тариф с/г СА	Серед. зв. тариф с/г Тур.	Сальдо с/г	Сальдо
Серед. зв. тариф с/г Инд.	1,00						
Серед. зв. тариф с/г Кит.	0,53	1,00					
Серед. зв. тариф с/г ЄС	0,51	0,74	1,00				
Серед. зв. тариф с/г СА	0,79	0,67	0,84	1,00			
Серед. зв. тариф с/г Тур.	-0,58	-0,53	-0,74	-0,70	1,00		
Сальдо с/г	-0,27	-0,42	-0,72	-0,53	0,81	1,00	
Сальдо	0,10	-0,11	-0,34	-0,35	0,23	0,41	1,00

Рис. 3.23. Кореляційна матриця показників середнього зв’язаного тарифу на с/г та сальдо

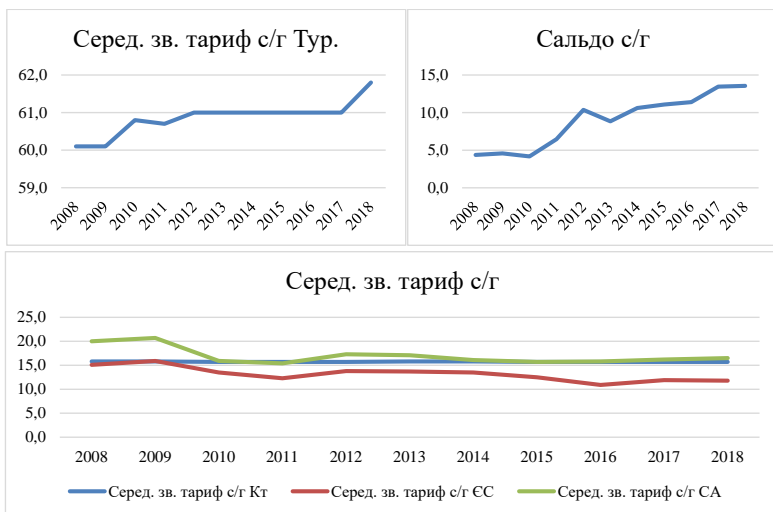


Рис. 3.24. Динаміка змін сальдо сільськогосподарської продукції та середнього зв'язаного тарифу сільськогосподарської продукції

Отримані регресійні моделі демонструють, що при збільшенні середньозваженого тарифу Туреччини на 1 % Україна може отримати додатково 6,179 млрд дол. США до свого сільськогосподарського сальдо, але збільшення цього тарифу Європейського Союзу та Саудівської Аравії призведе до зменшення сільськогосподарського сальдо на 1,725 та 1,063 млрд дол. США:

$$AFTB = -367,065 + 6,179 \text{ Ag_Simple_average_final_bound_Tur.},$$

$$AFTB = 31,706 - 1,725 \text{ Ag_Simple_average_final_bound_EU},$$

$$AFTB = 27,026 - 1,063 \text{ Ag_Simple_average_final_bound_SA}.$$

Отже, за результатами оцінки ступеня впливу основних п'яти країн-імпортерів та п'яти країн-експортерів на формування залежності зовнішньоторговельного сальдо України здійснено аналіз 117 показників та виділено основні з них. З урахуванням виявлених тенденцій основних факторів було побудовано прогностичні сценарії експорту України: згідно з першим сценарієм за отриманим рівнянням моделі з використанням моделей Олімп, які враховують загальну спадну тенденцію експорту України, а також наявні цикли коливань, побудовано прогноз із песимістичним сценарієм. Але, враховуючи, що останні роки експорт України

мав позитивну тенденцію до збільшення і той факт, що значна авторегресія має лаг 2, а також, що остання хвиля зростання тривала лише два роки, із застосуванням авторегресійної моделі Бокса–Дженкінса, посилюючи значущість останніх років, було отримано другий сценарій прогнозу – оптимістичний. Водночас для імпорту України на основі проведеного аналізу факторів із використанням сценарного підходу було отримано два прогнози: у разі спрацювання першого сценарію сальдо може стати негативним навіть за умови зменшення показника імпорту, але за умови виконання другого сценарію Україна має можливість вийти на позитивне сальдо у найближчому майбутньому.

Досліджуючи вплив на зовнішньоторговельне сальдо України тарифних квот (на с/г) основних країн-партнерів, зовнішньоторговельне сальдо України не має чіткої тенденції, проте виявлено залежність зовнішньоторговельного сальдо сільськогосподарської продукції від тарифних квот Китаю та ЄС. Побудована регресійна модель дала змогу виявити, що сальдо сільськогосподарської продукції можна підвищити через зменшення тарифних квот.

Розглядаючи вплив середнього зв'язаного тарифу (на сільськогосподарську продукцію) на зовнішньоторговельне сальдо України, можна зробити висновок, що цей показник має достатньо істотний вплив на сальдо сільськогосподарської продукції згідно з кореляційною матрицею.

Хоча провідною галуззю економіки України, яка має позитивне значення зовнішньоторговельного сальдо на сьогодні є сільське господарство, яке за обсягами експорту окремих видів сільськогосподарської продукції дозволило зайняти Україні лідируючі позиції в міжнародній торгівлі, але, не зважаючи на ліберальні умови торгівлі та односторонній безмитний режим з ЄС, вплив пільгового тарифного режиму для України слабкий, український експорт стримується не тільки тарифами, а й сертифікатами та стандартами якості, а також квотами.

3.3. Сценарії розвитку майбутніх трансформацій національного товарного ринку

Досліджуючи міжнародні відносини у галузі зовнішньоекономічної діяльності, використовують чимало різних методів моделювання. На сьогодні не існує системи загальноприйнятих індикаторів впливу різних показників діяльності країн-партнерів у галузі міжнародних зв'язків на стале позитивне сальдо або його динамічне зростання. Наявна міжнародна статистика надає досить специфічний набір даних, який є розширений по Україні, але досить обмежений по країнам-партнерам. Це ускладнює процес побудови моделей і, як наслідок, знижує їхню якість. Ба більше, складна міжнародна система не завжди нелінійна і зрідка проявляє наявні стійкі тенденції за своїми показниками. Це призводить до переходу від аналітичного рішення системи рівнянь до більш емпіричного підходу у вигляді імітації системи. Метод системної динаміки ефективний у тих випадках, коли традиційні підходи є недостатніми для використання у ситуації занадто великої складності досліджуваних систем або браку інформації про них, через що законності поведінки системи неможливо описати строго аналітично.

Міжнародні відносини складаються зі складних, недостатньо структурованих, динамічних процесів, тому доцільно для дослідження цієї системи використовувати системну динаміку як метод імітаційного моделювання, який досліджує поведінку в часі залежно від структури системних елементів та їх взаємодії.

Об'єкт дослідження моделі – процес управління сальдо України міжнародними потоками країн-партнерів. Мета побудови моделі – дослідження впливу показників міжнародної діяльності України на її сальдо із застосуванням системно-динамічного підходу. Моделювання здійснено методом системної динаміки за допомогою пакету Powersim на даних України та її десяти країн-партнерів за 2008–2018 роки. У моделі застосовані стандартні конструкції Powersim: потоки; додаткові змінні; константи; зв'язки. Рівні моделі є накопичувальними величинами; темпи потоків використовуються для розрахунку інтенсивності вхідних і вихідних переміщень (потоків) між рівнями; управління потоками і початковими значеннями рівнів здійснюється за допомогою функцій

рішень, у поняттях системної динаміки вони присутні як «допоміжні змінні»; фіксовані значення, які задаються у вигляді констант. Модель, побудована за допомогою наведеної методики, являє собою єдину структурну схему системи, що полегшує проведення наступного (після реалізації моделі) і поточного (під час реалізації) кількісного і якісного аналізу. Програмне середовище PowerSim Studio дає змогу моделювати реальну систему, використовуючи набір логічних об'єктів, що відображають основні зв'язки, які виникають в реальності [130].

Розробка системно-динамічної моделі здійснювалася у кілька етапів:

1. Аналіз функціонування сфери міжнародних відносин України та її партнерів.

2. Ідентифікація причинно-наслідкових зв'язків і розробка карти причинно-наслідкових зв'язків.

3. Розробка математичної моделі у вигляді системи одночасних рівнянь. Із розрахунком коефіцієнтів за допомогою статистичних пакетів.

4. Реалізація математичної моделі на платформі імітаційного моделювання, що підтримує методи системної динаміки – *Powersim*.

5. Проведення чисельних експериментів.

6. Пошук оптимальних управлінських рішень за допомогою системно-динамічної імітаційної моделі.

Такий підхід дає змогу досліджувати поведінку складної системи в часі з урахуванням усіх основних причинно-наслідкових зв'язків, і зворотних також.

Крок 5. Дослідження впливу показників міжнародної діяльності України на її сальдо із застосуванням системно-динамічного підходу. Розглянемо процес побудови системно-динамічної моделі впливу показників міжнародної діяльності України на її сальдо.

На першому етапі побудови моделі було проаналізовано статистичну базу дослідження, яку складала обрані показники, що характеризують сферу міжнародної діяльності України та її країн-партнерів. Систему показників за країнами-партнерами було розглянуто у розділі 3.2 при побудові регресійних моделей. Міжнародна діяльність України була представлена системою показників, що складається із 27 факторів: роки, експорт, експорт с/г, імпорт, імпорт с/г, сальдо, сальдо с/г, ІСЦ,

індекс цін с/г, ПП, ПП с/г, випуск прод с/г, ІФО, Є/UAH, \$/UAH, ВЗБ, дефлятор ВВП, витрати на вир. с/г, держпідтримка, середній зв'язаний тариф с/г, тарифні квоти с/г, індекс купівельної спроможності експорту, індекс умов торгівлі, індекс вартості експорту, індекс вартості імпорту, індекс фізичного обсягу експорту та індекс фізичного обсягу імпорту, які наведено у Додатку М.

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив побудувати та з'ясувати основні показники міжнародної діяльності України, які впливають на її сальдо, а також уточнити внутрішні зв'язки між обраними факторами. Внаслідок проведеного дослідження було побудовано карту причинно-наслідкових зв'язків, що являє собою спрощену схему роботи моделі, вона демонструє вплив одних елементів системи на інші за допомогою інструментів зв'язку (Додаток Л).

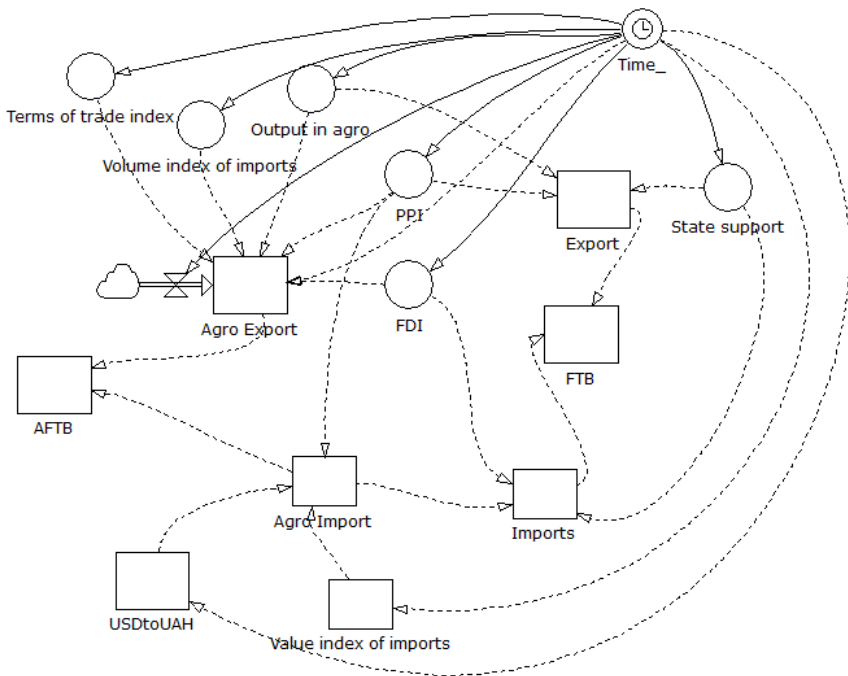


Рис. 3.25. Карта причинно-наслідкових зв'язків впливу на сальдо показників ЗЕД України

Кожен зв'язок карти представлений економетричною моделлю у вигляді динамічного ряду чи регресії. Розрахунок коефіцієнтів моделей було здійснено з використанням статистичних пакетів Statistica, BP Stat, надбудов MS Excel.

$\text{Agro_Export} = -2412 Y + 1,22\text{Time} - 0,0005 \text{ FDI} + 8,74 \cdot 10^{-5} \text{ Output in agro} + 0,24 \text{ PPI} - 0,62 \text{ Terms of trade index} - 0,018 \text{ Volume index of imports}$.

$\text{Export} = -15,6 + 0,0013 \text{ Output in agro} + 0,026 \text{ State support for agro} + 0,188 \text{ PPI}$.

$\text{Import} = -1,88 + 7,09 \text{ Agro_Import} + 0,003 \text{ FDI} + 0,073 \text{ State support for agro}$.

$\text{Agro_Import} = 8,53 - 0,16\$_To_UAH - 0,04 \text{ PPI} + 0,013 \text{ Value index of imports}$.

Інші фактори моделі розглядаються як ряди динаміки (табл. 3.20).

Таблиця 3.20

Моделі динаміки показників зовнішньої діяльності України

Показник	Модель	R ²	Відносна помилка апроксимації, %	Прогноз		
				2019	2020	2021
FDI	Бокса–Дженкінса	0,71	14,2	1 939	1 694	1 255
Output in agro	Олімп	0,57	7,7	32 514	31 615	30 415
PPI	Бокса–Дженкінса	0,85	7,2	98	94	89
Terms of trade index	Бокса–Дженкінса	0,72	3,2	82	80	78
Volume index of imports	Бокса–Дженкінса	0,80	9,7	135	129	122
State support for agro	Брауна	0,34	15	189	214	239
AFTB	Хольта	0,3	17	97	93	88
Currency rate USD to UAH	Брауна	0,84	14,5	27,5	27,72	27,4
Value index of imports	Олімп	0,84	8,8	437	450	453

За результатами моделювання були отримані такі тенденції для показників сальдо та сальдо сільського господарства: позитивне сальдо сільського господарства з подальшою зростаючою динамікою (рис. 3.26).

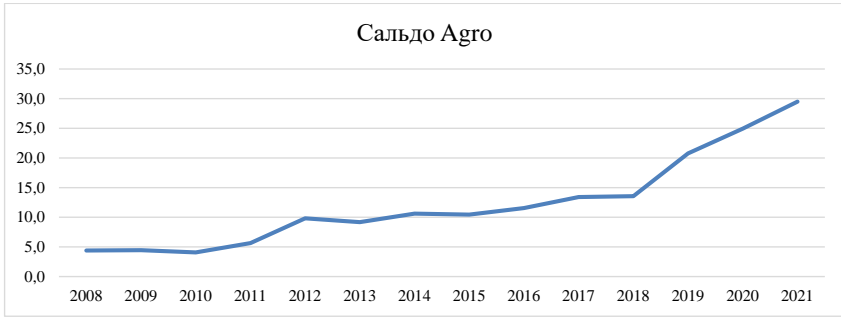


Рис. 3.26. Сценарні прогнози сальдо сільськогосподарської продукції

Причому спостерігається зростання за показниками й імпорту, й експорту, проте експорт зростає динамічніше, що надає позитивну динаміку сальдо (рис. 3.27).

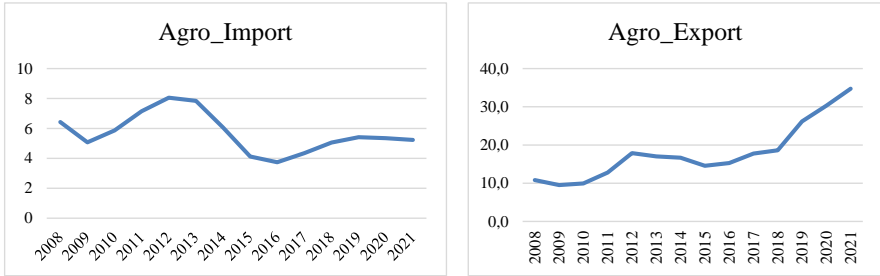


Рис. 3.27. Сценарні прогнози експорту та імпорту сільськогосподарської продукції

Щодо загального сальдо України, воно наразі має від'ємні значення та демонструє негативну динаміку на майбутні роки (рис. 3.28).

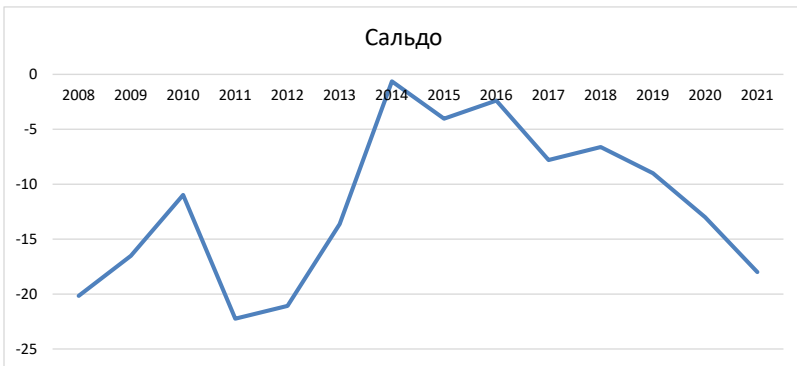


Рис. 3.28. Сценарні прогнози сальдо України

За допомогою побудованої системно-динамічної моделі і з урахуванням регресійних моделей, які є її складовими, були виявлені показники впливу на рівні країни та запропоновані механізми керування показником сальдо з метою виведення його у найближчі роки на позитивні значення.

1. З огляду на позитивне та стійке динамічне сальдо сільського господарства рекомендовано збільшити обсяг виробництва сільського господарства у 2020 році до 35 000 млн дол. США, а у 2021 році – до 40 000 млн дол. США.

Це забезпечить підвищення сальдо України (рис. 3.29).

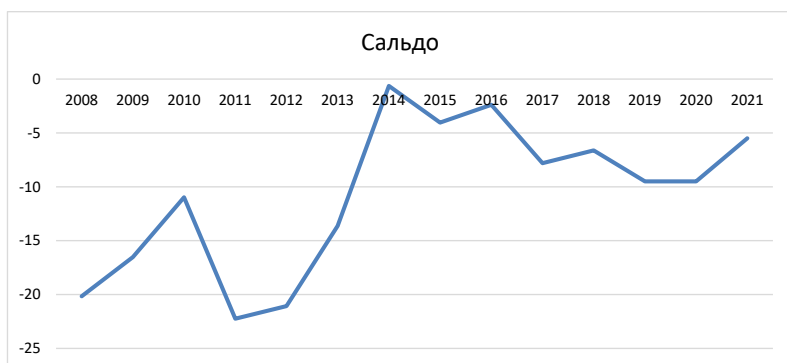


Рис. 3.29. Сценарні прогнози сальдо України

2. Виявлений позитивний вплив на сальдо індексу купівельної спроможності експорту дає змогу висунути гіпотезу про підняття рівня сальдо шляхом підвищення РРІ (індексу купівельної спроможності експорту), який наразі взяв тенденцію на падіння (рис. 3.30).

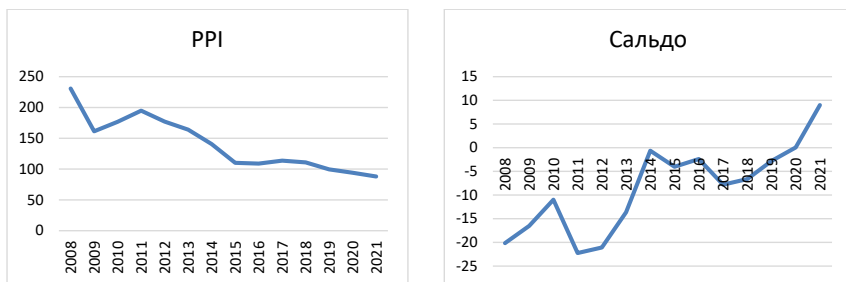


Рис. 3.30. Сценарні прогнози індексу купівельної спроможності експорту та сальдо України

У разі недопущення подальшого падіння індексу купівельної спроможності експорту і навіть незначного його підняття до рівня 115 % у 2020 році та 120 % у 2021 році є реальні шанси вийти на позитивне сальдо.

3. Достатньо суттєвий вплив на експорт має показник державної підтримки сільського господарства. Але він має ще більший вплив на імпорту, тому на сальдо відбивається цілком негативно. Держпідтримка може у майбутньому піти за двома сценаріями – подальшого збільшення (синя лінія) або зменшення (основна лінія) (рис. 3.31).

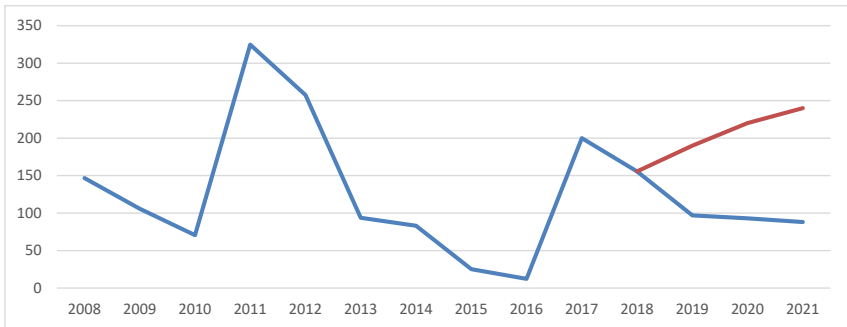


Рис. 3.31. Сценарні прогнози державної підтримки сільського господарства України

За умови незначного зменшення державної підтримки сільського господарства до рівня 2020 року – 90 млн дол. США, 2021 року – 88 млн дол. США можливе збільшення сальдо (рис. 3.32).

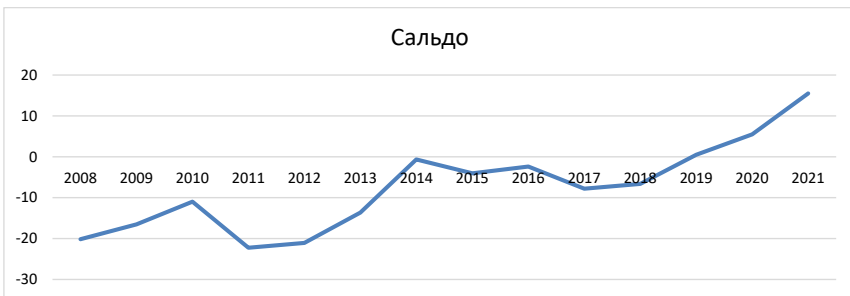


Рис. 3.32. Сценарні прогнози сальдо України

Крок 6. Дослідження впливу показників тарифних квот та середньозваженого тарифу на сальдо України із застосуванням системно-дина-

мічного підходу. Друга субмодель системно-динамічної моделі демонструє вплив зовнішньої політики головних країн-партнерів України із сільськогосподарської продукції (експортер Індія та імпортер Польща) на сальдо України, а саме середньозваженого тарифу на сільськогосподарські товари Індії та Польщі (%) – *Ag_Simple average final bound_India* і *Ag_Simple average final bound_Poland* (рис. 3.33).

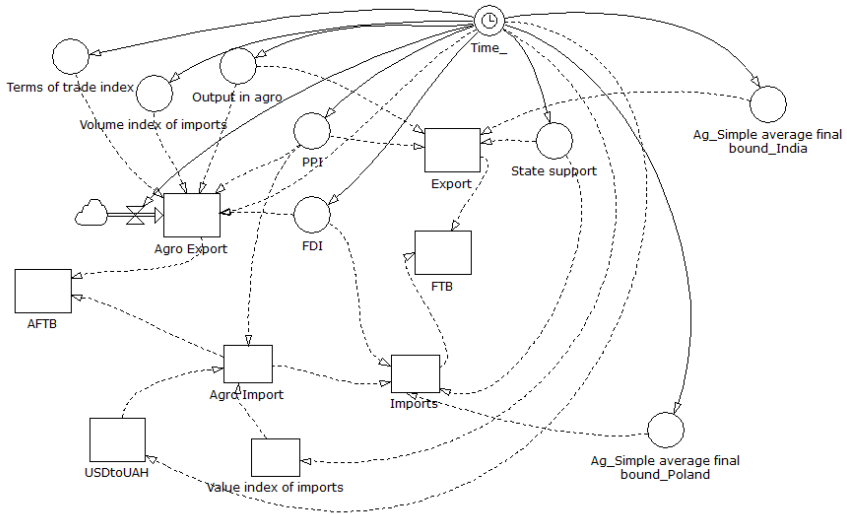


Рис. 3.33. Карта причинно-наслідкових зв'язків впливу на сальдо показників зовнішньої політики головних країн-партнерів України

За цими показниками були побудовані моделі часових рядів із прогнозами, що наведені у таблиці 3.21.

Таблиця 3.21

Моделі динаміки середньозваженого тарифу Індії та Польщі

Показник	Модель	R ²	Відносна помилка апроксимації, %	Прогноз		
				2019	2020	2021
<i>Ag_Simple average final bound_India</i>	Хольта	0,78	3	113,5	113,5	113,6
<i>Ag_Simple average final bound_Poland</i>	Олімп	0,47	4,1	12,6	12,7	12,7

Вплив середньозважених тарифів на сільськогосподарські товари Індії та Польщі відображено у регресійних моделях імпорту та експорту.

Export = $-15,6 + 0,0011 \text{ Output in agro} + 0,023 \text{ State support for agro} + 0,197 \text{ PPI} - 3,09 \text{ Ag_Simple average final bound_India}$.

Import = $17,77 + 7,81 \text{ Agro_Import} + 0,003 \text{ FDI} + 0,067 \text{ State support for agro} - 1,92 \text{ Ag_Simple average final bound_Poland}$.

Друга субмодель також демонструє негативну стрімку динаміку до зменшення сальдо України (рис. 3.34).

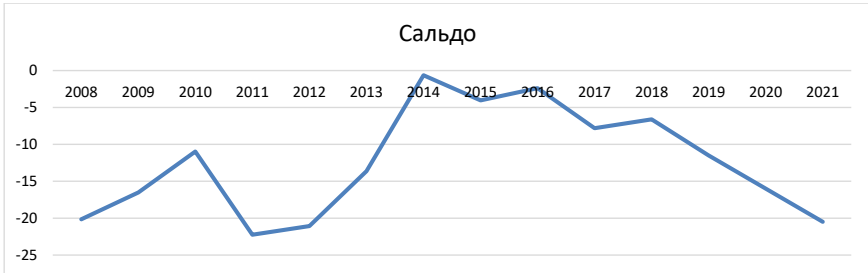


Рис. 3.34. Сценарні прогнози сальдо України

Враховуючи всі пропозиції по першій субмоделі, можна додати ще вплив показників імпортера та експортера.

Зокрема, за умови зменшення середнього зв'язаного тарифу Індії лише до 113 % та підняття відповідного показника Польщі до 15 % можна розраховувати на підняття сальдо України майже до 20 млн дол. США (рис. 3.35).

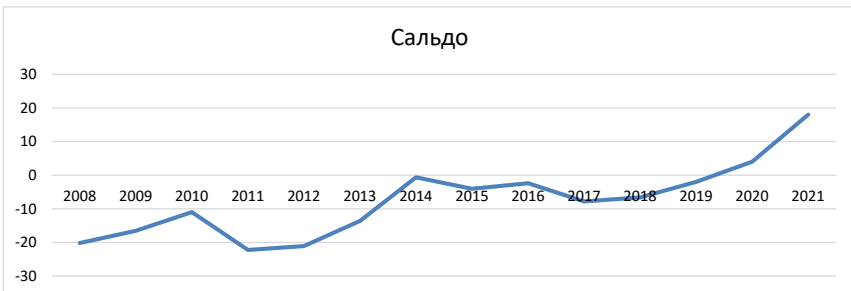


Рис. 3.35. Сценарні прогнози сальдо України

На основі отриманих результатів розглянутих моделей з метою максимізації зовнішньоторговельного балансу країни запропоновано механізм формування оптимальної моделі національної політики інтеграції в міжнародні товарні ринки (рис. 3.36).



Рис. 3.36. Механізм формування оптимальної моделі національної політики інтеграції в міжнародні товарні ринки

Запропонований механізм має містити такі етапи: *визначення мети*, тобто цілеспрямовані дії для оптимізації економічних умов торгівлі; *реалізація торговельної політики*: шляхом мінімізації тарифних і нетарифних бар'єрів торгівлі, відсутністю прямих і прихованих механізмів субсидування експорту, спрощенням торговельного контролю; *методи формування торговельної політики*: політико-правові (активна участь в інтеграційних об'єднаннях та міжнародних організаціях; формування національного законодавства та рівень його міжнародної гармонізації; дотримання міжнародно-уніфікованих регулятивних принципів, правил, норм), економічні (поліпшення стану і динаміки національного економічного розвитку; збільшення внутрішнього попиту; зрівноваження стану платіжного балансу; нарощування національного експортного потен-

ціалу; підвищення рівня конкурентоспроможності національних товарів, фірм, галузей).

Щоб українські товаровиробники мали успіх на зовнішньому ринку, необхідно нарощувати конкурентоспроможність українських підприємств у пріоритетних сферах, а для цього уряду необхідно сконцентрувати свою увагу на вирішенні таких завдань:

1. Прийняття державних програм розвитку експортного потенціалу і структурної перебудови економіки з орієнтацією на високотехнологічний розвиток і створення міжнародних конкурентних переваг. Проте реалізація цих програм має орієнтуватися насамперед на надання значних галузевих податкових та інших пільг, які надзвичайно дорогі для державного бюджету і не дуже результативні в аспекті стимулювання конкурентоспроможності й породжують численні претензії до України з боку інших країн. Акцент має бути зроблений на таких формах державної підтримки зростання конкурентоспроможності, як значне збільшення державних витрат на науку, освіту, інформатику, державне сприяння просуванню українських високотехнологічних товарів і послуг на зарубіжні ринки.

2. Стимулювання розвитку ринкової інфраструктури, оскільки її якість визначає можливості ефективнішої діяльності усіх суб'єктів ринку, водночас не порушуючи умов рівноправної конкуренції. Через це пріоритетним є створення в Україні сучасної системи кредитування зовнішньоекономічних операцій, довгострокового кредитування проєктів конкурентоспроможних виробництв, страхування зовнішньоекономічних та інвестиційних ризиків, сучасної системи інформаційного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Такі системи не обов'язково мають бути державними, навпаки, активне залучення приватного капіталу може зробити їх гнучкими та економічно ефективнішими.

3. Перенесення в імпорتنій політиці акцентів із митно-тарифного захисту на інструменти технічного регулювання (стандарты, технічні, екологічні, санітарні, фітосанітарні, ветеринарні вимоги) і процедури забезпечення прав споживачів, які мають бути гармонізовані з міжнародними та європейськими нормами. Тенденції останнього десятиліття однозначно свідчать, що за умов загального зниження у світі середніх рівнів імпорتنих тарифів застосування засобів технічного регулювання

зростає. Це безпосередньо пов'язане зі структурними змінами у міжнародній торгівлі, де домінують технічно складні товари. Високий рівень стандартів і технічних та інших вимог може не тільки надійніше захистити національний ринок від недоброякісного імпорту, а й стати стимулом для зростання конкурентоспроможності національних виробників, які вже є експортерами або мають намір ними стати в майбутньому.

4. Забезпечення присутності українських експортерів на пріоритетних для нашої країни ринках і створення умов для успішного просування на нові зарубіжні ринки, особливо ринки наукомістких товарів та послуг. Сьогодні практично неможливо закріпитися на ринках високотехнологічних товарів та послуг, якщо не забезпечується постійна присутність продавців на цих ринках через створення розгалуженої мережі власних представництв, філій і дочірніх підприємств. Потужним механізмом досягнення цієї мети може стати створення умов для прискореного формування українських БНП, готових вистояти в умовах глобальної конкуренції. Водночас істотну роль тут має відіграти й активніше використання політичних інститутів, й насамперед – системи закордонних представництв України для підтримки українських експортерів на зарубіжних ринках.

Отже, попри певні успіхи аграрний експорт України потребує диверсифікації, а саме: розширення товарної структури аграрного експорту шляхом збільшення частки перероблених продуктів харчування; освоєння нових ринків для української сільськогосподарської продукції та розширення номенклатури товарів, які вже експортуються; дотримання міжнародних стандартів якості; залучення більшого кола малих і середніх виробників та переробників, які здатні експортувати аграрну продукцію; розвиток фінансової інфраструктури аграрного сектору шляхом фінансового лізингу, небанківського кредитування, страхування аграрних ризиків; впровадження передових технологій виробництва сільськогосподарської продукції; підвищення конкурентних переваг вітчизняних виробників та переробників.

Аналізуючи протягом досліджуваного періоду зміни макроекономічних показників, можна зауважити, що найбільше збитків для всіх сфер економічної діяльності завдали бойові дії на сході країни. Незважаючи на масштабні втрати матеріального та морального характеру, бойові дії

на сході негативно вплинули і на імідж країни, на рівень довіри інших країн до України і, як результат, зменшення потоків інвестицій та збільшення ступеня ризиків з боку інвесторів.

Незбалансованість товарних потоків, стрибкоподібні зміни експортних цін, різкі коливання валютних курсів, сповільнення темпів розвитку зовнішньої торгівлі – все це відображається на стані торговельного балансу України. Отже, від ефективності зовнішньої торгівлі з позитивним чи негативним зовнішньоторговельним сальдо залежать обсяги та динаміка валового внутрішнього продукту, платіжного балансу та надходжень до бюджету. За результатами оцінки ступеня впливу основних п'яти країн-імпортерів та п'яти країн-експортерів на формування залежності зовнішньоторговельного сальдо України здійснено аналіз 117 показників та виділено основні з них. З урахуванням виявлених тенденцій основних факторів було побудовано прогнозні сценарії експорту України: згідно з першим сценарієм за отриманим рівнянням моделі з використанням моделей Олімп, які враховують загальну спадну тенденцію експорту України, а також наявні цикли коливань, побудовано прогноз із песимістичним сценарієм. Але, враховуючи, що останні роки експорт України мав позитивну тенденцію до збільшення і той факт, що значна авторегресія має лаг 2, а також, що остання хвиля зростання тривала лише два роки, із застосуванням авторегресійної моделі Бокса–Дженкінса, посилюючи значущість останніх років, було отримано другий сценарій прогнозу – оптимістичний. Водночас для імпорту України на основі проведеного аналізу факторів із використанням сценарного підходу було отримано два прогнози: у разі спрацювання першого сценарію, сальдо може стати негативним навіть за умови зменшення показника імпорту, але за умови виконання другого сценарію Україна має можливість вийти на позитивне сальдо у найближчому майбутньому.

Досліджуючи вплив на зовнішньоторговельне сальдо України тарифних квот (на с/г) основних країн-партнерів, зовнішньоторговельне сальдо України не має чіткої тенденції, проте виявлено залежність зовнішньоторговельного сальдо сільськогосподарської продукції від тарифних квот Китаю та ЄС. Побудована регресійна модель дозволила

виявити, що сальдо сільськогосподарської продукції можна підвищити через зменшення тарифних квот. Причому зниження тарифних квот Китаю на 1 % дозволить підняти сальдо сільськогосподарської продукції на 10,02 млрд дол. США, а зниження тарифних квот ЄС на 1 % може підняти цей показник на 1,06 млрд дол. США. Для їх прогнозування були застосовані авторегресійні моделі, отримані значення прогнозу згідно з побудованою моделлю вже дозволять підняти сальдо сільськогосподарської продукції до рівня 13,66 млрд дол. США у 2020 році і 14,65 млрд дол. США у 2021 році.

Розглядаючи вплив середнього зв'язаного тарифу (на сільськогосподарську продукцію) на зовнішньоторговельне сальдо України, можна зробити висновок, що цей показник має достатньо істотний вплив на сальдо сільськогосподарської продукції згідно з кореляційною матрицею. Причому цей прямий вплив сильний –прямий по Туреччині (0,81) і обернений по інших країнах. Поведінка динаміки змін сальдо сільськогосподарської продукції та середнього зв'язаного тарифу сільськогосподарської продукції Туреччини майже ідентичні. Отримані регресійні моделі демонструють, що при збільшенні середньозваженого тарифу Туреччини на 1 % Україна може отримати додатково 6,179 млрд дол. США до свого сільськогосподарського сальдо, але збільшення цього тарифу Європейського Союзу та Саудівської Аравії призведе до зменшення сільськогосподарського сальдо зовнішньої торгівлі на 1,725 та 1,063 млрд дол. США.

Отже, провідною галуззю економіки України, яка має позитивне значення зовнішньоторговельного сальдо, на сьогодні є сільське господарство, яке за обсягами експорту окремих видів сільськогосподарської продукції дозволило зайняти Україні лідируючі позиції в міжнародній торгівлі. Незважаючи на ліберальні умови торгівлі та односторонній безмитний режим з ЄС, вплив пільгового тарифного режиму для України слабкий, український експорт стримується не тільки тарифами, а сертифікатами та стандартами якості, а також квотами.

Досліджуючи обрані показники, що характеризують сферу міжнародної діяльності України та її країн-партнерів за допомогою системно-динамічного аналізу, були отримані такі тенденції для показників саль-

до та сальдо сільського господарства: виявлено значний позитивний вплив таких показників, як обсяг виробництва сільського господарства, індекс купівельної спроможності експорту, негативний вплив на сальдо України показника державної підтримки сільського господарства. Друга субмодель системно-динамічної моделі демонструє вплив зовнішньої політики головних країн-партнерів України із сільськогосподарської продукції (експортер Індія та імпортер Польща) на сальдо України, а саме середньозваженого тарифу на сільськогосподарські товари Індії та Польщі. Зокрема, за умови зменшення середньозваженого тарифу Індії лише до 113 % та підняття відповідного показника Польщі до 15 % можна розраховувати на підняття сальдо України майже до 20 млн дол. США.

Попри певні успіхи аграрний експорт України потребує диверсифікації, а саме: розширення товарної структури аграрного експорту шляхом збільшення частки перероблених продуктів харчування; освоєння нових ринків для української сільськогосподарської продукції та розширення номенклатури товарів, які вже експортуються; дотримання міжнародних стандартів якості; залучення більшого кола малих і середніх виробників та переробників, які здатні експортувати аграрну продукцію; розвиток фінансової інфраструктури аграрного сектору за рахунок фінансового лізингу, небанківського кредитування, страхування аграрних ризиків; впровадження передових технологій виробництва сільськогосподарської продукції; підвищення конкурентних переваг вітчизняних виробників та переробників.

Сучасний світовий ринок аграрної продукції розвивається в умовах глобальних викликів, у період природних криз та кліматичних змін, демографічних зрушень, глобального поширення пандемії COVID-19, посилення геополітичної напруженості, воєнного вторгнення росії в Україну.

Характерною ознакою минулого століття було нестримне прагнення людства до забезпечення економічного і технологічного розвитку. Успіх вимірювався переважно зростанням валового внутрішнього продукту. Вважалося, що це автоматично сприятиме добробуту і значному підвищенню рівня життя людей.

Безперечно, вплив людини на клімат і природу призвів світ до планетарної надзвичайної ситуації. Ці два взаємодіючі процеси – зміна клімату та природні кризи – наразі визнані найбільшими глобальними загрозами для людської економіки та виживання людини.

Пандемія COVID-19 додала перешкод для досягнення поставлених планів цілей сталого розвитку за всіма напрямками. Вперше з часів прийняття ЦСР у 2015 році середньосвітовий показник індексу ЦСР за 2020 рік зменшився порівняно з попереднім роком: зниження зумовлене значною мірою зростанням рівня бідності та безробіття після спалаху пандемії COVID-19 (рис. 3.37).

Пандемія зачепила усі три виміри сталого розвитку: економічного, соціального та екологічного.

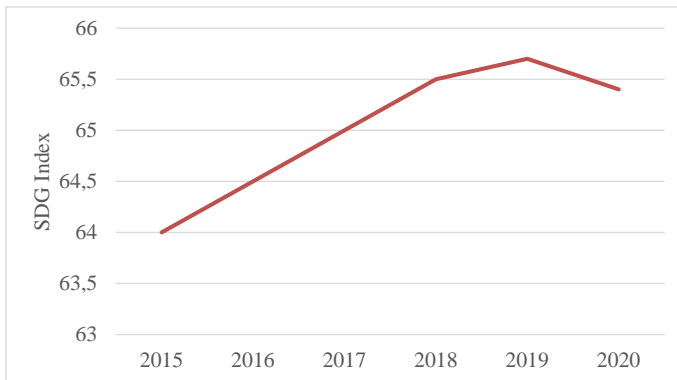


Рис. 3.37. Динаміка SDG індексу (2015–2020 рр.) [131]

Згідно зі звітом ВЕФ «Глобальні економічні ризики–2022» [132], «Екстремальна погода» і «недолік кліматичних заходів» є одними з п'яти найбільш короткострокових ризиків для світу, але п'ять найбільш загрозливих довгострокових загроз – екологічні. «Недолік кліматичних заходів», «екстремальна погода» та «втрата біорізноманіття» також входять до трьох найбільш потенційно серйозних ризиків на наступне десятиліття. Занепокоєння експертів ВЕФ щодо погіршення стану навколишнього середовища виникло до пандемії, зростання занепокоєння невдачею кліматичних заходів виявляє відсутність впевненості у здатності світу стримувати зміну клімату, насамперед через суспільні злами та економічні ризики, які поглибилися.

Молоді люди все частіше висловлюють невдоволення наслідками змін клімату, економікою, політикою та соціальною несправедливістю, які на їхню думку викликані старшими поколіннями.

За даними Міжурядового агентства з питань зміни клімату, 74 % викиду вуглекислоти в атмосферу припадає на розвинені і лише 26 % на країни, що розвиваються. У перерахунку на душу населення цей показник у розвинених країнах у 10 разів вищий ніж у країнах, що розвиваються.

Понад мільярд людей не мають доступу для повноцінного забезпечення прісною водою, 2,7 млрд людей (40 % населення світу) страждають від нестачі води, принаймні, місяць на рік.

Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) вважає, що 4 млрд людей до 2050 року будуть жити у водо-дефіцитних районах.

За оцінками ВЕФ та ФАО, ціни на сільськогосподарську продукцію помітно зросли протягом останніх 2-х років, особливо на продукти харчування [133, 134].

Внесок майже десятої частини світового ВВП із зайнятістю 1,2 млрд людей, що забезпечує систему харчування зростаючого населення земної кулі, занадто великий, щоб бути проігнорованим.

За деякими оцінками у найближчі 25 років деградація землі може знизити глобальну продуктивність харчових продуктів на 12 % і згодом підвищити ціни на продукти харчування на понад 30 %.

Останні дослідження свідчать, що ЄС втрачає 970 мільйонів тонн ґрунту на рік, що дорівнює площі розміру Берліна в один метр глибиною, і вже втратив від 50 % до 70 % запасів вуглецю в цих ґрунтах [135].

Ця деградація вже почала впливати на продуктивність ЄС, дохід фермерів і стійкість до кліматичних потрясінь, чисельності видів і цілісність середовища існування. Оцінено, що деградація ґрунту буде коштувати ЄС 97 млрд євро на рік. Це більше ніж чверть загальної сільськогосподарської продукції ЄС і набагато більше ніж рахунок за субсидію на сільське господарство через CAP (спільна аграрна політика ЄС) [135].

Деякі оцінки прогнозують, що до 2050 року пов'язане зі зміною клімату підвищення температури може знизити врожайність на 20 %.

Глобальний індекс, опублікований Продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН, показав, що ціни на продукти харчування в січні 2022 року піднялися до найвищого рівня з 2011 року, коли різко зросли витрати, спричинені політичними повстаннями в Єгипті та Лівії.

Середнє значення індексу продовольчих цін ФАО (ІПЦФ) продовжило знижуватися п'ятий місяць поспіль і в серпні 2022 року становило 138,0 пункти, що на 2,7 пункти (1,9 %) нижче за його липневий рівень. Незважаючи на падіння за підсумками місяця, середнє значення індексу залишається на 10,1 пункти (7,9 %) вище за рівень минулого року. Помірне зниження торкнулося всіх п'яти підіндексів, що входять до складу ІПЦФ, значення яких скоротилося в діапазоні від 1,4 % для індексу цін на зернові до 3,3 % для індексу цін на рослинні олії [134].

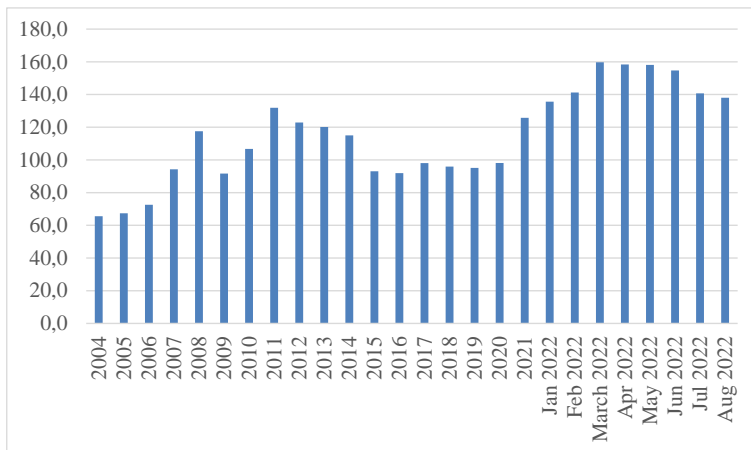


Рис. 3.38. FAO Food Price Index [134]

Міжнародні експерти вважають, що підвищення цін на продукти харчування буде напружувати доходи в бідніших країнах, особливо в деяких частинах Латинської Америки та Африки, де деякі люди можуть витрачають на їжу до 50–60 % свого доходу.

Китай, який зіткнувся з найгіршим урожаєм пшениці за десятиліття після сильної повені, планує закупити набагато більше світових запасів, що зменшуються. А Індія, яка зазвичай експортує невелику кіль-

кість пшениці, вже втричі збільшила зовнішній попит порівняно з минулим роком.

Для тих, хто живе на межі продовольчої безпеки, останній ріст цін може підштовхнути багатьох за межі.

Вірменія, Монголія, Казахстан та Еритрея імпортували практично всю свою пшеницю з Росії та України і повинні знайти нові джерела. Але вони конкурують із набагато більшими покупцями, включно з Туреччиною, Єгиптом, Бангладеш та Іраном, які отримали понад 60 % пшениці із двох ворогуючих країн.

Росія та Україна за останні п'ять років разом забезпечували майже 30 % світового експорту пшениці, 17 % кукурудзи, 32 % ячменю (важливого джерела кормів для тварин), 75 % соняшникової олії (важливої кулінарної продукції) [136].

Але вторгнення росії в Україну 24.02.2022 року негативно вплинуло на всю світову економіку загалом, спровокувавши світову продовольчу кризу та спричинивши глобальні інфляційні процеси, порушення товарних та фінансових потоків за всіма ланцюгами постачання.

Через накладені санкції росія значною мірою не змогла експортувати продовольство, водночас Україна була відрізана фізично від ринків. Росія заблокувала Чорне море для експорту, а Україні не вистачає вагонів для транспортування продовольства сушею.

Заблокувавши українську портову інфраструктуру, росія одночасно заблокувала і власний експорт мінеральних добрив, що неодмінно призведе до зниження врожайності у тих країнах, які закупають ці добрива.

За оцінками ООН, до 30 % українських сільськогосподарських угідь можуть стати зоною бойових дій. Через виїзд мільйонів українців за кордон або приєднання територій до лінії фронту набагато менше робітників зможуть працювати на полях.

Зараз Україна розробляє можливості налагодити експорт збіжжя залізничними шляхами через західний кордон. Із західними країнами-сусідами опрацьовується «обнулення» квот, обмежень, щоб постачати зерно через Молдову та Румунію, відправляти зерно через порти сусідньої країни у Чорному морі, що не знаходяться в зоні окупації.

Проте вже 20–25 % продуктивності втрачено. Частково її можна компенсувати, якщо найближчим часом буде досягнуто миру і Україна зможе логістично забезпечити аграріїв паливом та міндобривами.

Україна входить в ТОП-5 світових експортерів продовольства, за окремими позиціями в ТОП-3: забезпечує понад 400 млн людей у світі продовольством, не враховуючи населення України.

Внаслідок повномасштабної війни рф в Україні прямі збитки сільськогосподарським активам становлять 6,4 млрд дол. США. Про це йдеться у звіті ФАО, присвяченому Україні, включно зі зруйнованою іригаційною інфраструктурою, зерносховищами, сільськогосподарською технікою, портовою інфраструктурою, теплицями, переробним обладнанням, а також втраченими врожаєм та худобою.

Додатково економічні втрати України від війни у 2022 році ФАО оцінює в приблизно 22 млрд дол. США. Витрати на реконструкцію та відновлення сільського господарства України через втрати та пошкодження, спричинені російською агресією проти країни, найімовірніше, перевищать аналогічні розрахункові витрати після збройного конфлікту в Сирії, враховуючи складність продовольчої системи України.

Через блокаду українських морських портів внаслідок повномасштабного вторгнення військ рф Україна стикнулася з певними логістичними проблемами, адже близько 90 % експортувала морем.

Кожен день простою українських портів, не тільки в Азовському, а і в Чорному морі – це мінус 40–50 млн дол. США для українського бюджету та морського бізнесу.

Звісно, наразі розвиваються логістичні ланцюжки через порти Румунії, Польщі та Болгарії. Налагоджується транспортування суходелом через ці країни, а також Угорщину і Словаччину. Гіпотетично є й потяг з Китаю в обхід рф.

Також за даними Міністерство економіки України від початку повномасштабного вторгнення Росії 40 українських підприємств переміщені із зони активних бойових дій за програмою релокації виробничих об'єктів. За повідомленням відомства 18 компаній вже відновили свою роботу на новому місці. Найближчим часом потужності ще 299 компаній планується доправити до нового місця роботи.

Сценарії розвитку соціально-економічних систем в умовах глобальних викликів, розроблені Світовим банком після пандемії COVID-19, передбачали 3 варіанти [137]:

- обмеження тривалого глобального поширення COVID-19, описані у базовому прогнозі, передбачають глобальне відновлення на рівні вищому, ніж у будь-який період після глобальних рецесій за останні 80 років. За прогнозами Світового банку глобальна економіка зростатиме у 2021 році на 5,6 % – це найвищий темп після будь-якої рецесії за 80 років;

- негативний сценарій Світового банку передбачав, що глобальне відновлення може зупинитися, коли буде підтримуюча державна політика припинена, відкладений попит вичерпано, подібно до тієї ситуації, що спостерігалася після глобальної рецесії 2009 року [137]. Тривала пандемія з новими штамами може обмежити можливість подальшого покращення приватного споживання та інвестицій. Загалом негативний сценарій передбачає, що глобальне зростання різко сповільниться. Це означає, що відновлення після пандемії COVID-19 перейде у рецесію;

- водночас, згідно з оптимістичним сценарієм, передбачалося, що глобальне відновлення може виявитися більш сталим, ніж очікувалося, наприклад, завдяки політиці підтримки світового зростання у 2021 році разом із розширенням справедливого доступу до глобальної вакцинації, що могло б каталізувати період швидкого зростання, в якому приватний сектор стане потужним двигуном, починаючи з 2022 року.

Зокрема, цей сценарій передбачає, що прийняття технологій прискориться разом зі зростанням інвестицій та залученості робочої сили, що спричинить зміцнення потенційного випуску продукції.

У 2021 році спостерігалися ознаки можливого постпандемічного відновлення.

Проте початок повномасштабного вторгнення росії в Україну поставив хрест на оптимістичному та базовому сценаріях відновлення світової економіки після пандемічної кризи.

У 2021 році ЄС запустив свою стратегію «Farm to Fork» в межах Європейської зеленої угоди на підтримку розвитку сталих систем харчування, щоб допомогти пом'якшити кліматичні зміни та адаптуватися

до їх впливу, зупинити втрату біорізноманіття, виробляти продукцію достатню, безпечну та поживну [135].

Ця стратегія доповнюється обов'язковими зобов'язаннями, щоб кожна держава-член досягла кліматичної нейтральності у секторі землекористування до 2035 року (тобто всі викиди від використання землі компенсуються щонайменше еквівалентними вилученнями в цьому секторі).

Хоча кліматично розумні практики були визнані ключем до досягнення системи сталого харчування системи, вони ще мають бути прийняті у світовому масштабі.

Дуже часто фермери, які хочуть впровадити кліматичні та природоохоронні стратегії, не отримують належної підтримки або заохочення за допомогою сприятливого середовища.

Враховуючи складність систем харчування та сільського господарства, розробка механізмів їх забезпечення буде вимагати системного підходу.

Цей системний підхід також важливий для збалансування показників виробництва і споживання їжі, як-от продуктивність, обсяги споживання, здоров'я, інклюзивні засоби підтримки функціонування фермерів та екологічна стійкість. Працюючи разом, зацікавлені сторони можуть створювати та масштабувати економічно ефективні інновації.

Наприклад, зі зростанням цін на енергоносії зменшення кількості добрив можливе завдяки використанню точних методів внесення добрив.

Страхування сільського господарства може мати тривалий термін дії впливу на засоби існування фермерів шляхом пом'якшення можливих втрат доходу та ризику нових інвестицій у сільські господарства. Це особливо важливо, оскільки багато фермерів не володіють належними технологіями боротьби з кліматичними змінами.

Метааналіз показує, що фермери реалізують лише три кліматично ощадливі методи, які б могли збільшити їхній прибуток на понад 11 % і знизити собівартість гектара на 37 % порівняно зі звичайною практикою.

Необхідні консолідовані і доступні докази, які б встановлювали чіткіший зв'язок між конкретними практиками та їхньою вартістю за типами господарства та ландшафту. Ця база знань дала б можливість по-

долати певну невизначеність, пов'язану із перехідним періодом і підкріпила б аргументи для змін.

Зрозуміло, що необхідна активізація координації дій урядів щодо інвестицій у відновлення економіки на принципах екологічного та інклюзивного розвитку.

ПІСЛЯМОВА

Дослідження теоретико-методологічних засад міжнародних товарних ринків в умовах реформування міжнародної торговельної політики дозволило сформулювати авторське визначення «глобалізованого ринку» як голістичної системи обміну товарами і послугами, що виникла на основі міжнародного поділу праці та зовнішньоторговельної інтеграції під впливом лібералізації міжнародної торгівлі, зростання інформаційної відкритості глобального суспільства, формування стандартизованих вподобань споживачів, розвитку інформаційних технологій; функціонування якої забезпечується глобальною інституційною базою доступу на ринок та регулювання умов конкуренції. На основі логіко-структурної схеми складових глобалізованого товарного ринку було виявлено основні драйвери формування неопротекціонізму, інструменти та способи імплементації політики, а також напрями трансформації міжнародних товарних ринків. Трансформація міжнародних товарних ринків є різноспрямованим процесом уніфікації та диверсифікації умов торгівлі, що відбувається під впливом співіснування глобалізаційних (під впливом наднаціонального регулювання СОТ) та деглобалізаційних (що супроводжуються підписанням регіональних торговельних угод) проявів у міжнародних економічних відносинах, і проявляється: в одночасному використанні протекціоністських інструментів та інструментів, що спрямовані на подальшу лібералізацію торговельної політики; перерозподілі частки ринків на користь країн, що розвиваються; в розвиткові технологічних змін у сфері комунікацій, обробки інформації, транспортних технологій; зростаючій ролі БНП. Виробнича діяльність багатонаціональних підприємств, яка зростає більш швидкими темпами, ніж міжнародна торгівля, детермінує процес глобалізації на міжнародних товарних ринках. Водночас стрімкий розвиток технологічних інновацій та поширення багатонаціональних підприємств сприяють формуванню глобальної економіки, що характеризується загостренням протиріч між глобальними та національними акторами міжнародних економічних відносин, які детермінують трансформацію змістовного наповнення глобальних та національних інтересів, способів реалізації

стратегій співпраці та суперництва в процесі збереження наявних та здобуття нових порівняльних переваг.

Еволюція теорій міжнародної торгівлі засвідчує трансформаційний потенціал останніх на характер реалізації глобалізаційних процесів. Водночас визнається взаємовплив теорії і практики як результат обопільного форматування міжнародної торгівлі – як стратегій та способів її реалізації, так і її імперативів. Лібералізація торговельної політики, яка поступово розширює економічний простір шляхом відкриття доступу до ринку товарів і капіталів, доповнюється у практиці господарювання як провідних країн, так і країн із ринками, що формуються, неопротекціоністськими інструментами регулювання міжнародної торгівлі (не лише з метою корекції платіжних дисбалансів шляхом обмеження імпорту, але й для стимулювання національних товаровиробників). Такий керований характер вільної торгівлі стає реакцією на накопичені дисбаланси національних інтересів у сфері цілепокладання і способів реалізації міжнародної економічної політики, циклічними процесами з перевалюванням їхніх кризових проявів, процесами деглобалізації та недобросовісної конкуренції багатонаціональних підприємств.

У процесі глобалізації міжнародної торгівлі та зростаючої взаємозалежності держав виникає необхідність у визначенні системи інституційного забезпечення функціонування міжнародних товарних ринків, в яку пропонується внести такі складові: нормативно-правову базу (багатосторонні торговельні угоди та інші правові документи СОТ, які регулюють більшу частину світової торгівлі товарами); суб'єктів функціонування світових товарних ринків (уряди країн; БНП; СОТ; ОЕСР; МВФ; СБ; ІСО); що передбачає захист інтересів національних товаровиробників як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках (тарифне регулювання, технічні регламенти та нормативи, санітарні та фітосанітарні заходи, внутрішні податки, захист прав інтелектуальної власності, антидемпінгові, компенсаційні, спеціальні та загальні захисні заходи); інфраструктуру міжнародних товарних ринків (аукціони, тендери, виставки, ярмарки, товарні біржі). Світова торгівля вимагає міждисциплінарного підходу до характеристики процесу регулювання міжнародної торгівлі, що формує запит на трактування поняття реформування

міжнародної торговельної політики. Під останньою пропонується розуміти перехід від використання тарифного регулювання як пріоритетної форми протекціонізму до нетарифного регулювання як основної форми впровадження неопротекціонізму під впливом ендогенних та екзогенних чинників на мега-, мета-, макро-, мезорівнях через зміну глобальної структури виробництва і споживання, а саме зміну позицій передових країн із найбільшими економіками з метою захисту ринку та зміну умов торгівлі країн із ринками, що формуються. Метою цієї політики є здобуття нових порівняльних переваг, що призводить до реінституціоналізації глобального управління міжнародною торгівлею, ризику винесення перемовних позицій за межами СО – наступу на багатосторонній підхід організації, заснований на консенсусі, використання регіональних торговельних угод як інструменту нормативної конкуренції у сфері міжнародної торговельної політики. Міжнародний досвід свідчить, що ефективним механізмом детінізації та демонополізації товарного ринку є використання біржових інструментів, які сприяють формуванню конкретних справедливих цін, завдяки чому знижуються цінові ризики. Стрімкий розвиток світового біржового ринку детермінує істотні зміни у способах та характері біржової торгівлі.

Аналіз динаміки світового імпорту та експорту за 2001–2018 роки дав змогу виокремити тригери скорочення його обсягів, серед яких виразно домінують: інституційні фактори (деглобалізаційні, дезінтеграційні процеси); виробничі фактори (деіндустріалізація; дефрагментація ланцюгів створення доданої вартості та ланцюгів поставок); кон'юнктурні фактори (регіональні асиметрії економічного розвитку; цінові коливання; галузеві викривлення). Отже, товарна структура експорту світу з початку XXI сторіччя має поступовий характер прискорення змін, що пов'язано зі зрушеннями у сформованих глобальних та регіональних ланцюгах доданої вартості, які відбуваються під впливом Індустріальної революції 4.0. Дослідження динаміки розвитку та структурних зрушень глобального ринку сільськогосподарської продукції дозволило виявити її промислове спрямування та наявність потенціалу до нарощування продажу таких продуктів, як нафта, газ, вугілля, нафтопродукти, хімікати, машини, засоби зв'язку, автомобілі. Глибинному ана-

лізу структурних (дис)пропорцій зовнішньої торгівлі сприятиме використання запропонованого алгоритму дослідження впливу заходів міжнародної торговельної політики на структурні зрушення на глобальних ринках товарів, який охоплює визначення ступеня впливу інструментів торговельної політики на зміни товарної структури за допомогою системи взаємопов'язаних індексів та кореляційного аналізу.

У результаті отриманих розрахунків всі інтегральні показники структурних зрушень глобального ринку сільськогосподарської продукції мають приблизно однакове значення, це пов'язано з тим, що за 2001–2018 роки провідні позиції за абсолютною вартістю експорту на сільськогосподарському ринку не зазнали суттєвих змін. Основу світового експорту склали горіхи і фрукти, свіжі або сушені, харчові продукти, насіння і плоди олійних культур, інші м'ясні та їстівні м'ясні субпродукти, а також овочі. Що стосується таких товарних позицій, як пшениця, ячмінь і кукурудза, які займають передові позиції у вітчизняному експорті сільськогосподарською продукцією, то вони не увійшли до лідерів зростання світової торгівлі сільськогосподарською продукцією, хоча і займають у ній порівняно значну частку за вартістю. Несуттєве збільшення рівня відмінностей структур експорту сільськогосподарської продукції за шкалою Рябцева обумовлено адаптивністю цієї групи товарів до циклічності показників глобальної економічної динаміки.

У результаті дослідження, зроблено висновок, що негативна динаміка обсягів експорту та імпорту товарів відбувалась у 2008–2009 та 2013–2015 роках, на це мали вплив світові кризові явища, а також внутрішні фактори (бойові дії на сході країни). Проведені розрахунки динаміки зовнішньої торгівлі та трансформації товарної структури України за допомогою інтегральних показників свідчать, що відбулися зміни у товарній структурі експорту України через збільшення продукції аграрного сектору, а саме завдяки рослинництву, та зменшення продукції металургії, машинобудування, хімічної та текстильної промисловості. Для зовнішньої торгівлі України були притаманні такі явища: від'ємний зовнішньоторговельний баланс (не враховуючи 2001–2004 та 2015 роки); відкрита економіка; імпортна залежність; достатньо високий рівень експорту.

У контексті визначення впливу глобалізації на макроекономічні показники України можна зауважити, що високий показник торговельної відкритості України означає високу залежність від коливань та тенденцій, які відбуваються на зовнішньому ринку. За таких умов економічний розвиток України суттєво залежить від стану світової економічної кон'юнктури, динаміки та масштабів змін, які відбуваються у світовому господарстві. Таке становище робить країну дуже вразливою до впливу зовнішніх чинників. Наразі Україна перебуває у несприятливих політичних та економічних умовах. Повільна економічна динаміка, значний зовнішній борг, недовіра до уряду, корупція, бойові дії на сході країни, зниження інвестиційної привабливості – все це відобразилося на виробничо-господарській діяльності резидентів.

За результатами визначення залежності трансформації національного товарного ринку від впливу змін у міжнародній торговельній політиці за допомогою регресійного аналізу виявлено ступінь впливу основних п'яти країн-імпортерів та п'яти країн-експортерів на формування залежності зовнішньоторговельного сальдо України. На засадах проведеного аналізу 117 показників було виділено основні з них та з урахуванням виявлених тенденцій побудовано прогнозні сценарії для експорту та імпорту України. На основі цього зроблено висновок, що Україна має можливість вийти на позитивне сальдо у найближчому майбутньому у разі спрацювання оптимістичного сценарію. Під час дослідження також було виявлено залежність зовнішньоторговельного сальдо сільськогосподарської продукції від тарифних квот Китаю та ЄС. Причому зниження тарифних квот Китаю та ЄС може підняти сальдо сільськогосподарської продукції. Розглядаючи вплив середньозваженого тарифу (на с/г) на зовнішньоторговельне сальдо України, можна зробити висновок, що отримані регресійні моделі демонструють, що при збільшенні середньозваженого тарифу Туреччини Україна може збільшити сільськогосподарське сальдо, але збільшення цього тарифу Європейським Союзом та Саудівської Аравією призведе до зменшення сільськогосподарського сальдо.

Особливості міжнародної діяльності України та її провідних країн-партнерів з експорту та імпорту сільськогосподарської продукції (Індії,

Польщі) висвітлюють побудовані автором субмоделі системно-динамічної моделі розвитку. Це дозволило виявити значний позитивний вплив таких показників: обсяг виробництва сільського господарства, індекс купівельної спроможності експорту, негативний вплив на сальдо зовнішньоторговельного балансу України показника державної підтримки сільського господарства. Виявлено вплив зовнішньої політики головних країн-партнерів України із сільськогосподарської продукції (експортер Індія та імпортер Польща) на сальдо зовнішньоторговельного балансу України, а саме середньозваженого тарифу на сільськогосподарські товари Індії та Польщі. Зокрема, за умови зменшення середньозваженого тарифу Індії та підняття відповідного показника Польщі можна розраховувати на підняття сальдо України. Вирівнюванню зовнішньоторговельного балансу країни сприятиме застосування механізму формування оптимальної моделі національної політики інтеграції в міжнародні товарні ринки, який містить визначення мети, напрямів використання інструментів та методів формування торговельної політики. Аграрний експорт України потребує диверсифікації, а саме: розширення товарної структури аграрного експорту шляхом збільшення частки перероблених продуктів харчування; освоєння нових ринків для української сільськогосподарської продукції та розширення номенклатури товарів, які вже експортуються; дотримання міжнародних стандартів якості; залучення більшого кола малих і середніх виробників та переробників, які здатні експортувати аграрну продукцію; розвиток фінансової інфраструктури аграрного сектору завдяки фінансовому лізингу, небанківському кредитуванню, страхуванню аграрних ризиків; впровадженню передових технологій виробництва сільськогосподарської продукції; підвищенню конкурентних переваг вітчизняних виробників та переробників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

1. Іщук Ю. А. Детермінанти процесу глобалізації на міжнародних товарних ринках. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2017. № 17. С. 125–131.
2. Біла книга. Як реалізовувати експортний потенціал України за умов глобалізації. Київ, 2016. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2016/White_book_export_UKR_2016.pdf
3. Іщук Ю. А., Саркісян Л. Г. Особливості розширення зовнішньоекономічних зв'язків України в контексті глобалізації. *Економіка і організація управління*. 2016. № 4(24). С. 245–253.
4. Атаманчук З. А., Макогін З. Я. Глобалізація світових ринків товарів та послуг. *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління*. Серія: «Економіка». Т. XX. Вип. 314. Маріуполь: ДДУУ, 2019. С. 251–257.
5. Иванова И. А. Глобализация мировых товарных рынков и ее вызовы к современной системе международных экономических отношений. *Культура народов Причерноморья*. 2009. № 172. С. 161–164. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/246292>
6. Іващенко М. В. Наслідки глобалізації товарних ринків для національної економіки України. *Траектория науки*. 2016. Т. 2. № 4. С. 2.31–2.36. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/trna_2016_2_4_7
7. Швиданенко О. А. Глобалізація ринкової системи: детермінанти розвитку та регулювання. *Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР»*. 2015. № 14(IV). С. 46–54.
8. Ресурси та моделі глобального економічного розвитку: монографія / за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненко та А. М. Поручника. Київ: КНЕУ, 2011. 703 с.
9. Стратегічний менеджмент: підручник / І. М. Писаревський, О. М. Тищенко, М. М. Покоłodна, Н. Б. Петрова; ред. О. М. Аляб'єв; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Харків: ХНАМГ, 2009. 287 с.
10. Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедева В. К. та ін. Міжнародна економіка: підручник / за ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 416 с.

11. Носач Л. Л., Козуб В. О., Гринько П. Л. Світовий ринок товарів та послуг: навч.-метод. посібник. Харків: Форт, 2014. 295 с.

12. Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Міжнародні економічні відносини» (для студентів 3 курсу денної і заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030601 «Менеджмент»); Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Хаоків: ХНАМГ, 2012. 152 с.

13. Douglas A. Irwin, 1994. «The GATT's Contribution to Economic Recovery in Post-War Western Europe», NBER Working Papers 4944, National Bureau of Economic Research, Inc., World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.WM.AR.ZS?end=2017&start=1988>

14. Пузанов І. І. Практика протекціонізму в сучасних умовах. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 16.

15. Онищенко В. П., Гащицький О. А. Лібералізація та ефективність торговельної політики. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 1. С. 5–13.

16. Anti-dumping initiations: by reporting Member. (2019). Retrieved from World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_MeasuresByRepMem.pdf; https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByExpCty.pdf

17. Anti-dumping initiations: By Sector. (2019). Retrieved from World Trade Organization. URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsBySector.pdf

18. Денисов О. М. Інформаційні технології та глобалізація. *Вісник СНТ ДонНУ імені Василя Стуса*. 2016. С. 167.

19. Ishchuk Yuliia. Drivers of global commodity market formation. «Dialogue» – E-Journal. D. A. Tsenov Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria. 2020. № 1. P. 33–42.

20. Internet World Stats 2019. URL: <https://www.statista.com/statistics/273018/number-of-internet-users-worldwide/>

21. Digital economy report 2019. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/der2019_en.pdf

22. Лимонова Е. М., Архіпова К. С. Транснаціональні корпорації: основні етапи розвитку та регулювання їхньої діяльності в умовах глоба-

- лізації. *Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки*. 2014. № 1. С. 93–101. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ever_2014_1_12
23. World Investment Report. (2019). Retrieved from UNCTAD. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2019_en.pdf
24. Fortune Global 500. (2018). Retrieved from Fortune Media IP Limited. URL: <https://fortune.com/global500/2018/>
25. Forbes Global 2000. URL: <https://www.forbes.com/global2000/#63122a17335d>
26. Transnational corporations investment and development. 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2018d4_en.pdf
27. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2012. № 1(1). С. 250–258. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2012_1\(1\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2012_1(1)_27)
28. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобальної інтеграції: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.02. Донецьк, 2008. 41 с.
29. Бліхар М. М. Теоретичні основи дослідження спільної торговельної політики Європейського Союзу. *Ефективна економіка*. 2010. № 7. С. 25–30.
30. Мазаракі А., Мельник Т. Зовнішньоторговельна політика: від меркантилізму до неотехнологізму. *Товари і ринки*. 2010. № 2.
31. Гарлопов І. О. Еволюція теорії зовнішньоекономічної діяльності: середина XV ст. – початок XX ст. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 2(22). С. 34–37.
32. Винокуров Е., Пелипась И., Точицкая И. Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. ЦИИ ЕАБР, 2014. 62 с.
33. Кайнара Д. О. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі та еволюції торговельних бар'єрів між підприємствами європейських країн. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2015. № 15. С. 17–20.
34. UNCTAD Trade Policy Frameworks for Developing Countries: A Manual of Best Practices 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctncd2017d5_en.pdf

35. Тисовський В. Теоретичні аспекти лібералізації зовнішньої торгівлі: дис. ... д-ра екон. наук. Тернопіль: ТНЕУ, 2017.

36. Hillman A. Trade Liberalization and Globalization. *In: Readings in Public Choice and Constitutional Political Economy*. Springer, Boston, MA, 2008.

37. Іщук Ю. А. Формування сучасних поглядів на політику фритредерства. *Світ економічної науки: Міжнародна науково-практична інтернет-конференція* (м. Тернопіль, 26 вересня 2019 р.). Тернопіль, 2019. С. 59–61.

38. Адамик В. Лібералізація торгівлі чи протекціонізм: альтернативи для країн з проблемою бідності: дис. ... д-ра екон. наук. Тернопіль: ТНЕУ, 2017.

39. Заблоцька Р. О. Політична економія сучасної міжнародної торгівлі. *Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»*. 2018. № 16.

40. Келічавий А. В. Політика протекціонізму як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 6. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3133>

41. Панченко В. Г. Глобальні виміри неопротекціонізму: теорія і практика: монографія. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 618 с.

42. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Неопротекціонізм як інструмент усунення внутрішньої суперечності лібералізму. *Ефективна економіка*. 2016. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_1_55

43. Іщук Ю. А. Застосування інструментів протекціонізму для вирішення торговельних проблем сучасності. *Перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях: матеріали науково-практичної конференції* (м. Запоріжжя, 27–28 вересня 2019 р.). Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. С. 129–132.

44. Щербатюк Н. В. Класифікація заходів нетарифного регулювання. *Часопис Київського університету права*. 2012. № 2. С. 111–116.

45. Безрукова Н. В., Василенко М. В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_33

46. Серпухов М. Ю. Прихований протекціонізм як інструмент сучасної міжнародної торговельної політики. *Економіка розвитку*. 2013. № 4. С. 23–27.

47. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Еволюція форм економічної експансії: неопротекціонізм як інструмент глобального домінування. *Економіка та держава*. 2016. № 4. С. 4–8.

48. Бондарчук Т. Л. Теоретичні аспекти сучасного неопротекціонізму. *Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики*: збірник матеріалів I Міжнародної науково-практичної конференції. Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2016. 655 с.

49. Калюжна Н. Г. Неопротекціонізм як чинник впливу на політику світової організації торгівлі. *Сорок перші економіко-правові дискусії*: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. 2019. URL: <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-3096/>

50. Панченко В. Г. Неопротекціонізм у міжнародній економічній політиці. дис. ... д-ра екон. наук. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2019.

51. Шевченко О. О. Імперативи розвитку господарських систем сучасного світу. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2015. № 4. С. 102–107.

52. Єрмаков О. І. Інституційні механізми і інструменти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків харчової галузі. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 236. С. 101–104.

53. Біла С. О. Новітні тренди розвитку глобалізаційних процесів. *Економічний вісник університету*. 2017. № 1(33). С. 7–15.

54. Бондарчук Т. Л., Супрун Н. А. Неопротекціонізм на сучасному етапі транснаціоналізації світової економіки. *Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки*. 2017. № 12(1). С. 131–139.

55. Венгер В. В. Особливості формування та розвитку транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації. *Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій*. 2019. № 2(4). С. 30–44. URL: <https://doi.org/10.32750/2019-0204>

56. Global trade alert. URL: https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/area_goods/year-to_2018/flow_export

57. Global trade alert. URL: <https://www.globaltradealert.org/reports>

58. Пугачевська К. С. Глобальні торговельні регулятори: роль та функції. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2017. № 23. С. 225.

59. Панченко В., Резнікова Н. Від протекціонізму до неопротекціонізму: нові виміри ліберального регулювання. *Міжнародна економічна політика*. 2017. № 2.2(27). С. 95–117.

60. Безрукова Н. В., Василенко М. В. Світові торговельні війни: особливості та наслідки. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_33

61. Гордєєва Т. Ф. Сучасна концепція міжнародних торговельних суперечок. Київ, 2012.

62. Гордєєва Т. Ф. Детермінанти конфліктних ситуацій у міжнародній торгівлі. Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана; редкол.: О. О. Беляєв (відп. ред.) та ін. Київ: КНЕУ, 2011. Вип. 25. С. 276–285.

63. Яценко О. М., Ускова Д. Сучасні детермінанти та форми міжнародних торговельних суперечок. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. Вип. 28. С. 145–1691.

64. Серпухов М. Ю. Життєвий цикл торговельних війн в міжнародній економіці. *Рекомендовано до друку на засіданні Вченої ради Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця*, протокол № 8 від 3 травня 2018 р. (2018): 252.

65. Reznikova N., Ivashchenko O., Aslanova E. США, Китай і Мексика в центрі торговельної війни: зміст та специфіка розгортання економічних конфліктів в XXI столітті. *Wojna – konflikt – spór. Obszary rywalizacji w przestrzeni międzynarodowej*. Tom 1 / R. Kordonski, A. Kordonska, Ł. Muszyński (red.); Instytut Nauk Politycznych UWM w Olsztynie. Olsztyn–Lwów 2020, s. 133–157.

66. Іщук Ю. А. Товарна біржа як інституціональний елемент функціонування міжнародних товарних ринків. *Економіка і організація управління*. 2017. № 3(27). С. 135–142.

67. Бліхар М. М. Теоретичні основи дослідження спільної торговельної політики Європейського Союзу. *Ефективна економіка*. 2010. № 7. С. 25–30.

68. Резнікова Н. В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій: монографія. Київ: Аграр Медіа Груп, 2018. 460 с.

69. Osaulenko O., Reznikova N., Panchenko V. Indicators of International Trade Orientation of Ukraine in the Context of Assessment of the Effectiveness of its Export. *Statistics in Transition new series*. 2018, December. Vol. 19. P. 119–134.

70. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Перспективи трансформації торговельних відносин України в контексті становлення нових центрів стратегічного партнерства. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 6–11.

71. Резнікова Н. В., Іващенко О. А. Незалежність української економіки як прояв викликів економічній безпеці: перспективи структурної трансформації та макроекономічної стабілізації. *Економіка та держава*. 2016. № 2. С. 4.

72. Панченко В. Г., Резнікова Н. В. Регіональні торговельні угоди як інструмент політики економічного патріотизму в контексті інтеграційного неопротекціонізму. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. Ужгород: Гельветика, 2017. Вип. 15. Ч. 2. С. 67–71.

73. Reznikova N., Panchenko V., Bulatova O. The Policy Of Economic Nationalism: From Origins To New Variations Of Economic Patriotism. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018/12/18. № 4. P. 274–281.

74. Іщук Ю. А. Провідна роль СОТ як світового регулятора міжнародної торгівлі. *Теоретичні та прикладні аспекти інноваційного розвитку економіки та управління: Міжнародна науково-практична конференція (м. Київ, 13 квітня 2019 р.) / Таврійський національний університет імені В. І. Вернадського, 2019.*

75. World Trade Organization URL: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm#rounds

76. Сіденко С. В., Іваницька О. М., Кузнєцов О. В. та ін. Роль СОТ в регулюванні світової торгівлі товарами та послугами. *Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. / за ред. д-ра екон. наук, проф. С. В. Сіденко*. Київ: НАУ, 2015. 468 с.

77. Андрійчук В. Г. Причини і наслідки втрат та дилема евентуальності ревіталізації імперативного виконання суб'єктами зовнішньої торгівлі норм і принципів СОТ. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць*. Київ: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету, 2013. Вип. 115. Ч. 1. С. 26–33.

78. Дюмулен И. И. Протекционизм и многосторонние переговоры ВТО в годы глобального экономического кризиса (2008–2010 гг.) и в последующий период. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2011. № 6.

79. Панфілова О. Є. Особливості проведення Дохійського раунду переговорів у багатосторонній торговельній системі СОТ. *Митна справа*. 2015. № 3. С. 16–21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ms_2015_3_5

80. Михайленко О. Г. Стандартизація як фактор розвитку міжнародної торгівлі сільськогосподарською продукцією в сучасному суспільстві. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*, 2017. № 1(49). С. 26–32.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ

81. Іщук Ю. А. Диверсифікація експорту аграрної продукції на глобальному ринку. *Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства: IX Міжнародна науково-практична конференція (21 травня 2018 р.)* / відп. ред. І. В. Злобін, Т. В. Міхайліна. Banská Bystrica, 2018. С. 7–9.

82. UNCTAD. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat44_en.pdf

83. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf

84. Key Statistics and Trends in International Trade 2018 – The Status of World Trade. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2019d2_en.pdf

85. UNCTADSTAT. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

86. Bin S. China's Trade Development Strategy and Trade Policy Reforms Overview and Prospect. *Sheng Bin. Tianjin: The Institute of Inter-*

national Economics. 2015. URL: <https://www.iisd.org/system/files/publications/china-trade-strategy-policy-reform.pdf>

87. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/tradestat/Country_Sel-Product_TS.aspx?nvpm=1||||TOTAL|||2|1|1|2|1|2|1|1

88. Trade Policy Review Body: Annual overview of developments in the international trading environment. URL: https://www.wto.org/english/news_e/news16_e/trdev_09dec16_e.htm

89. Trade Map. URL: https://www.trademap.org/tradestat/Country_Sel-Product_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

90. Маслій В. Методика аналізу структури прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2013. Вип. 18. С. 106–115. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Un_msm_2013_18_15

91. Ішук Ю. А., Орехова Т. В. Вплив основних глобальних проблем сучасності на розвиток світової економіки. *Вісник Дніпропетровського університету. Серія: світове господарство і міжнародні економічні відносини*. 2017. № 9(25). С. 44–58.

92. Всесвітня торговельна організація. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019_e.pdf

93. United States Department of Agriculture *Economic Research Service*. URL: <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/countries-regions/european-union/>

94 WTO. URL: <https://data.wto.org/>

95. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Extra-EU_trade_in_agricultural_goods

96. United States Department of Agriculture *Economic Research Service*. URL: [https://www.ers.usda.gov/data-products/state-export-data/state-export-data/#State%20Agricultural%20Exports,%20U.S.%20agricultural%20cash%20receipts-based%20estimates%20\(Calendar%20years\)](https://www.ers.usda.gov/data-products/state-export-data/state-export-data/#State%20Agricultural%20Exports,%20U.S.%20agricultural%20cash%20receipts-based%20estimates%20(Calendar%20years))

97. Trade Profiles 2019. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_profiles19_e.pdf

98. United States Department of Agriculture *Economic Research Service*. URL: <https://www.ers.usda.gov/topics/international-markets-us-trade/countries-regions/brazil/>

99. The State of Agricultural Commodity Markets 2018. URL: <http://www.fao.org/3/I9542EN/i9542en.pdf>

100. Ciglovska Biljana and Armen Kadriu. Features of the trade in agricultural products within the international trading system. *Knowledge International Journal*. 2018. № 23.4. P. 1111–1117.

101. Gombkötő Nóra. International Trade in Agricultural and Food Products. *International Journal of Commerce, Business and Management*. 2017. Vol. 6. № 3.

102. Ковтун Е. О. Експортно-імпортні операції України на зовнішніх ринках. *Економічні науки*. 2013. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67541>

103. Державна служба статистики. *Статистичний збірник. Зовнішня торгівля України*. 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

104. Державна служба статистики. *Статистичний збірник. Зовнішня торгівля України*. 2017. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

105. Державна служба статистики. Зовнішньоекономічна діяльність. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

106. Антонюк В. П. Структурні зрушення в національній економіці як загроза для сталого розвитку України. *Вестник экономической науки Украины*. 2017. № 2(33).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО ТРЕТЬОГО РОЗДІЛУ

107. Савченко М. В., Шкуренко О. В. Тенденції і перспективи розвитку агропродовольчого ринку в умовах глобалізації економіки. *Problems of Economy*. 2019. № 4. С. 47–54.

108. KOF Index of Globalization. URL: <http://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>

109. The World Economic Forum. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/countryeconomy-profiles/#economy=UKR>

110. Куцик П. О., Ковтун О. І., Башнянин Г. І. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку: монографія. Львів: Видавництво ЛКА, 2015. 594 с.

111. Іщук Ю. А. Динаміка основних показників рівня економічної глобалізації України. *Актуальні питання економіки, фінансів, мене-*

джменту та права в сучасних умовах: Міжнародна науково-практична конференція (м. Полтава, 2 квітня 2018 р.). Полтава: ЦФЕНД, 2018. Ч. 5. С. 10–13.

112. World Bank Group. URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2016&locations=UA&start=2008&view=chart&year_high_desc=true

113. Горянська Т. В. Зовнішня торгівля України та її місце у світовій економічній системі. *Стратегічні пріоритети*. 2011. № 2(19).

114. Євтушенко Н. М., Макарчук І. М., Яременко Л. М. Макроекономічна стабільність в Україні. *Молодий вчений*. 2016. № 3. С. 74–79.

115. Івїнська В. А., Ярова Ю. О., Гессен А. Є. Платіжний баланс України та проблеми зовнішнього боргу. *Економічні студії*. 2016. № 49.

116. Богач Е. В. Платіжний баланс та оцінка його стану. *Міжнародний науковий журнал «ІНТЕРНАУКА»*. 2018. № 74.

117. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/>

118. Косарчин М. В. Макроекономічна оцінка збалансованості зовнішнього сектору економіки України. *Приазовський економічний вісник*. Електронний науковий журнал. 2019. № 2(13).

119. Хаджинов І. В. Огляд зовнішньої торгівлі України: виклики та тенденції. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Серія: *Економічні науки*. 2014. № 28. С. 273–277.

120. Державний комітет статистики. URL: https://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm

121. Бойко Я. М., Гапак Н. М. ВВП України: рівень та тенденції динаміки. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: *Економіка і менеджмент*. 2017. № 25(1). С. 69–72.

122. Пелех О. Б. Динаміка ВВП України на тлі європейських країн. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні соціально-економічні проблеми держави і регіонів»*: зб. матеріалів, присвяч. 50-річчю факультету економіки та менеджменту ДонНТУ. Секція 1 «Стратегічні пріоритетит розвитку економічних відносин на макро- та мікрорівнях» (13–14 трав. 2019 р., м. Покровськ) / уклад. О. О. Фоміна. Покровськ: ДонНТУ, 2019. С. 140.

123. Мадяр Р. О. Пріоритетні заходи з стабілізації обсягів ВВП та прогнозування його динаміки. *Молодий вчений*. 2014. № 6(1). С. 165–168.

124. Гальчинський А. С., Нескорєдов С. М., Понедільчук Т. В. Аналіз динаміки цін на споживчому ринку України. *Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України*. 2017. № 103.

125. Сьомченко В. В., Нужна Ю. Р. Аналіз інфляційних процесів в Україні. *Вісник Запорізького національного університету: збірник наукових праць. Економічні науки*. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2015. 154 с.

126. Кифяк В. І., Сироїжко К. В., Дмитрієва О. М. Інфляція та інфляційні процеси в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 11. С. 1185–1189.

127. Державний комітет статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_per_u.htm

128. Лютий І. О., Софієнко А. П. Зовнішні державні запозичення як інструмент фінансової політики уряду. *Фінанси України*. 2019. № 5. С. 64–78.

129. Баула О. В., Лютак О. М., Хвищук П. В. Оцінка впливу державного боргу на економіку країни: порівняльний аналіз державного боргу США та України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 24. Ч. 1. С. 34–38.

130. Міністерство фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/foreigndebt/>

131. Sustainable Development Report 2022. URL: <https://www.sdg-index.org/>

132. The Global Risks Report 2021, 16th Edition. *Published by the World Economic Forum*. 2021.

133. The Global Risks Report 2022, 17th Edition. *World Economic Forum*, 2022.

134. <https://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>

135. Transforming Food Systems with Farmers: A Pathway for the EU. *World Economic Forum*, 2022.

136. Ranking of world production of major food crops (2020). URL: <https://wits.worldbank.org/countrystats.aspx?lang=en>

137. World Economic Forum. 2020. COVID-19 Risks Outlook: A Preliminary Mapping and its Implications. URL: <https://www.weforum.org/reports/covid-19-risks-outlook-a-preliminary-mapping-and-its-implications>

ДОДАТКИ

Логіко-послідовна еволюція основних теорій та моделей міжнародної торгівлі

ТЕОРІЯ МЕРКАНТИЛІЗМУ	
<p>Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн, Ч. Давенант, Ж. Б. Кольбер, В. Петті</p>	<p>Меркантилісти (XV–XVIII ст.) вважали, що державі слід продавати на зовнішньому ринку більше будь-яких товарів, а купувати менше, накопичуючи при цьому золото і срібло, яке на той момент ідентифікувалося з багатством. Згідно з теорією меркантилізму необхідно було стимулювати експорт і обмежувати імпорт, щоб не витрачати золото на купівлю товарів за межами країни. Країна могла збагатиться лише завдяки зубожінню іншої, а досягалося це за допомогою протекціоністської політики. Крім того, застосовувалася бартерний обмін, оскільки у разі простого обміну товари будуть спожиті та припиняють існувати. Золото та срібло дають змогу збільшити внутрішні витрати, підвищуючи національну зайнятість та утримувати державний сектор</p>
КЛАСИЧНІ ТЕОРІЇ	
<p>А. Сміт «Теорія абсолютних переваг»</p>	<p>А. Сміт вважав, що кожна з країн завжди виготовляє один або кілька товарів, виробництво яких відзначається мінімальними, порівняно із закордоном, витратами. Отже, у виробництві та обміні таких товарів країна буде мати абсолютні переваги. Саме такі товари мають бути експортовані та є об'єктом зовнішньої торгівлі [31]. Джерелом багатства, на думку А. Сміта, є людська праця, а фактором, який збільшує багатство, є поділ самої праці. Гроші А. Сміт не вважав багатством, істинним багатством для нього були землі, архітектурні будови. Однак головною умовою для використання його теорії є вільна торгівля. За цією теорією повністю ігнорувалися транспортні витрати, бар'єри між країнами та не розглядалися випадки, коли одна країна має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. За теорією А. Сміта країни повинні спеціалізуватися на виробництві того, що вони роблять найкраще, і вільно торгуватися з іншими країнами, щоб задовольнити свої потреби у споживанні</p>
<p>Д. Рікардо «Теорія порівняльних переваг»</p>	<p>Погляди А. Сміта продовжив Д. Рікардо, акцентувавши свою увагу на формуванні загального принципу міжнародної спеціалізації та користі від торгівлі. Рікардо відповів на питання: що якщо одна нація робить все краще, ніж інша? Він відповів, що торгівля зdejжить від порівняльної переваги – наскільки добре нація виробляє одну річ порівняно з тим, наскільки добре вона виробляє іншу. Д. Рікардо звернув увагу, що навіть якщо країна може виробляти все за мінімальною ціною, однак фокусуватися краще на тому, що вона виробляє найбільш ефективно, тобто жертвуючи найменшою кількістю інших товарів, і дати всьому світу виробити те ж саме. Спеціалізуючись, дві країни можуть експортувати надлишки одна одній і обидві витрають, це і є теорія порівняльних переваг, яка переконала багато країн підписати угоду про вільну торгівлю. Теорію Д. Рікардо на емпіричних даних перевіряли дуже рідко та завжди приходили до невизначених результатів. У 1930 році Хаберлер виявив, що не обов'язково зіставляти витрати праці на два товари, щоб вивести порівняльну перевагу, достатньо зіставити їхню ринкову ціну. Він також наголошував, що порівняльні переваги вимагають зіставлення альтернативної вартості двох товарів у кожній із торгуючих країн, а не порівняння цін на одні й ті ж товари торгуючими країнами. Е. Лімер і Дж. Левінсон у 1995 році першими підтвердили, що за теорією порівняльних переваг зв'язок між напрямками торгівлі і відносною ціною праці надто делікатний, щоб виявити його в реальних статистичних даних. У 2007 році А. Костінюк і І. Комунжер зробили невеликий крок у вирішенні питання, які саме товари країни повинні торгувати. Їхнє дослідження показало, що країни повинні експортувати не тільки один товар, за яким у них найбільша порівняльна перевага з погляду витрат праці на його виробництво, а просто як можна більше товарів, за якими у них висока порівняльна перевага стосовно товарів, за якими у них низька порівняльна перевага</p>

*Продовження додатка А
Продовження таблиці А.1*

<p>Переваги: підтверджено переваги поділу праці не тільки на національному, але й на міжнародному рівні; вперше описано сукупний баланс попиту і пропозиції, доведено, що за допомогою зовнішньої торгівлі країна отримує вигоду, якщо відмовитися від уведення торговельних бар'єрів.</p> <p>Недоліки: наявність тільки двох країн; ведення вільної торгівлі та відсутність транспортних витрат; не враховано НТР; повна взаємозамінність ресурсів у разі їх альтернативного використання</p>	<p>НЕОКЛАСИЧНІ ТЕОРІЇ</p> <p>У кінці XIX – початку XX ст. Е. Хекшер і Б. Олін створили теорію пропорційних факторів виробництва та довели, що різна продуктивність праці в різних країнах є недостатньою для пояснення всіх переваг вільної торгівлі. Шведські економісти прагнули розширити цю теорію, беручи до уваги мільйони факторів виробництва (землю, працю і капітал) і те, як вони впливають на формування порівняльних переваг. Тому кожній країні, щоб залишитися у вигравшій від вільної торгівлі, потрібно сконцентруватися на тих видах виробництва, які здійснюють найдешевші чинники виробництва</p>
<p>«Парадокс Леонт'єва»</p>	<p>Зодол В. Леонт'єв спростував теорію Хекшера–Оліна, емпірично та суттєво відозначив її. Дослідивши у 1956 році структуру експорту й імпорту США, виявив, що в американському експорті переважали більш трудомісткі товари, а в імпорті – капіталомісткі. Отриманий результат дстав назву «парадокс Леонт'єва». Було зроблено багато спроб пояснення «парадоксу Леонт'єва» з огляду на інші обставини, які впливають на міжнародну спеціалізацію. Це дозволило значно розширити та збагатити теорію Хекшера–Оліна. Д. Харрінган відтворив розрахунки Леонт'єва, використавши базу даних тих самих років, але не включивши до неї галузі, які значно залежать від капіталомісткої сировини. Унаслідок цих розрахунків теорія Хекшера–Оліна виявилася справедливою, а «парадокс Леонт'єва» зник. Р. Болдвін теж, зробивши розрахунки, дійшов висновку, що відмінності американський імпортний тариф, який захищав трудомісткі галузі американської промисловості від ноземної конкуренції, можна зменшити ефект «парадокса Леонт'єва», але не екасувавши його взагалі.</p> <p>Деякі економісти припускають, що в своїх розрахунках Леонт'єв допустив помилку, використавши тільки два фактори виробництва (працю і капітал), не врахувавши такі важливі фактори, як земля, людський капітал, технологію</p>
<p>Теорема Столпера–Самуельсона</p>	<p>У 60-х роках XIX ст. П. Самуельсон разом із В. Столпером вдосконалили теорію Хекшера–Оліна, припустивши, що міжнародна торгівля вирівнює ціну на фактори виробництва між країнами в тому разі, якщо фактори виробництва будуть однорідними, техніка ідентична, конкуренція досконала, товари повністю мобільними</p>
<p>Переваги: неокласичні теорії є головним інструментом аналізу міжнародної торгівлі та її впливу на розподіл і перерозподіл доходів, в яких проінвестовано та доведено принцип загальної рівноваги, якому повинні підпорядковуватись економічний розвиток.</p> <p>Недоліки: не враховує постійні динамічні коливання у забезпеченості країн факторами виробництва, як-от міграція робочої сили, міжнародний рух капіталу, торгівля технологією, які є характерною рисою сучасної міжнародної економіки</p>	<p>АЛЬТЕРНАТИВНІ ТЕОРІЇ МОДЕЛІ</p> <p>Шведський економіст Стефан Ліндер у 1961 році розробив теорію подібності країн, або теорію попиту, що перетинається. Він спробував пояснити поняття внутрішньогалузевої торгівлі. Теорія Ліндера передбачала, що у більшості споживачів розвинених країн формуються схожі потреби та смаки, якщо ці країни знаходяться на однаковій або схожій стадії економічного розвитку та мають близький рівень доходу на душу населення. У цій теорії Ліндер припустив, що компанії, виявляючи попит на внутрішньому ринку, розробляють новий продукт для внутрішнього споживання, а потім звертаються до подібних ринків. Ця теорія часто найбільш корисна для розуміння торгівлі тільки промисловими товарами, водночас торгівля сировиною та сільськогосподарського продукцією легко пояснюється теорією Хекшера–Оліна</p>
<p>С. Ліндер «Теорія подібності країн»</p>	

Продовження додатка А
Продовження таблиці А.1

Для розуміння структури торгівлі у глобалізованому світі економістами досить часто використовується гравітаційна модель. У 1962 році Яном Тінбергеном вперше було представлено припущення, що розмір двосторонніх торговельних потоків між будь-якими двома країнами можна наблизити, використовуючи «рівняння гравітації», вихідною точкою якого є Закон всесвітнього тяжіння Ньютона. Як планети притягуються одна до одної пропорційно до їх розмірів і близькості, так само і країни. Модель Яна Тінбергена враховує вартість експортного обсягу держави, співвідношення економічного потенціалу покупця і продавця, а також торговельні витрати між країнами.

Спочатку гравітаційна модель розглядалася як емпірична, без будь-якого спеціального обґрунтування в теорії торгівлі, але економісти знайшли широке застосування гравітаційної моделі для пояснення попередніх теоретичних моделей торгівлі, до яких належать модель Девіда Рікардо, яка пояснює моделі торгівлі з погляду відмінностей у розподілі технологій, і модель Хекшера-Оліна, яка спирається на відмінності у забезпеченості факторами між країнами як основи для торгівлі. У цих моделях розмір економіки не вважався значним.

За цією моделлю відносний економічний розмір визначається поточним валовим внутрішнім продуктом, а економічна близькість визначається торговими витратами – чим «більше економічно віддалена» країна, тим більші торговельні витрати. До витрат відносять: тарифи, встановлені митницею країн; витрати, пов'язані з перевезенням продукції; членство в міжнародних і валютних союзах; участь у неекономічних союзах; географічні та кліматичні витрати; фактори, що впливають на соціальну стабільність у країні та інші. Перше успішне практичне застосування гравітаційної моделі для аналізу зовнішньої торгівлі було зроблено Андерсоном в 1979 році, який припустив, що створовані в різних країнах одинорідні товари не є повністю замінними для економічних суб'єктів. А саме: вироблена продукція не має однакової цінності для різних країн, а корисність товарів і послуг визначається функцією з постійною еластичністю заміщення. Праця Андерсона була доопрацьована Ван Вінкоопом, який створив просту формулу для обліку перерахованих вище параметрів. Ця формула знайшла широке застосування для аналізу потенціалу зовнішньоторговельних відносин.

У прикладних дослідженнях гравітаційні моделі використовуються для вирішення широкого спектра завдань в економіці торгівлі, серед яких важливе місце займають питання економічної політики, що стосуються створення різних інтеграційних об'єднань і валютних союзів, а також оцінки відповідних ефектів. Такі моделі використовуються для економічної оцінки зв'язку між зовнішньою торгівлею та економічним зростанням, оцінки впливу зовнішньої торгівлі на довічку тощо.

Популярність гравітаційних моделей для вирішення значених вище завдань обумовлюється низкою обставин. По-перше, ці моделі характеризуються досить високою точністю (з погляду економіки) в поясненні взаємних торговельних потоків між країнами. По-друге, вони є простим інструментом для оцінки впливу різних факторів на динаміку міжнародної торгівлі, крім стандартних змінних для базової гравітаційної моделі [32].

Нині гравітаційна модель застосовується, особливо в плані прогнозування впливу змін у торговельній політиці на торговельні витрати. Модель є гнучкою в тому сенсі, що «відстань» між країнами може охоплювати низку відповідних змінних, зокрема і культурні та політичні відмінності між торговими країнами. Наприклад, ця модель надала теоретичну основу для прогнозування впливу на торговельні потоки внаслідок виходу Великобританії з ЄС (Brexit)

Я. Тінберген
«Гравітаційна
модель»

*Продовження додатка А
Продовження таблиці А.1*

<p>Р. Вернон «Теорія життєвого циклу продукції» М. Познер «Теорія технологічного розриву»</p>	<p>У 1966 році Р. Вернон на основі моделі біологічних циклів запропонував теорію технологічних циклів продукції підприємства, а інший економіст – М. Познер – звернула увагу на часовий лаг між початком виробництва та експортом продукції. Детальне дослідження привело до нової теорії міжнародної торгівлі, заснованої на технологічному розриві. Серед дослідників цієї теорії варто виділити два: не всі товари проходять стадії життєвого циклу або мають короткий життєвий цикл. Крім того, теорія закріплювала за підприємствами США довічний статус світового флагмана і не залишала ЄС, Японії та КНР шансу її наздогнати, оскільки нині беззаперечне лідерство у технологіях здобули США [33]</p>
<p>«Модель Диксита–Стигліца» Кругмана»</p>	<p>У 1977 році А. Диксент і Дж. Стигліц описали нову модель монополістичної конкуренції, в якій велике значення мало прагнення споживачів до різноманітності. Базисом моделі послужили ідеї монополістичної конкуренції Е. Чемберліна. Модель Диксита–Стигліца взяв за основу П. Кругман (1979 р.), який почав працювати у напрямі міжнародної торгівлі і нових моделей монополістичної конкуренції в торгівлі. Згодом у 1990 році він розробив нову теорію торгівлі. З теорією Кругмана торгівля все більше пояснюється не відмінностями в початкових запасах факторів або в технології, а регіональною концентрацією і масштабом економічної участі. Він зробив припущення, що покупці схильні урізноманітнювати своє споживання, а це відкриває дорогу монополістичній конкуренції, яка полягає у боротьбі між брендами</p>
<p>П. Кругман, К. Ланкастер «Теорія глобальної стратегічної конкуренції»</p>	<p>Економісти Пол Кругман і Келвін Ланкастер у 80-і рр. розробили теорію глобальної стратегічної конкуренції, в основі якої лежать нові принципи закономірностей міжнародної торгівлі. Основна мета теорії полягала в аналізі впливу глобальної стратегічної конкуренції між багатонаціональними компаніями на торговельні потоки. Згідно з цією теорією компанії намагаються отримати стійкі конкурентні переваги, які в майбутньому можуть бути використані для забезпечення їх панування на глобальному ринку. Основна увага в цій теорії приділяється аналізу стратегічних рішень, які приймаються компаніями в процесі конкурентної боротьби на світовому ринку. Компаніями використовуються такі засоби для отримання стійких конкурентних переваг: наявність права на інтелектуальну власність; інвестиції у розробку нових продуктів; отримання економії від масштабу або від диверсифікації діяльності; використання можливостей, забезпечуваних кривою досвіду</p>
<p>М. Портер «Теорія конкурентних переваг»</p>	<p>У 1991 році економіст М. Портер сформував нову теорію міжнародної торгівлі на основі власної теорії конкурентних переваг. Головною метою праці Портера було дослідити переваги країн у масштабах сучасної економіки в умовах глобалізації конкуренції. На основі досліджень деяких галузей в десяти різних країнах була зроблена спроба виділити силу, яка формує основу національного конкурентного переваги. Компанії досягають конкурентної переваги шляхом інновацій на основі впровадження нових технологій, нових методів роботи. Інновації можуть відображатися на дизайні продукту, процесі виробництва, підході до маркетингу, програмі з підвищення кваліфікації співробітників. У своїй більшості інновації є простим поліпшенням і найчастіше засновані не на великому технологічному прориві, а на інтеграції незначних досягнень</p>
<p>М. Меліц «Модель гетерогенності фірм»</p>	<p>Найбільш популярна модель гетерогенності фірм, як основа міжнародної торгівлі, була запропонована М. Меліцем (2003). Модель Меліца виходить з того, що фірми, навіть ті, що діють в одній галузі, різняться за рівнем продуктивності і діляться на три категорії: а) не експортують (працюють тільки на внутрішньому ринку), б) експортують (вивозять товари), в) багатонаціональні (створюють підприємства на основі прямих інвестицій за кордоном для виробництва товарів на зарубіжному ринку як диференційований продукт). Модель Меліца формалізувала три ідеї: по-перше, ідею відмінності продуктивності фірм, які виробляють диференційований продукт (П. Кругман); по-друге, ідею (Р. Гоморі–У. Баумол) про те, що бути експортерами можуть найбільш прибуткові фірми, оскільки вихід на зовнішній ринок пов'язаний з великими додатковими витратами, яких на внутрішньому ринку просто немає; по-третє, ідею</p>

*Закінчення додатка А
Закінчення таблиці А.1*

	<p>про необхідність в явній формі моделювати проблему торговельних витрат, перед тим, як пояснювати напрямки або обсяги торгівлі, яка лежить в основі однієї з шести основних загадок міжнародної макроекономіки (М. Обетфельд–К. Рогофф).</p> <p>Заслуга Мелліца полягає в тому, що він інтегрував всі ці ідеї в просту й емпірично оцінну модель, яка дає змогу встановити, які фірми будуть експортувати і які продукти; які фірми будуть інвестувати за кордон і в яких масштабах; які будуть виробляти тільки на місцевий ринок. Недолік моделі Мелліца полягає в тому, що вона показує тільки довгострокові переваги перерозподілу виробничих зусиль на користь найбільш продуктивних фірм внаслідок їх виходу на зовнішній ринок. Водночас простота і достатня універсальність моделі Мелліца зумовили розробку різних її розширень і застосування для аналізу у багатьох суміжних сферах.</p> <p>Мелліц вважав, що коли країна відкривається для міжнародної торгівлі, найбільш продуктивні фірми розширюють свої ринки, а найменш продуктивні витісняються посиленням конкуренції. У міру того як ресурси переміщаються від найменш ефективних до найбільш продуктивних фірм, загальна продуктивність підвищується.</p> <p>Шукаючи підхід до вимірювання ефектів торгівлі, економісти Джеффри А. Франкель з Гарварду і Девід К. Ромер з Каліфорнійського університету в Берклі виявили, що деякі країни торгують менше через географічні недоліки. Наприклад, є країни, які знаходяться в невидатному географічному положенні, тобто знаходяться далеко від інших густонаселених країн; не мають виходу до моря. Оскільки ці географічні характеристики пов'язані з торгівлею, але, можливо, не пов'язані з іншими визначальними факторами процвітання, вони можуть використовуватися для відділення впливу торгівлі на національний дохід від інших супутніх чинників.</p> <p>Франкель і Ромер на основі цих даних прийшли до висновку, що «збільшення відношення торгівлі до валового внутрішнього продукту на один процентний пункт збільшує дохід на людину як мінімум на половину». Саме тому можна зробити висновок що, країнам потрібно більше приділяти уваги теоріям Сміта, Рікардо і Мелліца</p>
<p>Джеффри Д. Сакс Енрію Уорнер «Теорія ресурсного прокляття»</p>	<p>Переваги: розкрито окремі аспекти, які не пояснені класичними та неокласичними теоріями; пересмілено досягнення попередників; запропоновано власне оригінальне трактування участі національних економік у міжнародному товарообміні; приділено основну увагу формуванню національного макросередовища в процесі взаємодії основних детермінантів, що визначають конкурентні переваги провідних галузей і фірм на світовому ринку.</p> <p>Недоліки: розрізнений характер і відсутність єдиної підстави побудови теоретичних моделей</p>

Джерело: складено автором

Резюме міністерських конференцій з 1996–2017 рр.

Час та місце проведення	Питання, що обговорювалися	Досягнуті домовленості
1	2	3
9–13 грудня 1996 р., м. Сінгапур (Сінгапур)	<p>Результати діяльності СОТ за два роки; перебіг імплементації зобов'язань і домовленостей Уругвайського раунду. Напрями подальшої лібералізації торгівлі товарами та послугами, зокрема, підвищення прозорості в державних закупівлях. Звернуто увагу на неприпустимість використання стандартів праці у протекціоністських цілях. Проблему підвищення потенціалу торговельних можливостей країн, що розвиваються</p>	<p>Прийнята Декларація про торгівлю продукцією, пов'язаною з інформаційними технологіями, що передбачає скасування тарифів у цій сфері (Декларація прийнята низкою країн-членів СОТ). Прийняте рішення про безмитну торгівлю щодо понад 400 видів фармацевтичних препаратів (рішення прийняте низкою країн-членів СОТ)</p>
18–20 травня 1998 р., м. Женева (Швейцарія)	<p>Аналіз імплементації домовленостей Уругвайського раунду та програма наступних дій. Заходи з подолання фінансової кризи у низці країн. Підкреслена необхідність: дотримання підходу на основі відкритих ринків; впровадження більш узгодженого підходу до глобального регулювання з боку провідних міжнародних організацій, включно з МВФ і Світовим банком. Аналіз виконання Угоди про інформаційні технології. Констатоване успішне завершення переговорів стосовно лібералізації ринку у сфері базових телекомунікацій і фінансових послуг. Спеціальний режим для країн, що розвиваються</p>	<p>Прийнята Декларація про глобальну електронну торгівлю, що передбачає розробку Робочої програми з вивчення всіх питань, пов'язаних із глобальною електронною комерцією, а також зобов'язання продовжувати поточну практику нестягнення мита з електронних транзакцій</p>
30 листопада – 3 грудня 1999 р., м. Сіетл (США)		<p>Досягнута домовленість про проведення переговорів із питань подальшої лібералізації торгівлі послугами, сільськогосподарськими товарами тощо</p>
9–14 листопада 2001 р., м. Доха (Катар)	<p>Аналіз імплементації укладених домовленостей і зобов'язань. Проблеми країн, що розвиваються, та найменш розвинувтих країн, зокрема стосовно підвищення їх потенціалу у використанні можливостей багатосторонньої торговельної системи</p>	<p>Прийнята Декларація міністрів з програмою діяльності. Прийнята Декларація про ТРПС та лікарські засоби. Декларація відображає визнання міністрами можливості гнучкого застосування урядами положень Угоди ТРПС у випадку вирішення проблем охорони здоров'я. Підкреслюється, що Угода ТРПС</p>

*Продовження додатка Б
Продовження таблиці Б.1*

1	2	3
		<p>не повинна заважати діям країн-членів СОТ, спрямованим на забезпечення охорони здоров'я. Визначені окремі правила обов'язкового ліцензування, паралельного імпорту, врегулювання спорів тощо. Досягнута згода на надання ЄС права звільнення від зобов'язань недискримінації у торгівлі з метою узгодження наданих ним преференційних тарифних поступок країнам Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону – колишнім колоніям країн-членів ЄС. Прийняте рішення про початок нового раунду багатосторонніх торговельних переговорів у 2003 р. у Мексиці</p>
<p>10–14 вересня 2003 р., м. Канкун (Мексика)</p>	<p>Порядок денний раунду «Доха-розвиток». З основних питань зазначеного порядку не було досягнуто консенсусу. Одним із головних зауважень до проекту тексту декларації була необхідність обов'язкового відображення у ньому змісту позиційного матеріалу, спільно висунутого Африканським Союзом та країнами Афро-Карибсько-Тихоокеанського регіону. Зазначена група учасників наполягала на подальшій розробці рамкового документа та відповідних текстів щодо майбутніх зобов'язань з урахуванням спеціального та диференційного режиму для країн, що розвиваються. Учасники Конференції до останньої миті висловлювали сумніви щодо доцільності початку переговорів з переліку Сингапурських питань, який містив продовження переговорів з розвитку зобов'язань у сфері торгівлі та інвестицій, торгівлі та конкурентної політики, прозорості в державних закупівлях, сприяння торгівлі</p>	<p>За підсумками роботи прийнято Заяву, що доручала міністрам продовжити роботу з пошуку балансу інтересів у проблемних питаннях, маючи на увазі максимальне урахування всіх позицій, заявлених у процесі роботи Конференції. Конференція затвердила рішення про прийняття до СОТ Камбоджі та Непалу</p>
<p>13–18 грудня 2005 р., Гонконг (Китай)</p>		<p>За підсумком роботи членам СОТ вдалося досягти принципових домовленостей, які дали змогу розвинути положення проекту Декларації Конференції міністрів (Рамкової домовленості СОТ від 1 грудня 2005 р.) зокрема: дійти принципової згоди щодо можливої дати скорочення усіх сільськогосподар-</p>

*Продовження додатка Б
Продовження таблиці Б.1*

1	2	3
		ських субсидій до 2013 року; узгодити домовленість щодо бавовни; узгодити безмитний та безквотний режим доступу для 32 найменш розвинених країн-членів СОТ; суттєво розвинути та наповнити конкретними зобов'язаннями проекти домовленостей у сферах сільського господарства та промислових товарів; дійти згоди щодо подальших дій у переговорах з узагальнення зобов'язань у сфері послуг
30 листопада – 2 грудня 2009 р., м. Женева (Швейцарія)	Можливість подання скарги в Орган врегулювання суперечок, коли Угода з торговельних аспектів інтелектуальної власності не порушена. Електронна торгівля. Огляд діяльності СОТ. Паралельно з пленарними засіданнями 1 і 2 грудня пройшли дві тематичні робочі сесії: у перший день Конференції – «Огляд діяльності СОТ та робочої програми щодо переговорів раунду Доха – Розвиток», у другий день – «Внесок СОТ у відновлення, зростання та розвиток»	За підсумками роботи Конференції були односторонньо прийняті Рішення з питань щодо застосування мораторію на подання скарг, які не базуються на порушенні норм угоди ТРПС та мораторію на встановлення митних зборів з електронних транзакцій. У роботі Конференції брала участь делегация України. Слід зазначити, що Україна брала участь у спільній роботі групи країн, які нещодавно приєдналися до СОТ, з підготовки спільної заяви від цієї групи, яка була розповсюджена на Конференції міністрів
15–17 грудня 2011 р., м. Женева (Швейцарія)	Робота Конференції проходила у форматі пленарних засідань та робочих сесій, які базувалися на обговоренні трьох основних сфер діяльності СОТ: важливість багатосторонньої системи торгівлі та СОТ; торгівля та розвиток; програма «Доха – Розвиток»	За підсумками роботи Конференції було прийнято низку рішень, що стосувалися зокрема інтелектуальної власності, електронної комерції, малих економік, приєднання найменш розвинених країн тощо. У роботі Конференції брала участь делегация України. Під час проведення Конференції було прийнято рішення та підписано протоколи про приєднання до СОТ Російської Федерації, Республіки Чорногорія та Самоа
3–7 грудня 2013 р., о. Балі (Індонезія)		Результатом інтенсивних переговорів, що тривали протягом кількох місяців у Женеві напередодні Конференції, а також консультацій, які проходили безпосередньо у рамках Конференції, стало схвалення членами СОТ «Балійського пакету» – низки рішень, що стосувалися, зокрема, сприяння торгівлі, сільського господарства, а також загальних питань розвитку. «Балійський пакет» фактично став першим відлудним результатом започаткованого у листопаді 2001 року Доха-раунду багатого-

*Продовження додатка Б
Продовження таблиці Б.1*

1	2	3
		<p>сторонніх торговельних переговорів, мета яких полягає у суттєвому реформуванні системи міжнародної торгівлі шляхом зняття торговельних бар'єрів та перегляду правил торгівлі. Крім того, Конференція затвердила рішення про прийняття Ємену до СОТ</p>
<p>15–19 грудня 2015 р., м. Найробі (Кенія)</p>		<p>Конференція завершилася прийняттям «Пакегу Найробі» – шестип'яти рішень стосовно: сільськогосподарства (скасування експортних субсидій для експорту сільськогосподарської продукції, рішення щодо державних резервів для цілей продовольчої безпеки та спеціального захисного механізму для країн, що розвиваються); бавовни, а також питань, що стосуються найменш розвинених країн.</p> <p>У підсумковій Декларації міністрів було враховано, зокрема, пропозиції України. Зокрема, у пункті 27 Декларації зазначено, що міністри країн-членів СОТ визнають особливу ситуацію членів, які нещодавно приєдналися до СОТ (ї Україна також), відповідно до Статті XII Угоди про заснування Світової організації торгівлі, та взяли значні зобов'язання щодо доступу до ринку під час вступу. Відповідно до Декларації «...ця ситуація повинна бути врахована під час переговорів». Крім того, Конференція затвердила рішення про прийняття до СОТ Афганістану та Ліберії</p> <p>За підсумками Конференції були прийняті такі документи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Рішення щодо субсидій у галузі рибальства (документ WT/MIN(17)/64). 2. Рішення щодо Робочої програми з електронної комерції (документ WT/MIN(17)/65). 3. Рішення щодо порушення Угоди про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) та ситуаційні скарги (документ WT/MIN(17)/66).
<p>10–13 грудня 2017 р., м. Буенос-Айрес (Аргентинська Республіка)</p>		

Закінчення додатка Б
Закінчення таблиці Б.1

1	2	3
		<p>4. Робоча програма для малих економік (документ WT/MIN(17)/63).</p> <p>5. Схвалено заяву Південного Судану щодо приєднання до СОТ за Статтею XII та прийнято рішення щодо створення відповідної Робочої групи.</p> <p>Водночас, з огляду на різні позиції, членам не вдалося досягти консенсусу з питань тексту декларації Міністрів та питань, пов'язаних із сільським господарством, а саме: постійне рішення щодо створення державних резервів для цілей продовольчої безпеки, внутрішня підтримка, бавовна, заборони та обмеження на експорт, доступ до ринку, спеціальні захисні заходи та спеціальний захисний механізм, експортна конкуренція, санітарні та фітосанітарні заходи, програма роботи на наступні 2 роки</p>

Джерело: складено автором на основі [68]

Зовнішня торгівля товарами світу у 2001–2018 рр.

Роки	Експорт (млрд дол. США)	Імпорт (млрд дол. США)	Темпи приросту, % експорт	Темпи приросту, % імпорт	Сальдо (млрд дол. США)	Коефіцієнт покриття
2001	6 127,5	6296			-168,50	97,3236976
2002	6 424,4	6 600,8	4,8	4,8	-176,40	97,3275967
2003	7 486,2	7 701,1	22,2	22,3	-214,90	97,2094896
2004	9 100	9 392,6	48,5	49,2	-292,60	96,8847816
2005	10 340,9	10 609,1	68,8	68,5	-268,20	97,4719816
2006	11 956,3	12 260,6	95,1	94,7	-304,30	97,518066
2007	13 832,3	14 097,1	125,7	123,9	-264,80	98,1215995
2008	15 969,6	16 337,6	160,6	159,5	-368,00	97,7475272
2009	12 346,7	12 617,8	101,5	100,4	-271,10	97,851448
2010	15 095,5	15 317,5	146,4	143,3	-222,00	98,5506773
2011	18 104	18 333,2	195,5	191,2	-229,20	98,7498091
2012	18 395,8	18 499	200,2	193,8	-103,20	99,442132
2013	18 881,6	18 890,3	208,1	200	-8,70	99,9539446
2014	18 879	18 900,1	208,1	200,2	-21,10	99,8883604
2015	16 399,8	16 523,5	167,6	162,4	-123,70	99,2513693
2016	15 881,9	16 041,4	159,2	154,8	-159,50	99,0056978
2017	17 550,9	17 795	186,4	182,6	-244,10	98,6282664
2018	19 284,6	19 665,3	214,7	212,3	-380,70	98,0641028

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [89]

Товарна структура експорту товарів світу 2001–2018 рр. (млн дол. США)

Експортні види продукції	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Всього експорту товарів:	6127,47	6424,39	7486,20	9100,00	10340,86	111956,26	13832,34	15969,59	12346,66	15095,50	18103,99	18395,80	18881,59	18878,97	16399,77	15901,66	17571,74	19306,91
Всього експорту с/г	279,17	295,20	344,70	393,44	425,07	466,98	574,71	723,77	631,39	717,09	891,64	899,13	941,92	967,91	860,86	874,15	958,78	985,22
Зокрема:																		
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	124,96	127,67	145,53	167,53	184,44	197,95	229,49	269,50	241,88	274,70	330,96	326,59	356,23	376,61	320,40	325,95	361,49	376,71
II. Продукти рослинного походження	135,13	142,96	168,04	188,50	202,20	224,37	283,96	364,14	322,99	360,89	450,01	465,90	486,89	494,67	454,57	460,93	497,83	514,41
III. Жирні та олійні тваринного або рослинного походження	19,07	24,57	31,12	37,41	38,43	44,66	61,25	90,13	66,51	81,51	110,67	106,64	98,80	96,62	85,89	87,26	99,46	94,10
IV. Готові харчові продукти	177,89	192,66	222,96	255,81	276,69	310,96	365,18	427,25	404,05	441,72	519,93	539,39	573,93	583,93	531,96	542,88	578,64	613,70
V. Мінеральні продукти	654,41	659,99	818,26	1091,47	1506,49	1865,39	2110,02	3019,82	1921,88	2586,95	3555,76	3676,52	3573,85	3312,27	2008,05	1676,08	2216,17	2768,48
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	494,20	556,45	663,38	802,67	890,43	999,23	1173,18	1368,55	1202,16	1385,38	1586,19	1581,52	1614,71	1640,82	1475,10	1450,55	1572,21	1778,79
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	243,24	261,98	310,44	384,33	441,06	504,60	585,73	628,90	516,27	652,21	795,45	783,29	802,32	815,43	715,26	709,08	780,00	848,18
VIII. Шкури необроблені, шкура вигнана	52,08	51,95	57,60	65,56	69,90	75,10	82,43	86,44	69,68	90,32	108,93	112,95	125,14	125,22	115,61	106,30	112,43	116,60
IX. Деревина і вироби з деревини	66,92	71,50	80,16	98,17	105,10	114,77	128,43	123,85	94,83	109,79	124,32	122,74	134,74	142,67	128,28	130,80	139,44	152,79
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	144,77	149,48	169,51	190,25	200,13	217,30	247,98	270,63	228,24	259,66	289,41	253,57	260,01	261,09	237,43	232,28	245,07	269,56
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	361,17	379,37	429,55	482,20	509,85	559,79	621,35	651,30	559,12	643,92	757,23	742,07	796,69	833,84	769,10	751,99	789,73	837,48
XII. Вуштя, головні убори, парасольки	53,96	55,63	61,60	68,56	75,18	83,51	94,08	104,98	93,98	110,85	131,66	136,03	149,03	163,63	155,23	149,86	160,74	169,19
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	66,97	71,38	82,24	97,71	104,97	119,52	136,67	150,62	121,15	139,95	160,44	164,00	175,68	182,87	175,05	167,38	174,93	191,34
XIV. Перші природні або культивовані, дорощені або напівдорощені каміни	119,07	126,12	146,41	180,13	205,69	245,79	294,43	373,45	327,40	440,10	643,22	785,33	875,71	720,31	646,56	663,99	655,09	648,80

Закінчення додатка В
Закінчення таблиці В. 2

	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
XV. Недорогоцінні метали та вироб з них	374,20	396,70	474,89	658,54	759,09	968,70	1185,84	1330,27	858,82	1110,91	1339,31	1256,99	1236,02	1273,09	1091,31	1016,00	1173,37	1314,85
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	1761,08	1808,74	2071,29	2502,67	2777,47	3209,42	3599,27	3882,29	3119,80	3758,44	4192,11	4227,68	4388,61	4516,50	4218,04	4159,01	4596,93	5017,12
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	730,05	793,16	904,70	1071,65	1162,92	1299,30	1505,02	1641,86	1233,83	1514,43	1761,77	1798,65	1856,18	1902,77	1829,93	1837,60	1950,91	2039,67
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	215,84	218,01	257,08	317,07	355,19	403,97	434,23	484,07	430,42	518,85	585,23	612,42	624,97	639,04	601,61	591,94	636,85	673,96
XIX. Зброя та боєприпаси; їх частини та приладдя	4,72	5,03	4,99	6,28	7,04	7,48	8,14	9,70	10,69	12,62	14,16	15,90	18,55	13,56	16,31	13,73	14,29	13,56
XX. Різні промислові товари	134,15	143,81	161,61	185,36	204,97	227,37	270,15	303,60	250,88	277,61	312,96	343,14	363,65	385,06	378,66	373,76	403,86	429,74
XXI. Товари містяться в	10,35	9,84	11,18	12,78	14,68	17,10	20,80	21,40	15,38	17,78	20,23	23,49	24,74	27,67	29,09	28,01	27,64	32,83
Товари, що не вказані в іншому місці	183,24	177,40	213,66	237,34	248,93	260,00	394,71	366,85	256,68	306,92	314,02	320,99	345,13	371,30	416,34	426,28	384,66	405,05

Джерело: побудовано на основі джерела [89]

**Значення Індексів Рябцева, Салаї, Гатсва
для товарної структури експорту товарів світу**

Роки	Індекс Рябцева	Індекс Салаї	Індекс Гатсва
2002–2001	0,015	0,030	0,021
2003–2002	0,013	0,023	0,019
2004–2003	0,022	0,031	0,031
2005–2004	0,039	0,032	0,055
2006–2005	0,020	0,030	0,028
2007–2006	0,018	0,039	0,025
2008–2007	0,059	0,055	0,083
2009–2008	0,058	0,070	0,082
2010–2009	0,027	0,033	0,038
2011–2010	0,045	0,039	0,064
2012–2011	0,015	0,037	0,022
2013–2012	0,017	0,026	0,025
2014–2013	0,026	0,050	0,037
2015–2014	0,084	0,069	0,118
2016–2015	0,027	0,026	0,039
2017–2016	0,033	0,039	0,047
2018–2017	0,027	0,033	0,039

Джерело: розраховано автором

Зовнішня торгівля с/г товарами світу у 2001–2018 рр.

Роки	Експорт (млрд дол. США)	Імпорт (млрд дол. США)	Темпи приросту, % експорт	Темпи приросту, % імпорт
2001	457,1	297,8		
2002	487,9	316,2	6,7	6,2
2003	567,7	367,9	24,2	23,5
2004	647,2	420,9	41,6	41,4
2005	701,8	450,3	53,5	51,2
2006	777,9	490,9	70,2	64,9
2007	939,9	605,8	105,6	103,4
2008	1 151,0	766,3	151,8	157,4
2009	1 035,4	658,4	126,5	121,1
2010	1 158,8	734,3	153,5	146,6
2011	1 411,6	909,1	208,8	205,3
2012	1 438,5	920,2	214,7	209
2013	1 515,9	953,2	231,7	220,1
2014	1 551,8	979,9	239,5	229,1
2015	1 392,8	890	204,7	198,9
2016	1 417,0	883,3	210	196,6
2017	1 537,4	966,8	236,4	224,7
2018	1 598,9	1 008,3	249,8	238,6

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [89]

**Значення Індексів Рябцева, Салаї, Гатсва
для товарної структури експорту с/г товарів світу**

Роки	Індекс Рябцева	Індекс Салаї	Індекс Гатсва
2002–2001	0,016	0,052	0,022
2003–2002	0,008	0,026	0,011
2004–2003	0,034	0,030	0,047
2005–2004	0,022	0,032	0,031
2006–2005	0,022	0,022	0,031
2007–2006	0,025	0,048	0,036
2008–2007	0,034	0,066	0,049
2009–2008	0,085	0,072	0,120
2010–2009	0,049	0,040	0,069
2011–2010	0,016	0,033	0,023
2012–2011	0,011	0,016	0,015
2013–2012	0,020	0,033	0,028
2014–2013	0,013	0,015	0,019
2015–2014	0,023	0,020	0,033
2016–2015	0,025	0,025	0,035
2017–2016	0,014	0,014	0,020
2018–2017	0,026	0,044	0,037

Джерело: розраховано автором

Зовнішня торгівля товарами України у 2001–2018 рр.

Роки	Експорт (млрд дол. США)	Імпорт (млрд дол. США)	Темпи приросту, % експорт	Темпи приросту, % імпорт	Сальдо (млрд дол. США)
2001	16,3	15,8			0,49
2002	18,0	17,0	10,4	7,6	0,98
2003	23,1	23,0	28,5	35,6	0,06
2004	32,7	29,0	41,6	26	3,67
2005	34,3	36,1	4,9	24,6	-1,85
2006	38,4	45,0	11,9	24,6	-6,67
2007	49,2	60,7	28,4	34,7	-11,42
2008	67,0	85,5	36	41	-18,58
2009	39,7	45,4	-40,7	-46,9	-5,73
2010	51,4	60,7	29,5	33,7	-9,31
2011	68,4	82,6	33	36	-14,21
2012	68,8	84,7	0,6	2,5	-15,85
2013	63,3	77,0	-8	-9,1	-13,65
2014	53,9	54,4	-14,9	-29,3	-0,53
2015	38,1	37,5	-29,3	-31,1	0,61
2016	36,4	39,2	-4,6	4,6	-2,89
2017	43,3	49,6	19	26,4	-6,34
2018	47,3	57,2	9,4	15,3	-9,85

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

Товарна структура експорту товарів України у 2001–2018 рр (млн дол. США)

Експортні види продукції	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
Всього експорту товарів	1 626,473	1 795,709	2 308,019	3 267,232	3 428,675	3 837,70	4 924,806	6 695,43	3 970,288	5 143,302	6 839,420	6 880,981	6 331,202	5 390,169	3 812,715	3 636,171	4 326,474	4 733,499
Зокрема:																		
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	454,46	379,67	523,37	648,48	732,23	396,47	747,16	783,40	595,97	771,39	936,61	961,32	1 084,11	1 014,47	823,43	775,04	1 108,76	1 210,64
II. Продукти рослинного походження	693,26	1 120,71	745,81	1 137,44	1 695,85	1 951,13	1 726,38	557,38	503,489	397,633	553,196	921,390	887,594	873,614	797,149	809,369	921,571	988,06
III. Жити та одін тваринного або рослинного походження	225,47	342,20	558,80	546,11	587,25	971,40	1 717,96	1 945,75	1 796,02	2 617,31	3 396,41	4 211,46	3 507,13	3 822,03	3 299,80	3 962,98	4 605,67	4 496,51
IV. Готові харчові продукти	450,61	546,37	904,31	1 140,73	1 291,68	1 394,36	2 056,22	2 518,16	2 088,05	2 571,07	2 939,14	3 493,92	3 557,17	3 096,31	2 468,42	2 450,10	2 826,72	3 018,60
V. Мінеральні продукти	1 749,77	2 244,89	3 499,80	4 323,71	4 707,98	3 871,77	4 275,21	7 046,09	3 900,09	6 731,33	10 259,70	7 650,42	7 494,93	6 103,53	3 099,49	2 728,76	3 947,72	4 339,62
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1 478,44	1 397,05	1 942,96	2 782,03	2 990,25	3 387,26	4 047,22	5 045,33	2 515,15	3 479,17	5 390,33	5 058,92	4 327,30	3 054,07	2 130,84	1 558,17	1 660,61	1 871,25
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	256,15	262,74	361,05	439,25	575,24	803,37	987,15	997,67	563,32	685,28	937,69	999,58	787,81	586,42	412,56	409,20	561,14	694,26
VIII. Шкури необроблені, шкура вигнана	129,94	159,06	180,37	207,18	2 111,09	306,62	394,09	359,52	178,10	173,82	168,45	135,63	148,92	156,68	114,70	121,96	151,97	165,35
IX. Деревина і вироби з деревини	229,95	289,68	400,40	516,52	533,92	603,05	827,17	801,16	669,96	828,20	1 078,33	1 060,61	1 144,40	1 262,64	1 107,20	1 131,60	1 205,91	1 494,63
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	286,82	278,63	317,70	392,83	454,34	596,19	767,74	874,40	806,97	940,52	1 105,32	1 246,78	985,58	617,10	536,90	518,03	548,60	548,60
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	614,22	654,65	765,34	882,62	914,03	915,33	990,25	984,59	712,95	735,84	863,85	783,84	811,13	785,83	634,22	677,45	759,50	846,56

Закінчення додатка Е
Закінчення табл. Е.2

I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
XII. Вугля, головні убори, парасольки	84,62	75,96	91,77	121,83	107,76	130,19	148,59	178,10	144,51	174,76	208,84	175,91	198,74	202,81	150,82	163,82	180,44	208,25
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	141,25	147,30	231,27	280,91	218,68	255,47	358,71	454,82	285,23	399,48	549,24	582,78	583,13	479,31	331,57	298,54	365,94	401,99
XIV. Перші природні або культивовані, дорожніне або навіадорожніне каміння	6720,32	7125,62	8500,79	13050,78	14047,25	16420,09	147,46	146,88	84,20	74,23	100,75	139,78	118,41	161,44	82,03	51,96	103,64	62,44
XV. Нелорого-цінні метали та вироби з них	1714,24	1758,61	2326,05	3030,99	2841,80	3330,48	20787,30	27593,97	12816,76	17332,55	22101,00	18889,85	17570,75	15229,01	9470,72	8338,85	10124,61	11632,69
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	548,71	689,34	984,06	2037,33	1655,87	2081,10	4976,56	6341,14	5014,32	5670,42	6759,00	7026,67	6975,00	5657,21	3940,86	3637,95	4276,83	4654,72
XVII. Засоби наземного транспорту, лігальні апарати, плавучі засоби	77,46	182,89	328,07	592,31	141,93	152,30	3304,68	4321,34	1596,43	3262,44	4854,76	5963,47	3344,03	1472,13	679,18	555,66	625,89	669,33
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	77,08	182,54	327,70	591,67	141,17	151,59	202,31	242,73	278,71	252,31	281,48	296,46	296,26	232,00	158,57	145,69	151,57	148,64
XX. Різні промислові товари	92,96	96,63	126,08	170,94	218,41	275,84	360,11	438,91	310,60	416,63	556,23	609,04	660,97	736,27	524,32	537,06	721,08	826,20
XXI. Товари мистецтва	11,39	0,08	0,04	0,12	0,19	0,73	2,13	0,72	0,69	0,24	1,14	0,35	0,64	0,23	0,29	0,18	0,24	0,88
Товари, що не вказані в іншому місці	6,50	6,48	6,51	9,30	16,79	27,51	41,51	59,45	35,80	27,88	31,46	29,89	25,94	9,74	4,03	3,88	5,07	6,60

Джерело: побудовано на основі джерела [105]

**Значення Індексів Рябцева, Салаї, Гатєва
для товарної структури експорту України**

Роки	Індекс Рябцева	Індекс Салаї	Індекс Гатєва
2002–2001	0,041	0,136	0,058
2003–2002	0,059	0,108	0,083
2004–2003	0,051	0,087	0,071
2005–2004	0,036	0,215	0,051
2006–2005	0,048	0,111	0,067
2007–2006	0,035	0,083	0,049
2008–2007	0,060	0,131	0,084
2009–2008	0,130	0,147	0,182
2010–2009	0,085	0,126	0,120
2011–2010	0,613	0,588	0,739
2012–2011	0,134	0,094	0,188
2013–2012	0,171	0,163	0,238
2014–2013	0,245	0,268	0,336
2015–2014	0,222	0,234	0,306
2016–2015	0,095	0,106	0,134
2017–2016	0,049	0,077	0,069
2018–2017	0,108	0,134	0,151

Джерело: розраховано автором

Зовнішня торгівля с/г товарами України у 2001-2018 рр.

Роки	Експорт (млрд дол. США)	Імпорт (млрд дол. США)	Темпи приросту, % експорт	Темпи приросту, % імпорт
2001	1,8	1,1		
2002	2,4	1,1	31	-1
2003	2,7	2,2	14,4	95,2
2004	3,5	1,9	27,1	-12,2
2005	4,3	2,7	24	40,7
2006	4,7	3,2	9,4	18
2007	6,2	4,1	32,6	29,8
2008	10,8	6,5	73,3	57,1
2009	9,5	4,9	-12,1	-23,5
2010	9,9	5,8	4,4	16,7
2011	12,8	6,3	28,9	10,1
2012	17,9	7,5	39,6	18,5
2013	17,0	8,2	-4,8	8,8
2014	16,7	6,1	-2,1	-26
2015	14,6	3,5	-12,6	-42,5
2016	15,3	3,9	4,9	11,7
2017	17,8	4,3	16,2	10,5
2018	18,6	5,1	4,8	17,5

Джерело: побудовано та розраховано на основі джерела [105]

**Значення Індексів Рябцева, Салаї, Гатсва
для товарної структури експорту с/г України**

Роки	Індекс Рябцева	Індекс Салаї	Індекс Гатсва
2002–2001	0,165	0,149	0,231
2003–2002	0,262	0,210	0,358
2004–2003	0,109	0,115	0,153
2005–2004	0,097	0,090	0,137
2006–2005	0,076	0,201	0,107
2007–2006	0,189	0,182	0,263
2008–2007	0,180	0,224	0,251
2009–2008	0,148	0,169	0,207
2010–2009	0,159	0,135	0,221
2011–2010	0,516	0,528	0,649
2012–2011	0,170	0,115	0,238
2013–2012	0,142	0,133	0,199
2014–2013	0,155	0,155	0,216
2015–2014	0,088	0,104	0,123
2016–2015	0,040	0,052	0,057
2017–2016	0,063	0,059	0,089
2018–2017	0,095	0,116	0,133

Джерело: розраховано автором

Кореляційна матриця інструментів торговельної політики та показників зовнішньої торгівлі

	Інстр. протек.	Інстр. лібер.	Експорт Світу	Імпорт Світу	Сальдо Світу	Експорт Світу с/г	Імпорт Світу с/г	Експорт Укр.	Імпорт Укр.	Сальдо Укр.	Експорт Укр. с/г	Імпорт Укр. с/г
Інстр. протек.	1											
Інстр. лібер.	0,41	1										
Експорт Світу	0,74	0,38	1									
Імпорт Світу	0,73	0,38	1,00	1								
Сальдо Світу	0,51	0,32	0,54	0,50	1							
Експорт Світу с/г	0,78	0,64	0,92	0,93	0,48	1						
Імпорт Світу с/г	0,78	0,62	0,94	0,94	0,49	0,99	1					
Експорт Укр.	0,15	-0,30	0,56	0,55	0,43	0,24	0,29	1				
Імпорт Укр.	0,10	-0,32	0,51	0,51	0,30	0,19	0,23	0,98	1			
Сальдо Укр.	0,01	0,31	-0,33	-0,34	0,02	-0,06	-0,08	-0,80	-0,91	1		
Експорт Укр. с/г	0,88	0,66	0,83	0,83	0,45	0,93	0,92	0,19	0,17	-0,11	1	
Імпорт Укр. с/г	0,22	-0,40	0,44	0,43	0,48	0,15	0,17	0,90	0,90	-0,76	0,17	1

Кореляційна матриця факторів впливу на експорт України

	Розв	Експорт	Імт. Пол. Укр.	Імт. СТ	Пол. Укр.	Імт. USD/PLN	Нім. Укр./Бельг.	ВВП	Нім./Ком.	Тур./Ком.	Тур. Укр.	USD/TRY	Імт. Фр.	Укр. Імт.	Укр. еф. Фр.	Укр./EUR/USD	Фр./Ком.	Імт./Ком.	СТ	Імт./Ком.	IT	Укр.	Пол. Імт.	EUR/USD	Імт.	
Розв	1,00																									
Експорт	-0,49	1,00																								
Імт. Пол. Укр.	-0,02	0,71	1,00																							
Імт. СТ Пол. Укр.	-0,31	0,58	0,81	1,00																						
USD/PLN	0,87	-0,73	-0,41	-0,58	1,00																					
Імт. Нім. Укр.	-0,18	0,90	0,67	-0,53	1,00																					
Делта ВВП Нім	1,00	-0,55	-0,06	-0,32	0,87	1,00																				
Імт. Тур.	0,42	0,53	0,61	0,11	0,08	0,66	0,37	1,00																		
Імт. Тур. Укр.	-0,19	0,83	0,92	0,86	-0,51	0,92	-0,24	0,52	1,00																	
USD/TRY	0,92	-0,51	0,03	-0,10	0,75	-0,16	0,92	0,22	-0,11	1,00																
Імт. Фр.	-0,16	0,89	0,79	0,54	-0,57	0,94	-0,22	0,71	0,82	-0,15	1,00															
Імт. Фр. Укр.	0,10	0,61	0,87	0,57	-0,16	0,83	0,06	0,62	0,81	0,08	0,66	1,00														
Імт. еф. Фр. Укр.	-0,21	0,86	0,85	0,66	-0,55	0,90	-0,25	0,66	0,88	-0,27	0,86	0,77	1,00													
EUR/USD Фр.	0,86	-0,70	-0,31	-0,51	0,96	-0,47	0,87	0,11	-0,45	0,74	-0,52	-0,12	-0,55	1,00												
Імт. Іт.	-0,40	0,85	0,70	0,60	-0,73	0,85	-0,44	0,41	0,75	-0,27	0,90	0,53	0,68	-0,64	1,00											
Імт. СТ Іт.	0,09	0,68	0,64	0,27	-0,34	0,76	0,04	0,81	0,58	0,02	0,90	0,56	0,78	-0,36	0,71	1,00										
Імт. Іт. Укр.	-0,19	0,84	0,92	0,80	-0,52	0,97	-0,23	0,53	0,97	-0,09	0,87	0,86	0,85	-0,45	0,82	0,64	1,00									
Імт. СТ Іт/Укр.	0,35	-0,52	0,62	0,46	0,06	0,67	0,29	0,72	0,71	0,33	0,62	0,63	0,66	-0,01	0,40	0,60	0,66	1,00								
Пол. Іт.	0,54	-0,39	-0,39	-0,63	0,55	-0,30	0,53	0,19	-0,48	0,42	-0,17	-0,17	-0,22	0,38	-0,33	0,19	-0,41	1,00								
EUR/USD Іт.	0,86	-0,70	-0,31	-0,51	0,96	-0,47	0,87	0,11	-0,45	0,74	-0,52	-0,12	-0,55	-0,64	-0,36	0,71	-0,36	-0,36	1,00							

Статистична база показників міжнародної діяльності України

Роки	Експорт	Експорт с/г	Імпорт	Імпорт с/г	Сальдо	Сальдо с/г	ІСЦ	Індекс цін с/г	ІІІ	ІІІ с/г	Випуск прод с/г	ІФО	Є/UAH
2008	67,0	10,8	85,5	6,5	-18,6	4,4	122,3	110,3	10 913	557,3	28 897,6	126,8	7,72
2009	39,7	9,5	45,4	4,9	-5,7	4,6	112,3	106,4	4 816	813,3	19 791,7	120	10,82
2010	51,4	9,9	60,7	5,8	-9,3	4,2	109,1	130	5 851,2	669,2	23 867,6	95,8	10,51
2011	68,4	12,8	82,6	6,3	-14,2	6,5	104,6	113,6	6 033,7	719,5	31 825,2	112	11,08
2012	68,8	17,9	84,7	7,5	-15,8	10,4	99,8	106,8	5 290,7	725,3	32 766,1	117,5	10,27
2013	63,3	17,0	77,0	8,2	-13,7	8,8	100,5	97,1	5 462,1	717,8	38 415,4	110,6	10,61
2014	53,9	16,7	54,4	6,1	-0,5	10,6	124,9	124,3	2 451,7	776,9	31 227,3	107,7	15,77
2015	38,1	14,6	37,5	3,5	0,6	11,1	143,3	154,5	4 321,8	617,0	24 912,5	106,9	24,23
2016	36,4	15,3	39,2	3,9	-2,9	11,4	112,4	109	4 405,9	502,2	24 961,2	87,9	28,26
2017	43,3	17,8	49,6	4,3	-6,3	13,5	113,7	111,5	2 511,1	586,2	26 612,1	107,5	29,97
2018	47,3	18,6	57,2	5,1	-9,9	13,6	109,8	109,3	2 869,9	560,9	31 161,3	105,7	32,10

\$/UAH	ВЗБ	Дефлятор ВВП	Витрати на вир с/г	Держ підтримка	Середній зв'язаний тариф с/г	Тарифні квоти с/г	ІКС	Індекс умов торгівлі	Індекс вартості експорту	Індекс вартості імпорту	Індекс фізичного об'єму експорту	Індекс фізичного об'єму імпорту
5,27	101,7	78,1	10507,7	146,7	10,9	0,1	230,8	111,4	459,5	612,9	207,2	307,8
7,79	103,4	88,0	7856,2	105,8	11,1	0,1	161,3	95,9	273,0	325,9	168,2	192,6
7,94	117,3	100,0	9452,2	70,6	11,0	0,1	176,7	102,3	353,3	436,5	172,8	218,4
7,97	126,2	114,2	12458,8	324,7	11,0	0,1	194,9	106,6	469,8	591,8	182,9	245,5
7,99	134,6	123,1	15484,8	257,4	11,0	0,1	177,0	94,9	470,3	606,5	186,7	228,3
7,99	142,1	128,4	15912,7	93,8	11,0	0,1	164,1	94,6	441,5	550,2	173,5	204,5
11,89	125,3	148,9	12982,0	83,1	10,9	0,1	140,6	91,2	371,9	389,3	154,2	147,2
21,84	117,7	206,7	9529,0	25,2	10,9	0,3	110,2	83,6	261,6	268,8	131,8	113,2
25,55	112,5	242,1	9965,9	12,3	11,0	0,3	109,0	83,4	249,5	281,3	130,6	122,8
26,60	115,5	295,3	15226,4	200	10,9	0,3	113,7	84,8	296,9	355,5	134,1	136,2
27,20	114,7	341,1	16286,5	155,6	11,0	0,0	110,8	84,4	324,9	408,8	131,3	139,4

Фактори міжнародної діяльності України

Експорт (млрд дол. США)	Export
Експорт с/г (млрд дол. США)	Agro Export
Імпорт (млрд дол. США)	Imports
Імпорт с/г (млрд дол. США)	Agro Import
Сальдо (млрд дол. США)	Foreign trade balance (FTB)
Сальдо с/г (млрд дол. США)	Agro foreign trade balance (AFTB)
Індекс споживчих цін (%)	Consumer Price Index (CPI)
Індекси цін реалізації продукції с/г підприємствами (%)	Agro Price Indices
ППІ в економіку(млн дол. США)	FDI
ППІ в с/г (млн дол. США)	FDI in agro
Випуск продукції с/г (млн дол. США)	Output in agro
Індекс фізичного обсягу продукції с/г (%)	Agro output volume Index
EUR/UAH	currency rate EUR to UAH
USD/UAH	currency rate USD to UAH
Валовий зовнішній борг (млн дол. США)	External debt stocks
Дефлятор ВВП (%)	GDP Deflator
Витрати на виробництво с/г (млн дол. США)	Input agricultural production costs
Державна підтримка с/г (млн дол. США)	State support for agro
Середній зв'язаний тариф с/г (%)	Ag: Simple average final bound
Тарифні квоти с/г (%)	Ag: Tariff quotas
Індекс купівельної спроможності експорту (%)	Purchasing power index of exports (PPI)
Індекс умов торгівлі (%)	Terms of trade index
Індекс вартості експорту (%)	Value index of exports
Індекс вартості імпорту (%)	Value index of imports
Індекс фізичного обсягу експорту (%)	Volume index of exports
Індекс фізичного обсягу імпорту (%)	Volume index of imports
Індекс середніх цін у зовнішній торгівлі	Foreign trade average price index

Наукове видання

Іщук Юлія Анатоліївна
Орехова Тетяна Вікторівна

**ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ
НА МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ
ПІД ВПЛИВОМ ВИКЛИКІВ
СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

Монографія

Редактор І. М. Колесникова
Технічний редактор О. К. Гомон

Підписано до друку 26.12.2022 р.

Формат 60×84/16. Папір офсетний.

Друк – цифровий. Умовн. друк. арк. 12,32.

Обл.-вид. арк. 11,24. Тираж 100 прим. Зам. № 193.

Донецький національний університет імені Василя Стуса

21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру

серія ДК № 5945 від 15.01.2018 р.

Віддруковано ФОП Корзун Д.Ю. з оригіналів замовника.

Свідоцтво про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця серія

В02 № 818191 від 31.07.2002 р.

Видавець ТОВ «ТВОРИ».

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи

до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів

видавничої продукції серія ДК № 6188 від 18.05.2018 р.

21034, м. Вінниця, вул. Немирівське шосе, 62а.

Тел.: 0 (800) 33-00-90, (096) 97-30-934, (093) 89-13-852, (098) 46-98-043.

e-mail: info@tvoru.com.ua

<http://www.tvoru.com.ua>

Іщук Юлія Анатоліївна

Заступник декана з соціально-виховної роботи та роботи з іноземними студентами, доктор філософії, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса. Автор понад 50 наукових та навчально-методичних публікацій.

Сфера наукових досліджень – проблеми формування та функціонування міжнародних товарних ринків, особливості розвитку торговельної політики, зарубіжний досвід реформування економіки та сучасна система міжнародних маркетингових комунікацій.



Орехова Тетяна Вікторівна

Декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса, доктор економічних наук, професор кафедри міжнародних економічних відносин, академік АН вищої школи України. Автор більше 170 наукових та навчально-методичних праць, в тому числі 17 одноосібних та колективних монографій, 13 підручників та навчальних посібників. Керівник наукової школи з міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса. Член робочої групи ООН PRME Working Group on Poverty, a Challenge for Management Education. Учасник та керівник робочих груп 19 міжнародних наукових та освітніх проєктів за підтримки програм TEMPUS, ERASMUS+, MATRA, DAAD, British Council, Fulbright Ukraine, МФ «Відродження» та інших.



друкарня-видавництво

ТВОРИ
творимо разом

ISBN 978-617-552-255-4



9 786175 522554

www.lvoru.com.ua