

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

С. В. Бестужева

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА
ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

Навчальний посібник

Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2016

УДК 339.9(477)(075)

ББК 65.9(4УКР)8я7

Б 53

Рецензенти: д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна *Г. В. Задорожний*; д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Харківського національного університету "ХПІ" *В. А. Міщенко*; д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Українського державного університету залізничного транспорту *О. Г. Дейнека*.

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця.

Протокол № 7 від 15.02.2016 р.

Бестужева С. В.

Б 53 Міжнародна економічна діяльність України : навчальний посібник / С. В. Бестужева. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. – 268 с.
ISBN 978-966-676-640-6

Викладено та систематизовано основні теоретичні засади розвитку й регулювання міжнародної економічної діяльності України. Широко використано новий статистичний матеріал щодо тенденцій сучасного розвитку міжнародної економічної діяльності України. У кінці кожної теми наведено контрольні запитання для самодіагностики.

Рекомендовано для студентів економічних напрямів підготовки.

УДК 339.9(477)(075)

ББК 65.9(4УКР)8я7

© С. В. Бестужева, 2016

© Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2016

ISBN 978-966-676-640-6

Вступ

Розвиток світової економіки у сучасних умовах характеризується посиленням взаємодії та взаємозалежності між країнами під впливом глобальних економічних процесів. На сьогодні жодна країна не в змозі забезпечити ефективний розвиток національної економіки без зовнішнього сектору. Міжнародне економічне співробітництво країни є об'єктивною основою для формування та реалізації національної економічної моделі.

Системна трансформація економіки України є важливою передумовою формування ефективної моделі міжнародних економічних відносин країни з зовнішнім світом. Водночас реформування економіки України не можливе без удосконалення системи міжнародної економічної діяльності, яка є і складовою національної економіки, і потужним каталізатором її подальшого розвитку. Міжнародна економічна діяльність є досить специфічним предметом дослідження та вивчення, що обумовлюється своєрідним синтезом макро- та мікроекономічних, комерційних і регулятивних її аспектів в умовах України. Така багатоаспектність обумовлена ієрархічністю структури світової економіки, яка передбачає різні рівні взаємодії суб'єктів міжнародних економічних відносин залежно від масштабності, компетенції та ступеня інтернаціоналізації їх господарської діяльності. У контексті реалізації національних інтересів міжнародна економічна діяльність є засобом досягнення певних підприємницьких і загальнодержавних цілей у процесі взаємодії з закордонними партнерами. У глобальному масштабі міжнародна економічна діяльність України є невід'ємним елементом системи світової економіки.

Вивчення теоретичних основ та особливостей міжнародної економічної діяльності України сприяє формуванню у студентів комплексу вмінь та навичок у сфері міжнародного економічного співробітництва та його регулятивного забезпечення.

Навчальна дисципліна "Міжнародна економічна діяльність України" є нормативною навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців освітнього ступеня "бакалавр" напряму підготовки 6.030501 "Міжнародна економіка" всіх форм навчання.

Метою викладання даної навчальної дисципліни є формування знань про об'єктивні закономірності, реальні процеси та специфічні особливості

міжнародної економічної діяльності України, а також практичних навичок щодо здійснення комерційних, інвестиційних та фінансових операцій у міжнародній сфері.

Для досягнення мети поставлені такі **основні завдання**:

засвоєння теоретичних засад і категоріального апарату міжнародної економічної діяльності – її методологічних основ, сутності, предмета, об'єкта, суб'єктів, методів дослідження;

знання сутності, механізмів та форм співробітництва між країнами в торговельній, науково-технічній, інвестиційній, валютно-фінансовій і кредитній сферах;

знання теоретико-методичних засад міжнародного та державного регулювання руху факторів виробництва і міжнародної торгівлі товарів і послуг;

знання особливостей міжнародного економічного співробітництва України для вирішення глобальних проблем світової економіки.

"Міжнародна економічна діяльність України" – навчальна дисципліна, що вивчає сукупність економічних відносин між національними та іноземними суб'єктами господарювання у торговельній, інвестиційній, інноваційній, валютно-кредитній та фінансовій сферах, регулювання яких здійснюється в рамках національного законодавства та укладених міждержавних угод.

Об'єктом навчальної дисципліни є міжнародна економічна діяльність держави та її суб'єктів господарювання.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є теоретико-методичні засади формування та розвитку міжнародної економічної діяльності України.

Вивчення даної навчальної дисципліни студент розпочинає, прослухавши навчальні дисципліни гуманітарного та професійного циклів. Теоретико-методологічною базою вивчення цієї дисципліни є такі навчальні дисципліни, як: "Макроекономіка", "Мікроекономіка", "Міжнародна економіка", "Статистика". У свою чергу, знання з даної дисципліни забезпечують успішне засвоєння таких навчальних дисциплін, як: "Міжнародні фінанси", "Міжнародні стратегії економічного розвитку", "Маркетинг", "Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції", а також виконання тренінгів, міждисциплінарних комплексних курсових робіт, бакалаврських і магістерських дипломних робіт.

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час семінарських занять. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен:

знати:

категоріальний апарат міжнародної економічної діяльності;

сутність, механізми та форми співробітництва між країнами в торговельній, науково-технічній, інвестиційній, валютно-фінансовій і кредитній сферах;

принципи та інструменти міжнародного та державного регулювання руху факторів виробництва і міжнародної торгівлі товарів та послуг;

особливості взаємодії України з міжнародними економічними організаціями;

характерні риси сучасного розвитку світової економіки;

сутність, основні форми економічної глобалізації, її наслідки для окремих країн і регіонів;

особливості міжнародного економічного співробітництва для вирішення глобальних проблем світової економіки;

вміти:

визначати рівень значущості змін у сучасній світовій економіці та прогнозувати їх наслідки для її подальшого розвитку;

аналізувати структуру платіжного балансу України;

визначати ступінь відкритості економіки України на основі статистичних даних її соціально-економічного розвитку;

аналізувати товарну та галузеву структури зовнішньої торгівлі України з метою визначення галузевих і геополітичних пріоритетів її розвитку;

оцінювати інвестиційний клімат в Україні;

обґрунтовувати доцільність створення в Україні організаційних форм транснаціоналізації господарської діяльності;

оцінювати та обґрунтовувати вибір методів та інструментів макро-економічної політики України.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійними компетентностями (таблиця).

**Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення
навчальної дисципліни**

| Код компетентності | Назва компетентності | Складові компетентності |
|--------------------|--|--|
| МЕСУ* 1 | Проводити аналіз механізмів та форм співробітництва України в торговельній, науково-технічній, інвестиційній, валютно-фінансовій та кредитній сферах | Визначати ступінь відкритості економіки України |
| | | Визначати галузеві та геополітичні пріоритети розвитку зовнішньої торгівлі товарами та послугами України |
| | | Проводити оцінювання інвестиційного клімату в Україні та визначати фактори його формування |
| | | Аналізувати динаміку та структуру міжнародних науково-технічних зв'язків країни |
| | | Аналізувати та оцінювати науково-технічний потенціал України |
| МЕСУ 2 | Визначати особливості регулювання міжнародної економічної діяльності України, обґрунтування ефективного механізму регулювання міжнародної економічної діяльності України | Оцінювати економічні наслідки впливу державного регулювання на ефективність міжнародної економічної діяльності |
| | | Визначати економічні наслідки введення митних тарифів і розраховувати оптимальний митний тариф |
| | | Розраховувати вартість зовнішньоторговельного контракту відповідно до умов його укладання та оцінювати ефективність здійснення експортних і імпорتنих операцій |
| | | Визначати ефекти міжнародної економічної інтеграції |
| | | Оцінювати ефективність та перспективи участі України в інтеграційних процесах |
| | | Визначати форми та рівні економічної глобалізації |
| | | Визначати та обґрунтовувати фактори формування національної гео економічної моделі |

Примітка. * Міжнародне економічне співробітництво України.

Розділ 1. Форми міжнародної економічної діяльності України

1. Сутність і особливості міжнародної економічної діяльності

1.1. Предмет, методи та завдання навчальної дисципліни "Міжнародна економічна діяльність України"

В умовах глобального розвитку світової економіки, який супроводжується зміною пріоритетів у міжнародній економічній взаємодії, загостренням конкуренції між суб'єктами світогосподарських зв'язків, особливого значення набуває ефективна інтеграція країни у систему світового господарства. Міжнародна економічна діяльність є складовою національної економіки, засобом реалізації національних інтересів на міжнародній економічній арені. В умовах трансформації національної економіки міжнародне співробітництво є одним з основних чинників сучасного соціально-економічного розвитку України, що і обумовлює необхідність поглибленого дослідження її міжнародної економічної діяльності.

У сучасній економічній літературі не завжди розмежовують поняття "міжнародна економічна діяльність" і "зовнішньоекономічна діяльність", що цілком зрозуміло – в основі цих понять лежить трансграничний характер відносин між їх суб'єктами.

Так, у Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" зазначено, що: "...зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, заснована на взаємовідносинах як на території України, так і за її межами..." [73]. Отже, зовнішньоекономічна діяльність обмежується суто виробничими та комерційними відносинами, в той час як міжнародна економічна діяльність охоплює і виробничо-комерційну діяльність, і сферу її регулювання. Регулятивний механізм міжнародної економічної діяльності складається з суб'єктів різного рівня впливу – національних, спеціалізованих, міжнародних, методів та інструментів, які є специфічними для кожної сфери міжнародної економічної взаємодії.

Комплексний характер міжнародної економічної діяльності дозволяє визначати її як процес, як систему, як сферу діяльності.

Таким чином, міжнародна економічна діяльність (МЕД) – це:

- сукупність економічних відносин між національними та іноземними суб'єктами господарювання у торговельній, інвестиційній, інноваційній, валютно-кредитній та фінансовій сферах, регулювання яких здійснюється в рамках національного законодавства та укладених міждержавних угод;
- система дій і рішень, пов'язаних з формуванням, розвитком та реалізацією конкурентних переваг країни як суб'єкта світогосподарських зв'язків;
- сфера реалізації державної зовнішньоекономічної стратегії [4, с. 6].

В економічній літературі [1; 4; 15; 17; 30; 45] виокремлюють три групи принципів МЕД:

1) *загальні принципи* – це сукупність загальноновизнаних у міжнародній економіці правил організації міжнародних економічних відносин. До них відносять:

а) науковість – розвиток міжнародної економічної діяльності повинен відповідати об'єктивним економічним законам;

б) системність – означає, що МЕД є цілісною системою, складовими елементами якої є її форми, а суб'єктом виступає держава в особі її органів;

в) взаємовигідність – означає, що МЕД сприяє реалізації власних економічних інтересів і врахуванням інтересів країн-партнерів;

2) *специфічні принципи* викладені в міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, що їх підписали. Так, у "Хартії економічних прав і обов'язків держав" зазначені такі принципи: суверенітет, територіальна цілісність і політична незалежність держав, взаємна і справедлива вигода, мирне регулювання суперечок, міжнародне співробітництво з метою розвитку тощо [21];

3) *національні принципи* закріплюються в законодавчих актах країни.

Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" виокремлюються такі принципи:

- принцип суверенітету народу України, який полягає у виключному праві народу України самостійно і незалежно

здійснювати зовнішньоекономічні операції на території України відповідно до чинного законодавства;

- принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва передбачає добровільний вибір контрагента, форми співробітництва, право власності на всі отримані суб'єктами ЗЕД результати цієї діяльності;
- принцип юридичної рівності та недискримінації полягає у дотриманні рівних прав та обов'язків усіх суб'єктів перед законом, а також недопустимість незаконних обмежень і протидій з боку яких-небудь суб'єктів ЗЕД;
- принцип верховенства закону визначає, що ЗЕД регулюється тільки законами України. Тому використання підзаконних актів, що створюють менш сприятливі умови для функціонування суб'єктів ЗЕД, неприпустимо;
- принцип захисту інтересів суб'єктів підприємницької діяльності як на території України, так і за її межами;
- принцип еквівалентності обміну передбачає виключення демпінгу при здійсненні експортно-імпортних операцій.

Згідно з Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність" у країні передбачається запровадження наступних правових режимів для іноземних суб'єктів господарської діяльності [73, Ст. 7].

Національний режим – це режим, який передбачає встановлення рівних прав для національних і іноземних суб'єктів господарської діяльності без будь-яких винятків та особливих положень.

Спеціальний режим – це режим, який застосовується до територій спеціальних економічних зон і до територій митних союзів, до яких входить Україна.

Режим найбільшого сприяння – це режим, який застосовується у зовнішньоторговельній сфері та передбачає надання іноземним суб'єктам господарської діяльності обсяг прав, преференцій та пільг щодо мит, податків та зборів, якими користуються та/або будуть користуватися іноземні суб'єкти господарської діяльності будь-якої іншої держави, якій надано згаданий режим. Винятком є випадки, коли зазначені мита, податки, збори та пільги по них встановлюються в рамках спеціального режиму.

1.2. Форми міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність країни здійснюється в таких формах:

- міжнародна торгівля товарами – це сукупний вартісний товарооборот між країнами в системі світогосподарських зв'язків;
- міжнародна торгівля послугами – це сукупність торговельних відносин між країнами з надання транспортних, інформаційних, туристичних, фінансових, страхових та інших послуг;
- міжнародний рух капіталів – це процес трансграничного переміщення капіталів, обумовлений різною забезпеченістю країн матеріальними, фінансовими, грошовими ресурсами для створення матеріальних благ та забезпечення розширеного відтворювального процесу;
- міжнародне науково-технічне співробітництво – це процес міждержавного трансферу технологій на комерційній чи некомерційній основі;
- міжнародні валютно-фінансові відносини – це сукупність економічних відносин між країнами у валютній та фінансовій сферах;
- міжнародні кредитні відносини – це сукупність економічних відносин між країнами з надання фінансових активів на умовах терміновості, зворотності, платності;
- міжнародна міграція робочої сили – це процес міждержавного переміщення робочої сили терміном більше одного року, обумовлений економічними та неекономічними причинами;
- співробітництво країни з міжнародними економічними організаціями;
- участь країни у вирішенні таких глобальних проблем світової економіки, як демографічної, продовольчої, екологічної, ядерної небезпеки, боротьби з тероризмом.

1.3. Відкрита економіка: її сутність, основні риси та показники

Міжнародне економічне співробітництво країн на сучасному етапі розвитку світової економіки здійснюється на принципах відкритості національних економік.

Тому під відкритою економікою слід розуміти національний господарський комплекс, який інтегрований у систему світогосподарських зв'язків з метою реалізації національних інтересів з урахуванням інтересів країн-партнерів.

Поняття "відкрита економіка" тісно пов'язане з поняттям "ефективна економіка", але відмінність між ними очевидна – не завжди стимулювання міжнародної економічної діяльності є ефективним і доцільним з точки зору досягнення конкурентних переваг національними суб'єктами господарювання. Так, економіка країн трансформаційного типу є відкритою при достатньо низькому рівні конкурентоспроможності національного виробництва, що фактично сприяє нарощуванню конкурентоспроможного імпорту в країну та обмеженню можливостей національних виробників через низький технологічний рівень виробництва, значну сировинну частку в собівартості продукції.

Тобто відкритість економіки передбачає розробку ефективної та безпечної зовнішньоекономічної політики, причому її ефективність полягає в реалізації власних економічних інтересів, а безпечність – у врахуванні інтересів інших суб'єктів світового господарства та їх недискримінації. Одним із важливих критеріїв відкритості економіки є ліберальний зовнішньоторговельний режим при достатньо високому рівні конкурентоспроможності національної економіки.

Отже, до основних рис відкритої економіки слід віднести:

1) збільшення частки зовнішньоекономічних операцій країни у загальному обсязі економічних операцій;

2) забезпечення ліберальних правових, економічних, соціальних умов для розвитку міжнародної економічної діяльності національних та закордонних суб'єктів господарювання;

3) стійкі конкурентні позиції національних суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку та наявність конкурентних переваг для виходу або функціонування на зовнішніх ринках.

Основними показниками відкритості економіки країн є вартісні обсяги експортно-імпортних операцій, обсяги прямого та портфельного міжнародного інвестування, обсяги міждержавного кредитування, обсяг зовнішнього

державного боргу, експортна квота, імпортна квота, зовнішньоторговельна квота.

Експортна квота є показником рівня розвиненості експортної сфери країни, який розраховується як відношення вартісних обсягів експорту до вартісних обсягів ВВП. Зростання експортної квоти свідчить про зростання ступеня включення країни у світову економіку.

Імпортна квота – економічний показник, що характеризує значущість імпорту для національного господарства, для окремих галузей і виробництва, за різними видами продукції, та обчислюється як відношення вартісних обсягів імпорту до вартісних обсягів ВВП.

До більш комплексних показників відкритості економіки зазвичай відносять *зовнішньоторговельну квоту*, яка розраховується як відношення вартісного обсягу зовнішньоторговельного товарообігу до вартісного обсягу ВВП країни.

Слід зазначити, що при розрахунку зовнішньоторговельної квоти не враховуються обсяги експорту й імпорту капіталу, валютно-фінансові складові. Також у багатьох країнах (Японії, США, Німеччині, Китаї, Франції, Італії, Іспанії) з місткими внутрішніми ринками рівень відкритості економіки за наведеними показниками є незначним, але ступінь впливу цих країн на світову економіку є істотнішим порівняно з країнами зі значно більшими показниками відкритості економіки (Бельгія, Ізраїль, Норвегія, Нідерланди, Швейцарія, Австрія, Люксембург).

Зовнішній державний борг – заборгованість держави по непогашених зовнішніх позиках і не виплачених по ним відсоткам, складається із заборгованості даної держави міжнародним і державним банкам, урядам, приватним іноземним банкам та ін.

Оцінка рівня відкритості економіки України проводиться на основі визначення її місця в міжнародному економічному середовищі шляхом дослідження різних світових рейтингів країни, серед яких найбільш поширеними є такі.

Рейтинг економічної свободи, який включає 10 категорій економічної свободи для кожної країни: свобода бізнесу; свобода торгівлі; фіскальна свобода; участь уряду; монетарна свобода; свобода інвестицій; фінансова свобода; права власності; свобода від корупції; свобода праці.

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності країни розробляється Всесвітнім економічним форумом та включає два індекси – індекс глобальної конкурентоспроможності та індекс конкурентоспроможності бізнесу. Індекс

глобальної конкурентоспроможності складається з 12 складових – якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я та початкова освіта, вища освіта та професійна підготовка, ефективність ринку товарів та послуг, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір внутрішнього ринку, конкурентоспроможність компаній, інноваційний потенціал.

Рейтинг ведення бізнесу визначає рівень розвитку бізнес-середовища в країні за такими критеріями, як реєстрація підприємств, отримання дозволу на будівництво, підключення до систем електропостачання, реєстрація власності, кредитування, захист інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, ліквідація підприємств. Цей рейтинг є орієнтиром доцільності та ефективності міжнародного співробітництва з національними суб'єктами господарювання.

Рейтинг країн за рівнем сприйняття корупції визначає рівень корумпованості влади країни, що є віддзеркаленням проблем у внутрішній та зовнішній економічній політиці.

Рейтинг інвестиційної привабливості є узагальнюючим показником оцінки інвестиційного клімату країни та визначає її інвестиційний потенціал у світовій економіці.

Рейтинг глобалізації визначає ступінь інтегрованості країни у світовий економічний, політичний та соціальний простір та включає три складові: економічну глобалізацію (обсяг міжнародної торгівлі, рівень міжнародної ділової активності, торговельні потоки, міжнародні інвестиції, тарифну політику, обмеження та податки на міжнародну торгівлю тощо); соціальну глобалізацію (рівень культурної інтеграції, процент іноземного населення, міжнародний туризм, міжнародні особисті контакти, обсяг телефонного трафіку, поштових відправлень, транскордонних грошових переказів, інформаційні потоки, розвиток інформаційної та комунікаційної інфраструктури тощо); політичну глобалізацію (членство держав у міжнародних організаціях, ратифікація міжнародних багатосторонніх угод, кількість посольств та інших державних представництв у країні тощо). Індекс рівня глобалізації визначається як сума трьох складових з ваговими коефіцієнтами 36 %, 39 % та 25 % відповідно.

Індекс людського розвитку – це сукупний показник рівня розвитку людини в країні, який вимірюється за трьома напрямками: здоров'я та довголіття (показник очікуваної тривалості життя при народженні); доступ до освіти (рівень грамотності дорослого населення та сукупний валовий коефіцієнт

охоплення освітою); гідний рівень життя (рівень валового внутрішнього продукту на душу населення за паритетом купівельної спроможності).

Відповідно до цього показника країни поділяються на чотири групи: країни з дуже високим рівнем людського розвитку, з високим рівнем, з середнім рівнем та низьким рівнем.

Рейтинг слабкості країн відображає здатність влади країни контролювати цілісність своєї території, а також демографічну, політичну, економічну ситуацію в країні.

У табл. 1.1 наведені основні рейтинги України

Таблиця 1.1

Місце України в основних світових рейтингах

| Показник | Місце України | Значення | Обсяг дослідження |
|-----------------------------|---------------|----------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Індекс глобалізації | 47 | 67,78 | 187 країн |
| Глобальний індекс інновацій | 63 | 36,3 | 143 країни |
| Індекс людського розвитку | 83 | 0,734 | 144 країни |
| Індекс ведення бізнесу | 112 | 13-164 | 189 країн |

Закінчення табл. 1.1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|-----|------|------------|
| Індекс інвестиційної привабливості | 89 | – | 174 країни |
| Індекс сприйняття корупції | 142 | – | 175 країн |
| Індекс глобальної конкурентоспроможності | 84 | 4,05 | 148 країн |
| Індекс економічної свободи | 162 | 46,9 | 178 країн |
| Індекс слабкості країни | 84 | 76,3 | 178 країн |

Отже, Україна у 2015 році посідала 84 місце серед 148 країн за рівнем глобальної конкурентоспроможності, 162 місце серед 178 країн світу за рівнем економічної свободи і вважається країною з несвободною економікою, 89 місце серед 174 країн світу за рівнем інвестиційної привабливості, 83 місце серед 144 країн світу за рівнем людського розвитку, 47 місце серед 187 країн за рівнем глобалізації, 84 місце за рівнем слабкості серед 178 країн та належить до країн з рівнем стабільності нижче за середній – високий рівень ризиків.

Не зважаючи на значні економічні та політичні здобутки економіку України не можна вважати відкритою через значні ускладнення, обумов-

лені як внутрішніми економічними, політичними дисбалансами, так і повільними трансформаційними зрушеннями.

1.4. Платіжний баланс як показник ступеня інтенсивності та ефективності розвитку міжнародної економічної діяльності: його сутність і структура

Одним із показників ефективності міжнародної економічної діяльності країни є її **платіжний баланс** – статистичний звіт, у якому структуровано та систематизовано всі зовнішньоекономічні операції країни за певний період часу у вартісному виразі у формі надходжень та платежів.

До основних принципів побудови платіжного балансу країни відносять:

1) *економічну територію країни* – географічну територію, що перебуває під юрисдикцією уряду даної країни, у межах якої можуть вільно переміщатися робоча сила, товари й капітал;

2) *резидентність* – для правильності відображення операцій країни чітко розрізняють всіх суб'єктів за національною належністю, терміном перебування в країні та наявністю економічних інтересів у ній;

3) *ринкову ціну* – всі зовнішньоекономічні операції країни відображаються за ринковими цінами, тобто цінами експортно-імпортних угод на світовому ринку в умовах відсутності преференцій та дискримінацій суб'єктів господарювання;

4) *час реєстрації* – зовнішньоекономічні операції країни повинні одночасно відображатись як надходження та платежі для визначення періоду їх здійснення;

5) *розрахункову одиницю* – всі зовнішньоекономічні операції країни для спрощеності аналізу платіжного балансу відображаються міжнародній резервній валюті;

6) *принципи бухгалтерського обліку*, до яких належать:

- безперервність обліку операцій країни – для складання платіжного балансу здійснюється постійний моніторинг міжнародної економічної діяльності національних суб'єктів;
- повнота охоплення зовнішньоекономічних операцій – платіжний баланс складається за всією сукупністю операцій суб'єктів міжнародної економічної діяльності;

- достовірність даних – суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності повинні надавати достовірні дані, які є основою для складання платіжного балансу;
- подвійний запис зовнішньоекономічних операцій – всі міжнародні економічні операції країни відображаються за дебетом та кредитом. Всі грошові надходження в країну внаслідок здійснених протягом звітного періоду операцій вважаються позитивними і записуються у кредиті платіжного балансу. Платежі резидентів даної країни, яких вимагає проведення операцій, вважаються негативними і записуються в дебеті платіжного балансу;
- бухгалтерська рівновага – платіжний баланс є бухгалтерським рахунком такого типу, який не має сальдо. Це означає, що кредитові й дебетові обороти мають кількісно дорівнювати один одному.

У 1947 році ООН опублікувала схему платіжного балансу, яка стала основою для подальшої розробки МВФ форм і принципів складання платіжних балансів.

Розробкою платіжного балансу на рівні МВФ займається **комітет зі статистики платіжного балансу** (IMF Committee on Balance of Payments Statistics), який був заснований у 1992 році для спостереження за впровадженням рекомендацій, які містяться у звітах двох робочих груп МВФ, що досліджують основні джерела неспівпадіння в загальній статистиці платіжного балансу. Даний орган також надає рекомендації і поради відносно методологічних аспектів формування статистики платіжного балансу.

З 1993 по 2009 рік країни складали платіжний баланс за рекомендаціями п'ятої редакції МВФ, в якій на особливу увагу заслуговували фінансові операції країни – операції з інвестування та кредитування та детально визначені складові надзвичайного фінансування країни внаслідок дефіциту платіжного балансу.

У 2009 році МВФ опублікував шосту редакцію керівництва платіжного балансу, особливостями якої є зосередження уваги на повноті відображення міжнародних торговельних операцій, а також враховано посилення впливу фінансової сфери на розвиток світової економіки і відображено операції з фінансовими деривативами.

Окрім цього, у новій редакції скоригована структура платіжного балансу – у першому розділі відображаються як поточні операції, так і операції з капіталом, а фінансові операції відокремлені у другий розділ.

Також у торговельному балансі відбулись значні зміни – виключено з обсягів експорту та імпорту товарів операції з переробки матеріальних ресурсів, які тепер відображаються у балансі послуг окремою статтею.

Відбулись також значні зміни й у відображенні прямих інвестицій, доходів та трансфертів [62].

Відповідно до нової редакції рекомендацій МВФ зі складання платіжного балансу у табл. 1.2 наведено оновлену його структуру.

Таблиця 1.2

Структура платіжного балансу країни

| Статті платіжного балансу | Кредит | Дебет |
|--|--------|-------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Рахунок поточних та капітальних операцій | | |
| 1.1. Рахунок поточних операцій | | |
| 1.1.1. Товари | | |
| Експорт / імпорт товарів | | |
| 1.1.2. Послуги: | | |
| 1. Послуги з переробки матеріальних ресурсів. | | |
| 2. Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій. | | |
| 3. Транспортні послуги. | | |
| 3.1. Морський транспорт. | | |
| 3.2. Повітряний транспорт. | | |
| 3.3. Залізничний транспорт. | | |
| 3.4. Автомобільний транспорт. | | |
| 3.5. Інший транспорт. | | |

Продовження табл. 1.2

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
|---|---|---|

| | | |
|---|--|--|
| <p>4. Послуги, пов'язані з подорожами:</p> <p>4.1. Ділові.</p> <p>4.2. Особисті.</p> <p>5. Послуги з будівництва.</p> <p>6. Послуги зі страхування.</p> <p>7. Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю.</p> <p>8. Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності.</p> <p>9. Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги.</p> <p>10. Ділові послуги.</p> <p>10.1. Науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги.</p> <p>10.2. Професійні послуги та консультаційні послуги з управління</p> <p>10.3. Технічні послуги, послуги з торгівлі та інші ділові послуги.</p> <p>11. Послуги приватним особам і послуги у сфері культури та відпочинку.</p> <p>11.1. Аудіовізуальні послуги.</p> <p>11.2. Інші види послуг у сфері культури та відпочинку.</p> <p>11.3. Державні товари та послуги, не віднесені до інших категорій</p> | | |
| <p>1.1.3. Первинні доходи.</p> <p>1. Оплата праці.</p> <p>2. Доходи від інвестицій.</p> <p>2.1. Прямі інвестиції.</p> <p>2.1.1. Доходи від інструментів участі в капіталі компаній і частки в інвестиційних фондах.</p> <p>2.1.1.1. Дивіденди та відрахування доходів квазікорпорацій.</p> <p>2.1.1.2. Реінвестовані доходи</p> <p>2.1.2. Проценти.</p> <p>2.2. Портфельні інвестиції.</p> <p>2.2.1. Інвестиційний дохід від участі в капіталі та інвестиційних фондах.</p> <p>2.2.2. Проценти.</p> <p>2.2.2.1. Довгострокові.</p> <p>2.3. Інші інвестиції</p> | | |
| <p>1.1.4. Вторинні доходи.</p> <p>1. Сектор загального державного управління.</p> <p>2. Фінансові корпорації, не фінансові корпорації, домашні господарства.</p> <p>2.1. Приватні трансферти</p> <p>2.1.1. Грошові перекази робітників.</p> <p>2.2. Інші поточні трансферти</p> | | |

Закінчення табл. 1.2

| | | |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|

| | | |
|---|--|--|
| 1.2. Рахунок операцій з капіталом 1.2.1. Придбання / вибуття не виробничих нефінансових активів. 1.2.2. Капітальні трансферти. 1.2.2.1. Сектор загального державного управління. 1.2.2.2. Фінансові корпорації, не фінансові корпорації, домашні господарства. 1.2.2.2.1. Прощення боргу. 1.2.2.2.2. Інші капітальні трансферти | | |
| 2. Фінансовий рахунок | | |
| 2.1. Прямі інвестиції. 2.1.1. Чисті активи. 2.1.1.1. Інструменти участі в капіталі. 2.1.1.2. Боргові інструменти. 2.1.2. Чисті зобов'язання. 2.1.2.1. Інструменти участі в капіталі. 2.1.2.2. Боргові інструменти. | | |
| 2.2. Портфельні інвестиції. 2.2.1. Чисті активи. 2.2.1.1. Інструменти участі в капіталі. 2.2.1.2. Боргові цінні папери. 2.2.2. Чисті зобов'язання | | |
| 2.2.2.1. Інструменти участі в капіталі. 2.2.2.2. Боргові цінні папери. 2.3. Інші інвестиції. 2.3.1. Інші інструменти участі в капіталі 2.3.2. Кредити та позики. 2.3.3. Валюта та депозити. 2.3.4. Торгові кредити та аванси. 2.3.5. Інша дебіторська та кредиторська заборгованості. 2.4. Резервні активи. 2.4.1. Монетарне золото. 2.4.2. Спеціальні права запозичення. 2.4.3. Інші резервні активи. 2.4.3.1. Готівкова валюта та депозити. 2.4.3.2. Вимоги до органів грошово-кредитного регулювання. 2.4.3.3. Цінні папери. ПОМИЛКИ ТА УПУЩЕННЯ | | |

Відповідно до нової редакції МВФ, як і у попередній п'ятій редакції, всі економічні операції країни об'єднані у дві групи: поточні операції та операції з капіталом і фінансові операції, які і визначають вихідний поділ балансу на два великих розділи: рахунок поточних та капітальних операцій і фінансовий рахунок.

Рахунок поточних та капітальних операцій є систематизованим відображенням вартісного обсягу зовнішніх торговельних операцій та операцій з капіталом країни за певний період часу.

Рахунок поточних операцій поділяється на чотири підрозділи – товари, послуги, первинні та вторинні доходи.

Підрозділ "товари" включає всі експортні та імпорتنі операції з торгівлі товарами за певний період часу.

Активний торговельний баланс свідчить про значний експортний потенціал країни, а пасивний – про високу імпорتنу належність через неспроможність національних суб'єктів господарювання конкурувати з іноземними суб'єктами на національному ринку.

Підрозділ "послуги" включає всі експортні та імпорتنі операції країни з надання транспортних, консалтингових, інформаційних, страхових та інших послуг відповідно до уніфікованої міжнародної класифікації послуг.

У підрозділі "первинних доходів" відображаються платежі між резидентами та нерезидентами, які пов'язані з оплатою праці нерезидентів, отриманням і виплатою доходів (процентів, дивідендів) від інвестиційної діяльності.

У підрозділ "вторинних доходів" включаються трансферти органів державного управління – грошові перекази державних органів на поточні потреби, безоплатна матеріальна допомога, безоплатна передача військової техніки, обладнання тощо; трансферти недержавних секторів – грошові перекази приватних осіб, недержавних організацій; інші поточні трансферти – спадщина, аліменти, благодійні внески, придане тощо.

Рахунок операцій з капіталом платіжного балансу охоплює всі операції з одержання або оплати капітальних трансфертів між резидентами і нерезидентами (неоплатний перехід прав власності на майно, основні фонди, трансферти на інвестиційні цілі, прощення боргу тощо), а також операції з придбання або реалізації нефінансових активів, що охоплюють придбання або продаж активів, які не є результатом виробництва (земля та її надра) і/або активів нематеріального характеру, до яких належать патенти, авторські права, торгові знаки, права на видобуток корисних копалин та ін.

Фінансовий рахунок є окремими розділом платіжного балансу, в якому відображаються всі інвестиційні, валютні, кредитні операції за звітний період.

Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). У розрізі цих груп виокремлюють такі функціональні категорії: прямі інвестиції; портфельні інвестиції; похідні фінансові інструменти, інші інвестиції, резервні активи.

У підрозділі "прямі інвестиції" відображають операції з вкладення капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу та участі в управлінні об'єктом інвестування. На відміну від прямих, у підрозділі "портфельні інвестиції" відображаються операції з купівлі та продажу цінних паперів без отримання права контролю над об'єктом інвестування. Окрім цього, в даному підрозділі виокремлюються фінансові деривативи – форвардні, ф'ючерсні, опціонні, своп-угоди.

Підрозділ "Інші інвестиції" класифікується за такими видами фінансового інструменту: інші інструменти участі в капіталі; кредити та позики; валюта і депозити; торгові кредити та аванси; інша дебіторська/кредиторська заборгованість; спеціальні права запозичення (зобов'язання). Також виділяються інституційні сектори кредитора-резидента (для активів) і дебітора-резидента (для пасивів). Стаття "інші інструменти участі в капіталі" передбачає такі інструменти, що не належать до прямих чи портфельних інвестицій і не мають форми цінних паперів, наприклад, участь України в міжнародних фінансових організаціях. Стаття "Кредити та позики" включає операції із залучення та погашення короткострокових і довгострокових кредитів та позик. За статтею "Валюта і депозити" відображається зміна залишків на поточних та строкових депозитних рахунках, зміна залишків готівкової валюти в касах банків та поза банківською системою. Операції за міжбанківськими кредитами відповідно до рекомендацій КПББ відображаються в статті "Валюта і депозити". Стаття "Торгові кредити та аванси" відображає зміну поточної та простроченої заборгованості за експортом (дебіторська заборгованість) і імпортом (кредиторська заборгованість) товарів та послуг суб'єктів господарювання. Статті "Інша дебіторська/кредиторська заборгованість" уключають таку заборгованість, яка не належить до категорії "Торгові кредити та аванси" або "Інші інструменти".

Для балансування розділів платіжного балансу використовується стаття "Помилки та упущення", яка показує рівень охоплення, повноти та достовірності відображення зовнішньоекономічних операцій країни за певний період часу.

Для оцінки рівня міжнародної ліквідності країни, тобто її спроможності розраховуватись за зовнішніми зобов'язаннями у визначений термін та за визначеними кредитором умовами, у платіжному балансі наводяться зміни обсягів резервних активів країни за певний період часу.

Резервними активами є:

- монетарне золото – золоті резерви країни вищої проби, які поповнюються та використовуються за дозволом уряду та центрального банку;
- валютні резерви – резерви країни у різних валютах, склад та обсяг яких коригується відповідно до стабільності їх курсів на світовому валютному ринку;
- цінні папери – резерви країни у цінних державних цінних паперах інших країн, склад та обсяг яких також коригується відповідно до їх курсової вартості та дохідності на світовому ринку цінних паперів;
- резерви у СПЗ – резерви країни в спеціальних правах запозичення – міжнародній резервній одиниці, яка розподіляється між країнами-членами МВФ відповідно до їх квот та може використовуватись для придбання іноземної валюти, надання позик та здійснення платежів.

Збалансованість платіжного балансу означає рівність першого та другого розділу з протилежним знаком.

Міжнародна економічна діяльність країни супроводжується виникненням проблем з вчасною поставкою товарів та послуг, їх оплатою, простроченою заборгованістю за кредитами, припиненням зовнішнього фінансування, впровадженням країнами-партнерами заходів щодо посилення регулювання міграційних, інвестиційних, валютних операцій, що обумовлює кризу платіжного балансу. Вона показується як від'ємне сальдо за першим розділом, яке не може бути покрито в поточному періоді.

Для регулювання платіжного балансу країни використовують операції виключного фінансування, які дають можливість за підтримки іноземних партнерів вирішити тимчасові проблеми з його врівноваженістю.

В Україні відповідальність за складання платіжного балансу на законодавчому рівні покладено на Національний банк [64].

Отже, складання, аналіз та оцінка платіжного балансу дають змогу визначити характер та напрями розвитку міжнародної економічної діяльності країни.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність міжнародної економічної діяльності?
2. Чи можна ототожнити поняття "міжнародна економічна діяльність" та "зовнішньоекономічна діяльність"?
3. Визначте основні принципи міжнародної економічної діяльності.
4. Охарактеризуйте форми міжнародної економічної діяльності.
5. Які основні риси та показники відкритої економіки?
6. Обґрунтуйте, чому платіжний баланс є показником ефективності міжнародної економічної діяльності країни?

2. Суб'єкти міжнародних економічних операцій в Україні

2.1. Критерії класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність країни здійснюється як національними, так і іноземними суб'єктами, які мають власні цілі, інтереси, відповідно до яких формуються напрями, форми, види економічного співробітництва та відповідний механізм його регулювання. У зв'язку з цим особливого значення набуває класифікація суб'єктів МЕД, яка здійснюється за двома критеріями – рівнем взаємодії та характером економічних інтересів.

Залежно від рівня міжнародної взаємодії виокремлюють:

- 1) суб'єктів мікроекономічного рівня;
- 2) суб'єктів макроекономічного рівня;
- 3) суб'єктів міжнародного рівня.

Залежно від характеру економічних інтересів можна виокремити:

- 1) суб'єктів підприємницької сфери, економічні інтереси яких фокусуються на отриманні певних економічних переваг у міжнародному співробітстві;

2) суб'єктів регулятивної сфери, інтереси яких зосереджені на регулюванні міжнародних економічних відносин;

3) суб'єктів підприємницької і регулятивної сфери, які мають економічні інтереси в обох сферах та виконують подвійні функції [4].

2.2. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності на мікроекономічному рівні

Ключовим стрижнем міжнародної економічної взаємодії є суб'єкти мікроекономічного рівня, бо саме на цьому рівні реалізують свої економічні інтереси виробники товарів та послуг, які опосередковують процес інтернаціоналізації господарського життя. На мікрорівні діють як суб'єкти підприємницького, так і регулятивного комплексу.

У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" визначається, що суб'єктами МЕД в Україні є:

а) фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності – України, громадяни республік колишнього СРСР, іноземні громадяни й особи без громадянства, що мають громадянську правоздатність і дієздатність відповідно до законів України і які постійно проживають на території України;

б) юридичні особи, зареєстровані як такі в Україні і що мають постійне місцезнаходження на території України, у тому числі юридичні особи, майно і/або капітал яких знаходяться цілком у власності іноземних суб'єктів господарської діяльності;

в) об'єднання фізичних, юридичних і фізичних та юридичних осіб, що не є юридичними особами відповідно до законів України, але мають постійне місцезнаходження на території України, яким цивільно-правовими законами України не заборонено здійснювати господарську діяльність;

г) структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності республік колишнього СРСР, іноземних суб'єктів господарської діяльності, що не є юридичними особами відповідно до законів України (філії, відділення), але мають постійне місцезнаходження на території України;

д) спільні підприємства за участю суб'єктів господарської діяльності, зареєстровані як такі в Україні і що мають постійне місцезнаходження на території України.

Усі суб'єкти МЕД України мають право відкривати свої представництва на території інших держав відповідно до їх законодавства [73].

Слід вказати на те, що суб'єкти мікрорівня можуть мати як мононаціональну, так і транснаціональну природу, бо до цього рівня належать і транснаціональні корпорації.

Основними цілями суб'єктів мікрорівня є:

- 1) отримання максимального прибутку;
- 2) розширення ринків збуту;
- 3) розширення виробництва, підвищення його технологічного рівня шляхом розробки або придбання нових технологій та інноваційної продукції, висококваліфікованих кадрів;
- 4) підвищення ефективності міжнародної інвестиційної діяльності;
- 5) формування гнучкої зовнішньоекономічної стратегії з урахуванням особливостей зовнішньоекономічної політики країн, кон'юнктури світових ринків, характеру та рівня конкуренції на них тощо.

До суб'єктів регулятивного комплексу слід віднести аудиторські, юридичні, консалтингові фірми, які сприяють реалізації цілей суб'єктів підприємницького комплексу через надання певних консультацій, проведення ініційованих останніми перевірок, виконання послуг професійного характеру.

Суб'єктами регулятивно-підприємницького комплексу є фінансово-кредитні установи (банки, інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, кредитні спілки, страхові компанії, іпотечні компанії тощо), які виконують і підприємницькі, і регулятивні функції.

2.3. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності на макроекономічному рівні

На макроекономічному рівні основним суб'єктом МЕД є держава в особі її уповноважених органів, які в процесі міжнародної економічної взаємодії намагаються реалізувати державні інтереси.

Подвійність природи суб'єктів даного рівня полягає у виконанні ними і підприємницької, і регулятивної функції. Державні органи як суб'єкти МЕД підписують угоди з іншими державами про економічне співробітництво. Виконання ними регулятивних функцій полягає в розробці комплексу заходів зовнішньоекономічної політики, спрямованих на стимулювання зовнішньоекономічної діяльності національних суб'єктів та їх захист від іноземних конкурентів.

Система регулювання МЕД є багаторівневою і поділяється на наступні класифікаційні групи органів:

- загальнодержавні – Верховна рада, Президент, Кабінет Міністрів;
- координаційні – Міністерство економічного розвитку і торгівлі, Міністерство фінансів, Державна фіскальна служба, Національний банк України, Державний комітет стандартизації, Державна служба інтелектуальної власності;
- галузеві – міністерства і відомства окремих галузей економіки;
- територіальні – регіональні, місцеві органи влади;
- спеціалізовані функціональні установи;
- недержавні органи управління економікою, які діють на основі статутних документів [22].

Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні наведена на рис. 2.1.

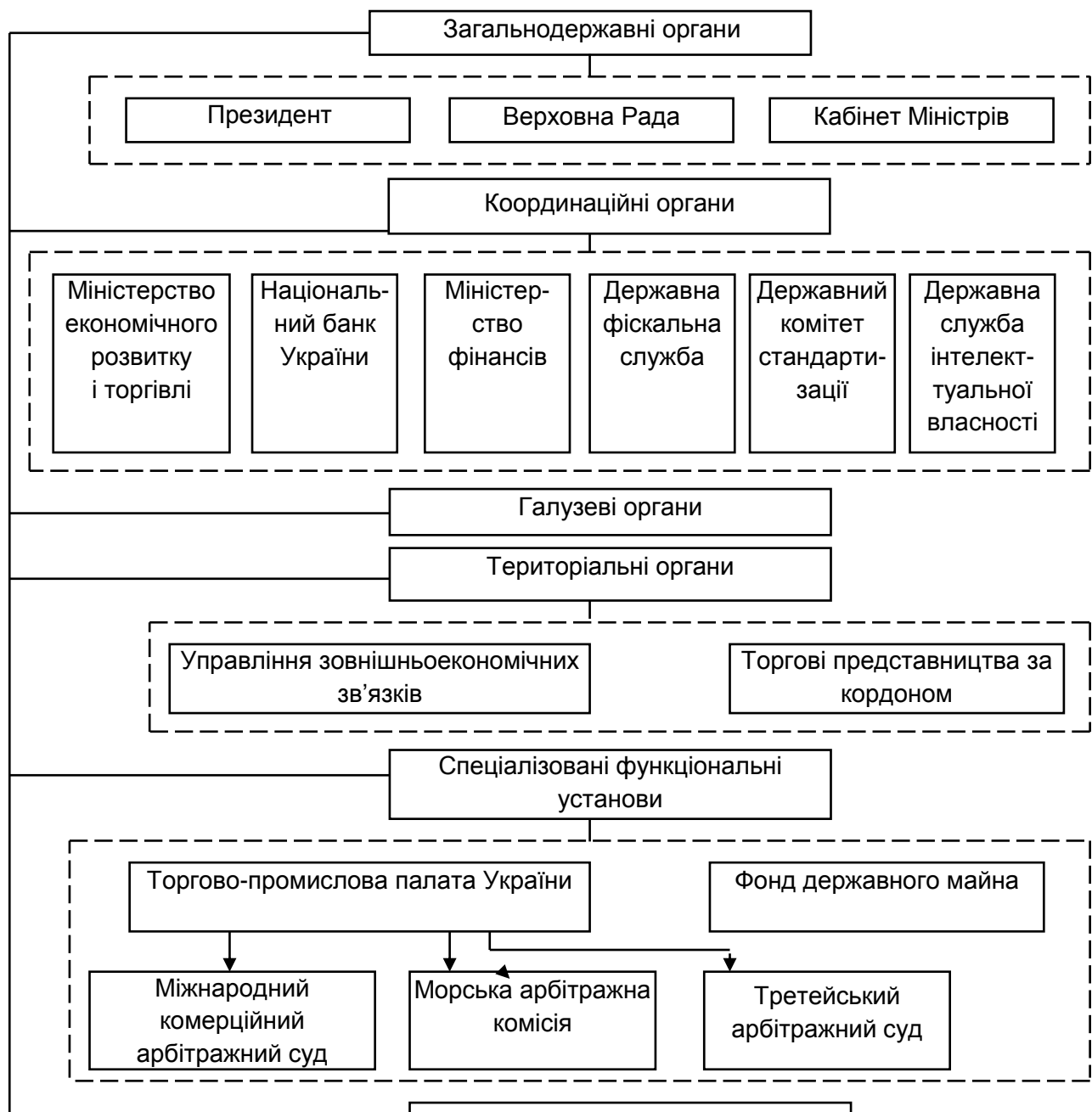


Рис. 2.1. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Президент України є офіційним головою держави, її представником у міжнародних відносинах, здійснює загальне керівництво міжнародною економічною діяльністю, веде переговори, укладає міжнародні угоди.

Верховна Рада є вищим органом виконавчої влади України, який визначає основи її зовнішньої та внутрішньої політики. У сферу компетенції Верховної Ради входить:

- прийняття, зміна та скасування законів у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- визначення та затвердження головних напрямів зовнішньоекономічної політики України;
- розгляд, затвердження та зміна структури органів державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- укладання міжнародних договорів України відповідно до чинного законодавства та норм міжнародного права;
- встановлення спеціальних режимів зовнішньоекономічної діяльності на території України;
- визначення товарних груп та окремих товарів, експорт і імпорт яких підлягає ліцензуванню або забороняється.

Кабінет Міністрів є вищим державним виконавчим органом, функції якого полягають у:

- розробці заходів для здійснення зовнішньоекономічної політики України відповідно до чинного законодавства;
- координації діяльності міністерств, державних комітетів і відомств України з регулювання зовнішньоекономічної діяльності;

- координації роботи торговельних представництв України за кордоном;
- прийнятті нормативних актів управління з питань зовнішньоекономічної діяльності у випадках, передбачених законами України;
- проведенні переговорів і укладанні міжурядових угод відповідно до чинного законодавства та норм міжнародного права, забезпеченні їх виконання всіма державними органами управління, підпорядкованими Кабінету Міністрів України, та залучає на договірних засадах до їх виконання інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- внесенні на розгляд Верховної Ради України пропозиції про систему міністерств, державних комітетів і відомств – органів оперативного державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, повноваження яких не можуть бути вищими за повноваження Кабінету Міністрів України, які він має згідно з законами України;
- складанні платіжного балансу, зведеного валютного плану України;
- здійсненні заходів щодо забезпечення раціонального використання коштів Державного валютного фонду України [30].

Міністерство економічного розвитку і торгівлі є основним функціональним відомством з регулювання міжнародної економічної діяльності України.

Основні функції міністерства полягають у:

- визначенні напрямів розвитку міжнародної економічної діяльності України;
- розробці стратегії міжнародної економічної діяльності країни;
- аналізі стану та прогнозуванні тенденцій розвитку національних товарних ринків та їх впливу на кон'юнктуру світових ринків;
- визначенні пріоритетів міжнародного інвестиційного, інноваційного, торговельного, інтеграційного співробітництва країни;

- визначенні пріоритетів співробітництва країни з міжнародними організаціями;
- реєстрації іноземних торговельних представництв на території України;
- визначенні форм і методів державної зовнішньоекономічної політики;
- здійсненні ліцензування і квотування зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпеченні проведення єдиної зовнішньоекономічної політики при здійсненні суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виходу на зовнішній ринок, координацію їх зовнішньоекономічної діяльності, в тому числі відповідно до міжнародних договорів України;
- здійсненні контролю за дотриманням всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності чинного законодавства та норм міжнародного права та використання спеціальних санкцій до суб'єктів ЗЕД;
- проведенні антидемпінгових, антисубсидійних і спеціальних розслідувань у порядку, визначеному законами України;
- підготовці пропозицій щодо створення та функціонування спеціальних (вільних) економічних зон тощо [60].

Національний банк є координаційним органом країни, який проводить в Україні єдину національну грошово-кредитну політику, здійснює регулювання грошового обігу, вживає заходів із забезпечення стійкості та укріплення купівельної спроможності грошової одиниці України, організовує роботу з фінансування капітальних вкладень, визначає форми та порядок розрахунків, здійснює захист інтересів вкладників банків, видачу банкам ліцензій на здійснення банківських операцій в інвалюті, реєструє статuti та здійснює контроль за діяльністю цих банків, організовує та проводить банківські операції, пов'язані з зовнішньоекономічною діяльністю

Основними функціями Національного банку у зовнішньоекономічній сфері є:

- складання платіжного балансу країни;

- управління резервними активами країни, обсяги яких дозволяють оцінити її міжнародну валютну ліквідність;
- представництво інтересів України у відносинах з центральними банками інших держав, міжнародними банками та іншими фінансово-кредитними установами та укладання міжбанківських угод;
- регулювання курсу національної валюти України до грошових одиниць інших держав;
- здійснення обліку й розрахунків по наданих і одержаних державних кредитах і позиках;
- здійснення операцій з централізованими валютними ресурсами, які виділяються з Державного валютного фонду України у розпорядження Національного банку України;
- здійснює інші функції відповідно до Закону України "Про банки і банківську діяльність" та інших законів України [64].

Валютно-кредитне та фінансове обслуговування суб'єктів ЗЕД у їх взаємовідносинах з зарубіжними партнерами здійснюється українськими комерційними банками, Українським експортно-імпортним банком, яким Національний банк видав ліцензії, що надають їм право здійснювати операції з розрахунками в іноземній валюті, відкривати валютні рахунки учасникам зовнішньоекономічної діяльності.

До координаційних органів у сфері регулювання валютно-кредитних і фінансових відносин належить також **Міністерство фінансів**, функціями якого є:

- розроблення та реалізація фінансової політики України;
- приймання участі у розробленні балансу фінансових ресурсів, платіжного балансу, зведеного валютного плану України з неторгових операцій, а також державних цільових позабюджетних фондів, готує пропозиції щодо їх розмірів і порядку створення і використання;
- здійснення контролю за випуском і обігом цінних паперів, веде загальний реєстр випуску цінних паперів в Україні, видає дозвіл на здійснення діяльності щодо випуску і обігу цінних паперів;

- розроблення фінансових умов договорів та угод України з іншими країнами;
- здійснення обслуговування державного внутрішнього і зовнішнього боргу;
- управління валютними резервами країни (разом з Національним банком);
- аналіз та оцінка ефективності міжнародного валютно-фінансового співробітництва та розробка пропозиції з удосконалення валютно-фінансових відносин з іншими країнами тощо [61].

Контроль за додержанням суб'єктами ЗЕД, які є об'єктами державної власності, державної фінансової дисципліни здійснює контрольно-ревізійне управління Міністерства фінансів.

Державний комітет стандартизації здійснює сертифікацію та стандартизацію експортних та імпорتنих товарів і видає відповідні свідоцтва.

Державна служба інтелектуальної власності України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра освіти і науки України. Цей орган входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері інтелектуальної власності.

Державна служба інтелектуальної власності виконує такі функції:

- проведення експертизи заявок на об'єкти права інтелектуальної власності, видача патентів/свідоцтв на об'єкти права інтелектуальної власності;
- державна реєстрація об'єктів права інтелектуальної власності, реєстрація договорів про передачу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, що охороняються на території України, ліцензійних договорів;
- аналіз стану застосування і дотримання національного законодавства і міжнародних договорів у сфері авторського права і суміжних прав;
- міжнародне співробітництво у сфері інтелектуальної власності і представництво інтересів України в зазначеній сфері у міжнародних організаціях відповідно до законодавства;

- організація інформаційної та видавничої діяльності у сфері інтелектуальної власності [82].

Постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 236 створено Державну фіскальну службу [59].

Державна фіскальна служба України (ДФС) є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів і який реалізує державну податкову політику, державну політику у сфері державної митної справи, державну політику з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – єдиний внесок), державну політику у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Державна фіскальна служба виконує такі завдання:

- здійснює ведення митної статистики та Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД);
- здійснює контроль за: дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності і громадянами установленого законодавством порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України; застосуванням відповідно до закону заходів тарифного та нетарифного регулювання під час переміщення товарів через митний кордон України і після завершення операцій митного контролю та митного оформлення; правильністю визначення митної вартості товарів відповідно до закону, а також за правильністю визначення країни походження та класифікації згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) товарів, що переміщуються через митний кордон України;
- забезпечує застосування митних режимів, здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, поміщених у відповідні митні режими;
- вживає заходів до захисту прав інтелектуальної власності у процесі зовнішньоекономічної діяльності, недопущення переміщення через митний кордон України контрафактних товарів;

- здійснює контроль за дотриманням національними та іноземними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства з питань державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання в межах повноважень, передбачених законом;
- проводить верифікацію сертифікатів про походження товарів з України та здійснює у випадках, установлених міжнародними договорами, видачу сертифікатів про походження;
- готує пропозиції щодо прогнозу доходів бюджетів і надходжень єдиного внеску з урахуванням прогнозу макроекономічних показників і тенденцій розвитку світової економіки;
- здійснює ліцензування митної брокерської діяльності, діяльності суб'єктів господарювання з виробництва спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів, з оптової торгівлі спиртом, оптової та роздрібною торгівлі алкогольними напоями і тютюновими виробами;
- надає повноваження на провадження діяльності з надання митним органам фінансових гарантій забезпечення сплати митних платежів;
- здійснює у випадках, передбачених законом, провадження у справах про порушення митних правил та у справах про адміністративні правопорушення;
- провадить дослідження й експертну діяльність у податковій та митній сферах;
- здійснює разом з митними органами іноземних держав заходи щодо вдосконалення процедури пропуску через державний кордон України товарів і транспортних засобів, їх митного контролю та митного оформлення;
- впроваджує спрощені митні процедури відповідно до законодавства та сприяє створенню відповідних умов для полегшення торгівлі, сприяє транзиту, збільшенню товарообігу та пасажиропотоку через митний кордон України;
- проводить аналіз та здійснює управління ризиками з метою визначення форм і обсягів митного та податкового контролю;

- здійснює контроль за доставкою товарів, які перебувають під митним контролем, до митних органів призначення;
- застосовує та контролює процедури використання гарантій забезпечення сплати митних платежів, взаємодіє з гарантами [59].

До регіональних суб'єктів міжнародної економічної діяльності відносять **управління зовнішньоекономічних зв'язків** в областях, які здійснюють свою діяльність під керівництвом Міністерства економічного розвитку та торгівлі України у взаємодії з його підрозділами, організаціями, що йому підпорядковуються, зовнішньоторговельним організаціями регіонів, торговими представництвами за кордоном, а також державними адміністраціями областей.

До повноважень управлінь зовнішньоекономічних зв'язків також належать такі функції:

- отримувати від підрозділів Міністерства економічного розвитку та торгівлі, інших органів влади, торгових представництв за кордоном інформаційні, нормативні, кон'юнктурні матеріали, економіко-статистичні дані, у тому числі і митну статистику, для виконання покладених на них функцій;
- представляти Міністерство економічного розвитку та торгівлі на нарадах і за його дорученням на переговорах, пов'язаних з питаннями зовнішньоекономічної діяльності регіону;
- налагоджувати зв'язки у межах своєї компетенції з державними органами, установами, підприємствами, організаціями, посадовими та приватними особами зарубіжних країн як в Україні, так і за кордоном;
- брати участь у комплексних перевірках фінансово-господарської діяльності учасників зовнішньоекономічних зв'язків у регіонах за погодженням з органами державної влади та управління на місцях, іншими компетентними органами у випадку необхідності;
- готувати та подавати в компетентні органи пропозиції про призупинення учасниками, що порушили чинні правила та норми законодавства, експортно-імпортних операцій зі стратегічно важливими товарами;

- самостійно реєструвати експортно-імпортні контракти без погоджень на основі рішень, прийнятих виконавчими органами влади на місцях в обсягах регіональних квот, визначених Міністерством економіки.

Основними функціями управліннь зовнішньоекономічних зв'язків є:

- розроблення основних напрямів регіонального зовнішньоекономічного розвитку;
- реєстрація зовнішньоторговельних контрактів;
- облік і координація діяльності суб'єктів ЗЕД регіону;
- контроль за виконанням експортних угод;
- участь у розподілі квот експорту товарів та контроль за їх реалізацією;
- участь у розгляді пропозицій щодо створення спільних підприємств, ведення їх реєстрації;
- сприяння веденню митної статистики;
- регулювання регіональної експортно-імпоротної, фінансово-кредитної, цінової, валютної політики;
- інформаційна підтримка суб'єктів ЗЕД;
- сприяння підготовці кадрів і підвищенню кваліфікації суб'єктів ЗЕД тощо [30].

Торгові представництва України за кордоном засновуються на основі міжнародних угод України з країнами перебування. Торгові представництва є складовими частинами посольств України й одночасно підпорядковуються Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції, яке визначає їх структуру та комплектує штати, виходячи з необхідності представлення інтересів українських суб'єктів ЗЕД.

До основних завдань торгових представництв за кордоном можна віднести:

- представлення та захист державних інтересів України в країнах перебування у сфері ЗЕД;
- проведення єдиної зовнішньоекономічної політики країни у країнах перебування;
- захист інтересів українських суб'єктів ЗЕД у країнах перебування;
- контроль за дотриманням українськими суб'єктами ЗЕД державних інтересів та координація їх діяльності у відповідній країні;

- спостереження за виконанням міждержавних угод у зовнішньоекономічній сфері;
- сприяння організації робіт з освоєння потужностей споруд, зведених за сприянням України, забезпечення умов для їх ефективної експлуатації та збуту виготовленої на цих об'єктах продукції [22, с. 39].

До функцій торгових представництв відносять:

- здійснення в країнах перебування зовнішньоекономічної політики України, створення найбільш сприятливих умов, забезпечення захисту державних інтересів України у сфері ЗЕД;
- дослідження особливостей міжнародної економічної діяльності країн перебування, її нормативного забезпечення, кон'юнктури ринків товарів та послуг;
- інформування установ і організацій країн перебування про економічні та комерційні умови в Україні, а також про українське законодавство у сфері ЗЕД;
- отримання від українських учасників ЗЕД необхідної інформації щодо їх зовнішньоекономічної діяльності в країнах перебування;
- сприяння українським учасникам ЗЕД у встановленні та розвитку нових форм зовнішньоекономічного співробітництва, проведення переговорів, укладання та виконання зовнішньоторгових угод у країнах перебування;
- видання дозволів на транзит товарів через територію України та реекспорт товарів, а також свідоцтва про походження товарів тощо;
- участь у роботі міжурядових комісій та комітетів з питань торгово-економічного співробітництва праці, міжнародних економічних організацій та їх робочих органів зовнішньоекономічного співробітництва;
- вивчення діючої в країні перебування системи стандартизації, сертифікації товарів;
- сприяння участі вітчизняних суб'єктів ЗЕД у міжнародних виставках та ярмарках;

- контроль за діяльністю вітчизняних суб'єктів ЗЕД у країні перебування [30].

До спеціалізованих функціональних установ відносяться Торгово-промислова палата, Фонд державного майна.

Торгово-промислова палата є недержавною, некомерційною, громадською організацією, що об'єднує українські підприємства та українських підприємців з метою захисту їх інтересів у відносинах з державою та її органами. Торгово-промислова палата України є членом Міжнародної торгової палати, яка об'єднує Торгово-промислові палати та підприємницькі організації більш ніж 100 країн.

Відповідно до Закону "Про Торгово-промислову палату", вона створюється з метою сприяння розвитку економіки України та інтегрування у світову господарську систему, формування сучасної промислової та торгової інфраструктури, створення сприятливих умов для підприємницької діяльності, врегулювання взаємовідносин підприємців з їх соціальними партнерами, розвитку всіх видів підприємництва, торгово-економічних та науково-технічних зв'язків українських підприємців з підприємцями зарубіжних країн [22, с. 41].

Торгово-промислова палата здійснює такі функції:

- видання дозволів на відкриття в Україні представництв іноземних ТПП, федерацій, асоціацій і союзів вітчизняних та іноземних підприємців відповідно до інтересів України;
- організація навчання сучасним методам ведення підприємницької діяльності, проведення стажувань спеціалістів як у країні, так і за кордоном;
- встановлення зв'язків з іноземними діловими та громадськими колами;
- сприяння розвитку виробництва конкурентоспроможної продукції шляхом залучення зарубіжних технологій і ноу-хау, інвестицій, створення акціонерних товариств, спільних підприємств тощо;
- надання консультаційних послуг з метою сприяння пошуку ділових партнерів в Україні;
- інформаційне обслуговування з питань ЗЕД, її правового забезпечення та комерційної діяльності за кордоном;

- виконання доручень суб'єктів ЗЕД на проведення експертизи, контролю якості та комплектності, перевірки кількості експортних та імпорتنих товарів;
- проведення рекламної та виставкової діяльності;
- визначення порядку ведення недержавного Реєстру надійних підприємств і підприємців;
- надання допомоги, представництво та захист інтересів членів ТПП всередині країни та за кордоном з питань, пов'язаних з господарською діяльністю;
- засвідчення обставин форс-мажору відповідно до умов зовнішньоторгових угод та міжнародних договорів України, а також торгівлі і портові звичаї, прийняті в Україні;
- видання свідоцтв про походження товарів, які вивозяться з України, товаросупровідної документації на них та інших документів, пов'язаних із здійсненням зовнішньоекономічних операцій;
- здійснення посередницьких операцій з патентування винаходів, промислових взірців, реєстрації товарних знаків і знаків обслуговування, фірмових назв, місць походження;
- декларування товарів у ході проведення експортно-імпорتنих операцій суб'єктами ЗЕД;
- переклад економічної та науково-технічної документації, а також усні переклади з іноземної на українську та навпаки [22, с. 43].

При Торгово-промисловій палаті діють:

- 1) **Міжнародний комерційний арбітражний суд**, який займається розглядом та вирішенням суперечок у сфері зовнішньоекономічної діяльності;
- 2) **Третейський арбітражний суд**, який займається вирішенням суперечок у зовнішньоекономічній сфері у досудовому порядку;
- 3) **Морська арбітражна комісія**, яка також займається розглядом і вирішенням суперечок у сфері торгового мореплавства, включаючи відносини перевезень, купівлі-продажу, ремонту суден тощо.

Фонд державного майна здійснює операції з приватизації державних підприємств і контроль за виконанням новими власниками своїх приватизаційних обов'язків.

До основних завдань фонду відносять такі:

- здійснення державної політики оренди та приватизації;
- проведення оцінювання майна державних підприємств та розробка реєстру підприємств, які підлягають приватизації;
- управління державними об'єктами власності та захист їх прав;
- організація проведення приватизації державних підприємств відповідно до оціночної вартості;
- обґрунтування доцільності проведення реприватизації;
- контроль за діяльністю інвесторів та виконанням ними обов'язків щодо приватизованого об'єкту (соціальна відповідальність);
- співробітництво з міжнародними організаціями у реалізації державної політики у сфері приватизації, оренди, використання та відчуження державного майна [30].

2.4. Суб'єкти наддержавного рівня регулювання міжнародної економічної діяльності

Україна є суб'єктом світогосподарських зв'язків і тому її міжнародна економічна діяльність регламентується не тільки національним законодавством, але й нормами міжнародного права, які формуються через укладання багатосторонніх міждержавних угод. Тому особливо актуальним є включення до суб'єктів міжнародної економічної діяльності суб'єктів міждержавного рівня, до яких відносять такі.

1. Світова організація торгівлі (СОТ) створена у 1995 році на основі Генеральної угоди про тарифи та торгівлю (ГАТТ) з метою поглиблення лібералізації міжнародної торгівлі, боротьби з дискримінацією у міжнародному економічному співробітництві країн, забезпечення вільного доступу до національних ринків і джерел сировини. На сьогодні членами СОТ є 162 країни, у тому числі й Україна (з 2008 року).

Основними принципами діяльності СОТ є:

- захист національної промисловості тільки за допомогою тарифів. СОТ визнає право країн-членів обґрунтовано використовувати тарифні інструменти для захисту національного виробництва від іноземних конкурентоспроможних компаній;
 - поступова лібералізація міжнародного торговельного співробітництва шляхом неухильного зниження країнами митних тарифів;
 - встановлення та реалізація режиму найбільшого сприяння – встановлення єдиних умов у міжнародній торгівлі країн. Однак у рамках регіональних торговельних угод, можуть використовуватись преференційні умови для країн-партнерів;
 - встановлення та реалізація національного режиму, в рамках якого забороняється введення дискримінаційних заходів щодо імпортованих товарів-аналогів вітчизняним як шляхом квотування, так і шляхом податкового тиску;
 - реалізація принципу сприяння справедливій конкуренції полягає у повній забороні використання країнами внутрішніх, експортних субсидій та різних видів демпінгу;
 - реалізація принципу утворення стійкої основи торгівлі передбачає заборону автономних мит та зміни митних ставок в односторонньому порядку, тобто без узгодження з країнами-партнерами та СОТ;
 - реалізація принципу дій у надзвичайних ситуаціях передбачає коригування державної зовнішньоторговельної політики при узгодженні з СОТ;
 - реалізація принципу регіональних торговельних домовленостей полягає у врахуванні особливостей встановленого в їх рамках торговельного режиму для країн-партнерів [65].

2. Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку – ЮНКТАД (*United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD*) – була створена у 1964 році для стимулювання розвитку міжнародного економічного співробітництва країн, що розвиваються та забезпечення їх доступу на світові ринки. На сьогодні членами ЮНКТАД є 186 країн, серед яких і Україна [67].

3. Міжнародний валютний фонд (МВФ) – міжурядова фінансово-кредитна організація, яка має статус спеціалізованого закладу ООН.

На сьогодні МВФ є основною міжнародною фінансово-кредитною організацією, специфіка діяльності якої порівняно з іншими міжурядовими організаціями полягає у виконанні ним одночасно функцій регулювання, фінансування, нагляду та консультування країн-членів у сфері валютно-фінансових відносин.

Головним завданням МВФ є скорочення тривалості та зменшення неврівноваженості у міжнародному балансі розрахунків членів, забезпечення стабільності валютних курсів.

До основних функцій МВФ відносять: кредитування; сприяння розвитку міжнародного валютно-фінансового співробітництва розширенню та збалансованому зростанню обсягів міжнародної торгівлі з метою досягнення високого рівня зайнятості та реальних прибутків; зміцнення виробничого потенціалу країн-членів; стабілізація грошових обмінних курсів; сприяння стабільності валют та уникнення їх конкурентної девальвації; участь у створенні багатосторонньої системи платежів та усунення валютних обмежень; підтримка рівноваги платіжних балансів країн-членів [62]. Членами МВФ є 185 країн світу (Україна з 1992 року).

4. Світовий банк – багатобічна кредитна установа, що складається з п'яти тісно пов'язаних між собою інститутів, загальною метою яких є підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, за рахунок фінансової допомоги розвинених країн. У групу Світового Банку входять:

1) **Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР)**, метою якого є надання кредитів країнам з середнім і вище за середній рівнем доходу на душу населення;

2) **Міжнародна асоціація розвитку (МАР)** заснована у 1960 році. Її мета – надання особливо пільгових кредитів найбільш біднішим країнам, що розвиваються, які не в змозі брати кредити у Всесвітньому банку;

3) **Міжнародна фінансова корпорація (МФК)** заснована у 1956 році, метою якої є сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, шляхом надання підтримки приватному сектору;

4) **Міжнародне агентство по інвестиційних гарантіях (МАІГ)** засновано у 1988 році. Мета агентства – заохочення іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, шляхом надання гарантій іноземним інвесторам від втрат, викликаних некомерційними ризиками;

5) **Міжнародний центр по урегулюванню інвестиційних суперечок (МЦУІС)** заснований в 1966 році для стимулювання збільшення обсягів міжнародних прямих та портфельних інвестицій шляхом надання послуг по арбітражному розгляду й урегулюванню суперечок між урядами й іноземними інвесторами. Його цілями є консультування, наукові дослідження, надання інформації про інвестиційне законодавство [66].

Слід зазначити, що Світовий банк і МВФ – це юридично самостійні організації з різними відповідно до їх функціонального призначення цілями, але Світовий банк займається валютно-фінансовими і кредитними проблемами тільки країн-членів МВФ. Окрім цього, Світовий банк надає кредити країнам за цільовими програмами соціально-економічного розвитку, а МВФ – для подолання дефіциту платіжного балансу та врегулювання курсу національної валюти. Кредити Світового банку є середньо- та довгостроковими, в той час як кредити МВФ – переважно коротко- та середньостроковими.

Особливістю кредитування МВФ є встановлення обов'язкових вимог для країн-позичальників, виконання яких забезпечить їм доступ до зовнішнього фінансування.

5. Економічна і соціальна рада ООН (ЕКОСОП) – головний координуючий орган ООН у сфері економіки, соціальних відносин, екології, охорони здоров'я, культури, науки й освіти.

6. Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі є основним правовим органом ООН, заснований у 1966 році. В рамках даної організації розробляються уніфіковані, тобто прийнятні для переважної більшості країн, міжнародні правові норми у торговельній сфері; здійснюється координація діяльності міжнародних організацій у сфері регулювання міжнародного торговельного співробітництва; організуються конференції та засідання з метою розроблення нових конвенцій у сфері правового регулювання міжнародних торговельних відносин.

7. Світова організація інтелектуальної власності (СОІС), яка є спеціалізованою установою ООН, створена у 1970 році. Членами СОІС є 156 країн, сферою діяльності – промислова власність та авторські права. Основними цілями організації є: стимулювання та удосконалення охорони інтелектуальної власності у світі, включаючи удосконалення національних законодавств різних країн та надання зацікавленим країнам юридичної та технічної допомоги у цих питаннях; адміністративне управління існуючими союзами у сфері охорони інтелектуальної власності

та співробітництво з міжнародними і національними організаціями; заохочення укладання міжнародних угод з метою покращення системи охорони інтелектуальної власності; надання консультацій, підготовка кадрів у рамках програм міжнародного технічного сприяння країнам, що розвиваються.

8. Міжнародна організація праці (МОП) є найдавнішою міжнародною організацією, створеною у 1919 році у складі Ліги націй, а з 1946 року стала спеціалізованим закладом ООН. До складу МОП входять 170 країн, у тому числі і Україна. Основне призначення даної організації полягає у розробці конвенцій щодо забезпечення прав та умов праці мігрантів, виконання країнами-експортерами та країнами-імпортерами зобов'язань з забезпечення рівних прав мігрантів у країні перебування, легалізацію їх діяльності, можливість підвищення кваліфікації або отримання професії, соціального захисту.

9. У системі регулювання міжнародної міграції робочої сили значну роль відіграє і **Міжнародна організація з міграцій (МОМ)**, яка була створена у 1949 році з метою забезпечення упорядкованої та планової міжнародної міграції [63]. Міжнародна організація з міграції є однією з міжнародних організацій, яка здійснює постійний моніторинг міграційних потоків у світі – за обсягами та структурою, визначає основні світові центри тяжіння робочої сили, основні напрями міжнародних міграційних потоків, виявляє нелегальних мігрантів, виявляє та розглядає випадки трудового рабства та розробляє відповідні конвенції, спрямовані на боротьбу з негативними проявами міжнародної міграції робочої сили.

Контрольні запитання

1. Які критерії покладені в основу класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності?
2. Які цілі та напрями діяльності суб'єктів міжнародної економічної діяльності на мікроекономічному рівні?
3. Які цілі та напрями діяльності суб'єктів міжнародної економічної діяльності на макроекономічному рівні?
4. Які цілі та напрями діяльності суб'єктів міжнародної економічної діяльності на міжнародному економічному рівні?

3. Експорт і імпорт товарів

3.1. Основні факторні передумови участі України в міжнародній торгівлі

Міжнародна торгівля – це сфера міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами світового господарства, яка є специфічною формою обміну продуктами праці між продавцями і покупцями різних країн.

Розвиток міжнародної торгівлі як форми міжнародної економічної діяльності безпосередньо пов'язаний з динамікою сукупного продукту: збільшення світового виробництва на 10 % сприяє зростанню обсягів міжнародної торгівлі на 16 % [27].

У короткостроковій перспективі світова економіка розвиватиметься в умовах відносно низьких темпів зростання (3,6 % у 2014 р. та 3,9 % у 2015 р.) та погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків.

Так основними тенденціями розвитку світової економіки є:

1) зниження темпів зростання економік країн Європейського Союзу та країн, що розвиваються;

2) лідируючі позиції США на світовому ринку за рахунок збільшення експортних поставок та активізації внутрішнього споживання;

3) зниження темпів економічного зростання Китаю внаслідок переорієнтації на модель внутрішньоекономічного споживання, що підвищить збалансованість національної економіки у середньостроковій та довгостроковій перспективі;

4) уповільнення зростання світової економіки та темпів освоєння інвестицій позначається очікуваним падінням цін на світових товарних ринках. Так, уповільнення темпів зростання китайської економіки та зменшення попиту на метали сприяє подальшому зниженню індексів цін на металеву продукцію, а очікувані високі врожаї у країнах-експортерах зернової продукції та збільшення пропозиції на світових ринках призводять до падіння цін на зернові культури;

5) значні коливання світових цін на нафту внаслідок загострення конфліктів на Близькому Сході. За прогнозами середня ціна на нафту у 2015 році складатиме близько 55 дол. США за барель, а у 2016 році – 57 дол. США;

6) підвищення довгострокових відсоткових ставок та зростання премій за ризик на світових фінансових ринках. Зокрема, зазначені ризики зростають в країнах, що розвиваються, з огляду на їх повільну адаптацію до низьких темпів економічного зростання. Це сприятиме скороченню обсягів

зовнішньоторговельних операцій цих країн внаслідок скорочення обсягів фінансування;

7) намагання урядів розвинених країн світу вирішити проблеми надмірної заборгованості (в США частка боргу складає 101 % ВВП, в Японії – 227 %, Італії – 132 %, Бельгії – 101 %, Сінгапурі – 105 %, Греції – 175 %, Португалії – 129 %), що обмежуватиме міжнародні потоки інвестицій;

8) інтенсифікація використання торговельних санкцій у міжнародній торгівлі, обумовлених політичними протиріччями між країнами. Так, загострення геополітичного протистояння між західними країнами та Російською федерацією через російсько-український конфлікт призвело до утворення нових фінансових, економічних та геополітичних викликів для глобального економічного розвитку, основними чинниками формування яких є:

- значна залежність економік окремих країн-членів ЄС від постачання російських енергоносіїв;
- поширення негативних тенденцій, пов'язаних із девальвацією російського рубля та значним уповільненням темпів економічного розвитку;
- активні дії Росії із консолідації потенціалу БРІКС з метою прискорення процесу створення альтернативних західним механізмів із підтримки стабільного економічного розвитку членів об'єднання та орієнтованих на співпрацю з ним партнерів з числа країн, що розвиваються;
- нарощування конфліктного потенціалу у політичних відносинах між Саудівською Аравією та країнами-членами Ради співробітництва арабських держав Перської затоки через іранське питання;
- істотне зростання ризиків для інвесторів на пострадянському просторі, а також у регіонах із високим конфліктним потенціалом через неврегульованість спірних територіальних питань (Південно-Східна Азія, Південна Америка).

Дослідження сучасного розвитку міжнародної торгівлі дає можливість визначити такі тенденції:

1) випереджальне зростання економіки та зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються порівняно з розвиненими країнами;

2) розвиток глобальних виробничих систем за рахунок міжнародної спеціалізації країн дозволяє підвищити конкурентоспроможність товарів на світових ринках, що сприяє збільшенню обсягів експорту, освоєнню нових технологій, залученню інвестицій;

3) поширення нових преференційних торговельних угод між країнами, які стосуються не тільки умов торгівлі, а й стандартів, охорони інтелектуальної власності, інвестицій, конкурентної політики;

4) зростаюча синхронізація глобалізації макроекономічних криз, що підвищує рівень взаємозалежності країн та створює передумови для швидкого розповсюдження кризових явищ на їх національній економіці. Для мінімізації негативних наслідків криз необхідно посилення координації та співробітництва в рамках міжнародних організацій.

За оцінками Світової організації торгівлі, падіння світових цін на нафту майже на 50 % сприятиме зростанню обсягів імпорту та реальних доходів в економіках, які залежать від імпорту енергоносіїв – Індії, Китаю, Південної Кореї, при одночасному зниженні доходів у країнах – експортерах енергоносіїв.

У короткостроковій перспективі темпи розвитку міжнародної торгівлі не значною мірою випереджатимуть загальносвітове економічне зростання як це спостерігалось останні десятиріччя, коли динаміка світової торгівлі випереджала приріст глобального ВВП у 1,5 – 2 рази.

Динаміка міжнародної торгівлі у 2014 році склала 2,8 % та перевищила темпи зростання річного світового ВВП на 0,2 % (2,6 %). Отже, на сучасному етапі проявляються нові тенденції у взаємозалежності зростання міжнародної торгівлі та світового ВВП, що підтверджується прогнозами Міжнародного валютного фонду щодо темпів зростання світової економіки у 2015 році на 3,5 % та на 3,8 % у 2016 році [58].

При цьому глобальна торгівля товарами та послугами зростатиме більш високими темпами – в 2015 році – на 3,7 %, а в 2016 році – на 4,7 %. Темпи приросту експорту в розвинених країнах в 2015 – 2016 рр. прогноуються на рівні 3,2 % та 4,1 % відповідно, а у країнах, що розвиваються, – на 5,3 та 5,7 %.

За даними Світової організації торгівлі обсяги світового експорту склали 18 895 млрд дол. США, у 2014 році провідними світовими експортерами були:

1) Китай – з обсягами експорту 2 343 млрд дол. США та часткою у світовому експорті 12,4 %;

2) США – з обсягами експорту 1 623 млрд дол. США та часткою у світовому експорті 8,6 %;

3) Німеччина – з обсягами експорту 1 511 млрд дол. США та часткою у світовому експорті 8,0 %.

Обсяги світового імпорту у 2014 році склали 18 968,5 млрд дол. США, загальне від'ємне зовнішньоекономічне сальдо склало 73,5 млрд дол. США.

У 2014 році провідними світовими імпортерами були:

1) США – з обсягами імпорту 2 409 млрд дол. США та часткою у світовому імпорті 12,7 %;

2) Китай – з обсягами експорту 1 960 млрд дол. США та часткою у світовому імпорті 10,3 %;

3) Німеччина – з обсягами експорту 1 217 млрд дол. США та часткою у світовому експорті 6,4 % [65].

Найбільший вплив на розвиток міжнародної торгівлі здійснюють такі чинники, як:

1) міжнародний поділ праці, поглиблення якого є свідченням посилення взаємозалежності та взаємодії країн;

2) науково-технічний прогрес, розвиток якого впливає на зміну характеру міжнародної конкуренції – з цінової на технологічну;

3) вплив транснаціональних корпорацій у сфері міжнародного бізнесу, що обумовлює підвищення рівня транснаціоналізації міжнародної економіки;

4) ліберальний характер зовнішньоторговельної політики переважної більшості країн світу, який стимулює розвиток міжнародного торговельного співробітництва;

5) розвиток інтеграційних процесів у світовій економіці.

Для об'єктивної оцінки умов та тенденцій експортної спеціалізації та імпортного профілю України доцільно виокремити факторні передумови її участі у міжнародній торгівлі, які поділяють на фактори первинного та вторинного порядку [1; 4; 30].

До факторів первинного порядку, які визначають торговельний профіль України, слід віднести:

- географічне положення, яке визначає пріоритетні напрями зовнішньоекономічної політики, особливості

організації транспортних комунікацій, передумови для інтеграції;

- наявність природних ресурсів, що дає можливість визначити експортну спеціалізацію країни;
- природнокліматичні умови, що більшою мірою впливають на агропромислову спеціалізацію країни;
- чисельність населення, яка визначає забезпеченість країни трудовими ресурсами, їх професійний склад і кваліфікаційний рівень;
- територіальна структура.

Посилення дії цих факторів здійснюється завдяки стимулюванню міжнародної інвестиційної діяльності.

Дія факторів вторинного порядку обумовлюється особливостями сучасного розвитку світової економіки та ступенем інтегрованості країни у світогосподарські зв'язки. До основних чинників слід віднести науково-технічний прогрес (НТП), під впливом якого відбувається поглиблення поділу праці в країні, а також характер та тип організації національної економіки, ступінь її відкритості міжнародному середовищу.

3.2. Експортна політика України

Експорт є однією з основних форм міжнародного торговельного співробітництва країн, сутність якого визначають як:

- взаємодію національних і іноземних суб'єктів господарювання [14, с. 81];
- продаж та вивезення товарів за кордон з метою їх реалізації на зовнішніх ринках через передання у власність контрагенту в іншій країні [30, с. 150];
- процес, пов'язаний з "продажем товарів і послуг резидентами однієї країни в інші країни" [27, с. 251].

У Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" № 959-XII від 16.04.91 [73], де експорт (експорт товарів) визначається як "продаж товарів... іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів, крім передачі майна суб'єктом господарської діяльності за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу при спільній господарській діяльності" [73, с. 3], а експорт капіталу – як "вивезення за межі України капіталу в будь-якій формі (валютних коштів, продукції,

послуг, робіт, прав інтелектуальної власності та інших немайнових прав) з метою одержання прибутків від виробничої та інших форм господарської діяльності [73, с. 4].

У сучасній економічній літературі [3; 4; 14; 17] визначені основні ознаки експорту як економічної категорії. Загальновизнаним є таке уявлення про економічну сутність та операційний зміст експорту:

1) експорт є категорією міжнародних економічних відносин. Трансграничність є однією з ключових якісних ознак експорту як явища міжнародного життя;

2) економічна сутність експорту має визначатися у площині його як явища і як процесу. Як явище міжнародних економічних відносин експорт містить у собі специфічні якості, які відрізняють його від категорій внутрішнього економічного життя. Як процес експорт є проявом специфічних його ознак на усіх етапах його існування та генезису;

3) експорт припускає існування певних суб'єктів його як явища і як процесу і виражає специфічний вид взаємодії або зв'язків між суб'єктами, структуру й техніку цих зв'язків, а також наслідки та результати, які досягаються у процесі даного виду зв'язків і тільки через них;

4) як процес експорт має власну структуру (направленість процесу), передбачає певні умови і правила його ведення, які включають як економічну, так і нормативно-правову частини трансграничних відносин і зв'язків.

Як форма міжнародної економічної діяльності експорт становить специфічний вид зв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин, який має власну структуру (направленість) процесу, умови і правила його ведення, які включають як економічну, так і нормативно-правову частини трансграничних відносин і зв'язків. Головною умовою виникнення (запуску) експорту як процесу є наявність у його суб'єкта експортного потенціалу, за допомогою якого він може здійснювати реальний (нехай навіть обмежений локальними рамками) вплив на певну частину міжнародного економічного життя. Закріплення суб'єкта експортної діяльності в цій ролі можливо лише за умови розвитку та формування ним такого рівня конкурентних переваг, як несуча конструкція експортного потенціалу, який через де-факто веде до визнання його у цій якості іншими суб'єктами, які раніше визначили та розподілили між собою свої позиції і ролі у світогосподарських процесах.

Досвід показує, що боротьба за визнання та допущення на значущу роль у системі міжнародної економічної взаємодії може розтягуватися

на тривалий час та трансформуватися у ході цього процесу у самостійні етапи еволюції міжнародних економічних відносин і навіть у драматичні сценарії переходу від одного світового економічного порядку до іншого.

З наведеного визначається аналітичний взаємозв'язок і субординація понять "експорт" (експортна діяльність), "експортний потенціал" та "конкурентні переваги", які в перебігу досліджень нерідко розглядаються як однопорядкові і навіть ототожнюються. Вихідним поняттям методології системного аналізу експорту (експортної діяльності), на думку автора, є поняття "конкурентні переваги суб'єкта господарювання", яке визначає умови виникнення (запуску) експортної діяльності як явища і процесу. Матеріальним субстратом експортної діяльності, який обумовлює певний рівень її "життєздатності" як системи, є експортний потенціал суб'єкта господарювання [3].

Експортний потенціал країни – це здатність національної економіки відтворювати свої конкурентні переваги на світових ринках. Експортний потенціал проявляється в галузевій структурі експортно-імпортних операцій, яка формується як наслідок інтеграції країни у міжнародний економічний простір і відображає напрямок розвитку її міжнародної спеціалізації [17].

Аналіз експортної та імпортної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання здійснюється таким чином:

1) розраховується сальдо зовнішньої торгівлі товарами як різниця між експортом та імпортом товарів та зовнішньоторговельний оборот як сума експорту та імпорту товарів;

2) розраховуються експортна, імпортна та зовнішньоторговельна квоти для визначення ступеня інтегрованості країни у міжнародну торговельну сферу;

3) досліджується динаміка зовнішньої торгівлі товарами за останні три роки шляхом визначення абсолютних (ланцюгових, базисних) та відносних (темпів зростання та темпів приросту) відхилень основних показників зовнішньої торгівлі товарами для обґрунтування напрямів і тенденцій у розвитку цієї сфери;

4) визначаються та аналізуються в динаміці індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі. Індекс фізичного обсягу – індекс Ласпейреса – показує зміну цін за звітний та попередній періоди при незмінній структурі виробленого ВВП і розраховується за формулою:

$$I_1 = \frac{\sum p_1 \times g_0}{\sum p_0 \times g_0}, \quad (3.1)$$

де p_1, p_0 – ціна поточного та базового (попереднього) року;
 g_1, g_0 – обсяги виробництва поточного та базового (попереднього) року.

Слід зазначити, що основою для визначення цього індексу є товарна структура виробництва попереднього (базисного) періоду і тому зміни у виробництві та споживанні, пов'язані з науково-технічним прогресом, не враховуються.

Індекс середніх цін – індекс Пааше – показує рівень здорожчання або здешевлення фіксованого товарного кошику у звітному періоді порівняно з попереднім:

$$I_p = \frac{\sum p_1 \times g_1}{\sum p_0 \times g_1}. \quad (3.2)$$

Слід зазначити, що ці індекси не враховують зміни товарної структури споживання і тому для нівелювання їх недоліків використовують індекс Фішера, який розраховується за формулою:

$$I_f = \sqrt{I_I \times I_p}. \quad (3.3)$$

Для оцінки вигідності зовнішньої торгівлі для країни використовують індекс умов торгівлі – співвідношення індексів експортних та імпорتنих цін, який розраховується для окремих країн або груп країн (як правило, використовують при цьому індекс Ласпейреса):

$$T = \frac{P_{ex}}{P_{im}} = \frac{\sum Ex_i \times p_i^{ex}}{\sum Im_i \times p_i^{im}}, \quad (3.4)$$

де p_i^{ex} – відношення експортної ціни i -го товару в поточному році до його ціни в базисному році;

p_i^{im} – відношення імпорتنної ціни i -го товару в поточному році до ціни того ж товару в базисному році;

Ex_i – частка кожного i -го товару в сукупній вартості експорту в базисному році;

Im_i – частка кожного i -го товару в загальній вартості імпорту в базисному році;

5) визначається та аналізується товарна структура шляхом розрахунку питомої ваги окремих галузей та підгалузей у загальному обсязі зовнішньої торгівлі товарами;

6) визначається та аналізується географічна структура зовнішньої торгівлі товарами шляхом розрахунку питомої ваги країн у зовнішньоторговельному обороті України;

7) на основі узагальнення отриманих результатів визначаються основні тенденції розвитку зовнішньоторговельної сфери України.

Аналіз експортної сфери України за останні сім років дає можливість визначити неоднозначність динаміки експорту та ВВП. Темпи зміни експорту кореспондують із зростанням ВВП, а різке зменшення темпів приросту ВВП у 2009 р. багато в чому пов'язано із різким зниженням експортних поставок через економічну кризу (рис. 3.1).

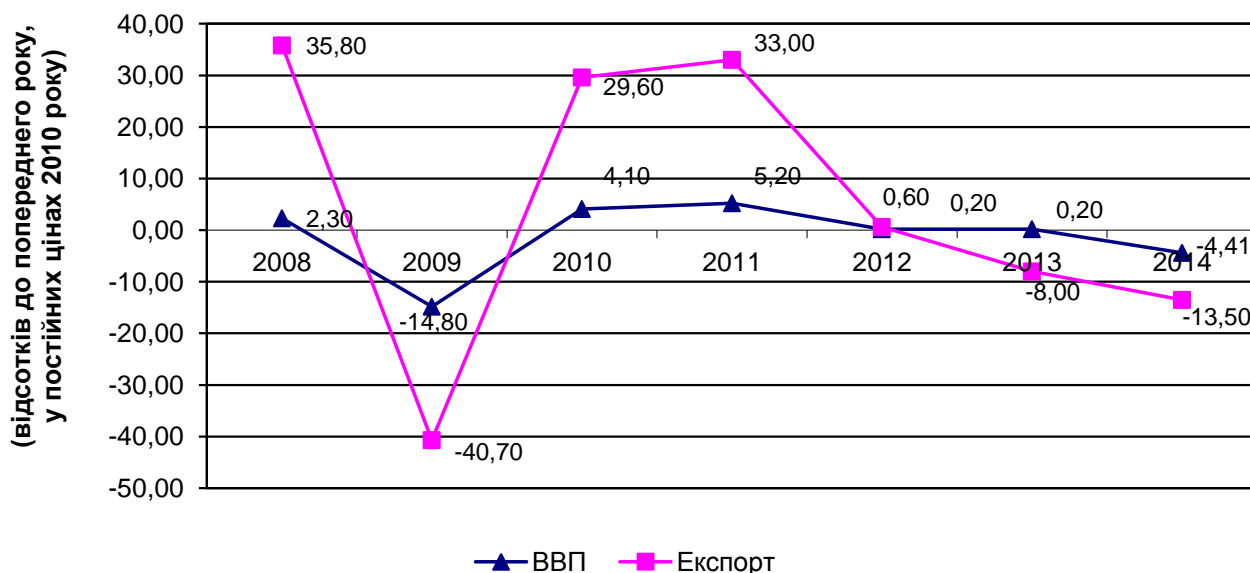


Рис. 3.1. Динаміка ВВП та експорту України за 2008 – 2014 рр. у відсотках до попереднього року (у постійних цінах 2010 року)

Після 2009 року спостерігалася позитивна тенденція, у 2010 році обсяг експорту збільшився на 29,60 % порівняно з 2009 роком, у 2011 році – на 33,00 %, а у 2012 році – на 0,6 %. Але у 2013 році експорт зменшився на 8,00 % а у 2014 році – на 13,5 %. Обсяг експорту товарів у 2014 році склав 53 913 548,3 тис. дол. США, що на 13,5% менше ніж у 2013 році.

Оцінка внеску зовнішньої торгівлі у процес економічного зростання є дуже суперечливою, оскільки впродовж 2005 – 2014 рр. втрати економіки від від'ємного сальдо досягли -97 748 523,90 тис. дол. США. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі було у 1999 – 2004 рр.; у 2004 сальдо було най-

більше та склало +3 676 287, 51 тис. дол. США. Найбільше від'ємне сальдо було у 2008 році, коли цей показник досяг відмітки –18 580 926,6 тис. дол. США. Сальдо зовнішньої торгівлі України у 2014 році склало – 468 244,0 тис. дол. США, оскільки імпорт зменшився на 28,3 %, а експорт – на 13,5 % порівняно з 2013 роком.

У 2014 році обсяги експорту склали 53 901,689 млн дол. США, а імпорту – 54 428,717 млн. дол. США. Відповідно негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами складало 527,028 млн дол. США. При цьому темпи зростання експорту у 2014 році порівняно з 2013 роком склали 86,5 %, а імпорту – 71,8 %.

У першому півріччі 2015 року темпи зростання експорту порівняно з 2014 роком склали 65,0 %, а імпорту – 61,5 %. Обсяги експорту за цей період складають 18 530,439 млн дол., імпорту – 17 283,761 млн дол. США, що обумовлює позитивне сальдо на рівні 1 246,678 млн дол. США [58].

Наведена динаміка свідчить про неухильне скорочення обсягів зовнішньоторговельних операцій України, що обумовлено як внутрішніми політичними, економічними та соціальними проблемами, так і ситуацією на світових товарних ринках.

Слід зазначити, що країни Євросоюзу є єдиним міжнародним торговельним партнером України, де у минулому році зафіксовані позитивні тенденції зростання експорту. Поряд з цим, в усіх інших сегментах, як за торговельними потоками, так і за географічним виміром, спостерігаються від'ємні показники.

Темпи зростання (зниження) показників зовнішньої торгівлі України товарами (2014 р. у відсотках до 2013 р.) наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Темпи зростання (зниження) показників зовнішньої торгівлі України товарами (2014 р. у відсотках до 2013 р.)

| Країни | Темп зростання зовнішньої торгівлі, % | Темп зростання експорту, % | Темп зростання імпорту, % |
|----------------------------|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| За країнами світу в цілому | 78,4 | 86,5 | 71,7 |
| СНД, у т. ч. : | 65,0 | 68,7 | 62,2 |

| | | | |
|-----------------------------|------|-------|------|
| Митний Союз, у т. ч. : | 63,9 | 66,4 | 62,3 |
| Росія | 59,3 | 66,3 | 54,9 |
| Інші країни світу, у т. ч.: | 85,8 | 96,0 | 77,2 |
| ЄС | 87,8 | 102,6 | 78,7 |
| США | 71,9 | 77,6 | 70,1 |
| Китай | 79,7 | 99,4 | 72,6 |
| Туреччина | 88,2 | 94,9 | 74,0 |

За даними таблиці зовнішньоторговельний оборот України за 2014 рік порівняно з 2013 роком скоротився на 21,6 %, при цьому обсяги експорту – на 13,5 %, імпорту – 28,3 %. У цьому разі найбільше скорочення експорту спостерігалось з Росією – на 33,7 %, імпорту також з Росією – на 45,1 % [58].

Динаміку товарної структури експорту України наведено на рис. 3.2.

Слабкою ланкою у зовнішній торгівлі України є структура експорту, в якій більша частина (75 %) складає сировина та продукти первинної обробки. Україні притаманне відставання реструктуризації економіки, тому найбільш вагомими експортними можливостями все ще зосереджені у традиційних індустріальних та сировинних галузях (рис. 3.2).

Найбільшими товарними групами у структурі експорту у I півріччі 2015 року є продукція Агропромислового комплексу (АПК) – 35,3 %, недорогоцінні метали та вироби з них (23,20 %), мінеральні продукти (8,7 %), машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання (9,9 %), продукція хімічної промисловості (6,5 %), засоби транспорту (1,5 %), деревина (4,5 %) тощо. У 2015 році порівняно з 2014 роком частка продукції АПК збільшилась 4,4 %, а порівняно з 2013 роком – на 8,2 %. Частка металургійної продукції, навпаки зменшилась – порівняно з 2014 р. – 5,1 %, а порівняно з 2013 р. – на 4,9 %. Незначною мірою скорочуються обсяги експорту машинобудівної продукції – на 0,6 % порівняно з 2014 р. та на 1,1 % порівняно з 2013 р. [58].

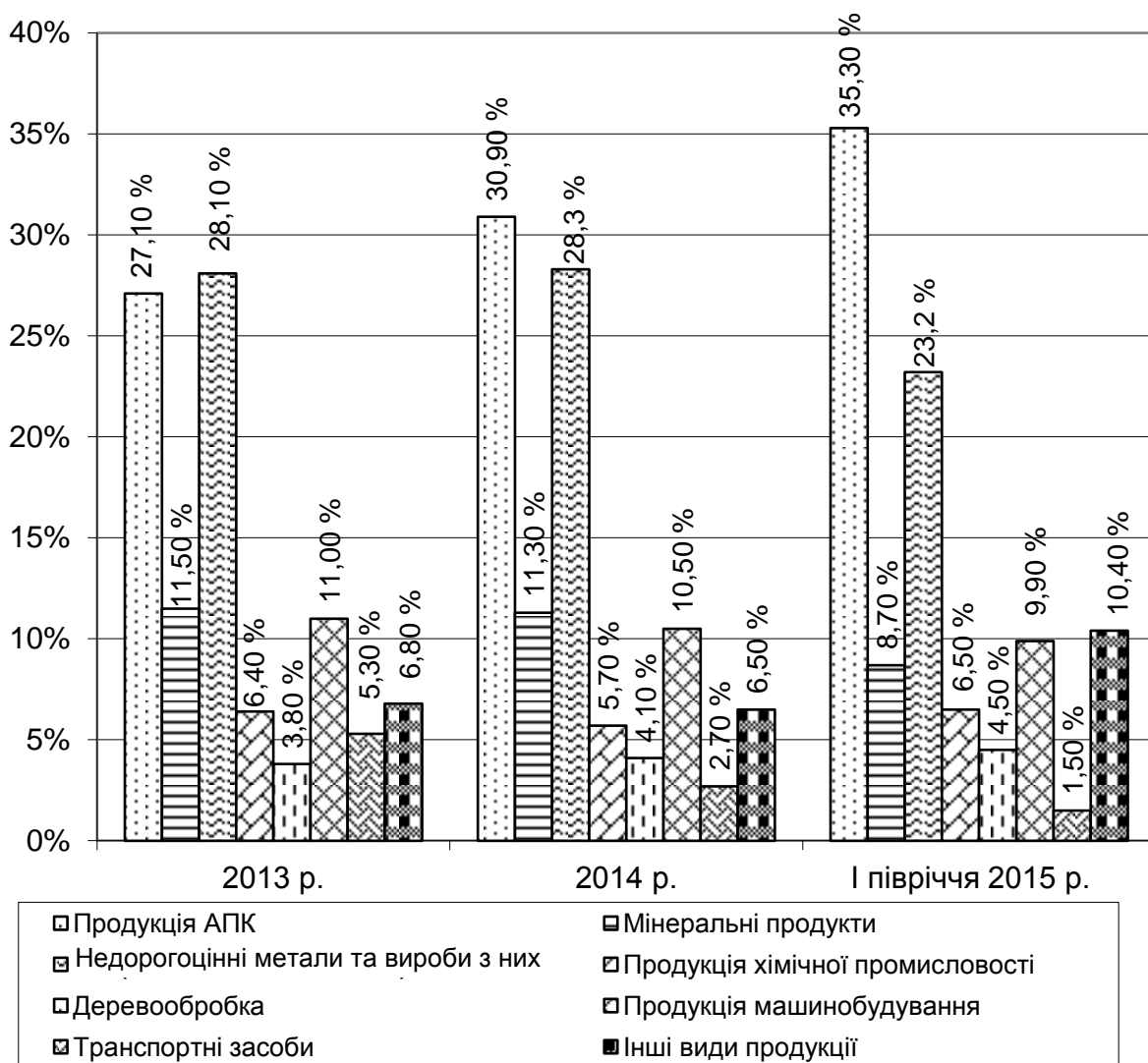


Рис. 3.2. Товарна структура експорту України у 2013 – 2015 рр.

Структурна динаміка українського експорту промислової продукції свідчить про переорієнтацію експортної сфери з продукції металургії на сільськогосподарську продукцію, що відповідає сучасним тенденціям кон'юнктури світових товарних ринків – скорочення імпорту Китаєм продукції металургійної промисловості, що обумовлює зниження світових цін на неї, щорічне неухильне збільшення попиту на продовольчі товари у світі.

На рис. 3.3 наведено динаміку географічної структури експорту України з метою визначення регіональних пріоритетів і напрямів міжнародного економічного співробітництва.

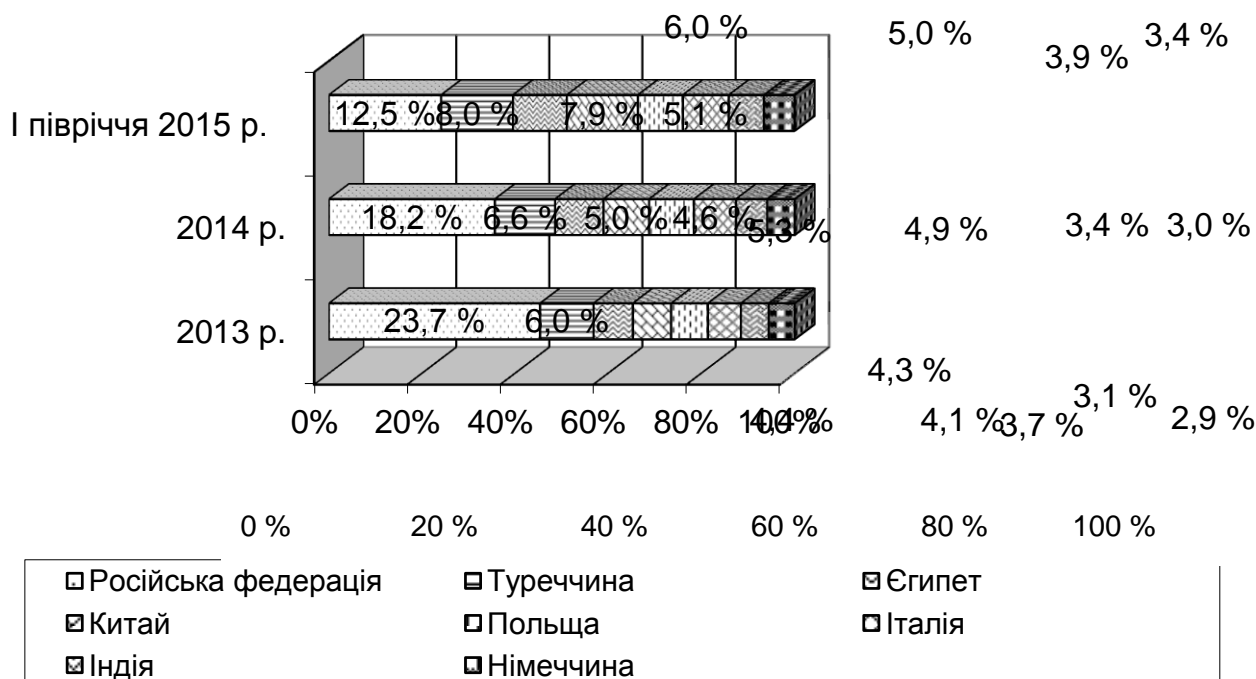


Рис. 3.3. Географічна структура експорту України у 2013 – 2015 рр.

Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту України складає Росія. У 2014 році її частка в експорті України склала 18,2 %, що на 5,5 % менше ніж у 2013 році. Зменшення частки експорту в Росію пов'язано, в першу чергу, з подіями в Україні. Так, в Росію за січень-вересень 2014 року було експортовано товарів на суму 9 799 163,9 тис дол. США. За відповідний період 2013 року ця сума складала 15 065 123,5 тис дол. США, що на 53,7 % більше. Друге місце займає Туреччина, частка експорту до якої складає 6,6 %. Далі такі країни як Єгипет, Китай, Польща та Італія. Частки експорту до них складають 5,3 %, 5,0 %, 4,9 % та 4,6 % відповідно. Менше 4 % експорту України спрямовано в Індію, Білорусь та інші країни.

Окрім Росії, негативна тенденція експорту спостерігалася ще в Білорусі, її питома вага в експорті України у 2014 році зменшилася на 0,1 %. А експорт у Туреччину, Єгипет, Китай, Польщу, Італію, Індію у 2014 році, навпаки, збільшився на 0,6 %, 0,9 %, 0,7 %, 0,8 %, 0,9 % та 0,3 % відповідно.

У першому півріччі 2015 року частка Російської Федерації у загальному обсязі експорту скоротилась на 5,7 %, а частка Туреччини, Китаю, Польщі, Індії, Німеччини збільшилась. Дана тенденція свідчить про спроби диверсифікації національних експортних поставок з метою розширення ринків збуту.

В табл. 3.2 наведено обсяги зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу (ЄС) у 2014 р.

Таблиця 3.2

Обсяги зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу (ЄС) у 2014 р.

| Країна | Обсяг експорту, тис. дол. | Обсяг імпорту, тис. дол. | Зовнішньоторговельне сальдо, тис. дол. |
|------------------------|------------------------------|-----------------------------|---|
| Австрія | 530 898,8 | 606 282,8 | -75 384,0 |
| Бельгія | 425 198,3 | 553 398,3 | -128 200,0 |
| Болгарія | 550 603,2 | 238 361,9 | 312 241,3 |
| Велика Британія | 589 211,2 | 692 044,8 | -102 833,6 |
| Греція | 201 239,4 | 308 467,0 | -107 227,7 |
| Данія | 125 812,4 | 234 932,1 | -109 119,7 |
| Естонія | 82 258,7 | 77 312,6 | 4 946,1 |
| Ірландія | 69 479,4 | 134 006,9 | -64 527,4 |
| Іспанія | 1 166 565,1 | 607 589,8 | 558 975,3 |
| Італія | 2 468 270,5 | 1 508 974,1 | 959 296,4 |
| Кіпр | 283 724,9 | 50 298,8 | 233 426,1 |
| Латвія | 226 165,9 | 89 660,4 | 136 505,5 |
| Литва | 362 123,7 | 1 032 187,8 | -670 064,1 |
| Люксембург | 16 182,9 | 30 282,8 | -14 099,9 |
| Мальта | 1 622,8 | 10 925,6 | -9 302,7 |
| Нідерланди | 1 106 095,9 | 763 899,6 | 342 196,4 |
| Німеччина | 1 590 590,3 | 5 361 520,6 | -3 770 930,3 |
| Польща | 2 644 656,8 | 3 070 819,6 | -426 162,9 |
| Португалія | 310 310,1 | 60 469,6 | 249 840,5 |
| Румунія | 584 081,6 | 847 691,0 | -263 609,4 |
| Словаччина | 670 152,8 | 426 949,2 | 243 203,6 |
| Словенія | 15 971,4 | 203 566,2 | -187 594,8 |
| Угорщина | 1 509 893,8 | 1 463 970,1 | 45 923,7 |
| Фінляндія | 62 231,4 | 319 229,1 | -256 997,7 |
| Франція | 532 715,5 | 1 269 213,2 | -736 497,8 |
| Хорватія | 39 174,3 | 47 848,5 | -8 674,2 |
| Чехія | 772 542,1 | 687 861,5 | 84 680,7 |
| Швеція | 65 133,5 | 371 360,8 | -306 227,3 |
| Загальний обсяг | 17 002 906,8 | 21 069 126,2 | -4 066 219,4 |

Аналіз зовнішньої торгівлі України з країнами Європейського Союзу у 2014 році свідчить про активізацію зовнішньоторговельних операцій – у 2014 році обсяги експорту порівняно з 2013 роком збільшились на 244 292,0 тис. дол. США або на 1,46 %, а обсяги імпорту скоротились на 5 977 379,1 тис. дол. США або на 22,1 %. Відповідно загальне зовнішньоторговельне сальдо є від'ємним і складає 4 066 219,4 тис. дол. США. Відповідно до проведеного аналізу, основними торговельними партнерами України є Італія (частка в експорті України – 14,5 %, в імпорті – 7,2 %), Велика Британія (частка в експорті України – 3,5 %, в імпорті – 3,3 %), Німеччина (частка в експорті України – 9,4 %, в імпорті – 25,5 %), Польща (частка в експорті України – 15,6 %, в імпорті – 14,6 %), Угорщина (частка в експорті України – 8,9 %, в імпорті – 6,9 %), Іспанія (частка в експорті України – 6,8 %, в імпорті – 6,9 %), Нідерланди (частка в експорті – 6,5 %, в імпорті – 3,6 %) [58].

В табл. 3.3 наведені основні товарні групи українського експорту до країн ЄС у 2014 році.

Таблиця 3.3

**Основні товарні групи українського експорту до країн ЄС
у 2014 році**

| Назва (товарна група УКТЗЕД) | Обсяги експорту (млн дол. США) | | Темпи зростання 2014 /2013,% | Частка у торгівлі з ЄС,% | |
|---------------------------------------|-----------------------------------|----------|---------------------------------------|-----------------------------|----------|
| | 2013 рік | 2014 рік | | 2013 рік | 2014 рік |
| Чорні метали (72) | 4 061,0 | 3 891,4 | 95,8 | 24,5 | 22,9 |
| Зернові культури (10) | 1 719,3 | 1 805,4 | 105,0 | 10,4 | 10,6 |
| Електричні машини і устаткування (85) | 1 492,2 | 1 649,7 | 110,6 | 9,0 | 9,7 |
| Руди, шлаки та зола (26) | 1 714,9 | 1 582,1 | 92,3 | 10,3 | 9,3 |
| Енергетичні матеріали (27) | 1 047,3 | 1 030,4 | 98,4 | 6,3 | 6,1 |
| Насіння і плоди олійних рослин (12) | 1 247,6 | 919,0 | 73,7 | 7,5 | 5,4 |

Частка зазначених товарів у загальному обсязі експорту України до держав-членів ЄС за звітний період склала 64,0 % або 10 878,0 млн дол. США.

З метою розширення торговельного співробітництва України і країн Європейського Союзу для вітчизняних підприємств були надані в односторонньому порядку торговельні квоти, в рамках яких вони могли експортувати

продукцію на європейський ринок. Однак за результатами, наведеними в табл. 3.3, обсяги експорту скоротились через дефіцит коштів для здійснення оновлення виробничих потужностей, проведення сертифікації продукції, відсутність інформації щодо специфіки виходу вітчизняних товаровиробників на ринок ЄС (маркетинг, дослідження ринку, конкурентна й ефективна система збуту). Але однією з основних причин невикористання преференцій ЄС є невідповідність українських товарів європейським стандартам якості, що обумовлює необхідність розробки та реалізації Національної програми адаптації української економіки до умов вільної торгівлі з ЄС (стандарти, технічні регламенти, модернізація).

Аналіз експортної сфери економіки України дозволив виявити основні проблеми її розвитку:

1) сировинна спрямованість переважної частки експорту, яка обумовлена значним попитом на світовому ринку на продовольчу сировину та металургійну продукцію;

2) відсутність державних програм модернізації промисловості України;

3) відсутність державної фінансової підтримки експортної сфери;

4) неефективна система стандартизації та сертифікації продукції вітчизняних товаровиробників, невідповідність її міжнародним та європейським стандартам;

5) впровадження країнами-партнерами протекціоністської зовнішньоторговельної політики, що обумовлює значне скорочення обсягів експорту;

6) високі валютні та фінансові ризики здійснення експортних операцій через значні коливання валютного курсу національної валюти та неефективну кредитну політику українських банків;

7) відсутність контролю з боку держави та фіскальних органів за правильністю оподаткування та сплати податків експортерами.

Отже, сучасна експортна політика України повинна спрямовуватись на диверсифікацію як географічної, так і товарної структури експорту. Налагоджені протягом багатьох десятиліть торгівельні зв'язки між Україною та Росією на сьогодні зруйновані як політичною, так і економічною кризою у відносинах між країнами. Тому українським підприємствам необхідно сконцентрувати увагу на пошуку нових ринків збуту, а для цього в якості основного завдання постає завдання забезпечення високого рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції, відповідності її якості європейським та міжнародним нормам, підвищення її технологічного рівня.

В рамках модернізації промисловості слід сконцентрувати увагу на впровадженні нових технологій зниження матеріало-, енерго-, фондомісткості, що забезпечить економію витрат на виробництво продукції та дозволить підвищити рівень її конкурентоспроможності при високому рівні якості.

Крім цього, в рамках державної експортної політики необхідно розробити механізм державної фінансової підтримки національних експортерів шляхом надання експортних кредитів, страхування експортних комерційних та некомерційних ризиків. Реалізація цього механізму сприятиме виходу на зовнішні ринки експортоздатним підприємствам, які за рахунок додаткового фінансування зможуть збільшувати обсяги експорту, удосконалювати асортимент, впроваджувати гнучку цінову, збутову політику.

3.3. Імпортна політика України

Імпорт – це ввезення товарів у країну з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку та використання на території країни.

У теоретичному плані імпорт забезпечує для країни певні переваги, які пов'язані з:

- насиченням внутрішнього ринку дефіцитними та більш якісними товарами, виробництво яких є економічно не вигідним або не можливим;
- задоволенням попиту вітчизняних споживачів у товарах та послугах;
- сприянням формуванню конкурентного середовища на національному ринку, що стимулює національних виробників до підвищення ефективності виробництва власної продукції;
- сприянням налагодженню коопераційних зв'язків, організації спільного підприємництва;
- підвищенням рівня технологічного розвитку країни (завдяки імпорту інноваційної продукції, технологій, технологічного обладнання тощо);
- підвищенням ступеня інтегрованості країни у міжнародний економічний простір.

Реалізація цих переваг можлива лише у разі ефективної державної імпоротної політики та наявного ринкового середовища в країні. Тому для оцінки ефективності імпоротної політики України необхідно провести аналіз

товарної та географічної структури імпорту з метою визначення певних пріоритетів у цій сфері.

Динаміку товарної структури імпорту України наведено на рис. 3.4.

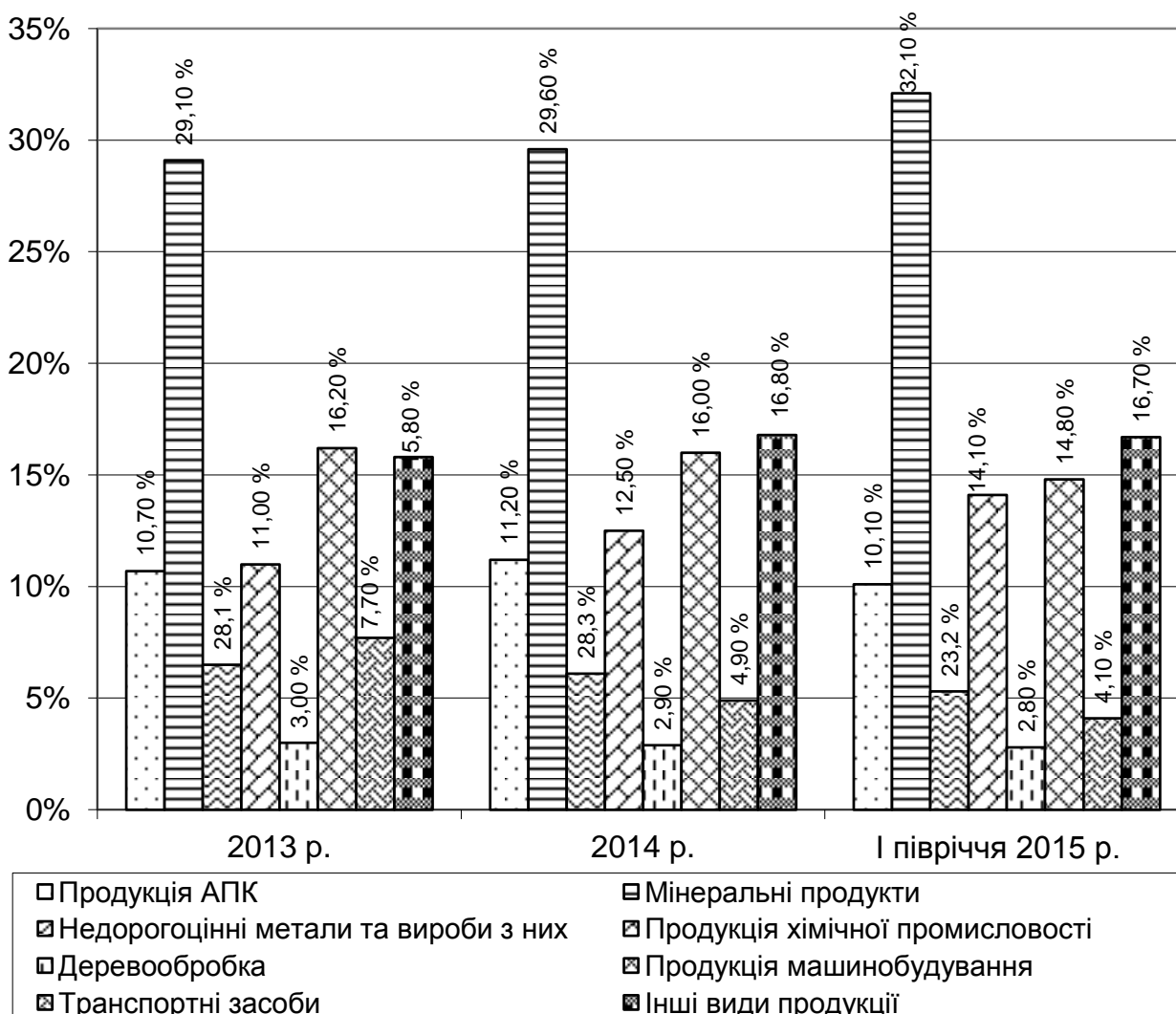


Рис. 3.4. Товарна структура імпорту України у 2013 – 2015 рр.

Найбільшими товарними групами у структурі імпорту у I півріччі 2015 року є продукція мінеральні продукти – 32,1 %, продукція агропромислового комплексу (АПК) – 10,1 %, недорогоцінні метали та вироби з них – 5,3 %, машини, обладнання та механізми, електротехнічне обладнання – 14,8 %, продукція хімічної промисловості – 14,1 %, засоби транспорту – 4,1 %, деревина – 2,8 % тощо. У 2015 році порівняно з 2014 роком частка мінеральних продуктів у загальному обсязі імпорту збільшилась на 2,5 %, а порівняно з 2013 р. – на 3 %. Обсяги імпорту продукції хімічної промисловості також мають тенденцію до збільшення у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 1,6 %, а порівняно з 2013 р. – на 3,1 %.

Частка продукції АПК, навпаки, зменшилась – порівняно з 2014 р. – 1,1 %, а порівняно з 2013 р. – на 0,6 %. Також скорочуються обсяги імпорту машинобудівної продукції – на 1,2 % порівняно з 2014 р. та на 1,4 % порівняно з 2013 р. Обсяги імпорту транспортних засобів також скорочуються – на 0,8 % порівняно з 2014 р. та на 3,6 % порівняно з 2013 роком [58].

Структурна динаміка українського імпорту промислової продукції свідчить про відсутність реалізації стратегії зменшення сировинної імпортозалежності, так як частка імпорту сировинних продуктів з року в рік неухильно зростає, що підтверджують наведені дані на рис. 3.4.

На рис. 3.5 наведено динаміку географічної структури імпорту України з метою визначення регіональних пріоритетів і напрямів міжнародного економічного співробітництва.

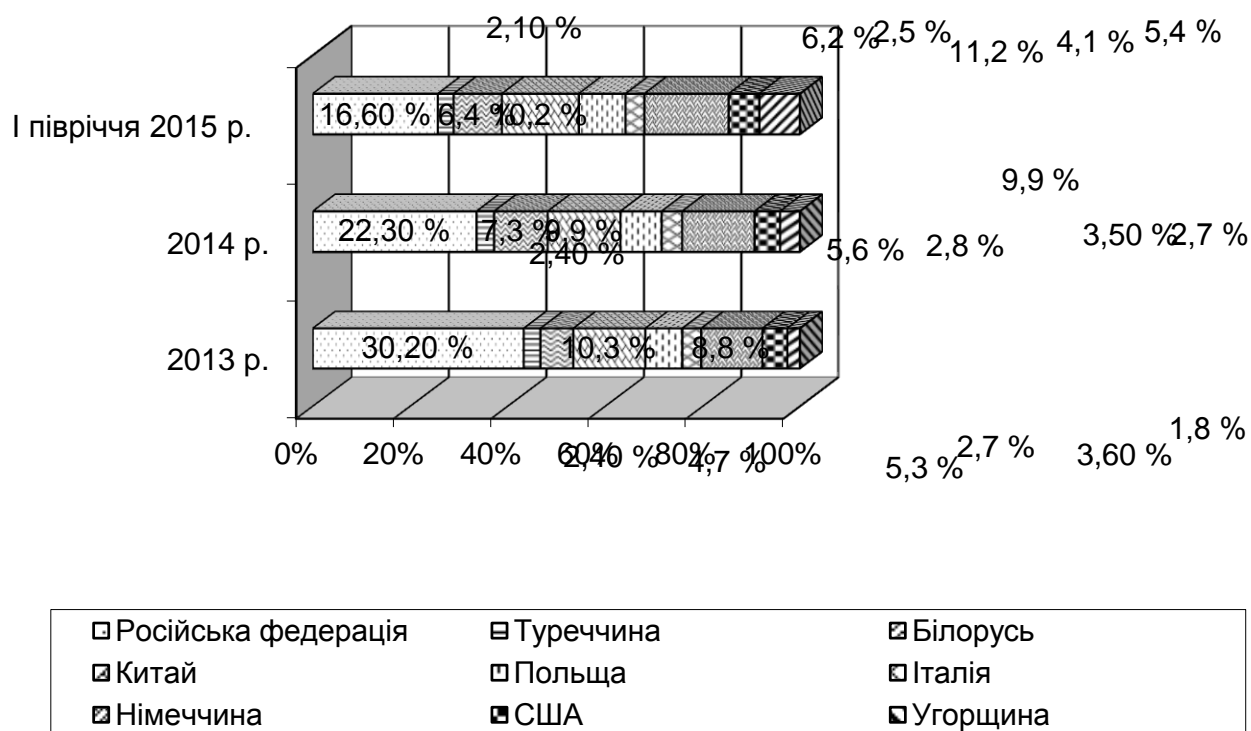


Рис. 3.5. Географічна структура імпорту України у 2013 – 2015 рр.

Найбільшу питому вагу в географічній структурі імпорту України у 2015 році, як і у попередні роки, складає Російська Федерація. У 2015 році

її частка в імпорті України склала 16,6 %, що на 5,7 % менше ніж у 2014 році та на 13,6 % менше ніж у 2013 році. Зменшення частки експорту в Росію пов'язано в першу чергу з подіями в Україні. Друге місце займає Німеччина, частка імпорту з якої складає 11,2 %, що на 1,3 % більше значення 2014 року та на 2,4 % більше порівняно з 2013 роком. Третьою за обсягами імпорту країною є Китай з часткою 10,2 %, а далі ідуть такі країни як Білорусь, Польща, Угорщина та Італія. Частки імпорту з них складають 6,4 % (зменшення на 0,9 % порівняно з 2014 роком та збільшення на 1,7 % порівняно з 2013 р.), 6,2 % (збільшення на 0,6 % порівняно з 2014 р. та на 0,9 % порівняно з 2013 р.), 5,4 % (збільшення на 2,7 % порівняно з 2014 р. та на 3,6 % порівняно з 2013 р.), та 2,5 % (зменшення на 0,3 % та 0,2 % порівняно з 2014 р. та 2013 р.) відповідно [58].

Виявлені структурні зміни пов'язані, насамперед, напруженими політичними відносинами України з Російською Федерацією, що обумовлює необхідність диверсифікації географічної структури імпорту та розробки дієвих заходів щодо підвищення ефективності імпортової діяльності.

Як і в експортній сфері, в імпортній діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання відбувається переорієнтація на ринки країн Європейського Союзу, що підтверджується наведеними в табл. 3.4 змінами у товарній структурі імпорту до цих країн.

Таблиця 3.4

Основні товарні групи українського імпорту з країн ЄС у 2014 році

| Назва (товарна група УКТЗЕД) | Обсяги імпорту (млн дол. США) | | Темп зростання 2014 /2013, % | Частка у торгівлі з ЄС, % | |
|--|----------------------------------|----------|---------------------------------------|------------------------------|----------|
| | 2013 рік | 2014 рік | | 2013 рік | 2014 рік |
| Енергетичні матеріали; нафта та продукти її перегонки (27) | 3 012,5 | 3 790,1 | 125,8 | 11,3 | 18,0 |
| Котли, машини, апарати і механічні пристрої (84) | 3 350,7 | 2 277,4 | 68,0 | 12,5 | 10,8 |
| Фармацевтична продукція (30) | 2315,5 | 1 826,2 | 78,9 | 8,7 | 8,7 |
| Полімерні матеріали, пластмаси (39) | 1 777,2 | 1 468,1 | 82,6 | 6,6 | 7,0 |
| Електричні машини й устаткування (85) | 1 766,4 | 1 403,2 | 79,4 | 6,6 | 6,7 |
| Наземні транспортні засоби, крім залізничних (87) | 2 754,2 | 1 198,8 | 43,5 | 10,3 | 5,7 |

| | | | | | |
|----------------------|---------|-------|------|-----|-----|
| Папір та картон (48) | 1 138,3 | 743,9 | 65,4 | 4,3 | 3,5 |
|----------------------|---------|-------|------|-----|-----|

Частка зазначених товарів у загальному обсязі імпорту з держав-членів ЄС за звітний період склала 60,4 % або 12 707,7 млн дол. США.

Таким чином, Європейський Союз стає найбільшим торговельним партнером України, що відповідає загальній стратегічній цілі національного зовнішньоекономічного розвитку.

Отже, сучасна імпортна політика України стає більш лібералізованою, що відповідає вимогам Світової організації торгівлі, але з урахуванням важкого економічного стану в країні доцільно розробляти та впроваджувати заходи з її оптимізації, які повинні включати:

1) заходи зі скорочення обсягів імпорту шляхом:

- обмеження доступу імпортерів на національний ринок для захисту національних товаровиробників;
- скасування державних преференцій імпортерам;
- посилення митного контролю за обсягами та напрямками імпорту в країну для боротьби з тіньовим імпортом;
- посилення вимог до якості імпортованих в країну товарів;

2) заходи зі стимулювання імпорту технологічно місткої продукції, технологій, сировини та комплектуючих, необхідних для технологічного оновлення українського промислового комплексу;

3) заходи з диверсифікації географічної структури енергетичного імпорту передбачають як пошук нових постачальників енергоносіїв, так і впровадження програм енергозбереження;

4) заходи з розробки та впровадження програми імпортозаміщення, яка сприятиме витісненню імпортних товарів українськими товарами-аналогами відповідного рівня якості, збільшенню обсягів національного виробництва та можливостей розширення діяльності національних товаровиробників на світових ринках. Дана стратегія повинна враховувати як експортні можливості українських підприємств, так і вимоги СОТ та ЄС до зовнішньоторговельної політики України.

Таким чином, як і експортна, імпортна політика України повинна бути виваженою, враховувати національні економічні інтереси та інтереси країн-партнерів і вимоги міжнародних економічних організацій.

Контрольні запитання

1. Визначте основні факторні передумови участі України в міжнародній торгівлі.
2. Наведіть класифікацію міжнародної торгівлі товарами.
3. Які зміни відбулися в товарній та географічній структурі міжнародної торгівлі за останнє десятиріччя?
4. Поясніть, чому сучасна зовнішньоекономічна сфера України має ознаки "голландської хвороби" та вкажіть на можливі її наслідки.

4. Особливості міжнародної торгівлі послугами в Україні

4.1. Сутність міжнародної торгівлі послугами

Міжнародна торгівля послугами є найбільш динамічною сферою сучасного світового господарства, що за обсягами майже вдвічі перевищує обсяги міжнародної торгівлі товарами. Інтенсифікація розвитку сфери послуг обумовлено значно вищою нормою прибутку та меншим терміном окупності інвестицій у інноваційні проекти, ніж у матеріальне виробництво.

В економічній літературі існує багато визначень поняття "послуга". Так, А. Кіреєв розглядає послугу як зміну стану інституціональної одиниці, яка відбулась у результаті дій та на основі взаємної угоди з іншою інституціональною одиницею [14].

В. Новицький визначає послугу як цілеспрямовану дію економічного змісту, результат якого виражається у споживчій вартості та проявляється як задоволення конкретної потреби людини [30].

А. Румянцев, Г. Климко, В. Рокоча зазначають, що послуга – це вид діяльності, робіт, у процесі виконання яких не створюється новий матеріально-речовий продукт, який раніше не існував, але змінюється якість вже створеного продукту. Окрім цього, послугу можна визначити як вид діяльності, який задовольняє певну людську потребу, може мати або не мати матеріальну форму, тісно пов'язуватись з виробництвом товарів або самостійно оформленим [27].

Виходячи з цього, послугу можна розглядати як певний вид діяльності, як певну дію, як певний вектор.

Послуга – це товар особливого роду, який не має матеріально-речової форми, бо не створюється в процесі виробництва, та споживається з метою задоволення певних матеріальних і духовних потреб.

Міжнародна природа послуги проявляється в процесі міжнародного співробітництва з її надання та оцінки ефективності подальшої співпраці. Міжнародна торгівля послугами має істотні відмінності з міжнародною торгівлею товарами, а саме:

1) мобільність суб'єктів міжнародної торгівлі послугами, що обумовлюється необхідністю встановлення прямого контакту між продавцем та покупцем з метою запобігання можливих суперечок та неузгодженості;

2) глобалізаційні процеси у світовій економіці сприяли нівелюванню меж між поняттям "внутрішні" та "іноземні" послуги, що передбачає певну умовність їх класифікації за критерієм національної належності;

3) регулювання міжнародної торгівлі послугами здійснюється на основі норм внутрішнього законодавства контрагентів, а не митними органами [30].

Незважаючи на явні відмінності, торгівля послугами тісно пов'язана з торгівлею товарами. Цей зв'язок проявляється у міжнародній допоміжній ролі послуг при освоєнні нових товарних ринків, тобто на всіх етапах маркетингової діяльності експортерів – від дослідження цільового ринку до післяпродажного обслуговування споживачів.

Відповідно до Генеральної угоди з торгівлі послугами (GATS) у міжнародному співробітництві виділяють чотири способи міжнародної торгівлі послугами:

1) трансграничне постачання, тобто постачання послуг на територію країни споживача послуг;

2) споживання послуг за кордоном;

3) присутність нерезидентів на території країни надання послуг;

4) переміщення представників постачальника послуг за кордоном з метою їх надання та сервісного обслуговування [65].

Існує декілька підходів щодо класифікації послуг.

Залежно від способу надання послуг споживачу виокремлюють:

1) послуги, які пов'язані з торгівлею, – технічне обслуговування, транспортні, страхові тощо;

2) послуги, які пов'язані з виробничо-інвестиційною діяльністю – трансферт технологій, професійні, готельні тощо;

3) послуги, які пов'язані з торгівельною та виробничо-інвестиційною діяльністю, – послуги зв'язку, будівничі, сервісне обслуговування тощо;

4) автономні послуги – інформаційні, культурні, рекреаційні тощо [30].

Відповідно до класифікації Світового Банку виокремлюють:

1) факторні послуги, які пов'язані з рухом факторів виробництва;

2) нефакторні послуги, які мають не фінансовий характер (туристичні, транспортні, рекреаційні) [66].

Дана класифікація важлива для обговорення питань регулювання міжнародної торгівлі послугами в рамках СОТ, увага якої концентрується переважно на нефакторних послугах.

З метою відображення операцій з торгівлі послугами у платіжному балансі країн МВФ запропоновано таку класифікацію послуг:

1) морські перевезення;

2) інші види транспортних послуг;

3) подорожі;

4) інші приватні та інші офіційні послуги [62].

Відповідно до класифікації Конференції ООН з торгівлі й розвитку (UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*) виділяють такі види послуг:

1) фінансові;

2) послуги зв'язку;

3) будівничі та проектно-конструкторські;

4) транспортні;

5) професійні і ділові (юридичні, медичні, аудиторські тощо);

6) комерційні;

7) туристичні;

8) аудіовізуальні (теле-, відео-, аудіо-, кінематографічні) [67].

Світова організація торгівлі виокремлює більше 150 видів послуг, які класифікуються на 12 секторів:

1) ділові;

2) послуги зв'язку;

3) будівничі та пов'язані з ними інженерні послуги;

4) дистриб'юторські;

5) освітні;

6) фінансові;

7) туризм і подорожі;

8) охорона здоров'я та соціальне забезпечення;

- 9) послуги, пов'язані з охороною навколишнього середовища;
- 10) організація культурних та спортивних заходів;
- 11) транспортні;
- 12) інші послуги [65].

Але серед сукупності послуг можна виокремити як загальні функціональні компоненти відтворювальних процесів і тенденцій їх розвитку, так і форми підприємницької діяльності, які за своїм змістом є послугами. Тому доцільно розглянути два блоки в системі міжнародних послуг: структурно-галузеві компоненти та виробничо-комерційні операції [30].

Структурно-галузеві компоненти системи міжнародних послуг – це:

- 1) інформаційні;
- 2) транспортні;
- 3) туристичні;
- 4) банківські;
- 5) страхові послуги.

Виробничо-комерційні операції, які є допоміжними у виробничому процесі, але можуть суттєво впливати на його ефективність – це:

- 1) лізинг;
- 2) франчайзинг;
- 3) інжиніринг;
- 4) ліцензійний обмін.

Інформаційні та електронні послуги є однією з динамічних форм послуг, яку називають "новою економікою". Інформаційні послуги включають комп'ютерні (розробка та удосконалення програмного забезпечення, адаптація програмного забезпечення відповідно до специфіки діяльності компанії), телекомунікаційні, інтернет-послуги та ін. На світовому ринку інформаційних послуг доменами є розвинені країни – США (лідерство в Інтернет-торгівлі), Японія, Великобританія, Німеччина, Франція, а також країни, що розвиваються – Китай, Індія, які на сьогодні активно інвестують у венчурні проекти з впровадження інформаційних послуг у економічну діяльність.

Консалтинг є одним з видів інформаційних послуг, які можуть мати як загальний, так і спеціалізований характер. Окрім цього, консалтингові послуги можуть бути спрямовані як на проведення досліджень, консультування з проблемних питань, так і на навчання і підвищення кваліфікації.

Тому основними формами консалтингу є:

1) експертний консалтинг – передбачає аналіз, оцінювання незалежним експертом поточної ситуації та визначеної проблеми та розроблення необхідних рекомендацій щодо вирішення проблеми;

2) проектний консалтинг – полягає у спільному співробітництві експерта та замовника у ході вирішення поставленої проблеми;

3) навчальний консалтинг – передбачає проведення експертом навчання замовника самостійно вирішувати проблеми шляхом проведення тренінгів, лекцій, надання інформаційних матеріалів.

Види консалтингу класифікуються за такими критеріями:

1) за рівнем самостійності здійснення консалтингових послуг:

- внутрішній консалтинг проводиться власними співробітниками підприємства;
- зовнішній консалтинг полягає у залученні незалежних експертів для вирішення проблеми;

2) за рівнем спеціалізації розрізняють:

- спеціалізовані консалтингові послуги надаються тільки відповідно до сфери діяльності консалтингової компанії;
- комплексний консалтинг дає змогу надавати консультації та здійснювати роботи практично в усіх вітчизняних і міжнародних проектах.

Міжнародні транспортні послуги є основним видом послуг, від якості надання яких залежить виконання зовнішньоторговельних вимог перед партнером та ефективність здійснення зовнішньоекономічних операцій. Міжнародні транспортні витрати включають витрати з фрахту (найму) судна, витрати на здійснення вантажних, розвантажувальних робіт, витрати зі страхування вантажу.

Вартість транспортних послуг значно впливає на ціну товару, сприяє пошуку методів її оптимізації за рахунок внутрішніх та зовнішніх факторів.

Міжнародні транспортні послуги відображаються у платіжному балансі і розділі поточних та капітальних операцій за підрозділом "Послуги" та поділяються на послуги морського, залізничного, автомобільного, авіаційного, трубопровідного транспорту.

У роботі О. Киреева надана класифікація та характеристика міжнародних транспортних послуг з деталізацією операцій, які включаються або не входять до цієї класифікації [14] (табл. 4.1).

Водний транспорт включає морський та річковий транспорт, але річковий транспорт зазвичай розглядається у транспортній інфраструк-

турі окремих країн і найчастіше використовується у внутрішніх пасажиро-перевезеннях та вантажоперевезеннях.

Морський транспорт є найбільш поширеним видом міжнародних транспортних послуг (80 % усього вантажообігу здійснюється саме морським шляхом, при цьому у структурі морського транспорту 70 % займає великовантажний транспорт). Основними перевагами цього виду транспорту є його можливість здійснення міжконтинентальних перевезень, достатньо низькі витрати на транспортування, можливість фрахтування суден декількома компаніями, значна вантажопідйомність і можливість використання різних видів тари. Однак для здійснення морських перевезень необхідна відповідна портова інфраструктура, висока пропускна здатність портів. Крім цього, здійснення морських перевезень супроводжується високим рівнем ризику через випадки морського піратства та значними втратами часу.

Таблиця 4.1

Класифікація міжнародних транспортних послуг

| Види транспортних послуг | Зміст | Не входить у послуги |
|--------------------------------------|--|--|
| Пасажироперевезення | Послуги з перевезення нерезидентів (іноземних суб'єктів) перевізниками-резидентами (національними суб'єктами) (експорт) та резидентів перевізниками-нерезидентами (імпорт) | Перевезення нерезидентів транспортними компаніями-резидентами всередині країни (відносять до поїздок) |
| Вантажоперевезення | Усі послуги з доставки експортного або імпортного товару перевізником; вантажно-розвантажувальні послуги перевізника | Вантажно-розвантажувальні роботи, які здійснюються не перевізником, а іншими транспортними компаніями (включають до торгового балансу) |
| Оренда перевізника з екіпажем | Послуги з орендування нерезидентом у резидента суден, літаків, автомобілів з екіпажами на певний термін для перевезення пасажирів та вантажів | Оренда перевізника без екіпажу (належить до бізнес-послуг) |
| Забезпечувальні та допоміжні послуги | Портові послуги з оброблення вантажів, зберігання, упакування, навігації, буксиру; комісійні та агентські платежі | Товари, які придбані в порту перевізником-нерезидентом, ремонт транспортного обладнання (включають до торгового балансу); |

| | | |
|--|--|--|
| | | ремонт залізничних доріг, причалів, аеропортів (будівничі послуги) |
|--|--|--|

На сьогодні лідерами на ринку морських послуг є країни, які мають вихід до моря та океану, розвинену портову інфраструктуру та транспортний парк суден – США, Японія, Німеччина, Великобританія, Норвегія, Франція.

Авіаційний транспорт є одним з найбільш безпечним і швидким видом транспорту. 1 січня 2014 року виповнилось рівно 100 років з дня народження комерційної авіації. Промисловість починалася тільки з одного пасажир на одному маршруті 1 січня 1914 року. На сьогодні світова авіаційна промисловість забезпечує безпрецедентний зв'язок та позитивно впливає на людей у всіх куточках світу. Так, у середньому, кожен день більше 8 мільйонів осіб користуються авіаційним транспортом. У 2013 році загальна кількість пасажирських перевезень склала 3,1 млрд осіб і вперше перевищила трьохмільярдну позначку. Однак у 2014 – 2015 рр. прогнозується зростання чисельності пасажирів до 3,3 млрд. осіб, тобто 44 % усього населення.

Близько 50 мільйонів тонн вантажів перевозиться повітряним транспортом щорічно (близько 140 000 тонн на день). Річний обсяг цих товарів близько 6 400 млрд дол. США або 35 % від вартості товарів, що продаються на міжнародному ринку.

Авіація підтримує більше 57 мільйонів робочих місць і генерує 2,2 трлн дол. США в економічній діяльності. Прямий економічний внесок галузі наближається до 540 млрд дол. США [93]. Істотним його недоліком є необхідність наближення терміналів до контрагентів, екологічна шкода та значні витрати енергоресурсів.

Одним із найстаріших видів транспорту є залізничний. На разі залізничні пасажирські перевезення складають 20 % світового обсягу залізничних перевезень. Загальний пасажирооборот залізних доріг світу складає: Японія – 370 млрд пасажиро/км, країни СНД – 370 млрд пасажиро/км, європейські країни – 370 млрд пасажиро/км, Індія – 300 млрд пасажиро/км, Китай – майже 300 млрд пасажиро/км, інші країни – 200 млрд пасажиро/км [4].

Перевагами цього виду транспорту є гнучкість доставки товарів, гнучкість вибору тари, низька залежність від кліматичних умов, можливість формування складської системи компаній поблизу залізничних шляхів, гнучкість цінової політики залежно від відстані, можливість оптимізації

обсягів та часу транспортування. До недоліків слід віднести необхідність проведення поточних та капітальних ремонтів, наявність великої транспортної інфраструктури – вокзалів, залізничних станцій, вузлів.

Міжнародний туризм – це реалізація комплексу туристських послуг на території країни нерезидентам.

Відповідно до методології Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) туристами вважаються всі резиденти, що тимчасово виїжджають за кордон незалежно від мети поїздки, за винятком осіб, що виїжджають з метою освіти та роботи.

Можна виділити такі види туризму.

Залежно від цілей споживача туристичних послуг:

1) культурно-пізнавальний, який полягає у розробці програм ознайомлення туристів з культурою, історією даної країни, відвіданням історичних пам'яток та місць визначних подій тощо;

2) рекреаційний, пов'язаний з оздоровленням, реабілітацією або лікуванням;

3) науково-діловий, який спрямований на розширення ділових контактів, ознайомлення з бізнес-середовищем даної країни, відвідання спеціалізованих семінарів, конференцій, виставок, ярмарок.

Залежно від характеру організації та інтенсивності обслуговування:

1) організований або плановий туризм передбачає організацію турів спеціальними агентствами за розробленою програмою;

2) неорганізований або самостійний організовується самим туристом відповідно до своїх цілей та уподобань.

Залежно від кількості та взаємозв'язку споживачів туристських послуг:

1) індивідуальний;

2) сімейний;

3) груповий.

Залежно від тривалості перебування туристів:

1) тривалий;

2) короткостроковий.

За демографічними ознаками:

1) дитячий;

2) молодіжний;

3) віковий.

Залежно від форм співробітництва туристичних компаній:

- 1) безвалютний обмін туристичними групами;
- 2) валютний обмін туристичними групами [30].

На міжнародному туристичному ринку в якості суб'єктів туристичних послуг виокремлюють:

1) суб'єктів надання туристичних послуг – компанії, які розробляють туристичні продукти (туристичні оператори) та компанії, які продають готові туристичні продукти (туристичні агентства);

2) суб'єктів споживання туристичних послуг – окремих туристів та груп туристів.

Для регулювання прав та обов'язків суб'єктами туристичної діяльності укладається контракт, в якому містяться всі умови надання туристичних послуг (готель, харчування, ціна, програма, транспорт, віза, страхування, відповідальність сторін тощо) для запобігання виникнення суперечностей між туристичною компанією та туристом. Відповідно до цього у контракті визначається ціна туру, яка розраховується одним із таких методів:

1) ціноутворення з орієнтацією на рівень конкуренції, відповідно до якого ціни встановлюються нижче або вище ринкових залежно від вимог клієнтів, рівня сервісу, реальної або прогнозованої стратегії конкурентів;

2) ціноутворення з орієнтацією на попит вимагає миттєвого реагування на зміну попиту та гнучкого пристосування до нових умов;

3) метод витрат, який передбачає розрахунок повної собівартості туристичного продукту, є одним з найбільш ефективних через простоту, прозорість, сприяння зниженню цінової конкуренції.

Особливостями ціноутворення у сфері туризму є, насамперед, висока еластичність цін у різних сегментах туристичного ринку; наявність розриву у часі між моментом встановлення ціни та придбання туристичного продукту; роздрібні ціни; високий вплив цін конкурентів; орієнтація на психологічні особливості споживача, його статус; сезонна диференціація цін та тарифів; орієнтація на типові групи споживачів; значний державний вплив у транспортній сфері.

Туристичні компанії надають такі знижки вартості туристичного продукту:

- 1) сезонні;
- 2) дитячі (до 7 років – 50 %) та школярів (40 %);
- 3) знижки постійним клієнтам;

4) за самостійний вибір туристичною компанією однієї з трьох можливих дат від'їзду та пункту призначення відпочинку [30].

Регулювання туризму на міжнародному рівні здійснює створена у 1975 р. Всесвітня туристична організація (ВТО), експертами якої була розроблена методика поділу країн на 2 групи:

1) країни – джерела виникнення туристичного попиту – США, Німеччина, Великобританія, Швеція, Норвегія, Канада, Японія тощо);

2) країни – об'єкти туристичного інтересу – Італія, Франція, Швейцарія, Греція, Туреччина, Кіпр, Єгипет, Таїланд, Туніс [68].

Банківсько-страхові послуги. Банківські послуги включають послуги кредитування; здійснення депозитних та розрахункових операцій; інвестиційні, страхові, консультативні послуги.

Ринок страхових послуг найбільш розвинений у США, частка якого складає 48,68 % світового ринку страхових послуг, а також Японії – 11,25 %, Німеччини – 10,19 %, Великобританії – 5,93 %.

Лізинг є одним із видів допоміжних операцій з надання орендних послуг, але на відміну від оренди може включати кредитні та експортно-імпортні операції. На сьогодні лізинг є не тільки одним з найпоширеніших видів оренди, але й основою модернізації промислового виробництва більшості країн світу. Так, у США 45 % промислового капіталу знаходиться в лізингу, в Японії – 33 %, в Німеччині – 18 %.

Лізингова операція передбачає визначення суб'єктів, до яких відносять:

- лізингодавця – юридичну особу, яка передає право володіння та користування предметом лізингу (нерухоме майно, рухоме майно тощо);
- лізингоотримувача – фізичну або юридичну особу, яка отримує від лізингодавця право на володіння та користування предметом лізингу відповідно до договору лізингу;
- продавця лізингового майна – фізичну або юридичну особу, в якій лізингодавець купує предмет лізингу;
- непрямих учасників лізингової операції – банки, страхові компанії, інвестиційні компанії, які забезпечують реалізацію лізингової угоди.

Класифікація лізингу численна, тому доцільно її розглянути більш детально.

Залежно від складу суб'єктів і характеру їх участі в лізингових операціях виділяють:

1) прямий (двосторонній) лізинг, відповідно до якого виробник або продавець майна самостійно здає його в оренду;

2) непрямий лізинг – передбачає залучення посередників до орендних операцій;

3) зворотний лізинг – передбачає орендування обладнання його минулим власником;

4) груповий лізинг – здійснюється на кошти акціонерів, банків з метою зниження ризику орендаря, лізингоотримувача та посередника;

5) складний лізинг – здійснюється за участю декількох кредиторів та наявності гарантів.

Залежно від об'єкта лізингу та типу майна:

1) лізинг обладнання;

2) лізинг рухомого майна;

3) лізинг нерухомого майна;

4) лізинг "секонд-хенд", тобто майна, яке вже використовувалось;

5) широкомасштабний лізинг (лізинг заводів, транспортних засобів, бурових платформ).

За термінами лізингової угоди:

1) короткостроковий – рентинг (до 1 року);

2) середньостроковий – хайринг (1 – 3 роки);

3) довгостроковий – лізинг (понад 3 роки).

За характером визначення моменту передачі власності на майно:

1) умовний лізинг – це форма продажу майна у розстрочку;

2) строковий лізинг – об'єкт угоди переходить у власність лізингоотримувача тільки після визначеного терміну та оплати його вартості;

3) безстроковий лізинг – лізингоотримувач самостійно встановлює терміни викупу об'єкта лізингу.

Залежно від кількості операцій лізинг буває:

1) разовий;

2) револьверний або поновлювальний, який передбачає декілька лізингових циклів.

За національною належністю учасників угоди:

1) внутрішньонаціональний, коли учасники лізингової угоди є громадянами однієї країни;

2) міжнародний, який поділяється на:

- експортний лізинг, при якому лізингоотримувач є громадянином іншої країни (нерезидентом);
- імпорتنний, при якому орендатор є нерезидентом;
- транзитний лізинг, який здійснюється на території третьої країни, тобто всі учасники лізингової операції – резиденти різних країн;
- спеціальний лізинг, який пов'язаний зі спорудженням великого промислового об'єкта за кордоном.

За цільовим призначенням:

- 1) дійсний (нормативний), метою якого є організація виробничої діяльності;
- 2) спекулятивний, метою якого є максимізація прибутку за рахунок податкових та амортизаційних пільг.

За характером взаємодії та контрактних обов'язків:

- 1) чистий (нетто) лізинг, у ході здійснення якого витрати з обслуговування, монтажу, страхування, оподаткування об'єкта не включаються в лізингові платежі, тобто є витратами орендаря;
- 2) лізинг з послугами – передбачає повне обслуговування обладнання орендатором.

Залежно від джерел фінансування:

- 1) лізинг за рахунок власних коштів орендаря;
- 2) лізинг за рахунок залучених кредитних коштів;
- 3) пайовий лізинг.

За способом здійснення лізингових платежів:

- 1) лізинг у грошовій формі;
- 2) лізинг з компенсаційною платою, тобто платежі здійснюються у формі поставки товарів, які були вироблені на лізинговому обладнанні;
- 3) лізинг за умови комбінованого платежу.

За рівнем окупності:

- 1) фінансовий лізинг, при якому протягом періоду лізингу здійснюється амортизація переважної частини обладнання;
- 2) операційний лізинг, при якому лізингові платежі не покривають повної вартості лізингового майна.

Окрім розглянутих вище видів лізингу, у світовій практиці використовують ще два особливих види:

1) леверидж-лізинг – довгострокова оренда наукомісткого обладнання на умовах державного стимулювання цих операцій через надання пільгових кредитів, податкових пільг;

2) пекідж-лізинг – це вид оренди, який включає, окрім оренди, продаж орендатору обладнання в кредит або фінансування будівництва [30].

На сьогодні лізинг є ефективним фінансовим інструментом інвестування розвитку економіки. Прикладом цього може слугувати той факт, що через лізинг у Європі фінансується в середньому 25 – 30 % усіх інвестицій. Крім того, це один із найпоширеніших у світовій практиці методів фінансування технічного оснащення та оновлення виробництва, який має давні традиції. У країнах із розвинутою ринковою економікою лізинг становить майже третину інвестицій в основні засоби, а в решті країн із високими показниками зростання – від 10 до 15 % (в Україні – лише 1,5 %). У таких країнах Східної Європи, як Естонія, Чеська Республіка, Угорщина, Польща співвідношення річного обсягу ринку лізингу та ВВП коливається від 2 до 5 % (в Україні – всього 0,3 %).

Однією з головних причин стрімкого та успішного розвитку лізингового ринку в провідних країнах світу є сприятлива державна політика у сфері регулювання лізингових операцій, зокрема фінансового та податкового законодавства.

Франчайзинг – це надання прав на використання торговельної марки, технології відомої компанії (франчайзера) на певних умовах своєму партнеру (франчайзі), які вказуються у відповідному договорі (франшизі). За право використання торговельної марки франчайзі виплачує початковий внесок, а потім щомісячні внески.

За своєю природою франчайзинг схожий на оренду, так як франчайзі не має права володіти, а тільки користується торговельною маркою відомої компанії.

У ході укладання договору франчайзингу франчайзер викладає традиційні умови:

- 1) використання і популяризація тільки торговельної марки франчайзі;
- 2) вибір та використання відповідного виду франчайзингу, від якого залежать обов'язки франчайзі по його реалізації;
- 3) взаємозв'язок франчайзера та франчайзі протягом терміну дії франчайзингової угоди.

Залежно від цілей і сфер реалізації можна виокремити:

1) виробничий франчайзинг – полягає у передачі франчайзером франчайзі технології виробництва продукції, сировину та устаткування;

2) торговельний франчайзинг, який передбачає постачання виробником (франчайзером) готової продукції франчайзі на пільгових умовах для її наступної реалізації під вказаною торговельною маркою відповідно до визначеної технології продажу та сервісного обслуговування;

3) сервісний франчайзинг – полягає в забезпеченні єдиної збутової та сервісної політики франчайзера шляхом надання франчайзі прав на реалізацію продукції відповідної торговельної марки, а також технології продажів та роботи з клієнтами з сервісного обслуговування;

4) франчайзинг бізнес-формату є найбільш поширеним видом і передбачає надання франчайзі концепції ведення бізнесу, яку використовує компанія-франчайзер.

Залежно від напрямів франчайзингу слід виокремити:

1) прямий франчайзинг передбачає встановлення безпосередніх відносин між франчайзером та франчайзі відповідно до договору франшизи;

2) регіональний франчайзинг базується на регіональній диференціації діяльності франчайзі, тобто франчайзер створює цілу мережу франчайзі для охоплення певного регіону;

3) майстер-франчайзинг використовується великими міжнародними компаніями з метою розвитку збутової мережі на території окремої країни.

Інжиніринг – це комплекс інженерно-консультаційних послуг у сфері будівництва об'єктів, виробництва та реалізації продукції. Відповідно до цілей, стадії виробничого процесу інжинірингові послуги ділять на дві групи:

1) послуги з підготовки виробничого процесу (передпроектні, проектні, післяпроектні);

2) послуги із забезпечення ефективності виробничого процесу (послуги з організації технологічного процесу, монтажу, налагодження, демонтажу обладнання, встановлення та запуску технологічних ліній, розробки оптимальних графіків постачання сировини та матеріалів, механізму амортизації та ефективної загрузки обладнання тощо).

Надання інженерно-консультативних послуг набуло найбільшого поширення у таких галузях як цивільне та військово будівництво, нафтова, хімічна, електротехнічна, металургійна промисловість та сільське господарство.

Характерною тенденцією світового ринку інжинірингових послуг є збільшення числа міжнародних та національних консорціумів – об'єднань декількох інженерно-будівельних, промислових або фінансових монополій для спільної фінансової або будівельної діяльності на основі коротко-строкових або довгострокових договорів.

Інжинірингові послуги можуть бути загального та конкретного характеру, тому виділяють:

- 1) базовий інжиніринг, тобто підготовку попередніх досліджень і оцінок;
- 2) детальний інжиніринг – передбачає розроблення детальної технічної документації, планів роботи підприємства [4].

Існує декілька методів надання інжинірингових послуг:

1) звичайний метод надання інжинірингових послуг полягає у наданні права професійному консультанту виступати в якості повноважного представника замовника у переговорах з підрядниками та постачальниками;

2) внутрішньофірмовий метод передбачає використання персоналу замовника для проектування, будівництва об'єкта, а виконавець інжинірингових послуг виступає тільки в якості консультантів;

3) проектування "під ключ" передбачає виконання консультантом двох функцій – звичайного консультанта та субпідрядника підприємства. Однак консультант повинен надати певні гарантії якості роботи.

Повний комплекс інжинірингових послуг включає крім консультативного інжинірингу також технологічний та будівельний інжиніринг. Відповідно до цього найбільш поширеними типами інжинірингових угод у міжнародній економічній діяльності є:

1) угода "під ключ", відповідно до якої інженерно-будівельна фірма надає всю сукупність інжинірингових послуг;

2) угоди "під готову продукцію" укладаються після виконання угоди "під ключ", причому продавець зобов'язується забезпечити рентабельну експлуатацію об'єкта протягом визначеного періоду часу;

3) угоди "маркіт ін хенд" укладаються після виконання угоди "під ключ", причому продавець приймає на себе конкретні зобов'язання з реалізації частини готової продукції або в третіх країнах, або на компенсаційній основі.

Існують такі способи розміщення замовлення на міжнародні інженерно-консультативні послуги:

1) урядовим розпорядженням на основі укладених міждержавних договорів;

- 2) шляхом проведення прямих переговорів;
- 3) через міжнародні торги.

Для здійснення інжинірингових послуг укладається договір, в якому чітко визначаються види інжинірингу, обсяги, терміни, якість виконаних робіт, склад інжинірингового персоналу, вартість інжинірингових послуг, форми і терміни оплати, відповідальність сторін, умови дії та припинення договору.

У світовій практиці використовують такі методи розрахунку вартості інжинірингових послуг:

- 1) за використаним часом, відповідно до якого розмір винагородження за надані послуги залежить від фактично витраченого часу на виконання робіт та рівня заробітної плати працівників інжинірингової компанії та консультантів. Денні ставки спеціалістів визначаються з урахуванням рівня їх кваліфікації, категорії, середнього по країні рівня оплати праці таких спеціалістів. Цей метод використовується під час визначення вартості таких послуг, як попередні техніко-економічні дослідження, технічний контроль за монтажем обладнання та виконання будівничо-монтажних робіт;

- 2) за фактичними витратами та фіксованою винагородою використовується за неможливості точного розрахунку обсягу майбутніх робіт та тривалості їх виконання.

Розрахунок вартості інженерно-консультаційних послуг здійснюється в два етапи: на першому етапі проводяться попередні розрахунки витрат на інжинірингові послуги та винагороди за їх надання у вигляді проценту від їх вартості. Розмір процентної ставки коливається від 10 % (при вартості об'єктів більше 100 млн дол. США) до 25 % (при вартості об'єктів до 100 млн дол. США). Визначена винагорода виплачується замовником у формі авансу на покриття витрат інжинірингової компанії.

На другому етапі проводиться кінцевий розрахунок між замовником та компанією-консультантом після виконання обумовлених у договорі робіт на основі попередніх розрахунків з урахуванням суми авансу;

- 3) у процентах від вартості об'єкта використовується у процесі розроблення стандартизованих проектів будівництва різних споруд, об'єктів інфраструктури, промислових підприємств. Як правило, вартість інжинірингових послуг складає 3 – 10 % вартості побудованого об'єкта, а у ході здійснення всього комплексу інженерно-консультаційних послуг – до 15 %.

Різновидом інжинірингу є реінжиніринг – це надання технологічно-консультаційних послуг з метою удосконалення господарської діяльності підприємства.

Залежно від фінансового стану підприємства використовують:

- 1) кризовий реінжиніринг – послуги з розробки заходів по докорінній реструктуризації підприємства з метою виходу з кризового стану;
- 2) реінжиніринг розвитку – послуги з розробки заходів щодо підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства [30].

4.2. Міжнародний ринок послуг: сучасний стан і перспективи розвитку

Сфера послуг є однією з найбільш динамічно розвинених у світовій економіці і складає близько 70 % світового валового продукту.

У табл. 4.2 наведено обсяги міжнародної торгівлі послугами за географічною ознакою, що дає можливість визначити основні країни – експортери та імпортери послуг.

Таблиця 4.2

Географічна структура міжнародної торгівлі послугами у 2013 р.

| Країна – експортер | Обсяг експорту послуг у 2013 р., млрд дол. США | Частка, % | Темпи зростання порівняно з 2012 р., % | Країна – імпортер | Обсяг імпорту послуг у 2013 р., млрд дол. США | Частка, % | Темпи зростання порівняно з 2012 р., % |
|--------------------|--|-----------|--|---------------------|---|-----------|--|
| США | 662,0 | 14,3 | +5,0 | США | 427,0 | 9,8 | +3,0 |
| Велика Британія | 290,0 | 6,3 | +1,0 | Китай | 329,0 | 7,6 | +17,0 |
| Німеччина | 287,0 | 6,2 | +8,0 | Німеччина | 315,0 | 7,2 | +7,0 |
| Франція | 233,0 | 5,0 | +4,0 | Франція | 188,0 | 4,3 | +8,0 |
| Китай | 207,0 | 4,5 | +9,0 | Велика Британія | 173,0 | 4,0 | -1,0 |
| Індія | 153,0 | 3,3 | +5,0 | Японія | 161,0 | 3,7 | -8,0 |
| Іспанія | 144,0 | 3,1 | +5,0 | Індія | 127,0 | 2,9 | -1 |
| Японія | 144,0 | 3,1 | +1,0 | Російська Федерація | 123,0 | 2,8 | +19,0 |
| Нідерланди | 142,0 | 3,1 | +8,0 | Сінгапур | 122,0 | 2,8 | +4,0 |
| Гонконг | 136,0 | 2,9 | +7,0 | Нідерланди | 122,0 | 2,8 | +1,0 |

Відповідно до наведених в табл. 4.2 даних найбільшим експортером та імпортером послуг є США – частка експорту у загальному світовому експорті сягає 14,3 %, у світовому імпорті – 9,8 %. Серед крупних експортерів послуг слід виокремити Велику Британію з часткою 6,3 %, Німеччину – 6,2 %, Францію – 5,0 % та Китай – 4,5 %. Серед крупних імпортерів можна виокремити також Китай з часткою імпорту в загальному обсязі світового імпорту послуг 7,6 %, Німеччину – 7,2 %, Францію – 4,3 % та Велику Британію – 4,0 % [66].

Динаміка міжнародної торгівлі послугами за їх видами наведена у табл. 4.3.

Таблиця 4.3

Динаміка міжнародної торгівлі послугами у 2005 – 2013 рр.

| Види послуг | Обсяги експорту послуг і імпорту у світі (млн дол. США) | | | | | |
|--------------------|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2005 р. | 2008 р. | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Всього | 2 573 220 | 3 916 200 | 3 896 260 | 4 372 890 | 4 473 810 | 4 720 180 |
| Транспорт | 569 280 | 890 670 | 807 470 | 880 140 | 888 450 | 905 940 |
| Подорожі | 703 010 | 963 200 | 951 500 | 1 064 510 | 1 104 230 | 1 183 630 |
| Послуги зв'язку | 59 400 | 97 700 | 97 160 | 106 340 | 111 160 | 121 150 |
| Будівельні послуги | 56 050 | 112 150 | 99 410 | 106 580 | 107 010 | 105 140 |

Закінчення табл. 4.3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---------|---------|---------|-----------|-----------|-----------|
| Страхування | 49 400 | 83 490 | 96 720 | 105 300 | 104 160 | 102 570 |
| Фінансові послуги | 180 550 | 298 620 | 282 110 | 316 870 | 308 470 | 334 930 |
| Комп'ютерні та інформаційні послуги | 103 820 | 195 190 | 213 810 | 249 530 | 261 370 | 286 810 |
| Роялті та ліцензійні угоди | 159 690 | 228 740 | 255 470 | 290 270 | 293 470 | 309 860 |
| Інші ділові послуги | 609 370 | 944 850 | 983 670 | 1 128 780 | 1 172 740 | 1 247 230 |
| Послуги приватним особам та у сфері культури та відпочинку | 23 280 | 29 300 | 33 010 | 38 620 | 39 470 | 42 450 |
| Державні послуги | 57 040 | 69 140 | 68 580 | 77 480 | 76 810 | 75 800 |

Аналіз даної таблиці свідчить про позитивну динаміку за всіма напрямками продажу послуг. Найбільшу частку у загальному обсязі міжнародної торгівлі послугами у 2013 році складають подорожі – 25,1 %, транспортні послуги – 19,2 %, інші ділові послуги – 26,4 %.

Отже, сучасний світовий ринок послуг є диверсифікованою системою спеціалізованих ринків за видами послуг, а саме: ринку транспортних послуг, комунікацій, комунального обслуговування, громадського харчування, туристично-рекреаційних послуг, рекламних і консалтингових, страхових, фінансових, ріелторських, юридичних, медичних, інжинірингових, франчайзингових, лізингових послуг.

Сфера туризму є глобальною, що обумовлює загострення конкуренції між країнами, так як для багатьох з них туризм є основним джерелом валютних надходжень. За даними Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО) міжнародний туризм складає 5 % світового валового продукту, з урахуванням непрямого ефекту його частка складає 9 %. На дану сферу припадає 6 трлн дол. міжнародних інвестицій, що забезпечує 120 млн прямих та 125 млн непрямих робочих місць у суміжних галузях [68].

За даними (ЮНВТО), загальний товарообіг світового туризму у 2011 році склав 1 042 млрд дол. США, у 2012 році – 1 075 млрд дол. США, а у 2013 році приблизно 1 159 млрд дол. США. З урахуванням змін валютного курсу та інфляції зростання досягло приблизно 5 %.

У регіональному розрізі розподілу доходів від туристичної діяльності на Європу припадає 42 % всіх доходів від міжнародного туризму, на Азіатсько-Тихоокеанський регіон – 31 %, Американський регіон займає третє місце, йому відповідає частка у 20 %, останні місця аналітики віддають Близькому Сходу – 4 % частки загальних доходів, і Африці з відповідними показниками у 3 % [68].

Такі результати обґрунтовуються наступними показниками: найзначніше зростання у розмірі 35 млрд дол. США від надання туристичних послуг у 2013 році припало на Європу, доходи зросли до 489 млрд дол. США. Азіатсько-Тихоокеанський регіон збільшив свої показники на 30 млрд дол. США – до 359 млрд дол. США. Зростання доходів Америки склало 16 млрд дол. США (229 млрд дол. США). В 47 млрд дол. США оцінюються доходи від туристичної діяльності Близького Сходу. Відповідні показники Африки значно менші і складають 34 млрд дол. США. Вагому позитивну динаміку цих регіонів можна пояснити грамотним і професійним системним підходом до управління туристичною галуззю держави, науковців-економістів і аналітиків, бізнес-еліти. Так, швидкому розвитку туризму Азії сприяють надзвичайно особливі етнографічні ресурси. Туристична галузь у США належно фінансується, підтримується спеціальними урядовими програмами. Цю сферу діяльності визнано в США "другим крупним

працедавцем після медичного обслуговування, третім сектором економіки із залучення іноземної валюти після сільського господарства та хімічної промисловості". Для визначення особливостей сучасного розвитку сфери міжнародного туризму доцільно проаналізувати його регіональну структуру та визначити динамічні зміни. За останні двадцять років світові туристичні потоки зросли більш ніж у 2,5 рази з 436 млн осіб у 1990 році до 1 133 млн осіб у 2014 році.

В табл. 4.4 наведено динаміку розвитку світової туристичної сфери.

Таблиця 4.4

Динаміка розвитку світової туристичної сфери за 1990 – 2014 рр.

| Регіон | Кількість міжнародних туристів (прибуттів), млн осіб | | | | | | | | | Структура, % |
|-------------------------|--|------|------|------|------|------|------|------|------|--------------|
| | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Світ у цілому | 435 | 527 | 677 | 809 | 949 | 995 | 1035 | 1087 | 1133 | 100 |
| Розвинені країни | 296 | 336 | 420 | 466 | 506 | 513 | 551 | 586 | 619 | 54,63 |
| Країни, що розвиваються | 139 | 191 | 253 | 343 | 443 | 435 | 484 | 501 | 514 | 45,37 |

Закінчення табл. 4.4

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| За регіонами | | | | | | | | | | |
| Європа | 262,7 | 305,9 | 388,0 | 448,9 | 484,9 | 516,1 | 533,9 | 562,8 | 581,8 | 51,35 |
| Азіатсько-Тихоокеанський регіон | 55,8 | 82,0 | 110,1 | 153,6 | 205,1 | 218,6 | 233,6 | 247,7 | 263,4 | 23,24 |
| Америка | 92,8 | 109,0 | 128,2 | 133,3 | 150,6 | 156,0 | 163,0 | 168,9 | 181,0 | 15,98 |
| Африка | 14,8 | 18,8 | 26,2 | 34,8 | 49,9 | 49,7 | 53,1 | 56,1 | 55,8 | 4,93 |
| Близький Схід | 9,6 | 12,7 | 22,1 | 36,3 | 58,2 | 54,7 | 51,8 | 48,4 | 51,0 | 4,5 |

Так, найбільшу частку у загальному обсязі світових туристичних потоків займає Європа – 51,35 %. При цьому темпи зростання чисельності міжнародних туристів до цього регіону у 2014 р. зросли порівняно з попереднім на 3,4 % за рахунок збільшення туристичних поїздок до Центральної та Східної, Південної Європи та Середземномор'я. Азіатсько-тихо-

океанський регіон є другим найбільш відвідуваним туристами регіоном світу, частка якого складає 23,24 %.

Як і в європейському регіоні, в азіатсько-тихоокеанському також спостерігається зростання обсягів міжнародних туристичних прибуттів порівняно з 2013 р. – на 6,3 %. Американський регіон також є привабливим для туризму – частка складає 15,98 %, при цьому темпи зростання обсягів міжнародних туристичних прибуттів складають у 2014 р. 7,2 %. У цілому ж загальний приріст світового ринку туристичних послуг за період 1990 – 2013 рр. склав 160,5 %, причому в розвинених країнах – 109,1 %, а у країнах, що розвиваються – 269,8 %.

На 2015 рік ЮНВТО прогнозує збільшення кількості міжнародних прибуттів на 4 – 4,5 %, що перевищує попередній довгостроковий прогноз (+3,8 % щорічно в період 2010 – 2020 рр.). До 2030 року кількість міжнародних туристичних прибуттів в усьому світі, як очікується, зростатиме в середньому на 3,3 % на рік і буде складати 1 млрд 800 млн подорожуючих [68].

На рис. 4.1 наведено структуру міжнародного туризму залежно від мети споживача туристичних послуг у 2014 році.

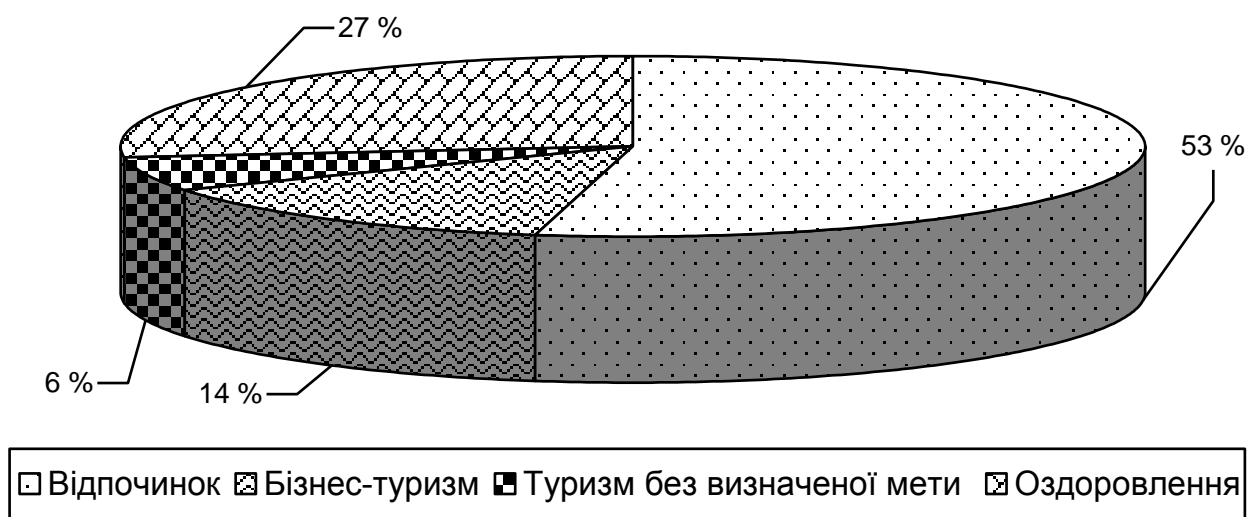


Рис. 4.1. Структура міжнародного туризму залежно від мети споживача туристичних послуг у 2014 році

Відповідно до наведених на рисунку даних переважну частку туристичних потоків складає туризм з метою відпочинку – 53 % та оздоровчий туризм – 27 %.

Також у світовій економіці на сьогодні динамічно розвивається сфера надання лізингових послуг. Одним з найбільш розвинених регіональних ринків лізингу є європейський, лідерами якого є Великобританія (53 651 млн євро), Німеччина (44 410 млн євро), Італія (38 040 млн євро), Франція (269 215 млн євро). На ринку працює 1300 лізингових компаній з 31 країни, понад 60 % компаній є спеціалізованими лізинговими компаніями, які належать банкам та іншим інвесторам; 20 % – спеціалізовані компанії, які створені виробничими і торговельними компаніями; 18 % – компанії, для яких лізинг не є основною діяльністю (страхові, пенсійні, компанії, інвестиційні фонди, трасти). При цьому, 56 % лізингових компаній є універсальними, 16 % спеціалізуються на лізингу автотранспортних засобів, 16 % – на лізингу обладнання. Особливістю розвитку сучасного світового ринку лізингу є збільшення кількості операцій з довгострокової оренди (від 5 до 10 років і понад 10 років) [67].

Розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва сприяв швидкому поширенню міжнародної торгівлі ліцензіями, яка є вигідною як для ліцензіара, так і для ліцензіата – кожен долар, витрачений на покупку іноземної ліцензії, за своїм ефектом еквівалентний (без урахування фактору часу) в США приблизно 6,2 дол., у Великобританії – 3,1, у Франції – 5,4, інвестованих у НДДКР [67].

На сьогодні лідером в експорті ліцензій виступають Сполучені Штати Америки, які є єдиною великою країною світу, що має позитивне сальдо патентно-ліцензійного обміну. Визнаним лідером з імпорту ліцензій за останні десятиріччя є Японія. Обсяги закупівлі науково-технічних досягнень цією країною є не тільки найбільшими, а й такими, що перевищують обсяги імпорту технічних досягнень таких індустріально розвинутих країн, як США, Великобританія, Італія, Франція.

Найбільша частина торгівлі ліцензіями припадає на такі галузі: електротехнічна й електронна промисловість – 19 %, загальне машинобудування – 18 %; хімічна промисловість – 17,4 %, транспортне машинобудування – 10,2 % загального обсягу комерційних операцій [57].

Географія поширення інновацій на світовому ринку технологій є вкрай нерівномірною і має чітку залежність від науково-технічних потенціалів країн. 90 % світового обсягу патентів та ліцензій, а також витрат на науково-дослідні та проектно-експериментальні розробки, надходжень і платежів за трансфер технологій припадає на десятку ринково розвинутих країн.

За 9 останніх місяців 2014 року організація WIPO склала рейтинги країн за кількістю поданих заявок на патенти, що свідчить про інноваційну активність країн та вагомому роль на ринку торгівлі ліцензіями та "ноу-хау".

За підрахунками організації в 2014 році було подано 205 300 заявок на патенти, що на 5,1 % більше ніж у 2013 році.

Географічну структуру заявок наведено в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Географічна структура поданих заявок на патенти в 2014 році

| Ранг | Країна | Кількість заявок |
|------|-----------------|------------------|
| 1 | США | 57 239 |
| 2 | Японія | 43 918 |
| 3 | Китай | 21 516 |
| 4 | Німеччина | 17 927 |
| 5 | Корея | 12 386 |
| 6 | Франція | 7 899 |
| 7 | Велика Британія | 4 865 |
| 8 | Швейцарія | 4 367 |
| 9 | Нідерланди | 4 198 |
| 10 | Швеція | 3 960 |

У галузевому розрізі найбільша частка заявок припадає на таку галузь як електричне машинобудування, приладобудування та енергетику – 14 897 заявок, що на 10,9 % більше ніж у попередньому періоді. На другому місці комп'ютерні технології – 14 684 заявок, на третьому – цифровий зв'язок, четверте місце – медичні технології та п'яте – прилади вимірювання [57].

Помітна зростаюча тенденція в кількості заявок на патенти, в обсязі експорту та імпорту ліцензійних угод та в загальній кількості операцій на ліцензійному ринку свідчить про інноваційну спрямованість світових лідерів.

Франчайзингові послуги охоплюють 75 галузей не тільки виробничої сфери, а й торговельної та сфери обслуговування. Визнаним лідером франчайзингу та експортером франчайзингових систем у світі є США. На сьогодні франчайзинг у валовому національному продукті США створює 13 % національного багатства. Традиційно найбільш зайнятим франчайзингом сектором економіки США є швидке харчування (18 %), роздрібна торгівля

(14 %), надання послуг, у тому числі спортивних і туристичних (12 %), будівництво (7 %) [18].

Розвиток даного напрямку пояснюється підвищеною стійкістю підприємств франчайзингу. Так, у США після п'яти років діяльності на ринку виживають лише 23 % приватних підприємств, а після 10 років їх залишається лише 18 %. Водночас серед підприємств, що працюють за системою франчайзингу, через п'ять років розпадається лише 8 підприємств із 100, а через 10 років – 10 зі 100. У США більшість франчайзингових компаній будуються за моделлю франчайзингу бізнес-формату.

Серед найбільш відомих, популярних і активних американських франчайзерів, що функціонують у сфері послуг та громадського харчування, є "America Center" (послуги), "Athlete's Pooc" (спортивне обладнання), "A ~ 15" (прокат автомобілів), "Baskin Robbins" (морозиво), "Burger King" (швидке харчування), "Century" (нерухомість), "Chem Dry" (послуги з хімічного чищення), "City Looks" (перукарні салони), "ERA" (нерухомість), "Future Kids" (дитяча освіта), "Midas" (автомобільний сервіс), "New Horizons" (комп'ютерне навчання) [18].

Ці системи франчайзингу активно розвиваються в багатьох країнах світу. Американські франчайзери вважають найбільш вигідним способом виходу на зарубіжний ринок розвиток франчайзингових мереж. Це дозволяє знизити інвестиційні ризики і здійснювати розширення і просування на ринку, залучаючи приватний капітал країни присутності. Американські системи франчайзингу інтегруються в економіку зарубіжних держав різними способами:

- 1) зі 100 % участю франчайзера;
- 2) шляхом створення спільних підприємств;
- 3) створення дочірніх підприємств;
- 4) укладання угод з представниками країни договору.

Вибір тієї або іншої схеми визначається як умовами, що існують на території країни, так і прийнятої стратегії розвитку самого франчайзера.

Канада – друга країна у світі після США за рівнем розвитку франчайзингу. Франчайзингова сфера в Канаді характеризується щорічними продажами в обсязі близько 100 млрд доларів. Франчайзинг найбільше розповсюджений у сфері готельного бізнесу (близько 40 %). Середній розмір інвестицій, які повинен вкласти франчайзі в розвиток бізнесу, складає 160 000 доларів. При цьому канадці, що мають бажання відкрити фран-

чайзинговий бізнес, можуть розраховувати на кредити від банків (від 30 до 70 % повної вартості франшизи) на вигідних умовах [18].

Найпоширеніші сфери франчайзингової діяльності у сфері послуг притаманні країнам Європи. Зокрема, франчайзинг послуг у Німеччині, Італії, Франції в середньому складає 40 – 45 % від загальної кількості франшиз. Традиційно найбільш розвинутою є мережа франшиз готельного та ресторанного бізнесу. Загалом у європейських країнах спостерігається тенденція до збільшення кількості франчайзерів та франчайзі. У цілому в Європі ситуація на ринку франшиз нагадує американську: верхні позиції рейтингу зайняті громадським харчуванням (франшизами американського походження).

У табл. 4.6 подані франшизи, що лідирують у Європі у 2014 році.

Таблиця 4.6

Провідні франшизи у Європі у 2014 році

| Ранг | Франчайзер | Кількість точок | Рік заснування | Країна | Індустрія |
|------|--------------|-----------------|----------------|--------|------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | "7-Eleven" | 47 298 | 1927 | США | Універсальний магазин біля будинку |
| 2 | "Subway" | 37 003 | 1965 | США | Ресторани швидкого харчування |
| 3 | "McDonald's" | 33 427 | 1955 | США | Ресторани швидкого харчування |

Закінчення табл. 4.6

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----|------------------------------------|--------|------|------------|-------------------------------------|
| 4 | "Kumon Inst. Of Education Co. Ltd" | 25 431 | 1954 | Японія | Мережа навчальних центрів для дітей |
| 5 | "KFC (Yum Restaurants)" | 22 000 | 1930 | США | Ресторани швидкого харчування |
| 6 | "Spar" | 13 600 | 1932 | Нідерланди | Мережа супермаркетів |
| 7 | "Europcar" | 13 000 | 1949 | Франція | Автопрокат і майстерні (СТО) |
| 8 | "Pizza Hut" | 12 700 | 1958 | США | Мережа ресторанів |
| 9 | "Burger King" | 12 000 | 1954 | США | Мережа ресторанів |
| 10 | "Mexx" | 11 600 | 1980 | Нідерланди | Рітейл: одяг і взуття |

Найбільшою популярністю в Європі користуються франшизи в сегменті громадського харчування (145 623 точок, що включають як ресторани, так і фаст-фуд), на 43 % випереджаючи продовольчий рітейл

(82 686 точки). Разом на громадське харчування і ритейл, згідно з TOP-500, припадає майже половина європейських франчайзингових точок.

На теренах країн СНД компанії-франчайзери мають таку галузеву структуру: торгівля товарами найпершого споживання – 59 %; громадське харчування – 18 %; сфера сервісу і послуг – 14 %; інше – 7 % [18].

Глобальний оборот авіаційної галузі, як очікується, складе 743 млрд дол. США в 2014 році, з середньою рентабельністю та чистим прибутком 2,6 % [93].

За оцінками двох міжнародних авіаційних організацій – Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO) та Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA) – світова авіаційна галузь в 2013 році мала тенденції до стабільного зростання.

Згідно з підсумками, опублікованими Міжнародною організацією цивільної авіації (ICAO), в 2013 році приблизно 3,1 млрд осіб скористалися послугами повітряного транспорту для виконання ділових і туристичних поїздок. Порівняно з 2012 роком кількість перевезених за цей рік пасажирів збільшилася приблизно на 5 % і, згідно з поточними прогнозами, до 2030 року має перевищити 6,4 млрд осіб [93], (рис. 4.2).

За даними авіаперевізників, світовий обсяг виконаних пасажиро-кілометрів на всіх регулярних рейсах (тобто об'єднаний показник по міжнародних та внутрішніх рейсах) за 2013 рік зріс на 7,4 % порівняно з 2012 роком (7,5 % на міжнародних та 5,8 % на внутрішніх авіалініях) і становив 5 156 780 млн пасажиро-км. Також у 2013 році авіаційним транспортом перевезено приблизно 52,8 млн т вантажів, що на 1 % більше показника 2012 року.

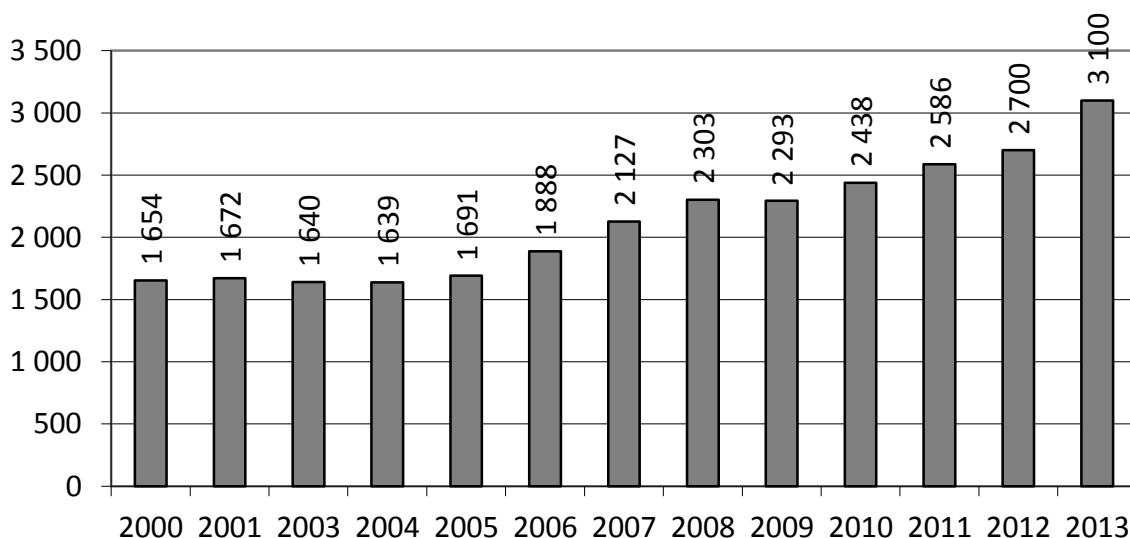


Рис. 4.2. Динаміка міжнародних і внутрішніх перевезень пасажирів у світі в 2000 – 2013 рр., (млн пасажирів)

У регіональному розрізі у 2013 році, Азіатсько-Тихоокеанський регіон залишається найбільшим у світі ринком повітряного транспорту, його частка в глобальному обсязі перевезень склала 31 %, що становить збільшення на 7,2 % порівняно з 2012 роком. Незважаючи на позитивні зрушення у економіці в країнах Європи і Північної Америки, збільшення обсягу перевезень авіакомпаній в цих регіонах було меншим, ніж у середньому в світі: у Європі – 3,8 %, а в Північній Америці – 2,2 %. Близький Схід залишається найбільш швидкозростаючим ринком повітряного транспорту в світі: порівняно з 2012 роком його обсяг за 2013 збільшився на 11,2 %, що становить 9 % від глобальних КПК [93].

Відповідно до даних IATA загальне зростання кількості пасажирів по регіонах світу в 2013 році щодо 2012 року спостерігалось в Латинській Америці та країнах карибського басейну на 6,3 %. Найменше зростання кількості пасажирів, перевезених авіаційним транспортом, відбулося в Північній Америці – на 2,2 %, що негативно вплинуло на зайнятість населення та на довіру споживачів. Авіакомпанії Африки мають меншу частку від загальної кількості авіаційних перевезень пасажирів, але спостерігається стабільне зростання з року в рік, так у Африці на 7 % зростає кількість пасажирів в 2013 році порівняно з 2012 р. [91].

За даними ICAO, членами якої є 191 держава (у тому числі Україна), в період 1998 – 2013 рр. середньорічний темп приросту світового пасажирообороту на регулярних авіалініях становив 0,4 %, а світового вантажообігу – 5,4 %. Авіакомпанії держав-членів ICAO з персоналом до 2,5 млн чоловік експлуатують понад 10 тис. літаків і перевозять понад 1,5 млрд пасажирів і 30 млн тонн вантажу щорічно. Завдяки впровадженню експлуатантами авіакомпаній і аеропортів більш ефективних виробничих процесів, вдосконалення системи організації потоків повітряного руху та аеронавігаційної системи, заснованої на характеристиках, нові екологічні повітряні судна будуть сприяти безперервному та сталому розвитку повітряного транспорту [93].

Морський транспорт є одним із найбільш розвинених видів транспортних послуг у світі.

Відповідно до того, що переважна частка перевезень здійснюється крупнотоннажним морським транспортом, доцільно більш детально проаналізувати розвиток міжнародного ринку контейнерних перевезень.

Так у 2014 – 2015 рр. міжнародний ринок морських контейнерних перевезень характеризується помірним зростанням та ціновою нестабільністю, що обумовлено зростанням перенасичення позиції тоннажу торговельного флоту.

На рис. 4.3 наведено динаміку зростання контейнерного флоту відносно місткості ринку.

У 2014 році зростання міжнародного ринку морських контейнерних перевезень склало 4,4 % (у 2015 році було заплановано на рівні 4,5 %). При цьому загальна місткість світового контейнерного флоту при виконанні плану введення нових суден складатиме у 2014 році 18,5 млн ДФЕ (двадцятифутовий еквівалент ISO – контейнера (TEU) – умовна одиниця виміру місткості вантажних транспортних засобів), а у 2015 році – до 20 млн ДФЕ.

В умовах підвищення рівня пропозиції на світовому ринку вантажних морських перевезень світові ціни на ці послуги зазнаватимуть значних коливань за рахунок постійного варіювання фрахтової ставки.

Підвищена змінність рівня фрахту є також додатковим фактором світової цінової дестабілізації та обумовлює необхідність оптимізації операційних витрат.

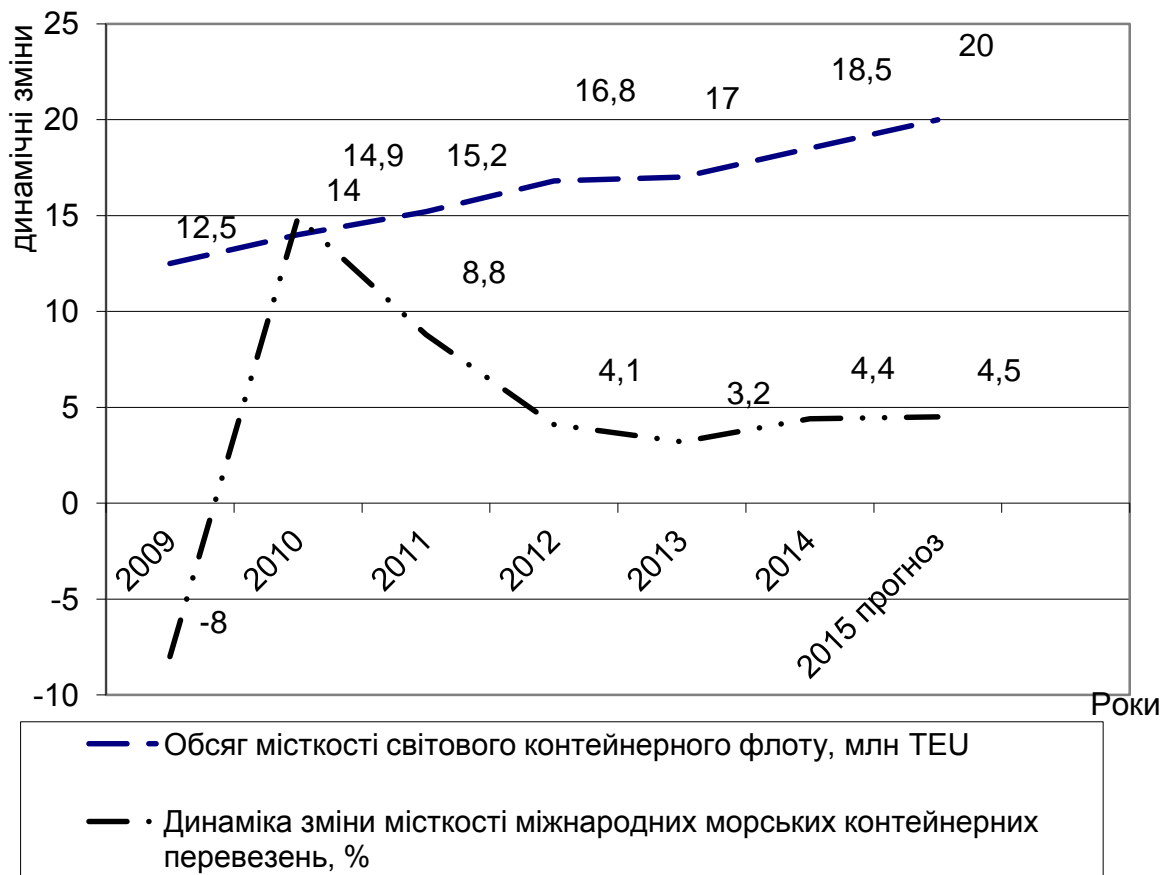


Рис. 4.3. Динаміка зростання контейнерного флоту відносно місткості ринку

4.3. Особливості становлення та розвитку ринку послуг в Україні

Сфера послуг є однією з найбільш розвинених у міжнародній економічній діяльності України.

Аналіз розвитку сфери послуг в Україні здійснюється таким чином:

1) розраховується сальдо зовнішньої торгівлі послугами як різниця між експортом та імпортом послуг;

2) визначаються абсолютні (цепні, базисні) та відносні (розрахунок темпів зростання і темпів приросту) відхилення основних показників зовнішньої торгівлі послугами для обґрунтування напрямів і тенденцій у розвитку цієї сфери;

3) досліджується товарна та географічна структура послуг з метою визначення пріоритетів у зовнішньоекономічній політиці України.

В аналітичних цілях у національній класифікації послуг відбулись значні зміни – у 2013 р. введена нова класифікація послуг, яка складається з 12 груп відповідно до вимог шостої редакції МВФ зі складання платіжного балансу. Особливістю даної класифікації є виокремлення послуг

з переробки матеріальних ресурсів, як складової операцій з давальницькою сировиною, а також чітке розмежування послуг з використання інтелектуальної власності та послуг інформаційного характеру – телекомунікаційних, комп'ютерних, інформаційних.

На рис. 4.4 подано нову класифікацію зовнішньоекономічних послуг України.



Рис. 4.4. Структура класифікації зовнішньоекономічних послуг України

Аналіз динаміки експорту послуг України показав, що у першому півріччі 2015 року експорт послуг в Україні склав 4 526,508 млн дол. США, імпорт – 2 375,194 млн дол. США. Порівняно з 2014 р. експорт зменшився на 25,9 %, імпорт – на 24,4 %. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі послугами становило 2 151,3144 млн дол. США [58].

З метою визначення основних товарних груп в експорті та імпорті послуг доцільно проаналізувати їх структуру.

Аналіз товарної структури експорту послуг України наведено на рис. 4.5.

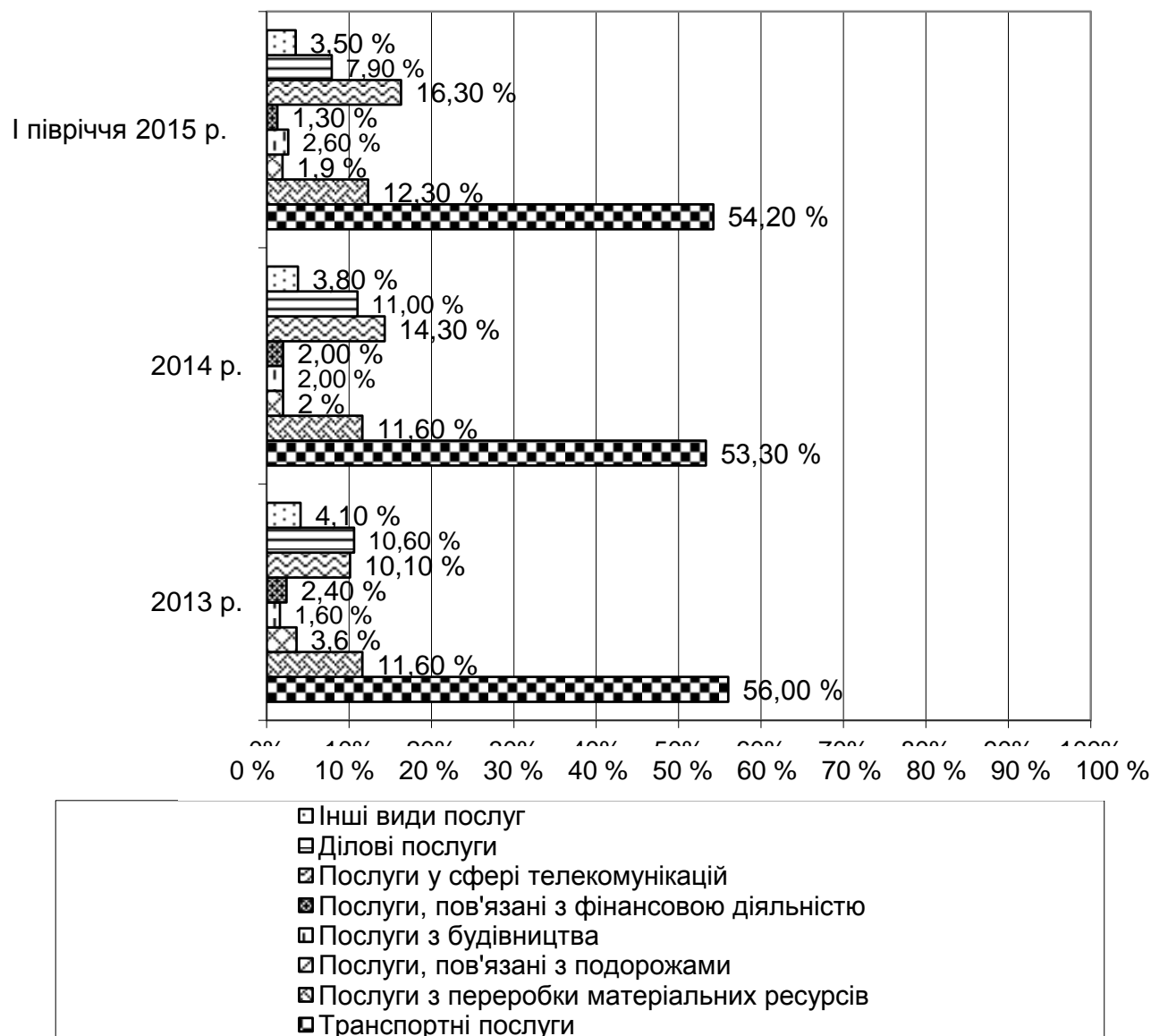


Рис. 4.5. Товарна структура експорту послуг України

Дані аналізу показують, що найбільшу частку у загальному обсязі українського експорту послуг складають транспортні послуги – 64,2 %, послуги у сфері телекомунікацій – 16,3 % та послуги з переробки матеріальних ресурсів – 12,3 % [58].

Аналіз товарної структури імпорту послуг України наведено на рис. 4.6.

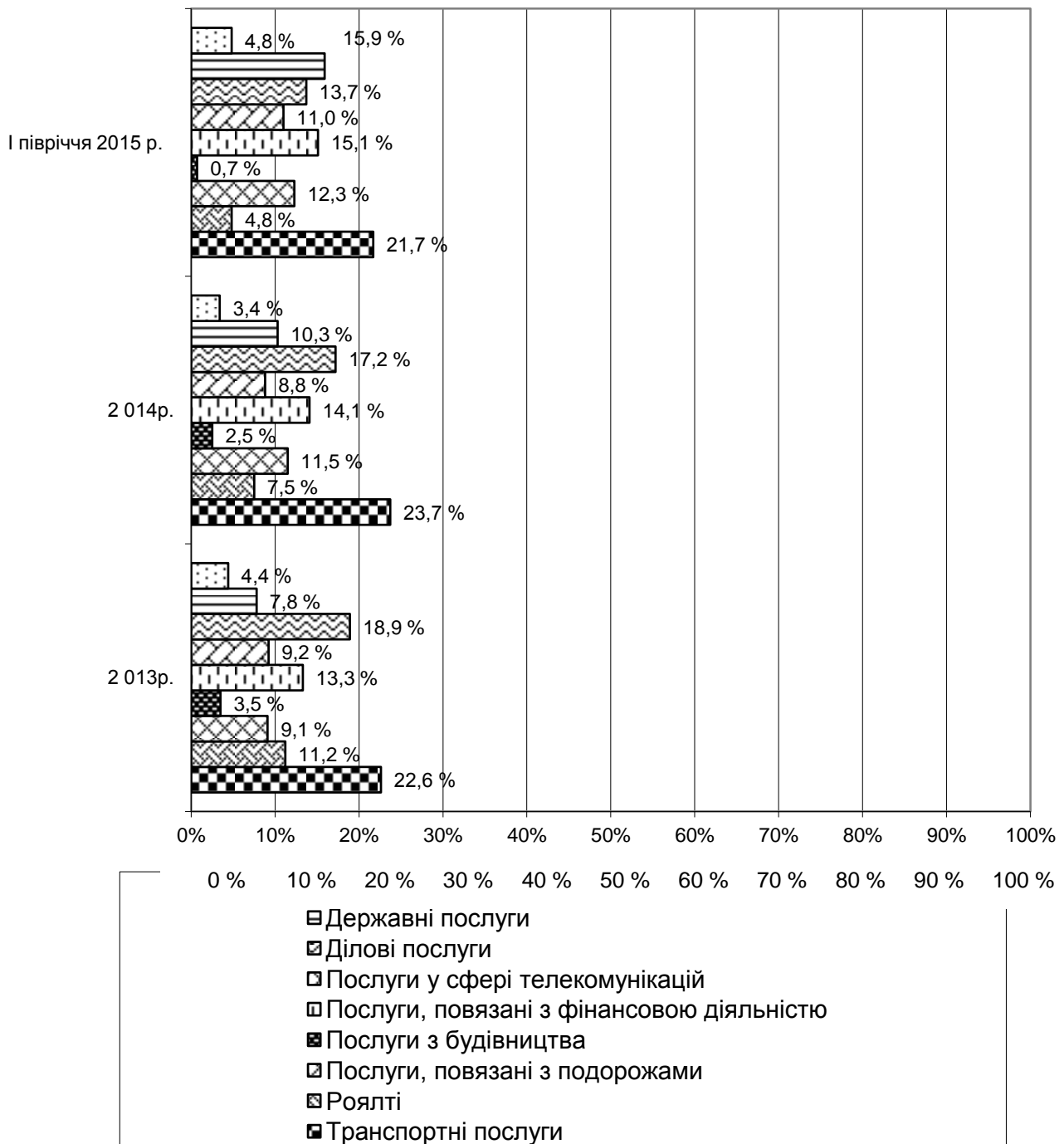


Рис. 4.6. Товарна структура імпорту послуг України

Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського імпорту послуг склали транспортні (21,7 %), фінансові (15,1 %), різні ділові, професійні та технічні (13,7 %), державні послуги, які не віднесені до інших категорій (15,9 %).

На рис. 4.7 наведено аналіз географічної структури експорту України з метою визначення регіональних пріоритетів і напрямів міжнародного економічного співробітництва.

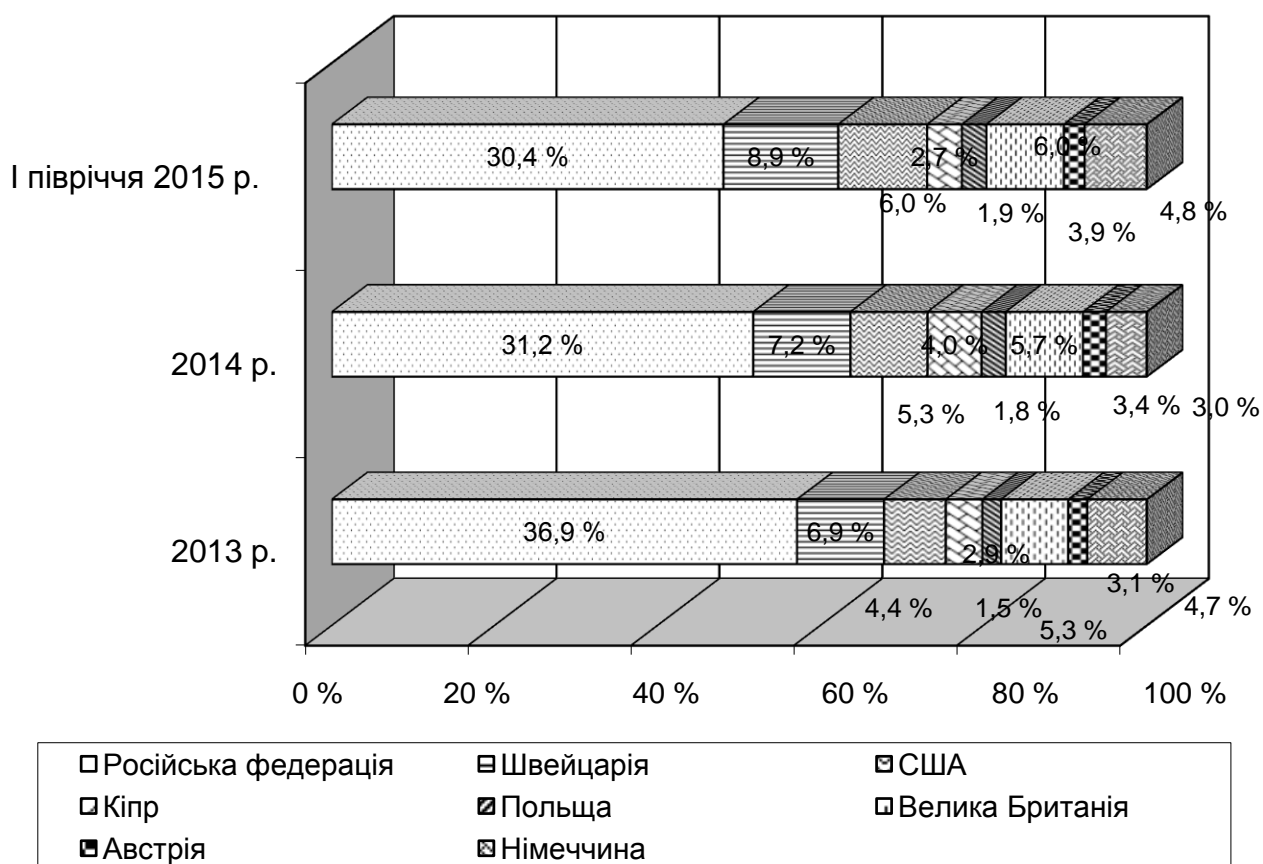


Рис. 4.7. Географічна структура експорту послуг України у 2013 – 2015 рр.

Найбільшу питому вагу в географічній структурі експорту послуг України складає Росія – 30,4 %, але її частка неухильно скорочується – на 0,8 % порівняно з 2014 р. та на 6,5 % – порівняно з 2013 р. Частка експорту послуг до таких країн як Швейцарія (8,9 %), США (6 %), Велика Британія (6 %) неухильно збільшується – на 1,7 %, 0,7 % та 0,3 % відповідно [58].

На рис. 4.8 наведено аналіз географічної структури експорту України з метою визначення регіональних пріоритетів і напрямів міжнародного економічного співробітництва.

Найбільшу питому вагу в географічній структурі імпорту послуг України складає Росія – 14,1%, але її частка неухильно скорочується – на 1,5 % порівняно з 2014 р. та на 2,4 % – порівняно з 2013 р. Частка експорту послуг до таких країн як Кіпр (5,4 %), Німеччина (7,7 %), Велика Британія (12,7 %) також неухильно скорочується – на 3,2 %, 0,8% та 0,6 % відповідно.

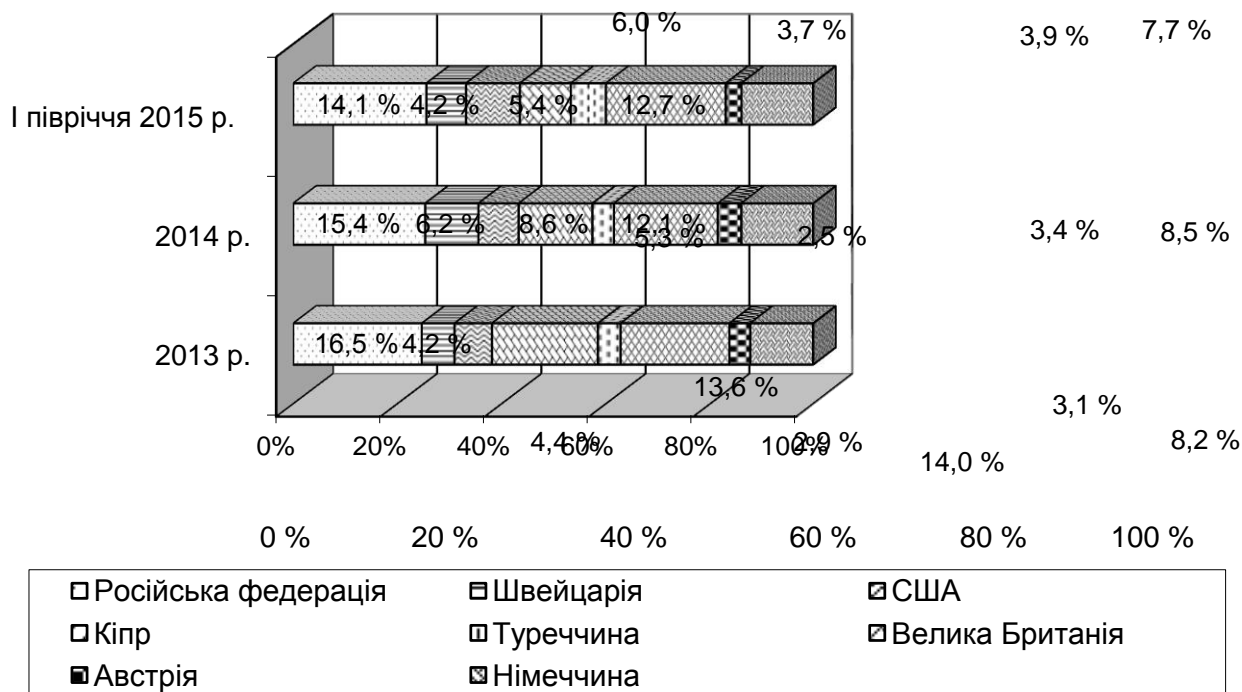


Рис. 4.8. Географічна структура імпорту послуг України у 2013 – 2015 рр.

У зовнішній торгівлі послугами України на сьогодні відбувається географічна диверсифікація – переорієнтація з торгівлі з країнами СНД до європейських країн. І підтвердженням цьому є статистичні дані обсягу торгівлі послугами між Україною та ЄС, який у 2014 році склав 6 834,7 млн дол. США або 40,3 % від загального обсягу торгівлі послугами України (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Аналіз зовнішньої торгівлі послугами України з країнами ЄС у 2014р.

| Показники | 2014 р., млн дол. | 2013 р., млн дол. | Зміни обсягів, млн дол. | Відносні зміни, % |
|--|-------------------|-------------------|-------------------------|-------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Загальний зовнішньоторговельний оборот | 16 949,4 | 21 756,3 | -4 806,9 | 77,9 |
| Зовнішньоторговельний оборот з країнами ЄС | 6 834,7 | 8 407,7 | -1 573,0 | 81,3 |

Закінчення табл. 4.7

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---------------------------------|----------|----------|----------|------|
| Питома вага у загальному обсязі | 40,3% | 38,6% | | |
| Експорт усього з України | 11 273,3 | 14 233,2 | -2 959,9 | 79,2 |
| Експорт до ЄС | 3 889,0 | 4 195,7 | -306,7 | 92,7 |
| Питома вага у загальному обсязі | 34,5% | 29,5% | | |
| Імпорт усього до України | 5 676,1 | 7 523,0 | -1 846,9 | 75,4 |
| Імпорт з ЄС | 2 945,8 | 4 212,0 | -1 266,2 | 69,9 |
| Питома вага у загальному обсязі | 51,9% | 56,0% | | |
| Сальдо всього по Україні | +5 597,2 | +6 710,2 | -1 113,0 | |
| Сальдо з ЄС | +943,2 | -16,3 | 959,5 | |

При цьому обсяг експорту послуг до країн ЄС за згаданий період становить 3 889,0 млн дол. США або 34,5 % від загального обсягу постачання українських послуг. У свою чергу, обсяг імпорту послуг з країн ЄС за згаданий період сформувався у розмірі 2 945,8 млн дол. США або 51,9 % від загального імпорту послуг в Україну.

У двосторонній торгівлі послугами між Україною та ЄС констатовано позитивне сальдо, яке збільшилось порівняно з 2013 р. на 959,5 млн дол. США та становило 943,2 млн дол. США.

Серед основних партнерів України серед країн ЄС у торгівлі послугами в 2014 р. можна виокремити Великобританію, частка якої у загальному обсязі складає 19,4 %, Німеччину (16,5 %), Кіпр (13,8 %), Нідерланди (6,0 %), Австрію (5,2 %), Польщу (5,0%). Основна частка українського експорту послуг припадала на Німеччину (16,5%), Великобританію (16,5 %), Кіпр (11,6%), Нідерланди (7,3 %), Польщу (5,1%), Австрію (5,1 %).

Слід вказати, що в товарній структурі експорту послуг відбулись негативні зміни – скоротилися обсяги транспортних послуг на 171,2 млн дол. США, ділових – на 135,2 млн дол. США, пов'язаних з подорожами, – на 32,1 млн дол. США, пов'язаних з фінансовою діяльністю, – на 24,7 млн дол. США. Але зросли обсяги послуг у сфері телекомунікації, комп'ютерних та інформаційних послуг на 113,9 млн дол. США [58].

Серед основних імпортерів послуг з ЄС слід визначити Великобританію (23,3 %), Кіпр (16,6 %), Німеччину (16,4 %), Австрію (5,4 %), Польщу (4,9 %), Нідерланди (4,3%). У товарній структурі імпорту послуг з країн ЄС також відбулись зміни – скоротилися обсяги роялті та інших послуг: пов'язаних з використанням інтелектуальної власності, – на 405,2 млн дол. США; ділових – на 315,9 млн дол. США; у сфері телекомунікації,

комп'ютерних та інформаційних послуг – на 181,3 млн дол. США, транспортних – на 129,4 млн дол. США. Натомість зросли обсяги послуг, пов'язаних з подорожами, – на 55,4 млн дол. США.

Транспортні послуги є основною складовою експорту послуг України протягом багатьох років. Україна володіє значним транспортним потенціалом. Так, загальна транспортна мережа України включає 21,7 тис. км залізничних колій, 165,8 тис. км автомобільних доріг з твердим покриттям, 39,8 тис. км газопроводів та 1,0 тис. аміакопроводів, 4,8 тис. км магістральних нафтопроводів, 2,2 тис. км експлуатаційних річкових судноплавних шляхів з виходом до Азовського та Чорного морів. Найбільша кількість перевезень здійснюється наземними видами транспорту (24 % – залізничним, 68 % – автомобільним транспортом) [9].

Важливу роль у міжнародній торгівлі послугами відіграє морський транспорт. Україна має розвинуту портову інфраструктуру – 19 морських портів, найбільшими з яких є: Одеса (30 млн т вантажів на рік), Іллічівськ (22 млн т), Херсон, Миколаїв, Феодосія, Маріуполь. Річковий флот здійснює як внутрішні, так і міжнародні перевезення (Дунайське річкове пароплавство, Дніпро, Південний Буг) через 10 річкових портів.

Розвинутою в Україні є система залізничного транспорту, до складу якої входять Південно-Західна, Одеська, Львівська, Придніпровська та Донецька залізні дороги. Загальна довжина вітчизняних колій складає 22 546,1 км, з яких 60,5 % обладнано пристроями автоматичного руху поїздів, а 41,1 % електрифіковано. Вантажообіг залізниць складає 70 % загального вантажообігу транспортної системи України. Найбільшою проблемою для українського залізничного транспорту є звуження ширини залізничної колії (1 524 мм) до європейського зразка (1 435 мм), як у Польщі, Словаччині, Угорщині, Румунії. Зараз на кордоні з цими державами існують складні системи переведення рухомого складу поїздів з колії на колію, що значно знижує ефективність роботи залізничного транспорту.

Транспортування вантажів і пасажирів здійснюється також автотранспортом. Довжина автомагістралей в Україні складає 430,0 тис. км, у тому числі 170 тис. км – магістралі загального користування, 260 тис. км – шляхи по сільській місцевості [9].

Україна має також значну трубопровідну систему. Обсяги перекачування нафти територією країни складають 60 – 70 млн т, причому 75 – 80 % – транзит. Загальна пропускна здатність вітчизняних газопроводів складає

270 млрд м³, а кількість агрегатів, які забезпечують перекачування газопотоків, перевищує 800 потужністю 5,4 МВт (у 1,5 раза перевищує потужність всіх європейських країн).

Україна володіє достатньо високим судноплавним потенціалом річок. Довжина річкових судноплавних експлуатованих шляхів сягає 6,2 тис км, у тому числі 200 км складають канали. За радянських часів в Україні довжина всіх річок протяжністю 10 км і більше складала 90,4 тис. км, а судноплавних водних шляхів – 4,8 тис. км (з них штучних 1 тис км). Традиційними у використанні є судноплавні шляхи Дніпра – 1 205 км та його притоків (Десни – 520 км і Прип'яті – 60 км), а також Дунаю – 160 км, Бугу – 155 км. По Дніпру та його найбільших притоках Десні та Прип'яті здійснюється до 90 % загального обсягу перевезень річковим транспортом. Решта 10 % припадає на Дунай та інші ріки (Десна, Дністер, Південний Буг, Сіверський Донець, Інгулець, Ворскла та ін.).

В Україні потенціал розвитку ринку авіаційних перевезень є надзвичайно високим. Це обумовлено наявністю великої території (друга в Європі після РФ), чисельністю населення 45,4 млн осіб, його стрімкою урбанізацією, значною кількістю великих міст, а також вигідним географічним розташуванням України на перехресті транзитних шляхів між Сходом та Заходом.

Використання цього потенціалу збільшуватиметься в умовах відновлення економічного зростання, а також поступового підвищення платоспроможного попиту населення, його запитів на авіаперельоти у справах бізнесу та туризму. Прогнозований обсяг повітряних перевезень в Україні становитиме у 2016 р. 20,1 млн пас., а у 2023 р. – 38,8 млн пас., що відповідно у 2,5 і 4,8 рази більше порівняно з 2013 р.

У міжнародній економічній діяльності транспорт відіграє важливу роль в забезпеченні швидкого та ефективного вантажообігу.

Загальний обсяг експорту транспортних послуг у першому півріччі 2015 року склав 2 451,2757 млн дол. США, що на 23,8 % менше попереднього року, обсяг імпорту склав 514,5848 млн дол. США, що на 19,5 % менше попереднього року [58].

У табл. 4. 8 наведено структуру вантажообігу за останні три роки.

У загальній структурі вантажообігу значну частку складає залізничний транспорт (62,1 %) і трубопровідний транспорт (25,2 %).

Аналіз структури вантажообігу України за 2013 – 2015 рр.

| Вид транспорту | 2013 р. | | 2014 р. | | 2015 р. (I півріччя) | | Зміни структури, % | |
|----------------|-----------------------|-----------|-----------------------|-----------|-------------------------|-----------|--------------------|------------|
| | Вантажообіг, млн т/км | Частка, % | Вантажообіг, млн т/км | Частка, % | Вантажообіг, млн т/км | Частка, % | 2014 /2013 | 2015 /2014 |
| Залізничний | 224 017,8 | 59,1 | 209 634,4 | 62,6 | 126 551,1 | 62,1 | +3,5 | -0,5 |
| Автомобільний | 40 487,2 | 10,7 | 33 764,2 | 10,1 | 22 029,3 | 10,8 | -0,6 | +0,7 |
| Водний | 4 615,2 | 1,2 | 5 462,3 | 1,6 | 3 618,1 | 1,8 | +0,4 | +0,2 |
| Трубопровідний | 109 651,8 | 28,9 | 82 050,9 | 24,5 | 51 494,8 | 25,2 | -4,4 | +0,7 |
| Авіаційний | 273,0 | 0,1 | 240,0 | 1,2 | 132,4 | 0,1 | +1,1 | -1,1 |
| Усього | 379 045,0 | 100 | 335 151,7 | 100 | 203 825,7 | 100 | – | – |

У 2014 році вантажообіг на залізничному транспорті зменшився порівняно з 2013 роком на 4,5 % або на 14 383,5 млн т/км, на автомобільному – на 5,1 % або на 2 723,0 млн т/км, на трубопровідному – на 26,4 % або на 27 600,9 млн т/км, на авіаційному – на 11,7 % або на 33,0 млн т/км. водночас як на водному транспорті вантажообіг збільшився на 18,5 % або на 847,1 млн т/км. Скорочення вантажообігу на морському та авіаційному транспорті обумовлюється підвищенням тарифів на перевезення, на трубопровідному транспорті – скороченням кількості діючих газо- та нафтопроводів у зв'язку з їх зношеністю [58].

Експорт, імпорт та транзит вантажів займають важливе місце в розвитку економічної системи країни.

У загальному обсязі експорту послуг за перше півріччя 2015 р. на транспортні послуги припадає 54,2 %, зокрема на морський транспорт – 14,9 %, повітряний – 15,4 %, залізничний – 16,6 %, трубопровідний – 40,0 %, автомобільний – 4,8 % та річковий – 1,2 %.

Товарну структуру експорту транспортних послуг наведено на рис. 4.9.

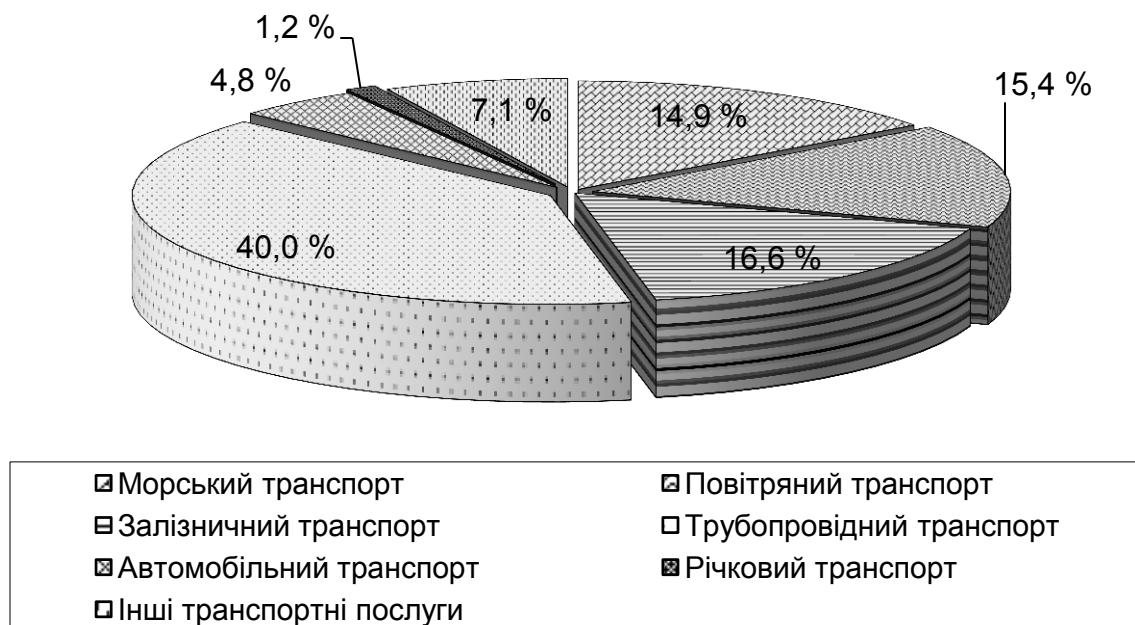


Рис. 4.9. Товарна структура експорту транспортних послуг України у I півріччі 2015 року

Найбільшу питому вагу в загальному експорті вантажів мають мінеральні продукти – 50 %, а саме руди та шлаки (22,3 %); продукти рослинного походження – 19 %, а саме зернові культури (15,4 %), та недорогоцінні метали та вироби з них – 17 %, а саме чорні метали (15,1 %). Інші групи товарів займають у загальному обсязі експорту частку меншу за 1 % [58].

У загальному обсязі імпорту послуг за перше півріччя 2015 р. транспортні послуги складають 21,7 %, у тому числі морський транспорт – 21,2 %, повітряний – 33,5 %, залізничний – 25,9 %, трубопровідний – 9,8 %, автомобільний – 7,9 %.

Стабільне збільшення обсягів експорту вантажів спостерігається до країн СНД, країн ЄС та країн Азії. Активізація інтеграційних процесів призводить до збільшення товарообігу між країнами цих регіонів. Особливу увагу слід звернути на те, що географічне положення України дає змогу однаково ефективно вести торгівлю, перевозити вантажі будь-яким видом транспорту між державами Європи, СНД та Азії. Скорочення вантажопотоку між Україною та країнами Америки та Азії взаємопов'язані з загальносвітовою тенденцією скорочення вантажних перевезень морським та повітряним транспортом через збільшення тарифних ставок.

Також необхідно зазначити, що найбільші обсяги експорту вантажів Україна має з країнами-членами ЄС. При цьому майже 52 % вантажопотоку припадає на залізничний транспорт, і всього 8 % – на автомобільний. Найбільші обсяги вантажів припадають на такі країни, як: Австрія (2 358,47 тис. т.); Болгарія (2 048,61 тис. т.); Польща (6 466,47 тис. т.); Словаччина (2 705,40 тис. т.); Угорщина (1249,30 тис. т.); Чеська Республіка 4 190,47 (тис. т).

Товарну структуру імпорту транспортних послуг зображено на рис. 4.10.

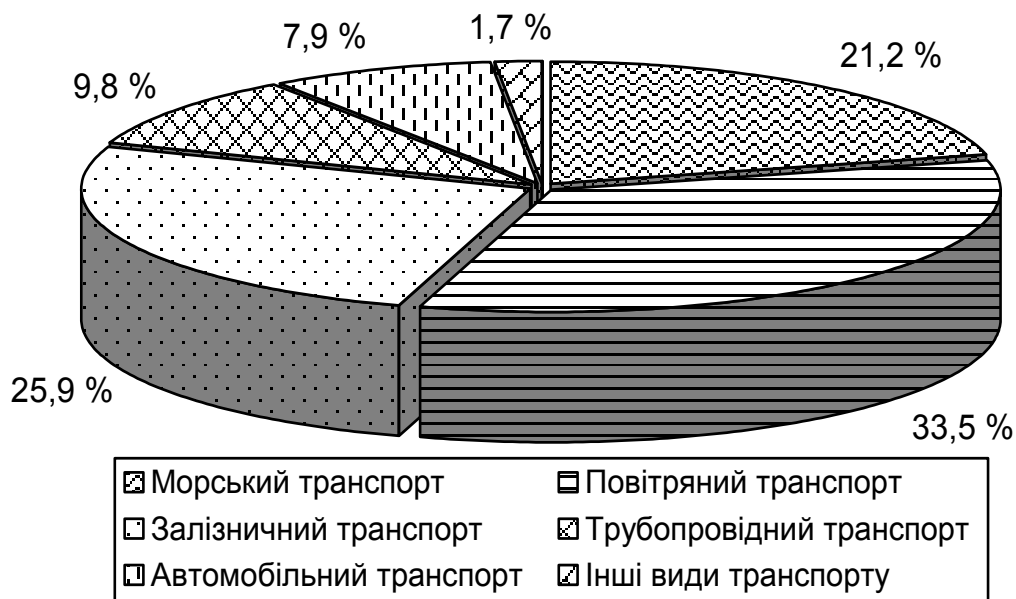


Рис. 4.10. Товарна структура імпорту транспортних послуг України у I півріччі 2015 року

Найбільшу питому вагу в загальному імпорті вантажів мають мінеральні продукти – 72,8 %, а саме енергетичні матеріали (55,9 %), продукція хімічної промисловості – 6,2 %, а саме добрива (2,77 %), та недорогоцінні метали та вироби з них – 3 %, а саме чорні метали (2,8 %). Інші, не представлені на рис. 4.10, групи товарів займають у загальному обсязі експорту частку меншу за 1%.

Слід зазначити, що в складних економічних умовах розвиток міжнародної транспортної системи України супроводжується низкою проблем, до яких слід віднести:

1) невідповідність якості українських доріг європейським стандартам з багатьма показниками: швидкість, надійність, безпека та ін. На території держави майже відсутні дороги з багаторядним рухом на високій швидкості;

- 2) застаріла матеріально-технічна база організацій, що здійснюють обслуговування автомобільної транспортної мережі;
- 3) зношеність залізничного парку;
- 4) невідповідність ширини колії європейській, що значно знижує експлуатаційні характеристики залізниці;
- 5) відсутність достатньої комплектації парку літаків;
- 6) недостатнє фінансування будівництва та реконструкції об'єктів авіаційної інфраструктури;
- 7) висока зношеність портового обладнання та кораблів;
- 8) малотоннажність кораблів;
- 9) застаріла портова інфраструктура;
- 10) вузька орієнтованість трубопровідної транспортної мережі на транзит нафти та газу лише з Росії.

Для подолання вказаних проблем в Україні впроваджуватимуться інноваційні проекти модернізації всіх видів транспорту. Розробка та впровадження інновацій у дорожньому господарстві України, зокрема, застосування нових технологій у будівництві та реконструкції доріг, дозволить зробити вітчизняні дороги довговічнішими, підвищити рівень безпеки дорожнього руху.

На залізничному транспорті основним напрямом інновацій є впровадження швидкісного і високошвидкісного руху, що є характерним для розвитку транспортних систем багатьох країн сучасного світу.

Інноваційні перетворення в авіації здійснюються шляхом розбудови сучасної аеропортової інфраструктури та поточної діяльності, спрямованої на реалізацію положень нової редакції Повітряного кодексу України, що враховує вимоги ICAO та Європейського Союзу і створює правові умови для інтеграції України до "єдиного європейського неба".

У морській галузі інновації пов'язані, насамперед, зі структурною перебудовою та реорганізацією системи управління галуззю, а також із реалізацією великих інвестиційних проектів розбудови інфраструктури морських портів.

Одним з основних напрямів інновацій міжнародного транспортного процесу є удосконалення структури міжнародних транспортно-логістичних систем. Україна готова брати участь у формуванні універсальної, ефективною, єдиною транспортно-логістичною системи, що з'єднає як Азію з Європою, так і країни Балтійського, Чорноморського, Каспійського та Середземноморського регіонів. До основних бар'єрів у логістичних системах товаро-

руху належать прикордонні переходи. В умовах "загального" ринку практично скасовується прикордонний контроль, скорочуються витрати за рахунок зменшення штату прикордонних служб, знижуються витрати, зумовлені затримками вантажу у процесі виконання прикордонних процедур. Економія від цих заходів у країнах Західної Європи складає до 15 млрд дол. США на рік [88]. Світовим транспортним співтовариством впроваджуються інноваційні інформаційно-управляючі технології, побудовані на моделюванні інтегрованих транспортних систем: "персонал – транспортна інфраструктура – транспортні засоби".

Інтегровані транспортні системи, порівняно зі звичайними, надають послуги з регулювання транспортними потоками на більш високому рівні взаємодії учасників процесу, з вищим рівнем безпеки та передачі повної інформації про стан та положення у просторі об'єктів у режимі реального часу. Вказані системи набули назви "інтелектуальні" (ІТС), й їх впровадження стало невід'ємною частиною TEN-T політики країн Європейського Союзу, а також Японії, Китаю, США, РФ та інших країн, поєднаних глобальною мультимодальною мережею поставки товарів "від дверей до дверей".

В Україні впровадження та використання ІТС забезпечить підвищення ефективності моделювання та прогнозування вантажо- та пасажиропотоків, рівня безпеки та надійності транспортно-логістичного комплексу, сприятиме розвитку його інфраструктури [9].

В останні роки найбільшого зростання набула така сфера послуг, як туристична. Туристична сфера складається з внутрішнього, в'їзного та виїзного туризму.

В'їзний туризм – це подорожі в межах України осіб, які не проживають на її території. Виїзний туризм – це подорожі українських громадян і осіб, які проживають на її території, за кордон. В'їзний та виїзний туризм є складовими міжнародного туризму. Внутрішній туризм – це подорожі в межах України громадян та осіб, які проживають на її території.

Слід зазначити, що у 2014 році кількість іноземних туристів в Україну склала 146 804 осіб, що у 3,3 рази менше попереднього року. Тобто наповнення бюджету від саме цієї ланки туристичної діяльності буде нескінченно малим. Також ці зміни потягнуть за собою і зниження рівня трудової зайнятості населення, яка у курортних регіонах має стабільно сезонний характер. Якщо розглянути уподобання українців щодо вибору місця туристичних мандрювань (табл. 4.9), то можна зробити висновок, що найбільшим попитом користуються Австрія, Білорусь, Болгарія, Чехія,

Греція, Ізраїль, Польща, Румунія, Російська Федерація, ОАЕ, Туреччина і Єгипет. Починаючи з 2012 р. кількість туристів, які виїжджають до таких країн як Китай, Хорватія, Франція, Німеччина, Угорщина, Індія і Італія значно скоротилась [31].

Таблиця 4.9

**Динаміка обсягів виїзного організованого туризму громадян
України, осіб**

| Країни | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Австрія | 13 085 | 21 138 | 7 843 | 14 081 | 11 639 |
| Болгарія | 36 381 | 13 887 | 8 374 | 8 562 | 7 981 |
| Білорусь | 17 969 | 29 823 | 96 275 | 20 239 | 11 592 |
| Китай | 4 648 | 5 210 | 344 | – | – |
| Хорватія | 12 991 | 10 660 | 351 | – | – |
| Кіпр | 6 260 | 7 790 | 538 | 1 773 | – |
| Чехія | 27 909 | 40 418 | 32 656 | 22 541 | 6 759 |
| Фінляндія | 2 099 | 1 778 | – | – | – |
| Франція | 15 112 | 18 718 | 48 | – | 23 |
| Грузія | 5 004 | 5 694 | 3 269 | 2 934 | 1 658 |
| Німеччина | 37 418 | 45 755 | 15 063 | 5 366 | 5 842 |
| Греція | 34 037 | 46 065 | 11 011 | 17 650 | 18 182 |
| Угорщина | 21 775 | 28 605 | 8 307 | – | – |
| Індія | 736 | 1 255 | – | – | – |
| Ізраїль | 16 980 | 42 133 | 12 159 | 17 963 | 10 837 |
| Італія | 24 484 | 30 915 | 4 599 | 1 202 | 3 545 |
| Молдова | 14 040 | 8 073 | 419 | 3 752 | 647 |
| Нідерланди | 6 363 | 7 429 | 1 | – | – |
| Польща | 85 627 | 113 590 | 69 578 | 3 1905 | 10 878 |
| Португалія | 1 628 | 1 181 | – | – | – |
| Румунія | 8 262 | 66 296 | 22 389 | 9 311 | 5 245 |
| Росія | 147 313 | 240 295 | 187 732 | 68 500 | 31 239 |
| Словаччина | 16 864 | 18 712 | 8 256 | – | 2 |
| Іспанія | 9 313 | 23 261 | 909 | – | – |
| Швейцарія | 3 498 | 2 772 | – | 2 | 1 |
| Таїланд | 11 069 | 8 480 | – | – | – |
| ОАЕ | 36 177 | 53 125 | 6 575 | 10 493 | 9 413 |
| Туніс | 7 880 | 1 500 | – | – | – |
| Туреччина | 322 984 | 427 269 | 91 462 | 62 811 | 35 999 |
| Єгипет | 270 949 | 207 434 | 37 892 | 38 669 | 24 864 |
| Велика Британія | 10 675 | 14 048 | 4 258 | 963 | – |
| США | 3 152 | 2 080 | 592 | – | – |

Якщо розглянути динаміку показників привабливості України як туристичної держави для іноземних громадян, то можна зробити висновки, що основними споживачами туристичного продукту є Білорусь, Німеччина, Росія, США, Ізраїль і Туреччина (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

В'їзд іноземних громадян в Україну з метою туризму

| Країни | 2010 р. | 2011 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
|-----------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Австрія | 8 849 | 9 313 | 4 978 | 3 789 | 1 702 |
| Бельгія | 4 866 | 5 359 | 2 624 | 1 206 | 160 |
| Білорусь | 130 730 | 104 936 | 234 022 | 18 320 | 67 446 |
| Канада | 8 810 | 8 196 | 5 443 | 2 834 | 771 |
| Чехія | 9 097 | 8 848 | 5 824 | 1 253 | 36 |
| Данія | 5 058 | 5 308 | 3 728 | 991 | 146 |
| Естонія | 3 579 | 3 822 | 2 587 | 1 180 | 26 |
| Фінляндія | 3 691 | 4 443 | 2 770 | 992 | 20 |
| Франція | 24 341 | 25 790 | 12 904 | 6 087 | 851 |
| Німеччина | 75 320 | 70 112 | 55 804 | 30 354 | 4 522 |
| Греція | 3 674 | 4 145 | 2 603 | 1 230 | 246 |
| Угорщина | 11 402 | 9 750 | 4 342 | 325 | 2 |
| Ізраїль | 25 176 | 26 831 | 9 646 | 8 950 | 3 061 |
| Італія | 30 473 | 30 692 | 12 973 | 5 619 | 981 |
| Казахстан | 5 275 | 9 336 | 9 497 | 3 734 | 295 |
| Латвія | 6 627 | 7 479 | 5 451 | 2 546 | 127 |
| Литва | 7 232 | 5 871 | 4 198 | 1 687 | 43 |
| Молдова | 5 184 | 4 924 | 3 866 | 3 057 | 778 |
| Нідерланди | 11 492 | 11 587 | 6 083 | 1 959 | 304 |
| Польща | 143 757 | 137 445 | 56 476 | 17 908 | 266 |
| Росія | 353 961 | 488 766 | 343 435 | 270 689 | 51 574 |
| Словаччина | 8 104 | 9 972 | 1 448 | 366 | 18 |
| Іспанія | 6 086 | – | 3 720 | 785 | 137 |
| Швеція | 6 999 | 8 167 | 10 235 | 1 695 | 197 |
| Швейцарія | 7 022 | 8 022 | 3 721 | 2 532 | 133 |
| Туреччина | 23 665 | 30 579 | 35 282 | 24 615 | 4 885 |
| Велика Британія | 31 257 | 27 360 | 18 175 | 14 271 | 1 203 |
| США | 46 415 | 44 312 | 27 452 | 14 390 | 3 038 |

У табл. 4.11 наведено структуру в'їзного туризму за метою відвідування за 2011 – 2014 рр.

Таблиця 4.11

Структура в'їзного туризму за метою відвідування

| Мета поїздки | Кількість осіб | | | Частка, % | | |
|--|----------------|------------|------------|-----------|---------|---------|
| | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
| Службова, ділова | 350 224 | 167 416 | 49 437 | 1,52 | 0,68 | 0,4 |
| Туризм | 940 052 | 488 496 | 146 804 | 4,08 | 1,98 | 1,15 |
| Приватна | 16 795 240 | 18 167 742 | 9 696 854 | 72,98 | 73,64 | 76,28 |
| Навчання | 23 813 | 283 | 1 109 | 0,1 | 0 | 0,01 |
| Працевлаштування | 9 102 | 330 | 786 | 0,04 | 0 | 0 |
| Міграція | 40 419 | 5 088 | 2 496 | 0,18 | 0,02 | 0,02 |
| Культурний та релігійний, спортивний обмін | 4 853 973 | 5 841 872 | 2 814 021 | 21,09 | 23,68 | 22,14 |
| Усього | 23 012 823 | 24 671 227 | 12 711 507 | 100 | 100 | 100 |

За структурою туристичних послуг у 2014 році у в'їзному туризмі переважають приватні поїздки – 76,28 %, частка яких порівняно з 2013 роком зросла на 2,64 %, а порівняно з 2012 р. на 3,4 %. Культурний, спортивний обмін складає 22,14 %, що на 1,54 % менше значення 2013 року.

У табл. 4.12 подано структуру виїзного туризму за метою відвідування за 2011 – 2014 рр.

Таблиця 4.12

Структура виїзного туризму за метою відвідування

| Мета поїздки | Кількість осіб | | | Частка, % | | |
|----------------------|----------------|------------|------------|-----------|---------|---------|
| | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. | 2012 р. | 2013 р. | 2014 р. |
| Службова | 362 631 | 275 151 | 170 720 | 1,69 | 1,16 | 0,75 |
| Організований туризм | 641 836 | 354 840 | 201 541 | 2,99 | 1,49 | 0,9 |
| Приватна | 20 428 369 | 23 131 296 | 22 065 410 | 95,31 | 97,35 | 98,35 |
| Усього | 21 432 836 | 23 761 287 | 22 437 671 | 100 | 100 | 100 |

За структурою туристичних послуг у 2014 році у виїзному туризмі переважають приватні поїздки – 98,35 %, частка яких порівняно з 2013 роком зросла на 1 %, а порівняно з 2012 р. на 3,04 %. Організований туризм

складає всього 0,9 %, що на 0,59 % менше значення попереднього року та на 2,09 % – значення 2012 р.

Отже, Україна має всі потенційні можливості для розвитку туристичної галузі як у напрямку відпочинку і оздоровлення, так і у напрямку підвищення інтелектуальних можливостей і культурного рівня людини. Все це можуть забезпечити унікальні природнокліматичні, історичні, культурні та етнографічні ресурси. Великий вклад мають регіони Північного Приазов'я, Карпат, з величезною вірою на возз'єднання необхідно назвати Крим, а також багаті на історичні пам'ятки і культурну спадщину українські міста та ін.

Розвиток ринку лізингових послуг в Україні супроводжується значними проблемами, пов'язаними як зі значним ступенем зносу основних засобів у всіх сферах економічної діяльності в Україні (майже 80 %), так і відсутністю джерел фінансування оновлення основних засобів. Тому на сьогодні лізинг розглядається як найбільш ефективний та вигідний інструмент модернізації виробництва та технологічного оновлення вітчизняних підприємств.

На сьогодні на ринку фінансового лізингу в Україні працює близько 300 компаній, що надають послуги з фінансового лізингу. На жаль, тільки менше третини з них фактично працюють.

Так, кількість укладених договорів про фінансовий лізинг за другий квартал 2014 року складала 2 054 договори (на 40,5 % менше за аналогічний період 2013 року). У вартісному вираженні за цей же період обсяг договорів склав 2,09 млрд грн., що на 39,5 % менше порівняно з другим кварталом 2013 року. У цілому у другому кварталі 2014 року в Україні діяло 26237 договорів фінансового лізингу вартістю 59,4 млрд грн [58]. На рис. 4.11 наведено динаміку кількості і вартості чинних договорів фінансового лізингу.

Слід зазначити, що у 2014 році порівняно з 2013 роком спостерігається значне збільшення питомої ваги договорів строком дії від 5 до 10 років – 13,63 % та зменшення часток угод, що уклалися на інший строк. Тому структура лізингових угод за терміном укладання така: 5,61 % лізингових угод терміном до 2 років, 39,1 % – від 2 до 5 років, 53,63 % терміном від 5 до 10 років, 1,65 % – терміном понад 10 років.

Серед чинних договорів фінансового лізингу на кінець 2 кварталу 2014 року, як і раніше, переважають угоди в галузі транспорту (67,07 %) сільського господарства (17,04 %), будівництва (3,32 %), при чому, питома вага договорів у галузі транспорту збільшилася майже на 13 % порівняно з кінцем другого кварталу 2013 року, а в галузі сільського господарства зменшилася майже на 5 %.

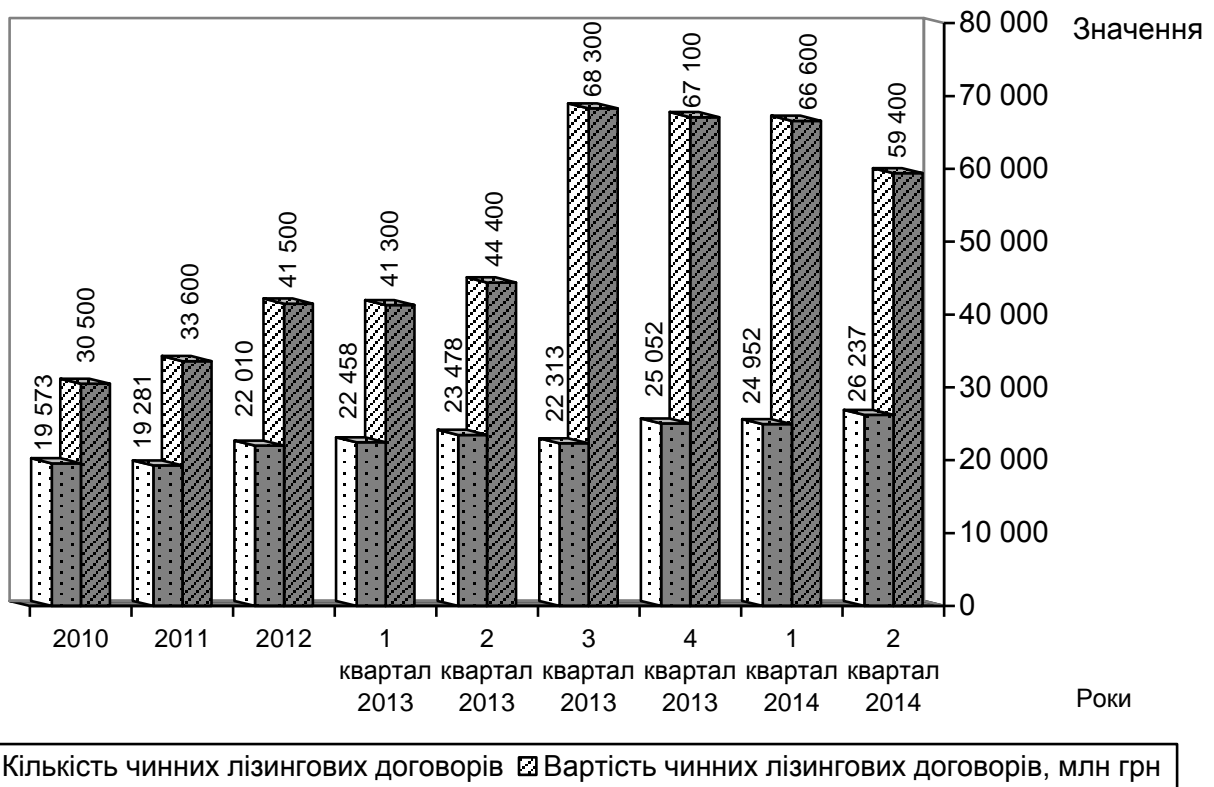


Рис. 4.11. Динаміка кількості і вартості чинних договорів фінансового лізингу

За видами обладнання найбільшу питому вагу серед чинних договорів лізингу складають договори з лізингу транспорту (71,2 %), а також сільськогосподарської (14,32 %) та комп'ютерної техніки (1,38 %).

Основними джерелами фінансування лізингових операцій в поточному періоді були позичкові кошти, в тому числі банківські кредити (71,39 %) та залучені кошти (1,17 %), частка власних коштів склала 27,44 %. У 2013 році структура джерел фінансування була така – банківські кредити – 83,56 %, власні кошти – 16,37 %, залучені кошти – 0,07 %, тобто питома вага власних коштів збільшилася у 2014 році на 11,07 % [58].

Найбільший вплив на розвиток ринку лізингу у 2015 році здійснило, перш за все, загальне покращення економічної ситуації в країні та позитивні нововведення з боку лізингового законодавства. Так, Податковим Кодексом повернуто право лізингоодержувачам на віднесення 100 % витрат при оперативному лізингу транспорту на валові, запроваджені виключення з бази оподаткування ПДВ комісії лізингодавців для фінансового лізингу за аналогією з кредитними процентами, та передбачена можливість фінансового лізингу житлової нерухомості. Окрім цього, при лізингу для юридичних

осіб існує можливість використання методу прискореного зменшення залишкової вартості для нарахування амортизації, віднесення 100 % ПДВ на податковий кредит, а витрати на страхування відносяться на валові у розмірі лише позитивної різниці між ціною продажу і купівлі [69].

Однак однією з найбільших проблем залишається проблема фінансування лізингових угод, вирішення якої гальмується відсутністю дієвих державних важелів регулювання кредитної діяльності комерційних банків у цій сфері, так як терміни та умови кредитування лізингу є не вигідними.

Ринок франчайзингових послуг в Україні є одним із найбільш динамічних з точки зору зацікавленості зарубіжних компаній у виході та розвитку з українськими партнерами.

Першими франчайзі в Україні були дев'ять співробітників харківського НДІ металів, які у 1993 році почали розробляти бази під швейцарською торговельною маркою "Kompass". Слід зазначити, що ця компанія донині на ринку і розвивається як Інтернет проект kompass.ua.

За даними компанії "Franchise Group" в структурі власності на бізнес в Україні переважають франчайзингові об'єкти: громадське харчування – 75 %; ритейл – 77 %; послуги населенню – 79 %.

У табл. 4.13 наведені основні показники розвитку франчайзингу в Україні.

Таблиця 4.13

Ключові показники-індикатори розвитку франчайзингу в Україні

| Показник | 2008 р. | 2011 р. | 2014 р. |
|---|---------|---------|---------|
| Кількість франчайзерів | 240 | 480 | 567 |
| Кількість франчайзингових об'єктів | 14 700 | 26 985 | 31 750 |
| Кількість міжнародних франшиз і брендів | 38 | 128 | 187 |
| Кількість судових спорів | 25 | 65 | 137 |

На сьогодні в Україні працює понад 22 000 об'єктів франчайзингу. На сучасному етапі компанії України, які співпрацюють з міжнародними брендами використовують декілька юридичних моделей співпраці:

1) за прямим договором купівлі-продажу між продавцем товару та покупцем в Україні;

2) за договором купівлі-продажу та договором франчайзингу з афілійованою юридичною особою покупця в зоні найвищого податкового та юридичного режиму;

3) за прямим договором франчайзингу та договором купівлі-продажу з афільованою юридичною особою покупця в зоні найвищого податкового режиму;

4) за ліцензійним договором;

5) за договором розвитку території;

6) за договором комерційної концесії, що значно ускладнює подальші стосунки;

7) з одночасним використанням декількох договорів, включаючи договори про передачу ноу-хау тощо [18].

На рис. 4.12 подано динаміку кількості франчайзерів в Україні за останні 14 років. На основі приведених даних можна зробити висновки про перспективність розвитку цієї моделі ведення бізнесу, так як кількість франчайзерів за ці роки зросла на 530 або у 14,25 рази.

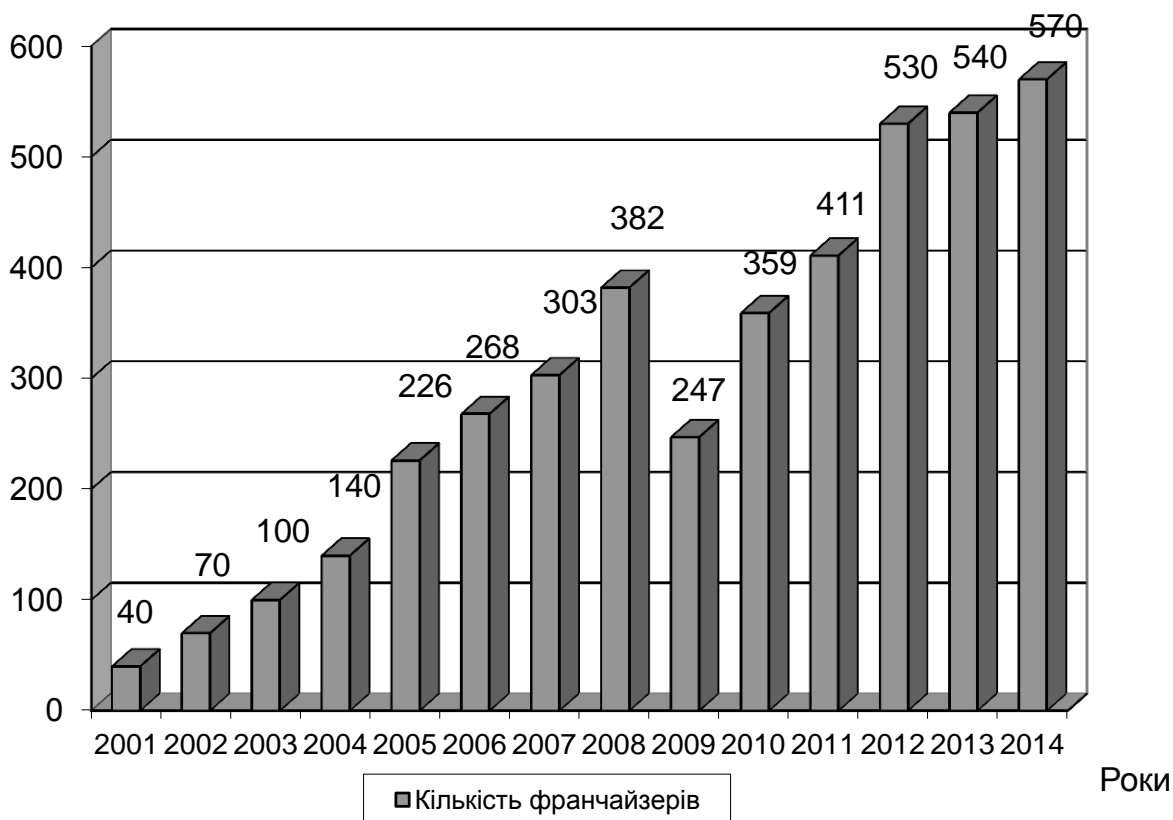


Рис. 4.12. Динаміка кількості франчайзерів в Україні за 2001 – 2014 рр.

У структурі сфер франчайзингу в Україні найбільшого розвитку набуло громадське харчування, торгівля товарами легкої промисловості, додаткова освіта для дітей шкільного віку, автосервіс, побутові послуги.

Франчайзинг має перелік переваг, які дозволяють знизити операційні витрати та підвищити ефективність виробничої діяльності, що особливо важливо для України в сучасних умовах. Однак, незважаючи на таку значну кількість переваг, ринок франчайзингу має ряд проблем, що потребують вирішення. До таких проблем варто віднести такі:

1) низький рівень інформованості українських підприємців щодо основних принципів ведення бізнесу за умов франчайзингу;

2) невідповідність правового регулювання франчайзингу змісту та стану розвитку комерційних відносин;

3) низький рівень захищеності франчайзі (особливо українських франчайзі у франчайзингових договорах з іноземними франчайзерами);

4) відсутність практики апробації бізнесу;

5) неефективна податкова політика, яка звужує перспективи розвитку малого бізнесу та змушує підприємців шукати обхідні шляхи у здійсненні платежів роялті та паушальних платежів своїм партнерам;

6) значна вартість франшизи порівняно з низькою купівельною спроможністю покупців;

7) відсутність кваліфікованих кадрів у сфері організації франчайзингового партнерства.

У 2015 році вступив у дію "Порядок реєстрації укладання угод концесії, а також розірвання таких договорів та внесення в них змін" №1601/5 від 29.09.2014 р., відповідно до якого угоди концесії та субконцесії, у тому числі і франчайзингові, повинні реєструватись у Єдиному Державному реєстрі юридичних осіб (можна електронним шляхом) [18].

Розвиток консалтингових послуг в Україні почався з процесами приватизації та післяприватизаційного обслуговування.

В Україні на теперішній час існує 500 консалтингових компаній, а також 2 об'єднання – Асоціація "Укрконсалтинг", що об'єднує 100 компаній та має 6 представництв у різних регіонах та Українська асоціація менеджмент – консультантів (УАМК), яка об'єднує близько 30 учасників даного ринку.

Суб'єктами надання консалтингових послуг в Україні є:

1) консалтингові транснаціональні корпорації ("*McKinsey & Co*", "*Deloitte & Touch Tohmatsu int.*", "*PriceWaterhouse Coopers*", "*Ernst & Young*", "*KPMG*", "*Booz-Allen & Hamilton*"), що мають розгалужену мережу регіональних представництв, що об'єднані єдиною корпоративною стратегією та культурою;

2) великі багатофункціональні фірми, в яких працює близько сотні професійних консультантів, що спеціалізуються на обслуговуванні великих компаній та пропонують весь спектр управлінських послуг і допомогу у вирішенні найскладніших проблем. Як правило, такі фірми займаються також і дослідницькою діяльністю, що дозволяє їм постійно удосконалювати запропонований продукт;

3) вузькоспеціалізовані фірми, які надають консалтингові послуги дрібним і середнім фірмам та пропонують свої послуги в обмеженому секторі управлінського консультування;

4) університети та навчальні центри;

5) незалежні окремі консультанти.

Як і в розвинених країнах, в Україні надаються спеціалізовані і комплексні консалтингові послуги.

При цьому спеціалізовані консалтингові послуги є предметом діяльності вузькопрофільних фірм, які мають обмежені фінансові можливості та невеликий штат співробітників відповідного напрямку консультування.

Багато спеціальних видів консалтингу ліцензовано державою. Основними видами послуг консультаційного обслуговування стають постприватизаційна підтримка підприємств, маркетингові дослідження, організація маркетингу на підприємствах, розробка ділових стратегій розвитку, пошук партнерів та інвесторів, формування *public relations*, проведення рекламної кампанії [12].

Комплексний консалтинг дає змогу здійснювати роботи практично в усіх галузях економіки України, а також у міжнародних проектах. Завдання консультаційної фірми чи об'єднання експертів при комплексному консалтингу – знайти оптимальні шляхи вирішення проблем клієнтів. Найбільш поширеними комплексними послугами, які пропонуються консультантами на українському ринку, є робота зі створення і розвитку фірм, реструктуризації підприємств, комплексна незалежна експертиза і діяльність, пов'язана з організацією фінансування.

Отже, до основних причин низького рівня розвитку консалтингу в Україні слід віднести:

1) відсутність теоретико-методологічної бази консалтингу, на основі якої можна проводити підготовку консультантів відповідно до міжнародних вимог;

2) відсутність державних програм розвитку консультаційної сфери, відсутність програм навчання, підвищення кваліфікації та обміну спеціалістами;

3) дефіцит коштів у суб'єктів господарювання на залучення зовнішніх консультантів;

4) психологічні бар'єри, пов'язані з небажанням або ризиком розголошення внутрішніх проблем підприємства, що обумовлює необхідність вирішення складних багатоаспектних питань власними силами.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність міжнародної торгівлі послугами?
2. Які фактори сприяють динамічному розвитку міжнародної торгівлі послугами?
3. Наведіть класифікацію міжнародних послуг.
4. Як впливає науково-технічний прогрес на розвиток світового ринку послуг?
5. Визначте особливості сучасного розвитку міжнародного ринку послуг.
6. Охарактеризуйте характер та ступінь розвитку ринку послуг в Україні.

5. Міжнародні інвестиційні, валютно-кредитні відносини України

5.1. Особливості міжнародного інвестування на сучасному етапі

Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі та визначають конкурентні позиції країни на світових ринках. При цьому важливе значення для багатьох країн, особливо тих, що стоять на шляху швидкого та стрімкого розвитку, виходять із соціальної та економічної кризи, має залучення іноземного капіталу у вигляді прямих і непрямих (портфельних) інвестицій.

Іноземні інвестиції класифікують за такими ознаками:

- за суб'єктами інвестицій: приватні, державні, інвестиції міжнародних організацій та змішані;
- за видами інвестицій: в іноземній валюті, у національній валюті, рухоме та нерухоме майно, цінні папери, грошові вимоги, об'єкти та/або права інтелектуальної власності, права на господарську діяльність, послуги;
- за формами: створення підприємства, яке повністю належить іноземному інвестору, часткова участь у

підприємстві, придбання рухомого та нерухомого майна, концесії;

- за розміром: великі, середні, малі;
- за терміном: короткострокові, середньострокові, довгострокові, безстрокові;
- за джерелом формування ресурсів: первинні, реінвестиції;
- за методом інвестування: прямі, непрямі;
- залежно від об'єктів інвестування: реальні, фінансові, інтелектуальні та інноваційні;
- за формами створення об'єктів: самостійні, акціонерні та неакціонерні;
- за призначенням: для створення та розширення підприємств чи їх філіалів, які повністю належать іноземному інвестору; для придбання раніше створеного та діючого підприємства; для надання довгострокових позик;
- за сферами діяльності: соціальна сфера та реальний сектор економіки зарубіжних країн.

Найпоширенішим напрямом міжнародної інвестиційної діяльності є прямі інвестиції або вкладання у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора або його участь в управлінні підприємством. Прямими інвестиціями є як первинні вкладення, так і реінвестиції, крім того, до них належать всі внутрішньокорпоративні перекази капіталу у формі кредитів і позичок між прямим інвестором і філіями, дочірніми та асоційованими компаніями.

За схваленням МВФ та іншими міжнародними організаціями визначенням, **прямі іноземні інвестиції** – це вкладання капіталу за національними межами з метою розширення виготовлення товарів і надання послуг шляхом організації виробництва та придбання товарів для імпорту у власну країну чи експорту до третіх країн [62].

До характерних форм прямих іноземних інвестицій належать здійснення управлінського контролю інвестора та акціонерна форма функціонування підприємства.

Отже, стрижневою ознакою прямих іноземних інвестицій є набуття довгострокового економічного інтересу, коли інвестор отримує чи зберігає контроль над об'єктом вкладення капіталу.

Міжнародні портфельні інвестиції, на відміну від прямих, більш ліквідні, рухливі та чутливі до ситуації на фінансових ринках. Портфельному інвесторові однаково, в яку сферу або компанію вкладати, бо критеріями інвестування є лише рівень доходів та перспективи зниження ризику. У разі погіршення ситуації на ринках та зростання ризику портфельний інвестор може вилучити свої інвестиції набагато швидше, ніж прямий інвестор.

Згідно із щорічним звітом ЮНКТАД про світові інвестиції, потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) знову характеризуються зростаючим трендом. У 2012 році обсяг глобальних прямих інвестицій скоротився на 18 % і склав 1,35 трлн дол. США. Після спаду у 2012 році глобальний приплив ПІІ збільшився у 2013 році на 9 % і склав 1,45 трлн дол. США. Обсяг припливу ПІІ збільшився у всіх основних економічних групах – у розвинених країнах, у країнах, що розвиваються, та у країнах із перехідною економікою. Загальний обсяг ввезених ПІІ збільшився на 9 % і склав 25,5 трлн дол. США.

Надходження ПІІ у країни, що розвиваються досягнули рекордного рівня – 778 млрд дол. США, що складає 54 % від загального припливу ПІІ. Але середньорічні темпи зростання знизилися до 7% порівняно із 17% за останні декілька років. Найбільші обсяги інвестицій можна спостерігати у країнах, що розвиваються, які знаходяться в Азії.

Слід зазначити, що надходження ПІІ у країни з перехідною економікою збільшилися на 28 % і склали 108 млрд дол. США. У Південно-Східній Європі надходження ПІІ збільшилися з 2,6 млрд дол. США у 2012 році до 3,7 млрд дол. США в 2013 році у зв'язку з приватизацією державних підприємств у секторі послуг. У країнах СНГ ввіз інвестицій збільшився на 28 % внаслідок значного росту ПІІ у Російську Федерацію. Хоча основними інвесторами залишалися розвинені країни, збільшилися також ПІІ із країн, що розвиваються. Але на перспективи збільшення надходжень інвестицій у країни з перехідною економікою будуть впливати фактори невизначеності, пов'язані із нестабільністю у регіоні.

У 2014 році загальний обсяг ПІІ скоротився на 16 % порівняно з попереднім роком і склав 1,23 трлн дол. США, що обумовлено переважно нестійкістю економічного зростання, політичною невизначеністю та геополітичними ризиками. Найбільш привабливими для інвесторів у 2014 році були Китай і США. Обсяги іноземних інвестицій у держави Південно-Східної Азії скоротились вдвоє і склали 48 млрд дол.

Вивіз ПІІ з країн з перехідною економікою скоротився в 2014 році на 31 % до 63 млрд дол. США. За прогнозами ЮНКТАД у 2015 році обсяг експорту ПІІ на 11% і складатиме 1, 4 трлн дол. США [60].

У 2014 році ЮНКТАД склав рейтинг країн за обсягами ПІІ за номінальним (абсолютним значенням) у доларах США за поточними цінами (без врахування інфляції). При цьому позитивні значення показника ПІІ свідчать про переважання імпорту капіталу над експортом або приплив капіталу, а від'ємні – переважання експорту інвестицій над імпортом або відплив капіталу.

У 2014 році серед 196 країн у рейтингу за обсягами ПІІ перша десятка подана такими країнами (табл. 5.1) [67].

Таблиця 5.1

Рейтинг країн за обсягами ПІІ у 2014 році

| Місце | Країна | Обсяги ПІІ, дол. |
|-----------|-----------------|------------------|
| 1 | Китай | 347 848 740 397 |
| 2 | США | 294 971 000 000 |
| 3 | Гонконг | 76 638 677 437 |
| 4 | Росія | 70 653 718 709 |
| 5 | Канада | 67 581 373 072 |
| 6 | Сінгапур | 63 772 316 791 |
| 7 | Австралія | 51 966 834 047 |
| 8 | Німеччина | 51 266 993 711 |
| 9 | Ірландія | 49 960 134 752 |
| 10 | Велика Британія | 48 314 454 024 |
| | | |
| 42 | Україна | 4 509 000 000 |
| | | |
| 192 | Польща | -4 586 000 000 |
| 193 | Швеція | -5 119 205 196 |
| 194 | Фінляндія | -5 296 740 409 |
| 195 | Ангола | -7 120 017 424 |
| 196 | Швейцарія | -8 179 472 592 |

Отже, за останні десять років темпи зростання надходжень і відпливу ПІІ в країнах з перехідною економікою були найвищими у світі. У контексті настільки динамічного зростання ПІІ їх головними партнерами виступали країни ЄС в якості як інвесторів, так і одержувачів інвестицій. В сукупному обсязі ввезених ПІІ в країнах з перехідною економікою най-

більша частка, а саме більше 2/3, припадає на країни ЄС. У країни СНД вони вкладали інвестиції в основному в сектори природних ресурсів, споживчі сектори й інші галузі у міру їх лібералізації або приватизації. У Південно-Східній Європі основними рушійними факторами інвестицій з ЄС також виступала приватизація, а ще поєднання низьких виробничих витрат з перспективами асоціації та членства в ЄС. Таким чином основна частина сукупного обсягу ПІІ, вивезених з країн з перехідною економікою, головним чином з Російської Федерації, припадає на країни ЄС. Інвестори виявляють інтерес до стратегічних активів на ринках ЄС, включаючи наступні виробничо-збутові ланки в енергетичному секторі й обробні виробництва з високою доданою вартістю [67].

Важливим, як показують результати проведеного ЮНКТАД моніторингу, є те, що в 2013 році 59 країн провели 87 заходів політики, які стосуються іноземних інвестицій (табл. 5.2) [67].

Таблиця 5.2

Зміни в національних режимах регулювання інвестиційної політики в 2009 – 2013 роках, кількість заходів

| Показники | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Кількість країн, які внесли зміни | 45 | 57 | 44 | 53 | 59 |
| Кількість змін в сфері регулювання | 89 | 112 | 67 | 86 | 87 |
| 1)сприятливих для інвестицій | 61 | 75 | 52 | 61 | 60 |
| 2)менш сприятливих для інвестицій | 24 | 36 | 15 | 20 | 22 |
| 3)нейтральних/невизначених | 4 | 4 | 0 | 5 | 5 |

Національна інвестиційна політика як і раніше була орієнтована на заохочення та лібералізацію інвестицій.

Разом з тим загальна частка регулюючих і обмежувальних заходів інвестиційної політики продовжувала збільшуватися і зросла з 25 до 27 %. До заходів щодо лібералізації інвестицій проводився ряд рішень про приватизацію в країнах з перехідною економікою. Більшість заходів, безпосередньо спрямованих на лібералізацію іноземних інвестицій, були прийняті в азіатських країнах і стосувалися в основному телекомунікаційного сектора і сектора енергетики.

Нові обмежувальні і регулюючі заходи в області ПІІ включали ряд випадків відмови від реалізації проектів іноземних інвесторів. Одним з нових явищ є зусилля урядів, які направлені на те, щоб не допустити вилучення інвестицій іноземними інвесторами. Зіткнувшись з наслідками економічних

криз і незмінно високим безробіттям, деякі країни ввели нові вимоги, що стосуються схвалення планів компаній з перенесення виробничої діяльності та скорочення чисельності працівників. Крім того, деякі країни базування ТНК почали стимулювати повернення інвестицій своїх ТНК, розміщених за кордоном.

5.2. Специфіка участі України в міжнародних ринках капіталів

Відповідно до законодавства України **іноземні інвестиції** – це цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності, відповідно до законодавства України, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [76].

У ході визначення іноземних інвестицій, зазвичай, розрізняють лише один стрижневий момент їх ідентифікації: суб'єктом інвестування виступають іноземні особи щодо країни вкладання капіталу. При цьому, для визначення іноземних інвесторів використовується юридичний критерій: є особа резидентом чи нерезидентом цієї країни.

Іноземні інвестори – це суб'єкти, які провадять інвестиційну діяльність на території України, а саме:

- юридичні особи, створені відповідно до законодавства іншого, ніж законодавство України;
- фізичні особи – іноземці, які не мають постійного місця проживання на території України і не обмежені у дієздатності;
- іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;
- інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності, які визнаються такими відповідно до законодавства України [76].

Іноземні інвестиції та інвестиції українських партнерів, у тому числі внески до статутного фонду підприємств, оцінюються в іноземній конвертованій валюті та у валюті України за домовленістю сторін на основі цін міжнародних ринків або ринку України.

Перерахування інвестиційних сум в іноземній валюті у валюту України здійснюється за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України. При реінвестиціях прибутку, доходу та інших коштів, одержаних у валюті України внаслідок здійснення іноземних інвестицій, перерахування інвестиційних сум провадиться за офіційним курсом валюти України, визначеним Національним банком України на дату фактичного здійснення реінвестицій.

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися у вигляді:

- іноземної валюти, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюти України – при реінвестиціях в об'єкт первинного інвестування чи в будь-які інші об'єкти інвестування, відповідно до законодавства України, за умови сплати податку на прибуток (доходи);
- будь-якого рухомого та нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав;
- акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав (прав власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства України або законодавства інших країн), виражених у конвертованій валюті;
- грошових вимог та права на вимоги виконання договірних зобов'язань, які гарантовані першокласними банками та мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- будь-яких прав інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні, включаючи легалізовані на території України авторські права, права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, ноу-хау тощо;
- прав на здійснення господарської діяльності, у тому числі права на користування надрами та використання природних ресурсів, наданих відповідно до законодавства або договорів, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами (процедурами) країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- інших цінностей відповідно до законодавства України [76].

Основними формами здійснення іноземних інвестицій є:

- часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними та фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;

- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання не забороненого законами України нерухомого чи рухомого майна, у тому числі будинки, квартири, приміщення, обладнання, транспортні засоби та інші об'єкти власності, шляхом прямого одержання майна та майнових комплексів або у вигляді акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- придбання самостійно чи за участю українських юридичних або фізичних осіб прав на користування землею та використання природних ресурсів на території України;
- придбання інших майнових прав;
- господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- в інших формах, які не заборонені законами України, в тому числі без створення юридичної особи на підставі договорів із суб'єктами господарської діяльності України [76].

Динаміку міжнародної інвестиційної діяльності України за останні 16 років наведено в табл. 5.3.

Таблиця 5.3

**Динаміка міжнародної інвестиційної діяльності України
за 1995 – 2015 рр.**

| Роки | ПІІ в Україну | | | ПІІ з України | | |
|------|---------------------|-------------------------|------------------------|---------------------|-------------------------|------------------------|
| | обсяги, млн дол. | темп зростання, % | темп приросту, % | обсяги, млн дол. | темп зростання, % | темп приросту, % |
| 1995 | 483,5 | – | – | 20,3 | – | – |
| 1996 | 896,9 | 185,5 | 85,5 | 84,1 | 414,3 | 314,3 |
| 1997 | 1 438,2 | 160,4 | 60,4 | 97,4 | 115,8 | 15,8 |
| 1998 | 2 063,6 | 143,4 | 43,4 | 127,5 | 130,9 | 30,9 |
| 1999 | 2 810,7 | 136,2 | 36,2 | 97,5 | 76,5 | -23,5 |
| 2000 | 3 281,8 | 116,7 | 16,7 | 98,5 | 101 | 1 |
| 2001 | 3 875,0 | 118,1 | 18,1 | 170,3 | 172,9 | 72,9 |

| | | | | | | |
|------|----------|--------|--------|---------|--------|----------|
| 2002 | 4 555,3 | 117,6 | 17,6 | 155,7 | 91,4 | -8,6 |
| 2003 | 5 471,8 | 120,1 | 20,1 | 144,3 | 92,7 | -7,3 |
| 2004 | 6 794,4 | 124,2 | 24,2 | 166,0 | 115,05 | 15,05 |
| 2005 | 9 047,0 | 133,2 | 33,2 | 198,6 | 119,6 | 19,6 |
| 2006 | 16 890,0 | 186,7 | 86,7 | 219,5 | 110,5 | 10,5 |
| 2007 | 21 607,3 | 127,9 | 27,9 | 243,3 | 110,8 | 10,8 |
| 2008 | 29 489,4 | 136,5 | 36,5 | 6 196,1 | 2546,7 | В 25 раз |
| 2009 | 35 723,4 | 121,1 | 21,1 | 6 198,6 | 100,04 | 0,04 |
| 2010 | 40 026,8 | 112,04 | 12,04 | 6 223,3 | 100,04 | 0,04 |
| 2011 | 44 708,0 | 111,7 | 11,7 | 6 871,1 | 110,41 | 10,41 |
| 2012 | 49 362,3 | 110,2 | 10,2 | 6 898,0 | 100,4 | 0,4 |
| 2013 | 54 462,4 | 110,3 | 10,3 | 6 481,9 | 93,97 | -6,03 |
| 2014 | 58 156,9 | 106,8 | 6,8 | 6 575,3 | 101,4 | 1,4 |
| 2015 | 45 916,0 | 78,95 | -21,05 | 6 352,2 | 96,6 | -3,4 |

Загальні обсяги експорту капіталу на початок 2015 року склали 6 352,2 млн дол., що на 3,4 % менше попереднього року. Водночас імпорту капіталу склав 45 916,0 і знизився на 21,05 % відносно показника попереднього року.

Найбільший темп приросту спостерігався у 2006 р. – 86, 7 %. Обсяги імпорту капіталу з 1995 р. по 2015 р. зросли у 120 разів, експорту – майже у 324 рази. Слід вказати на рекордні обсяги експорту капіталу у 2007 році, які виросли порівняно з 2006 р. у 25 – 28 разів.

Географічну структуру міжнародної інвестиційної діяльності України подано в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Прямі іноземні інвестиції з України в економіку країн світу

| Країни | 2010 р. | | 2011 р. | | 2012 р. | | 2013 р. | | 2014р. | |
|--------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|----------------------|-----------|
| | Обсяги, млн дол. США | Частка, % | Обсяги, млн дол. США | Частка, % | Обсяги, млн дол. США | Частка, % | Обсяги, млн дол. США | Частка, % | Обсяги, млн дол. США | Частка, % |
| Кіпр | 6 342,5 | 92,3 | 6 342,1 | 91,9 | 5 810,5 | 89,6 | 5 818,5 | 88,5 | 5 819,0 | 91,6 |
| Росія | 194,3 | 2,8 | 236,5 | 3,4 | 292,5 | 4,5 | 362,4 | 5,5 | 196,9 | 3,1 |
| Латвія | 87,9 | 1,3 | 80,4 | 1,2 | 95,5 | 1,5 | 98,8 | 1,5 | 85,0 | 1,3 |
| Польща | 49,1 | 0,7 | 48,2 | 0,7 | 54,2 | 0,8 | 56,4 | 0,9 | 52,6 | 0,8 |
| Грузія | 31,1 | 0,5 | 32,7 | 0,5 | 32,8 | 0,5 | 42,1 | 0,6 | 36,4 | 0,6 |

| | | | | | | | | | | |
|--------------------|---------|-----|---------|-----|---------|-----|---------|-----|---------|-----|
| Казахстан | 25,2 | 0,4 | 24,5 | 0,4 | 25,0 | 0,4 | 25,9 | 0,4 | 24,2 | 0,4 |
| Віргінські острови | 25,8 | 0,4 | 2538 | 0,4 | 25,8 | 0,4 | 25,8 | 0,4 | 25,8 | 0,4 |
| Інші країни | 115,2 | 1,6 | 107,8 | 1,5 | 145,6 | 2,3 | 145,4 | 2,2 | 112,3 | 1,8 |
| Усього | 6 871,1 | 100 | 6 898,0 | 100 | 6 481,9 | 100 | 6 575,3 | 100 | 6 352,2 | 100 |

Аналіз динаміки і структури експорту ПІІ (див. табл. 5.4) свідчить про те, що у 2013 році вітчизняними суб'єктами господарювання було інвестовано в економіку інших країн світу 6 352,2 млн дол., що на 223,1 млн дол. менше попереднього року. Найбільшу частку у загальному експорті інвестицій у 2014 р., як і в попередніх роках займали вкладення в економіку Кіпру – 5 819,0 млн дол. (91,6 %), частка яких збільшилась порівняно з 2013 роком на 3,6 %, що підтверджує висновки про відмивання українського капіталу через офшорні зони.

Аналіз географічної структури імпорту ПІІ наведено в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

Обсяги та структура прямих іноземних інвестицій в Україну за 2010 – 2014 рр.

| Країни | 2010 р. | | 2011 р. | | 2012 р. | | 2013 р. | | 2014 р. | |
|--------------------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|--------------|-----------|
| | млн дол. США | частка, % | млн дол. США | частка, % | млн дол. США | частка, % | млн дол. США | частка, % | млн дол. США | частка, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Усього | 44 708 | 100 | 49 362,3 | 100 | 54 462,4 | 100 | 58 156,9 | 100 | 45 916,0 | 100 |
| Кіпр | 9 914,6 | 22,2 | 12 645,5 | 25,6 | 17 275,1 | 31,7 | 19 035,9 | 32,7 | 13 710,6 | 29,9 |
| Німеччина | 7 076,9 | 15,8 | 7 386,4 | 15,0 | 6 317,0 | 11,6 | 6 291,8 | 10,8 | 5 720,5 | 12,5 |
| Нідерланди | 4 707,8 | 10,5 | 4 822,8 | 9,8 | 5 168,6 | 9,5 | 5 561,5 | 9,6 | 5 111,5 | 11,1 |
| Австрія | 2 658,2 | 5,9 | 3 423,1 | 6,9 | 3 401,4 | 6,2 | 3 257,5 | 5,6 | 2 526,4 | 5,5 |
| Великобританія | 2 298,8 | 5,1 | 2 508,2 | 5,1 | 2 556,5 | 4,7 | 2 714,1 | 4,7 | 2 145,5 | 4,7 |
| Росія | 3 402,8 | 7,6 | 3 594,5 | 7,3 | 3 785,8 | 7,0 | 4 287,4 | 7,4 | 2 424,3 | 5,9 |
| США | 1 192,4 | 2,7 | 1 043,1 | 2,1 | 936,7 | 1,7 | 991,1 | 1,7 | 862,3 | 1,9 |
| Віргінські острови | 1 460,8 | 3,3 | 1 607,0 | 3,3 | 1 884,9 | 3,5 | 2 493,5 | 4,3 | 1 997,7 | 4,4 |
| Швейцарія | 859,4 | 1,9 | 960,3 | 1,9 | 1 106,2 | 2,0 | 1 325,4 | 2,3 | 1 390,6 | 3,0 |
| Польща | 935,8 | 2,1 | 875,5 | 1,8 | 916,4 | 1,7 | 845,4 | 1,5 | 831,2 | 1,8 |
| Франція | 2 367,1 | 5,3 | 2 230,7 | 4,5 | 1 765,3 | 3,2 | 1 825,8 | 3,1 | 1 614,7 | 3,5 |

| | | | | | | | | | | |
|-------------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
| Інші країни | 8 402,3 | 17,6 | 8 265,2 | 16,7 | 9 348,5 | 17,2 | 7 204,1 | 12,3 | 6 281,6 | 12,6 |
|-------------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|

Дані табл. 5.5 свідчать про те, що за останні роки географічна структура імпорту іноземних інвестицій практично не змінюється. Одним з найбільш активних інвесторів в економіку України протягом останніх років є Кіпр, частка якого у 2014 року порівняно з 2013 р. скоротилась на 2,8 % і склала 29,9 %, частка Німеччини складає 12,5 %, що на 1,7 % більше попереднього року, частка Нідерландів також виросла з 9,6 % у 2013 році до 11,1 % у 2014 році, тобто на 1,5 % [58].

Слід зазначити, що ефективність міжнародної інвестиційної діяльності країни залежить від нормативно-правового забезпечення її здійснення, в якому чітко визначаються основні права та обов'язки іноземних інвесторів, пріоритетні сфери міжнародного інвестування та державні гарантії захисту іноземних інвестицій.

Основним нормативно-законодавчим актом, з регулювання інвестиційної діяльності в Україні є Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.1991 р. № 1560-XII, в рамках якого державою надаються гарантії захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності, встановлює загальні умови та порядок державного регулювання інвестиційної діяльності [76]. Але вперше такі гарантії було надано раніше виданим Законом України "Про захист іноземних інвестицій в Україні" від 10.09.1991 р. № 1540 а-XII [74], що, на думку автора, є не достатньо коректним, так як без визначення основних складових державного регулювання міжнародної інвестиційної діяльності не можна надавати гарантії захисту прав іноземних інвесторів.

Характер та умови встановлення режиму іноземного інвестування регулюється Господарським кодексом (ГК) України від 16.01.2003 р. № 436-IV [53].

Особливості іноземного інвестування визначені в Законі України "Про режим іноземного інвестування" від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [83].

В Законі України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. № 959-XII визначаються форми іноземного інвестування і статус спільних підприємств [73].

З 1 січня 2012 року набрав чинності Закон України № 2623 "Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна". Цей Закон визначає правові та організаційні засади відносин, пов'я-

заних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" [80].

Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про інвестиційну діяльність" прийнято 22.12.2011 р. Верховною Радою України за № 4218-IV та підписано Президентом України. Зазначеним законом вносяться зміни до Закону України "Про інвестиційну діяльність" щодо приведення термінології у відповідність із чинним законодавством, визначення терміна "інвестиційний проект" та змісту складових інвестиційного проекту, напрямів, шляхів та заходів державної підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності, а також запровадження державної реєстрації інвестиційних проектів, які потребують державної підтримки та проведення оцінки їх економічної ефективності.

Відповідно до вказаного Закону передбачено надання для реалізації інвестиційних проектів державної підтримки, зокрема, шляхом повного або часткового фінансування реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, співфінансування інвестиційних проектів з державного та місцевих бюджетів, надання відповідно до законодавства для реалізації інвестиційних проектів державних і місцевих гарантій з метою забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єкта господарювання та кредитування за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів, а також шляхом повної або часткової компенсації за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів відсотків за кредитами суб'єктів господарювання для реалізації інвестиційних проектів [72].

З 1 січня 2013 року набрав чинності Закон України від 06.09.2012 р. № 5205 "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць", який визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013 – 2032 років щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямках розвитку економіки з метою створення нових робочих місць, розвитку регіонів.

Законом також передбачено державну підтримку інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях, а також особливості оподаткування й оподаткування ввізним митом суб'єктів господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки (зокрема, звільнення

від сплати податку на прибуток до 2017 року та звільнення від сплати ввізного мита) [85].

Отже, не зважаючи на значну кількість нормативно-правових актів з регулювання міжнародної інвестиційної діяльності України, автор вважає за потрібне виокремити такі проблеми у розвитку міжнародної інвестиційної діяльності України:

1) нестабільна політична ситуація в країні на сьогодні є основним фактором гальмування розвитку інвестиційних процесів;

2) глибока економічна криза в країні, структурні деформації, відсутність виваженої економічної (податкової, валютної, бюджетної) політики є факторами відцентрованої дії у міжнародному інвестуванні;

3) практично всі законодавчі акти зосереджують увагу саме на залученні іноземного капіталу та практично не торкаються вирішення проблеми активізації експорту капіталу вітчизняними суб'єктами господарювання;

4) в багатьох законодавчих актах забезпечується захист з боку держави іноземних інвесторів, але відсутня регламентація захисту від некомерційних ризиків;

5) спрямування зусиль на залучення зовнішніх кредитних ресурсів, а не розробку довгострокових інвестиційних програм та проектів.

5.3. Роль ТНК у системі міжнародного інвестування

Транснаціональні корпорації (ТНК) – великі монополістичні об'єднання, які мають широку мережу філій у різних країнах, реалізують єдину послідовну стратегію.

За статистикою ООН, до ТНК відносять компанії з річним оборотом понад 100 млн дол., які мають не менше 6 філій у різних країнах, високу частку закордонних продаж і закордонних активів [43].

Характерною рисою сучасного розвитку світової економіки є транснаціоналізація, тобто посилення впливу транснаціональних корпорацій на міжнародні економічні відносини між її суб'єктами. На сьогодні діяльність ТНК є настільки впливовою, що обумовлює виникнення проблеми їх національної належності – річні обсяги продажів багатьох корпорацій перевищують обсяги ВВП таких країн, як Бельгія, Нідерланди, Люксембург та ін. Тому економічна політика країн формується з урахуванням (а в багатьох випадках і на основі) політики найбільших ТНК.

Глобальні процеси поділу світових потужностей та виробничих можливостей, інформатизація економічних механізмів, зростання розви-

нутих країн світу призвели до виділення транснаціональних компаній в окремі суб'єкти світового ринку.

Теоретичне обґрунтування мотивів, механізму та економічних вигід від інвестиційної діяльності міститься в працях таких вчених, як С. Хаймер, Р. Вернон та ін.

С. Хаймер уперше визначив, що структура ринків та специфічні характеристики компаній відіграють головну роль у визначенні мотивів прямих іноземних інвестицій. Структурна недосконалість ринку пояснює прямі іноземні інвестиції та діяльність транснаціональних компаній, виходячи з економії від зростання масштабів виробництва, переваг нововведень, збутових систем, диверсифікації продуктів і переваг доступу до кредитних ресурсів. У своїй теорії монополістичної конкуренції С. Хаймер розглядає ТНК як суб'єкт ринкової влади, яка сприяє зростанню фірми шляхом злиття і поглинання, збільшенню концентрації виробництва. Проте на певній стадії підвищення концентрації ринкової влади в масштабах країни стає неможливим, що обумовлює необхідність і доцільність іноземного інвестування. Експансія транснаціональних корпорацій веде до інтенсифікації конкуренції у глобальній економіці [4].

В рамках теорії монополістичної конкуренції виокремлюються горизонтальні та вертикальні іноземні інвестиції. Горизонтальні інвестиції здійснюються у виробництво основної продукції ТНК. Вертикальні інвестиції вкладаються у послідовні стадії виробництва спеціалізованих продуктів (комплектуючих), які використовуються для виробництва кінцевої готової продукції транснаціональної кооперації. Вертикальні закордонні інвестиції – це домінуючий спосіб експансії олігополій у базових галузях обробної промисловості та гірничодобувній галузі, які залежать від доступу до джерел сировини. Визначивши нерівномірність НТП як результат інноваційних зусиль країн, які володіють великим капіталом і більш кваліфікованою робочою силою, Р. Вернон розкриває механізм формування динамічної порівняльної переваги країн-новаторів перед іншими країнами – безперервне поновлення монопольного становища новими технологічними зусиллями, які у часі враховують "природні" фази життєвого циклу введеного на ринок товару [49].

Теорія монополістичної конкуренції С. Хаймера стала однією з теоретичних основ "парадигми Даннінга". У 80-х роках ХХ ст. Дж. Даннінгом був розроблений загальний концептуальний підхід – "еклектична парадигма",

в рамках якої обґрунтовується необхідність і доцільність транснаціоналізації діяльності компаній та визначені основні її фактори:

1) фактори, які визначають конкурентні переваги компанії (масштаби діяльності, диференціація продуктів, патенти, торгові марки, управлінський і маркетинговий досвід, власні технології);

2) специфічне територіальне розміщення таких факторів виробництва, як природні ресурси та робоча сила;

3) переваги інтернаціоналізації, які визначають переважаючу ефективність прямих іноземних інвестицій над експортом товарів і послуг за критеріями довгостроковості та сталості економічних зв'язків [4].

Конкурентні переваги – це загальні економічні можливості компанії, управлінський потенціал її менеджерів, репутація фірми та довіра до неї, її дострокові національні та закордонні ділові зв'язки.

Переваги інтернаціоналізації визначають здатність інтегрованих структур транснаціональних корпорацій реалізувати додаткові вигоди шляхом використання особливих активів.

Переваги розміщення факторів виробництва є наслідком використання таких факторів, як місткість ринку, забезпеченість факторами виробництва і регіональні відмінності в цінах на них, наявність відповідної інфраструктури.

Отже, за мотивами транснаціоналізації діяльності виокремлюють такі типи ТНК:

1) ТНК, які орієнтовані на освоєння закордонних ринків та утримання ринкових позицій, тобто ринкову експансію;

2) ТНК, які орієнтовані на використання більш доступних і дешевих факторів виробництва;

3) ТНК, діяльність яких орієнтована на придбання активів в інших країнах.

Основними ознаками ТНК є:

- здійснення виробництва товарів або послуг, не менше ніж у 6 країнах;
- частка іноземних робітників становить не менше ніж 25 %;
- структура активів складає не менше ніж 25 % капіталовкладень за кордоном;

- річний обсяг не менше 1 млрд дол. США;
- обсяг реалізації товарів за межами головної материнської компанії складає не менше 20 %;
- єдина стратегія управління розвитку національних підприємств, які входять в організаційну структуру ТНК [4].

З кожним роком кількість ТНК в усьому світі зростає, а масштаби їх діяльності набувають наддержавного рівня. На 2015 рік у світі нараховується понад 82 000 ТНК та 810 їх філій в різних країнах, які контролювали більше 85 % світового експорту та 90 % прямих іноземних інвестицій. З 500 найбільших ТНК – 85 контролюють 70 % всіх закордонних активів. Більшість ТНК працюють у таких сферах, як нафтова, хімічна промисловість, автомобілебудування, електроніка, де простіше створювати міжнародні виробничі об'єднання. 500 найкрупніших ТНК реалізують 95 % фармацевтичної продукції, 80 % електроніки та хімічної продукції, 76 % продукції машинобудування у світі. 60 % міжнародних компаній зайнято у виробничій сфері, 37 % – у сфері послуг, 3 % – у добувній промисловості та сільському господарстві.

На ТНК припадає 50 % світової торгівлі та 67 % зовнішньої торгівлі, також 80 % винаходів і ліцензій. На територіях промислово розвинутих держав розміщено понад 80 % материнських компаній і близько 33 % філій іноземних доменів, у країнах, які розвиваються, відповідно 19,5 % і майже 50 %, у постсоціалістичних – близько 0,5 % і 17 % [66].

У щорічному рейтингу 500 найбільших корпорацій світу Fortune global за 2014 р. (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Рейтинг найбільших ТНК у світі на 2014 рік

| Ранг | Компанія | Країна | Оборот, млрд дол. США | Прибуток, млрд дол. США | Активи, млрд дол. США | Капіталізація, млрд дол. США |
|------|-----------------------------------|--------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|------------------------------|
| 1 | <i>ICBC</i> | Китай | 148,7 | 42,7 | 3 124,9 | 215,6 |
| 2 | <i>China Construction Bank</i> | Китай | 121,3 | 34,2 | 2 449,5 | 174,4 |
| 3 | <i>Agricultural Bank of China</i> | Китай | 136,4 | 27,0 | 2 405,4 | 141,1 |
| 4 | <i>JPMorgan Chase</i> | США | 105,7 | 17,3 | 2 435,3 | 229,7 |
| 5 | <i>Berkshire Hathaway</i> | США | 178,8 | 19,5 | 493,4 | 309,1 |
| 6 | <i>Exxon Mobil</i> | США | 394,0 | 32,6 | 346,8 | 422,3 |
| 7 | <i>General Electric</i> | США | 143,3 | 14,8 | 656,6 | 259,6 |

| | | | | | | |
|----|----------------------|-------|-------|------|---------|-------|
| 8 | <i>Wells Fargo</i> | США | 88,7 | 21,9 | 1 543,0 | 261,4 |
| 9 | <i>Bank of China</i> | Китай | 105,1 | 25,5 | 2 291,8 | 124,2 |
| 10 | <i>Petro China</i> | Китай | 328,5 | 21,1 | 386,9 | 202,0 |

Як видно з табл. 5.6 серед 10 найбільших ТНК 5 є китайськими, причому три з них очолюють даний рейтинг, і 5 є американськими, що свідчить про посилення конкуренції між цими країнами у транснаціональному бізнесі. Загальний оборот десяти найбільших ТНК складає 1 750,5 млрд дол. США, а прибутку – 256,6 млрд дол. США.

За обсягами виручки від реалізації продукції у 2015 році рейтинг ТНК наведено в табл. 5.7.

Основними сферами діяльності найкрупніших ТНК світу є видобування та переробка нафти та газу, оптова та роздрібна торгівля, автомобілебудування.

Таблиця 5.7

Найбільші 10 ТНК світу у 2015 році за обсягами виручки

| Місце | Компанія | Країна | Сфера діяльності | Річна виручка, млрд дол. у 2013 р. | Річна виручка, млрд дол. у 2014 р. |
|-------|--------------------------|------------|--|------------------------------------|------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 (2) | <i>Wal-Mart Stores</i> | США | Роздрібна торгівля | 469,2 | 476,3 |
| 2 (1) | <i>Royal Dutch Shell</i> | Нідерланди | Видобування та переробка нафти та газу | 481,7 | 459,6 |
| 3 (4) | <i>Sinopec Group</i> | Китай | Нафтохімічна промисловість | 428,2 | 457,2 |

Закінчення табл. 5.7

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------|---------------------------------|----------------|--|-------|-------|
| 4(5) | <i>China National Petroleum</i> | Китай | Видобування та переробка нафти та газу | 408,6 | 432,0 |
| 5 (3) | <i>Exxon Mobil</i> | США | Видобування та переробка нафти та газу | 449,9 | 407,7 |
| 6 (6) | <i>BP</i> | Великобританія | Видобування та переробка нафти та газу | 388,3 | 396,2 |
| 7 (7) | <i>State Grid</i> | Китай | Електроенергетика | 298,4 | 333,4 |
| 8(9) | <i>Volkswagen</i> | Німеччина | Виробництво автомобілів | 247,6 | 261,5 |
| 9 (8) | <i>Toyota Motor</i> | Японія | Виробництво автомобілів | 265,7 | 256,5 |
| 10(12) | <i>Glencore International</i> | Швейцарія | Оптова торгівля | 214,4 | 232,7 |

До найбільших транснаціональних компаній в Україні відносять "Укравто", корпорацію "Roshen", "Систем Кепітал Менеджмент" (СКМ), "Граніт", "Шаркон", "Кераміст" та ін.

Одна з найбільших – це автомобільна транснаціональна компанія "Укравто". Найбільший виробник, дистриб'ютор та сервісний постачальник в Україні. До складу компанії належать: два заводи в Україні з виробництва автомобілів та два в Польщі, 10 заводів з виробництва комплектуючих в Україні та 12 в сусідній Польщі, 414 сервісних центрів, 476 авто-салонів і пунктів продажу. В 2012 році об'єм ринку зріс на 10 % порівняно з минулим роком і склав 218,7 тис. легкових автомобілів, при цьому випуск транспортних засобів компанією скоротився на 3,3 %. Але не зважаючи на це, чистий прибуток компанії в минулому році сягнув 182,066 млн грн, тобто зростання відбулося на 42 %.

Компанія "Roshen" має виробничі потужності у 3 країнах, а продукція представлена більш ніж у 11 країнах світу. Це одна з найбільших корпорацій з виробництва солодоців у світі (за версією Candy Industry Top 100 – 18 місце у світі [66]). Щорічне виробництво 450 тис. тонн продукції, що відповідає світовим стандартам якості ISO 22000:2005, ISO 9001:2000. Однією з особливостей корпорації є наявність свого власного логістичного центру класу "А", що забезпечено системою управління товарними потоками Warehouse Management System, яка дозволяє максимально оптимізувати процес поставки продукції та створити необхідні найбільш якісні умови зберігання.

"Систем Кепітал Менеджмент" – українська багатогалузева група, яка включає більше 100 підприємств у сфері металургії, енергетики, фінансів, телекомунікації, медіа та інших секторів економіки. Географічний діапазон компанії включає Україну, Росію, США, Італію, Великобританію, Швейцарію та Болгарію.

Кожна з наведених вище корпорацій має свої особливості функціонування, що зумовлені специфікою діяльності, ринком попиту та географічними векторами направленості. Але однією з спільних рис, що можна простежити в українських транснаціональних компаніях – це монополізація окремих галузей та сфер діяльності. Тобто, найбільші компанії, що мають статус ТНК, є єдиними гігантами – кожен в своїх секторах. Саме цей фактор виступає основним негативним чинником тенденції розвитку ТНК в Україні.

Як свідчить досвід світового розвитку, вирішення цієї проблеми можливе лише шляхом транснаціоналізації національної економіки, що перед-

бачає допуск у свою економіку капіталу найбільших розвинених закордонних суб'єктів господарювання, якими на сьогодні є ТНК, з одного боку, та створення власних транснаціональних структур, які можуть рівноправно взаємодіяти з ТНК розвинених країн, – з іншого.

За даними ЮНКТАД, індекс транснаціоналізації економіки України складає 8 %, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи склав понад 16 %, в країнах, що розвиваються, – 9 %, а розвинених країнах – понад 23 % [67].

5.4. Особливості розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин у країнах трансформаційного типу

Державний борг країни є сумою непогашених боргових зобов'язань перед кредиторами та нарахованих на них відсотків, оформлених відповідно до чинного законодавства. При цьому борг уряду за резидентністю кредитора поділяється на:

- 1) державний внутрішній борг;
- 2) державний зовнішній борг.

Здійснюючи міжнародну економічну діяльність, країна виступає як кредитором, так і позичальником, що обумовлює виникнення зовнішнього боргу. У країнах з трансформаційною економікою процес формування зовнішньої заборгованості здійснювався майже однаково, що дало можливість узагальнити стадії формування зовнішніх боргів:

- 1) різке збільшення абсолютного показника державного боргу при відносно низьких витратах на процентні та амортизаційні відрахування;
- 2) поступове збільшення державного боргу при збільшенні витрат на його обслуговування;
- 3) неухильне зростання обсягів зовнішнього боргу при нормалізації рівня відносних показників заборгованості;
- 4) досягнення максимальних обсягів заборгованості і пошук шляхів вирішення проблеми за рахунок реструктуризації боргу [4].

Відповідно до методології МВФ та Світового банку, зовнішній борг включає такі складові:

- заборгованість перед МВФ;
- короткостроковий борг;
- довгостроковий борг, у тому числі борг за кредитами міжнародних фінансових організацій і частки боргу,

який включає приватний негарантований борг, державний борг, гарантований державою борг [62].

Основними аналітичним показниками, за якими узагальнюються дані про зовнішню заборгованість, є:

- несплачений і розподілений борг – сума несплаченої заборгованості за кредитами, реально отриманими позичальником, за станом на кінець року;
- отримання кредитів позичальником протягом року;
- нерозподілений борг – це не отримана боржником сума кредитів, угода про надання якої підписана;
- виплати основної суми боргу боржником протягом року;
- сплата процентів боржником за залишком заборгованості протягом року;
- платежі з обслуговування боргу – це платежі основної суми боргу і процентів за залишком заборгованості, що здійснюються боржником протягом року;
- чисті потоки – отримання нових кредитів позичальником за мінусом виплати ним основної суми боргу;
- чисті трансфери – отримання нових кредитів позичальником за мінусом його платежів з обслуговування боргу.

Сучасна структура міжнародної заборгованості складається з:

- боргів за кредитами міжнародних кредитно-фінансових організацій;
- боргів за кредитами іноземних держав;
- боргів за кредитами недержавних кредитно-фінансових інститутів;
- боргів, що виникли внаслідок незбалансованості торговельного і платіжного балансів;
- боргів, спричинених перевищенням іноземних інвестицій над вивозом власних [5].

При аналізі зовнішньої заборгованості Всесвітній банк використовує методику, що включає показники [66], подані в табл. 5.8.

Показники зовнішньої заборгованості країни і можливості її погашення відповідно до методики Всесвітнього банку

| Показник | Характеристика показника |
|------------------|---|
| EDT/XGS | Відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг |
| EDT/GNI | Відношення загальної суми зовнішнього боргу до ВВП |
| TDS/XGS | Відношення платежів з боргу, що обслуговується, до експорту товарів і послуг |
| INT/GNI | Відношення оплати відсотків до ВВП |
| RES/EDT | Відношення міжнародних резервів до загальної суми зовнішнього боргу |
| RES/MGS | Відношення міжнародних резервів до обсягу імпорту товарів і послуг |
| Short tern/EDT | Частина короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу |
| Concessional/EDT | Частина довгострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу |
| Miltilateral/EDT | Частина боргу міжнародним кредитно-фінансовим організаціям у загальній сумі зовнішнього боргу |

Верхня межа оптимальності зовнішнього боргу оцінюється показниками: EDT/XGS на рівні не більше 200 – 250 %, а TDS/XGS на рівні 20 – 25 %.

Відповідно до Маастрихтських угод державний борг не повинен перевищувати 60 % ВВП країни, а Світовий банк вважає критичним 50 % ВВП. Коефіцієнт обслуговування боргу (відношення загальних платежів з обслуговування боргу до експорту товарів та послуг) не повинен перевищувати 25 %.

Погоджені боржником і кредитором заходи, спрямовані на підтримку платоспроможності боржника у середньо- та довгостроковій перспективі називають **реструктуризацією боргу**.

Залежно від типів кредиторів виокремлюють декілька альтернатив реструктуризації зовнішнього боргу:

1) реструктуризація міждержавних кредитів і гарантованих урядом у рамках Паризького клубу офіційних кредиторів. Перші умови переоформлення офіційної заборгованості були прийняті головами США, Канади, Великобританії, Німеччини, Італії, Франції, Японії у червні 1988 р. для країн з низьким рівнем доходу (менше 675 дол. США) й отримали назву "Торонтські умови" та передбачали:

- зниження процентної ставки на 3,5 % або до 50 % нижче ринкової;
- значне продовження пільгового періоду та періоду погашення;
- списання боргових зобов'язань на 30 % та перегляд термінів і сум погашення боргу за комерційними ставками.

У грудні 1991 р. ці умови були замінені на Лондонські, які передбачали:

- 50 % списання боргу;
- зниження процентної ставки до розміру зменшення обсягу боргу на 50 %;
- консолідація боргу з 25-річним терміном погашення та 14-річним пільговим терміном.

З січня 1995 р. діють Неапольські умови, які передбачають списання боргу або процентних виплат на 67 % з пільговим періодом 3 – 8 років та терміном погашення 23 – 33 роки;

2) реструктуризація боргу в рамках Лондонського клубу приватних кредиторів, яка здійснюється двома способами:

- скорочення заборгованості в результаті викупу боргових зобов'язань з дисконтом на вторинному ринку країнами з низьким рівнем доходу (менше 725 дол.) за рахунок коштів Фонду скорочення заборгованості Міжнародної асоціації розвитку (МАР) або конверсії боргів;
- зменшення розміру боргу та його обслуговування в рамках плану Брейді для країн із середнім рівнем доходу, який передбачає викуп боржником частини боргових зобов'язань з дисконтом на вторинному ринку, обмін зобов'язань на цінні папери за меншим номіналом або під більш низькі проценти, обмін частини боргових зобов'язань на національну валюту або на акції національних компаній країн-боржників. Планом Брейді передбачається прийняття країною-боржником узгодженої з Міжнародним валютним фондом та Світовим банком програми економічного розвитку, яка повинна включати наступні заходи: контроль за грошовою масою, скорочення бюджетного дефіциту та інфляції, приватизацію, лібералізацію зовнішньоторговельного та валютного режимів [30].

У міжнародній практиці існують різні показники оцінки стану зовнішньої заборгованості – відношення величини зовнішнього боргу до ВВП, відношення величин зовнішнього боргу до обсягів експорту, відношення величини обслуговування боргу до обсягів експорту. Світовий банк вважає критичним рівень державного зовнішнього боргу, який перевищує 50 % ВВП, МБРР – 80 %. Бюджетним кодексом України передбачена максимальна норма загального боргу в 60 % від ВВП [52].

Міжнародними організаціями розроблені такі основні схеми реструктуризації країнами зовнішнього боргу:

1) пролонгація боргу – добровільна згода кредиторів на відстрочення виплат за зобов'язаннями боржника;

2) залучення нових кредиторів для погашення старих боргів;

3) списання всього боргу або його частини – домовленість з кредиторами про повне або часткове списання зовнішніх боргів, обумовлена політичною кризою в країні, фінансовими труднощами, об'явою дефолту;

4) конверсія боргів – заміна зовнішнього боргу іншими, більш вигідними для країни-боржника зобов'язаннями;

5) обмін боргу на національну валюту передбачає надання кредиторам права продажу боргів з дисконтом за національну валюту;

6) обмін боргу на облігації боржника – надання кредиторам права обміну боргів на державні облігації країни-боржника;

7) зворотний викуп боргу державою-боржником на вторинному ринку з дисконтом.

Отже, в умовах трансформації національної економіки проблема зовнішньої заборгованості є однією з найбільш складних через відсутність внутрішніх джерел її покриття та ефективних державних інструментів регулювання її обсягів та структури.

5.5. Глобалізація фінансових ринків та світова криза заборгованості

Валова зовнішня заборгованість України поділяється на:

1) прямі боргові зобов'язання країни, які включають:

- загальну державну заборгованість – державний борг та суверенний (офіційний) борг;

- заборгованість НБУ перед міжнародними фінансовими організаціями – субсуверенний борг, регіональний борг (АК Крим), муніципальний борг;

2) умовні (гарантовані) боргові зобов'язання країни, тобто приватний борг, який включає корпоративний борг та борг фінансових інститутів (банків та фінансових установ).

Борговими інструментами вважаються державні цінні папери (іноземні облігації, єврооблігації, банкноти, векселі, міжнародні угоди про позику) ратифіковані Верховною Радою України, укладені згідно із чинним законодавством, що мають визначену суму, термін та умови погашення. Зовнішні кредитні угоди укладаються за видами: синдиковані кредити; двосторонні кредити; двосторонні кредитні зобов'язання індивідуального характеру (МФО).

Зовнішня заборгованість країни може розглядатися в різних аспектах. У кожному конкретному випадку більша увага може приділятися певному її критерію, тому для розгляду обирається певний вид зовнішнього боргу.

Стаття 12 Бюджетного кодексу України передбачає таку класифікацію зовнішнього державного боргу:

1. *За типом кредитора*: 1) заборгованість за позиками міжнародних організацій; 2) заборгованість за позиками, наданими іноземними державами, у тому числі за позиками, наданими під гарантії уряду; 3) заборгованість за позиками, наданими комерційними банками; 4) заборгованість за позиками, наданими постачальниками; 5) зовнішня заборгованість, не віднесена до інших категорій.

2. *За типом боргового зобов'язання*: 1) довгостроковий борг; 2) середньостроковий борг; 3) короткостроковий борг; 4) заборгованість за іншими зобов'язаннями [52].

Еволюція зовнішньої заборгованості України складається з таких етапів.

I етап. 1991 р. I половина 1994 р.

Безсистемне утворення і нагромадження боргу шляхом залучення прямих кредитів Національним банком (НБУ), надання урядових гарантій щодо іноземних кредитів українським підприємствам, врегулювання боргових взаємовідносин з Російською Федерацією.

На початок 1994 р. державний борг України становив 4,8 млрд дол. США (у тому числі зовнішній – 75 %).

II етап. II половина 1994 р. – I половина 1997 р.

Поряд з продовженням боргової політики попередніх років, активізувалися зв'язки з міжнародними фінансовими організаціями. За цей період зовнішній борг зріс на 56 %.

Починаючи з 1995 р. внутрішній борг формується переважно шляхом розміщення облігацій внутрішньої державної позики.

III етап. 3 II половини 1997– 2000 рр.

Зростання зовнішньої заборгованості. Державний борг України досягає у 2000 році 48 % від ВВП країни. На 1 січня 2000 року загальна сума державного боргу становила 15,2 млрд дол. США, у тому числі зовнішній – 12,4 млрд дол. США і внутрішній – 2,8 млрд дол. США.

IV етап. 3 II половини 2001 – 2007 рр.

Період економічного зростання. Прямий державний та гарантований державою борг поступово зменшується до 12,2 % від валового внутрішнього продукту України.

V етап. II половина 2008 – 2011 рр.

Глобальна фінансова криза ліквідності. Різке зменшення експортної виручки, відновлення співпраці з МВФ, зростання прямого державного боргу до 29,8 % від ВВП.

VI етап. 3 2012 р. – посилення зовнішньої фінансової залежності України – зростання частки зовнішнього державного боргу у ВВП до 36,8 % у 2012 р., 38,5 % – у 2013 р., 40,2 % ВВП – у 2014 р. та 70,7 % ВВП – у 2015 р.

У 2014 році обсяг державного та гарантованого державою боргу зріс з 584,4 млрд грн (40,2 % ВВП) у 2013 році до 1 100,8 млрд грн. (70,7 % ВВП) у 2014 році, перетнувши граничний рівень індикатора боргової безпеки держави в 60 % ВВП. Обсяг державного боргу збільшився з 480,2 млрд грн (33,0 % ВВП) до 947,0 млрд грн (60,8 % ВВП) відповідно [64].

Факторами зростання державного боргу в 2014 році стали:

- 1) політична криза та військовий конфлікт на Сході України;
- 2) реструктуризація зовнішньоторговельної сфери у регіональному аспекті;
- 3) фінансування за рахунок державних запозичень значного дефіциту державного бюджету, сформованого під впливом істотного зростання видатків на оборону (на 84,4 %) та на обслуговування боргу (на 51,5 %). Так, дефіцит у 2014 році склав 78,1 млрд грн або 4,95 % ВВП і суттєво перевищив економічно обґрунтоване граничне значення цього показника в 3 % ВВП;

4) потреба у додаткових фінансових ресурсах для подальшого реформування економіки України та підтримки соціальної сфери;

5) значна девальвація національної валюти протягом 2014 р. та початку 2015 року (національна валюта девальвувала у три рази – з 8 до 23 – 24 грн за долар США), що обумовило зростання тієї частини боргу, яка номінована в іноземній валюті, та відповідних платежів за ним. Відбулось зростання державного та гарантованого державою зовнішнього боргу з 300,3 млрд грн або 37,6 млрд дол. США (51,4 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) в 2013 році до 612,97 млрд грн (55,6 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 38,8 млрд дол. США в 2014 році. Ці процеси посилюють ризики залежності України від іноземного фінансування;

б) необхідність подальшої бюджетної підтримки державних підприємств та банків шляхом збільшення їх статутних капіталів [64].

На рис. 5.1 наведена динаміка державного та гарантованого державного боргу України за 2004 – 2014 роки.



Рис. 5.1. Динаміка державного та гарантованого державою боргу України впродовж 2004 – 2014 років

За структурою зовнішнього боргу за перше півріччя 2015 року 74,7 % склали боргові зобов'язання у доларах США, 10,4 % – у євро, 9,2 % – у СПЗ, 3 % – в українській гривні, 1,6 % – у російських рублях [58].

Однією з нагальних проблем української економіки є рішення проблеми обслуговування зовнішнього боргу.

Слід зазначити, що протягом 2013 – 2014 рр. відбулось значне зростання вартості обслуговування державного боргу (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Вартість обслуговування державного боргу впродовж 2004 – 2014 рр. у номінальному та відносному (щодо обсягу доходів та витратів бюджету) вимірі

У 2013 році відношення платежів з обслуговування державного боргу до обсягу доходів державного бюджету складало 9,3 %, а в 2014 році ця величина збільшилась до 13,4 % (відношення вартості обслуговування державного боргу до обсягу витратів державного бюджету склало в 2014 році 11,2 %). Необхідність збільшення витратів на обслуговування державного боргу з 31,7 млрд грн у 2013 році до 48,0 млрд грн у 2014 році суттєво

зменшила можливості фінансування інших статей та ефективність видаткової частини державного бюджету загалом.

Упродовж 2014 року в Україні відбулось стрімке зменшення обсягу міжнародних валютних резервів – до 7,5 млрд дол. США на кінець року. А подальше скорочення золотовалютних резервів до рівня 5,6 млрд дол. США станом на 01.03.2015 є анти-рекордом з червня 2003 р., водночас як мінімальний норматив золотовалютних резервів (покриття обсягу імпорту протягом трьох місяців) повинен становити близько 23 млрд дол. США [64].

В табл. 5.9 подано динаміку міжнародних резервів України.

Таблиця 5.9

Динаміка міжнародних золотовалютних резервів України за 2010 – 2015 рр.

| Період | Обсяг, млн дол. | Абсолютні зміни, млн. дол. | Відносні зміни, % |
|------------------|-----------------|-------------------------------|-------------------|
| на 01.01.2010 р. | 26 505,0 | – | – |
| на 01.01.2011 р. | 34 576,0 | +8 071,0 | +30,45 % |
| на 01.01.2012 р. | 31 794,6 | -2 781,4 | -8 % |
| на 01.01.2013 р. | 24 546,2 | -7 248,4 | -22,8 % |
| на 01.01.2014 р. | 20 415,7 | -4 130,5 | -16,82 % |
| на 31.12.2014 р. | 7 533,3 | -12 882,4 | -63,1 % |
| на 31.01.2015 р. | 6 419,7 | -1 113,7 | -14,78 % |
| на 28.02.2015 р. | 5 625,3 | -794,4 | -12,37 % |
| на 31.03.2015 р. | 9 969,9 | +4 344,6 | +77,23 % |
| на 30.04.2015 р. | 9 631,0 | -338,9 | -3,40 % |
| на 31.05.2015 р. | 9 918,1 | +287,1 | +2,98 % |
| на 30.06.2015 р. | 10 263,7 | +345,6 | +3,48 % |
| На 31.07.2015 р. | 10 375,4 | +111,7 | +1,09 % |
| На 31.08.2015 р. | 12 616,7 | +2 241,3 | +21,60 % |

У структурі золотовалютних резервів України 91,27 % всіх резервних активів складають міжнародні резерви в іноземній валюті (53,22 % – цінні папери, 38,05 % – валюта та депозити, 0,05 % – СПЗ, 7,51% – монетарне золото) [58].

В умовах посилення боргового навантаження та критичної ситуації у міжнародній кредитній сфері загострюється проблема розробки дієвої політики управління зовнішнім боргом країни. Міністерством фінансів України серед основних пріоритетів держави в борговій політиці виділено такі:

- 1) удосконалення системи управління державним боргом;

- 2) ефективна реалізація національних інтересів на міжнародній арені;
- 3) якісне управління зобов'язаннями та підтримка кредитного рейтингу країни;
- 4) забезпечення ефективності використання інвестиційних коштів бюджету;
- 5) залучення позик, фінансових ресурсів, спільних з міжнародними валютно-фінансовими організаціями на впровадження інвестиційних та інфраструктурних проектів, у тому числі для економічної реабілітації та відновлення Донецької та Луганської областей [61].

Урядом України та Міжнародним Валютним Фондом започаткована нова програма взаємодії в рамках *Механізму розширеного фінансування (EFF)*, яка спрямована на відновлення макроекономічної стабільності в Україні, проведення структурних реформ та створення основи для економічного зростання і підвищення рівня життя населення. За умовами програми обсяг фінансування становить 17,5 млрд дол. США терміном на 4 роки. Згідно з новою програмою, в 2015 році Україна може одержати із зовнішніх джерел близько 16,3 млрд дол. США, включаючи 10 млрд дол. США за лінією Міжнародного валютного фонду. Серед міжнародної допомоги – кошти від Євросоюзу на 1,8 млрд дол. США та від уряду США на 2 млрд дол. США. [62].

Таким чином, сучасна міжнародна фінансово-кредитна діяльність України зосереджена на вирішенні внутрішніх економічних та політичних проблем за рахунок міжнародних кредитних коштів, що впливає на боргову безпеку країни.

Контрольні запитання

1. Які особливості міжнародного інвестування на сучасному етапі?
2. Як визначається інвестиційна позиція країни?
3. Як оцінюється інвестиційний клімат країни?
4. Визначте основні напрями сучасної інвестиційної політики України.
5. Яку роль відіграють ТНК у системі міжнародного інвестування?
6. Назвіть організаційні форми підприємницької транснаціоналізації в Україні.
7. Охарактеризуйте сучасний розвиток світової валютної системи.
8. Яку роль відіграють країни трансформаційного типу в міжнародних валютно-кредитних та фінансових відносинах?

9. У чому полягають особливості національної валютно-кредитної політики?

10. Визначте сутність, структуру та показники зовнішнього боргу країни.

11. Які характерні ознаки еволюції державного боргу України?

12. Охарактеризуйте сучасний стан зовнішнього боргу України.

13. Які існують напрями вирішення боргової проблеми?

14. Чи є ефективною сучасна стратегія управління державним зовнішнім боргом України?

6. Україна на світових ринках праці та міжнародна трудова міграція

6.1. Сутність міжнародної міграції робочої сили

Одним із основних факторів виробництва є робоча сила, чисельність та якісний склад якої визначає рівень соціально-економічного розвитку країни. Характерною особливістю розвитку світового господарства, як у історичному аспекті, так і на сучасному етапі, є переміщення робочої сили між країнами. Міжнародна міграція робочої сили є процесом міждержавного переміщення робочої сили терміном більш як 1 рік, який обумовлений причинами економічного та неекономічного характеру.

Міжнародна міграція робочої сили включає два взаємопов'язаних процеси: еміграцію – виїзд працездатного населення з країни, та імміграцію – в'їзд працездатного населення в країну з-за кордону. З цими процесами також пов'язана рееміграція – повернення емігрантів на батьківщину та "відтік інтелекту" – еміграція висококваліфікованих кадрів.

Класифікацію видів міжнародної міграції робочої сили [4; 14; 15; 17; 26; 30] наведено в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Види міжнародної міграції робочої сили

| Критерії | Види |
|---------------------|---|
| За тривалістю | Постійна. Тимчасова: - сезонна; - маятникова |
| За правовою ознакою | Легальна. Нелегальна |

| | |
|---------------------------------------|---|
| За характером прийняття рішення | Добровільна. Примусова |
| За соціальним складом | Некваліфіковані робітники. Середньотехнічний та сервісний персонал. Спеціалісти та висококваліфіковані робітники. Студенти. Інтелігенція. Підприємці |
| За формами трудових відносин | Індивідуальна. Колективна |
| За типом статусу в країні перебування | Асимільована. Неасимільована |

Постійна міграція полягає в безперервному русі робочої сили у визначених напрямках. Тимчасова міграція є періодичною, має або сезонний характер (характерно для сільськогосподарських робіт), або ж викликана необхідністю щоденного переміщення робочої сили між населеними пунктами.

Легальна міграція здійснюється відповідно до міжнародних і міждержавних міграційних угод, офіційно зареєстрована та відображена у статистичних даних держав-експортерів та імпортерів робочої сили та Міжнародної організації з міграції. Обсяги нелегальної міграції офіційно не реєструються через неможливість установити шляхи руху та чисельність нелегалів. Нелегальна міграція часто є соціально, політично небезпечною та порушує баланс на світовому та національних ринках праці.

Добровільна міграція обумовлена прагненням працівників реалізувати свій потенціал за кордоном відповідно до вимог країн-імпортерів робочої сили. Примусова міграція (трудове рабство) в основному має незаконний характер, бо порушує права людей, та пов'язана з торгівлею людьми. Інколи примусова міграція може бути викликана певними економічними та політичними обставинами, які змушують населення до пошуку роботи за кордоном.

Індивідуальна міграція полягає в укладанні індивідуальної угоди між іноземним працівником і фірмою-роботодавцем. Колективна ж міграція оформляється колективним договором, який містить загальні вимоги, права та обов'язки мігрантів та їх роботодавців.

Статус мігрантів у країні перебування є критерієм для формування у розвинених країнах сучасних моделей інтеграційної політики у сфері міграції: політичної асиміляції, функціональної та мультикультурної інтеграції [4].

Відповідно до моделі політичної асиміляції країнам, що приймають іноземну робочу силу, слід забезпечити сприятливі умови для швидкого отримання іммігрантами нового громадянства. При цьому ідентичність нових громадян повинна визначатись не етнічними, релігійними чи культурними коріннями, а національним політичним порядком. Політика функціональної інтеграції полягає у реалізації принципу спільності походження населення шляхом стимулювання рееміграції. Стосовно іммігрантів, які мають іншу національність, проводиться політика обмеження їх прав та можливості отримання громадянства. У мультикультурній моделі, яка базується на визнанні наявності у суспільстві різних етнорасових груп та необхідності управління їх взаємовідносинами, основний наголос робиться на забезпеченість рівності корінних жителів та іноземців.

Обсяги, характер і напрями міжнародних міграційних процесів залежать від багатьох економічних та неекономічних чинників. До економічних чинників можна віднести:

- різний рівень економічного розвитку країн;
- різну забезпеченість країн трудовими ресурсами, що впливає на обсяги виробництва та рівень заробітної плати;
- транснаціоналізація економіки;
- безробіття в країні.

За визначення Міжнародної організації праці, безробітні – це особи у віці 15 – 70 років (зареєстровані та незареєстровані у державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьома умовам: не мають роботи (дохідного заняття), активно шукають роботу або намагаються організувати власну справу протягом 4 тижнів, які передували опитуванню, готові почати працювати протягом 2 найближчих тижнів. Рівень безробіття розраховується як відношення кількості безробітних, зареєстрованих у державній службі зайнятості, до кількості населення працездатного віку (15 – 70 років).

До неекономічних чинників відносять політичні, воєнні, релігійні, екологічні, психологічні, проблеми статусу в суспільстві, природні катаклізми.

6.2. Міжнародний ринок праці: сучасний стан та перспективи розвитку

Інтенсифікація міжнародних міграційних потоків сприяла формуванню та розвитку світового ринку праці.

Світовий ринок праці – це система відносин між державами, які виникають з приводу узгодження попиту та пропозиції трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту [17].

Формування світового ринку праці здійснюється двома шляхами:

1) через міграцію трудових ресурсів;

2) шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого ліквідуються правові, етнічні, культурні перепони до створення "загального ринку праці".

Також на ринку праці можна виділити дрібні сегменти при класифікації робочої сили за віковими, культурними, гендерними, расовими ознаками. Такий поділ значною мірою пов'язаний з діяльністю ТНК, які мають попит на чітко визначені категорії робітників.

На 2013 р. обсяги міжнародної міграції робочої сили досягли 232 млн осіб, що на 18 млн осіб більше попереднього року.

У 2014 році кількість мігрантів зросла до 247,3 млн осіб, а в 2015 році прогнозується зростання до 250 млн осіб. При цьому частка мігрантів до загальної кількості населення планети складає 3,4 %.

Найбільша кількість мігрантів проживає у США – більше 46 млн осіб або 18,7 %, Саудівській Аравії – 5,9 %, Німеччині – 4,5 % та Росії – 4,5 % [63].

На рис. 6.1 наведено основні країни-донори міжнародних мігрантів.

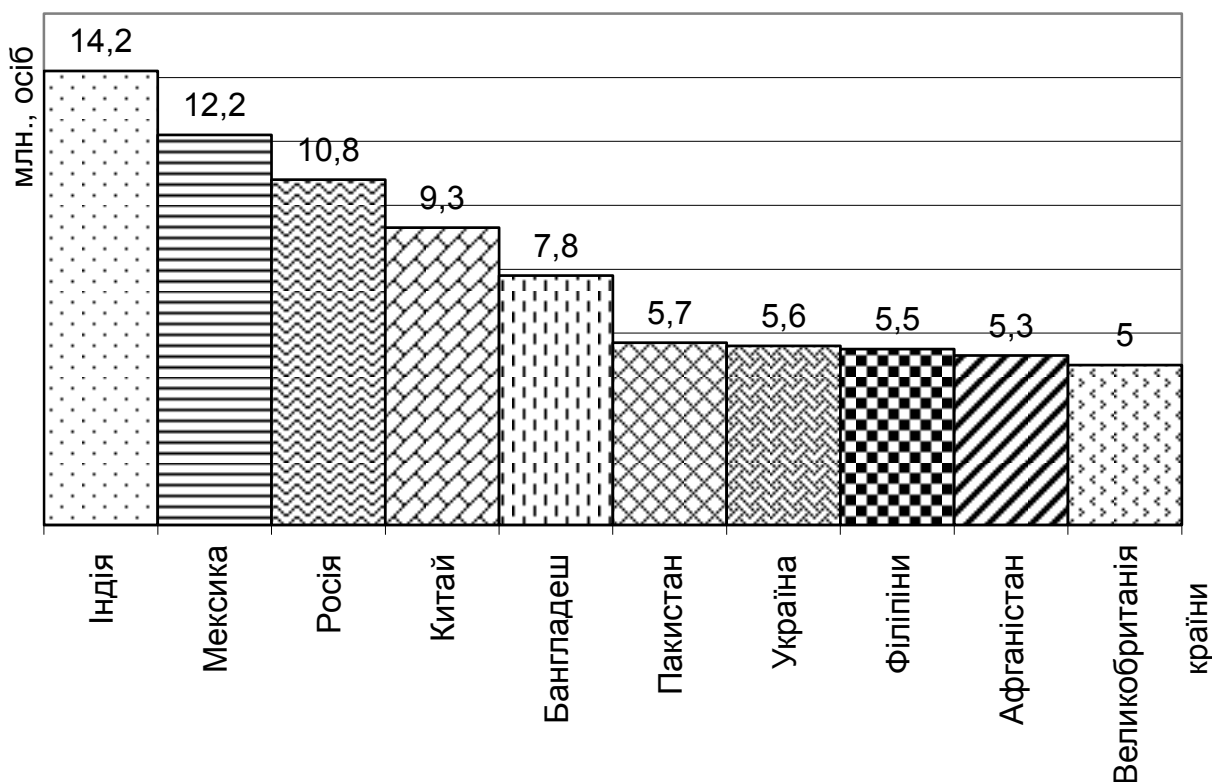


Рис. 6.1. Основні країни-донори міжнародних мігрантів у 2014 р.

Основними країнами-донорами міжнародних мігрантів є Індія (14,2 млн мігрантів), Мексика – 12,2 млн осіб, Росія – 10,8 млн осіб, Китай – 9,3 млн осіб.

На рис. 6.2 подано основні країни-реципієнти міжнародних мігрантів у 2014 р.

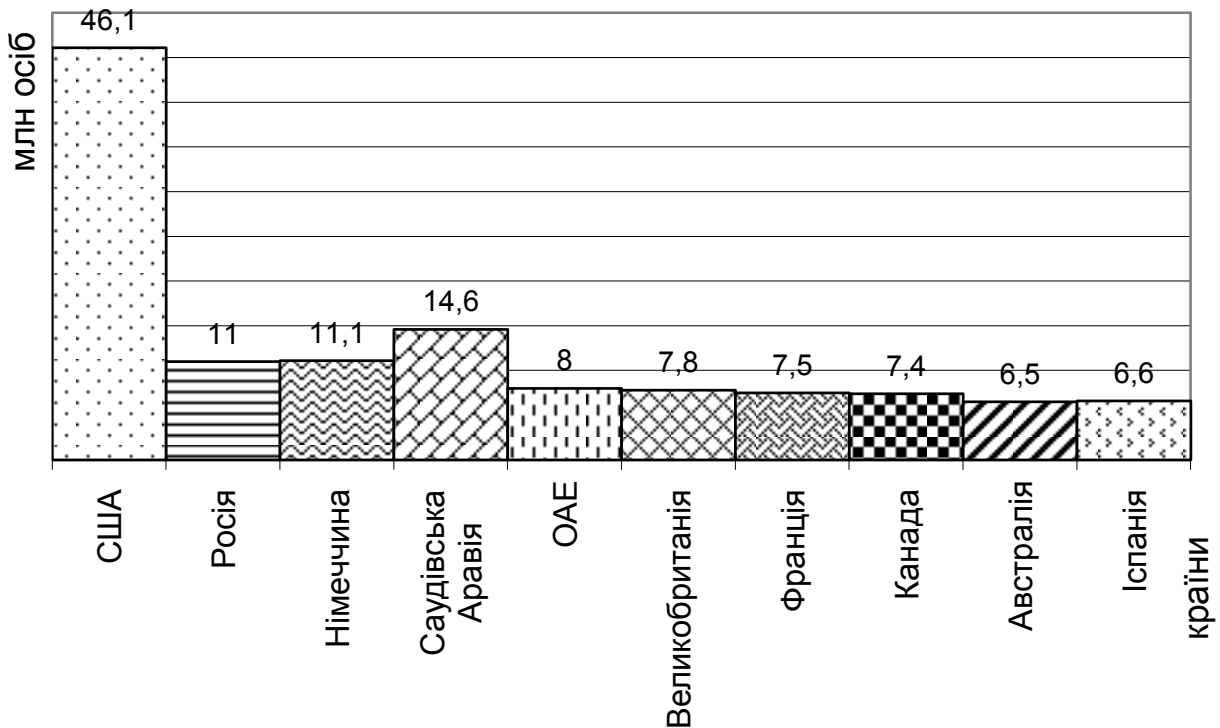


Рис. 6.2. Основні країни-реципієнти міжнародних мігрантів у 2014 р.

За гендерною ознакою 48 % всіх міжнародних мігрантів складають жінки. За віковою структурою 28 % всіх міжнародних мігрантів складають мігранти віком 20 – 34 роки, 15 % – до 20 років (62 % мігрантів – мешканці країн, що розвиваються) [63].

Зростання міжнародної міграції робочої сили сприяє і збільшенню міжнародних грошових переказів. За оцінками Світового банку в 2013 році сукупний обсяг грошових переказів міжнародних мігрантів склав 557 млрд дол. США, а у 2014 році збільшився до 583 млрд дол. США, що на 26 млрд дол. США більше значення попереднього року та на 50 млрд дол. США –

значення 2012 року (533 млрд дол. США). Основний обсяг грошових переказів мігрантів спрямовується у країни, що розвиваються – до 75 % всіх обсягів грошових переказів (у 1990 р. – 45 %, у 2000 р. – 65 %) – 436 млрд дол. США, що на 33 млрд дол. США більше значення 2013 р. За географічною структурою основна частка грошових переказів мігрантів належить 20 країнам (66 % – у 2013 р. та 67 % – у 2014 р.). У 2014 році найбільшими країнами отримання грошових переказів мігрантів є Індія (70,4 млрд дол. США), Китай (64,1 млрд дол. США), Філіппіни (28,4 млрд дол. США), Мексика (24,9 млрд дол. США), Нігерія (20,9 млрд дол. США), Єгипет (19,6 млрд дол. США) [66].

Отже, сучасний розвиток світового ринку праці має такі особливості:

- 1) збільшення обсягів міжнародної міграції робочої сили в світі;
- 2) збільшення обсягів міжнародних грошових переказів мігрантів;
- 3) збільшення чисельності біженців із зон воєнних конфліктів.

За 2000 – 2015 рр. у світі виникли або відновились 15 конфліктів: вісім в Африці (у тому числі в Лівії, на північному сході Нігерії, у Південному Судані, у Бурунді), три на Близькому Сході (Сирія, Ірак та Ємен), один в Європі (Україна), а також у Киргизстані та окремих районах М'янми і Пакистану. Це обумовлює збільшення потоку біженців, обсяг якого за 2014 рік збільшився у всіх регіонах планети. Так, у Європі біженців стало більше на 51% (з 4,4 до 6,7 млн осіб). У регіоні Близького Сходу та Північної Африки кількість біженців і внутрішньо переміщених осіб збільшилася на 19 %. Тепер цей регіон посідає перше місце у світі за масштабами виходу біженців і їх прийому. В Азії кількість біженців і внутрішньо переміщених осіб за минулий рік зросла на 31 % – до 9 млн осіб;

- 4) збільшення обсягів нелегальної міграції у світі;
- 5) посилення державного контролю міжнародних міграційних процесів.

6.3. Україна в міжнародних міграційних процесах

За даними, оприлюдненими Світовим банком та Міжнародною організацією з міграції, за межами України працює близько 6,5 – 8 млн українців, що становить близько третини працездатного населення держави [63; 66].

Аналіз міжнародних міграційних процесів в Україні здійснюється таким чином:

- 1) розраховується міграційне сальдо як різниця між імміграцією та еміграцією;

2) визначаються абсолютні (ланцюгові, базисні) та відносні (розрахунків темпів зростання та темпів приросту) відхилення основних показників міждержавної міграції для обґрунтування напрямів і тенденцій у розвитку міграційних процесів;

3) здійснюється аналіз міжнародної міграції робочої сили в регіональному розрізі для визначення найбільш схильних до еміграції чи імміграції регіонів;

4) на основі узагальнення отриманих результатів визначаються основні тенденції розвитку міграційних процесів у країні та особливості розвитку національного ринку праці.

За даними звітності за формою №1-ТМ "Звіт про чисельність та склад громадян України, які тимчасово працюють за кордоном" у 2014 році на території іноземних держав тимчасово працювали 78,0 тис. громадян України (у 2013 році – 75,8 тис. осіб). Переважна більшість трудових мігрантів, які виїхали на роботу за кордон у 2014 році – мешканці Одеської області (84 %), крім того, значна частина мешканці м. Києва (5 %) та Донецької області (4 %), питома вага працюючих за кордоном з інших регіонів не перевищувала 2% їх загальної кількості [58].

На рис. 6.3 зображено географічну структуру міграційних потоків з України у 2014 році.

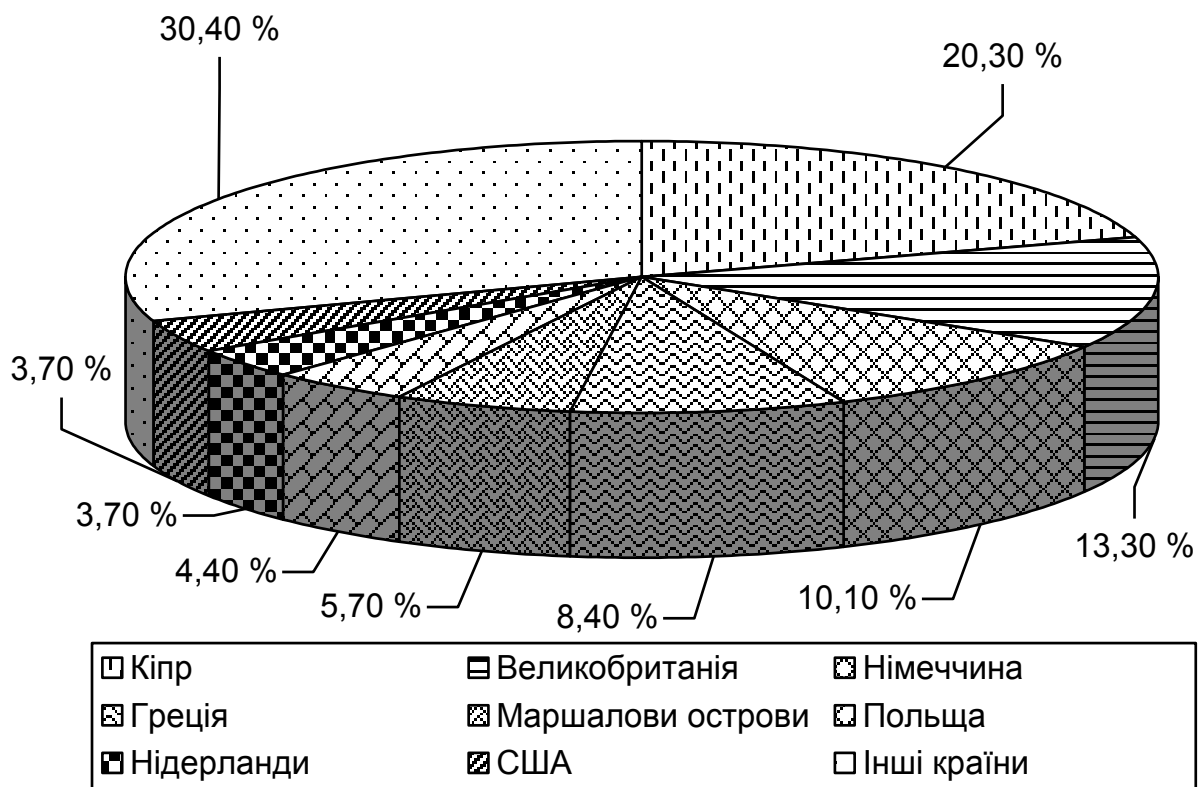


Рис. 6.3. Структура міграції України за країнами-реципієнтами

За віковою структурою серед громадян України у віці 15 – 70 років працювали або шукали роботу за кордоном 1,2 млн. осіб або 3,4 % населення. Серед працездатного віку частка трудових мігрантів у цьому періоді складала 4,1 %. За даними спостережень трудової міграції, проведених у 2014 році, серед загальної кількості трудових мігрантів майже половину (48,5 %) складали короткострокові трудові мігранти, понад 30 % – особи, що повернулися до України і 21,5 % трудових мігрантів працювали за кордоном 12 місяців та більше. Сільські мешканці формують 54,3 % усього контингенту заробітчан.

Слід зазначити, що за рівнем освіти більше 50 % трудових мігрантів мали базову або повну вищу освіту, 25 % – професійно-технічну освіту. На момент виїзду за кордон 50 % трудових мігрантів займали посади службовців та 40 % – робітничі місця.

Слід також підкреслити неухильне зростання обсягів еміграції висококваліфікованих кадрів. Щорічна інтелектуальна еміграція з України налічує приблизно 95,4 тис. фахівців, тобто мігрує кожний 25 – 26 спеціаліст з вищою освітою. Протягом останніх років Україну залишило приблизно 5 – 5,5 тис. учених, що еквівалентно 4 – 4,5 млрд дол. США.

Переважна більшість трудових мігрантів укладала контракти з іноземними роботодавцями на термін до 1 року, з яких 75 % – до 6 місяців.

За видами економічної діяльності 90 % трудових мігрантів з України працювали у сфері транспорту та зв'язку (переважно це діяльність морського пасажирського та вантажного транспорту), тимчасовому розміщенні та організації харчування (4,2 %), на будівництві (2,5 %).

Проведений аналіз трудової еміграції в Україні дозволяє виокремити причини посилення міграційних процесів:

- 1) нестабільна політична ситуація в країні;
- 2) погіршення економічної ситуації в країні, яке супроводжується значним спадом виробництва – на 10,7 % у 2014 році та зниженням ВВП у першому кварталі 2014 р. – на 1,2 %, у другому – на 4,6 %, у третьому – на 5,3 %, а у четвертому кварталі 2014 р. – на 14,8 %;
- 3) зменшення реальної та номінальної заробітної платні в багатьох галузях економіки України. Тому в лютому 2015 р. реальна заробітна плата знизилась до 82,2 % показника порівняно з лютим 2014 р. При цьому понад 60 % працівників у 2014 р. отримували заробітну плату нижче серед-

нього рівня, а 5,2 % – нижче прожиткового мінімуму, який до того ж є очевидно заниженим;

4) підвищення рівня безробіття (за методологією МОП) з 7,3 % в 2013р. до 9,3 % в 2014 р. Причому рівень безробіття молоді до 24 років сягнув 23 %;

5) неможливість працевлаштування за спеціальністю.

Поряд зі зростанням обсягів еміграції в Україні простежується стабільна тенденція до збільшення кількості іммігрантів та осіб, які бажають отримати дозвіл на імміграцію в Україну. У 2001 році на території України проживало 101,7 тис. іммігрантів, у 2002 – 106,4 тис., у 2003 – 108,5 тис., у 2004 – 119,2 тис., у 2005 – 128,1 тис., у 2006 – 149,4 тис., у 2007 – 165 тис., у 2008 – 178 тис., у 2009 – 186 тис., у 2010 – 198 тис., у 2011 – 210 тис., у 2012 – 233 тис., у 2013 – 250 тис., станом на кінець 2014 року в державі постійно проживає близько 253 тис. осіб з більше ніж 150 країн світу, що становить 0,54 % від усього населення України – 45,4 млн [58].

За міжнародними стандартами критична питома вага іммігрантів щодо всього населення може бути до 10 % [63].

Найбільша чисельність іммігрантів є громадянами СНГ, мають сталі родинні та територіальні стосунки з громадянами України (більше 80 % іммігрантів). Зокрема, в Україні постійно проживають громадяни: Російської Федерації – 132,8 тис. осіб (53,1 % усіх іммігрантів); Молдови – 13,2 тис. осіб (5,3 %); Вірменії – 9,6 тис. осіб (3,9 %); Грузії – 7,9 тис. осіб (3,2 %); Азербайджану – 8,4 тис. осіб (3,4 %); Білорусі – 7,1 тис. осіб (2,9 %); Казахстану – 2,9 тис. осіб (1,2 %). Крім цього, в Україні найбільше постійно проживають громадяни таких країн: В'єтнаму – 3 645 осіб, Ізраїлю – 1 330 осіб, Сирії – 1 388 осіб, Польщі – 745 осіб, Болгарії – 571 особа і т.д. [58].

Для України також характерними є процеси рееміграції, тобто повернення громадян України з-за кордону, які обумовлені такими чинниками:

- 1) виходом на пенсію – повернення мігрантів передпенсійного віку ;
- 2) прагненням мігрантів, які успішно займались бізнесом за кордоном, продовжити свою справу в Україні і вкласти кошти у вітчизняну економіку;
- 3) вимушене повернення за різними обставинами (сімейні, депортація, завершення терміну дії трудового договору);
- 4) невідповідними умовами міграції;
- 5) при досягненні поставлених перед виїздом за кордон цілей.

Результати спостережень трудової міграції в 2014 році свідчать про те, що основними причинами повернення в Україну трудових мігрантів

є завершення терміну дії трудової угоди, дозволу на роботу, сезонний характер роботи та втрата роботи (63,2 %), сімейні обставини (14,9 %), працевлаштування в Україні (8,9 %) та бажання повернутися до України (6,1 %).

Серед мігрантів, що повернулися, 65,4 % складають особи з повною загальною середньою освітою, та 27,4% – особи з повною вищою та базовою або неповною вищою освітою.

Переважна більшість реемігрантів повертаються із Російської Федерації (51,1 %), Польщі (16,3 %), Чеської Республіки (8,1 %) та Італії (8,1 %) [58].

Міграція робочої сили є не тільки процесом ефективного розподілу робочої сили між країнами, а й вагомим джерелом поповнення державного бюджету та валютних надходжень в країну.

За даними Національного банку України за 2010 – 2014 роки українськими заробітчанами перераховано в Україну грошових переказів на загальну суму 35 433 млн дол. США [64].

Переважна більшість грошових переказів у 2014 році надійшла з семи країн світу: Російської Федерації, США, Німеччини, Греції, Кіпру, Великобританії та Італії. Найбільші обсяги надходжень приватних грошових переказів в Україну за даними НБУ у 2014 році були із Росії, розміри яких склали 2 015,1 млн дол. США або більш як 31 % до суми загальних переказів. Скорочення переказів відбулося з усіх країн, окрім Великобританії. Однак, найбільше знизилися (на 25,5 % або 0,7 млрд дол. США) перекази з Російської Федерації.

Імміграція в Україну, як і еміграція є одним з основних джерел поповнення бюджету країни. У 2014 році обсяг приватних грошових переказів з України у 2014 році склав 1 702 млн дол. США, що складає понад 26 % від суми загальних переказів в Україну у тому ж періоді [58].

Досліджуючи процеси міграції не можна не акцентувати увагу на таких її негативних проявах, як нелегальна міграція та торгівля людьми.

Протягом 2014 року відбулось зростання загального тиску нелегальної імміграції. Кількість нелегальних мігрантів, яким відмовлено у в'їзді в Україну, зросла на 33 % (не пропущено 9 125 осіб). Кількість затриманих за незаконне перетинання державного кордону збільшилася на 13 % (затримано 953 особи).

Процеси нелегальної міграції у 2014 році характеризувались активізацією каналів переправлення громадян Афганістану (за незаконне перетинання кордону затримано у 2013 р. – 160 осіб, у 2014 р. – 227 осіб), Сирії (затримано у 2013 р. – 40 осіб, у 2014 р. – 140 осіб), В'єтнаму (затри-

мано у 2013 р. – 18 осіб, у 2014 р. – 42 особи) та Молдови (затримано у 2013 р. – 137 осіб, у 2014 р. – 179 осіб) [58].

Чинниками, що можуть вплинути на розвиток процесів нелегальної міграції в Україні, залишаються:

1) високий транзитний потенціал, розвиненість транспортної інфраструктури України та сусідніх країн (Росії, Білорусії, Молдови) та близьке географічне положення до країн ЄС;

2) певна активність громадян з країн Близького, Середнього Сходу, Південно-Східної Азії та Африки щодо отримання українських віз;

3) діяльність досить великої кількості національних діаспор та земляцтв на території країни;

4) недостатність адміністративних засобів і механізмів контролю перебування іноземців на території країни, що створює сприятливі умови для юридичного забезпечення легальних каналів в'їзду потенційних нелегальних мігрантів в Україну та їх подальшу легалізацію на її території;

5) наявність значної кількості навчальних закладів, які мають право на здійснення підготовки іноземних громадян, низький рівень міграційного контролю за іноземними студентами;

6) сприятливі умови для перебування нелегальних мігрантів у країні, значний сектор тіньової економіки, можливість тривалий час нелегально працювати на торгових ринках, у будівництві тощо.

Отже, в Україні існує ряд проблем у сфері міжнародної міграції робочої сили, а саме:

1) низький рівень регулювання імміграції, що сприяє поширенню нелегальної міграції та закріпленню за Україною статусу країни-транзитера нелегалів;

2) відсутність ефективного регулювання експорту робочої сили, що сприяє розвитку трудового рабства, еміграції висококваліфікованих кадрів;

3) відсутність мотиваційного механізму зайнятості в країні і, як наслідок, високий рівень безробіття.

Державне регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснюється шляхом розроблення та реалізації державної міграційної політики – системи правових, фінансових, адміністративних і організаційних заходів держави та недержавних установ щодо регулювання міграційних процесів з позицій міграційних пріоритетів, кількісного та якісного складу міграційних потоків, їх соціальної, демографічної та економічної структури.

На сьогодні регулювання міграції в Україні здійснює створена 24 червня 2009 року Державна міграційна служба. Крім цього, регулювання міграції здійснюють такі органи державного управління, як: Міністерство праці і соціальної політики, Державна служба зайнятості, Міністерство закордонних справ, Департамент зв'язків із закордонними українцями, Міністерство освіти і науки, інформаційно-іміджевий центр (щодо питань визнання кваліфікацій), Служба безпеки України, Державна міграційна служба, державна прикордонна служба України та Державний комітет у справах охорони державного кордону, Рада з питань трудових мігрантів при Кабінеті Міністрів України.

На сучасному етапі урядом України підписано угоди про реадмісію з 16 країнами [63] (табл. 6.2), що сприятиме підвищенню рівня легалізації міграції та посиленню регулювання міграційних потоків між країнами.

Таблиця 6.2

Міждержавні угоди України про реадмісію

| Країна | Назва міжнародного договору | Дата підписання | Дата ратифікації | Набуття чинності |
|------------|--|-----------------|------------------|------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Угорщина | Угода між Урядом України та Урядом Угорської Республіки про передачу і прийом осіб через спільний державний кордон | 26.02.1993 р. | 11.09.1998 р. | 23.12.1998 р. |
| Польща | Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про передачу і прийом осіб через спільний державний кордон | 24.05.1993 р. | — | 10.04.1994 р. |
| Молдова | Угода між Урядом України і Урядом Республіки Молдова про приймання та передачу осіб через українсько-молдовський державний кордон | 11.03.1997 р. | 11.09.1998 р. | 23.12.1998 р. |
| Латвія | Угода між Урядом України та Урядом Латвійської Республіки про передачу та приймання осіб | 24.07.1997 р. | 10.02.1998 р. | — |
| Узбекистан | Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про приймання та передачу осіб, які перебувають на територіях держав нелегально | 12.10.2000 р. | 13.09.2001 р. | — |
| Туркменіс- | Угода між Кабінетом Міністрів | 14.05.2001 р. | 10.01.2002 р. | 20.02.2002 р. |

| | | | | |
|-----------|--|---------------|---------------|---------------|
| тан | України та Урядом Туркменістану про реадмісію осіб | | | |
| Швейцарія | Угода між Кабінетом Міністрів України та Швейцарською Федеральною Радою про реадмісію осіб | 10.07.2003 р. | 23.06.2004 р. | 01.10.2004 р. |
| Грузія | Угода між Кабінетом Міністрів України та Виконавчою владою Грузії про приймання і передачу осіб (реадмісію), які знаходяться на території держав незаконно | 22.04.2003 р. | 17.03.2004 р. | 26.05.2004 р. |
| Туреччина | Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Турецької Республіки про реадмісію осіб | 07.06.2005 р. | 24.07.2006 р. | 19.11.2008 р. |
| ЄС | Угода між Україною та ЄС про реадмісію осіб | 18.06.2007 р. | 15.01.2008 р. | 01.01.2010 р. |

Закінчення табл. 6.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------|---|---------------|------------------------------------|---------------|
| Росія | Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської федерації про реадмісію осіб | 22.10.2012 р. | 05.06.2013 р. | 08.08.2013 р. |
| Данія | Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Королівства Данія про реадмісію осіб | 16.09.2007 р. | 21.05.2008 р. | 01.03.2009 р. |
| В'єтнам | Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Соціалістичної республіки В'єтнам про реадмісію громадян | 25.09.2007 р. | 03.09.2008 р. | 10.04.2009 р. |
| Норвегія | Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Королівства Норвегія про реадмісію осіб | 13.02.2008 р. | 06.07.2011 р. | 01.09.2011 р. |
| Австрія | Імплементативний протокол між Кабінетом Міністрів України та Австрійським Федеральним Урядом про реалізацію Угоди між Україною та ЄС про реадмісію осіб | 29.11.2012 р. | Вживаються заходи щодо ратифікації | – |
| Чехія | Імплементативний протокол між Кабінетом Міністрів України та Урядом Чеської республіки про реалізацію Угоди між Україною та ЄС про реадмісію | 21.10.2013 р. | Вживаються заходи щодо ратифікації | – |

З метою підвищення контролю обсягів міграційних потоків між Україною та Росією, Білорусією, Грузією, Литвою, Польщею, Угорщиною, Румунією, Німеччиною укладено міждержавні договори про прикордонне співробітництво. Дані заходи дозволять захистити економічні інтереси України і підвищити рівень її національної безпеки.

На сьогодні основним документом, який визначає державну міграційну стратегію України, є Концепція державної міграційної політики України від 30.05.2011 року № 622 [55], яка визначає основні стратегічні завдання державної міграційної політики, принципи та пріоритети діяльності органів влади у міграційній сфері, напрями вдосконалення законодавчого та інституційного забезпечення та механізм її реалізації.

Концепція містить заходи з реалізації державної еміграційної, імміграційної, рееміграційної політики та політики регулювання тимчасового перебування іноземців та території України.

Відповідно до цього доцільно виокремити **основні завдання державної еміграційної політики:**

- 1) державне регулювання національного ринку праці, створення умов для працевлаштування українців у країні;
- 2) стримування еміграції висококваліфікованих кадрів;
- 3) аналіз та оцінка обсягів, структури, напрямів еміграції трудових ресурсів з України;
- 4) розробка заходів щодо державного захисту прав українців у країнах їх перебування, їх легалізація та соціальне забезпечення;
- 5) розвиток міждержавного співробітництва з країнами – імпортерами робочої сили з України для спрощення умов еміграції.

До **основних завдань державної імміграційної та рееміграційної політики** слід віднести:

- 1) визначення оптимальної чисельності іммігрантів у країну та контроль за обсягами імміграції;
- 2) запобігання нелегальній міграції та торгівлі людьми, скорочення обсягу транзиту мігрантів через територію України;
- 3) створення умов для забезпечення іммігрантам їх прав на території України;
- 4) створення умов для рееміграції українців на батьківщину;
- 5) сприяння добровільному поверненню до України осіб, депортованих за національною ознакою, та їх ефективній інтеграції в українське суспільство.

Державна політика у сфері тимчасового перебування іноземців на території України зосереджена переважно на розробці:

- 1) заходів по запобіганню незаконній міграції;
- 2) контролю за чисельністю осіб, які тимчасово перебувають в Україні, з метою навчання, туризму, реалізації підприємницьких цілей;
- 3) забезпеченню умов для надання притулку біженцям із зон воєнних конфліктів та захист їх прав;
- 4) підвищення рівня контролю та посилення відповідальності за правопорушення, пов'язані з незаконною міграцією;
- 5) стимулювання добровільного повернення незаконних мігрантів до країн їх походження, національності у співпраці з міжнародними та недержавними організаціями у міграційній сфері.

Отже, участь України в міжнародних міграційних процесах характеризується збільшенням обсягів еміграції та імміграції, а також інтелектуальної еміграції, поглибленням співробітництва з країнами-партнерами та міжнародними організаціями у міграційній сфері з метою оптимізації обсягів та структури міграції трудових ресурсів, запобігання нелегальній міграції та трудового рабства.

Контрольні запитання

1. Які фактори впливають на міжнародну міграцію робочої сили?
2. Наведіть класифікацію видів міжнародної міграції робочої сили.
3. Які соціально-економічні наслідки міграції робочої сили?
4. Охарактеризуйте сучасний розвиток міжнародного ринку праці.
5. Яку роль відіграє Україна в міжнародних міграційних процесах?
6. Визначте особливості сучасного розвитку національного ринку праці.
7. Які цілі, завдання, методи та засоби національної еміграційної політики?
8. Які цілі, завдання, методи та засоби національної імміграційної політики?
9. Які цілі, завдання, методи та засоби національної рееміграційної політики?

7. Міжнародний трансферт технологій та інноваційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності

7.1. Сутність та форми, канали міжнародного трансферту технологій

Міжнародне науково-технічне співробітництво країни у сучасних умовах глобалізації світової економіки є невід'ємною складовою міжнародної економічної діяльності та рушійною силою її подальшого розвитку. Для поглибленого дослідження особливостей міжнародного технологічного обміну доцільно визначити його ключові категорії:

1) технологія за визначенням А. Кирєєва – це наукові методи досягнення практичних цілей [14];

2) науково-технічний прогрес (НТП) – взаємозалежний поступальний розвиток науки і техніки, що проявляється у взаємному впливі науки і технології;

3) нововведення – це оформлений результат фундаментальних, прикладних досліджень, розробок, експериментальних робіт у будь-якій сфері діяльності для підвищення її ефективності. Нововведення можуть оформлятися у вигляді відкриттів, патентів, товарних знаків, ноу-хау, раціоналізаторських пропозицій тощо;

4) інновація – це кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого ефекту;

5) інноваційний процес – це послідовність дій з трансформації інновації від ідеї до конкретного продукту, технології, послуги для використання в господарській діяльності;

6) інноваційна діяльність – це система взаємодії різних методів, факторів і органів управління для проведення наукових досліджень, створення нових видів продукції, удосконалення технологічних процесів і форм організації виробництва на основі нових досягнень науки та техніки;

7) життєвий цикл інновації – період часу, протягом якого інновація має активну життєву чинність і приносить продуценту (виробнику чи продавцеві) прибуток або іншу реальну вигоду. Життєвий цикл нового продукту складається з семи етапів:

- 1) розробка нового продукту;
- 2) вихід на ринок;

- 3) розвиток ринку;
- 4) стабілізація ринку;
- 5) зменшення ринку;
- 6) підйом ринку;
- 7) падіння ринку;

8) науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, які включають:

- *фундаментальні дослідження* – теоретичну або експериментальну діяльність, спрямовану на одержання нових знань про основні закономірності і властивості соціальних і природних явищ, про причинно-наслідкові зв'язки їх конкретного застосування. Фундаментальні дослідження поділяються на *теоретичні*, завданням яких є нові відкриття, теорії, поняття, та *пошукові*, завданням яких є відкриття нових принципів створення засобів і технологій, нових властивостей матеріалів тощо;
- *прикладні дослідження й експериментальні моделі* – комплекс науково-дослідних робіт прикладного характеру з вирішення технічних проблем, уточнення теоретичних питань, отримання наукових результатів, які будуть надалі використані в експериментальних розробках;
- *експериментальні розробки* – завершальний етап наукових досліджень, який полягає у переході від експериментального виготовлення до промислового виробництва.

Міжнародний трансферт технологій – це процес міждержавного руху науково-технічних досягнень на комерційній та некомерційній основі.

У економічній літературі [1; 4; 17; 26; 30; 45] виокремлюють такі форми міжнародного трансферту технологій:

- *інформаційні* – придбання ноу-хау, патентів, інформаційних пакетів, електронних і паперових носіїв інформації;
- торгівля високотехнологічними товарами;
- постачання високотехнологічного обладнання у ході реалізації міжнародних науково-технічних проектів і проектів міжнародного технічного сприяння;

- міграція висококваліфікованої робочої сили.

За рівнем взаємодії суб'єктів господарювання виокремлюють три **основні форми трансферу технологій**:

1) внутрішній трансфер, коли здійснюється передача технології від одного підрозділу підприємства іншому;

2) квазівнутрішній трансфер, тобто рух технології усередині альянсів, союзів, об'єднань, самостійних юридичних осіб;

3) зовнішній трансфер, тобто процес поширення технології, у якому беруть участь незалежні розроблювачі й споживачі технологій.

Американські фахівці відокремлюють *чотири типи процесів трансферу технологій* [57]:

- спільні дослідження і розвиток – співпраця бізнес-структур з однією або декількома дослідницькими організаціями: стратегічний дослідницький альянс декількох компаній або партнерство бізнесу з університетами, неприбутковими організаціями, федеральними лабораторіями;

- ліцензування або продаж інтелектуальної власності – традиційне ліцензування або продаж, коли власник технології передає певну частину прав інтелектуальної власності зовнішній бізнес-структурі в обмін на певні вигоди, часто – фінансові; або внутрішнє ліцензування, коли організація, в якій була розроблена технологія, передає ліцензію структурі всередині установи з тим, щоб започаткувати новий бізнес;

- технічна допомога – коли бізнес-структура звертається за допомогою до іншої дослідницької організації з тим, щоб вирішити дуже вузьке конкретне питання шляхом залучення зовнішніх експертів або обладнання;

- інформаційний обмін – бізнес отримує доступ до необхідної інформації через участь у конференціях, виставках, семінарах, спеціальних навчальних програмах або шляхом запрошення на роботу співробітників – носіїв необхідної інформації.

Міжнародний технологічний обмін здійснюється на комерційній та некомерційній (безоплатній) основі.

Комерційні форми передачі технологій реалізуються через такі **канали**:

1) внутрішньофірмовий, при якому основний технологічний потік спрямовується з головної компанії в філії. Слід зазначити, що 60 – 65 % міжнародної ліцензійної торгівлі здійснюється у формі внутрішньофірмового обміну;

2) міжфірмовий, при якому організація технологічних потоків здійснюється на основі укладених угод про науково-технічне співробітництво між незалежними компаніями;

3) зовнішньоторговельний, який полягає в організації експортно-імпортних поставок технологічного обладнання, високотехнологічних товарів;

4) міжнародний інвестиційний канал, організація якого базується на формуванні нових підприємницьких структур шляхом вкладення капіталу у формі прямих і портфельних інвестицій.

Міжнародний технологічний обмін на некомерційній основі полягає у :

- налагодженні особистих контактів між ученими на конференціях, симпозіумах, семінарах, виставках, у процесі проведення наукових досліджень;
- публікації результатів досліджень у наукових і спеціальних виданнях;
- міграції висококваліфікованих кадрів;
- організації стажування, навчання та підвищення кваліфікації спеціалістів, науковців, аспірантів, студентів за кордоном.

Для визначення рівня міжнародної інноваційної активності країни необхідно визначити, до якого технологічного укладу вона належить.

Технологічний уклад – це цілісний комплекс відтворюваних технологічних процесів, які охоплюють різні галузі виробництва.

Ядром технологічного укладу є принципово нові технології, які докорінно впливають на характер та рівень діяльності в суспільстві та змінюють її.

Тривалість технологічного укладу можна поділити на такі стадії: зародження, монополія, бурхливе зростання, спад. В економічній літературі життєвий цикл технологічного укладу визначають близько ста років.

У міжнародній економіці існувало 5 технологічних укладів і останній – п'ятий – пов'язаний з інформаційними технологіями, тобто технологіями обробки, аналізу та надання інформації користувачам у найбільш прийнят-

ному вигляді (мова йде про системи штучного інтелекту, морфологічного аналізу тощо).

Кожний новий технологічний уклад істотно розширював межі кривої виробничих можливостей суспільства. Одночасно відбувалися великі зміни в організації виробництва, які сприяли підвищенню ефективності використання його основних факторів – праці та капіталу. Починаючи з четвертого укладу до числа цих факторів стали відносити і науково-технічний прогрес.

На сьогодні науковці [30; 54] виділяють шість технологічних укладів і прогнозують появу ознак сьомого укладу.

В табл. 7.1 наведена характеристика технологічних укладів.

Таблиця 7.1

Характеристика технологічних укладів

| Технологічний уклад | Період існування | Ядро технологічного укладу | Переваги технологічного укладу | Країни-лідери |
|---------------------|------------------|--|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Перший | 1770 – 1830 рр. | Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуна, обробка заліза, будівництво каналів | Механізація і концентрація виробництва на фабриках. | Великобританія, Франція, Бельгія |
| Другий | 1840 – 1880 рр. | Паровий двигун, залізничне будівництво, кораблебудування, вугільна промисловість, чорна металургія | Зростання масштабів і концентрація виробництва на основі парового двигуна | Великобританія, Франція, Бельгія, США, Німеччина |
| Третій | 1890 – 1940 рр. | Електротехнічне важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія | Підвищення гнучкості виробництва на основі використання електродвигунів, стандартизація виробництва | Великобританія, Франція, США, Німеччина |

Закінчення табл. 7.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------|-----------------|--|------------------------------|-------------------------------------|
| Четвертий | 1940 – 1990 рр. | Автомобілебудування, тракторобудування, кольорова металургія, виготовлення товарів | Масове і серійне виробництво | США, країни Західної Європи, Японія |

| | | | | |
|--------|-------------------------|---|---|---|
| | | тривалого використання, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти | | |
| П'ятий | 1990 – 2020 рр. | Електронна промисловість, обчислювальна, оптиковолоконна промисловість, програмне забезпечення, телекомунікації, робото будування, виробництво і переробка газу, інформаційні послуги | Індустріалізація виробництва і споживання, підвищення гнучкості виробництва, деурбанізація на основі інформаційних технологій | США, країни Західної Європи, Японія, країни Південно-Східної Азії |
| Шостий | 2020 – середина XXI ст. | Біотехнології, нанотехнології, фотоніка, оптоелектроніка, аерокосмічна промисловість, нетрадиційні джерела енергії. | Подолання екологічних обмежень за рахунок використання нетрадиційних джерел енергії | США, країни Західної Європи, Японія, країни Південно-Східної Азії |
| Сьомий | 3 середини XXI ст. | Технології " термоядерного синтезу", псі-технології, біоенергетика, технології, пов'язані з мораллю та відповідальністю. | Поява категорій "гіперінтелект", "гіперінформація" та "гіперзнання" | – |

Особливостями сучасного розвитку міжнародного науково-технологічного обміну є:

1) розвиток наукомістких технологій, що сприяє значному збільшенню частки експорту наукомісткої продукції у загальному обсягу експорту товарів обробної промисловості.

У статистиці соціально-економічного розвитку прийняте таке групування галузей промисловості за рівнем наукомісткості в країнах ОЕСР (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Групування галузей промисловості в країнах ОЕСР за рівнем наукомісткості

| Технологія | Зміст |
|------------|-------|
|------------|-------|

| | |
|-----------------------------------|---|
| Високі технології | Виробництво повітряних і космічних літальних апаратів. Виробництво канцелярських, бухгалтерських та електронно-розрахункових машин. Виробництво фармацевтичних препаратів. Виробництво приладів радіо, телебачення та зв'язку |
| Середні технології високого рівня | Виробництво приладів. Виробництво автомобілів. Виробництво продукції хімічного синтезу . Виробництво інших транспортних засобів. Виробництво інших машин та устаткування |
| Середні технології низького рівня | Виробництво гумових і пластмасових виробів. Будівництво та ремонт суден. Виробництво готових виробів, не зарахованих до інших угруповань. Виробництво благородних і кольорових металів. Виробництво інших неметалевих мінеральних продуктів. Металообробне виробництво. Коксохімічне виробництво, виробництво продукції нафтопереробки. Виробництво чавуну і сталі |
| Низькі технології | Целюлозно-паперове виробництво, поліграфічна промисловість. Виробництво текстильних виробів та одягу. Виробництво харчових продуктів і напоїв. Виробництво деревини та меблів |

Оцінка обсягів міжнародного трансферу технологій здійснюється за показником **технологічної місткості торгівлі**, який визначається як частка науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) у загальному обсязі виробництва та торгівлі продукції за галузеву належністю.

За даними Організації економічного співробітництва та розвитку за останні два десятиліття за рахунок високотехнологічних секторів економіки в США було забезпечено 50 % приросту продуктивності праці, в Великобританії, Канаді, Японії – 30 %, Франції, Італії – 25 % [17].

Галузева структура країн-новаторів (розробників технологій) практично ідентична – аерокосмічна галузь, електротехнічне машинобудування, автомобілебудування, частка яких складає 10 – 15 % загальних витрат на НДДКР в США, Японії, країнах Європейського Союзу (ЄС). Це обумовлено збільшенням частки витрат на розвиток інформаційної сфери.

Так, у США на її розвиток витрачається 20 %, 12 % – на розвиток аерокосмічної галузі та автомобілебудування. У країнах ЄС 15 % витрат – витрати на розвиток електроніки, 13 % – автомобілебудування, 14 % – сфери послуг. В Японії пріоритетними галузями є електроніка (18 %), електротехніка (11 %), автомобілебудування (10 %).

Тому в розвинених країнах торгівля високотехнологічними товарами включає торгівлю аерокосмічним обладнанням (22,7 % витрат на НДДКР в загальному обсязі виробничих витрат), комп'ютерами та офісним обладнанням (17,5 %). Середньотехнологічною вважається торгівля автомобілями (2,7 %), хімікатами (2,3 %). Низькотехнологічною є торгівля цеглою, глиною (0,9 %), продуктами харчування (0,8 %), папером (0,3 %) [57];

2) монополізація світового ринку технологій розвиненими країнами та ТНК, які мають значні фінансові можливості для здійснення наукових досліджень та впровадження їх у виробництво.

За статистикою, до ринку в розвинених країнах доходить: 20 % інновацій, створених у результаті проведення фундаментальних досліджень; 80 % інновацій, виконаних на замовлення промислових підприємств. Це обумовлено не тільки несприятливою ринковою кон'юнктурою, але й стратегічними потребами компаній, які не будуть впроваджувати нововведення задля нововведень. Тільки виконання наукових розробок під замовлення компаній, які відповідають їх стратегічним цілям та супроводжуються значними витратами і змінами в управлінні, є запорукою успішної їх реалізації [67];

3) збільшення обсягів внутрішньокорпоративного трансферу технологій між структурними підрозділами транснаціональних корпорацій. Так, серед всіх ліцензійних надходжень розвинених країн 60 % – внутрішньокорпоративні надходження, у тому числі частка надходжень в США від продажу ліцензій дочірнім компаніям складає 80 %, у Великобританії – 50 %;

4) посилення технологічної залежності країн, що розвиваються від технологічної політики ТНК, так як їх питома вага у міжнародному технологічному обміні через малу технологічну місткість ринків складає всього 10 %;

5) активна діяльність на світовому ринку технологій вузькоспеціалізованих венчурних компаній;

6) активізація діяльності міжнародних організацій з надання розвиненими країнами та ТНК міжнародної технічної допомоги країнам, що роз-

виваються, та країнам з перехідною економікою у формі технологічних грантів і спільного фінансування.

Для визначення рівня інноваційного розвитку країн Міжнародною бізнес-школою INSEAD, Корнельським університетом та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (BOIC) з 2007 року складається рейтинг інноваційності країн та визначається глобальний індекс інновацій, який складається з 80 змінних та розраховується як середня зважена оцінок двох груп показників: наявні ресурси та умови проведення інновацій та досягнуті практичні результати здійснення інновацій. Тобто даний індекс є співвідношенням витрат та ефекту від впровадження інновацій у кожній країні.

У 2014 році було досліджено 143 країни і серед лідерів у сфері інновацій у цьому році, як і у попередніх, можна виокремити Швейцарію (64,8), Великобританію (62,4), Швецію (62,3), Фінляндію (60,7), Нідерланди (60,6), США (60,1), Сінгапур (59,2), Данію (57,5), Люксембург (56,9) та Гонконг (56,8). Ці країни мають незмінно високі рейтинги за основними критеріями індексу, а також займають сильні позиції в таких сферах, як інноваційна структура, рівень розвитку бізнесу (чисельність працівників розумової праці, взаємозв'язки між інноваціями, освоєння знань) та результати інноваційної діяльності (товари та послуги творчого характеру, творча діяльність в режимі онлайн тощо).

Групу країн, що динамічно розвиваються та випереджають за показниками відповідні до рівня їх доходів країни, вчені називають "новими новаторами". До них відносять Молдову, Китай, Монголію, В'єтнам, Індію, Йорданію, Вірменію, Сенегал, Малайзію, Таїланд, Україну та Грузію. Серед країн з низьким рівнем доходів більш високі показники мають Кенія, Уганда, Мозамбік, Руанда, Малаві, Гамбія та Буркіна-Фасо.

Україна займає 63 місце серед 143 країн зі значенням індексу 36,3.

7.2. Науково-технічні зони у стратегії розвитку відкритої економіки

Ефективною формою взаємодії науки та виробництва вважаються:

- 1) регіони науки;
- 2) технополіси як форми зон високих технологій;
- 3) наукові парки;
- 4) дослідницькі університети;
- 5) індустріальні парки.

Зони високих технологій (ЗВТ) – це науково-виробничі територіальні і точкові багатофункціональні комплекси [23], головним завданням яких

є формування максимально сприятливого середовища для розвитку наукомістких інноваційних форм, надання їм різних послуг.

За масштабом зони високих технологій класифікуються:

1) регіон науки – це зона високих технологій (ЗВТ) у вигляді великого науково-виробничого комплексу з розвитком інфраструктурою сфери обслуговування, що охоплює значну територію, границі якої приблизно збігаються з адміністративними границями підрозділу типу чи району округу;

2) технополіс (технопарк) – це територіальний науково-промисловий комплекс, до якого входять науково-дослідні, навчальні, конструкторські установи, промислові підприємства, збутові фірми, діяльність яких спрямована на розвиток інноваційної сфери [19].

Особливостями технополісів є:

- 1) їх висока наукомісткість виробництва;
- 2) низька матеріало- та енергомісткість виробництва;
- 3) орієнтація виключно на нові розробки та виробництво нової високотехнологічної продукції;
- 4) наявність висококваліфікованих кадрових ресурсів (частка висококваліфікованих працівників у загальній чисельності персоналу складає 60 – 80 %);
- 5) наявність дослідної, виробничої, збутової та соціальної інфраструктури [30].

На сьогодні у світі нараховується понад 450 технопарків, з них 160 розміщено в США. У міжнародній економіці першим технопарком, який виник на початку 50-х рр. ХХ ст., вважається Стенфордський університет у США. У Європі технопарки виникли у 70-х рр. ХХ ст., одними з перших були Дослідницький парк Університету Херіот-Уатт в Единбурзі, науковий парк Триніті, коледж у Кембриджі, Софія – Антиполіс у Ніцці та ін.

У 80-х рр. ХХ ст. технопарки почали виникати в Канаді, Сінгапурі, Австралії, Бразилії, Індії, Малайзії, Китаї, Японії, а в 1990-х рр. – в Росії та Україні.

Аналіз функціонування американських технополісів "Біонічна долина", "Дорога № 128", "Силіконова долина", Наукового парку Кембриджського університету дозволяє виокремити чотири важливі критерії успіху технопарків, а саме:

- а) вибір місця розташування парку – транспортна, комунікаційна інфраструктура, площа, близькість до основних транспортних шляхів;

- б) значне державне фінансування діяльності та підтримка органів регіональної влади, налагодження зв'язків з вищими навчальними закладами;
- в) розробка та реалізація обґрунтованої маркетингової стратегії;
- г) високий рівень кваліфікації та мотивації колективу технопарку;

3) науковий парк – ядро технополісу, в якому дослідницький науковий центр є ключовим елементом технопарку;

4) індустріальний парк за визначенням ЮНІДО (Організації ООН з промислового розвитку) – це ділянка землі, розвинута й розділена на сегменти відповідно до плану, зі спорудженнями або без, із загальною інфраструктурою, і призначена для використання групою промисловців. Промислові парки надають компаніям в оренду на своїй території виробничі, складські й офісні площі, забезпечують комунікаціями й інфраструктурою, необхідними для організації виробництва. Вони мають розвинену систему під'їзних колій, зон завантаження-розвантаження, контрольних пропускних зон [20].

Характерні риси індустріального парку:

а) надання комунікацій усіх типів, необхідних для організації виробничого процесу;

б) наявність виробничих, складських та офісних приміщень у межах території індустріального парку;

в) фахова й ефективна система організації під'їзних шляхів, місць стоянки вантажного і легкового автотранспорту, зон навантаження-розвантаження, контрольних пропускних зон тощо;

г) система організації роботи парку, у т.ч. надання різних видів послуг компаніям-учасникам індустріального парку;

д) державна підтримка розвитку;

5) бізнес-інкубатор – це структура, яка спеціалізується на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності малих інноваційних організацій, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї.

Сьогодні у світовому господарстві функціонує більше 2 тис. технопарків і бізнес-інкубаторів. Найбільша їх кількість сконцентрована у США, Китаї, Російській Федерації, Великобританії, Німеччині та ін.

Слід вказати на істотні національні відмінності бізнес-інкубаторів. Так, американські бізнес-інкубатори ставлять за мету підтримку широкого підприємництва та забезпечення обов'язкового зростання малої організації до рівня середньої та великої. Європейські бізнес-інкубатори

беруть участь у організації великих корпорацій, мають високий рівень спеціалізації та орієнтацію на наукомісткий бізнес. Українські бізнес-інкубатори створюються переважно у складі технопарків і є першою фазою їх розвитку.

Бізнес-інкубатори надають орендні послуги приміщень, офісного обладнання за більш прийнятними на відміну від ринкових цінами; бухгалтерські, консалтингові, інформаційні, секретарські, комунікаційні послуги тощо.

З 69 наявних в Україні бізнес-інкубаторів 24 значаться як інноваційні. Кількість бізнес-інкубаторів в окремих регіонах країни коливається від 1 до 11 одиниць. Однак ефективно працюючими можна відзначити лише такі бізнес-інкубатори, як: Інкубатор-Центр "Львівська політехніка"; Бі у м. Біла Церква; муніципальний Бі у м. Славутич; приватний Бі у м. Хмельницький; Харківський віртуальний Бі; Київський Бі; Волинський обласний Бі; студентський Бі Київського національного економічного університету.

Правовою основою створення в Україні технопарків є прийнятий у 1999 році Закон України "Про спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності технологічних парків" [84], згідно з яким станом на 1 січня 2014 року діє 16 технологічних парків.

У табл. 7.3 наведено перелік чинних в Україні технопарків за період з 2000 до 2014 року.

Таблиця 7.3

Перелік чинних в Україні технопарків за 2000 – 2014 рр.

| Технопарк | Дата реєстрації |
|---|------------------|
| 1 | 2 |
| "Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона" (м. Київ) | липень 2000 р. |
| "Інститут монокристалів" (м. Харків) | липень 2000 р. |
| "Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка" (м. Київ) | червень 2001 р. |
| "Вуглемаш" (м. Донецьк) | листопад 2001 р. |
| "Інститут технічної теплофізики" (м. Київ) | вересень 2002 р. |

Закінчення табл. 7.3

| 1 | 2 |
|------------------------|------------------|
| "Укрінфотех" (м. Київ) | листопад 2002 р. |

| | |
|---|-----------------------------------|
| "Київська політехніка" (м. Київ) | червень 2003 р. |
| "Інтелектуальні інформаційні технології" (м. Київ) | грудень 2003 р. |
| "Яворів" (Львівська область) | серпень 2007 р. |
| "Агротехнопарк" (м. Київ) | жовтень 2007 р. |
| "Еко-Україна" (м. Донецьк) | не внесені до Державного реєстру |
| "Наукові і навчальні прилади" (м. Суми) | не внесені до Державного реєстру |
| "Текстиль" (м. Херсон) | грудень 2007 р. |
| "Ресурси Донбасу" (м. Донецьк) | не внесені до Державного реєстру) |
| "Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій" (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса) | не внесені до Державного реєстру |
| "Машинобудівні технології" (м. Дніпропетровськ) | листопад 2008 р. |

Відповідно до прийнятого у 2003 році Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" було визначено стратегічні і середньострокові пріоритетні напрями діяльності технопарків України. У 2011 році було затверджено нову редакцію Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні", яка передбачає запровадження на підставі ґрунтовних прогнозно-аналітичних досліджень цілісної системи формування та реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, спрямованих на розвиток економіки [82].

Основною проблемою функціонування технопарків в Україні є державна підтримка, яка протягом останніх десяти років практично відсутня. Так, у 2004 році був запроваджений мораторій на створення і розширення діючих спеціальних (вільних) економічних зон та спеціальних режимів інвестиційної діяльності на нових територіях і схвалення (затвердження) нових інвестиційних проектів у спеціальних (вільних) економічних зонах і на територіях із спеціальним режимом інвестиційної діяльності.

У 2005 році було запроваджено мораторій на створення нових і розширення діючих спеціальних (вільних) економічних зон та встановлення спеціальних режимів інвестиційної діяльності на нових територіях, а також створення нових технологічних парків та скасовані пільги для вітчизняних спеціальних (вільних) економічних зон.

З лютого 2006 року відбулося відновлення технопарками пільгового режиму оподаткування, однак вже у цьому ж році відмінено пільгу на по-

даток на додану вартість, завдяки якій здійснювався основний розвиток технологічних парків та виконувалися основні розробки проектів. Пільга на ввізне мито не є суттєвою, а пільга суми податку на прибуток, одержаного при реалізації проектів технологічних парків, передбачає вже випуск і реалізацію інноваційної продукції.

Слід вказати, що найбільша сума податкових пільг була надана технопаркам у 2003 році, але через ряд об'єктивних причин (головною серед яких є нецільове їх використання) поступово ці виплати зменшувалися і, не дивлячись на законодавче відновлення у дещо зміненому вигляді податкових преференцій у 2006 році, сума пільг значно зменшується і вже у 2008 році складає лише 6 млн грн.

Важливим показником бюджетного результату є вартість реалізованої інноваційної продукції технопарків на 1 грн державної підтримки.

В Україні за період 2000 – 2012 рр. підтримка технопарків з боку держави становила 761 млн грн, до бюджету було перераховано 1027,2 млн грн, тобто 1,4 грн на 1 гривню державної підтримки при загальному обсязі реалізації інноваційної продукції на суму 12 348, 8 млн грн (рис. 7.1).

Починаючи з 2005 року практично всі показники діяльності технопарків почали загрозливо знижуватися і у 2010 – 2012 рр. зійшли нанівець. За підрахунками, бюджет за останні п'ять років втратив понад 1,5 млрд грн. Технопарки, які займали істотну частку в інноваційній продукції промисловості (до 10 %), втратили свою динаміку, і в 2012 р. ця частка становила лише 0,02 %. Такі зміни пов'язані з тим, що новий Податковий кодекс скасовує практично всі податкові пільги для технопарків і суперечить Закону України № 3333-XIV від 12.01.06 р. [71].

Найбільша результативність функціонування технопарків припала на 2000 – 2004 рр., коли для стимулювання їх інноваційної діяльності було застосовано різні податкові та митні пільги та преференції.

Подальші зміни законодавства, які зменшили пільги, погіршили умови виконання інноваційних проектів. З прийняттям Податкового кодексу, в якому пільги було практично скасовано, технологічні парки майже припинили свою діяльність [69].

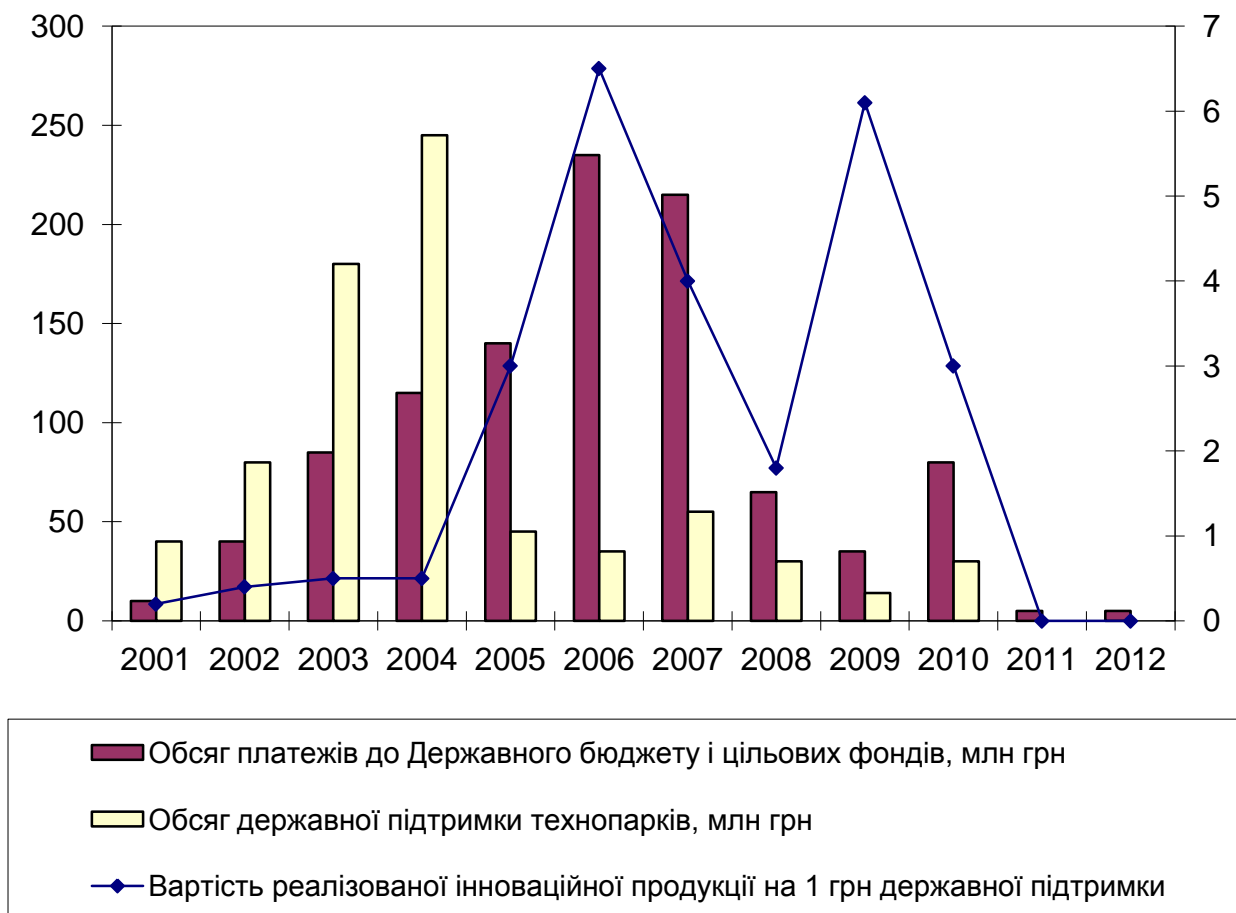


Рис. 7.1. Динаміка вартості реалізованої інноваційної продукції на 1 грн державної підтримки за період 2001 – 2012 рр.

Мазур А. А. називає три причини такого зниження:

1) недотримання державою чинного законодавства і постійне змінювання його, що веде до погіршення умов роботи технопарків. І це всупереч наявності у Законі про технопарки статті, що забороняє такі зміни;

2) блокувалося прийняття навіть свідомо інноваційних проектів. Протягом 2005, 2006 і практично всього 2007 р. не було прийнято жодного нового проекту технопарків. Лише в самому кінці 2007 р. було затверджено два проекти. Дещо активізувалася ця робота в 2008 р. – 6 проектів та в 2009 р. – 4 проекти. Однак, починаючи з 2010 р., після набрання чинності нового Податкового кодексу не було прийнято жодного проекту;

3) починаючи з 2005 р. різко скорочувалася, а на даний час була практично зведена до нуля державна підтримка проектів технопарків. Державна підтримка у ході виконання інноваційних проектів у рамках технопарків істотно (в 1,5 – 2,0 рази) прискорює їх виконання. В іншому випадку строки виконання проектів зростуть, а виконання багатьох із них взагалі стане неможливим [20, с. 70].

Отже, для відновлення діяльності технопарків в Україні необхідно розробити дієвий механізм державної підтримки, який має забезпечити реалізацію таких заходів:

1) правове визначення ролі технопарків у науковому та інноваційному комплексі України;

2) створення механізмів фінансової та економічної підтримки у вигляді державного фінансування, створення фондів для грантового фінансування пріоритетних для національної економіки інноваційних проектів, звільнення від митного оподаткування обладнання, необхідного для розробок;

3) надання пільгових кредитів;

4) податкове стимулювання;

5) кадрова підтримка у вигляді надання пільг науковим співробітникам;

6) моніторинг створення та функціонування технопарків.

7.3. Особливості макроекономічної політики України у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва

Міжнародне науково-технічне співробітництво є одним із дієвих і ефективних засобів інтеграції України в європейський та світовий економічний і технологічний простір. Пріоритетний розвиток різних форм міжнародного співробітництва – перспективний шлях збереження і нарощування наукового потенціалу.

Інтеграція української науки у світовий простір здійснюється за різними формами науково-технічного співробітництва (програмами, договорами, замовленнями на науково-технічну продукцію).

У табл. 7.4 наведено динаміку міжнародного науково-технічного співробітництва України за останні п'ять років.

Таблиця 7.4

Динаміка міжнародного науково-технічного співробітництва України

| Рік | Кількість наукових працівників, які виїжджали за кордон | Кількість виїздів з метою участі у міжнародних конференціях, семінарах | Кількість виїздів з метою проведення досліджень | Кількість проведених міжнародних конференцій, семінарів |
|---------|---|--|---|---|
| 2010 р. | 9 737 | 9 898 | 5 391 | 2 201 |
| 2011 р. | 10 264 | 11 369 | 5 988 | 2 516 |
| 2012 р. | 10 453 | 10 661 | 5 845 | 2 508 |
| 2013 р. | 11 060 | 10 890 | 6 217 | 2 619 |
| 2014 р. | 7 316 | 7 368 | 2 619 | 2 023 |

У 2014 р. кількість науковців, які виїжджали за межі України з метою здійснення міжнародної співпраці, становила 7 316 осіб; у тому числі кількість науковців, які виїжджали за межі України з метою проведення наукових досліджень, становила 3 641 особу. З метою участі у міжнародних семінарах, конференціях та ін. було здійснено 7 638 виїздів за кордон і проведено 2 023 таких заходів в Україні.

Участь українських вчених у міжнародних проектах дає можливість отримувати гранти.

На рис. 7.2 зображено динаміку співробітництва з міжнародними фондами.

Кількість грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів у 2014 р., становила 1 885 од., у тому числі індивідуальних 1 193, колективних – 692. Загалом кількість науковців, які користувалися грантами, становила 4 513 осіб.

Основу національного науково-технічного потенціалу складають висококваліфіковані кадри. У цілому в Україні функціонують 1 378 установ, які займаються НДДКР, серед них 295 науково-дослідних інституту (НДІ) та 103 їх філії, 143 вузи, 443 проектно-конструкторських інституту, 97 конструкторських бюро на самостійному балансі.

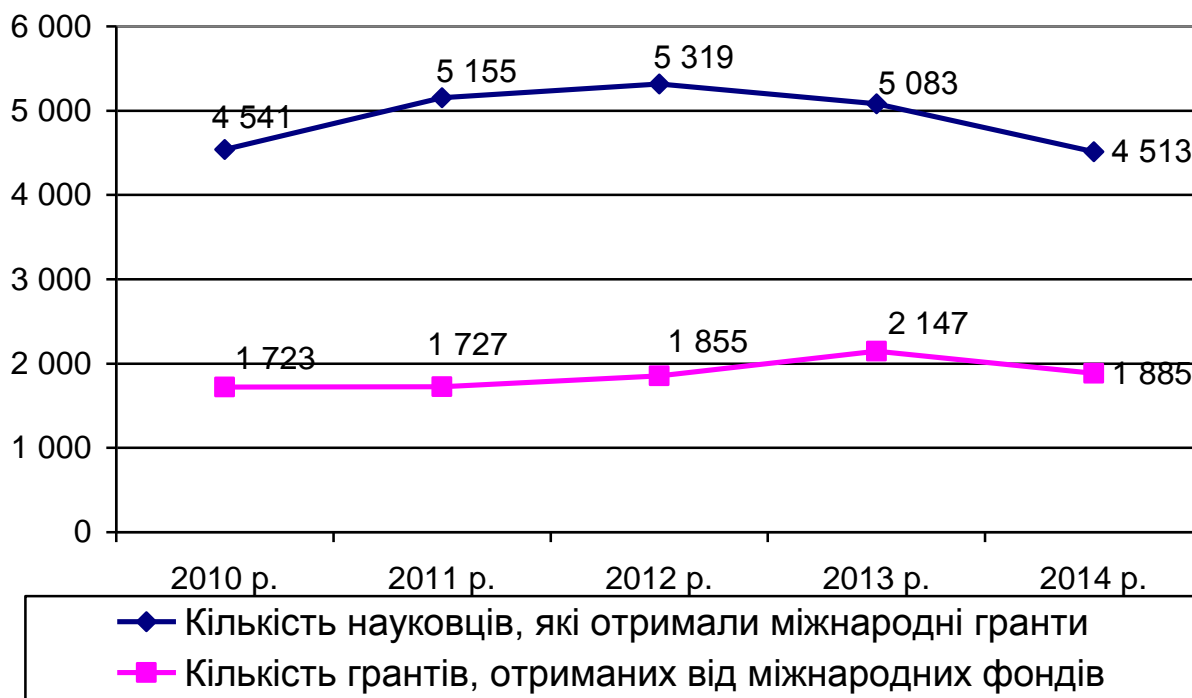


Рис. 7.2. Динаміка співробітництва України з міжнародними фондами

Для оцінки ефективності науково-технічної діяльності доцільно проаналізувати структуру наукових та науково-технічних робіт, які включають: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; наукові розробки; науково-технічні послуги.

На рис. 7.3 подано структуру науково-технічних робіт в Україні за останні чотири роки.

Відповідно до наведеної на рисунку структури найбільшу частку від загального обсягу наукових та науково-технічних робіт складають розробки – 48,8 %; 22,6 % – фундаментальні дослідження; 17,4 % – прикладні дослідження та 11,2 % – науково-технічні послуги [58].

У розвинених країнах 10 % витрат на науку складають витрати на фундаментальні дослідження, 40 – 60% – на конструкторсько-технологічні розробки, а 30 – 50 % – на впровадження у виробництво та реалізацію товару. У цілому питома вага виконаних НДДКР у ВВП України за 14 років не перевищує 1,4 %. Тому не випадково, що в Україні 90 % виробленої продукції не має відповідного науково-технічного забезпечення. Наукомісткість промислового виробництва складає 0,7 %, що у 10 – 20 разів нижче світового рівня.

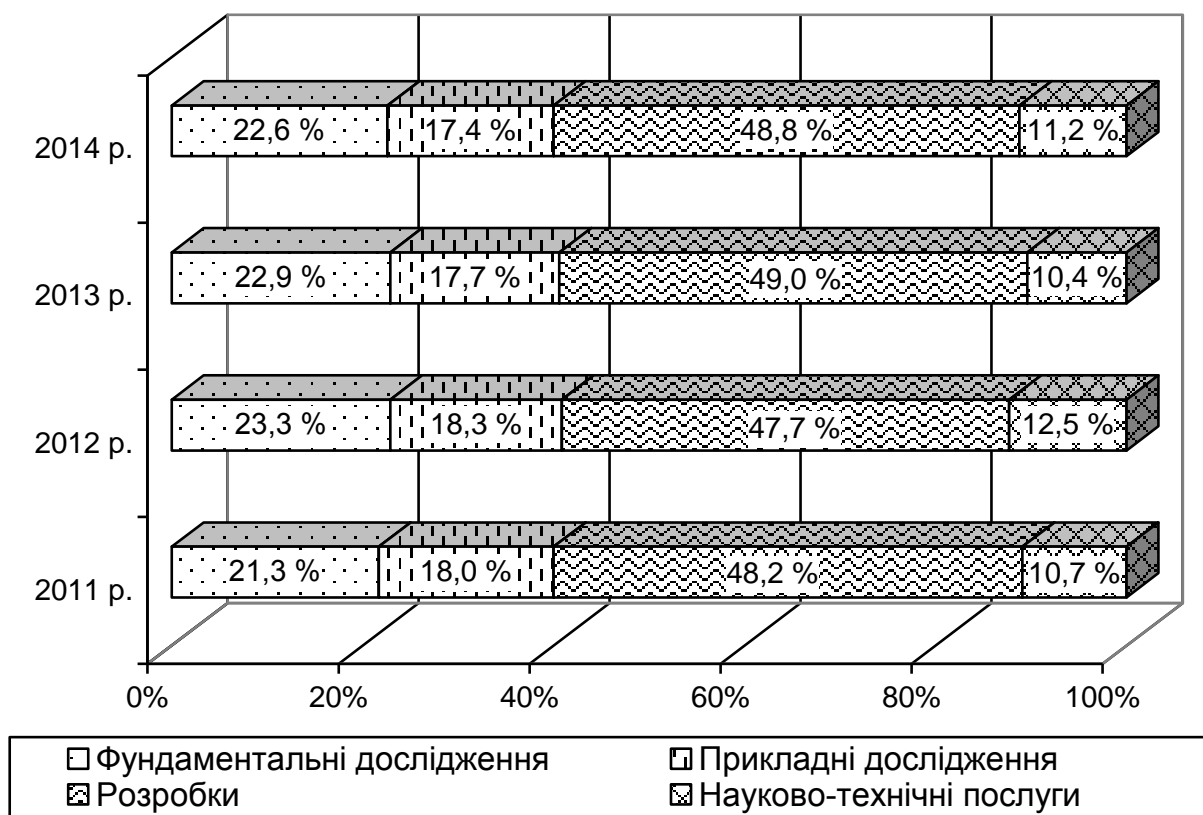


Рис. 7.3. Структура наукових і науково-технічних робіт за 2011 – 2014 рр.

За даними Євростату, частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС-28 у ВВП становила 2,01 %. Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,31 %, Швеції – 3,3 %, Данії – 3,06 %, Німеччині – 2,85 %, Австрії – 2,81 %, Словенії – 2,59 %, Франції – 2,23 %, Бельгії – 2,28 %; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Болгарії (від 0,38 % до 0,65 %). Наукоємність ВВП України (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2014 р. становила 0,66 %

Слід зазначити, що у більшості країн світу фундаментальна наука розвивається в основному на кошти державного бюджету й уряди країн вбачають у цьому свій внесок у майбутнє інноваційне зростання країни. У середньому розвинені країни витрачають близько 0,5 % ВВП на фундаментальні дослідження. Найбільшу частку ВВП інвестує в науковий прогрес Швейцарія – 0,9 % (табл. 7.5) [36].

Таблиця 7.5

Витрати на фундаментальні дослідження у країнах світу, % ВВП

| Країна | Показник | Країна | Показник |
|----------------------|----------|---------------------|----------|
| Китай | 0,10 | Ізраїль (2013 р.) | 0,46 |
| Україна (2014 р.) | 0,18 | Австралія (2008 р.) | 0,45 |
| Угорщина | 0,21 | США | 0,46 |
| Польща | 0,23 | Австрія (2011 р.) | 0,51 |
| Іспанія | 0,26 | Данія | 0,52 |
| Словаччина (2013 р.) | 0,31 | Чехія | 0,54 |
| Словенія | 0,30 | Нідерланди | 0,55 |
| Італія | 0,32 | Ісландія (2011 р.) | 0,62 |
| Естонія | 0,35 | Франція | 0,64 |
| Сінгапур | 0,40 | Корея | 0,74 |
| Японія (2013 р.) | 0,44 | Швейцарія | 0,90 |

Слід зазначити, що в Законі України "Про наукову і науково-технічну діяльність" бюджетне фінансування визначається як один з пріоритетних напрямів здійснення державної політики в сфері наукової та науково-технічної діяльності [79]. Однак, через нестачу бюджетних коштів та недоліки в організації та управлінні науковими та інноваційними процесами ці норми законів не виконуються, що унеможлиблює виконання поставлених цілей у сфері наукового та інноваційного розвитку економіки країни. З 2000 р. в Україні жодного бюджетного року не була виконана визначена статтею

34 цього закону норма щодо забезпечення державою бюджетного фінансування наукової та науково-технічної діяльності у розмірі не менше 1,7 % ВВП України. Обсяг фінансування програм і проектів у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва за рахунок державного бюджету у 2014 р. становив 3,68 млн грн (рис. 7.4).

Бюджетне фінансування вітчизняних досліджень за програмами і проектами у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва з жовтня 2014 р. здійснювалося Міністерством освіти і науки України.

У 2014 р. профінансовано 88 проектів і всі видатки бюджету спрямовувались тільки на прикладні дослідження, що унеможливило здійснення нових наукових розробок.

У 2014 році Україна брала участь у 9 спільних проектах зі Словенією, Китаєм, В'єтнамом, Францією, Австрією, Індією, Литвою, Німеччиною та Молдовою.

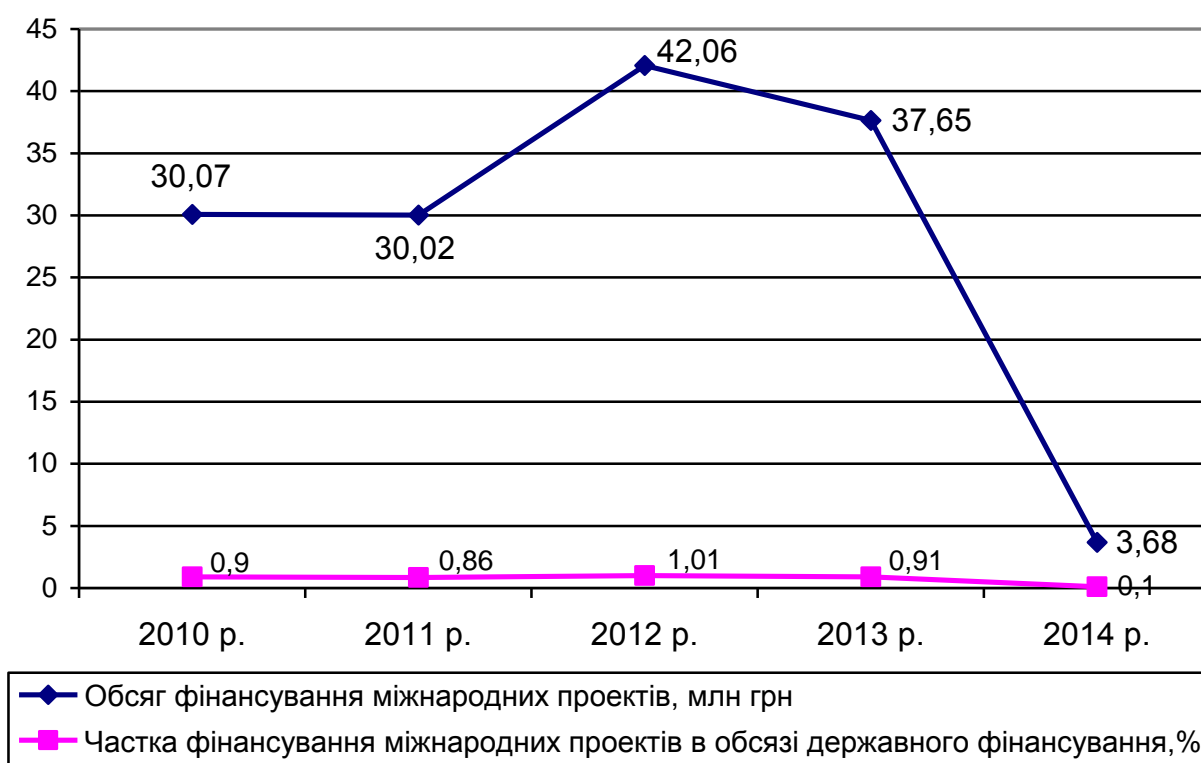


Рис. 7.4. Динаміка обсягів фінансування міжнародних проектів за рахунок державного бюджету

За результатами реалізації науково-дослідних проектів:

1) проведено наукові дослідження з найважливіших проблем природничих, суспільних і гуманітарних наук;

2) розроблено новітні технології та ресурсозберігаючі технології в енергетиці, промисловості та агропромисловому комплексі; нові речовини і матеріали; інформаційні та нові виробничі технології (лазерні, робототехнічні, плазменні та ін.); нові технології лікування та профілактики найпоширеніших хвороб;

3) проаналізовано проблеми демографічної політики, розвитку людського потенціалу, формування громадянського суспільства, збереження навколишнього середовища (довкілля) та сталого розвитку.

Основою успішного освоєння нових технологій є їх впровадження у виробництво та випуск інноваційної продукції.

У 2014 р. інноваційну діяльність у промисловості провадили 1 609 підприємств, що становило 16,1 % від загальної кількості промислових підприємств по Україні (рис. 7.5).



Рис. 7.5. Динаміка інноваційної активності промислових підприємств (у % до загальної кількості промислових підприємств в Україні)

У структурі інноваційно-активних підприємств 17,6 % займалися внутрішніми та зовнішніми НДР; придбання машин, обладнання та програмного забезпечення здійснювали 61,7 %; придбання зовнішніх знань – 5,2 %; навчання та підготовку персоналу – 19,8 %; ринкові запровадження інновацій – 4,9 %; інші роботи – 8,7 % підприємств.

Із 1 609 підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, – 1 208 або 75,1 % були успішними інноваторами (впровадили у виробництво інноваційну продукцію та інноваційні процеси) [58].

Частка підприємств, які впроваджували інноваційну продукцію, у 2014 році становила 6,0 % від загальної кількості промислових підприємств. При цьому 137 підприємств впроваджували продукцію, нову для ринку, 504 – продукцію, нову для підприємства, та 164 – нові види машин, устаткування, приладів, апаратів тощо (рис. 7.6).



Рис. 7.6. Динаміка кількості підприємств, що освоювали виробництво інноваційних видів продукції, од.

Кількість підприємств, які впроваджували нові інноваційні процеси зменшилася. У 2014 році нові технологічні процеси залучали у виробництво 614 підприємств або 6,1 % від загальної кількості промислових підприємств (6,5 % у 2013 році).

У структурі інноваційно-активних підприємства за видами економічної діяльності найбільша частка інноваційно-активних підприємств припадає на виробництво харчових продуктів – 17,1 % від загальної кількості підприємств, які провадили інноваційну діяльність; на виробництво машин і устаткування – 9,6 %; виробництво готових металевих виробів, крім

машин і устаткування – 5,4 %; виробництво хімічних речовин і хімічної продукції – 4,7 % [58].

Аналіз структури джерел фінансування інноваційної діяльності вітчизняних підприємств свідчить, що основним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств, частка яких у 2014 році збільшилась порівняно з 2013 р. на 12,1% – до 85 %. Частка іноземних інвесторів скоротилась з 13,1 % у 2013 році до 1,8 % у 2014 р., що свідчить про неефективну інвестиційну політику держави, яка перешкоджає і залученню іноземних інвестицій у інноваційну сферу.

У 2014 році частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету зростає. Якщо у 2013 році вона становила 0,3 % від загального обсягу фінансування інноваційної діяльності, то у 2014 році – 4,5 % (рис. 7.7), а на одне підприємство у 2014 р. припадало в середньому 0,28 млн грн бюджетних видатків, у 2013 р. – 0,02 млн грн [58].

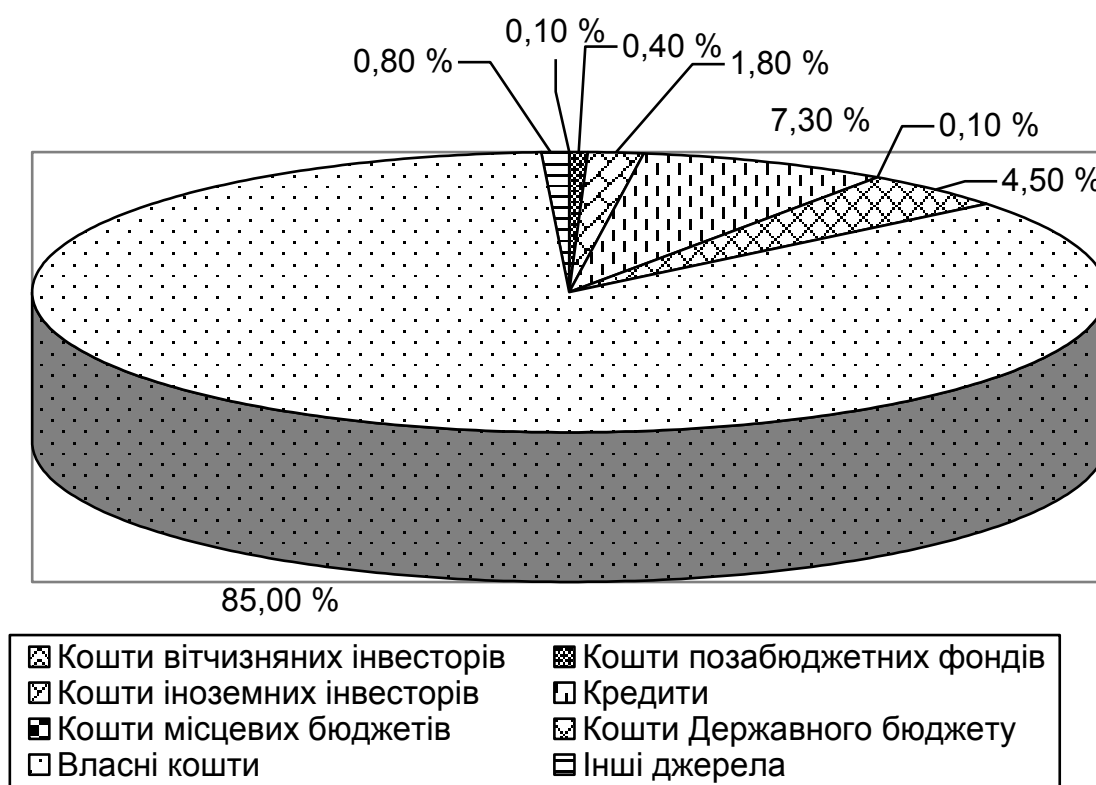


Рис. 7.7. Структура фінансування інноваційної діяльності у 2014 році за джерелами, %

Основна частина коштів державного бюджету була спрямована на виробництво транспортних засобів (97,2 % від загальної суми бюджетних коштів або 41,4 % загального обсягу фінансування інновацій цього виду

діяльності), виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування (1,2 %). Незначна сума коштів була спрямована на виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (0,8 %), виробництво гумових і пластмасових виробів (0,6 %), виробництво машин і устаткування (0,1 %). Спрямування бюджетних коштів у виробництво транспортних засобів сприяло тому, що у 2014 р. бюджетне фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств високотехнологічного сектору значно зросло – майже у 3 рази (на 63,9 %) порівняно з 2013 роком. Основна сума цих коштів спрямована на виробництво повітряних літальних і космічних апаратів (96,9 %).

З метою здійснення нововведень у 2014 році 154 підприємства придбали нові технології (в Україні та за її межами), з них 54 підприємства придбали технології за кордоном.

Найактивнішими щодо придбання технологій були підприємства з виробництва харчових продуктів – 19,5 % від загальної кількості підприємств, які займалися придбанням нових технологій, з виробництва машин і устаткування – 9,1 %, виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 6,5 %.

У 2014 році промисловими підприємствами придбано 426 нових технологій в Україні та 117 – за її межами (у 2013 р. – 512 та 139 технологій відповідно) (рис. 7.8).

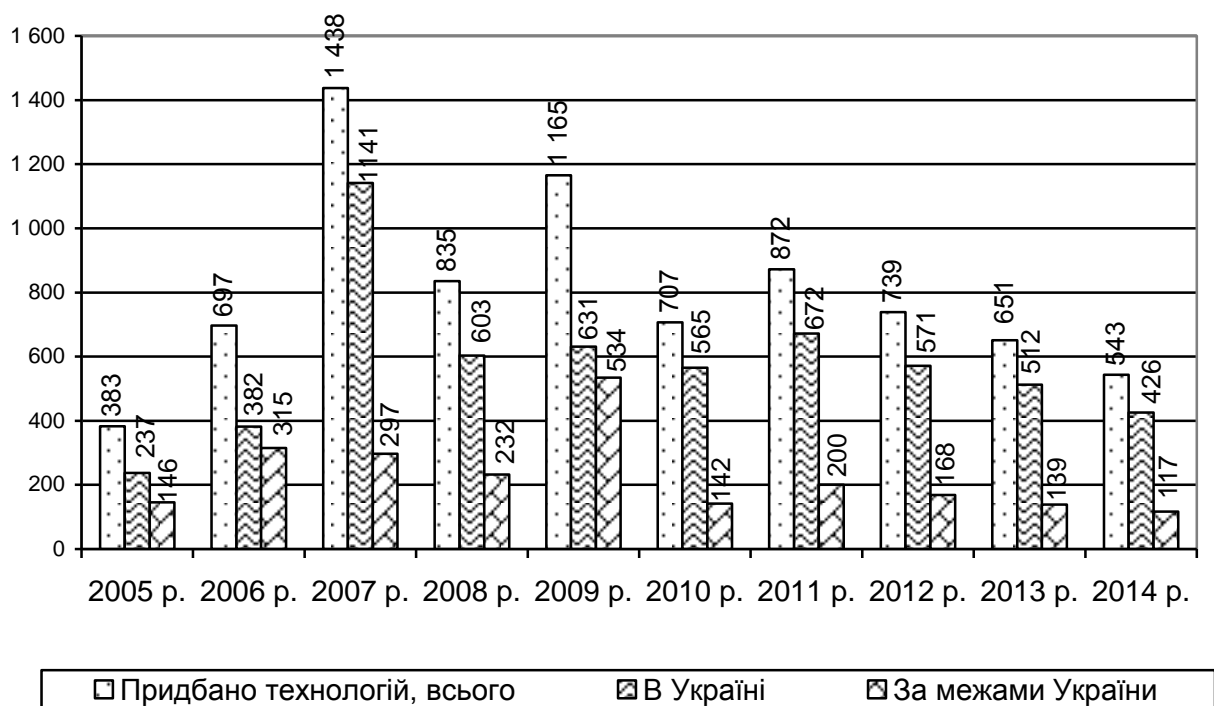


Рис. 7.8. Динаміка кількості придбаних технологій промисловими підприємствами, од.

Із загальної кількості технологій найбільша частка – 297 технологій або 54,7 % – це придбання устаткування, з них 85 – за межами України.

Кількість переданих нових технологій становила 36 одиниць у 2014 році. При цьому 34 технології за формою придбання – результати досліджень та розробок, 2 – за формою продаж устаткування.

За межі України передано 8 технологій, з яких для галузі поліграфічна діяльність, тиражування записаної інформації – 4 нових технології, виробництво харчових продуктів – 2, виробництво інших транспортних засобів – 1, виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 1 (рис. 7.9).

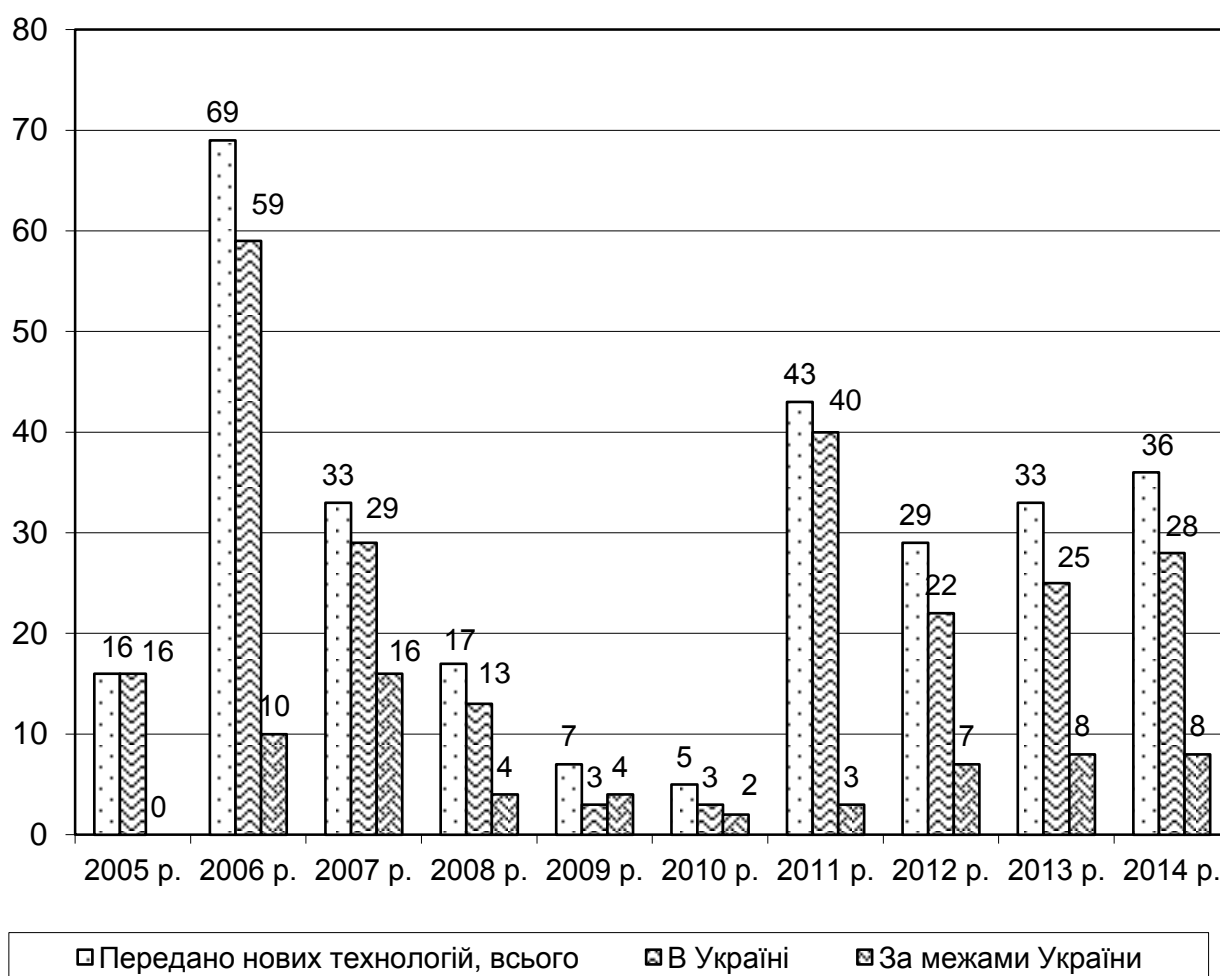


Рис. 7.9. Динаміка переданих в Україні та за її межі технологій, од.

В Україні у 2014 році було передано 28 нових технологій, з яких 20 (71,4 %) припадає: на підприємства з виробництва основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; на поліграфічну діяльність; тиражування записаної інформації – 7 (25,0 %); на виробництво інших транспортних засобів – 1 технологія (3,6 %) [58].

Розвиток європейського інтеграційного співробітництва України обумовлює необхідність поглиблення співробітництва України з країнами ЄС також і у науково-технічній сфері. Тому з 2015 року Україна стала асоційованим членом восьмої рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій "Горизонт – 2020" з загальним бюджетом близько 70 млрд євро. Ця програма є фінансовим інструментом реалізації ініціативи інноваційного союзу щодо підвищення конкурентоспроможності Європи у глобальному вимірі, її економічного зростання та створення нових робочих місць.

Програму поділено на три компоненти та доповнено горизонтальними ініціативами з розповсюдження передового досвіду та розширення участі країн у європейському науково-технічному співробітництві (рис. 7.10) [87].

Основними завданнями програми є:

1) підтримка найталановитіших та креативних науковців та наукових колективів щодо проведення передових досліджень найвищого рівня через Європейську Дослідницьку Раду (ERC);

2) наукова співпраця з метою пошуку нових та перспективних областей досліджень через підтримку Майбутніх та виникаючих технологій (FET);

3) надання дослідникам можливостей для навчання та розвитку кар'єри у рамках програми дій Марі Складовської Кюрі (*Marie Skłodowska-Curie Actions*);

4) забезпечення доступу всіх європейських дослідників до висококласних дослідницьких інфраструктур (*research infrastructures*).

У програмі "Горизонт – 2020" діятимуть 2 види проектів:

1. Дослідницькі проекти.

2. Проекти, близькі до інноваційного ринку.

У програмі "Горизонт – 2020" матимуть місце два види діяльності, а саме дослідження та інноваційна діяльність. За винятком деяких дій в рамках програми Марії Складовської Кюрі, така діяльність включає в себе консорціум, що складається з кількох організацій з країн ЄС, асоційованих країн і/або третіх країн. Консорціум обирає одного з членів координатором та підписує грантову угоду.

Гранти можуть фінансуватися на 100 % від загальних прийнятних витрат (окрім інноваційних грантів, де прибуткові організації отримують максимум 70 %).



Рис. 7.10. Трикомпонентна структура програми "Горизонт – 2020"

Непрямі витрати фінансуються ставкою 25 % від прямих прийнятних витрат. Більшість грантів будуть фінансуватися за схемою повернення прямих витрат, однак деякі гранти (наприклад, у рамках Дій Марі Складовської Кюрі) будуть фінансуватися методом одноразової виплати (*Lump Sum*).

Проектні пропозиції оцінюватимуться за трьома основними критеріями:

- 1) досконалість;
- 2) внесок;
- 3) якість та ефективність впровадження [87].

Отже, результати проведеного аналізу міжнародної науково-технічної діяльності України дають загальну характеристику сучасного інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і висвітлюють проблеми міжнародного науково-технічного співробітництва.

Ефективність науково-технічної діяльності вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках визначається ефективною державною інноваційною політикою.

Державна інноваційна політика – система заходів органів держави, метою якої є створення умов для найкращого розвитку інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, підвищення конкурентоспроможності національної наукоємної продукції, розроблення й удосконалення нормативно-правової бази й розвиток інноваційного середовища [89].

У рамках державної інноваційної політики виокремлюють прямі та непрямі методи державного регулювання.

До прямих методів відносять:

- 1) *державні цільові програми*, в рамках яких здійснюється пряме державне фінансування пріоритетних галузевих науково-технічних програм;
- 2) *адміністративне регулювання*, що полягає у наданні державних субсидій чи компенсацій на здійснення наукових досліджень;
- 3) *контрактне фінансування* – передбачає укладання державних угод на виконання науково-дослідних робіт на конкурсній основі. США активно використовують даний метод фінансування забезпечуючи 77 % федеральних витрат на НДДКР.

Непрямі методи полягають у стимулюванні інноваційних процесів та створенні сприятливого середовища для здійснення науково-технічної діяльності, це насамперед, *законодавчі норми*, що окреслюють правове поле діяльності інноваційних фірм та захист їх інтелектуальної власності, *та інформаційна інфраструктура*, що забезпечує формування єдиної

інформаційної системи в країні, адже вільний доступ до інформації є важливим чинником розвитку конкуренції у національній економіці [41].

Формування технологічної конкурентоспроможності підприємств України не можливе без активізації ролі держави в регулюванні інноваційних процесів шляхом розробки нової нормативно-законодавчої бази, яка повинна містити:

1) механізми стимулювання технологічної модернізації існуючих та будівництво нових промислових підприємств;

2) відтворення діяльності вільних економічних зон на основі якісно нового механізму їх функціонування;

3) створення інформаційної системи для учасників інноваційних проектів;

4) створення координаційної структури для реалізації регіональних інноваційних проектів [30].

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність міжнародного трансферу технологій? Які його основні форми?

2. Визначте особливості сучасного розвитку інформаційних технологій.

3. Охарактеризуйте сучасну науково-технічну політику України.

4. До яких наслідків для економіки України може призвести розвиток мережі технологічних парків?

Розділ 2. Регулювання міжнародної економічної діяльності України

8. Регулювання міжнародної економічної діяльності України

8.1. Концептуальні проблеми регулювання відкритої економіки

Формування в Україні високорозвиненої зовнішньоекономічної сфери і забезпечення на цій основі додаткових ресурсів для економічного зростання та ефективної інтеграції її економіки у світове господарство підвищують актуальність вирішення питань, пов'язаних з регулюванням міжнародної економічної діяльності. Саме від цілей, методів і інструментів державного регулювання залежить ефективність міжнародного економічно співробітництва. Водночас рівень і характер розвитку міжнародної економічної діяльності країни вирішальною мірою впливає на державний регулятивний механізм та обумовлює необхідність його адаптації до умов світового господарства.

Трансформація національної економіки, що спрямована на формування економіки відкритого типу, обумовлює зміну пріоритетів державного регулювання – від протекціоністського до ліберального. З часів А. Сміта та Д. Рікардо і дотепер в економічній науці відсутня єдина думка щодо доцільності та ефективності використання політики вільної торгівлі та протекціонізму.

Слід зазначити, що у міжнародному економічному просторі здійснюється взаємодія, насамперед, загальнодержавних інтересів, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки і суверенітету, із захистом економічного простору держав. Дія і роль цих чинників в умовах глобалізації зумовили появу нових теоретичних підходів, згідно з якими нехтування такими поняттями, як "державна безпека", "економічні інтереси держави", "влада" в оцінці ефективності та обґрунтуванні доцільності міжнародної економічної взаємодії є недопустимим. Усвідомлення і втілення у практичну діяльність головних постулатів даного "багатомірного" підходу до міжнародної економічної взаємодії швидше за інших здійснили західні країни. При усіх розмовах про скорочення ролі держави фактично в їх

економіці, на думку автора, мають місце зовсім інші процеси. За останні два десятиріччя у всіх без винятку розвинених країнах частка ВВП, яка перерозподіляється через бюджет, залишилась практично незмінною. Відбувається повне скорочення функцій держави у сфері соціального захисту населення і відчутна лібералізація зовнішньоекономічної сфери. Але одночасно різко зросла участь держави у підтримці експортних зусиль і підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств шляхом: розвитку й створення необхідної для цього інфраструктури (науки, засобів зв'язку, інформаційного забезпечення); упровадження стимулюючої податкової системи; розробки і реалізації різноманітних варіантів промислової і/або структурної політики; стрімкого упровадження державних норм і стандартів щодо технологічних, екологічних, санітарних та інших характеристик виробів; свого роду розширення корпоративної дипломатії, за якої зростаюча частина дипломатичного корпусу орієнтована на сприяння у тій чи іншій формі операціям "своїх" компаній за кордоном.

Таким чином, у розвинених країнах відбувається не скорочення економічної ролі держави, а лише переорієнтація її господарських функцій у бік більш активної участі у боротьбі її підприємств за світогосподарські позиції.

8.2. Теоретико-методичні підходи щодо визначення характеру, рівня взаємодії та ступеня впливу держави та міжнародного економічного середовища

Залежно від рівня та характеру розвитку міжнародної економічної діяльності країн американський дослідник Р. Купер запропонував п'ять основних типів державної політики [4; 17; 30].

1. "Пасивна відповідь на зростаючу економічну взаємозалежність", тобто згода на часткову або повну втрату суверенітету на проведення економічної політики. Дана політика повною мірою відповідає основним положенням концепції асоційовано-залежного розвитку Ф. Кардозо та Е. Фалетто, в якій визначено наслідки стрімкого розвитку нових індустріальних країн, які полягають у збільшенні їх залежності від розвинених країн; посиленні взаємозалежності країн у політичній, соціальній, економічній, культурній сферах. Така залежність обумовлена не лише експансією розвинених країн, а в деяких випадках внутрішніми та зовнішніми факторами їх економічного розвитку, які сприяють появі "добровільно залежних країн" [13].

В умовах глобалізації світової економіки така модель є прийнятною для багатьох країн світу внаслідок поглиблення та розширення світогосподарських зв'язків.

2. "Експлуатаційний підхід", який полягає у реалізації ліберальної державної зовнішньоекономічної політики з метою інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків та підвищення ступеня інтегрованості економіки у світову економічну систему.

3. "Захисна відповідь" передбачає підвищення ступеня незалежності державної економічної політики від умов та вимог міжнародного середовища. Така політика враховує, насамперед, національні інтереси.

4. "Економічна агресія" відносно інших країн, причинами якої можуть бути відмінності політичного, соціального, економічного розвитку країн, які сприяють виникненню або посиленню протиріч між ними. Відповідно до цього використовуються або жорсткі санкції-ембарго, або більш ліберальні – антидемпінгові заходи.

5. Політика конструктивного узгодження систем регулювання міжнародних економічних відносин, яка спрямована на досягнення консенсусу в міжнародній економічній взаємодії шляхом уніфікації національних регулятивних механізмів відповідно до вимог міжнародних організацій для вирішення загальних проблем світової економіки.

Наведені моделі регулювання наочно підтверджують тезу про те, що саме економічні інтереси та протиріччя між суб'єктами світової економіки є рушійною силою розвитку та диверсифікації міжнародних економічних відносин.

8.3. Податкове регулювання як ефективний інструмент оптимізації механізму міжнародного співробітництва

Аналіз діючого в Україні механізму зовнішньоторговельного регулювання свідчить про відсутність системного підходу до його формування, який повинен враховувати:

- створення сприятливих умов для розвитку експортного виробництва;
- формування раціональної структури внутрішнього ринку;
- збільшення видатків бюджету;

- регулювання імпорту з метою збереження пропорційного розвитку національної економіки;
- покращення стану платіжного балансу за рахунок інтенсифікації експортних операцій та регулювання імпорту;
- уніфікацію інструментарію державної зовнішньоторговельної політики відповідно до основних принципів Світової організації торгівлі.

Вітчизняні вчені [1; 4; 10; 17; 30] обґрунтовують доцільність використання податкового регулювання як ефективного інструменту оптимізації механізму міжнародного співробітництва.

Податкова система – це сукупність загальнодержавних і місцевих податків, принципів, форм і методів їх встановлення, зміни, скасування, сплати, а також застосування заходів із забезпечення їх сплати, здійснення податкового контролю, притягнення до відповідальності за порушення податкового законодавства [30].

Податковий механізм – це сукупність організаційно-правових норм і методів управління оподаткуванням. Держава надає податковому механізму юридичну форму за допомогою податкового законодавства і регулює його, здійснюючи вплив на економічні процеси [30].

Залежно від об'єкта оподаткування, взаємовідносин між платником податку і державою виокремлюють:

- 1) прями податки, які стягуються безпосередньо з доходу чи майна;
- 2) непрямі податки, що встановлюються на товари чи послуги, сплачуються в ціні товару або входять до тарифу.

Залежно від використання податки поділяються на:

- 1) загальні податки, що надходять до бюджету для фінансування різних заходів;
- 2) спеціальні податки, що надходять до бюджету для фінансування цільових програм.

Органом державної виконавчої влади, на який покладено здійснення податкової політики, організація стягнення податків, зборів та платежів, є Державна фіскальна служба України [59].

Основними проблемами податкової системи України залишаються великі масштаби тіньової економіки, ухиляння від сплати податків, обтяжливі податкові процедури, несправедливий податковий тягар і неприхована криміналізація податкової адміністрації.

На рис. 8.1 наведено динаміку податкових надходжень до Зведеного бюджету України в 1998 – 2020 рр.

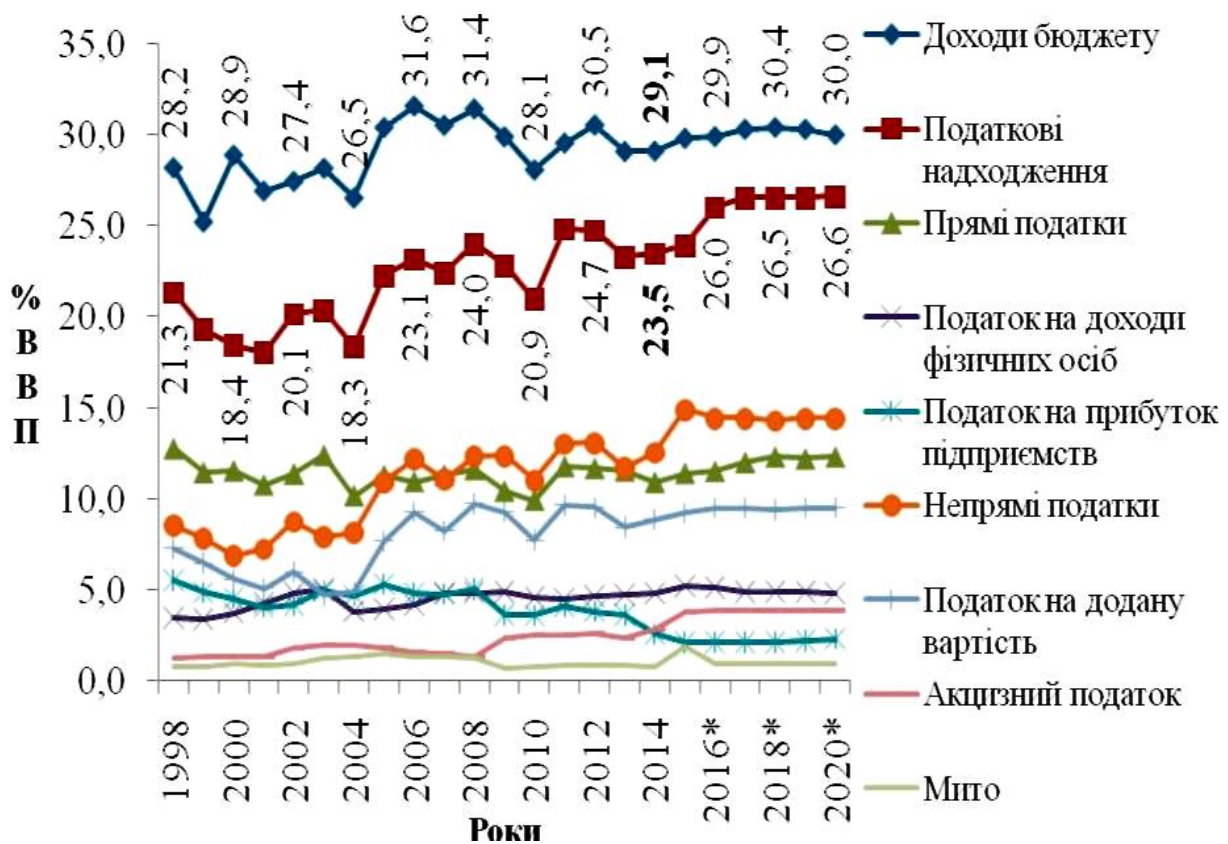


Рис. 8.1. Динаміка податкових надходжень до Зведеного бюджету України в 1998 – 2020 рр., % ВВП

З наведеної на рис. 8.1 структури податкових надходжень можна зробити висновок про домінування непрямих податків з 2008 р. – 50,4 – 54,3 % загального обсягу податкових надходжень. Водночас податок на доходи фізичних осіб складає 5 % ВВП, а податок на прибуток підприємств – 4 % ВВП. Надходження від податку на додану вартість (ПДВ) разом з акцизними податками складають 14 % ВВП. Податкові надходження від ЗЕД приносять майже 1 % ВВП. Неподаткові надходження, в основному, розподіл дивідендів у державних компаніях і доходи від приватизації, додають 5,5 % ВВП [59].

Для побудови ефективної податкової системи доцільно проаналізувати існуючу структуру прямих та непрямих податків – в Україні, на відміну від розвинених країн, непрямі податки є основою податкових надходжень, а при низькому рівні купівельної спроможності вони не зможуть забезпечити виконання бюджету за надходженнями.

При розгляді питання оптимізації структури податкових надходжень, насамперед, варто звернути увагу на співвідношення прямих і непрямих податків. Основний фактор, що визначає дане співвідношення – це життєвий рівень переважної частини населення. Низький рівень об'єктивно обмежує масштаби податкових надходжень із доходів юридичних і фізичних осіб, тим самим зменшуючи роль прямих податків. У розвинених країнах, навпаки, прямі податки відіграють головну роль в обсягах податкових надходжень. Структура податків, що існує в Україні, не повністю відповідає структурі податків країн Євросоюзу (ЄС). Основним податком в ЄС є податок на доходи фізичних осіб, який у середньому становить 8,95 % ВВП.

Наприкінці 2014 р. відбувся черговий етап реформування податкової системи України, що позначився підвищенням податкового навантаження в рамках здійснення заходів фіскальної консолідації.

Основними цілями податкової реформи в Україні є:

- 1) фіскальна – оптимізація співвідношення доходів та витрат бюджету;
- 2) спрощення і декриміналізація податкової системи;
- 3) уніфікація податкових ставок.

З 1 січня 2015 р. набув чинності Закон України № 71-VIII "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України" [70]. В ньому передбачено скорочення податків з 22 до 9.

В табл. 8.1 наведено зміни у системі оподаткування відповідно до чинного законодавства.

Таблиця 8.1

Зміни в системі оподаткування з 01.01.2015 р.

| Стаття, пункт Податкового кодексу України | до 31.12.2014 р. | Стаття, пункт ПКУ | з 01.01.2015 р. |
|---|---|-------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 9 | Загальнодержавні податки та збори | 9 | Загальнодержавні податки |
| 9.1. | До загальнодержавних податків належать: | 9.1. | До загальнодержавних податків належать: |
| 9.1.1. | податок на прибуток підприємств | 9.1.1. | податок на прибуток підприємств |
| 9.1.2. | податок на доходи фізичних осіб | 9.1.2. | податок на доходи фізичних осіб |

| | | | |
|--------|---|--------|----------------------------|
| 9.1.3. | податок на додану вартість | 9.1.3. | податок на додану вартість |
| 9.1.4. | акцизний податок | 9.1.4. | акцизний податок |
| 9.1.5. | збір за першу реєстрацію транспортного засобу | 9.1.5. | екологічний податок |

Закінчення табл. 8.1

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------|--|---------|---|
| 9.1.6. | екологічний податок | 9.1.6. | рентна плата |
| 9.1.7. | рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів | 9.1.7. | мито |
| 9.1.9. | плата за користування надрами | | |
| 9.1.10. | плата за землю | | |
| 9.1.11. | збір за користування радіочастотним ресурсом України | | |
| 9.1.12. | збір за спеціальне використання води | | |
| 9.1.13. | збір за спеціальне використання лісових ресурсів | | |
| 9.1.14. | фіксований сільськогосподарський податок | | |
| 9.1.15. | збір на розвиток виноградарства, садівництва | | |
| 9.1.16. | мито | | |
| 9.1.17. | збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію | | |
| 9.1.18. | збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності | | |
| 10 | Місцеві податки та збори | 10 | Місцеві податки |
| 10.1. | До місцевих податків належать: | 10.1. | До місцевих податків належать: |
| 10.1.1. | податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки | 10.1.1. | податок на майно |
| 10.1.2. | єдиний податок | 10.1.2. | єдиний податок |
| 10.2. | До місцевих зборів належать: | 10.2. | До місцевих зборів належать: |
| 10.2.1. | збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності | 10.2.1. | збір за місця для паркування транспортних засобів |

| | | | |
|---------|---|---------|------------------|
| 10.2.2. | збір за місця для паркування транспортних засобів | 10.2.2. | туристичний збір |
| 10.2.3. | туристичний збір. | | |

Крім скорочення кількості податків, до нововведень у податковому законодавстві слід віднести:

1) розробку і впровадження системи електронного адміністрування ПДВ: з 1 лютого до 1 липня 2015 року – у тестовому режимі; з 1 липня 2015 року – на постійній основі;

2) введення податку на житлову та нежитлову нерухомість. Ставка податку на нерухомість, яку встановлять відповідні місцеві ради, в 2015 році складе не більш ніж 24,36 грн/м² (2 % від мінімальної заробітної плати в 1218 грн) та не буде залежати від ринкової вартості об'єкта. Законом встановлено пільги на сплату податку, якими база оподаткування житлової нерухомості зменшується для власників квартир на 60 м², а для власників будівель – на 120 м², а якщо у власності декілька об'єктів нерухомості квартира/квартири і будинок/будинки – 180 м²;

3) зміну ставки податку за земельні ділянки нормативну грошову оцінку яких проведено, встановлюється у розмірі не більше 3 % (раніше – 1 %) від їх нормативної грошової оцінки, а для сільськогосподарських угідь – не більше 1 % від їх нормативної грошової оцінки;

4) зменшення кількості пільговиків серед платників податку на землю;

5) введення нових правил сплати пенсійного збору з купівлі іноземної валюти. З 01.01.2015 р. фізичні та юридичні особи, які здійснюють операції з купівлі іноземної валюти в готівковій формі (крім фізичних осіб, що здійснюють операції з купівлі іноземної валюти для погашення кредитів), є платниками збору на обов'язкове державне пенсійне страхування. Розмір пенсійного збору – 2 %. Варто звернути увагу на те, що безготівкова купівля інвалюти з 01.01.2015 р. звільнена від обкладення пенсійним збором;

6) встановлення нової ставки транспортного податку – 25 000 гривень за кожен легковий автомобіль до 5 років і які мають об'єм циліндрів двигуна понад 3 000 см³ [70].

Однак не зважаючи на розглянуті вище зміни в податковому законодавстві, податкова система України є громіздкою, неефективною, перевантаженою значною кількістю пільг для визначених категорій платників податків, що знижує конкурентні можливості для суб'єктів господарювання, які виконують свої податкові зобов'язання.

Восени 2015 року Міністерством фінансів України розроблено нову концепцію реформування податкової системи, основною метою якої є створення передумов для економічного зростання за рахунок вивільнення підприємницького потенціалу для сприяння реалізації конкурентних переваг країни [61].

На структурному рівні реформа має сприяти прискореному оновленню економіки через пришвидшення процесів зростання нових підприємств і галузей, та відмирання старих.

Основними завданнями реформи є:

- 1) забезпечення прозорості оподаткування;
- 2) зниження податкового навантаження на сумлінних платників за рахунок його рівномірного розподілу;
- 3) скасування практики встановлення планів із податкових надходжень;
- 4) зменшення сукупних витрат держави та підприємств на адміністрування та інші суспільні втрати;
- 5) зменшення рівня корумпованості податкової сфери.

Основні положення запропонованої реформи наведено у табл. 8.2.

На особливу увагу заслуговують пропозиції щодо скасування податкових пільг, які створюють неконкурентні умови діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Таблиця 8.2

Основні положення нової податкової концепції Міністерства фінансів 2015 року

| Заходи | Поточні показники | Пропозиції з нової податкової реформи з 1 січня 2016 року |
|--|---------------------------|---|
| Податок на додану вартість | 20 % | 20 % |
| Пільги з ПДВ | Існують | Заміна пільг на державні субсидії |
| Податок на прибуток підприємств | 18 % | 20 % |
| Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) | 41% | 20 % |
| Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) | 15 – 20 % | 20 % |
| Об'єднати з 1 січня 2018 року Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) та податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) | – | З 1 січня 2018 року 20 % |
| Спрощена система оподаткування | Для юридичних та фізичних | Тільки фізичні особи – підприємці з оборотом меншим за 2 млн грн на рік |

| | | |
|--|------|--|
| | осіб | |
|--|------|--|

Вітчизняний досвід застосування податкових пільг у галузевому, соціальному та регіональному (спеціальні (вільні) економічні зони і території пріоритетного розвитку) аспекті виявив ефект менший за очікуваний. Станом на 01.01.2015 р. в Україні діє 251 податкова пільга, в тому числі 54 мають цільове спрямування та 74 призводять до втрат бюджету [59] (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Існуючі податкові пільги в Україні на 1.01.2015 р.

| Види пільг | Втрати доходів бюджету | | Інші податкові пільги | |
|---|------------------------|----------------|-----------------------|----------------|
| | Усього | в т.ч. цільові | Усього | в т.ч. цільові |
| Пільги з податку на прибуток підприємств, у тому числі: | 5 | 3 | 20 | 7 |
| звільнення від сплати податку учасників угод | – | – | 13 | 6 |
| інші пільги з податку на прибуток | – | – | 7 | 1 |
| Пільги по збору за першу реєстрацію транспортного засобу | – | – | 1 | – |
| Пільги по платі за землю | 19 | – | 32 | – |
| Пільги по податку на додану вартість | 36 | 10 | 85 | 21 |
| Пільги по акцизному податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції) | 6 | 5 | 17 | 6 |
| Пільги по акцизному податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) | 1 | – | 16 | 2 |
| Пільги з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки | 1 | – | – | – |
| Пільги по місцевих податках та зборах | 2 | – | – | – |
| Пільги по державному миту | 4 | – | 6 | – |
| УСЬОГО податкових пільг | 74 | 18 | 177 | 36 |

Дані показники не враховують пільг з податку на доходи фізичних осіб, єдиного та фіксованого сільськогосподарського податків.

Європейський досвід та решта країн ОЕСР демонструють необхідність запозичення практик складання податковими органами щорічних звітів про податкові втрати бюджету та їх оприлюднення. Подібні звіти включають

аналіз ефективності діючих, обґрунтування запровадження нових та скасування діючих пільг.

У міжнародній практиці визначено найоптимальніший рівень сукупного оподаткування в межах 30 %. Прикладом може слугувати економіка США, де сукупний рівень оподаткування не перевищує 33 %. А в країнах, де він досягає 40 % (Німеччина) або 45 – 50 % (Швеція, Фінляндія), починає зростати державний борг, знижується ефективність економіки, збільшуються витрати на соціальне забезпечення населення внаслідок підвищення рівня безробіття. Тому країни із високими ставками податків вимушені трансформувати систему оподаткування в бік її лібералізації для запобігання відтоку капіталу і кваліфікованих спеціалістів.

Одним з напрямів податкової реформи є також податкове стимулювання експортоорієнтованих галузей і, насамперед, агропромислового комплексу. Аналіз міжнародного досвіду свідчить, що сільське господарство у країнах ЄС отримує значну підтримку із бюджету через субсидії. Але враховуючи високий рівень корумпованості розподілу бюджетних субсидій в Україні механізм підтримки через видатки бюджету не став високоефективним. Відтак більш ефективним став механізм підтримки через податкові пільги: спеціальний режим ПДВ та фіксований сільськогосподарський податок. Останній з 01.01.2015 р. податковою реформою трансформовано в 4-ту групу платників єдиного податку, а його ставки збільшено втричі.

Меморандумом України з МВФ передбачено поширення дії загального режиму оподаткування ПДВ на весь сільськогосподарський сектор із січня 2016 р. відповідно до міжнародної практики [62]. Однак реалізація даного заходу може призвести до зростання податкового навантаження на аграрний сектор, знизити його рентабельність, а також знизити рівень його інвестиційної привабливості.

Отже, реформування існуючої податкової системи України повинно здійснюватись відповідно до стратегічних цілей національного економічного розвитку та фінансових можливостей реалізації таких реформ.

Контрольні запитання

1. Як класифікують засоби впливу держави на міжнародне співробітництво?

2. Як впливає розвиток міжнародного співробітництва на національну економіку?
3. Назвіть основні моделі відкритої економічної політики.

9. Особливості митного регулювання міжнародної торгівлі в Україні

9.1. Особливості регулювання зовнішньоторговельних операцій в Україні: методи та інструменти реалізації

Міжнародна торгівля є однією з пріоритетних сфер міжнародної економічної діяльності України, розвиток якої залежить від ефективності та обґрунтованості державної регулятивної політики.

Зовнішньоторговельна політика держави є сукупністю методів, інструментів та органів державного впливу на експортну та імпорتنу сфери. При цьому її характер залежить від характеру національних економічних інтересів, ступеня відкритості економіки та активності взаємодії з міжнародними економічними організаціями і може коливатись від лібералізації (політики вільної торгівлі) до протекціонізму.

Аналіз історичного розвитку світової економіки дозволяє стверджувати, що дилема вибору політики вільної торгівлі чи протекціонізму є складною, не вирішеною протягом декількох століть і на сьогодні є об'єктом спорів економістів і політиків. У різні історичні періоди міжнародна торговельна політика схилялась на користь одного з видів торговельної політики, але практично ніколи не абсолютизувала її значущість.

Відповідно до цього країною визначається характер зовнішньоторговельного режиму:

- 1) заборонний, при якому ставка митного тарифу коливається від 40 до 100 %;
- 2) обмежувальний – ставка імпортного тарифу складає від 25 до 40 %;
- 3) помірний, при якому ставка митного тарифу коливається від 10 до 15 % і вважається у світовій практиці оптимальною;
- 4) відкритий передбачає встановлення ставки митного тарифу на рівні від 5 до 10 %;

5) понад відкритий режим передбачає встановлення низьких митних ставок на рівні до 5 %;

6) вільний режим використовується у разі приєднання країни до нульових секторальних угод, при яких митні тарифи на окремі товари або ж на експорт або імпорт товарів у цілому скасовуються.

Міжнародні економічні організації розробили такі критерії обґрунтування доцільності вибору методу регулювання зовнішньоторговельних операцій:

1) прогнозований економічний ефект для національної економіки та її окремих галузей від впровадження обраного методу;

2) співвідношення бюджетних витрат на впровадження обраного методу регулювання зовнішньої торгівлі та можливих бюджетних надходжень;

3) прогнозовані зміни попиту на внутрішньому ринку та ефект споживання;

4) прогнозовані зміни кон'юнктури внутрішнього ринку;

5) прогнозований вплив на динаміку розвитку суміжних галузей національного виробництва;

6) очікувана реакція країн-партнерів на впровадження обраного методу регулювання зовнішньої торгівлі (якщо вводиться країною автономно);

7) прогнозований вплив обраного методу на характер, рівень розвитку національної економіки;

8) відповідність обраного методу існуючим багатостороннім і двостороннім угодам країни [14; 15; 17; 22; 43; 45].

Методи зовнішньоторговельного регулювання поділяються на тарифні та нетарифні. При цьому тарифні методи базуються на використанні митного тарифу як основного інструменту регулювання обсягів експортно-імпортних операцій. Основним інструментом тарифного регулювання зовнішньої торгівлі є митний тариф (мито) – податок, який стягується з товару, що переміщується через митний кордон.

Тарифне регулювання зовнішньої торгівлі, як було сказано вище, має економічний сенс тоді, коли сукупні доходи країни від введення тарифів перевищують втрати, пов'язані зі зниженням ефективності внутрішнього виробництва та втрат національних споживачів.

Нетарифні методи регулювання базуються на використанні більш широкого арсеналу інструментів регулювання експорту та імпорту товарів і поділяються на три групи:

- методи прямого кількісного обмеження обсягів зовнішньоторговельних операцій – квотування, ліцензування, "добровільне обмеження експорту";
- методи прихованого протекціонізму – технічні стандарти, санітарні, екологічні бар'єри, політика державних закупівель, внутрішні податки та збори, вимоги до вмісту національних компонентів;
- методи державного стимулювання експорту – експортне кредитування, експортне субсидування, демпінг, політика сприяння структурної перебудови [14].

Класифікація інструментів зовнішньоторговельної політики держави наведена в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Інструменти державної зовнішньоторговельної політики

| Методи регулювання зовнішньої торгівлі | | Інструменти реалізації торговельної політики | Сфера регулювання | |
|--|---------------------------|--|-------------------------------|--|
| Тарифні методи | | Мито Митний тариф | | імпорт імпорт |
| Нетарифні методи | Прямі кількісні обмеження | Квотування Ліцензування "Добровільні обмеження експорту" | експорт експорт експорт | імпорт імпорт |
| | Приховані | Державні закупівлі Внутрішні податки та збори Вимоги до вмісту національних компонентів Технічні стандарти Екологічні, санітарні бар'єри | | імпорт імпорт імпорт імпорт імпорт |
| | Фінансові | Експортні субсидії Експортне кредитування Демпінг | експорт експорт експорт | |

Розвиток міжнародного економічного життя у його геоекономічному напрямку, помножений на допущені у 1990-х рр. власні помилки і прорахунки у внутрішній економічній політиці, призвели до структурної деформації економіки України на користь капітало-, енерго-, трудомістких та екологічно брудних виробництв і до закріплення її сировинної та низько-технологічної спеціалізації в міжнародний поділ праці. Реструктуризація економіки України саме за таким сценарієм стимулювалась й іноземними

інвесторами, які вважали за краще вкладати гроші насамперед у експортоорієнтовані сировинні та екологічно брудні виробництва, а також рекомендаціями міжнародних радників і організацій, які пов'язали економічне зростання України головним чином з розвитком її експортного потенціалу, тобто вище названих галузей.

Закріпленню експортної орієнтації цих галузей і їх "розбуханню" певною мірою сприяла і політика пригнічення легальних заощаджень і накопичень, при якій залучення капіталу із-за кордону ставало, по суті, єдиною умовою і чинником розвитку експортного сектору. Однак значна частка іноземних інвестицій, як відомо, має зв'язаний характер, тобто передбачає у наступному імпорт обладнання і тягне за собою для інших галузей і, перш за все, машинобудування, втрати, а в результаті підсилює дистанціювання "валютних" галузей економіки від галузей, які працюють головним чином на внутрішній ринок.

Вирішення цих проблем вимагає активізації регулюючої функції держави шляхом: по-перше, коригування процесу зовнішньої лібералізації в бік виваженого поєднання механізмів відкритості економіки і зваженого протекціонізму; по-друге, переорієнтації економічних функцій держави в бік більш активної участі у боротьбі її підприємств за світогосподарські позиції [4, с. 161].

Відповідно до даних проведеного у 2015 році дослідження Світового Банку "Ведення бізнесу" за показниками торгівлі без бар'єрів Україна посіла 109 місце серед 188-ти країн-учасниць опитування, а також 22 місце з 26 країн серед Центрально/Східноєвропейських країн та країн СНД [66].

У табл. 9.2 наведено основні індикатори рівня лібералізації зовнішньої торгівлі України.

Таблиця 9.2

Індикатори рівня лібералізації зовнішньої торгівлі України у 2015 р.

| Індикатор | Україна | Європа/ Середня Азія | Країни ОЕСР |
|--|---------|-------------------------|----------------|
| Час для експорту: контроль на кордоні (години) | 26 | 28 | 15 |
| Вартість експорту: контроль на кордоні (дол. США) | 75 | 219 | 160 |
| Час для експорту: документарне оформлення (години) | 96 | 31 | 5 |
| Вартість експорту: документарне оформлення | 292 | 144 | 36 |

| | | | |
|--|-----|-----|-----|
| (дол. США) | | | |
| Час для імпорту: контроль на кордоні (години) | 52 | 23 | 9 |
| Вартість імпорту: контроль на кордоні (дол. США) | 100 | 202 | 123 |
| Час для імпорту: документарне оформлення (години) | 168 | 27 | 4 |
| Вартість імпорту: документарне оформлення (дол. США) | 292 | 108 | 25 |

Як видно з табл. 9.2 основні проблеми в організації зовнішньої торгівлі України полягають у значних витратах часу на контроль та оформлення експортних та імпортних товарів на митному кордоні, а також високу вартість документарного оформлення експорту та імпорту. Дослідження практики зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних експортерів також свідчить про нагальність вирішення питань спрощення митних процедур.

Використання тарифних методів ґрунтується на їх функціональному значенні як засобу протекціоністського захисту національних товаровиробників та збереження пропорційності національного ринку, джерела доходів бюджету.

Згідно з Митним кодексом України, **державна митна політика** – це система принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки. Державна митна політика є складовою частиною державної економічної політики [56].

Основними інструментами державної митної політики є митні платежі, до яких належать:

- а) мито;
- б) акцизний податок із ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції);
- в) податок на додану вартість із ввезених на митну територію України товарів (продукції).

Мито є податком на товари, що переміщуються через митний кордон України. Несплата мита унеможлиблює ввезення товарів в Україну.

Відповідно до Митного кодексу України мито є загальнодержавним податком, який нараховується та сплачується відповідно до положень МКУ, законів України та міжнародних договорів, які ратифіковані Верховною радою України.

Сплачені суми мита не підлягають відшкодуванню. Середні ставки мита становлять 11 % для сільськогосподарської продукції, та 5 % для промислових товарів. Відповідно до Податкового кодексу суми ввізного мита можуть бути віднесені на витрати для цілей розрахунку податку на прибуток підприємств. Номенклатура тарифних позицій складає 10 – 12 тис. товарів.

В Україні, як і в країнах ЄС, переважним видом ставок за способом нарахування є адвалерні (84 % в Україні і 95,2 % в ЄС від загального числа товарів), специфічні (15,5 % і 4 % відповідно) і комбіновані (0,5 % і 0,8 %) [78].

Українські митні органи контролюють сплату мита під час митного оформлення товарів або під час перевірок після випуску товарів. Несплата мита тягне за собою фінансові санкції у розмірі 25% або 50% визначеного податкового зобов'язання, пеню за несвоєчасну сплату податків, а також накладення адміністративного стягнення на посадових осіб компанії, та кримінальну відповідальність у разі умисного ухилення від сплати податків.

Об'єктом митного оподаткування є **митна вартість товару**, під якою розуміється ринкова ціна товару, яка формується в країні призначення на відкритому ринку в момент подачі митної декларації.

Митним законодавством чітко визначаються витрати, які можуть бути виключені з митної вартості товарів:

1) витрати на транспортування після ввезення, але сума, на яку зменшується вартість, має бути належним чином обґрунтована та підкріплена документально. Митні органи можуть оспорити вирахування надмірної суми без належного обґрунтування;

2) витрати на завантаження, розвантаження, та обробку, пов'язані із перевезенням імпортованих товарів від місця ввезення в Україну;

3) комісійні за закупівлю, які повинні становити платежі, що перераховуються імпортером представнику імпортера за послуги, пов'язані із представництвом інтересів імпортера за кордоном стосовно придбання оцінюваних товарів. У інших випадках витрати не будуть вважатися комісійними за закупівлю та не зможуть вираховуватися із митної вартості;

4) витрати на будівництво, спорудження, складання, технічне обслуговування або технічну допомогу, здійснені після ввезення імпортованих товарів, таких як промислові установки, машини або обладнання. Ці витрати не будуть включатися до митної вартості за умови виділення їх з ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за ввезені товари.

Слід зазначити, що в Україні при митному оподаткуванні також враховується, як і у світовій практиці, принцип тарифної ескалації, тобто оподаткування за нижчою ставкою мита комплектного об'єкта. Для митних цілей комплектний об'єкт становить набір предметів, який, будучи зібраним, має класифікуватися за єдиним тарифним кодом.

Процес оформлення комплектного об'єкта виглядає таким чином:

1) отримання попереднього класифікаційного рішення від митних органів;

2) усі компоненти мають бути імпортовані протягом періоду, визначеного митними органами;

3) у разі недотримання граничних термінів імпорту, митні органи можуть перекласифікувати кожний компонент за окремим тарифним кодом та донарахувати суми мита та ПДВ.

Україна уклала угоди про вільну торгівлю, які дозволяють безмитне ввезення товарів з наступних країн: Армения, Азербайджан, Білорусь, Грузія, Казахстан, Киргизія, Македонія, Молдова, Росія, Туркменістан, Узбекистан, а також держав, що входять до Європейської Асоціації Вільної Торгівлі (відповідна Угода ще не вступила в силу).

З метою отримання звільнення від сплати мита в Україні, товари, ввезені з держав СНД та Грузії, мають відповідати наступним вимогам:

1) преференційне походження товарів з цих країн має підтверджуватися сертифікатом форми СТ-1;

2) товари мають ввозитися до України на підставі контракту між українським покупцем та продавцем-резидентом відповідної держави СНД, що уклала Угоду про вільну торгівлю з Україною;

3) товари мають ввозитися в Україну безпосередньо з відповідної країни (тобто, без перетину кордону інших держав, у разі перебування на території інших країн товари мають постійно знаходитися під митним контролем).

Крім цього, пільгами по звільненню від уплати мита можуть користуватись іноземні суб'єкти господарювання у наступних випадках:

1) при внесенні майна до статутного фонду української юридичної особи. Для цього при митному оформленні такого майна імпортер має надати вексель на суму мита із терміном погашення протягом 30 календарних днів від дати оформлення ввізної митної декларації, поставити майно на баланс протягом цього періоду, та отримати письмове підтверд-

ження від податкового органу. Вексель погашається митним органом, при цьому ввізне мито не справляється.

Якщо ж здійснюється відчуження майна (крім вивезення іноземної інвестиції за кордон у разі ліквідації компанії) протягом трьох років з часу зарахування іноземної інвестиції на баланс підприємства, сума мита підлягає сплаті;

2) при використанні режиму переробки на митній території України, при цьому сума мита, що підлягає сплаті, гарантується векселем, який видається на термін, що не перевищує 90 днів. При вивозі продуктів переробки за межі України вексель погашається. Слід зазначити, що відстрочення сплати мита може застосовуватися лише під час операцій з давальницькою сировиною (за умови, що сировина та продукти переробки перебувають у власності замовника – нерезидента, а український виробник надає послуги з переробки за плату);

3) при тимчасовому ввезенні товарів, перелік яких міститься у Конвенції про тимчасове ввезення (Стамбульська конвенція), а також деяких інших товарів, визначених чинним Митним кодексом (таких, як морські і річкові судна, повітряні судна, що ввозяться для ремонту, а також обладнання, що використовується під час будівництва або ремонту суден);

4) при реімпорті товарів, але необхідно засвідчити українське походження товарів (наприклад, шляхом подання сертифікату про походження товарів) митним органам;

5) надання відстрочки сплати мита шляхом розміщення товарів на митному ліцензійному складі, який є спеціально обладнаним приміщенням для зберігання товарів під контролем митних органів. Ввезені товари можуть зберігатися на митному ліцензійному складі протягом трьох років. Мито та інші платежі сплачуються лише під час випуску товарів зі складу [56].

У 2014 році Верховною Радою України прийнятий Закон України "Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 року" [75], відповідно до якого запроваджено додатковий імпорتنий збір на ввезення в Україну товарів, що ввозяться на митну територію України у митному режимі імпорту, незалежно від країни походження цих товарів та укладених Україною угод про вільну торгівлю (в тому числі на товари, що імпортуються з ЄС). Ставки збору встановлені на рівні 10 % для харчових товарів (групи 1-24 УКТЗЕД) та 5 % для промислових товарів (групи 25-97 УКТЗЕД). Додатковий імпорتنий збір не справлятиметься з життєво необхідних товарів, до

переліку яких включені нафта, природній газ, ядерні паливні елементи, електроенергія, вугілля, бензини, мазут та дизпаливо, деякі медичні вироби, товари, що безоплатно надаються Україні урядами інших держав або міжнародними організаціями в рамках міжнародних (міжурядових) угод та окремі інші товари.

Міжнародні зобов'язання України, зокрема в рамках СОТ та *Угоди про асоціацію з ЄС*, дозволяють Україні запровадити додатковий імпорتنний збір у випадку критичного стану платіжного балансу держави. Однак відповідно до статті XII ГАТТ 1994 р. запровадження такого збору можливе після завершення консультацій у рамках Комітету з питань обмеження платіжного балансу СОТ. При цьому критичний стан платіжного балансу має бути підтверджений з боку МВФ [62].

Організацією митної справи в Україні займаються Державна фіскальна служба, а виконанням митних процедур – митниці. У 2014 році на території України функціонувало 26 митниць та 189 митних постів кількістю посадових осіб 11 019. Протягом 2014 року діяльність митних служб характеризувалась такими показниками: складено 15 108 протоколів про порушення митних правил на суму 704 млн грн, що на 35 % менше за кількістю та на 11 % – за вартістю предметів правопорушення, ніж у 2013 році. Відповідно до цього судами у 2014 році накладено стягнень у вигляді штрафу та конфіскації на суму 322 млн грн, що на 6 млн грн або на 2 % менше, ніж у 2013 році.

З початку 2015 року митницями складено 5 737 протоколів про порушення митних правил на суму 445 млн грн, що на 10 % більше за кількістю і на 72 % – за вартістю ніж за аналогічний період минулого року (4 місяці 2014 року – 5 196 справ, на загальну суму 259,1 млн грн). Із них 2 837 справ з реально вилученими предметами правопорушення на суму 204,0 млн грн, що за вартістю на 50 % більше ніж у минулому році (4 місяці 2014 року – 2 828 справ з реально вилученими предметами правопорушення на суму 135,8 млн грн).

Митницями Державної фіскальної служби розглянута 1 981 справа про порушення митних правил, що на 21 % більше ніж за аналогічний період минулого року (4 місяці 2014 року – 1 628 справ). За результатами розгляду справ митницями накладено штрафів на суму 34 млн грн, що на 51 % більше ніж за аналогічний період минулого року (22,5 млн грн) [59].

Значущу роль у виявленні митних правопорушень відіграла міжнародна взаємодія, у ході якої Департамент аналізу ризиків та протидії мит-

ним правопорушенням взаємодіяв з 65 митними адміністраціями держав-членів Всесвітньої митної організації.

Підвищення результативності міжнародної взаємодії є наслідком професіонального підходу у виявленні сумнівних та ризикових зовнішньо-економічних операцій. Як свідчить статистика міжнародної діяльності у митній сфері (табл. 9.3) та практика проведення заходів, 2009 – 2012 рр. – це період активізації міжнародної діяльності, 2013 р. – різке зниження міжнародної активності, яке відбулося внаслідок реорганізаційних процесів, відсутності належного фінансування.

Таблиця 9.3

Міжнародна діяльність України у митній сфері

| 2009 – 2010 рр. | | 2011 – 2012 рр. | | 2013 – 2014 рр. | |
|---|--|-------------------|--|-------------------|---|
| Кількість заходів | Країни-партнери | Кількість заходів | Країни-партнери | Кількість заходів | Країни-партнери |
| Двосторонні зустрічі | | | | | |
| 28 | Словаччина, Румунія, Польща, Угорщина, Росія, Білорусь, Молдова, В'єтнам, Вірменія, Китай, Сербія, Чехія, Чорногорія | 34 | Польща, США, Литва, Угорщина, Румунія, Білорусь, Молдова, Росія, Вірменія, Грузія, Азербайджан, Туреччина, Велика Британія, Словенія, Фінляндія, Казахстан, Киргизстан | 11 | Польща, Росія, Литва, Молдова, Білорусь, Казахстан, Боснія і Герцеговина, Фінляндія |
| Укладання міжнародних договорів | | | | | |
| 17 | Грузія, В'єтнам, Вірменія, Китай, Росія, Чорногорія, Сербія, Білорусь, Молдова, Чехія, Словаччина | 12 | СНД, РФ, Аргентина, Румунія, Білорусь, Молдова, Узбекистан | 4 | Білорусь, Польща, OLAF |
| Зустрічі з представниками іноземного бізнесу | | | | | |
| 16 | | 40 | Американська торговельна палата, Європейська бізнес-асоціація | 4 | |
| Укладання міжнародних документів декларативного характеру | | | | | |
| 14 | Білорусь, Польща, Росія, Словаччина, Грузія, Вірменія | 57 | Росія, Угорщина, Румунія, Туреччина, Словенія | 4 | Білорусь, Польща – 1, Росія |

| | | | | | |
|----|---|----|---|----|---|
| 14 | Всесвітня митна організація, ЄС, СНД, ГУАМ, ОЧЕС, Місія EUBAM | 29 | Всесвітня митна організація, ЄС, СНД, ГУАМ, ОЧЕС, Місія EUBAM | 14 | Всесвітня митна організація, ЄС, СНД, ГУАМ, ОЧЕС, Місія EUBAM |
|----|---|----|---|----|---|

Також Україна як член Всесвітньої митної організації отримує міжнародну технічну допомогу (табл. 9.4) для підвищення ефективності діяльності митних органів.

Таблиця 9.4

Проекти міжнародної технічної допомоги митним органам України

| 2009 – 2010 pp. | 2011 – 2012 pp. | 2013 – 2014 pp. |
|---|--|--|
| Загальна вартість обладнання, програмного забезпечення, машин та об'єктів у рамках міжнародної технічної допомоги, млн дол. США | | |
| 11,628 | 7,525 | 3,552 |
| Нові програми і проекти міжнародної технічної допомоги | | |
| 8 проекти з розбудови кордону (ЄС, 23,795 млн євро); проект для лабораторії (Канада, 2,43 млн кан. дол.) | 8 проекти з протидії контрабанді наркотиків (США, 1 млн дол.); секторальна бюджетна підтримка (ЄС, до 25 млн євро); постачання серверів (ЄС; 2,5 млн євро); обмін інформацією з Білоруссю (ЄС; 1,85 млн євро); короткострокові проекти з Нідерландами та Литвою | 2 тренінговий проект (ЄС/ICMPD); короткостроковий проект з Литвою з питань класифікації товарів |

Отже, митна політика України реалізується відповідно до чинного законодавства, укладених міждержавних угод про зовнішньоторговельне співробітництво та вимог Світової організації торгівлі.

9.2. Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі

Нетарифне регулювання в багатьох країнах світу є домінуючою складовою зовнішньоторговельної політики, так як включає сукупність методів і інструментів стимулювання і обмеження експортних та імпорتنих операцій.

Використання інструментів тарифного регулювання зовнішньої торгівлі жорстко контролюється СОТ та регламентується міждержавними

угодами і за необхідності посиленого захисту національних галузей, які конкурують з імпортом, держава не в змозі ввести заборонний імпорتنний тариф. У цьому випадку набагато простіше та ефективніше використувати нетарифні методи регулювання, яких нараховується у світовій практиці більше 50.

Нетарифне регулювання зовнішньої торгівлі почало широко використовуватись у другій половині ХХ ст. і на сьогодні переважна більшість країн формує зовнішньоекономічну політику з використанням інструментів нетарифного регулювання.

Перевагами нетарифних методів регулювання порівняно з тарифними є:

1) ефективність та зручність використання, відсутність додаткових витрат на розрахунок митного тарифу та обґрунтування доцільності його введення для бюджету, національних виробників та національних споживачів;

2) соціально та політично більш прийнятні для споживачів, бо не несуть додаткових витрат при придбанні імпортованих товарів;

3) рішення використання нетарифних методів здійснюється без тиску СОТ та інших міжнародних організацій, але з обґрунтуванням їх доцільності для національної економіки.

Одними з найбільш поширених інструментів нетарифного регулювання є квоти та ліцензії. При цьому впровадження режиму квотування і ліцензування до певних груп товарів обумовлюється необхідністю встановлення внутрішньої ринкової рівноваги між обсягами національного та імпортованого виробництва, захисту національних товаровиробників від надмірної іноземної конкуренції, розробки та реалізації стратегії імпортозаміщення. Саме імпортозаміщення повинно стати кінцевою метою та основним обґрунтуванням доцільності впровадження кількісного обмеження імпорту. При цьому збільшення обсягів національного виробництва, яке конкурує з імпортом, сприятиме зменшенню імпортованих квот, а при досягненні збалансованості між власним виробництвом продукції і внутрішніми потребами в ній – скасуванню.

В Україні, як і в інших країнах, у зовнішньоторговельній політиці використовуються *квоти* та *ліцензії*, види яких визначені законодавчо.

Статтею 16 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" передбачено використання таких видів ліцензій:

1) генеральна ліцензія – є відкритим дозволом на здійснення експортних чи імпортних операцій з певного товару або з певною країною (групою країн) протягом періоду дії режиму ліцензування по цьому товару;

2) разова ліцензія – надається для здійснення однієї зовнішньоекономічної операції певним (за зверненням) суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності за визначений період часу (згідно з контрактом);

3) відкрита ліцензія – передбачає надання дозволу на експорт чи імпорт визначеного обсягу товарів від 1 місяця до 1 року;

4) антидемпінгова ліцензія – дозвіл на імпорт в Україну товарів протягом певного періоду часу, які є антидемпінговими розслідуваннями або/чи антидемпінговими заходами;

5) компенсаційна ліцензія – надається на імпорт товарів протягом визначеного періоду часу, які є об'єктами антисубсидійних розслідувань або компенсаційних заходів;

6) спеціальна ліцензія – передбачає отримання дозволу на імпорт протягом визначеного періоду товару в Україну, який є об'єктом спеціального розслідування [73].

В Україні ліцензування є інструментом обмеження обсягів експорту чи імпорту товарів і тому їх обсяг не може перевищувати обсягу встановленої квоти.

В Україні використовуються такі види квот:

1) глобальні квоти встановлюються на експорт чи імпорт товарів без визначення країни їх походження;

2) групові квоти встановлюються на експорт чи імпорт товарів з визначенням країни їх походження;

3) індивідуальні квоти встановлюються на експорт чи імпорт конкретного товару з визначенням країни його походження;

4) антидемпінгові квоти – граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), який є об'єктом антидемпінгового розслідування та/або антидемпінгових заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом визначеного терміну;

5) компенсаційні квоти – граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), який є об'єктом антисубсидійного розслідування та /або компенсаційних заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом визначеного терміну;

6) спеціальні квоти – граничний обсяг імпорту в Україну певного товару (товарів), який є об'єктом спеціального розслідування та/або спеціальних

заходів, який дозволено імпортувати в Україну протягом визначеного терміну [73].

Слід зазначити, що в Україні на кожен вид товару може встановлюватись тільки один вид квоти.

Вирішення питань щодо встановлення режиму ліцензування та квотування експорту та імпорту і визначення списку товарів, які підлягають ліцензуванню або квотуванню, та термінів дії кожного режиму за кожним товаром є компетенцією Верховної Ради України з подання Кабінету Міністрів.

Режим ліцензування та квотування є гнучким, тобто обсяги квот та ліцензії на певні види товарів за окремими країнами визначаються щорічно відповідно до потреб національного ринку та можливостей національних виробників. Кожного року в Україні встановлюється перелік товарів, імпорт та експорт яких підлягає ліцензуванню та квотуванню.

28 червня 2015 року набув чинності Закон України "Про ліцензування видів господарської діяльності" № 222-VIII від 2 березня 2015 року [77]. Таким чином, відповідно до ч. 3 ст. 21 цього Закону втратив чинність Закон України "Про ліцензування певних видів господарської діяльності" № 1775-III від 1 червня 2000 року. Новим Законом скасовується ліцензування 26-ти видів господарської діяльності, зокрема: ліцензування операцій з металобрухтом; ліцензування діяльності митних брокерів, будівництва об'єктів 1 – 3 категорій складності; ліцензування торгівлі агрохімією, ветеринарними препаратами, рідким паливом та біогазом тощо.

Потрібно констатувати, що в Україні не набуло поширення експортне субсидування. Згідно з чинним законодавством, воно надається у вигляді прямих державних субсидій підприємству або галузі промисловості при ефективній результативності експортної діяльності чи реалізації експортних програм.

Але незначні, при напруженому фінансовому становищі, експортні субсидії, обґрунтованість яких потребує критичного аналізу в кожному конкретному випадку, здебільшого не дають підстав для віднесення їх до проявів осуджуваної нормами ГАТТ/СОТ недобросовісної конкуренції.

І такі положення та заходи слід, безперечно, знати і активніше використовувати у вітчизняній практиці зовнішньоторговельного регулювання. Не знайшли належного застосування у вітчизняній практиці й технічні норми, стандарти та правила безпеки для захисту внутрішнього ринку

від імпорту низькоякісної несертифікованої продукції, що негативно позначається на становищі внутрішніх виробників і споживачів.

15 січня 2015 року Верховна Рада України ухвалила Закон України "Про технічні регламенти та оцінку відповідності" [86] № 1065 від 27 листопада 2014 року, яким встановлено загальні правові й організаційні засади розробки, прийняття та застосування технічних регламентів і процедур оцінки відповідності, а також послідовність проведення оцінки відповідності якості продукції національного виробництва міжнародним та європейським стандартам та імпортової продукції національним стандартам якості. Спрощення експорту товарів з України до ЄС вимагає від України адаптації національного законодавства до ряду європейських нормативних актів. Прийнятий Закон відкриває перед українським виробником можливість проходження в Україні випробувань та отримання сертифікатів, які будуть визнаватися ЄС. Це дозволить зменшити витрати бізнесу, на отримання відповідної документації, проходження процедур сертифікації та оцінки відповідності.

Одним з інструментів фінансування експорту є *демпінг* – захід стимулювання експорту, який полягає у реалізації експортером продукції на зовнішньому ринку за ціною, нижчою за ціну внутрішнього ринку.

Демпінг як інструмент зовнішньоторговельного регулювання є проявом недобросовісної конкуренції не тільки з боку виробників, а найчастіше – з боку держави, яка використовує його як засіб підвищення конкурентоспроможності експортерів. Тому виникнення демпінгу відбувається з таких джерел:

1) внутрішньофірмові джерела – демпінг ініціюється самими виробниками, які виходять на зовнішній ринок;

2) державні – держава стимулює зростання обсягів експорту за рахунок надання експортерам певних пільг або субсидії з метою підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності.

У світовій практиці використовуються такі форми демпінгу:

1) прямий демпінг – експорт продукції за ціною нижчою порівняно з ціною внутрішнього ринку;

2) непрямий – експорт продукції за ціною вищою порівняно з ціною внутрішнього ринку;

3) взаємний демпінг – узгоджені зовнішньоторговельні операції між контрагентами за заниженими цінами;

4) помірний демпінг – передбачає встановлення занижених цін на зовнішньому ринку порівняно з внутрішнім з метою посилення конкурентних позицій підприємства – експортера на даному ринку;

5) постійний демпінг – експорт продукції за ціною нижчою порівняно з ціною внутрішнього ринку протягом тривалого часу;

6) епізодичний демпінг – експорт продукції за ціною нижчою порівняно з ціною внутрішнього ринку протягом короткого періоду часу;

7) розбійницький демпінг – інструмент конкурентної боротьби, який передбачає встановлення максимально низької ціни на товар на зовнішньому ринку. Це спрямоване на витіснення конкурентів з нього та відновлення нормального (справедливого) рівня цін.

Слід зазначити, що демпінг доцільний та навіть вигідний для підприємств за умов:

1) недосконалої конкуренції в даній галузі, яка створює можливість впливу окремих підприємств на ринкові ціни;

2) сегментованого ринку, тобто ізолюваності споживачів країни-експортера від зовнішніх ринків;

3) відмінності у еластичності попиту на товар у різних країнах – попит на товар на внутрішньому ринку повинен бути менш еластичним, ніж попит на товар за кордоном.

Світова організація торгівлі чітко встановлює правила заборони демпінгу у таких випадках:

1) у разі заповіді шкоди національному виробництву або створенні загрози її заповідання;

2) у разі суттєвого гальмування створення та/або розвитку відповідного національного виробництва.

При цьому демпінговою ціною є ціна, яка:

1) нижче за ціну реалізації товарів на внутрішньому ринку експортера;

2) нижче за найвищу ціну реалізації товарів експортера в третій країні;

3) нижче за повну собівартість виробництва товару в країні експортера.

З 1995 року діють три угоди, що разом часто називають "Антидемпінговим кодексом СОТ": Угода про застосування Статті VI ГАТТ (про антидемпінг); Угода про субсидії і компенсаційні заходи; Угода про спеціальні заходи [65].

Для країн, які є членами СОТ, участь у цих угодах є обов'язковою.

Угода про застосування Статті VI ГАТТ (про антидемпінг) і Угода про субсидії і компенсаційні заходи дозволяють країнам-членам СОТ застосовувати антидемпінгові та компенсаційні мита за таких умов доведення випадку демпінгу:

- 1) повинна мати місце несправедлива торгова практика, яка дозволяє довести факт демпінгу – продаж товарів за ціною, нижчою за світову ціну;
- 2) обґрунтовані та доведені збитки національних виробників від імпорту товару за демпінговими цінами.

Відповідно до правил ГАТТ/СОТ з метою захисту від демпінгу держава-імпортер може вводити антидемпінгові мита та інші спеціальні антидемпінгові заходи на основі висновків проведеного спеціального або антидемпінгового розслідування з метою встановлення самого факту демпінгу і збитку від нього [65]. При цьому активним учасником цього розслідування крім країн-партнерів є СОТ.

Антидемпінгове мито є податком, яким обкладається товар – об'єкт антидемпінгового розслідування при перетині митного кордону країни-імпортера.

Антидемпінгове мито може визначатись двома способами:

- 1) як адвалерне мито – у відсотках від митної вартості товару – об'єкту антидемпінгового розслідування. При цьому митна вартість розраховується на основі базисних умов поставки CIF-кордон країни;
- 2) як різниця між мінімальною ціною та митною вартістю зазначеного товару, розрахованою відповідно до базисних умов поставки CIF-кордон країни.

Аналіз сучасної зовнішньоторговельної діяльності вітчизняних підприємств за останні декілька років дозволив констатувати, що Україна є учасником антидемпінгових розслідувань як з експорту, так і з імпорту товарів.

В табл. 9.5 наведено участь України в антидемпінгових розслідуваннях.

Слід вказати, що членство України у СОТ сприяло зменшенню кількості обмежувальних заходів (антидемпінгових, компенсаційних, спеціальних), що застосовувались до української продукції іноземними країнами, з 40 у 2008 році до 26 станом на 01.05.2015. При цьому значне зменшення застосованих заходів відбулось протягом перших років членства України в СОТ 2008 – 2010 рр. (з 40 до 30) [65].

Таблиця 9.5

Участь України у антидемпінгових розслідуваннях

| Назва товару | Діючі заходи | Дата застосування заходів | Дата продовження заходів | Дата скасування заходів |
|--|--------------|---------------------------|--------------------------|-------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 3 ініціативи країн імпортерів української продукції | | | | |
| США | | | | |
| Карбамід сухий | 68,26 % | 07/1987 | 12/2011 | 12/2016 |
| Феросилікомарганець | 163 % | 07/1994 | 11/2012 | 11/2017 |
| Нітрат амонію | 156 % | 09/2001 | 05/2013 | 05/2018 |
| Арматура | 41,69 % | 09/2001 | 07/2013 | 07/2018 |
| Прокат гарячекатаний плоский в рулонах | 90,33 % | 11/2001 | 02/2012 | 02/2019 |

Закінчення табл. 9.5

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--|--|------------|--------------------|------------|
| Прокат вуглецевий гарячекатаний плоский не в рулонах | Маржа: МК "Азовсталь" – 81,43 %; МК ім. Ілліча – 155 %; інші – 237,91 % | 10/1997 | 10/2009 | 11/2014 |
| Сталеві труби | Остаточна маржа – 7,47 % | 10.07.2014 | – | 10.07.2017 |
| Мексика | | | | |
| Гарячекатаний прокат у рулонах | 25 % | 03/2000 | 03/2006 03/2011 | 01/2016 |
| Канада | | | | |
| Гарячекатаний прокат плоский з вуглецю в рулонах | 77 % | 07/2015 | 10/2015 | – |
| 3 ініціативи України | | | | |
| Китай | | | | |
| Труби безшовні нержавіючі | 41,07 % | 11/2014 | – | 11/2019 |
| Російська Федерація | | | | |
| Стрілочні переводи | 59,4 % | 07/2002 | 11/2014 | 11/2019 |
| Киргизька республіка | | | | |
| Електричні лампи розжарювання загального призначення | 25,73 % | 06/2015 | – | 06/2020 |

Отже, проведений аналіз діючої системи нетарифного регулювання зовнішньої торгівлі України дозволяє зробити висновки щодо відсутності інструментів стимулювання експорту та недостатність використання інструментів прихованого протекціонізму.

9.3. Відносини України з міжнародними інститутами регулювання торгівлі

Важливу роль у регулюванні міжнародних торговельних відносин відіграють міжнародні економічні організації – Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) тощо.

Світова організація торгівлі є однією з провідних міжнародних організацій з регулювання міжнародної торговельної сфери, основною метою якої є лібералізація міжнародної торгівлі, недопущення дискримінації в міжнародному економічному співробітництві країн, забезпечення вільного доступу до національних ринків і джерел сировини.

Процес приєднання України до системи ГАТТ/СОТ розпочався 17 грудня 1993 року, коли було прийнято рішення про створення Робочої групи (РГ) з розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ/СОТ. У середньому тривалість процесу вступу будь-якої країни до СОТ становить 4 – 6 років, процес вступу України склав 15 років.

Після вступу в СОТ Україна приєдналась до секторальних угод зі зниження імпортних мит на такі групи товарів, як: сталь, іграшки, деревина, кольорові метали, фармацевтичні препарати, папір, сільськогосподарська техніка, меблі, інформаційні технології, наукове, медичне обладнання, будівельна техніка, дистильовані спирти – до 2011 року, продукція цивільної авіації – до 2010 року. Також Україна взяла на себе зобов'язання зі зниження імпортних мит на хімічні товари до 5,5 – 6,5 %, а також одягу та текстилю – 0 – 17,5 %. Слід зазначити, що переважна більшість цих угод стосуються сировини та комплектуючих, а не кінцевої продукції, що доводить вигідність лібералізації тарифного регулювання для національного виробництва у цілому та окремих галузей, підприємства яких працюють на імпортній сировині та комплектуючих.

На сьогодні середньоарифметична ставка кінцевого зв'язаного рівня складає 11,16 % для сільськогосподарських продуктів та 4,85 % для промислових товарів.

Сільськогосподарська сфера є однією з найбільш проблемних та спірних галузей стосовно зовнішньоторговельного регулювання. Не зважаючи на заборону СОТ використання експортних субсидій, практично всі розвинені країни використовують приховане внутрішнє субсидування виробництва сільськогосподарських товарів (яєць, молока, яловичини, м'яса птиці, пшениці, цукру, рису, сої, бобів). Розмір субсидії коливається в широких межах – від 35 % від ринкової вартості в США, до 49 % – в країнах Європейського Союзу та 64 % в Японії.

Тому країни-члени відповідно до Угоди СОТ про сільське господарство беруть на себе зобов'язання щодо державної підтримки сільського господарства; доступу на ринок сільськогосподарських і продовольчих товарів; санітарних і фітосанітарних заходів, експортної конкуренції в сільськогосподарській і продовольчій торгівлі.

Україна як член СОТ має можливість на державному рівні підтримувати сільськогосподарських виробників, але в межах визначеного обсягу державної підтримки. Сукупний розмір державної підтримки сільського господарства України не повинен перевищувати 3 043 млн грн. Крім того, додатково Україна може кожен рік витратити до 5 % від річної вартості виробництва валової продукції сільського господарства.

Україна може витратити непродуктову підтримку у розмірі 3 млрд. 51 млн грн, яка менша, ніж 5 % від вартості валової продукції сільського господарства та 2 424 млн грн у вигляді "зелених програм" підтримки сільськогосподарських виробників.

Як і всі країни-члени СОТ, Україна не матиме обмежень на "зелені" програми внутрішньої підтримки сільського господарства, вплив яких на торгівлю відсутній або мінімальний, за умови, що ці програми відповідають умовам, визначеним в Угоді СОТ про сільське господарство. Бюджетне фінансування програм "зеленої скриньки" може бути збільшено Україною, тому що воно не обмежується з боку СОТ, – на видатки на створення інфраструктури, консалтинг, маркетингові послуги, охорону навколишнього середовища, навчання, інспектування продукції, розбудову сучасної системи технічних стандартів, прискорення роботи з їх гармонізації з міжнародними та європейськими [65].

Відповідно до правил Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС) Україна взяла на себе зобов'язання щодо забезпечення національного режиму та доступу на ринок в 11-ти основних секторах послуг, у тому числі, секторах професійних, комунікаційних послуг, будівництва та супутнього

технічного обслуговування, дистрибуції, освіти та послуг, пов'язаних із довкіллям, фінансових послуг (страхування та банківської справи), охорони здоров'я та соціальних послуг, туризму та подорожей, відпочинку і розваг, послуг у галузях культури і занять спортом та транспортних послуг, а також в інших галузях, в тому числі послуг індустрії краси, перукарських, spa- та масажних послуг.

У зазначених секторах повинен забезпечуватися вільний доступ на ринок для послуг та їх постачальників, за винятком, коли у зобов'язаннях Україною зазначені певні умови, обмеження чи вимоги щодо доступу в конкретному секторі послуг.

Надання національного режиму означає, що у зазначених секторах, і за дотримання умов та кваліфікаційних вимог, визначених у зобов'язаннях України, послугам і постачальникам країн СОТ щодо всіх заходів, які торкаються поставки послуг, надається режим, не менш сприятливий, ніж вітчизняним послугам чи постачальникам послуг.

В табл. 9.6 наведено узагальнені автором зобов'язання України як члена СОТ.

Таблиця 9.6

Зобов'язання з дотримання Україною положень угод СОТ

| Критерії | Зобов'язання з дотримання положень угод СОТ | Пояснення |
|-------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Приватизація | Україна регулярно інформуватиме країни-члени СОТ про розвиток її програми приватизації та інші питання, що стосуються її економічних реформ | Країни-члени СОТ періодично повідомляють про свою торговельну політику та досягнення економічних цілей у рамках механізму огляду торговельної політики СОТ |
| Державна торгівля | З дати вступу до СОТ законодавство України щодо регулювання торговельної діяльності підприємств, які мають преференції з експорту чи імпорту, повністю відповідатиме положенням СОТ | Країни СОТ повинні забезпечувати відповідність діяльності державних та недержавних підприємств, які мають преференції у сфері імпорту чи експорту, принципам недискримінації |
| Цінова політика | З дати вступу до СОТ Україна не застосовуватиме обов'язкових мінімальних цін на імпортовані товари | Країни СОТ повинні дотримуватися правил СОТ стосовно цінової політики, зокрема, брати до уваги інтереси країн-експортерів та не застосовувати обов'язкові мінімальні ціни |
| Торгівель- | Україна справлятиме ці збори згідно | Правилами СОТ вимагається, щоб |

| | | |
|--------------------------------|---|---|
| ні права | з принципами СОТ; інформація про вказані збори надаватиметься країнам-членам СОТ за запитом. Не існує жодних обмежень права фізичних і юридичних осіб займатися імпортом та експортом товарів, окрім вимоги провести реєстрацію та додаткових вимог, що застосовуються до товарів, які підлягають ліцензуванню | збори і платежі будь-якого характеру, пов'язані з імпортом чи експортом (крім мит та внутрішніх податків), були обмежені у сумі, яка приблизно дорівнює вартості наданих послуг, і не повинні використовуватися для захисту вітчизняних товарів чи у фіскальних цілях |
| Тарифні квоти | З дати вступу до СОТ Україна буде застосовувати тарифні квоти на недискримінаційній основі | Нормами СОТ вимагається недискримінаційне застосування кількісних обмежень |
| Внутрішні податки (ПДВ, акциз) | Податки, в тому числі ПДВ та акциз, застосовуватимуться на недискримінаційній основі до імпорту з країн-членів СОТ і товарів вітчизняного виробництва | Це є одним з базових принципів СОТ – забезпечення національного режиму щодо внутрішнього оподаткування та регулювання, тобто імпортом товарам надається режим не гірший ніж товарам вітчизняного виробництва |

Закінчення табл. 9.6

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|--|
| Кількісні обмеження на імпорт, ліцензування імпорту | З дати вступу до СОТ Україна скасує і не буде впроваджувати, повторно впроваджувати або застосовувати кількісні обмеження на імпорт або інші нетарифні заходи, такі як ліцензування, квотування, заборони, дозволи, вимоги попереднього санкціонування, вимоги ліцензування та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ | Країни СОТ повинні застосовувати ліцензування імпорту відповідно до правил Угоди про ліцензування імпорту СОТ, які передбачають прозорість, спрощення і прискорення процедур, та не мають справляти надто обмежувальний та порушувачий вплив на торгівлю. Країни СОТ повинні застосовувати технічні регламенти і стандарти для цілей національної безпеки, запобігання шахрайським діям, захисту життя або здоров'я людини, тварин чи рослин, захисту навколишнього середовища, на основі наукового обґрунтування та без створення невиправданих перепон для торгівлі |
| Митна оцінка | Повне виконання Угоди про митну оцінку з дати вступу України до СОТ | Правила митної оцінки, які передбачаються статтями 259-273 чинного Митного кодексу України № 92-IV від 11 липня 2002 року [56], вимагають застосування як основного методу оцінки за ціною договору та дотримуватися послідовності методів оцінки від- |

| | | |
|-------------------------------|---|---|
| | | повідно до норм Угоди про митну оцінку СОТ |
| Правила визначення походження | Повне виконання Угоди про правила визначення походження з дати вступу України до СОТ | Непреференційні правила походження визначаються статтями 276-285 чинного Митного кодексу України №. 92-IV від 11 липня 2002 року та відповідають правилам СОТ |
| Промислова політика, субсидії | Зі вступом до СОТ Україна скасувала всі експортні субсидії та субсидії на заміщення імпорту | Нормами угод СОТ визначаються як заборонені адресні субсидії, обумовлені показниками експорту чи використанням вітчизняних товарів на перевагу від імпортованих |

Як показують наведені в табл. 9.6 дані зобов'язання з дотримання Україною положень угод СОТ, членство у даній організації дає можливість Україні не тільки розширювати зовнішньоторговельні зв'язки, адаптувати національне зовнішньоторговельне законодавство до міжнародних норм та стандартів, підвищувати якість вітчизняної продукції і її конкурентоспроможність на світових ринках, але й брати участь у багатосторонніх торговельних переговорах раунду "Доха-Розвиток" та переговорах з питань приєднання до СОТ нових країн-членів для реалізації інтересів держави у торгівельно-економічній сфері.

Участь в інформаційній системі СОТ та використання переваг від участі у системі завчасного обміну інформацією надало можливість доступу українських підприємств до інформації та джерел отримання інформації щодо змін у торговельних режимах країн-членів СОТ, ініціювання діалогу та обговорень з метою покращення умов торгівлі.

Сучасна світова економіка за останні сім років не змогла відновитись після глобальної фінансової кризи 2008 – 2010 рр., міжнародні організації не запропонували дієві заходи боротьби з повторними її проявами і тому країни самостійно розробляють і узгоджують певні зміни у міжнародному співробітництві. Не виключенням є і міжнародне торговельне співробітництво. Так, 7 грудня 2013 року члени Світової організації торгівлі завершили переговори щодо Угоди про спрощення процедур торгівлі. 27 листопада 2014 року Генеральна рада СОТ офіційно прийняла Протокол про доповнення Угоди про заснування СОТ Угодою про спрощення процедур торгівлі. Після того, як дві третини (108) країн-членів СОТ повідомлять про ратифікацію, Угода набуде чинності. На сьогодні 51 країн-членів

СОТ повідомили про прийняття УСПТ (серед них країни Європейського Союзу, США, Китай, Японія, Австралія).

Переважна частина положень цієї Угоди узгоджується з положеннями Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур (переглянута Кіотська конвенція Всесвітньої митної організації). Проте УСПТ як і всі угоди СОТ стосується всього комплексу питань торгівлі, а не лише митних процедур.

До основних цілей Угоди про спрощення процедур торгівлі слід віднести:

- 1) здійснення заходів щодо оптимізації часу та вартості митного контролю;
- 2) підвищення прозорості та ефективності операцій державних митних органів;
- 3) збільшення обсягів торговельних потоків, державних доходів і прямих іноземних інвестицій;
- 4) зниження рівня корупції у зовнішньоторговельній сфері;
- 5) розширення співпраці між учасниками приватного та державного секторів;
- 6) поліпшення розвитку малого та середнього бізнесу.

Країни-члени СОТ відповідно до даної Угоди приймають на себе такі ключові зобов'язання:

- 1) забезпечення вільного доступу, в тому числі в Інтернеті, до всіх чинних нормативно-правових актів;
- 2) впровадження попередніх рішень митних органів;
- 3) використання електронних платежів при митному оформленні;
- 4) використання гарантій для прискореного випуску товарів у вільний обіг;
- 5) запровадження системи "авторизованих економічних операторів";
- 6) розробка впровадження процедури прискореної відправки товарів;
- 7) розробка заходів із забезпечення прискореного митного очищення товарів, що швидко псуються;
- 8) оптимізація документообігу при митному оформленні – скорочення кількості документів і формальностей на основі вироблення спільних митних стандартів;
- 9) розробка правового забезпечення митного оформлення товарів за принципом "єдиного вікна";
- 10) використання режиму тимчасового ввезення товарів;

11) запровадження процедури прискореної відправки товарів кур'єрськими службами;

12) уніфікація прикордонних та спрощення транзитних процедур;

13) скорочення кількості документів і формальностей на основі вироблення спільних митних стандартів та співробітництво митних служб різних країн [65].

У 2015 році Україною була ратифікована дана Угода, а виконання зобов'язань, передбачених нею, за ініціативи Міністерства економічного розвитку і торгівлі України було віднесено до пріоритетних завдань Кабінету Міністрів України. Для реалізації національних реформ та адаптації національного зовнішньоторговельного законодавства в рамках приєднання України до угоди про спрощення процедур торгівлі необхідно понад 50 млн дол. США. Ратифікація Україною цієї угоди сприятиме наданню їй технічної і фінансової допомоги для імплементації положень Угоди.

Отже, на сьогодні система зовнішньоторговельного регулювання в Україні потребує: реформування відповідно до сучасних тенденцій розвитку світової торгівлі; зміни національних зовнішньоторговельних пріоритетів як у галузевому, так і у географічному аспекті та повинна спрямовуватись на стимулювання розвитку експортної сфери; розширення експортної експансії національних виробників створення умов для розробки та реалізації стратегії імпортозаміщення; активізації діяльності в СОТ та адаптації національного законодавства до міжнародних та європейських норм та стандартів.

Контрольні запитання.

1. У чому полягає сутність сучасних форм протекціонізму?
2. Який імпорتنний тариф вважається оптимальним?
3. Визначте позитивні та негативні наслідки тарифного регулювання.
4. Чи можна вважати нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі більш ефективними, ніж імпорتنний тариф? Обґрунтуйте відповідь.
5. У чому різниця між імпортним тарифом та імпортною квотою?
6. Визначте особливості квотування в Україні.
7. Визначте особливості ліцензування в Україні.
8. Які види прихованого протекціонізму використовуються в зовнішньоторговельній політиці України?
9. Яка різниця між внутрішньою та експортною субсидією?

10. Чи можна вважати імпорнтний тариф та експортну субсидію аналогічними інструментами торгівельної політики за їх спрямованістю на зовнішню торгівлю?

11. Як співвідноситься зовнішньоторговельна політика України з основними вимогами Світової організації торгівлі?

10. Міжнародні комерційні операції

10.1. Сутність та класифікація міжнародних комерційних операцій

Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання не залежно від рівня їх взаємодії полягає у здійсненні різних комерційних операцій для досягнення ними поставлених цілей.

Міжнародна комерційна операція – це сукупність дій з підготовки, укладання та реалізації міжнародних торгівельних, інноваційних, інвестиційних угод між суб'єктами господарювання – резидентами різних країн.

Залежно від функціонального призначення міжнародні комерційні операції включають основні операції, які здійснюються між їх учасниками, та забезпечувальні, які сприяють просуванню товарів та послуг між продавцями та покупцями згідно з укладеними зовнішньоекономічними угодами [1].

До основних операцій відносять:

- зовнішньоторговельні операції;
- орендні операції;
- операції з обміну науково-технічними знаннями та досвідом;
- інжинірингові операції;
- консалтингові операції;
- операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції.

До забезпечувальних операцій належать:

- міжнародні перевезення вантажів;
- транспортно-експедиторські операції;
- операції зі зберігання та страхування вантажів;
- розрахунково-фінансові операції;
- митне оформлення вантажів;

- укладання агентських угод та угод з рекламними організаціями;
- дослідження кон'юнктури ринків.

Залежно від об'єкта міжнародної комерційної угоди виокремлюють:

1) операції з купівлі-продажу товарів:

- експортні та імпорتنі операції;
- реекспортні та реімпорتنі операції;
- товарообмінні операції;

2) операції з купівлі-продажу послуг включають:

- операції з купівлі-продажу основних послуг: інжинірингові, лізингові, франчайзингові, орендні, туристичні, консалтингові; операції з технічного обслуговування та забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції;

- операції з купівлі-продажу забезпечувальних процесів руху товарів (послуг): транспортні; транспортно-експедиторські; страхування вантажів; розрахункові; митне оформлення вантажів; операції з організації реклами; операції з організації участі у виставках, ярмарках;

3) операції з купівлі-продажу результатів творчої діяльності: ліцензійні; операції з надання ноу-хау; операції зі спільного виробництва кіно- і телефільмів; операції з торгівлі об'єктами авторського права [1; 4; 17; 30].

Зовнішньоторговельні операції складають переважну частину міжнародних комерційних операцій.

Міжнародна купівля-продаж товарів – це трансграничне переміщення товарів між країнами.

Виокремлюють такі види операцій купівлі-продажу товарів:

- експортні;
- імпорتنі;
- реекспортні;
- реімпорتنі.

Зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання насамперед ототожнюють зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій, частка яких складає близько 80 % у загальному обсязі міжнародних комерційних операцій.

Експортні операції – це реалізація товарів і послуг на закордонних ринках товарів (послуг), які виробляються в межах митної території країни.

У зовнішньоторговельній практиці залежно від походження і призначення товарів розрізняють: експорт кінцевої продукції (продукції готової до споживання відповідно до вимог споживачів); експорт готової продукції з передпродажним доопрацюванням у країні покупця; вивіз продукції, сировини, напівфабрикатів для переробки за кордоном під митним контролем з подальшим поверненням; реекспорт; тимчасовий вивіз за кордон з подальшим поверненням вітчизняних товарів на виставки, ярмарки, аукціони тощо; вивіз іноземних товарів тимчасово ввезених на виставки, ярмарки, аукціони тощо; внутрішньофірмові поставки; вивіз продукції в порядку прямих виробничих зв'язків підприємств.

Експортні операції здійснюються двома основними методами – прямим та непрямим.

Здійснення експорту *прямим* методом полягає у самостійній реалізації підприємством-виробником продукції на зовнішній ринок. При цьому виробник має довгострокові цілі, які полягають у розширенні ринкового сегменту, пошуку та завоюванні нових ринків збуту, налагодженні міжнародних коопераційних зв'язків, залученні іноземних інвестицій у виробництво, створенні міжнародних комерційних структур з іноземними партнерами або участь у таких структурах. Доцільність прямого експорту обумовлюється наявністю у підприємства власного структурного підрозділу, значною часткою (а в багатьох випадках і домінуванням) зовнішньоекономічних операцій у загальному обсязі операцій, високим рівнем конкурентоспроможності продукції, значним ресурсним, інноваційним, фінансовим, кадровим потенціалом.

Непрямий експорт – це реалізація товарів підприємства на закордонних ринках за допомогою посередників (брокерів, дилерів, комісіонерів, консигнаторів, торгових агентів, дистриб'юторів). Доцільність непрямих операцій полягає в економії витрат виробника на маркетингові дослідження цільового ринку, рекламу, транспортування, зберігання та страхування продукції, скорочення термінів постачань та оформлення документів, передпродажне та післяпродажне обслуговування. Посередники, як правило, добре знають цільовий ринок і можуть гнучко реагувати на можливі зміни його кон'юнктури, а також надавати необхідну інформацію виробнику щодо зміни конкуренції на ньому та про стан реальних і потенційних конкурентів.

Імпортні операції – це придбання і ввезення продукції з-за кордону з метою її реалізації на внутрішньому ринку та використанні на території країни.

Доцільність імпорту полягає у необхідності забезпечення попиту на ринку країни-імпортера необхідними товарами через неможливість або не вигідність їх внутрішнього виробництва, сприяння формуванню конкуренції на внутрішньому ринку країни-імпортера, стимулювання національних виробників до підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, розвитку стійких виробничо-комерційних зв'язків з національними виробниками тощо.

Імпортні операції, як і експортні, також можуть здійснюватись у прямій і непрямій формі.

Реекспортні операції – це продаж та вивезення за кордон раніше ввезеного товару, який не піддавався обробці.

Реекспортні операції здійснюються у таких випадках:

- при реалізації великих проектів, у рамках яких передбачається закупівля іноземними компаніями в третіх країнах необхідної для їх реалізації продукції;
- при реалізації товарів на аукціонах та біржах;
- з метою отримання спекулятивного доходу за рахунок різниці цін на товар на різних ринках;
- через неможливість або небажання імпортера виходити на ринок експортера.

Реекспортні операції здійснюються на основі двох укладених угод – на імпорт товару та його наступний експорт.

Реімпортні операції – це ввезення раніше вивезених за кордон товарів, які не піддавались обробці. Їх основною ознакою є перетинання вітчизняними товарами митного кордону двічі – при експорті та при імпорті.

Реімпортні операції здійснюються у таких випадках:

- при розриві зовнішньоекономічної угоди;
- при поставці неякісної продукції, на яку оформлюється рекламація;
- при неможливості реалізації товару через аукціони;
- при поверненні консигнатором нереалізованого товару.

Як і реекспортні, реімпортні операції здійснюються на основі двох укладених угод – угоди на експорт товару та угоди його наступного імпорту.

10.2. Поняття та форми товарообмінних операцій

Міжнародні товарообмінні операції – це трансграничний еквівалентний обмін товарами відповідно до умов укладених зовнішньоекономічних угод.

У сучасній економічній літературі [1; 4; 30] виокремлюють такі форми товарообмінних операцій:

1) **бартерні операції** – це операції еквівалентного натурального обміну товарів між учасниками зовнішньоекономічної угоди. З наведеного визначення можна виокремити особливості таких операцій:

- укладання єдиної бартерної угоди, в якій визначається найменування, специфікація, технічні та економічні характеристики, кількість або вартість товарів, які підлягають обміну;
 - безгрошова форма розрахунків;
 - еквівалентність обміну;
 - повне взаємне покриття товарообміну, тобто відсутність необхідності грошових доплат при нееквівалентності обміну;
- одночасність здійснення зустрічних поставок товарів;

2) **торговельні компенсаційні операції** – це операції зі здійснення взаємних поставок декількох товарів або їх партій. Їх особливостями є товарообмін декількома товарами та можливість варіювання формами платежу – від грошової форми до повної або часткової компенсації товарами та послугами.

До торговельних компенсаційних операцій належать:

- **комерційні компенсаційні угоди**, що передбачають обмін між партнерами продукцією з урахуванням її вартості та здійснення взаємних розрахунків з використанням клірингу;
- **зустрічні закупки**, які передбачають зобов'язання експортера придбати товари в країні імпортера в обсязі, відповідному обсягу експорту, або визначену частку від обсягу експорту. Особливостями цих операцій є:
 - незалежність платежів з первісної та зустрічної операції;

- можливість комбінованої оплати (у грошовій та натуральній формі);
- можливість залучення третього партнера для здійснення зустрічної операції, тобто незв'язаність експорту з подальшим імпортом товарів;
- **авансові, або попередні, закупки** є різновидом зустрічних закупок та передбачають попередню закупівлю продукції експортером у майбутнього імпортера під зобов'язання останнього закупити у нього продукцію у майбутньому;
- **офсетні угоди** – це згода (а не зобов'язання) експортера придбати товар у імпортера у невизначеному обсязі в рамках операції зустрічної закупівлі. Укладання даних угод пов'язано із закупівлями військової техніки, літаків, обладнання для атомних станцій;
- **угоди типу "світч"** – це передача експортером своїх зобов'язань із зустрічної закупівлі третьому контрагенту, яким частіше виступає спеціалізована торговельна фірма, у випадку невідповідності товарів основному профілю експортера або недоцільності їх придбання;
- **операції з викупу застарілої продукції** передбачають часткову компенсацію за експорт нової продукції імпортом застарілої. При чому вартість застарілої продукції, яка зараховується у платіж за нову, становить залежно від стану, моделі, року вироблення тощо близько 10 – 20 % вартості нової;
- **поставка на комплектацію** передбачає укладання двох зв'язаних контрактів – на продаж комплектного устаткування та зустрічну поставку необхідних комплектуючих (запасних частин, частин обладнання, приладів) для його комплектації;
- **операції на давальницькій сировині, або толінг**, – це вид зустрічної торгівлі, який передбачає експорт сировини, напівфабрикатів, запасних частин тощо для виробництва готової продукції та її подальшого імпорту в країну постачання у повному обсязі. Імпорт продукції, виготов-

леної з давальницької сировини, звільняється від уплати імпорتنих та експортних мит за умови додержання умов контракту;

3) **промислові компенсаційні операції** передбачають експорт машин, обладнання, будівництво промислових об'єктів, трансферт технологій, який оплачується зустрічними поставками продукції, виробленої з їх використанням.

До таких операцій відносять:

- **операції "бай-бек"** – операції із зустрічного постачання продукції;
- **угоди "про розподіл продукції"**, які передбачають пропорційний розподіл виробленої продукції між учасниками угоди про промислову компенсацію;
- **угоди "про експлуатаційну компенсацію"**, що укладаються при будівництві промислових об'єктів і передбачають початкову експлуатацію спорудженого об'єкта компанією-виконавцем у якості компенсації за виконану роботу та подальшу його передачу замовнику;
- **угоди цезії**, які передбачають переуступання прав власності на кінцеву продукцію у випадках, коли виконавець не зацікавлений у оплаті своєї роботи продукцією замовника.

10.3. Зовнішньоторговельний контракт як основа здійснення міжнародних комерційних операцій

Зовнішньоекономічна діяльність підприємств здійснюється шляхом укладання контрактів, в яких узгоджуються техніко-економічні, валютні, фінансові, кредитні параметри, визначаються умови та відповідальність сторін за їх невиконання.

Відповідно до Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи Законом. Повноваження представника на укладення зовнішньоекономічного договору (контракту) може впливати з доручення, статутних документів, договорів та інших підстав, які не суперечать цьому Закону. Дії, які здійснюються від імені іноземного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності України, уповноваженим на це належним чином, вважаються

діями цього суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності [73]. В Україні обов'язковими ознаками зовнішньоекономічного контракту є:

- 1) правомірність суб'єктів укладання контракту;
- 2) трансграничність суб'єктів укладання контракту;
- 3) наявність спеціальних умов, характерних тільки для зовнішньоекономічної діяльності – базисних умов постачання, захисних обмовок;
- 4) правове регулювання як нормами чинного законодавства, так і міжнародними правовими нормами.

За своєю структурою зовнішньоекономічний контракт відбиває характерні особливості зовнішньоекономічної операції, специфіку взаємодії контрагентів, але містить і типові (стандартні) умови, які є обов'язковими для їх включення.

До обов'язкових умов укладення контракту належать такі.

1. Назва, номер контракту, дата і місце його укладення.
2. Преамбула, в якій зазначається повне найменування сторін – учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів ("Продавець" ("Експортер"), "Покупець" ("Імпортер"), "Замовник", "Постачальник" тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), документів, якими керуються контрагенти договору (контракту) (установчі документи тощо).
3. Предмет контракту – найменування товару, послуги, роботи із зазначенням марки, сорту, кінцевого результату (у ході виконання робіт).
4. Кількість та якість товару включає зазначення обсягів постачання товару із зазначення одиниці виміру, його якісні характеристики, обсяги виконання робіт, надання послуг.
5. Базисні умови поставки товарів визначаються відповідно до Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів "Інкотермс-2010", відповідно до яких визначаються права та зобов'язання контрагентів з постачання товару та здійснення витрат на транспортування, страхування, митне оформлення.
6. Ціна одиниці товару та загальна вартість контракту. Слід вказати, що контрагенти можуть обрати в якості валюти ціни валюти країни-експортера, валюту країни-імпортера, валюту третьої країни або міжнародну резервну валюту.
7. Валютно-фінансові умови контракту включають валюту платежу, курс перерахунку валюти ціни в валюту платежу, якщо вони не співпа-

дають; застереження, що захищають сторони від ризиків валютних втрат (у результаті зміни курсових співвідношень); заходи проти необґрунтованої затримки платежу, неплатежі, банківські гарантії, акцепти тощо; форму розрахунків (акредитив, інкасо, банківський переказ, відкритий рахунок); засоби платежу (вексель, чек тощо).

8. Упаковка та маркування передбачає чітке визначення тари, в якій транспортуватиметься продукція, а також нанесення відповідного маркування відповідно до умов контракту.

9. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг) передбачають визначення термінів доставки товару дол. імпортера, виконання робіт або надання послуг, а також умови, виконання яких є підтвердженням реалізації контракту.

10. Форс-мажорні обставини або обставини непереборної сили передбачають визначення випадків, які перешкоджають виконанню умов контракту – стихійні лиха, політичні перевороти, воєнні дії, торговельні санкції тощо.

11. Санкції та рекламації передбачають визначення порядку та розміру штрафних санкцій у разі невиконання умов контракту. Також доцільно внести до цього розділу процедуру виявлення неякісного товару або доставки товару невідповідного обсягу або невідповідної специфікації. У цьому випадку в контракті обумовлюється процедура оформлення рекламації та її задоволення.

12. Арбітраж. У цьому розділі визначаються умови, за яких протиріччя між імпортером та експортером розглядаються у арбітражному суді із зазначенням місця, найменування, країни розташування арбітражного суду.

13. Юридичні адреси, поштові й платіжні реквізити сторін [30; 45].

Якщо мова йде про ліцензійний договір, то в його структуру додатково включаються такі розділи, як: "Визначення" – визначається сутність таких понять як технологія, ноу-хау, технологічно-містка продукція, промисловий зразок, технічна документація, робоче креслення тощо для уникнення можливих протиріч між ліцензіаром (продавцем) та ліцензіатом (покупцем) через неоднозначне їх трактування; "Вид ліцензії" – проста, повна, виключна, патентна чи безпатентна; "Форма ліцензійної винагороди" – роялті, паушальний платіж, участь у прибутку, участь у власності.

Слід зазначити, що зовнішньоекономічний контракт не вважається закінченим навіть при встановленні термінів його дії, якщо в ньому чітко не визначені умови, мотиви його припинення, а також терміни повідомлення

контрагента для вирішення остаточних питань по ньому – претензій, умов до постачання, додаткових розрахунків, коригувань суми контракту тощо.

У світовій практиці до основних мотивів припинення контракту відносять такі:

- 1) закінчення терміну його дії;
- 2) реалізація контрагентами всіх прав та вимог за контрактом;
- 3) невиконання одним з контрагентів контрактних зобов'язань та неможливість або небажання вирішити наявні протиріччя з контрагентом;
- 4) при узгодженості контрагентами доцільності його припинення, яка оформлюється документально;
- 5) при взаємній узгодженості заміни умов виконання контракту у випадках неможливості постачання визначеної у контракті продукції;
- 6) при взаємозаліку грошових контрактних вимог між контрагентами;
- 7) при обміні існуючих контрактних зобов'язань на інші, які є основою для укладання нового контракту;
- 8) шляхом поглинання існуючого контракту іншими;
- 9) у випадку банкрутства, ліквідації одного з контрагентів;
- 10) за правомірною вимогою одного з контрагентів припинити його дію, що передбачається самим контрактом;
- 11) внаслідок дії форс-мажорних обставин (стихійні лиха, політичні перевороти, воєнні дії);
- 12) за судовими рішеннями.

Отже, зовнішньоекономічний контракт є об'єктом організації міжнародної контрактної діяльності підприємства.

Для аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства по виконанню експортно-імпортних операцій використовують систему аналітичних показників, які можна об'єднати у такі групи [8; 45]:

а) абсолютні показники (обсяг експорту; обсяг імпорту; обсяг накладних витрат на виконання ЗТК; кількість та сума отриманих рекламаций при виконанні ЗТК; кількість задоволених рекламаций);

б) відносні показники (індекси вартості експорту та імпорту, індекси фізичного обсягу експорту та імпорту, індекси цін експорту та імпорту, індекси структури експорту та імпорту; коефіцієнти виконання зобов'язань з експорту та імпорту за вартістю, за фізичним обсягом, за ціною; середня тривалість обороту експортно-імпортних операцій; коефіцієнт віддачі коштів експортно-імпортних операцій);

в) показники структури ЗЕД (товарна структура ЗЕД; географічна структура ЗЕД; структура накладних витрат ЗЕД);

г) показники ефективності ЗЕД (валютна ефективність експорту та імпорту; абсолютна ефективність експорту та імпорту; економічний ефект від експорту та імпорту; ефективність реалізації експортної продукції на внутрішньому ринку; ефективність придбання та використання імпортованого обладнання; ефективність придбання та продажу ліцензій).

Контрольні запитання

1. У чому полягає специфіка розвитку експортно-імпоротної діяльності в Україні?

2. Охарактеризуйте сучасний стан розвитку товарообмінних операцій в Україні.

3. Визначте основні етапи організації зовнішньоекономічної операції підприємства.

4. Проаналізуйте базисні умови поставки "Інкотермс-2010" відповідно до видів транспорту.

5. За якими методиками оцінюється ефективність експортної та імпоротної операції підприємства?

11. Україна у світових інтеграційних процесах

11.1. Економічна інтеграція як фактор розвитку міжнародної економічної діяльності України

Економічна інтеграція є об'єктивним процесом розвитку стійких довгострокових економічних зв'язків країн, близьких за соціально-економічним рівнем.

Економічна інтеграція – процес економічної взаємодії країн з метою досягнення певних переваг у взаємній торгівлі товарами, послугами, русі факторів виробництва шляхом укладання міждержавних угод щодо подальшого їх співробітництва.

До передумов створення інтеграційних угруповань слід віднести:

1) співвідносність рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн;

2) географічну близькість країн, наявність спільного кордону, історично сформованих економічних зв'язків. Переважна більшість інтеграційних об'єднань починались з укладання угод між декількома сусідніми країнами, які розташовані на одному континенті, мають спільні або сусідні транспортні комунікації, історичні, культурні, релігійні традиції;

3) наявність спільних економічних, соціальних, політичних та інших проблем;

4) демонстраційний ефект – прояв позитивних наслідків вступу країн до інтеграційних об'єднань;

5) ефект "доміно" – прояв негативних наслідків для країн, які не входять в інтеграційне об'єднання, обумовлений переорієнтацією економічних зв'язків країн-учасниць та відсутністю преференційних умов співробітництва [14].

Характерними рисами економічної інтеграції є:

- взаємозв'язок і взаємопроникнення національних виробничих процесів;
- розвиток міжнародної спеціалізації та кооперування у виробничій, інвестиційній, інноваційній сферах;
- структурні зміни в економіці країн-учасниць відповідно до стратегічних цілей інтеграції;
- цілеспрямоване регулюванням інтеграційного процесу, координація економічної стратегії країн-учасниць [14].

Слід зазначити, що загальних цілей для міжнародних інтеграційних групувань не існує. Тому автором на основі дослідження особливостей їх діяльності виокремлено такі цілі міжнародної економічної інтеграції:

- досягнення таких цілей, як використання переваг економіки масштабу на основі розширення місткості національних ринків, скорочення трансакційних витрат, залучення іноземних інвестицій характерне для інтеграційних угруповань Африки та Центральної Америки;
- формування сприятливого зовнішньополітичного середовища шляхом посилення взаєморозуміння та співпраці країн-учасниць у політичній, військовій, соціальній та інших неекономічних сферах притаманне інтеграційним угрупованням країн Південно-Східної Азії та Близького Сходу;
- підвищення ефективності регулювання зовнішньоторговельного співробітництва притаманне

інтеграційним угрупованням Північної, Латинської Америки та Південно-Східної Азії;

- активізація міжнародної інвестиційної, науково-технічної співпраці з розвиненими країнами для структурної передумови економік країн-учасниць характерна для країн Європейського Союзу;
- підтримка розвитку галузей національної промисловості за рахунок створення більш місткого регіонального ринку є ключовою метою інтеграційних об'єднань країн Латинської Америки та Африки, розташованих на південь від Сахари [4].

Оцінка міжнародних інтеграційних процесів здійснюється за критерієм їх сприяння поглибленню світогосподарських зв'язків. Узагальненими індикаторами світових інтеграційних процесів є рівень відповідності основних макропоказників розвитку економіки країни вимогам світової економіки.

Одним з таких індикаторів є індекс глобальної інтеграції (FPGI – *Foreign Policy Globalization Index*), що розраховується за 4 категоріями, які поділені на 12 позицій: економічна інтеграція, інтенсивність особистих контактів між людьми, розвиток технічних систем зв'язку, ступінь включення у світові політичні процеси. Серед країн, які досягли найбільшої глобальної інтеграції, слід відзначити Сінгапур, Швейцарію, США, Ірландію. Із 62 країн Україна займає в даній класифікації 39 місце, Росія – 47 [67].

11.2. Основні завдання та умови європейської інтеграції України

Україна як суб'єкт світогосподарських зв'язків з початку набуття незалежності визначила багатовекторність міжнародного економічного та політичного співробітництва, що знайшло відбиття її участі і таких інтеграційних угрупованнях як Союз Незалежних Держав (СНД) та Чорноморське економічне співробітництво.

Однак з початку 2000 р. український уряд чітко визначив геополітичний та геоекономічний напрям розвитку міжнародної економічної діяльності України – європейську інтеграцію [7].

Тому на сьогодні пріоритетним напрямом інтеграції України є саме членство у Європейському Союзі (ЄС) – одному з найрозвиненіших інтеграційних угруповань світу.

Основними цілями Європейського Союзу є:

1) закріплення результатів, досягнутих на попередніх етапах європейської інтеграції;

2) підвищення ефективності механізмів і органів Європейського співробітництва;

3) сприяння збалансованому, усталеному розвитку економіки і соціальної сфери в країнах-учасницях в умовах ліквідації внутрішніх кордонів між ними і поглибленню економічного та валютного союзу;

4) підвищення ролі ЄС на міжнародній арені шляхом проведення єдиної зовнішньої політики і політики безпеки;

5) посилення захисту прав та інтересів громадян країн ЄС [14].

З метою інтенсифікації процесу інтеграції України у ЄС у червні 1994 року в Люксембурзі ЄС підписав з Україною – першою з країн СНД – "Угоду про партнерство і співробітництво", метою якої є лібералізація торгівлі для сприяння зростанню економічного розвитку країн, яка набула чинності 10 березня 1998 р. Відповідно до цього українським урядом була прийнята Стратегія інтеграції України до ЄС – програмний документ, ухвалений Указом Президента України 11 червня 1998 р. У Стратегії окреслено основні завдання європейської інтеграції України. Зокрема, набуття повноправного членства в ЄС проголошується довготерміновою стратегічною метою європейської інтеграції України. Важливим проміжним етапом на шляху досягнення цієї мети має стати отримання Україною у середньостроковій перспективі статусу асоційованого члена ЄС, який відобразатиме поступове входження країни до європейського політичного, економічного та правового простору.

Основними напрямками інтеграційного процесу є:

1) адаптація законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини;

2) поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС;

3) поглиблення співпраці України та ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;

4) адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС;

5) освітня і науково-технічна інтеграція;

6) галузева співпраця;

7) співробітництво в галузі охорони довкілля [39].

Протягом 15 років між Україною та Європейським Союзом було підписано 21 угоду про партнерство у різних сферах соціально-економічного та політичного розвитку (табл. 11.1).

Основні підписані угоди про партнерство між Україною та ЄС

| Дата підписання | Угоди між Україною та ЄС |
|-----------------|---|
| 1 | 2 |
| 17.09.1993 р. | Угода між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств про заснування Представництва Комісії Європейських Співтовариств в Україні та про його привілеї та імунітети |
| 14.06.1994 р. | Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами |
| 10.04.1997 р. | Протокол до Угоди про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС та країнами-членами ЄС |
| 23.07.1999 р. | Угода про співробітництво між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством з атомної енергії в галузі керованого термо-ядерного синтезу |
| 23.07.1999 р. | Угода про співробітництво між КМУ та Європейським Співтовариством з атомної енергії в галузі ядерної безпеки |

Закінчення табл. 11.1

| 1 | 2 |
|---------------|---|
| 04.07.2002 р. | Угода між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво |
| 23.12.2002 р. | Угода між Європейським Співтовариством та Україною щодо участі України у поліцейській місії Європейського Союзу в Боснії та Герцеговині |
| 07.10.2003 р. | Угода про відновлення угоди між Україною та Європейським Співтовариством про наукове і технологічне співробітництво |
| 29.04.2004 р. | Протокол до Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами (УПС) про приєднання Чеської Республіки, Естонської Республіки, Республіки Кіпр, Латвійської Республіки, Литовської Республіки, Угорської Республіки, Республіки Мальта, Республіки Польща, Республіки Словенія та Словацької Республіки до УПС та внесення змін до УПС |
| 28.04.2005 р. | Угода між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством з атомної енергії про співробітництво у сфері мирного використання ядерної енергії |
| 13.06.2005 р. | Угода між Європейським Союзом і Україною про визначення загальної схеми участі України в операціях Європейського Союзу із врегулювання криз |
| 13.06.2005 р. | Угода між Україною та Європейським Союзом про процедури безпеки, які стосуються обміну інформацією з обмеженим доступом |
| 14.06.2005 р. | Рамкова Угода між Україною та Європейським інвестиційним банком |
| 01.12.2005 р. | Угода між Україною та Європейським Співтовариством про певні аспекти |

| | |
|---------------|--|
| | повітряного сполучення |
| 01.12.2005 р. | Угода про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи (ГНСС) між Європейським Співтовариством, його державами-членами та Україною |
| 12.12.2006 р. | Рамкова угода між Урядом України і Комісією Європейських Співтовариств |
| 27.03.2007 р. | Протокол до Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами (УПС) та їх державами-членами про приєднання Болгарії і Румунії до УПС |
| 27.03.2007 р. | Угода між Україною та ЄС про торгівлю текстильною продукцією |
| 18.06.2007 р. | Угода між Урядом України та Європейським Співтовариством про торгівлю деякими сталеливарними виробами |
| 18.06.2007 р. | Угода між Україною та Європейським Співтовариством про спрощення оформлення віз |
| 8.06.2007 р. | Угода між Україною та Європейським Співтовариством про реадмісію осіб |

14 вересня 2000 року Указом Президента України ухвалена Програма європейської інтеграції України, яка підпорядкувала процес проведення внутрішніх реформ у контексті імплементації Угоди про партнерство і співробітництво загальному політичному завданню досягнення Копенгагенських критеріїв. Уперше політичні стандарти та вимоги членства держави в ЄС (Копенгагенські критерії) стали невід'ємною частиною національного законодавства України.

21 лютого 2005 року було ухвалено План дій Україна – ЄС, в рамках якого розроблено конкретний механізм адаптації українського законодавства до європейського [39].

5 березня 2007 року розпочато переговори про укладення нової угоди, яка мала замінити Угоду про партнерство та співробітництво. Представники ЄС наполягали на укладанні стратегічних відносин з Україною як з країною сусідом. Під час паризького Самміту Україна – ЄС у вересні 2008 року було досягнуто компромісного рішення щодо назви цієї угоди як Угоди про асоціацію.

У березні 2009 року між Україною та ЄС було підписано Спільну декларацію щодо реконструкції та модернізації газотранспортної системи України з залученням європейських інвестицій.

16 червня 2009 року під час засідання Ради з питань співробітництва Україна – ЄС політично схвалено "Порядок денний асоціації Україна –

ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію", який є новим практичним інструментом на заміну Плану дій Україна – ЄС.

Документ підготовлено на принципах:

- 1) політичної асоціації та економічної інтеграції,
- 2) спільної участі, спільної відповідальності та спільної оцінки.

Передбачено щорічний перегляд та запровадження механізму моніторингу його реалізації.

27 лютого 2014 року Європарламент ухвалив резолюцію, у якій вперше йдеться про те, що Україна має право стати повноправним членом Євросоюзу. У ній зазначено, що підписання Угоди про асоціацію не є кінцевою метою партнерства з Україною, "мають довгострокову можливість подавати заявку на членство в ЄС" [90].

21 березня 2014 року була підписана політична частина угоди асоціації з Європейським Союзом.

Цілями асоціації України в Європейському Союзі є:

1) сприяння поступовому зближенню країн, поглибленню політичних, економічних, культурних зв'язків між Україною та країнами ЄС, залучення України до європейських цінностей;

2) посилення політичного співробітництва на основі взаємної зацікавленості країн;

3) концентрація зусиль на забезпеченні миру та стабільності в європейському регіоні та у світі в цілому;

4) поглиблення економічних, зокрема торговельних, відносин між країнами з метою активізації виходу підприємств України на європейський ринок та прискорення створення зони вільної торгівлі між Україною та країнами ЄС;

5) поглиблення співпраці у сфері права, свободи та безпеки з метою забезпечення верховенства права та поваги до прав людини і основоположних свобод [90].

Країни ЄС та Україна відповідно до умов угоди поступово створюють зону вільної торгівлі протягом перехідного періоду, що не повинен перевищити 10 років починаючи з дати набрання чинності цією Угодою.

Економічна складова цієї угоди включає вимоги до скасування експортних мит, використання інструментів нетарифного регулювання зовнішньоторговельних операцій.

Відповідно до вимог по експортному митному регулюванню, в угоді визначається, що країни-учасниці угоди не повинні запроваджувати або

зберігати в силі будь-які мита, податки або будь-які інші заходи еквівалентної дії, що накладаються на вивезення товарів або запроваджуються у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію.

Існуючі мита або заходи еквівалентної дії, які застосовуються в Україні повинні поступово анулюватися протягом перехідного періоду відповідно до визначеного в угоді графіку (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

Графік скасування Україною експортних мит

| Види продукції | Значення по роках | | | | | | | | | | |
|----------------------|-------------------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Велика рогата худоба | 23,0 | 18,0 | 13,0 | 8,0 | 6,86 | 5,71 | 4,57 | 3,43 | 2,29 | 1,14 | 0,0 |
| Шкури | 12,5 | 11,25 | 10,0 | 8,75 | 7,5 | 6,25 | 5,0 | 3,75 | 2,5 | 1,25 | 0,0 |
| Насіння льону | 9,1 | 8,2 | 7,3 | 6,4 | 5,5 | 4,5 | 3,6 | 2,7 | 1,8 | 0,9 | 0,0 |
| Насіння соняшника | 9,1 | 8,2 | 7,3 | 6,4 | 5,5 | 4,5 | 3,6 | 2,7 | 1,8 | 0,9 | 0,0 |

Закінчення табл. 11.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|-----|-----|-----|
| Насіння ріпака | 9,1 | 8,2 | 7,3 | 6,4 | 5,5 | 4,5 | 3,6 | 2,7 | 1,8 | 0,9 | 0,0 |
| Ферохром нікель та інші феросплави | 13,64 | 10,0 | 9,0 | 8,0 | 7,0 | 6,0 | 5,0 | 4,0 | 3,0 | 2,0 | 0,0 |
| Відходи та брухт легованої сталі, нержавіючої сталі | 10,0 | 9,0 | 8,0 | 7,0 | 6,0 | 5,0 | 4,0 | 3,0 | 2,0 | 1,0 | 0,0 |
| Відходи та брухт чорних металів, луджені | 1,0 євро за тонну | 9,5 євро за тонну | 1,0 євро за тонну | 1,0 євро за тонну | 5,0 євро за тонну | 1,0 євро за тонну | 1,0 євро за тонну | 3,0 євро за тонну | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Мідь | 10,0 | 9,0 | 8,0 | 7,0 | 6,0 | 5,0 | 4,0 | 3,0 | 2,0 | 1,0 | 0,0 |

У разі внесення змін до митного законодавства України зобов'язання, взяті відповідно до вказаного графіку, залишатимуться чинними на основі відповідності опису товарів.

Впродовж п'ятнадцяти (15) років з дати набрання чинності (НЧ) цією Угодою Україна може застосовувати спеціальні заходи у формі додаткового збору до вивізного (експортного) мита щодо товарів у разі, якщо впродовж будь-якого однорічного періоду, який слідує після НЧ, сумарний обсяг експорту з України до ЄС по кожному визначеному коду УКТЗЕД перевищує граничний обсяг, встановлений у графіку.

Україна застосовуватиме спеціальні заходи на засадах прозорості. З цією метою Україна якомога скоріше повідомляє ЄС у письмовій формі стосовно наміру застосувати такі заходи та надає всю інформацію, що стосується справи, включаючи обсяги національного виробництва (у тоннах) або збору продукції, а також загальні обсяги експорту до Європейського Союзу, і по світу в цілому. Україна має запросити Європейський Союз на консультації якомога більш завчасно до застосування таких заходів для обговорення наданої інформації. Ніякі заходи не застосовуються впродовж 30 днів з дати запрошення на консультації.

У табл. 11.3 наведено графік застосування Україною спеціальних заходів.

Таблиця 11.3

Графік застосування Україною спеціальних заходів

| Рік (СОТ) | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 | 2026 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| ШКІРЯНА СИРОВИНА | | | | | | | | | | | |
| Зобов'язання України в рамках СОТ | 22,0 | 21,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| Рік (Угода) | НЧ+3 | НЧ+4 | НЧ+5 | НЧ+6 | НЧ+7 | НЧ+8 | НЧ+9 | НЧ+10 | НЧ+11 | НЧ+12 | НЧ+13 |
| Рівень вивізного (експортного) мита для ЄС | 8,75 | 7,50 | 6,25 | 5,0 | 3,75 | 2,50 | 1,25 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Граничний обсяг (тонн) | 345 | 360 | 375 | 390 | 405 | 420 | 435 | 450 | 450 | 450 | 450 |
| Максимальний розмір додаткового збору | 2,25 | 3,00 | 3,75 | 5,0 | 6,25 | 7,5 | 8,75 | 10,0 | 8,0 | 6,0 | 4,0 |

| ДЛЯ НАСІННЯ СОНЯШНИКУ, ЦІЛОГО АБО ПОДРІБНЕНОГО | | | | | | | | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Зобов'язання України в рамках СОТ | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| Рік (Угода) | НЧ+3 | НЧ+4 | НЧ+5 | НЧ+6 | НЧ+7 | НЧ+8 | НЧ+9 | НЧ+10 | НЧ+11 | НЧ+12 | НЧ+13 | |
| Рівень вивізного (експортного) мита для ЄС | 6,4 | 5,5 | 4,5 | 3,6 | 2,7 | 1,8 | 0,9 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Граничний обсяг (тонн) | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 | 100 000,0 |
| СТАЛЬ НЕРЖАВІЮЧА У ФОРМІ ЗЛИВКІВ ТА В ІНШИХ ПЕРВИННИХ ФОРМАХ | | | | | | | | | | | | |
| Зобов'язання України в рамках СОТ | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 | 15,0 |
| Рік | НЧ+3 | НЧ+4 | НЧ+5 | НЧ+6 | НЧ+7 | НЧ+8 | НЧ+9 | НЧ+10 | НЧ+11 | НЧ+12 | НЧ+13 | |
| Рівень вивізного (експортного) мита для ЄС | 7,0 | 6,0 | 5,0 | 4,0 | 3,0 | 2,0 | 1,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

Закінчення табл. 11.3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|------|
| Граничний обсяг (тонн) | 2 300 | 2 400 | 2 500 | 2 600 | 2 700 | 2 800 | 2 900 | 3 000 | 3 000 | 3000 | 3000 |
| Максимальний розмір додаткового збору | 3,0 | 4,0 | 5,0 | 6,0 | 7,0 | 8,0 | 9,0 | 10,0 | 8,0 | 6,0 | 4,0 |

Також відповідно до умов угоди Україна має надати гарантії того, що статистична інформація, яка використовується як доказ для запровадження спеціальних заходів, є достовірною, адекватною та загальнодоступною.

Україна повинна без затримки надавати щоквартальну статистичну інформацію щодо загальних обсягів (у тоннах) експорту та в тому числі до Європейського Союзу і по світу в цілому.

Експортні субсидії як інструмент стимулювання експорту відповідно до даної угоди не дозволяється запроваджувати або відновлювати щодо

сільськогосподарських товарів, призначених для продажу на території країн-учасниць.

Також країни-учасниці угоди не повинні запроваджувати або зберігати в силі будь-які заборони чи обмеження або заходи еквівалентної дії щодо імпорту будь-якого товару іншої країни або експорту чи продажу для експорту будь-якого товару, призначеного для території іншої країни-учасниці, за винятком випадків, передбачених у цій Угоді [90].

Однак незважаючи на явні здобутки у процесі інтеграції України до ЄС, слід вказати на певні ускладнення і проблеми, від вирішення яких залежатимуть подальші перспективи даного членства. Це, насамперед, стосується сировинного спрямування українського експорту товарів. Безумовно для Європи такий партнер є вигідним, але для України роль регіонального сировинного придатка буде згубною. Також слід вказати на досить ефективну європейську міграційну політику, спрямовану на лібералізацію візового режиму та стимулювання міграції робочої сили в європейські країни. Наслідком такої політики для України може стати інтенсифікація еміграції висококваліфікованих кадрів, зниження національного науково-технічного потенціалу, зменшення національних інноваційних проектів.

11.3. Транскордонне співробітництво України на сучасному етапі: проблеми та перспективи розвитку

Транскордонне співробітництво є передумовою розвитку регіоналізації, так як у його основі лежить саме регіональний підхід. У рамках даної форми співробітництва є можливість визначитись з потенційним партнером у зовнішньоекономічних зв'язках, оцінити його потенціал та можливі перспективи розвитку співробітництва. Саме в рамках транскордонних відносин формуються передумови для створення інтеграційних об'єднань. Перші преференційні угоди, як правило, підписуються між прикордонними територіями країн.

За визначенням Н. Мікули, В. Борщевського та Т. Васильціва **транскордонне співробітництво** – це будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами або органами влади, які перебувають під юрисдикцією двох і більше договірних сторін. Воно здійснюється в межах компетенції територіальних громад або органів влади, які визначаються національним законодавством, шляхом укладання відповідних угод або домовленостей [28].

Умовами розвитку даного співробітництва є:

- 1) наявність спільних кордонів;
- 2) схожість культурно-історичного, релігійного (переважно) розвитку;
- 3) схожість рівнів соціально-економічного розвитку країн;
- 4) наявність спільних регіональних проблем;
- 5) схожість характеру та рівнів регіонального розвитку;
- 6) наявність або можливість створення відповідної міжрегіональної інфраструктури.

Виходячи з наведених вище умов автор вважає за потрібне розширити визначення даного поняття з акцентуванням уваги на різні форми економічної співпраці.

За визначенням автора **транскордонне співробітництво** є системою виробничих, інвестиційних, інноваційних, торговельних, соціальних, культурних зв'язків між суб'єктами різних країн в межах прикордонного регіону. Прикордонним вважається регіон, який охоплює спільні кордони декількох держав.

Транскордонне співробітництво в Європі почало активно розвиватися у 1950-х роках, після другої світової війни, коли представники багатьох прикордонних регіонів почали зустрічатися для обговорення можливості ліквідації кордонних бар'єрів та подальшого розвитку транскордонної співпраці з метою підвищення рівня добробуту, зміцнення політичних стосунків для забезпечення миру тощо. Інституціональну структуру транскордонного співробітництва складають єврорегіони.

Основні напрями співробітництва єврорегіонів задекларовані в документах про їх утворення та, як правило, передбачають співробітництво в економічній, соціальній, адміністративній, культурно-освітній, інфраструктурній, екологічній, інформаційній сферах тощо. Утворення єврорегіонів відбувається шляхом укладання угод про прикордонне співробітництво між органами місцевої влади прикордонних територій [47].

З набуттям державної незалежності України та ухваленням нового законодавства про місцеве самоврядування та ратифікацією Верховною Радою України Європейської Хартії місцевого самоврядування українські органи місцевого самоврядування отримали нові можливості для розвитку міжнародного співробітництва [32, с. 51–56].

Відповідно до Закону України "Про транскордонне співробітництво" поняття "транскордонне співробітництво" визначено як спільні дії, спрямовані на встановлення й поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними

громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України й територіальними громадами, відповідними органами влади інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством [35].

З 1996 року Комітет регіонів Європейського Союзу виокремлює три типи співробітництва між регіональними та місцевими органами влади:

1) міжрайонне співробітництво (між країнами та регіонами ЄС);

2) міжрегіональне співробітництво (між країнами ЄС та іншими країнами);

3) транскордонне співробітництво.

У 1998 р. Комітет розглядає "транснаціональне співробітництво" між місцевими органами влади як основу європейської інтеграції та виділяє п'ять різних його підтипів:

а) транскордонне співробітництво між сусідніми місцевими органами влади;

б) транснаціональне співробітництво між місцевими органами влади, які не є сусідами;

в) транс'європейське співробітництво між містами й міськими районами або співробітництво в межах мережі міст;

г) глобальні мережі міст;

д) транснаціональні неурядові організації [16, с. 62].

Місцеві та регіональні органи влади одночасно можуть стати учасниками різних форм співробітництва, різновидами яких є такі:

а) транскордонне;

б) міжтериторіальне;

в) транснаціональне;

г) співробітництво в рамках Європейських асоціацій.

Основні форми співробітництва визначаються такими характеристиками:

а) географічними особливостями. Співробітництво може охоплювати як малі сусідні області, так і великі географічні зони та не обов'язково має спиратися на принцип "територіальної близькості". Наприклад, у межах Європейського Союзу в співробітництві можуть брати участь як держави-члени ЄС, так і партнери від третіх країн;

б) тематичними напрямками діяльності й базовим рівнем співробітництва [28, с. 76].

Місцеві та регіональні органи влади можуть співпрацювати, розв'язуючи як одну проблему (однопредметне співробітництво, наприклад, у сфері економічного розвитку, культури тощо), так і більш широкий діапазон проблем, реалізуючи спільні дії (багатопредметне співробітництво). У цьому контексті співробітництво може бути як короткостроковим (так звані "одноразові дії"), так і довгостроковим, стратегічно зорієнтованим кількістю партнерів, які беруть у ньому участь. Біполярне (двостороннє) співробітництво – це класичний тип, що існує між двома партнерами.

Триангуляційним (тристороннім) співробітництвом охоплено трьох партнерів. Разом із тим співпраця, до якої залучено більше, ніж три учасники, називається багатостороннім співробітництвом [24, с. 157].

У роботі Н. Мікули, В. Борщевського та Т. Васильціва "Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС" [28] виокремлюються чотири рівні реалізації транскордонного співробітництва, які сформувались під впливом поглиблення європейських інтеграційних процесів.

1. Загальноєвропейський рівень передбачає створення єдиних загальноєвропейських норм, стандартів, міжнародних інституцій з регулювання транскордонного співробітництва.

2. Державний рівень передбачає врахування впливу держави на розвиток транскордонного співробітництва, оскільки транскордонний регіон – це об'єднання прикордонних регіонів, що перебувають у складі суміжних країн.

3. На регіональному рівні реалізується регіональна політика розвитку транскордонного співробітництва, яка враховує саме регіональні інтереси та не суперечить державним інтересам.

4. На локальному рівні здійснюється координація планів розвитку транскордонного співробітництва, запропонованих місцевою владою, і співпраця суб'єктів прикордонних територій [28, с. 41–45].

Найбільш інтенсивна форма прикордонної взаємодії регіонів у сучасній Європі – це створення єврорегіонів. Маючи майже півсторічну історію, інститут єврорегіонального будівництва є досить самодостатнім та унікальним явищем і виокремлюється на тлі інших проявів транскордонного співробітництва.

Україна ще наприкінці 1990-х рр., коли про необхідність транскордонного співробітництва йшлося лише в наукових колах, почала вивчати такий феномен, як єврорегіон. Але на сьогодні можна казати лише про спроби наближення до розуміння сутності єврорегіону, оскільки законо-

давча база України дозволяє поки що імітувати на своїй території європейську модель [6, с. 29–31].

В табл. 11.4 наведена прикордонна інфраструктура України, яка дає можливість оцінити потенціал транскордонного співробітництва.

Таблиця 11.4

Прикордонна інфраструктура України станом на 2014 р. [58]

| Кордон з: | Протяжність кордону, км | Кількість автошляхів, що утворюють перетини кордону | Кількість автомобільних пунктів перетину кордону | Ділянка кордону на один пункт перетину кордону, км | Кількість залізничних шляхів, що перетинають кордон | Кількість залізничних пунктів перепуску | Ділянка кордону на один залізничний пункт, км |
|-------------|-------------------------|---|--|--|---|---|---|
| Білорусією | 1 084 | 24 | 30 | 36,1 | 7 | 6 | 154,9 |
| Росією | 2 295 | 64 | 34 | 67,5 | 21 | 15 | 122,2 |
| Молдовою | 1 222 | 58 | 43 | 28,4 | 10 | 10 | 120,2 |
| Румунією | 613,8 | 21 | 7 | 87,7 | 6 | 6 | 101,3 |
| Угорщиною | 136,7 | 9 | 4 | 34,2 | 3 | 3 | 45,0 |
| Словаччиною | 98 | 4 | 4 | 24,5 | 2 | 2 | 49,0 |
| Польщею | 542,4 | 16 | 6 | 90,4 | 7 | 6 | 90,3 |
| Разом | 5 638,6 | 195 | 128 | 44,1 | 56 | 48 | 117,1 |

У 1993 р. організовано єврорегіон "Карпатський", що охоплює прикордонні території 19 адміністративних одиниць України, Польщі, Словаччини, Угорщини, а потім і Румунії. Від України в регіон увійшли Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області. У 1995 р. підписано статутні документи єврорегіону "Буг" у складі Волинської області (України), Брестської області (Білорусь) та Люблінського воєводства (Польща). Пізніше сформовано єврорегіони "Нижній Дунай" (1998) у складі територій Молдови, Румунії, України (Одеська область) та "Верхній Прут" (1999) у складі територій Румунії, Молдови, України (Чернівецька та Івано-Франківська області), що має сприяти співробітництву прикордонних регіонів України, Румунії та Молдови [24, с. 40–46].

Отже, Україна має значний потенціал розвитку транскордонного співробітництва в контексті поглиблення інтеграційного співробітництва з країнами ЄС. Однак існують як об'єктивні, так і суб'єктивні причини гальмування його розвитку, серед яких слід визначити такі:

- 1) відсутність нормативно-правового забезпечення створення та функціонування єврорегіонів;

2) відсутність механізму адаптації вітчизняного законодавства у сфері транскордонного співробітництва до законодавства ЄС;

3) відсутність правових, організаційних, фінансових можливостей у органів місцевого самоврядування України розробляти та реалізовувати проекти розвитку транскордонного співробітництва;

4) низький рівень розвитку прикордонних територій та прикордонної інфраструктури;

5) відсутність спільних проектів транскордонного співробітництва за участю підприємницьких структур;

6) відсутність державних програм фінансової, організаційної та правової підтримки розвитку транскордонного співробітництва.

Отже, узагальнюючи викладене вище можна зробити такі висновки:

- транскордонне співробітництво повинно розглядатись як інструмент розвитку прикордонних територій і як інструмент реалізації завдань інтеграції України у європейський економічний простір;

- найбільш розвиненою та вигідною формою транскордонного співробітництва для України на сьогодні є участь у діяльності єврорегіонів;

- транскордонне співробітництво є однією з важливих складових регіональної зовнішньоекономічної політики України, реалізація якої сприятиме і самостійному розвитку окремих її регіонів, і розвитку країни у цілому.

Контрольні запитання

1. У чому полягає дуалістичність сучасних інтеграційних процесів?

2. Визначте особливості сучасних інтеграційних процесів у рамках СНД.

3. У чому полягають завдання та умови європейської інтеграції України?

4. Охарактеризуйте розвиток торговельно-економічних відносин України з країнами Західної Європи.

5. У чому полягає особливість проекту Чорноморського економічного співробітництва?

6. У чому сутність прикордонного співробітництва?

7. Охарактеризуйте сучасний стан прикордонного співробітництва України.

8. Чи має сенс інтеграція України в Єдиний економічний простір?

9. Наскільки доцільна та обґрунтована політика уряду України щодо багатовекторності інтеграційного співробітництва?

12. Глобальний контекст міжнародного економічного співробітництва

12.1. Розвиток процесів інтернаціоналізації на сучасному етапі

Термін "глобалізація" (в перекладі з французького – *globalization*) означає всесвітній і використовується для визначення тенденцій сучасного розвитку світової економіки. Глобалізацію найчастіше ототожнюють з поняттям "глобальна економіка", під якою розуміють сукупність взаємозалежних та взаємодоповнюваних національних економік. У такому розумінні глобалізацію можна розглядати як сучасну тенденцію розвитку світового господарства як системи взаємопов'язаних та взаємозалежних господарюючих суб'єктів, серед яких значне місце займають саме країни. З метою визначення міри концентрації світового виробництва на початку 80-х рр. ХХ ст. Т. Левиттом було вперше запроваджено термін "глобальний ринок".

В економічній літературі відсутня єдина думка щодо визначення важливості та характеру ролі глобалізації у міжнародному економічному середовищі. Так, представники неолібералізму (Е. Херман, Дж. Шольте [50]) вбачають у глобалізації високу перспективу, запоруку майбутнього процвітання міжнародного суспільства за рахунок глибокої приватизації, лібералізації бізнесу, правової свободи суб'єктів господарювання. Представники неокейнсіанського напрямку (Д. Ласку [48], Б. Тойн, П. Уолтерс [51]) розглядають глобалізаційні процеси з точки зору можливості створення збалансованої, контрольованої (а значить оптимальної) міжнародної економіки. Серед вітчизняних учених проблеми глобалізації висвітлено в працях Д. Лук'яненка, Ю. Козака, Ю. Макогона [26], В. Новицького [30], А. Старостіної, О. Каніщенко [38], у яких досить ґрунтовно розглядається проблема сучасного розвитку світової економіки як глобально функціонуючого виробничо-господарського комплексу, основними складовими якого є національні економіки.

Теза про неможливість автаркічного розвитку країн усвідомлюється практично всіма вченими, які займаються проблемами розвитку міжнародної економіки, але наслідки її інтегрованості в систему світогосподарських зв'язків можуть бути як позитивними, так і негативними. Так, російський

учений Ю. Шишков ґрунтовно виокремлює позитивні наслідки глобалізації, які полягають у поглибленні міжнародного поділу праці, створення умов для вільного міждержавного руху товарів, послуг і факторів виробництва і, як наслідок, підвищення ступеня відкритості національних економік. Негативними наслідками глобалізації є розмивання та знецінення державних регулюючих функцій, неможливість держави захищати внутрішню економіку від зовнішнього впливу, посилення міжнародної конкуренції [44].

Особливістю глобальної економіки є домінування інтересів світового суспільства над національними інтересами, що обумовлює залежність соціально-економічного розвитку країн від основних тенденцій розвитку міжнародного бізнесу. Досить вдало проводять аналогію між характером взаємодії національної та світової економіки А. Румянцев, Г. Климко, В. Рокоча: всі області мають певні обмеження щодо можливості впливу на ділову атмосферу в межах власних кордонів, але водночас вони є унікальними за своїм природнокліматичним, ресурсним, виробничим, інноваційним, інвестиційним, соціокультурним потенціалом, реалізація якого можлива тільки при взаємодії з іншими регіонами країни [27, с. 29].

Дослідження теоретичних засад глобальної економіки дозволило автору виокремити основні етапи розвитку глобалізації (табл. 12.1) [4].

Сучасна глобалізація світової економіки спричинила найбільшу в історії фінансову кризу. Фінансова сфера, яка забезпечувала процес виробництва та торгівлі, стала домінувати та стрімко розвиватись, випереджаючи за темпами зростання обсяги світового виробництва й обсяги міжнародної торгівлі.

Таблиця 12.1

Еволюція процесів глобалізації

| Етапи | Основні характеристики | | | | | |
|---|--|--|---|---|--|-------------------------|
| | державне регулювання | валютно-фінансові відносини | кредитні відносини | торговельні відносини | Інвестиційне співробітництво | Політичний статус країн |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| <i>Етап 1.</i> Початок 90-х рр. ХХст. – розпад | створення нових ринкових економік – імітація | відсутність стабільної валютної системи та замкнутість | потреба у зовнішніх джерелах фінансування | внутрішній ринок країн ненасичений через розпад | внутрішня приватизація капітальних активів | суверенна держава |

| | | | | | | |
|--|---|---|--|--|------------------------------|---|
| соціалістичної системи | економік розвинених країн | валютного ринку | | коопераційних виробничих та торговельних зв'язків | | |
| <i>Етап 2.</i> Середина 90-рр. XX ст. – формування стратегій регіонального економічного співробітництва | посилення впливу світогосподарських процесів на політику державного регулювання економіки | доларизація економік постсоціалістичних країн | інтенсифікація діяльності міжнародних кредитних організацій, посилення ролі регіональних кредитних організацій | розвиток зовнішньоекономічного співробітництва | інтенсивний рух капіталу | суверенна держава |
| <i>Етап 3.</i> Кінець 90-х рр. XX ст. – транснаціоналізація світової економіки | лібералізація зовнішньоекономічних відносин | заміщення національних валютних систем іноземними. Створення регіональних валютних систем | залучення кредитів ТНК і державних кредитів. Посилення фінансової залежності країн | формування трансграничних ринків товарів і послуг. Торгова експансія ТНК | транснаціоналізація капіталу | передача частини функцій розвиненим країнам – відносини "центр-периферія" |

Закінчення табл. 12.1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|--|---|---|---|---------------------------------------|--|
| <i>Етап 4.</i> Початок 2000 – 2007 рр.) – епоха глобалізації світової економіки | формування моделей відкритої економіки | полярність розвитку міжнародної та національних валютних систем | конвертація власних боргів розвинених країн на "права вимоги". Фінансова глобалізація | зростання частки експортно-імпортних операцій у ВВП, орієнтація на умови міжнародних ринків | зростання обсягів фіктивного капіталу | передача частини функцій наднаціональним органам |
| <i>Етап 5.</i> | відсутність | криза | масові | паралізова- | рекапіталі- | зростання |

| | | | | | | |
|--|---|--|---|--|--|---------------------------------------|
| 2008 – 2009 рр. – Світова економічна криза | ефективних важелів державного впливу на національну економіку | фінансової системи, стрімка девальвація долару | дефолти в розвинених країнах і країнах з перехідною економікою | на система торговельних відносин | зація національних багатств | ролі державного регулювання |
| <i>Етап 6.</i> 2009 – 2020 рр. – зміна суб'єктного контуру світової економіки | жорсткий державний контроль за національною економікою | упровадження державних важелів регулювання валютного ринку та курсу національної валюти | розробка гнучкої стратегії управління державним боргом | протекціоністські заходи регулювання зовнішньоторговельних відносин | формування умов для залучення інвестицій | відновлення національної ідентичності |
| Прогнози подальшого розвитку світової економіки | | | | | | |
| З 2020 року – загострення економічного протистояння БРІКС та розвинених країн | посилення ролі міжнародних організацій та розвинених держав у регулюванні світогосподарських процесів | створення п'ятої міжнародної валютної системи та впровадження нової міжнародної резервної валюти | посилення взаємозалежності країн, розробка стратегій реструктуризації зовнішнього боргу | посилення залежності зовнішньоторговельних політик країн від кон'юнктури міжнародних ринків. Торгівельні війни | формування нових стратегій залучення довгострокових інвестицій | відновлення національної ідентичності |

Розвиток фінансового сектору сприяв виникненню нових видів фінансових товарів – фінансових деривативів, свопів, опціонів, ф'ючерсів, які забезпечували прибуток за рахунок їх ефективного розміщення та перепродажу на фондовому ринку. Міжнародні економічні відносини почали втрачати виробничу основу та набувати характеру торгівлі фінансовими інструментами.

Учені [37; 38; 44] вбачають подолання кризи у посиленні державного регулювання економіки, зокрема введення протекціоністських заходів у торговельній сфері, впровадження жорсткого фінансового контролю за рухом капіталу. Тобто сучасна епоха глобалізації довела, що світова економіка не готова до формування єдиного планетарного простору з його

ліберальними принципами та методами міжнародного економічного співробітництва.

Отже, сучасні глобалізаційні процеси випередили формування концептуальних засад їх організації, сфери застосування, механізму регулювання і світова економіка не була готова до такого стрімкого розвитку. В цих умовах виникає доречне питання про формування нових засад світової економічної стабілізації та розвитку.

Відповідно до нових досліджень "Світ у 2050 році" відбудеться повна реконструкція міжнародних економічних зв'язків через появу нових світових лідерів з новим економічним порядком. З урахуванням тенденцій розвитку національних економік країн за останні роки темпи зростання країн великої сімки, що розвиваються, (E7): Китаю, Індії, Бразилії, Росії, Мексики, Індонезії, Туреччини значною мірою випереджають темпи зростання розвинутих країн великої сімки (G7): США, Німеччини, Великобританії, Канади, Японії, Франції, Італії [94].

У табл. 12.2 наведено часові межі таких змін за двома методами оцінки, які дають можливість спрогнозувати подальший вплив окремих країн на розвиток світової економіки [2].

Якщо за основу прогнозу використовувати показник ВВП за паритетом купівельної спроможності, то зміна суб'єктного контуру світової економіки відбудеться у 2020 році, а при використанні показника ВВП за ринковим обмінним курсом ця зміна відбудеться пізніше – у 2032 році.

Для світової економіки у цілому така зміна суб'єктних пріоритетів означатиме як нове якісне оновлення міжнародних економічних відносин, так і появу нових проблем, обумовлених нестійким економічним розвитком нових країн-лідерів через нерозвиненість регулятивних інститутів, відсутність стабілізаційних механізмів (податкових, соціальних), що сприятиме виникненню кризових явищ, якісно нових і кількісно важкопрогнозованих.

Таблиця 12.2

Прогноз зміни основних суб'єктів міжнародних економічних відносин

| Головні суб'єкти світової економіки | | Прогнозні дати перерозподілу впливу на основі оцінки ВВП за паритетом купівельної | Прогнозні дати перерозподілу впливу на основі оцінки ВВП за реальним обмінним |
|-------------------------------------|------|---|---|
| існуючі | нові | | |
| | | | |

| | | спроможності | курсом |
|----------------|-----------|--------------|--------|
| G7 | E7 | 2017 | 2032 |
| США | Китай | 2018 | 2032 |
| Японія | Індія | 2011 | 2028 |
| Німеччина | Росія | 2014 | 2042 |
| Великобританія | Бразилія | 2013 | 2023 |
| Франція | Мексика | 2028 | 2046 |
| Італія | Індонезія | 2030 | 2039 |
| Канада | Туреччина | 2020 | 2035 |

12.2. Сутність, основні етапи, форми економічної глобалізації

Сучасна глобалізація має двоїстий характер, який проявляється у виокремленні двох форм її прояву:

- 1) об'єктивної глобалізації;
- 2) суб'єктивної глобалізації.

Об'єктивна глобалізація є закономірним процесом формування єдиного світового політичного, економічного, соціального, культурного простору внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, посилення взаємодії та співробітництва між країнами.

Суб'єктивна глобалізація полягає у асиметричному розвитку світової економіки внаслідок організованого та реалізованого міжнародними організаціями, ТНК, розвиненими країнами одностороннього привласнення результатів міжнародного поділу праці.

Базисними основами суб'єктивної глобалізації є:

1) правові (відмова від принципу невтручання у внутрішню політику держав, використання права сильного, ігнорування загальновизнаних норм та правил);

2) економічні (вибіркова власність на природні ресурси, необмежена ринкова конкуренція, подальша поляризація розвинених країн та країн, що розвиваються);

3) соціальні (відсутність соціальної рівності народів, відсутність соціальної відповідальності корпорацій);

4) політологічні (руйнування політичного національного суверенітету, вплив капіталу на формування та діяльність національної влади);

5) культурологічні (формування "економічної людини" та "громадянина світу");

б) основи світового устрою (глобальне відкрите суспільство, глобальне регулювання міжнародних відносин світовою олігархією).

Колізія об'єктивної та суб'єктивної глобалізації на сучасному етапі проявляється у таких протиріччях сучасної світової економіки:

- 1) протиставленні глобальних інтересів суспільства інтересам олігархічних суб'єктів світового ринку;
- 2) встановленні режиму монопольної конкуренції;
- 3) необмеженій лібералізації;
- 4) економізації всіх сфер міжнародних відносин;
- 5) посиленні поляризації багатства та бідності;
- 6) посиленні нестабільності та напруги в світі.

Дослідження глобалізації ґрунтується на необхідності виокремлення чинників, умов і наслідків її розвитку. До чинників, які впливають на глобалізаційні процеси, слід віднести чинники доцентрової (стимулюючої) та чинники відцентрової (гальмуючої) дії. До чинників, які стимулюють глобалізаційні процеси слід віднести:

- 1) ступінь поглиблення міжнародного поділу праці;
- 2) міру залучення країн і регіонів у систему міжнародного поділу праці;
- 3) розвиток спеціалізації країн, що забезпечує формування оптимальної структури ресурсного забезпечення та виробництва;
- 4) збільшення обсягів міжнародного кооперування, що сприяє формуванню ефективної системи торговельних, виробничих, інвестиційних та інноваційних зв'язків;
- 5) ступінь уніфікації національних систем, що сприяє формуванню єдиної універсальної системи міжнародних економічних відносин шляхом гнучкої адаптації національних економік до умов (політико-правових, соціальних, економічних, культурних) міжнародного середовища;
- 6) лібералізацію системи міжнародних економічних відносин, яка сприяє формуванню єдиного соціально-економічного простору на принципах демократії та лібералізму.

До чинників відцентрової дії в першу чергу відносять:

- 1) чинники макрорівневого впливу, а саме: політичні, правові, соціальні, економічні, культурно-історичні особливості країн, які є основою національної унікальності;
- 2) розвиток регіоналізації, яка є попереднім (підготовчим) етапом глобалізації.

В економічній літературі не існує єдиного визначення поняття регіоналізація. Так, Багрова І. В., Гетьман О. О., Власюк В. Є. під регіоналізацією розуміють спеціалізацію країн-сусідів окремого регіону (частки континенту, континенту) у певних галузях виробництва продукції чи послуг за наявності між ними сталих внутрішньорегіональних зв'язків (з більш-менш пільговим переміщенням товарів та послуг між країнами всередині регіону) та спільною пропозицією регіональних товарів на світовому ринку за спільних економічних умов регіонального групування держав [1, с. 51].

Кухарська Н. О. та Харічков С. К. розглядають регіоналізацію як своєрідний локомотив глобалізації, її каталізатор та прискорювач [17, с. 335].

В роботі Новицького В. Є. під регіоналізацією розуміється процес поступального формування спільного ринкового та відтворювального простору географічно, історично та культурно споріднених країн, який супроводжується уніфікацією умов торгівельно-економічної діяльності, зниженням та скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності та розв'язання глобально-конкурентних завдань [30, с. 641].

Узагальнюючи наведені вище визначення **регіоналізація** повинна розглядатись у контексті інтеграційного розвитку і полягати у формуванні уніфікованих умов для створення єдиного економічного простору близьких за рівнем соціально-економічного, культурно-історичного розвитку країн окремого регіону для вирішення спільних політичних, соціальних, економічних, екологічних, культурних та інших проблем.

На першому етапі регіоналізації змінюються національні економічні інтереси – відбувається їх трансформація з урахуванням інтересів країн-партнерів регіонального співробітництва. Узгодження цих інтересів відбувається шляхом укладання та реалізації регіональних преференційних угод, угод про створення зон вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків та економічних союзів, або ж формування наднаціональних органів управління. На другому етапі регіональне співробітництво трансформується у субрегіональне, а на третьому – у глобальне. Однак сучасні реалії світової економіки свідчать про недостатній часовий період його формування, що і стало однією з причин світової кризи.

Таким чином, завдяки існуючій системі пріоритетного розвитку регіоналізація є гальмуючим чинником глобалізації. Ця теза знайшла підтримку у роботах таких вчених, як: Дж. Бхагваті, П. Кіта, Р. Де Вільєрса. У своїй роботі "Термиты в торговой системе: как преференциальные торговые соглашения подтачивают многостороннюю торговлю" Дж. Бхагваті обґрунтовує

висновок, що сучасні регіональні торговельні угоди сприяють формуванню преференційних торговельних режимів всередині регіональних об'єднань та перешкоджають розвитку міжрегіональної торгівлі [46]. П. Кіт та Р. Де Вільєрс обґрунтовують тезу, про те, що глобалізація є незавершеним процесом і при зневіренні суспільства у її переваги світова економіка та міжнародна спільнота може повернутись до регіоналізації [47].

На сьогодні глобалізацію розглядають як вищу ступінь інтернаціоналізації світової економіки, а глобальну економічну діяльність – як вищу форму міжнародної економічної діяльності суб'єктів господарювання. Тому доцільно більш детально розглянути процес трансформації економічної діяльності в глобальну.

Хоча в різних країнах є певні особливості формування глобальних стратегій економічного розвитку, в узагальненому вигляді можна виокремити такі рівні економічної глобалізації:

1) пасивну інтернаціоналізацію національних суб'єктів господарювання, яка полягає у формуванні адаптивного механізму міжнародного співробітництва під впливом зовнішніх чинників з метою забезпечення конкурентних переваг на міжнародних ринках. Дана модель передбачає переорієнтацію існуючих економічних, політичних та соціокультурних відносин на розробку нових інтернаціоналізованих з метою подальшої міжнародної співпраці. Тобто фактично створюються умови, за яких національні суб'єкти господарювання повинні змінювати пріоритети своєї діяльності через необхідність пристосування до умов та вимог середовища міжнародного бізнесу;

2) розвиток експортної діяльності, обсяги та характер якої визначаються відповідно до конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання та характеру міжнародного конкурентного середовища;

3) спільне підприємництво, доцільність якого обумовлюється інтенсифікацією зовнішньоторговельної діяльності та необхідності її фінансового забезпечення за рахунок залучення іноземного капіталу;

4) міждержавний рух капіталу сприяв розвитку транснаціоналізації, створенню транснаціональних та багатонаціональних компаній, які сьогодні формують загальносвітові основи міжнародного економічного спілкування. Слід зазначити, що саме стратегії ТНК властива стереотипізація ринків, яка передбачає розробку ключових факторів управлінської поведінки для різних економічних систем для гнучкої адаптації власних інтересів вимогам закордонних ринків. З переходом від національного на наднаціональний рівень ТНК нівелюють значення окремих національних економік, розглядаючи їх як потенційно вигідну сферу розширення власного виробництва;

5) регіоналізацію, яка на рівні з посиленням процесів транснаціоналізації інтенсивно розвивається і передбачає уніфікацію норм, методів, способів господарської діяльності суб'єктів у межах регіональних систем та методів і інструментів її регулювання;

6) динамічність і диверсифікація розвитку світового господарства унеможливають локальний розвиток країн у межах регіону та обумовлюють інтеррегіональну взаємодію, яка при досягненні певного рівня та характеру відносин перетвориться в інтеррегіональну інтеграцію;

7) поширення діяльності транснаціональних компаній та розвиток процесів інтеррегіональної інтеграції сприяють формуванню єдиного світового ринку з уніфікованою системою міжнародних економічних відносин та відповідним механізмом їх регулювання [38].

Таким чином, глобалізована економічна діяльність є вищим ступенем розвитку зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів, яка передбачає трансформацію підприємницьких стратегій з урахуванням кон'юнктури міжнародних ринків, рівня та характеру конкурентного середовища тощо.

12.3. Особливості сучасної геоекономічної моделі розвитку України в міжнародному контексті

Геоекономіка – це багаторівнева система міжнародних економічних відносин, яка спрямована на формування технологічної єдності світового господарства.

Геоекономіка обумовлює формування моделей національного економічного розвитку відповідно до умов та вимог міжнародного економічного співробітництва.

У світовій економіці XXI ст. поглиблення процесів взаємодії та взаємозалежності країн сприяє уніфікації методів, інструментів, способів, форм міжнародного економічного спілкування. Однак така уніфікація прийнятна більшістю країн і нівелює національні особливості їх зовнішньоекономічних стратегій.

Розроблені міжнародними організаціями за участю провідних країн світу правові норми й принципи міжнародного економічного спілкування значною мірою враховують саме їх національні інтереси та сприяють загостренню протиріч у світовій економіці. В економічній літературі [4; 15; 30] виокремлюють такі геоекономічні моделі розвитку з урахуванням специ-

фічних рис трансформаційних зрушень у національних економіках транзитивних країн:

1) китайська модель (Китай, В'єтнам, Монголія) – передбачає поступовий, тривалий процес трансформації економіки і перехід на ринкові засади шляхом гнучкої адаптації старої командно-адміністративної системи до нових умов господарювання;

2) угорська модель – означає поступовий перехід до ринкових відносин шляхом докорінної перебудови командно-адміністративної системи;

3) польська модель "шокової терапії" – передбачає швидкі зміни в економіці, які супроводжуються руйнуванням адміністративної системи управління, прискореною приватизацією, створенням надвідкритого для імпортерів та іноземного капіталу внутрішнього ринку;

4) чехословацька модель – передбачає поступове формування ринкової економіки, роздержавлення власності цивілізованими методами, шляхом акціонування й корпоратизації;

5) прибалтійська модель (Естонія, Латвія, Литва) – передбачає створення благоприємного інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій, використання іноземної допомоги для стабілізації національних валютно-фінансових систем;

6) російська модель – полягає у тривалому процесі переходу до ринкової економіки шляхом приватизації, роздержавлення, наслідком якої є формування великих транснаціональних компаній олігархічного типу. Незважаючи на те, що державна бюрократія зберігає сильні позиції, Росія за останні роки визначила стратегічні напрями подальшого національного розвитку;

7) українська модель – полягає у тривалому процесі трансформації економіки без чіткого визначення подальшого напрямку її розвитку [4].

Сучасна геоекономічна модель України спрямована на реалізацію її конкурентних переваг на світових ринках і повинна формуватись з урахуванням, насамперед, її ресурсного потенціалу (природних, трудових, технологічних, фінансових ресурсів), особливостей її соціально-політичного розвитку, ступеня інтегрованості у світову економічну систему. У ході розробки такої моделі слід враховувати також характер і ступінь впливу міжнародних чинників на соціально-економічний розвиток країни, що в сучасних умовах є аксіомою.

Основою подальшого національного економічного розвитку є "Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної мо-

дернізації", метою якої є досягнення якісних структурних зрушень в бік посилення ролі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку та підвищення конкурентоспроможності України [88].

У даній стратегії виокремлено два етапи.

Перший етап – 2009 – 2012 рр. – етап посткризового одужання української фінансової і економічної системи. На даному етапі основною метою визначалась подолання негативних наслідків світової економічної кризи та національне економічне відновлення.

Другий етап – 2013 – 2020 рр. – етап реструктуризації і закріплення позитивних тенденцій прискорення економічного та соціального розвитку України. Стратегічними цілями на посткризовий період 2013 – 2020 років є створення інституційних умов для активізації інвестиційної діяльності, оздоровлення ринкових відносин, оновлення матеріально-виробничої бази, розвиток інноваційної сфери та підвищення ефективності реалізації інноваційних проектів, підвищення рівня трудового потенціалу, вирішення екологічних проблем та підвищення рівня добробуту населення у цілому. Реалізація цих цілей створює можливості для поглиблення інтегрованості економіки України у міжнародний економічний простір шляхом формування та реалізації її конкурентних переваг на світових ринках, інтенсифікації та підвищення ефективності міжнародного співробітництва.

У даній стратегії розроблено два сценарії стратегічного розвитку – оптимістичний та песимістичний, реалізація кожного з яких чітко спрогнозована та викладена з обґрунтованими висновками.

Так, оптимістичний або інвестиційно-активний сценарій передбачає посилення конкурентоспроможності країни за умов реалізації інноваційно-інвестиційної моделі подальшого розвитку економіки України. Песимістичний сценарій передбачає економічне зростання без якісних економічних зрушень на тлі низької інвестиційної активності з практично вичерпаними традиційними джерелами, а отже – можливими економічними кризами і негативними зовнішніми шоками в умовах зростаючої міжнародної конкуренції.

В табл. 12.3 наведено прогноз основних макроекономічних показників економіки України за весь стратегічний період та за двома сценаріями [88].

Таблиця 12.3

Прогноз основних макроекономічних показників економіки України

| Показник | 2009 – 2012 рр. (у середньому за період) | | 2013 – 2020 рр. (у середньому за період) | |
|--|---|--|---|--|
| | прогноз | | прогноз | |
| | за інерційним (песимістичним) сценарієм | за інвестиційно-активним (оптимістичним) сценарієм | за інерційним (песимістичним) сценарієм | за інвестиційно-активним (оптимістичним) сценарієм |
| Приріст валового внутрішнього продукту, % | 0,2 | 1,9 | 4,5 | 6,5 |
| Кінцеві споживчі витрати: | | | | |
| Домашніх господарств, % | 3,4 | 4,3 | 8,0 | 7,5 |
| Сектору загального державного управління, % | -3,0 | -2,0 | 3,0 | 3,1 |
| Валове нагромадження основного капіталу, % | -0,6 | 6,0 | 7,5 | 10,5 |
| Експорт товарів та послуг, % | 0,2 | 1,5 | 4,0 | 6,2 |
| Імпорт товарів та послуг, % | 0,9 | 3,2 | 8,0 | 7,0 |
| Цінові індекси | | | | |
| Індекс споживчих цін, % | 111,2 | 110,8 | 106,0 | 104,0 |
| Індекс цін виробників, % | 111,8 | 112,2 | 108,0 | 105,0 |
| Прямі іноземні інвестиції, млрд дол. США | 5,6 | 9,4 | 8 | 14 |
| Населення, млн осіб | 45,6 | 45,8 | 43,7 | 43,9 |
| Рівень зайнятості, % до населення віком 15 – 70 років | 57,5 – 57,0 | 57,7 – 57,2 | 59 | 59,9 |
| Рівень безробіття, % до економічно активного населення віком 15 – 70 років за методологією МОП | 8,9 – 9,3 | 8,5 – 8,9 | 6,4 | 6,0 |
| Реальні наявні доходи населення, % зміна до попереднього року | 2,5-3,0 | 3,5-4,0 | 7,5 | 7,8 |

На основі поглибленого дослідження міжнародної економічної діяльності України можна визначити основні завдання, вирішення яких дозволить сформуванню ефективної стратегії її подальшого розвитку:

1) створення технологічно спрямованої експортної сфери з метою подолання "голландської хвороби економіки України";

2) відтворення національного виробничого комплексу на основі стимулювання науково-технічного співробітництва та розвитку коопераційних зв'язків (відновлення діяльності технопарків, технополісів на пільговій основі);

3) формування сприятливого інвестиційного клімату в країні;

4) розробка гнучкої податкової, цінової, депозитної, кредитної політики, спрямованої на диверсифікацію зовнішньоекономічних зв'язків країни;

5) стабілізація курсу національної валюти;

6) розробка ефективної стратегії управління зовнішнім боргом;

7) розробка та реалізація еміграційної, імміграційної та рееміграційної політики з урахуванням ситуації на національному та світовому ринку праці;

8) розробка ефективної зовнішньоекономічної політики, спрямованої на захист і стимулювання зовнішньоекономічної діяльності національних виробників та регулювання обсягів і структури імпорту;

9) зважена політика взаємовідносин з міжнародними організаціями, спрямована на захист національних інтересів.

Отже, національна стратегія міжнародного економічного розвитку розроблюється і реалізується з урахуванням як національних інтересів, так і особливостей розвитку власних міжнародних економічних відносин.

Контрольні запитання

1. Визначте характерні риси глобалізації світової економіки.

2. Що таке інтернаціоналізація господарського життя?

3. Визначте особливості співробітництва України з міжнародними організаціями.

4. Чи приймає Україна участь у вирішенні глобальних проблем світової економіки?

Використана література

1. Багрова І. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / І. В. Багрова, О. О. Гетьман, В. Є. Власюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
2. Бестужева С. В. Глобалізація та світова фінансова криза: прогнозована реальність / С. В. Бестужева // Економічний простір : збірник наукових праць. – № 22/1. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 78–85.
3. Бестужева С. В. Дослідження економічної сутності експорту / С. В. Бестужева // Ринкова трансформація економіки : збірник наукових праць. – Харків : ХІБМ, 2009. – Вип. 11. – С. 104–108.
4. Бестужева С. В. Міжнародна економічна діяльність України : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 212 с.
5. Боринець С. Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини : підручник / С. Я. Боринець. – 5-те вид., перероб. і допов. – К. : Знання, 2008. – 582 с.
6. Газуда М. В. Теоретичні підходи до сутності транскордонного й прикордонного співробітництва / М. В. Газуда // Сталий розвиток економіки : наук.-виробн. журн. – 2012. – № 1. – С. 10–18.
7. Гальчинський А. Україна на перехресті геополітичних інтересів / А. Гальчинський. – К. : Знання України, 2009. – 180 с.
8. Гриневич С. С. Підходи до визначення сутності економічної категорії ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств / С. С. Гриневич, О. Ю. Сало, К. А. Львівська // Науковий вісник КНЕУ. – 2008. – № 18. – С. 56–59.

9. Дейнека О. Г. Фактори й умови розвитку транспортної інфраструктури / О. Г. Дейнека // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Вип. 34. – Харків. – 2011. – С. 42–47.
10. Задорожний Г. В. Неодирижи́зм государства / Г. В. Задорожний, В. И. Олефир // Соціальна економіка. – 2014. – № 3–4. – С. 28–36.
11. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / О. В. Шкурупій, В. В. Гончаренко та ін. ; за ред. О. В. Шкурупій. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.
12. Капильцова В. В. Стан, проблеми та тенденції розвитку консалтингу в Україні / В. В. Капильцова // Вісник Запорізького національного університету. – №4(8). – 2010. – С. 189–193.
13. Кардозо Ф. Э. Зависимость и развитие Латинской Америки: опыт социологической интерпретации / Ф. Э. Кардозо, Э. Фалетто. [пер. с исп.]. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 245 с.
14. Киреев А. Международная экономика. В 2-х ч. Ч.1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства : учеб. пособ. для вузов / А. Киреев. – М. : Международные отношения, 2002. – 416 с.
15. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – 7-е вид. – К. : Знання, 2008. – 406 с.
16. Кузьмин В. М. Политическая лимология в системе наук о границах: исследование приграничных регионов // Вестник Российского государственного университета им. Иммануила Канта. – Вып. 6. Сер. Гуманитарные науки. – Калининград : Изд. РГУ им. И. Канта, 2010. – С. 65–71.
17. Кухарська Н. О. Міжнародна економічна діяльність України: [навч. посіб.] / Н. О. Кухарська, С. К. Харічков. – Х. : Одісей, 2006. – 456 с.
18. Лісун Я. В. Статистичний аналіз франчайзингу сфери громадського харчування та торгівлі в Україні / Я. В.

Лісун // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр "Економічна думка", 2015. – С 45–52.

19. Мазур А. А. Современные инновационные структуры : монография / А. А. Мазур, И. Б. Гагауз. – Х.: СПД Либуркина Л.М., 2005. – 348 с.

20. Мазур А. А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А. А. Мазур, С. В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – Т.9. – № 3. – С.59–72.

21. Макуха С. М. Україна в міжнародних відносинах в умовах глобалізації / С. М. Макуха. – Х. : Легас, 2003. – 352 с.

22. Матвеев М. Е. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / М. Е. Матвеев, І. І. Дідович. – К. : Видавничий дім "Професіонал", 2008. – 192 с.

23. Матюшенко І. Ю. Наукові парки як один з механізмів розвитку високотехнологічних галузей промисловості / І. Ю. Матюшенко. – Киев – Симферополь – Алушта, 2010. – С. 336–346.

24. Мельников О. Г. Державне управління у сфері прикордонної безпеки в умовах європейської інтеграції України: дис. к. н. держ. упр.: 25.00.01 / О. Г. Мельников. – К. : 2010. – 235 с.

25. Мельников О. Г. Інтегрований прикордонний менеджмент – європейська модель управління кордонами для України / О. Г. Мельников // Вісник держслужби України. – 2012. – № 3. – С. 13–21.

26. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон та ін.. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 672 с.

27. Міжнародна економіка : підручник / А. П. Румянцев, Г. Н. Климко, В. В. Рокоча та ін. – К. : Знання-Прес, 2003. – 447 с.

28. Мікула Н. А. Транскордонне співробітництво : посібник / Н. А. Мікула, В. В. Толкованов. – К. : Крамар, 2011. – 301 с.

29. Міщенко В. А. Роль малих та середніх підприємств машинобудування в економічному розвитку країни / В. А. Міщенко, Л. І. Піддубна, Д. А. Бондаренко // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" : зб. наук. пр. / Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків : НТУ "ХПІ", 2012. – Вип. 45 (951): Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – С. 127–133.

30. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України : [Підручник] / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

31. Письменний О. А. Аналіз ринку міжнародного туризму України // Економічний аналіз. – 2014. – Том 15. – №1. – С. 144–153.

32. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : монографія / [за ред. Н. Мікули, В. Борщевського, Т. Васильціва та ін.]. – Львів : Ліга Прес, 2012. – 436 с.

33. Про міжнародні договори України : Закон України № 1906-IV від 29 червня 2004 // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 155. – С.17.

34. Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020" : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6.

35. Про транскордонне співробітництво : Закон України № 1861-IV (зі змінами) від 24.06.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – ст. 499.

36. Сакун А. С. Национальные стратегии развития технопарков: зарубежный опыт / А. С. Сакун // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 4(355). – С.57–66.

37. Сапир Ж. Изгнание из рая глобализации / Ж. Сапир // Эксперт. – 2009. – № 1–2(95). – С. 24–26.

38. Старостіна А. Суперечливі шляхи економічної глобалізації

/ А. Старостіна, О. Каніщенко // Економіка України. – № 5. – 2008. – С. 58–65.

39. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 –2015 роки) "Шляхом європейської інтеграції" / авт. кол. В. М. Геєць, А. С. Гальчинський та ін.; Нац. ін-т стратег. досліджень, ін-т економ. прогнозування НАНУ, Мін-во економіки та з питань європ. інтеграції України. – К. : ІОЦ Держкомстату України, 2004. – 350 с.

40. Україна-2015: НАЦІОНАЛЬНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ / [В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк]. – К. : Знання, 2007. – 74 с.

41. Уханова І. О. Формування механізму державної підтримки технопарків в Україні / І. О. Уханова // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2012. – № 3–4 (4–5). – С. 213–217.

42. Чудаєва І. Б. Технополіси: економічна суть, причини створення та японський досвід / І. Б. Чудаєва // Економічний часопис. – XXI. – 2010. – № 11–12. – С. 55–59.

43. Шевчук В. О. Міжнародна економіка: теорія і практика : підручник / В. О. Шевчук. – К. : Знання, 2008. – 663 с.

44. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – № 8. – 2010. – С. 3–20.

45. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини : підручник для студ. вищ. навч. закл. / І. М. Школа, В. М. Козменко, О. В. Бабінська; Чернів. торг.-екон. ін-т Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. – 2-ге вид., перероб. і допов. – Чернівці : Книги-XXI, 2007. – 544 с.

46. Bhagwati J. Termites in the Trading System : How Preferential Trade Agreements are Undermining Multilateral Free Trade / J. Bhagwati. – Oxford : University Press, 2008. – 144 p.

47. Keet P. South Africa and the Non Aligned Movement in an Area of Regionalization and Globalization / P. Keet, R. De Villiers – Huntington : Pretoria, 1999. – 47 p.

48. Lasku D.-N. International Marketing. Managing Worldwide Operations in a Changing International Environment / D.-N. Lasku– Third Edition, Atomic Dog Publishing (Thomson), 2003. – 315 p.

49. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // The Quarterly Journal of Economics. – 1966. – May. – p. 190–207.

50. Scholte J. A. The Sources of Neoliberal Globalization / J. A. Scholte // Overarching Concerns Program Paper. United National Research Institute for Social Development. – 2005. – № 8. – 38 p.

51. Toyne B. Global Marketing Management a Strategic Perspectives / B. Toyne, P. Walters. – Boston : Allying and Bacon, 1997. – 215 p.

52. Бюджетний кодекс України від 8.07.2010 р. № 2546-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

53. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

54. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.soskin.info/ea/2006/1-2/20060102.html>.

55. Концепція державної міграційної політики України від 30.05.2011 року № 622 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

56. Митний Кодекс України від 11.08.2002р. № 92-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

57. Омеляненко В. А. Міжнародний трансфер технологій в контексті побудови високотехнологічної економіки

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d111.pdf>.

58. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

59. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua>.

60. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <http://me.gov.ua>.

61. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://minfin.gov.ua>.

62. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. – Режим доступу : <http://imf.org>.

63. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції. – Режим доступу : <http://iom.org>.

64. Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://bank.gov.ua>.

65. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. – Режим доступу : <http://wto.org>.

66. Офіційний сайт Світового банку. – Режим доступу : <http://worldbank.org>.

67. Офіційний сайт ЮНКТАД. – Режим доступу : <http://unctad.org>.

68. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО). – Режим доступу : <http://unwto.org>.

69. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

70. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України : Закон України № 71-VIII від 1.01.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/nk>.

71. Про внесення змін до Закону України "Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків": Закон України №3333 від 12.01.2006 р.– IV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

72. Про внесення змін до Закону України "Про інвестиційну діяльність" : Закон України № 4218-IV від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

73. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України № 959-XII від 16.04.91., зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

74. Про захист іноземних інвестицій в Україні : Закон України №1540-аXII від 10.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

75. Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди з тарифів та торгівлі 1994 р. : Закон України № 73-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

76. Про інвестиційну діяльність : Закон України №1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>.

77. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України № 222-VIII від 2 березня 2015 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14>.

78. Про митний тариф України : Закон України №584-VII від 19.09.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

79. Про наукову і науково-технічну діяльність : Закон України № 1977-XII від 13.12.91 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.osvita.org.ua/pravo>.

80. Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом "єдиного вікна" : Закон України №2623 від 1.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

81. Про порядок створення і функціонування технопарків та інноваційних структур інших типів: Постанова від 22.05.96р. № 549, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/549-96-п>.

82. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України № 3715-VI від 08.09.2011р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

83. Про режим іноземного інвестування : Закон України №93/96-ВР від 19.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

84. Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України № 991-XIV від 16.07.99 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

85. Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць : Закон України № 5205 від 1.01. 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

86. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України № 1065 від 27 листопада 2014 року [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

87. Рамкова програма ЄС з досліджень та інновацій "Горизонт-2020" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fp7-ncsr.kiev.ua.

88. Стратегія економічного розвитку України до 2020 року: стратегія національної модернізації [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/>.

89. Стратегія інноваційного розвитку України на 2009 – 2018 роки та на період до 2039 року [Електронний ресурс] / Державне агентство України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу : <http://www.in.gov.ua/>.

90. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Закон України № 1678-VII від 16.09.2014 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

91. Aviation policy and geopolitics 2012. Chicago, USA: Boeing corporation, 2012 [Electronic resource] – Mode of access : <http://www.boeing.com>.

92. Current Market Outlook 2010-2030. Chicago, USA: Boeing corporation, 2012 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.boeing.com>.

93. ICAO Strategic Objectives 2014-2016 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.icao.int/about-icao/Pages/Strategic>.

94. Global Market Forecast 2011-2050. France: Airbus, 2011 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.airbus.com>.

Зміст

| | |
|---|----|
| <u>Вступ</u> | 3 |
| <u>Розділ 1. Форми міжнародної економічної діяльності України</u> | 7 |
| <u>1. Сутність і особливості міжнародної економічної діяльності</u> | 7 |
| <u>1.1. Предмет, методи та завдання навчальної дисципліни "Міжнародна економічна діяльність України"</u> | 7 |
| <u>1.2. Форми міжнародної економічної діяльності</u> | 10 |
| <u>1.3. Відкрита економіка: її сутність, основні риси та показники</u> | 11 |
| <u>1.4. Платіжний баланс як показник ступеня інтенсивності та ефективності розвитку міжнародної економічної діяльності: його сутність і структура</u> | 15 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 23 |
| <u>2. Суб'єкти міжнародних економічних операцій в Україні</u> | 23 |
| <u>2.1. Критерії класифікації суб'єктів міжнародної економічної діяльності</u> | 23 |
| <u>2.2. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності на мікроекономічному рівні</u> | 24 |
| <u>2.3. Суб'єкти міжнародної економічної діяльності на макроекономічному рівні</u> | 25 |
| <u>2.4. Суб'єкти наддержавного рівня регулювання міжнародної економічної діяльності</u> | 39 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 43 |
| <u>3. Експорт і імпорт товарів</u> | 43 |
| <u>3.1. Основні факторні передумови участі України в міжнародній торгівлі</u> | 44 |
| <u>3.2. Експортна політика України</u> | 48 |
| <u>3.3. Імпортна політика України</u> | 60 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 65 |
| <u>4. Особливості міжнародної торгівлі послугами в Україні</u> | 65 |
| <u>4.1. Сутність міжнародної торгівлі послугами</u> | 65 |
| <u>4.2. Міжнародний ринок послуг: сучасний стан і перспективи розвитку</u> | 81 |
| <u>4.3. Особливості становлення та розвитку ринку послуг в Україні</u> | 93 |

| | |
|--|-----|
| <u>Контрольні запитання</u> | 116 |
| 5. <u>Міжнародні інвестиційні, валютно-кредитні відносини</u> | |
| <u>України</u> | 116 |
| <u>5.1. Особливості міжнародного інвестування на сучасному етапі</u> | 116 |
| <u>5.2. Специфіка участі України в міжнародних ринках капіталів</u> | 121 |
| <u>5.3. Роль ТНК у системі міжнародного інвестування</u> | 128 |
| <u>5.4. Особливості розвитку міжнародних валютно-фінансових відносин у країнах трансформаційного типу</u> | 134 |
| <u>5.5. Глобалізація фінансових ринків та світова криза заборгованості</u> | 138 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 144 |
| 6. <u>Україна на світових ринках праці та міжнародна трудова міграція</u> | 145 |
| <u>6.1. Сутність міжнародної міграції робочої сили</u> | 145 |
| <u>6.2. Міжнародний ринок праці: сучасний стан та перспективи розвитку</u> | 147 |
| <u>6.3. Україна в міжнародних міграційних процесах</u> | 150 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 159 |
| 7. <u>Міжнародний трансферт технологій та інноваційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності</u> | 160 |
| <u>7.1. Сутність та форми, канали міжнародного трансферту технологій</u> | 160 |
| <u>7.2. Науково-технічні зони у стратегії розвитку відкритої економіки</u> | 168 |
| <u>7.3. Особливості макроекономічної політики України у сфері міжнародного науково-технічного співробітництва</u> | 175 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 188 |
| <u>Розділ 2. Регулювання міжнародної економічної діяльності України</u> .. | 189 |
| <u>8. Регулювання міжнародної економічної діяльності України</u> | 189 |
| <u>8.1. Концептуальні проблеми регулювання відкритої економіки</u> | 189 |
| <u>8.2. Теоретико-методичні підходи щодо визначення характеру, рівня взаємодії та ступеня впливу держави та міжнародного економічного середовища</u> | 190 |

| | |
|--|-----|
| <u>8.3. Податкове регулювання як ефективний інструмент оптимізації механізму міжнародного співробітництва</u> | 191 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 199 |
| <u>9. Особливості митного регулювання міжнародної торгівлі в Україні</u> | 200 |
| <u>9.1. Особливості регулювання зовнішньоторговельних операцій в Україні: методи та інструменти реалізації</u> | 200 |
| <u>9.2. Нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі</u> .. | 210 |
| <u>9.3. Відносини України з міжнародними інститутами регулювання торгівлі</u> | 218 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 224 |
| <u>10. Міжнародні комерційні операції</u> | 225 |
| <u>10.1. Сутність та класифікація міжнародних комерційних операцій</u> | 225 |
| <u>10.2. Поняття та форми товарообмінних операцій</u> | 229 |
| <u>10.3. Зовнішньоторговельний контракт як основа здійснення міжнародних комерційних операцій</u> | 231 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 235 |
| <u>11. Україна у світових інтеграційних процесах</u> | 235 |
| <u>11.1. Економічна інтеграція як фактор розвитку міжнародної економічної діяльності України</u> | 235 |
| <u>11.2. Основні завдання та умови європейської інтеграції України</u> | 237 |
| <u>11.3. Транскордонне співробітництво України на сучасному етапі: проблеми та перспективи розвитку</u> | 245 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 250 |
| <u>12. Глобальний контекст міжнародного економічного співробітництва</u> | 251 |
| <u>12.1. Розвиток процесів інтернаціоналізації на сучасному етапі</u> | 251 |
| <u>12.2. Сутність, основні етапи, форми економічної глобалізації</u> | 256 |
| <u>12.3. Особливості сучасної гео економічної моделі розвитку України в міжнародному контексті</u> | 260 |
| <u>Контрольні запитання</u> | 264 |
| <u>Використана література</u> | 265 |

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Бестужева Світлана Василівна

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ

Навчальний посібник

Відповідальний за видання *С. І. Стахорська*

Відповідальний редактор *М. М. Оленич*

Редактор *О. Г. Лященко*

Коректор *Т. А. Маркова*

Дизайн обкладинки *А. О. Перець*

План 2016 р. Поз. № 36-НП.

Підп. до друку 03.11.2016 р. Формат 60 x 90 1/16. Папір офсетний. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 16,75. Обл.-вид. арк. 20,94. Тираж 400 пр. Зам. № 204.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*

