

Міністерство освіти і науки України
Житомирський державний технологічний університет
Національний університет «Львівська політехніка»

Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів

11 квітня 2019 р.



Матеріали виступів

Житомир
2019 р.

Міністерство освіти і науки України
Житомирський державний технологічний університет
Національний університет «Львівська політехніка»

***Всеукраїнському форумі з проблем міжнародних
економічних відносин***

Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів

м. Житомир, 11 квітня 2019 р.

МАТЕРІАЛИ ВИСТУПІВ

Житомир
2019

УДК 339.5:339.9

Р 64

Друкується за рішенням Вченої ради ЖДТУ (Протокол № 5 від 23.04.2019 р.),
Згідно переліку проведення наукових конференцій з проблем вищої освіти і науки в системі
МОН України на 2019 р. (Лист МОН № 22.1/10-123 від 16.01.2019 р.)

Редакційна колегія:

*д.е.н., проф. О.В. Олійник
д.е.н., доц. К.В. Романчук
к.е.н., проф. Л.І. Чернобай
к.е.н., доц. В.В. Бондарчук
к.е.н., доц. В.В. Ксендзук
к.е.н., доц. К.В. Шиманська*

Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів : матеріали виступів Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин (11 квітня 2019 року). – Житомир : ЖДТУ, 2019. – 311 с. (Електронне видання)

ISBN 978-966-683-519-5

До збірника включено матеріали виступів науковців та молодих вчених – учасників Всеукраїнського форуму з проблем міжнародних економічних відносин «Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів», у яких апробовано результати дослідження: тенденцій розвитку міжнародної торгівлі в умовах накопичених глобальних дисбалансів економічного розвитку; проблем здійснення міжнародної торгівлі в Україні та за її межами; процесів митного та податкового оформлення при здійсненні експортно-імпортних операцій.

УДК 339.5:339.9

Матеріали подано мовами оригіналу. Погляди, висловлені в матеріалах виступів, є позицією авторів. Відповідальність за точність викладення матеріалу та достовірність використаних фактів несуть автори та їх наукові керівники

ISBN 978-966-683-519-5

© ЖДТУ, 2019

ЗМІСТ

Секція 1.

Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі

| | |
|--|----|
| Karpych A. Blockchain reshapes international trade but will cryptocurrency do so too?..... | 7 |
| Kiyan Y. Brexit: what does it mean for trade?..... | 10 |
| Kotenok T.O. Global trends for developmen of international trade in high-tech services. Possibilities for Ukraine..... | 12 |
| Prokopchuk M. Rozwój handlu zagranicznego w polsce i na ukrainie..... | 15 |
| Plakhtynska V. Shkola V. The problems of international trade..... | 16 |
| Pugachevska K.S. Pugachevska K.Y. Determinants of foreign trade liberalization..... | 18 |
| Pugachevska K. Ivoniak N. Strategic partnership between ukraine and germany in trade and economic spheres..... | 20 |
| Астаф'єва В.А. Сучасні тенденції структури та динаміки світового ринку товарів кабельної промисловості..... | 23 |
| Богашко О.Л. Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі та кон'юнктура світових ринків товарів і послуг..... | 27 |
| Брусник Д. О. Сукач О.О. Конкурентні переваги підприємства ТОВ «Телекарт-прилад» на зовнішніх ринках..... | 30 |
| Верхолюк І.О. Information technology development and the brain drain in international market of technologies..... | 33 |
| Генералов О.В. Стратегічне партнерство між Україною та КНР | 36 |
| Горячкіна В.Б. Бурлаченко Д.М. Роль прямих іноземних інвестицій як фактору активізації діяльності експортоорієнтованих підприємств одеського регіону..... | 38 |
| Горячкіна В.Б. Прямі іноземні інвестиції як чинник активізації зовнішньої торгівлі одеського регіону..... | 42 |
| Дягилєва А.Ю. Місце міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин..... | 45 |
| Івашенко О.А. Специфічні прояви глобальних економічних дисбалансів в умовах становлення Бреттон-Вудс II..... | 47 |
| Вегера В.Ю. Качула А.Г. Тат'яніна С.М. Деякі аспекти форм міжнародних розрахунків суб'єктів господарювання..... | 51 |
| Кириленко А.В. Сукач О.О. Характеристика міжнародної конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель»..... | 53 |
| Коломієць Н.К. Теоретичні засади міжнародної конкурентоспроможності регіону..... | 55 |
| Костюк М.Г. Сучасні тенденції управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах..... | 58 |
| Лишняк А.О. Наслідки впровадження зон вільної торгівлі для України..... | 60 |
| Ліберова А.Г. Сукач О.О. Аналіз міжнародної конкурентоспроможності сільськогосподарського підприємства ТОВ «Агро-Захист»..... | 63 |
| Мотузка О.М. Єврозона в центрі глобальних дисбалансів: роль Німеччини..... | 65 |
| Нікітіна А.В. Управління міжнародними інвестиційними проектами у факторному оточенні..... | 69 |
| Новосолова О.С. Скаржинець В.І. Реальний ефективний обмінний курс гривні як чинник конкурентоспроможності..... | 72 |
| Погоріла К.В. Воронцова А.С. Роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку..... | 76 |

| | |
|--|----|
| Постернак І.М. Постернак С.О. Міжнародна торгівля будівельними послугами в умовах неоднорідності галузі..... | 80 |
| Рябук К.П. Вплив застосування інноваційних хімічних речовин в сільському господарстві на міжнародну торгівлю продовольчою продукцією..... | 82 |
| Севрук І.М., Філіпенко Т.Г. Міжнародна торгівля іт-послугами: можливості України у світовому інформаційному просторі..... | 84 |
| Таращенко Н. А. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізації..... | 87 |
| Турчина С.Г. Підвищення конкурентоспроможності як основа розвитку зовнішньої торгівлі України..... | 91 |
| Шиманська К.В. Мартиненко О.М. Стан торгівлі послугами у ЄС та перспективи для України..... | 94 |
| Щербаченко В.О. Формування ефективної торгівельної політики: закордонний досвід.... | 97 |

Секція 2

Проблеми регулювання міжнародної торгівлі та шляхи їх вирішення

| | |
|--|-----|
| Skoryk V.V. Shkola V.Yu. Transformation of economic diplomacy role in the 21st century..... | 101 |
| Боярчук А.І. Напрями розвитку міжнародної торгівлі: на прикладі харчової промисловості..... | 103 |
| Бурла А.В. Процес регулювання міжнародної торгівлі послугами в умовах глобалізації.... | 106 |
| Глухова Д.А. Інформаційні технології в сучасній логістичній системі як невід'ємної складової міжнародної торгівлі..... | 109 |
| Дейнеко О.Т. Митне регулювання в сучасній системі державного управління економікою України..... | 112 |
| Драч І.О. Роль та функції комерційних банків в забезпеченні міжнародних розрахунків суб'єктів зовнішньоторговельної діяльності..... | 116 |
| Кіріл'єва А.В. Таранюк Л.М. Аналіз логістичного потенціалу України в рамках китайської концепції «нового шовкового шляху» | 119 |
| Левицька К.П. Взаємозв'язок торгівельного та платіжного балансів..... | 121 |
| Міщенко І. В. Сукач О. О. Оцінка інтернет-маркетингу підприємства при виході на зовнішні ринки..... | 125 |
| Моцяк А. Аналіз стану та динаміки розвитку українського ринку послуг з міжнародних розрахунків у ЗЕД (на прикладі АТ КБ «ПРИВАТБАНК») | 127 |
| Ремесник Т.С., Беззубко Б.І. Проблема стандартизації та технологічних норм при виході українських підприємств на європейський ринок..... | 132 |
| Рудник А. О. Роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку..... | 134 |
| Стрельбицька Є.Р. Оптимізація системи забезпечення міжнародних транспортних перевезень в умовах зближення з ринком ЄС..... | 136 |
| Тимків Д. О. Сучасний стан, проблеми та шляхи розвитку міжнародної торгівлі України... | 140 |
| Тищенко Ю.Ю. Залізна Л.В. Шпак Н.О. Проблеми експорту іт послуг в Україні..... | 144 |
| Ткачук М. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів | 146 |
| Шинкаренко А.В. Проблеми та перспективи регулювання міжнародної торгівлі товарами в Україні..... | 149 |

Секція 3

Зовнішня торгівля України: виклики і перспективи

| | |
|--|-----|
| Chernysh D. Shkola V. Perspectives of ukraine in the free trade zone with the European Union... | 153 |
| Kucherevich V. Shkola V. Main ranges of economic and financial cooperation between Ukraine and European Union..... | 154 |
| Melnyk N.G. Cryptocurrency in international trade: accounting aspects..... | 156 |
| Radionova L. Kudryavtsev O. Cross-border trade as the mainstream of international economic relations..... | 158 |
| Smaga Daniel M.A. DCFTA, a small (next) step towards the European Union..... | 160 |
| Володько О.В. Володько Л.П. Стан і перспективи розвитку зовнішньої торгівлі республіка Білорусь..... | 162 |
| Ваганова О.В. Тенденції здійснення зовнішньої торгівлі послугами України..... | 165 |
| Гернего Ю.О. Людський капітал як основа конкурентоспроможності України на міжнародних ринках..... | 168 |
| Головаш Б.Е. Головаш Л.В. Проблема вдосконалення зовнішньоекономічної політики України..... | 171 |
| Дашутіна Л.О. Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі України..... | 175 |
| Дядюк К.С. Сучасні тренди розвитку зовнішньоторговельних відносин та їх вплив на економіку країни..... | 178 |
| Кадигроб Ю.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку туристизму в світі..... | 181 |
| Касян С.Я. Маркетингове просування товарно-сервісної пропозиції підприємств України у глобальному маркетинговому середовищі..... | 183 |
| Кехтер К.С. Козак Ю.Г. Аналіз ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства кабельної промисловості..... | 187 |
| Козлюк В. О. Географічні зазначення як елемент маркетингової стратегії: проблеми та перспективи для України в умовах реалізації угоди про зону вільної торгівлі з Європейським Союзом..... | 190 |
| Кравченко М.В. Перспективи зовнішньої торгівлі України в аграрному секторі..... | 191 |
| Лисова Н.О. Куценко В. Й. Покращення якості продукції агропромислового комплексу України як умова підвищення обсягів експорту..... | 193 |
| Лисянська В. С. Проблеми та перспективи покращення структури зовнішньої торгівлі | 195 |
| Маковій А.С. Аналіз показників зовнішньої торгівлі України..... | 197 |
| Марченко А.О. Проблеми та можливості для розвитку соціального підприємництва в Україні..... | 199 |
| Миронюк М. Зовнішня торгівля України: стан та перспективи розвитку..... | 201 |
| Музичка Ю.М. Стан ринку аграрної продукції України внаслідок впливу зони вільної торгівлі з ЄС..... | 204 |
| Мулява В. Р. Співпраця України з СОТ: реалії та перешкоди..... | 206 |
| Ніколайчук О.А. Особливості міжнародної торгівлі туристичними послугами в Україні... | 209 |
| Ніколіна Ю.В. Проблеми та перпективи розвитку експортного потенціалу агропромислового комплексу Вінницької області в контексті формування зовнішньоекономічних зв'язків Вінницької області..... | 213 |
| Новицька І.В. Чичкало-Кондрацька І.Б. Органічна продукція України: реалії та перспективи | 215 |
| Осипенко В.С. Дія нетарифних обмежень в сучасній торгівлі України з ЄС..... | 217 |
| Ревуцький О.С. Розвиток судноперевезень та портової інфраструктури для стимулювання зовнішньої торгівлі України..... | 219 |
| Рубан Ю.О. Проблеми ефективності зовнішньої торгівлі України..... | 222 |
| Сало І.А. Попова О.П. Розвиток зовнішньої торгівлі плодами в Україні в сучасних реаліях..... | 228 |

| | |
|--|-----|
| Семещенко К.М. Теоретичні аспекти зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств на ринку зернових культур..... | 230 |
| Сидоришина І. В. Дунська А. Р. Роль експортно-кредитних агентств у формуванні експортоорієнтованої політики держави..... | 232 |
| Смулка О. І. Черевко Г. В. Зовнішня торгівля інноваційною продукцією сільськогосподарських підприємств..... | 235 |
| Сукач О.О. АВС-аналіз зовнішньої торгівлі послугами українських підприємств..... | 238 |
| Уханова І.О. Зовнішня торгівля послугами одеського регіону: сучаний стан та перспективи розвитку..... | 240 |
| Чеботар А.В. Аналіз безпеки зовнішньоторговельних відносин України з Польщею..... | 244 |
| Чан Куок Вьет Export of honey from ukraine: current state, problems and solutions..... | 246 |
| Чеботарьова Н.М. Стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в Луганській області..... | 250 |
| Чередніченко О.О. Сучасний стан та розвиток спеціалізованих підприємств – виробників конопель..... | 252 |
| Чичкало-Кондрацька І.Б. Сучасний стан і проблеми торгівлі України з Європейським Союзом..... | 255 |
| Шиманська К.В. Котвіцька А.О. Проблеми логістичного забезпечення розвитку зовнішньої торгівлі України..... | 258 |
| Шиманська К.В. Хімач К.Ю. Стан та перспективи зовнішньої торгівлі України з країнами північної Африки..... | 262 |
| Юрчук В. Зовнішньоторговельні відносини між Україною та Ізраїлем..... | 267 |
| Яригіна Т.О., Дзуліт З.П. Особливості торговельно-економічного співробітництва між Україною та Німеччиною..... | 269 |

Секція 4

Проблеми митного оформлення та оподаткування експортно-імпорتنих операцій економічних агентів

| | |
|--|-----|
| Stupina L.E. Customs clearance as a restraining factor in international trade development..... | 273 |
| Асланова Е.І. Торгова війна як прояв економічних конфліктів: зміст та специфіка розгортання..... | 274 |
| Балицька Я.І. Фасолько Т. М. Проблеми митно-тарифного регулювання України та шляхи їх вирішення в умовах європейської інтеграції..... | 277 |
| Беззубко Ю.І. Галуцьких Н.А. Досвід Казахстану у процесі оподаткування експортно-імпорتنих операцій..... | 281 |
| Бойко В.О. Особливості митно-тарифного регулювання України..... | 284 |
| Коновалов Ю.О. Актуальні питання тимчасового ввезення морських контейнерів..... | 287 |
| Михайлов В.О. Тарифне регулювання торгівлі товарами України та ЄС..... | 289 |
| Нетєда О.В. Проблеми та перспективи митно-тарифного регулювання експортно-імпорتنих операцій в Україні..... | 292 |
| Панченко В.Г. Екологічний неопротекціонізм в міжнародній економічній політиці..... | 294 |
| Пліш І.В. Дзуліт З.П. Особливості експорту товарів до Латвії..... | 298 |
| Разумей М. М. Регіональні особливості управління ризиками при здійсненні митного оформлення товарів..... | 301 |
| Романчук К.В. Саакян А.Д. Логістичне забезпечення зовнішньої торгівлі України..... | 304 |
| Фірчук Ю.Р. Sunflower oil market: general trends and opportunities for Ukraine... | 307 |

Секція 1.

Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі

UDC 339.544+ 336.743

Karpych A.

*Taras Shevchenko National University of Kyiv
Kyiv, Ukraine*

BLOCKCHAIN RESHAPES INTERNATIONAL TRADE BUT WILL CRYPTOCURRENCY DO SO TOO?

“I find the great thing in this world is not so much where we stand, as in what direction we are moving: To reach the port of heaven, we must sail sometimes with the wind and sometimes against it, – but we must sail, and not drift, nor lie at anchor.”

– Oliver Wendell Holmes Sr. (1809 – 1894), an American physician, poet, and polymath.
Quoted from his book “The Autocrat of the Breakfast-Table”

Introduction: Information Technology Means Today

We are living in a truly wonderful era. If you do not agree with this statement, then count your blessings. State-of-the-art means of communication, possibilities to travel fast and safely, access to high-quality medical services, the right for education, and many other such delights are embedded in our everyday lives so heavily that most of us take them for granted. Indeed, they are a product of the evolution of both technology and society.

Nowadays, the world is being involved in the Fourth Industrial Revolution which is also referred to as Industry 4.0. There is even a thought expressed by Dr. G. Lyons that we are witnessing the Fifth Industrial Revolution since “...the second was electrification, the third mass consumption and the fourth technology. The fifth involves genomics, artificial intelligence, robotics, nanotechnology and even waste.” [5]. Nevertheless, the Industry 4.0 has started in the early 21st century with the mass application of the achievements in IT in production of goods and services. Things and concepts like blockchain, Internet of Things, Big Data, artificial intelligence (including machine and deep learning), cryptocurrency and digital tokens, 3D print, nanotechnology, etc., are adjusting the present times and will definitely stay evolving in the future. Additionally, the current stage of technological development and geopolitical factors facilitate the globalization and financialization of global economy. Therefore, the international trade is being shaped too.

What About International Trade?

International trade is what can bring prosperity and positive image to a country by means of activating local businesses. Protectionism is rather a limited economic policy used by those states which unawarely do not intend to grow economically in the long run. Today, protectionism simply does not work since globalization affects most aspects of life: offshoring of jobs, labour migration, etc. Trading across countries' borders enhances competition between different companies within national economies. The proved evidence demonstrates that firms need to progress in technologies and cut their cost of production in order to succeed in a cruel and, at the same time, just world of global business. Moreover, in case the local company moves forward using new technological

solutions as well as approaches to running its business, this company has high chances to expand its market share selling products abroad. And according to UNCTAD, "...the trade integration process of the last three decades has created vast opportunities for countries to enhance and implement their economic and social development strategies." [8, p.14]. Consequently, governments should implement and enforce open trade policies while granting support in form of different resources (not only financial ones) to local firms for their development.

As the latest trends in international trade show,

- 1) cybersecurity is crucial for ensuring trust between a company and its customers, suppliers and partners locally and worldwide,
- 2) artificial intelligence is becoming more and more widespread in global trade, mainly because of its analysis of metrics and optimization of inventory management,
- 3) the appeal of cryptocurrencies has faded due to their high level of volatility, thus, it is not expected to accept cryptocurrencies for purposes of international trade widely in the near future [1].

One solution for elevation of transparency and trust within the companies conducting international trade as well as for these companies interacting with other parties, – is the implementation of blockchain. And when the technology of blockchain has received much positive feedback and ideas for its further implementation so far, the future of cryptocurrencies in global trade operations is under debate. So will cryptocurrency reshape the future of international trade or will it stay away from it?

Blockchain Opportunities for Global Trade

First created by Satoshi Nakamoto in 2008, blockchain has revolutionized modern world. Technically speaking, it is just one type of distributed ledger technology. In simple terms, blockchain may be defined as "...Distributed, immutable databases that are technological infrastructure." [3, p.185].

As Garzik and Donnelly state, blockchain has 9 factors which are important to comprehend regarding it (Fig. 1). Among these factors are trust shifting, decentralization, machine-to-machine automation, cryptography / public-key infrastructure (PKI), permissionless, validity, immutability, uniqueness, and authentication [3, p.185-186].

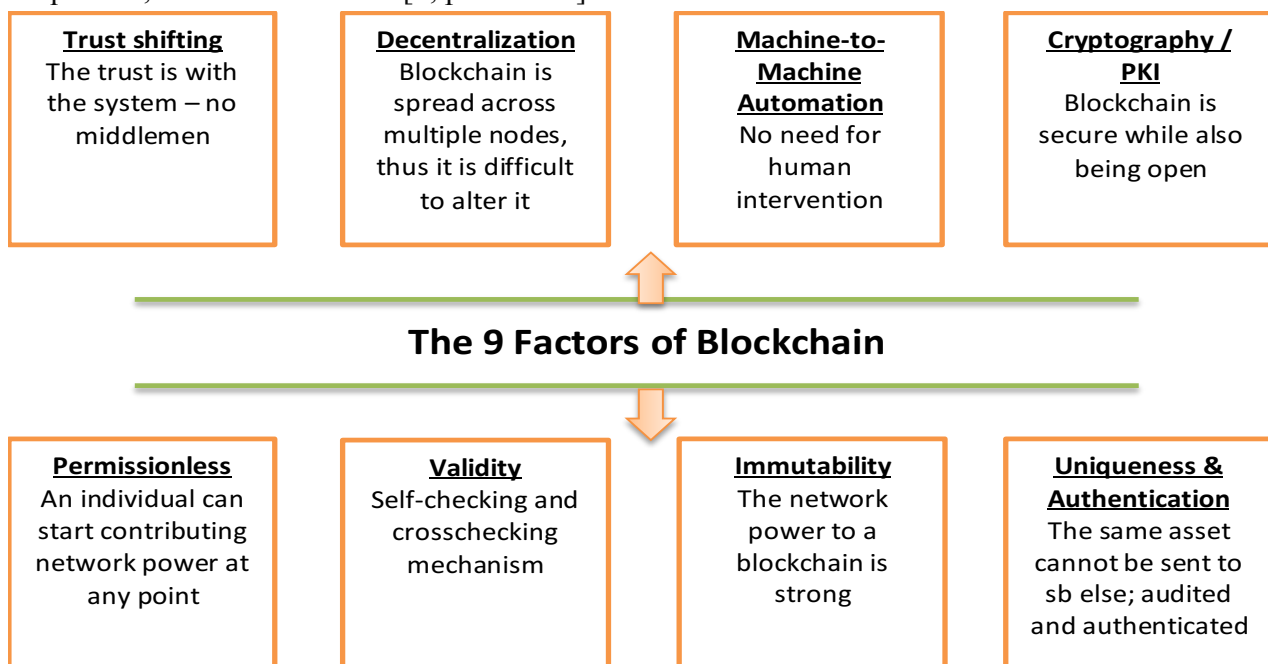


Figure 1. The 9 Factors of Blockchain

Source: developed by the author based on [3, p.185-186]

Given the possibilities of blockchain, it is evident the technology finds its application in many spheres, including international trade where according to Ganne, blockchain

- a) enhances trust along with transparency in value chains,
- b) makes trade costs reduced,
- c) provides opportunities for micro, small and medium-sized enterprises and small producers from economically developing countries [2].

Undoubtedly, blockchain can help companies from developing countries to participate in global trade, especially because it makes trade costs lower – thus, it alleviates the entry to a new market or company's market share expansion. Taking blockchain opportunities into consideration, it is vital to understand that the digital gap is still here. So, the access to the Internet is significant while relying on this technology.

Again, there are issues needed to be addressed first and foremost discussing the implementation of blockchain in international trade. For example, customs procedures and government procurement are those two areas where blockchain should be implemented as soon as possible since it is here to make corruption impossible benefiting for all the society.

Does Cryptocurrency Have a Future in International Trade?

Such a financial instrument as a cryptocurrency appeared along with blockchain. Being present in the world for more than 10 years, cryptocurrencies have not received legal recognition in all countries yet. However, it does not mean they do not spark the interest from central banks and governmental authorities.

The benefits of cryptocurrency for international trade include

- a) a lack of exchange rate in case the parties use the same cryptocurrency,
- b) fast money movement since the transactions are super-fast (yet there are some technical issues which depend on network features),
- c) payments are secured because users should have their money available upfront,
- d) lower taxes and fees – transaction fees are insignificant and few countries impose taxes on cryptocurrencies,
- e) detailed records are stored on blockchain,
- f) more savings and profitability options [6, 7].

Furthermore, when a country faces sanctions, the need for the use of cryptocurrencies in international trade becomes several times higher. In January 2019, Iran negotiated with 8 other countries to execute financial transactions in cryptocurrencies. The Central Bank of Iran published its draft framework dedicated to regulation of such virtual currencies, however, inside the country the use of them is still under restrictions [4].

Conclusions

All thing considered, it can be stated that blockchain is a novelty which already becomes our present. And everyone agree on that mentioning not only international trade. But as far as cryptocurrencies concerned, the things are not so straightforward. Here, the main barrier is their volatility and not legally recognized status. Too much risk for all parties. But the world is dynamic, so we will see what the time ahead brings us very soon. And, very likely, the future of international trade will be shaped by these a little bit underestimated financial instruments.

References:

1. *10 global trade trends we'll be watching in 2019*. TradeReady. URL: <http://www.tradeready.ca/2019/topics/researchdevelopment/10-global-trade-trends-watching-2019/> (Accessed: 09.04.2019).

2. Ganne E. *Can Blockchain revolutionize international trade?* URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/blockchainrev18_e.pdf (Accessed: 09.04.2019).
3. Garzik J., Donnelly J. C. *Blockchain 101: An Introduction to the Future. Handbook of Blockchain, Digital Finance, and Inclusion.* New York, 2017. Volume 2, Chapter 8. P.179-186.
4. Gogo J. *Iran in Talks With 8 Countries for Use of Cryptocurrency in Financial Transactions.* Bitcoin.com. URL: <https://news.bitcoin.com/iran-in-talks-with-8-countries-for-use-of-cryptocurrency-in-financial-transactions/>. (Accessed: 09.04.2019).
5. Hopkins K. *Economy set to enter golden era, says Lyons.* The Times. 13 March 2014. P.43.
6. Michaels V. *Cryptocurrencies Pave the Way to an Emergent One World Economy.* Hackernoon. URL: <https://hackernoon.com/cryptocurrencies-pave-the-way-to-an-emergent-one-world-economy-99c426213e75>. (Accessed: 09.04.2019).
7. Nesbitt J. *How Bitcoin could shake up international trade.* TradeReady. URL: <http://www.tradeready.ca/2018/topics/international-trade-finance/how-bitcoin-could-shake-up-international-trade/> (Accessed: 09.04.2019).
8. UNCTAD. *Evolution of the international trading system and its trends from a development perspective.* URL: https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/tdb64d5_en.pdf (Accessed: 09.04.2019).

Kiyan Y.

*Student of Zhytomyr State Technological University
Zhytomyr*

Supervisor:

Kateryna Shymanska

*PhD, Assistant Professor of Department of International Economic Relations,
Zhytomyr State Technological University,
Zhytomyr*

BREXIT: WHAT DOES IT MEAN FOR TRADE?

Brexit is the most debated situation, not only in politics, but in the whole world. Because of Brexit, there are many questions people want to get the answers to: how much money the UK (the United Kingdom) will have to pay the EU (the European Union) in order to leave the Union, what will happen to the UK citizens living in the EU countries, what will happen to the EU citizens living in the UK and etc. But we have to answer the question: how Brexit might affect the international trade?

To see what Brexit might change for Britain's trade, firstly, we have to take a look at the UK's trade statistics and to find the key trading partners.

Total merchandize trade of the UK was \$484 billion in 2018 according to the statistics from the International Trade Centre. 54.2% of exports were delivered to Europe (EU and other European countries), 23.1% exported to Asia, 15.2% shipped to North America.

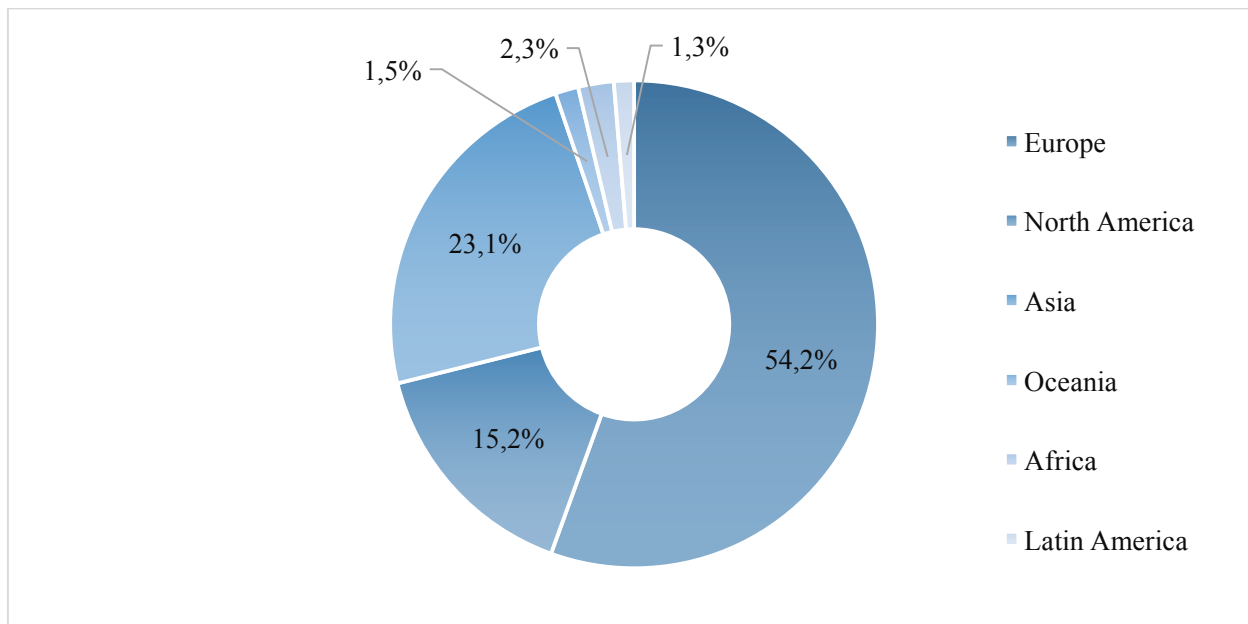


Figure 1. Export of the UK

The EU is the UK's largest trading partner. 46.6% of the UK exports were shipped to the EU. Exports to the US covers 13.3% of total export. The same share of exports for China is 5.7%.

Being the EU member, the UK is a part of FTA, customs union and the single market. If the United Kingdom is out of the EU, it will make impossible to get the benefits of free trade and will lead to providing new procedures for trading goods and services, such as import duties, taxes, custom clearance. For SMEs with complex supply chains trading might involve a lot more paperwork, barriers and export procedures making it aggravating for business.

If the UK leaves the EU with "no deal", trade with European Union will be on non-preferential, WTO terms. World Trade Organization terms mean the appliance of MFN tariffs and non-preferential rules of origin. For example, the average EU tariff is low for non-agricultural products (about 2.8%), but for other sectors tariffs are quite high (average tariff for dairy products is 35.9%), so it's more likely to change prices for different types of goods.

Trading with non-EU countries might increase imports from the US, China, Japan, India. The United Kingdom is likely to consider a bilateral agreement, such as becoming a member of EFTA or EEA, to make trade easier. It will make the exporting and importing of goods simpler.

The United Kingdom is in the process of choosing the next step to transform its disintegrative policy. Britain has postponed their withdrawal from the EU, making people question the need in Brexit. It's clear that exiting the EU will affect not only the economic sphere in the UK, but all spheres of human being in Britain and worldwide. In conclusion, Brexit will change the structure of the UK's trade with the world, and, firstly, with the EU, burdening the bilateral trade by different barriers and limits.

Resources:

1. *United Kingdom's Top Trading Partners / Worlds Top Exports, 2019*, URL:<http://www.worldstopexports.com/united-kingdoms-top-import-partners/>
2. *Trading with the EU if there's no Brexit deal / GOV.UK, 2018* URL:<https://www.gov.uk/government/publications/trading-with-the-eu-if-theres-no-brexit-deal/trading-with-the-eu-if-theres-no-brexit-deal>

3. *Imports And Exports After Brexit: What Is UK's Trade Strategy?* / Independent Freight, 2019, URL:<https://www.independent-freight.com/imports-and-exports-after-brexit-what-is-uks-trade-strategy/>
4. *How trade with EU countries might change if the UK leaves the EU with 'no deal' on 29 March 2019* / Data Parliament UK, 2019, URL:http://data.parliament.uk/DepositedPapers/Files/DEP2018-0843/Trading_with_the_EU_if_there_s_no_Brexit_deal.pdf
5. *BBC News: UK to keep trade penalties post-Brexit* / BBC, 2019, URL:<https://www.bbc.com/news/business-47361334>
6. *Trade, Brexit and the European Union* / Trade Justice Movement, 2018, URL:<https://www.tjm.org.uk/trade-issues/brexit>
7. *EUbusiness: Will Brexit have an effect on importing goods?* / Eubusiness, 2017, URL:<https://www.eubusiness.com/focus/17-09-292>

УДК 339.94

Kotenok T.O.

Student of Kyiv National University of Trade and Economics

Faculty of International Trade and Law

Group: 4 - 9

Kyiv

Supervisor:

Ganechko I.G.

PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Business Finance,

Kyiv National University of Trade and Economics,

Kyiv

GLOBAL TRENDS FOR DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE IN HIGH-TECH SERVICES. POSSIBILITIES FOR UKRAINE.

The modern feature of the world division of labor is the internationalization of the service sector. Until recently, it was believed that the services market is hard to get involved in international trade, and even more so - in the process of globalization. However, scientific and technological progress and the development of informatization ensured the transformation of services into an independent component of world trade, related to the production and sale of material goods, the international movement of capital and credit resources, information exchange, and others like that.

Technological progress leads to deindustrialization of industrialized countries: in the structure of their GDP, the share of basic industries is shrinking in favor of services, as well as deepening the specialization in the field of scientific and technical knowledge and information. With the expansion of the service sector in the national economy, there is an increase in its presence and in world trade. Recently, special activity is observed in the international trade in computer, information, scientific and other services, which belong to the category of high-tech.

It is projected that this sector of world trade will develop most dynamically in the coming years, which will inevitably lead to an intensification of competition in international services markets, and, consequently, the growth of the value of competitive advantages. In this regard, there are scientific problems of identifying Ukraine's place in the world of high-tech services and mechanisms to enhance its competitiveness, especially in the context of the preparation of regional integration into

the free trade zone with the EU and CIS countries. The urgency of the above problems is determined by the need to improve the technological structure of Ukraine's foreign trade and achieve this through an active surplus [1].

The global trend of contemporary socio-economic development is the formation of a post-industrial formation and the transformation of the service sector into a priority sector of the economy. Today, the growth of real GDP is increasingly dependent on the services sector. Thus, 13 of its branches provide over 55% of GDP in developed countries and more than 80% in the US [2]. Moreover, in the sphere of services, there are shifts in the direction of technologically complex activities.

In particular, the contribution of GDP to R & D increased from 0.25% (in 1996) to 6.3% (in 2016) [2], financial services - respectively, from 11.4% (in 1970) to 20,9% (in 2017), real estate, leasing and leasing transactions - from 8.6% to 13.1%, while own finances and insurance - from 2.6% to 7.8% [3]. Currently, these types of services are the drivers of the economic structure.

Advancing development of the sphere of services leads to a significant strengthening of its importance in the reproductive mechanism of the economy. Due to the development of this sphere, the efficiency of the whole economy increases, the final social product and the consumption fund increase, and the quality of life of the population increases.

An important role here is played by scientific and technological progress, which contributes to the growth of the total productivity of factors of production, the emergence of new needs of society in goods and services, the implementation of large-scale structural changes in the economic complex. The service sector is a priority for investors. It focuses on the main volume of FDI in developed countries (62.1%), while the processing industry accounts for 33.9%, and mining industries - 4.2% [4].

The most noticeable changes in the structure of the social product of developed countries are as a result of the outrunning development of such parts of the service sector, as financial, informational, and real estate operations. It is this area of structural adjustment that has had a particularly significant impact not only on national economies, but also on the world economy, which has caused instability in the financial systems of most countries in recent years.

This contributed to the increased role of services in the restoration of the economy and the concentration of efforts of corporations on those types of traditional and new services that provide the fastest return. The gigantic jump in the use of ICT concerns all sectors of public life and production, which is reflected in the continuous improvement of production and the growth of consumption of information technology products and services of medical and telecommunication equipment, complex electronics) [5].

The expansion of the service sector is in close connection with the development of computerization and computerization processes in various sectors of the economy. Thus, the growing importance of the rapidly growing information sector, and especially its functions such as information services for corporations, small businesses and administrative bodies (in particular, the creation of local computer networks, their software, online consultations and other services). It is with this activity that experts attribute perspectives of development of the sphere of services in the world [6].

During the phase of dynamic growth, many researchers saw the tendency towards a proactive development of information technology as a powerful impetus to the long-term economic progress. It is worth mentioning that "the essence of the new economy" - rather, better, cheaper - determines the dynamism of technological changes and improvement of the product in the production of semiconductors, as well as a rapid and long-term decline in prices for them. This reduction in prices is passed on to the prices of such products as computers and telecommunication equipment, which

depend on semiconductor technologies. These technologies also helped to reduce the cost of aircraft, cars, scientific equipment and many other products "[6].

Indeed, the phenomenon of reducing wholesale prices for semiconductors has given powerful economic incentives to squeeze information technology (IT) equipment of other types of equipment where technically possible. Cheaper IT equipment contributed to the growth of investment in computers, communications equipment, and software [7].

International trade in computer and information, accounting and scientific services is growing at an especially high rate - by 25% annually. At the heart of the outlined trends is a fundamental feature that characterizes the state of the economy - an increase in its level of science. In this connection, R & D expenditures are increasing, their structure and staffing are improved, as well as the formation of a group of branches of the economy with an extremely high dependence of production results on the contribution of science [8].

In the structure of world trade, the export of services is growing at the fastest pace. First of all, it concerns high-tech and high-tech categories of services - such as research, engineering, educational, financial, information, computer, etc. In the USA from 1995 to 2015, the volume of such types of exports increased by 143%, while other categories of services - only 44% [9]. It can be assumed that in the coming years this sector of world trade will develop at a faster pace.

Against the backdrop of de-industrialization of the Ukrainian economy, it is extremely necessary for her to take care in order to take up the place of the provider of high-tech services in the international division of labor. At the same time, in the conditions of globalization, the external factors that are beyond the bounds of national control are influencing the national economy. In this regard, the role of the state in the foreign economic sphere, which consists in conducting such a policy that would allow to take advantage of globalization and minimize losses, becomes very effective.

All this determines the need of our state in implementing state policy aimed at activating economic mechanisms to promote the competitiveness of the domestic service sector in the domestic and world markets. It is advisable to use foreign experience, which provides a wide range of mechanisms - in the plane as a state support of innovative processes in the national economy, and state assistance for export through the intermediation of financial, institutional and political instruments, including regional free trade agreements).

References:

1. *Ukraine's an IT Powerhouse. So Why Isn't It Making More?* URL: <https://ukraineworld.org/articles/ukraine-explained/ukraines-it-powerhouse-so-why-it-stuck-mostly-outsourcing>.
2. Trade in services, URL: https://www.un.org/development/desa/dpad/wpcontent/uploads/sites/45/publication/WESP2018_Full_Web-1.pdf p.24
3. *Trade in goods vs Trade in service*, URL: https://ourworldindata.org/grapher/service-exports-and-imports-gdp?time=1975..2017&country=OWID_WRL+UKR
4. *World Bank - World Development Indicators, Trade (% of GDP) and many more specific series: trade in high-technology*, URL: <https://data.worldbank.org>
5. *The freely available textbook The Economy: Economics for a Changing World explains this in more detail here:* <https://core-econ.org/the-economy/book/text/18.html#1810-trade-and-growth>
6. *Trade has changed the world economy*, URL: <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>.

7. *IT Industry Outlook, 2019*, URL: <https://www.comptia.org/resources/it-industry-trends-analysis>.

8. *Patterns and Trends of Knowledge- and Technology-Intensive Industries*, URL: <https://nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/report/sections/industry-technology-and-the-global-marketplace/patterns-and-trends-of-knowledge--and-technology-intensive-industries>

9. Eurostat, *Statistics in Focus, Science and Technology*, 6/2017. USA, *R&D Statistics, 2017*.

Prokopchuk M.

studentka grupy ME-2

Uniwersytet Państwowy „Politechnika Żytomierska”, m. Żytomierz

Promotor naukowy:

Ksendzук V.

*dr, adiunkt Katedry Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
Uniwersytet Państwowy „Politechnika Żytomierska”, m. Żytomierz*

ROZWÓJ HANDLU ZAGRANICZNEGO W POLSCE I NA UKRAINIE

Warunkami wstępnymi dla rozwoju międzynarodowych stosunków gospodarczych między Ukrainą a Polską są: dość duże obszary terytorialne; oba kraje stosunkowo mają niewielką różnicą w populacji; obecność wspólnej granicy długością 535 km z 12 przejściami, która jest również zewnętrzną granicą UE; funkcjonowanie dwóch euroregionów - „Bug” i „Karpaty”. W 2013 r. UE stanowiła 79% eksportu i 64% importu Polski, Ukraina eksportuje 48% towarów do UE, a stamtąd importuje 31%.

Procesy transformacji miały miejsce w ukraińskiej gospodarce, ale w wielu kierunkach rozwoju Ukraina jest znacznie gorsza od Polski, przede wszystkim pod względem PKB na mieszkańca. W ciągu ostatnich 10 lat obroty polskiego handlu zagranicznego wzrosły prawie o 10 razy, a ukraińskie o 4,4 razy. Stopa bezrobocia na Ukrainie jest niższa niż w Polsce - odpowiednio 8 i 13 %. Polska eksportuje na rynki międzynarodowe produkty rynkowe kompleksu rolno-przemysłowego, w tym przetworzone owoce i warzywa, mięso, produkty mleczne, wyroby elektromechaniczne, samochody, samoloty, statki, towary przemysłu lekkiego. Podstawą polskiego importu są maszyny i urządzenia transportowe, chemikalia, minerały, paliwo i smary. Ukraina natomiast eksportuje maszyny i urządzenia mechaniczne, elektryczne oraz ich części, pojazdy, samoloty, statki i inne środki transportu, produkty przemysłu chemicznego, oraz importuje metale nieszlachetne i artykuły z nich, produkty mineralne.

Integracja Ukrainy w przestrzeń europejską jest jednym z najważniejszych zadań dla Ukrainy. Dla Ukrainy branża transportowa jest szczególnie ważna, ponieważ sektor transportu stanowi znaczącą część PKB. Dane Statystyki Państwowej Służby Ukrainy wskazują, że sektor transportu w 2016 roku w PKB wyniósł 7,4%. Dla porównania, według danych statystycznych UNCTAD, w 2016 r. sektor transportu stanowił 10,63% PKB Polski. Jest to o 3,23% więcej, niż na Ukrainie. Również w ciągu ostatnich 5 lat w Polsce istnieje stała tendencja do zwiększania tego wskaźnika. Na Ukrainie natomiast w 2017 r. w porównaniu z 2016 r. spostrzega się spadek. To może świadczyć o tym, że polska gospodarka może być przykładem do rozwoju ukraińskiej branży transportowej.

Polska ma dodatnie saldo handlu zagranicznego, Ukraina ma negatywne. Polska zarobiła prawie o 5 razy więcej w eksporcie, niż Ukraina - 246,3 mld dolarów. I, w przeciwieństwie do nas, dochód Polaków z eksportu jest większy, niż koszt zakupu towarów importowanych. Dwa lata temu Polska, podobnie jak Ukraina, miała ujemny bilans handlu zagranicznego, ale zdołała zmienić sytuację ze względu na popyt na polskie towary w UE - w 2014 r. Jej import wyniósł 284,5 mld dolarów, a eksport - 273,9 mld dolarów. Produkty towarowe o wysokiej wartości dodanej przyniosły naszym sąsiadom 13,4 mld dolarów - prawie jedną trzecią całkowitego eksportu Ukrainy w 2016 roku. Chociaż w porównaniu z 2014 r. liczba ta spadła

o 1,1 mld USD, a na Ukrainie o 0,5 mld USD. Polacy sprzedają do innych krajów towary, które potrafi produkować i Ukraina: samochody, autobusy, maszyny rolnicze. Ale naszym producentom łatwiej jest eksportować surowce, a nie produkować gotowych towarów. W ten sposób zarabiamy mniej na eksporcie i zależyśmy od cen na surowiec.

Istnieje znaczna asymetria we wzajemnym handlu Ukrainy i Polski. Tak więc w pierwszej połowie 2013 roku udział Polski w eksporcie Ukrainy wynosił około 4%. Jako partner eksportowy Polska zajęła piąte miejsce po Rosji, Turcji, Chinach, Włoszech. Eksport do Polski w tym okresie spadł o 11,3%. Polska importuje na Ukrainę w wysokości 4,2%, czyli czwarte miejsce po Rosji, Chinach i Niemczech, ale import z Polski wzrósł o 13,7% w tym samym okresie. W konsekwencji ujemne saldo handlowe dla Ukrainy i Polski.

Podobna sytuacja była obserwowana w poprzednim roku na Ukrainie: eksport towarów do Polski spadł o 8%, podczas gdy import wzrósł o 12%. Miejsce Ukrainy w handlu zagranicznym Polski jest niewielkie: eksport na Ukrainę stanowi 2,9% całego eksportu z Polski, a import z Ukrainy tylko 1,2% całości importu.

Dla Polski Ukraina jest jednym z najważniejszych rynków sprzedaży usług. W eksporcie usług Polski, Ukraina, należy do czwartego miejsca po Niemczech, Holandii i Stanach Zjednoczonych. Na Ukrainie sprzedawane jest 4,5% wszystkich polskich usług. Przewaga w handlu usługami ze strony ukraińskiej odnotowywana jest tylko w usługach transportu kolejowego, gdzie Ukraina ma dodatnie saldo. Najważniejszy artykuł polskiego eksportu usług na Ukrainę to podróż, w której Ukraina zajmuje drugie miejsce po Niemczech z udziałem prawie 14% w całkowitym eksporcie polskich podróży. Ważne miejsce zajmują usługi handlu i pośrednictwa, gdzie eksport na Ukrainę stanowi 5,6%. Ukraina musi wdrożyć politykę substytucji importu i stymulowania eksportu. Przede wszystkim poprawa powinna dotyczyć podaży usług innych, niż kolejowe, na przykład usług edukacyjnych, usług biznesowych i finansowych, ubezpieczeniowych, komputerowych i turystycznych.

Polska działa strategicznie ważne z ekonomicznego punktu widzenia jako partner Ukrainy w handlu towarami i usługami, jak również w innych formach międzynarodowych stosunków gospodarczych. Potencjał Polski do wzajemnego handlu jest znacznie bardziej skuteczny, niż Ukrainy, co doprowadziło do wyraźnej asymetrii w stosunkach handlowych i gospodarczych.

Więc, można zrobić następujące wnioski dotyczące rozwoju handlu zagranicznego w badanych krajach:

- poziom handlu między Polską a Ukrainą jest niski, ale rośnie wraz ze znacznymi perspektywami w przyszłości;
- małe i średnie przedsiębiorstwa działają bardziej na rynkach krajowych, a większość handlu międzynarodowego prowadzona jest przez większe jednostki biznesowe;
- perspektywą rozwoju eksportu na Ukrainie powinna stać produkcja wyrobów gotowych;
- dla Polski nowy kierunek rozwoju stosunków gospodarczych z Ukrainą może znaleźć się w inwestycjach i zakładaniu przedsiębiorstw wspólnych.

Plakhtynska V.

Sumy State University, Sumy

Shkola V.

Sumy State University, Sumy

THE PROBLEMS OF INTERNATIONAL TRADE

International trade is an important thing of the development of national economy. The countries, who export their goods, receive a big experience, significant economic benefits, with the development of their production industries. Free international trade stimulates competition. The

increasing competition of foreign firms stimulate local firms to start their manufacturing technologies. The transition to new technologies involves of the latest advances in science and technology that in general contributes to improving product quality, productivity growth and the economic development of the country as a whole.

International trade is a system of international commodity and money relations, connected an foreign trade of all countries of the world. That means the trade of one country with other countries through export and import of goods. At the same time, the foreign trade are divided on the trade of finished products, the trade of raw materials, the trade of machinery and equipment and the trade of services. The volume of net export is an important economic indicator of the effectiveness of foreign economic activity. Even little changes in the volume of export and import can cause big fluctuations in income level, employment and domestic prices. The world economy can has some fluctuations. It can be economic global and national imbalances, the aggravation of previous problems. The global economic imbalances represent a big problem of the world economy. The global imbalances we can relate to the ratio of growth between developed and developing countries, the uneven distribution of natural resources and labor reserves between countries. The global economic imbalances were shown in part century. It was just a violation of the exchange of economic resources between countries. The significant cause of global imbalances can be the investment strategy of developing countries, which, having an excess of cash from the sale of energy and various goods, with the low risk investment. Such as the famous situation with Opium War, when there was no the capacity to invest reliably in national economy, so this led Asian investors to the US stock market. Global imbalances lead to negative consequences, including worsening economic conditions of individual countries, increased social tensions, uncontrolled migration flows. The subjective principles for the emergence and development of global economic imbalances is targeted action by individual developed countries, for example the United States, which seek to maintain leading positions in the world economy and world trade.

The problems in international trade:

- change in foreign currency exchange rates - the value of imported goods for the buyer or the value of export goods for the seller may be increased or decreased due to changes in exchange rates;
- time and distance - the time factor is that it can take a very long time between applying for a foreign supplier and receiving the goods;
- differences in laws and regulations – the lack of knowledge and laws of the country of the importer or exporter leads to uncertainty or distrust between the buyer and the seller.

There are restrictions that can be a serious obstacle in international trade:

- export licensing;
- import licensing;
- trade embargo;
- import quotas;
- import duties or other taxes to pay for imported goods;
- the documentation required for customs clearing of imported goods.

The deterioration of the conditions for exporting goods (lowering prices, decreasing demand for them) or importing (rising prices) can lead to a decline in national production, a deterioration in the balance of payments, a decline in the national currency.

International trade has a lot of problems, but there are new various trade and economic associations of states are being created to facilitate the implementation of international trade. Thanks to international trade, people can get ever more significant resources. All countries must produce

goods that cost less than other countries. Global objective imbalances are based on objective and subjective reasons, their initiators can be an individual states or groups and international economic organizations. Global imbalances are tightly connected with the external economic aspects of the world economy, they are clearly manifested not only in the monetary and financial sphere, but also in the international trade system.

References

1. *The value of international trade [electronic resource] // Uamconsult – Resource Access Mode: http://www.uamconsult.com/book_779_chapter_55_1._Znachenie_mezhdunarodnojj_torgovli.html.*
2. *International trade [electronic resource] // Doingbusiness – Resource Access Mode: <http://russian.doingbusiness.org/ru/methodology/trading-across-borders>.*
3. *International trade [electronic resource] // Ereport – Resource Access Mode: <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/intrade.htm>.*

UDC 339.9.012.421

Pugachevska K.S.

Candidate of Sciences (Economics)

Kyiv National University of Trade and Economics

Pugachevska K.Y.

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor

Mukachevo State University

DETERMINANTS OF FOREIGN TRADE LIBERALIZATION

Sustained economic growth requires policies that make an economy open to trade and investment between nations. Trade liberalization is removal or reduction of restrictions or barriers on the free exchange of goods worldwide. This policy includes dismantling of tariff (duties, surcharges, and export subsidies) as well as non-tariff barriers (licensing regulations, quotas, and arbitrary standards etc.). The eradication of these restrictions often stands for promoting the «free trade».

Despite the efforts of the institutions of the multilateral trading system and regional trade unions, the amount of protectionist barriers to movement of goods and services across national borders is increasing. It includes traditional duties and quotas, technical import restrictions (for example, by introducing safety standards or standards that differ from those practiced by exporting countries) as well as fiscal, legal and administrative barriers. The movement freedom is also limited through the system of state support, public procurement and state monopoly in certain sectors.

The growth of protectionism in nowadays conditions is a paradox of modern consumer society in which few people buy domestic goods when cheap and high-quality imported substitut if offered. The government is often interested in protectionism, fearing that uncontrolled import flows could lead to the bankruptcy of domestic enterprises, reduction of employment and tax revenue. Under these conditions, barriers make import more expensive or even unavailable, expanding demand for domestic goods. As a result, the producers can sell it at higher prices, and thus the preconditions for growth in the domestic economy are created [1].

In many countries, protectionistic barriers are government response to changes in the quality of goods and services imported, reducing social security and state control, as well as the undesirable prospect of opening strategic sectors. The gain of protection the country receives in the form of

customs duties and tax charges, as well as state monopolies in some sectors and national enterprises in the form of profit, formed in conditions of limited competition. In the classical theory of international trade protectionism policy cancellation is considered as good as it leads to increasing the level of sales, it contributes to the augmentation of wealth. Governments must support free trade policy and entrepreneurs should refuse from production of goods that are cheaper to purchase abroad, and in such a way to use the absolute advantage of the national economy (natural or acquired as a result of the choice of the best production technology) and focus on what can be produced most effectively and better than others.

When turning our attention to the future of the international trading system, three issues can be highlighted: is it possible for World Trade Organization (WTO) to act as a more multi-polar trading system; were the limits of covered issues found or there is more the WTO expand on; finally, is the multilateral system disappearing due to the strong rise of predominantly bilateral relations in trade and investment. The majority of details in the today's debate are not new. International trade policy as well as the construction of its system is a recurring phenomenon. Secondly, the international trading system has placed important phases in relative economic since 1947 history segment. As well as found ways of placing various countries at vastly different levels of development. Which leads to the situation that shift in the relative market power in the direction of large emerging markets and the of large number of developing countries in the WTO has not to be an overpowering problem.

Professor of the University of St. Gallen (Switzerland) S. Evenet who specializes in issues of international trade and economic development, confirmed that the breach of agreements on maintenance of protectionism by countries of G20 is recorded an average «once every three days», while measures that lead to trade diversion from its development in the most optimal scenario (i.e. without artificial barriers) relate to 80% of the headings. Besides, S. Evenet notices the passivity of WTO concerning the threats of protectionism [2].

The benefits of international trade is certainly undeniable, however, doubt the fact that free trade and the rejection of trade barriers leads to the growth of international trade. The results of obtained correlation based on information of the UN Conference on Trade and Development, the World Trade Organization and cover 137 countries for the period of 1980-2011 years showed that there is a rather strong correlation between growth of GDP per capita and the share of exports in GDP, as well as between the share of investment in GDP and the share of exports in GDP, but not between the rates of import duties and export growth.

Thus, the main trends of trade liberalization can be considered as the expansion of application of regulatory measures both by the governments of nation states and by supranational economic organizations; coordinating and promoting international cooperation in the areas of multilateral liberalization of foreign trade; reduction of import duties as a result of commitments in frames of membership in WTO; increasing the use of non-tariff regulation measures to protect the domestic market from foreign competition [3, p.69].

In the global trading space, on the one hand, characterized by unprecedented dynamics and scale, and on the other - sectoral and territorial asymmetry the opposite trend arises: the market liberalization of trade relations and the development of state protectionism, different means and tools of which are used by the developed and developing countries. The objective process of growth in world trade increases the importance of states in the regulation of foreign trade in order to advance national economic interests.

References

1. Dollar D., A. Kraay (2002). *Growth Is Good for the Poor*. *Journal of Economic Growth*, available at: <https://hec.unil.ch/docs/files/21/1036/dollarkraay02.pdf> (Accessed 8th February 2017)
2. Evenett S., Braga C. (2008). *WTO Accession: Lessons from Experience*. available at : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.540.6217&rep=rep1&type=pdf> (Accessed 8th February 2017)
3. Grainger A. (2011). *Developing the case for trade facilitation in practice*. *World Customs Journal*. vol. 5(2), p.65-76. [in English].

UDC 339.972

Pugachevska K.

Candidate of Sciences (Economics)

Kyiv National University of Trade and Economics

Ivoniak N.

Master Student

Kyiv National University of Trade and Economics

STRATEGIC PARTNERSHIP BETWEEN UKRAINE AND GERMANY IN TRADE AND ECONOMIC SPHERES

Strategic partnership is one of the best tools in an attempt to rebuild relations with other country, as this tool bases on principles of efficiency, equality, mutual support and understanding in order to make possible realization of parties' interests in the most optimal way. The main features of a strategic partnership are clarity, transparency, and consistency character of strategic partnership, especially in defining purposes, targets, tasks and mutual benefits of countries, durability and stability of strategic relations and diversity of strategic partnership, as it could be applied into various fields of each country, such as economics, politics, military, culture, science - technology, and education.

Strategic partnership can be implemented within different spheres of economy, but the most actual area for Ukraine is strategic partnership in trade and economic spheres. In terms of European choice of Ukraine and internal conditions, Germany can become one of the best strategic partner of Ukraine, as German side always demonstrated interest in development of Ukrainian economy, readiness to invest in Ukrainian economy and cooperate in different ways.

Strategic partnership in trade and economic spheres can be characterized through assessment of its key components: export / import of goods and services in priority branches and volumes of foreign direct investments in priority branches coming from its strategic partner. In export and import of goods between Ukraine and Germany flexibility trends were observed. These trends show deepness of trade and economic relations between Ukraine and Germany which stay stable even in case of dynamism and rapid changes of external and internal environment. Moreover, even in the periods when slight decrease of export or import of goods between Germany and Ukraine was observed, the share of export/import of goods between Ukraine and Germany in the total export/import of goods of Ukraine was increasing.

In export of services from Ukraine to Germany flexibility trends were also observed. The decrease trend is observed in import of services from Germany to Ukraine.

In trade structure of export/ import of goods and service operations between Ukraine and Germany were identified concentration tendencies. Mainly, export of goods from Ukraine to Germany is formed by export of such commodity groups, as machines, vehicles and equipment, metals and goods made from them, textile, textile products, footwear, food products and agricultural raw materials and products of chemical industry, rubber and/or mineral products. Mainly, in import of goods from Germany to Ukraine is formed by import of such commodity groups, as machines, vehicles and equipment, products of chemical industry, rubber, mineral products and metals and goods made from them. Mainly, export of services from Ukraine to Germany is formed by export of such group of services, as transport services; services of material resources processing; services in area of telecommunications, computer and information services and business services. Mainly, import of services from Germany to Ukraine is formed by import of such group of services, as transport services; services in the area of telecommunications, computer and information services; construction services; business services and insurance services and/or state and governmental services and/or travel services.

Investments coming into Ukraine from Germany demonstrated sensitivity because decrease trend was observed from 2014 till the end of 2017, when considerable growth was identified. Besides, share of Germany in structure of total direct investments coming into Ukraine has decreased on 52%, reaching – 8,7% in 2013 and stating – 4,2 in 2017. But on 31st of Dec 2017 share of Germany in structure of total direct investments coming into Ukraine demonstrated 8,5% of growth, consisting 4,58% [1]. The main directions of investments coming into Ukraine from Germany are production, trade, transportation, warehouses, storage and courier activity, machine-building, except repair and installation of machines and equipment, agriculture, forestry and fishery. All the other spheres of economy are invested but in lower volumes, some spheres stay not interesting for investments from German side.

In before crisis period crucial factors for forming strategic relations of Ukraine with other countries were economic factors, then currently political factors are in priority, at least such trend is noticed in German-Ukrainian relations. After crisis period in 2013-2014 Ukraine approved its European choice and its status of the country that is ready to reform. Political reforms in this dimension are the most strategic, because Ukraine tries to prove that state authorities, way of accepting laws, legislation systems, etc. are changing. Economic factors are decisive but they appear more like a result of political factors. For foreign countries positive economic indicators are evidence that changes are in process and not just paper based. Social and technological factors cannot be omitted but they do not have crucial impact on quality of German-Ukrainian relations [2].

The efficiency of strategic partnership between Ukraine and Germany has not been ensured yet. In the process of assessing efficiency of export/ import operations, it was observed that export/import of goods tends to be less concentrated, while concentration of export/import of services rose up last year. German investors companies are eager to choose Ukraine and positively assess potential of Ukrainian economy, but they are not able to see focus of Ukraine and spend a lot of efforts to understand how Ukrainian economy functions and where are prospects for development.

Strengthening of strategic partnership between Ukraine and Germany in trade and economic spheres should be based on economic indicators, proving deepness of relations, general sources that legally form this type of cooperation and operate, as orienters. Analysizing general sources of strategic partnership, dezimprovement barriers and ways of their elimination were identified. Additionally, a set of stimulation actions for German investors was formed and principles of actions implementation were

determined. The set of simulation actions includes the following points: ensuring state guarantees of investments; possibility to participate in privatization programs for a certain period of time; simplified registration of business entities in Ukraine; reduction of quantitative restrictions on the import of high-tech equipment for the modernization of domestic enterprises and providing priority areas for expansion of the sphere of economic activity by the state, etc.

In the process of determination of new sources of strategic relations between Ukraine and Germany, an agenda should be created. This agenda contains two parts: inter-country agreements, contracts or some other documents fixing state and direction of German-Ukrainian relations at inter-country level and internal programs, laws, development concepts, confirming direction of development of Ukraine and stimulating cooperation with other countries. After formation of clear agenda most optimal directions of strategic cooperation between Ukraine and Germany in trade and economic spheres can be identified [3].

Strategic partnership is presented by export, import and investment components that have different focus. That's why optimal directions are formulated separately within each of components and with taking to account possibilities of Ukraine and new focus of development. Export component of strategic partnership between Ukraine and Germany in trade and economic spheres are presented by the following most optimal directions: IT sector, as a part of export of services, agro-sector, as the most stable and priority one, and forestry complex, as very potential but currently realized only through export of raw materials. Import component of strategic partnership pharmaceutical products, construction services, and machinery and equipment directions. In investment component of strategic partnership between Ukraine and Germany in trade and economic spheres the most optimal directions are vehicles, industrial production (metallurgy, processing of metals) and agro-sector.

Implementation or rejection of proposed measures can be possible only after ground forecasts. The base of forecast includes forecasting of state of political and economic factors in Ukraine. Political factors are expected to develop in the framework of optimistic or pessimistic scenarios, but in any scenario these factors would not have crucial impact on strategic relations of Ukraine and Germany. Economic factors are forecasted by government and three scenarios of possible future trends were identified.

Paying attention to forecasts of political and economic factors, the forecast of the state of strategic partnership between Ukraine and Germany in trade and economic spheres can be conducted. Strategic partnership between Ukraine and Germany is forecasted in the framework of three possible scenarios of further development. The first scenario is optimistic and demonstrates the most favorable conditions for development of strategic partnership between Ukraine and Germany in trade and economic spheres. The second scenario is neutral and describes strategic relations of Ukraine and Germany under motto "not really strategic". The third scenario is pessimistic and describes worsening of not just strategic partnership between Ukraine and Germany in trade and economic spheres, but deterioration of already established trade and economic relations.

Using critical estimation, it is decided to propose implementation of optimistic and neutral scenarios combination that would enable slow and ground transition to new directions of cooperation. In German-Ukrainian relations the dominant position is taken by Germany and ideal variant of relations excludes a dominant. Ukraine is expected to show its flexibility and adaptivity in order to build partnership based on benefits of its strategic partner and on own benefits.

References

1. *German companies expand investments in Ukraine // UBJ. - [Електронний ресурс]: Режим доступу: <https://theubj.com/news/view/german-companies-expand-investments-in-ukraine>*
2. *Flournoy M., Brimley S. Strategic Planning for National Security /M. Flournoy, S. Brimley // Joint Force Quarterly. – № 41. – P. 126-138.*
3. *Friedberg A. Strengthening U.S. Strategic Planning // TheWashington Quarterly. –№31. – P. 96-112.*

Астаф'єва В.А.

Одеський національний економічний університет

Науковий керівник:

Уханова І.О.

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ СВІТОВОГО РИНКУ ТОВАРІВ КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний стан та особливості розвитку світової економіки впливають на стратегії підприємств і мислення керівників. Інноваційна спрямованість стає в даний час пріоритетним вектором розвитку економіки держави, що знаходить своє відображення і в наукових дослідженнях, і у практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

Особлива роль приділяється промисловості, зокрема великим промисловим об'єднанням, які протягом багатьох десятиліть склали основу економіки, основу її науково-технічного розвитку. До таких галузей, на наш погляд, відноситься і кабельна промисловість, що є важливою умовою для забезпечення енергопостачання та телекомунікації у 21 столітті.

Кабельно-провідникова продукція застосовується у таких напрямках [3, с. 55]:

- Зв'язок: для забезпечення зв'язку між населеними пунктами; для забезпечення зв'язку в населених пунктах між будівлями; для забезпечення зв'язку усередині будівель, споруд; для забезпечення зв'язку усередині будівель, споруд; в телебаченні і для провідного мовлення;

- Будівництво: для монтажу силових та освітлювальних мереж; в системах відеоспостереження; в системах охоронної та пожежної сигналізації; для систем «розумний будинок»;

- Машинобудування: для побутових електроприладів; в стаціонарному обладнанні (верстати, виробниче електрообладнання); для виробництва кабельно-провідникової продукції мідної групи;

- Гірничодобувна: для промислових підричних робіт; для шахтних систем зв'язку.

Структура кінцевого використання кабельно-провідникової продукції на 2018 рік представлена на рис. 1.

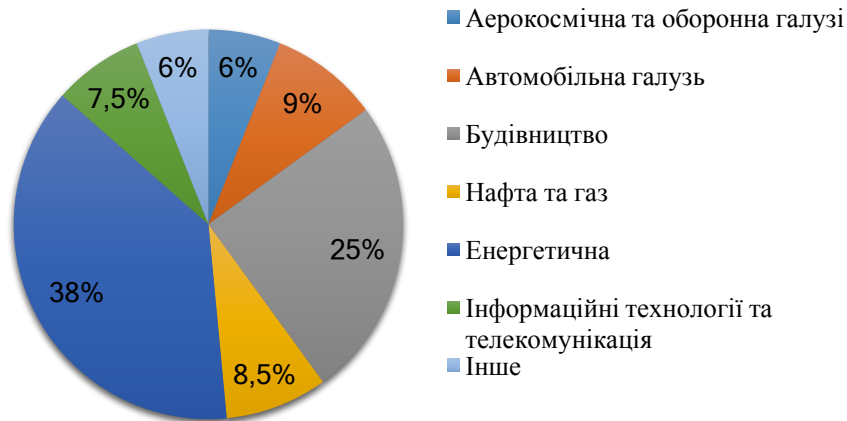


Рис.1. Структура кінцевого використання кабельно-провідникової продукції, 2018 р. [1]

Енергетичний сегмент отримав найбільшу частку загального ринку у 2018 році. Зі зростанням обізнаності виробники активно шукають можливості інвестувати у виробництво відновлюваної енергії, таку як сонячна та вітроенергетика [4].

На будівельно-будівельний сегмент також припадає значна частка ринку у 2018 році. У сегмент будівлі входять житлові та комерційні комплекси. Зростання кількості житлових і комерційних будівельних робіт, а також швидка урбанізація позитивно вплинули на загальне зростання ринку.

Обсяг ринку світових дротів та кабелів у 2018 році оцінювався у 186,09 млрд. дол. США, и передбачається тенденція до значного підвищення даного показника у подальших роках. Якщо прийняти обсяг світового кабельного ринку за 100%, то 66% ринку складають кабелі енергетичного призначення; 20% - кабелі телекомунікаційного призначення, включаючи волоконно-оптичні кабелі, і 14% - обмотувальні дроти.

Варто зазначити, що низький рівень напруги становив найбільшу частку ринку в 2018 році, і очікується, що він поступово зростатиме (Рис. 2.). Ці кабелі мають високу міцність і добру провідність; таким чином, вони використовуються в промисловій і побутовій електротехніці, внутрішній електропроводці для освітлювальних схем, автомобільних додатках, телекомунікаційних ліній і кабелів виробництва енергії.

Багато приватних компаній, постачальників кабельних послуг та виробників аксесуарів зосереджуються на об'єднанні існуючих та нових технологій. Це збільшить потужність ліній високої напруги та надвисокої напруги, тим самим збільшуючи зростання цих двох сегментів.

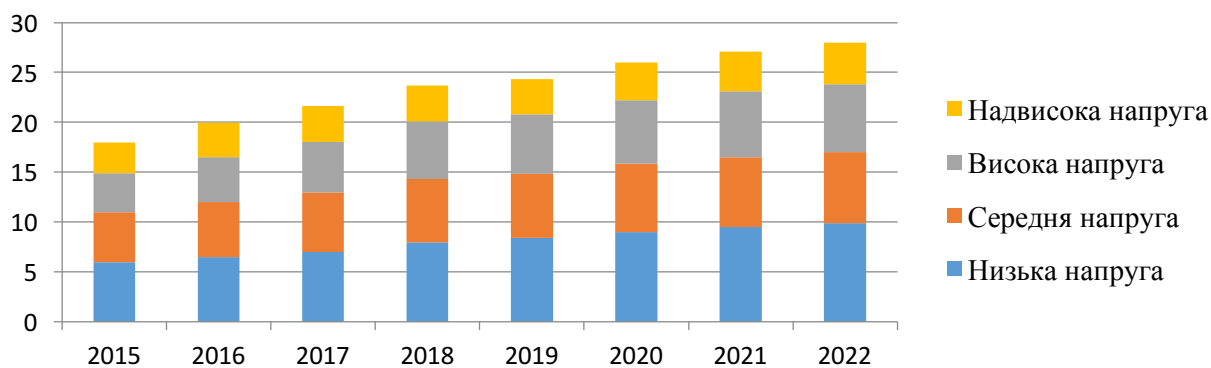


Рис.2. Розмір світового ринку кабельно-провідникової продукції за напругою 2015-2022 р. , млрд. дол.США [1]

До основних факторів розвитку виробництва кабелів належать[2, с. 32]:

1) Виробництво кабелів енергетичного призначення: розширення використання поновлюваних джерел енергії; підвищення урбанізації; розширення застосування підземних кабелів в розподільних електричних мережах тощо.

2) Виробництво кабелів високої та надвисокої напруги: збільшення інвестицій в передачу енергії та офшорний бум в області вітроенергетики.

3) Виробництво кабелів телекомунікаційного призначення: розвиток економіки і телекомунікаційних мереж в Китаї; мережі 4G і 5G; нові технології («розумні» будинки, 4-а промислова революція - Industry 4.0, безпілотні автомобілі).

Обсяг попиту на кабельно-провідникову продукцію зображено на Рис. 3. Згідно з даними, найбільшими споживачами кабельно-провідникової продукції є країни Європи та Китай.

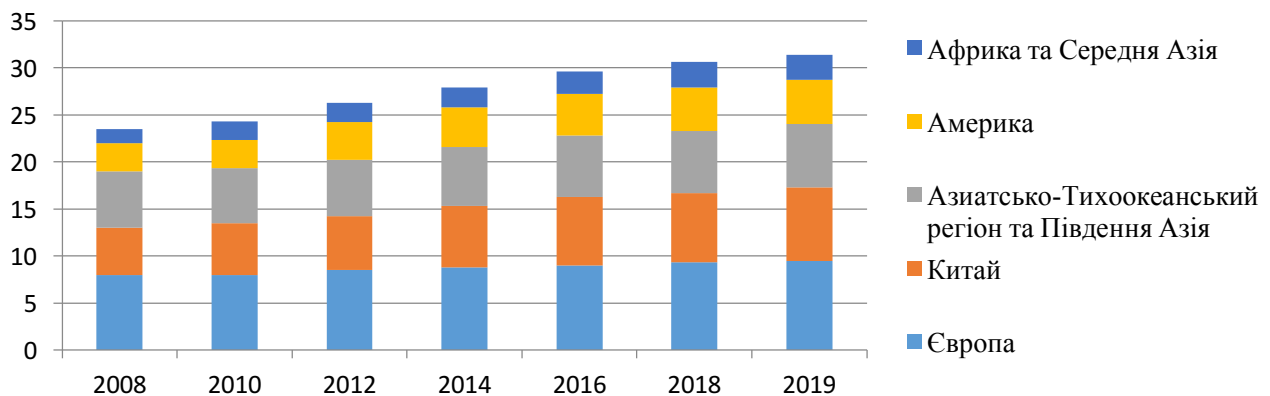


Рис. 3. Обсяг попиту на кабельно-провідникову продукцію за регіонами, млн.т. [1]

Графік провідних 20-ти країн виробників кабельно-провідникової продукції представлено на Рис 4. Варто відмітити, що на сучасному етапі лідируючу позицію займає Китай, що майже у 2 рази випереджає Америку.

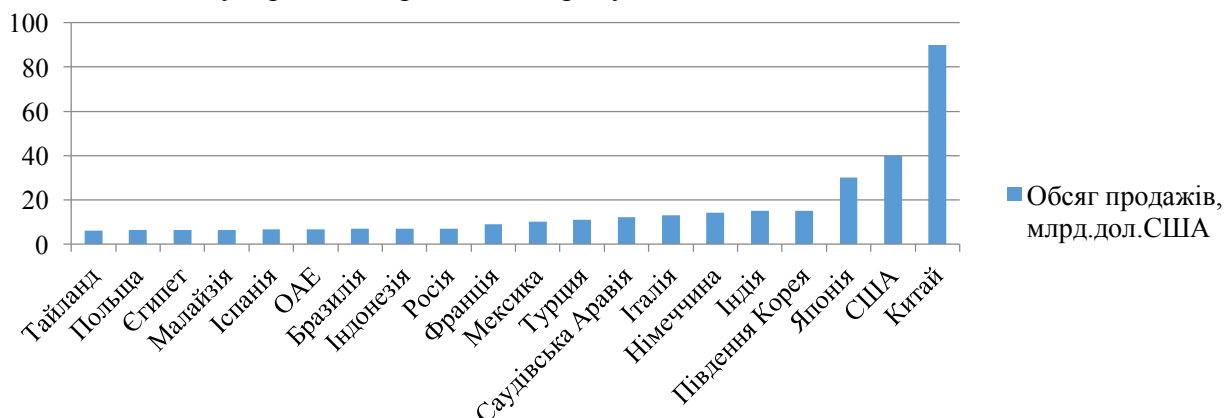


Рис. 4. Основні країни-виробники кабельно-провідникової продукції, 2018 рік [1]

Список ключових компаній на світовому ринку кабельно-провідникової продукції представлено Рис.5. Так, перше місце на сучасному етапі займає Італійська компанія Prysmian Group, годова виручка якої становить 9000 млн дол США. Варто відзначити, що більшість цих компаній багато коштів інвестували в R&D, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку. Крім того, інвестиції в інтелектуальну передачу електромереж призвели до того, що компанії отримують велику кількість контрактів та угод.

Серед українських компаній слід виділити ПАТ «Донбаскабель», ПАТ «Укркабель», ЗАТ «Південкабель», ПАТ «Одескабель», ВАТ «Азовкабель».

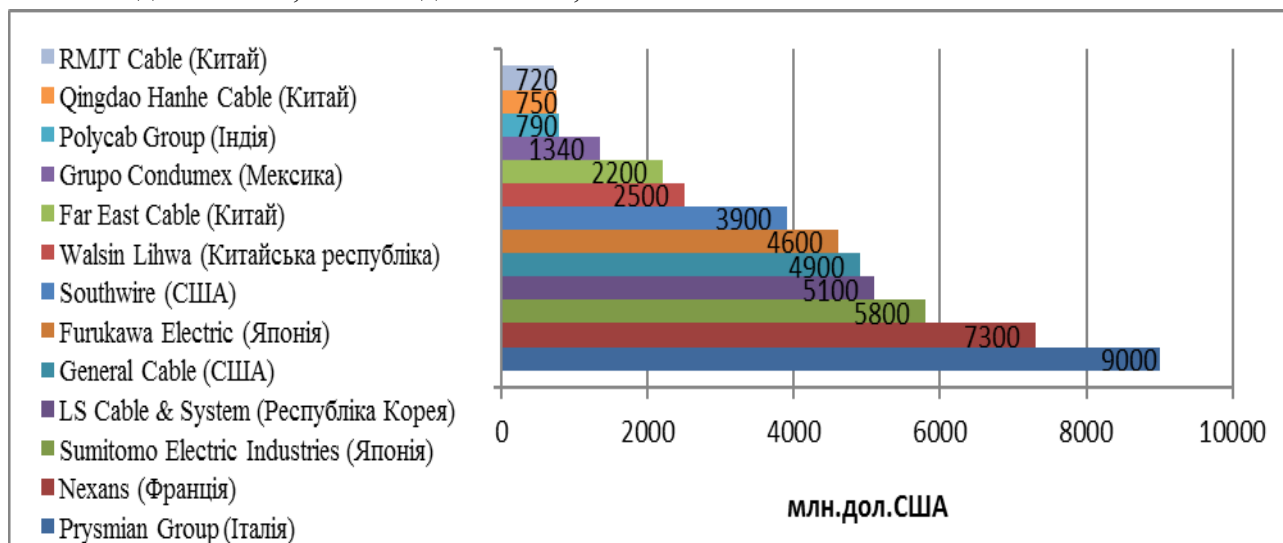


Рис. 5. Найбільші світові виробники кабельної продукції, 2018 рік [1]

Для того щоб бути активним гравцем на кабельному ринку, недостатньо виробляти тільки традиційну продукцію, необхідно впроваджувати і розробляти унікальні технології для вирішення існуючих проблем в сучасній енергетиці.

Сьогодні основними світовими трендами стали наступні напрямки: розвиток систем передачі постійного струму; кабельні лінії для підводного прокладання та кабелі для підключення поновлюваних джерел енергії; зниження витрат на передачу енергії за рахунок збільшення пропускної здатності діючих ліній електропередач, підвищення класів напруги в мережах і новаторських проектних рішень і методів монтажу. Тон в даних трендах задають такі світові лідери електротехнічного ринку, як Prysmian, Nexans, ABB, General Cable, LS Cable, NKT, ZTT і ін., чий витрати на НДДКР становлять 3,5-5% від прибутку (понад 60 млн доларів в рік) [1].

Отже, можна зробити висновок, що світовий ринок кабельно-провідникової продукції розвивається швидкими темпами. Очікується, що цей ринок буде збільшуватись за рахунок розвитку у технологіях інтелектуальних мереж, вирощування відновлюваної енергії та урядових ініціатив з модернізації систем передачі та розподілу.

Список використаних джерел

1. *Wires And Cables Market Size, Share & Trends Analysis Report By Voltage (Low, High, Extra High), By Installation (Overhead, Underground), By End Use (Automotive, Energy & Power), And Segment Forecasts, 2018 – 2025 – [Електронний ресурс] - Режим доступу:*

<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/wire-and-cable-market-analysis-market>

2. *Актуальные проблемы отечественной кабельной промышленности – [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://www.kp-info.ru/images/file/2017%20issue/4/2017%204%2032_34.pdf*

3. *Семенова В. Г. Напрямки ефективного розвитку підприємств кабельної промисловості / В. Г. Семенова // Экономика и управление предприятием - № 2/6(22), 2015- с. 54-57*

4. *Чем живёт отечественный кабельпром – [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://www.ruscable.ru/article/the_native_lives_kabelprom/*

Богашко О. Л.

к.е.н., доцент

*Навчально-науковий інститут економіки та бізнес-освіти
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
м. Умань*

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА КОН'ЮНКТУРА СВІТОВИХ РИНКІВ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Міжнародна торгівля – система міжнародних товарно-грошових відносин, що складається з зовнішньої торгівлі всіх країн світу. Сучасний стан світової торгівлі та кон'юнктури світових ринків товарів і послуг обумовлений численними факторами, включаючи рівень розвитку матеріального виробництва й сфери послуг, фінансової, інформаційної та транспортної інфраструктури, а також соціально-політичними процесами в різних державах. Крім того, на світову ринкову кон'юнктуру впливає рівень сформованих торгово-економічних відносин між країнами та їх інтеграційними блоками.

Аналіз сучасного стану міжнародної торгівлі товарами й послугами дає можливість виділити основні тенденції та особливості її розвитку як в кількісному, так і в якісному відношенні. Найбільш важливі з них викладені нижче.

Лідером по обороту зовнішньої торгівлі та обсягом реального ВВП є Китай, який здійснює послідовні кроки по переходу від статусу економіки, що розвивається до розвиненої, від кількісного зростання до стійкого і якісного, що призводить до уповільнення темпів зростання торгівлі. У той же час для України більш характерна концепція наздоганяючого розвитку.

Деяке зниження питомої ваги розвинених країн у світовій торгівлі, перенесення транснаціональними корпораціями сучасного виробництва по лінії субпоставок і аутсорсингу в країни, що розвиваються зовсім не означає втрати провідного положення економічно сильних країн. Про це свідчить їх провідна роль у виробництві й обміні продукцією високих технологій і подальший розвиток взаємної торгівлі, особливо в рамках внутрішньогалузевої виробничої спеціалізації й кооперації. В даний час 3/4 світового товарного експорту припадає на взаємну торгівлю трьох найбільш потужних центрів: Західна Європа, Північна Америка і Південно-Східна Азія.

Окремі ознаки деглобалізації світової торгівлі проявляються у взаємних санкціях країн Заходу й Росії, в участі більшості країн в регіональних інтеграційних об'єднаннях і багатосторонніх преференційних торгових угодах. Згідно зі звітом статистичної служби Євростат, 47% глобального експорту і 45% глобального імпорту товарів і послуг припадає на США, ЄС і КНР [3]. Між трьома центрами світової торгівлі нерідко виникають суперечності, торговельні та політичні конфлікти, застосовуються методи прихованого протекціонізму. Лідери окремих розвинених держав знижують ступінь відкритості національної економіки імпорту. Підтвердженням цьому служить вихід США з преференційної торговельної угоди між 12 країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону (транстихоокеанського партнерства) на початку 2017 р., який Президент Д. Трамп розцінював як «одну з головних загроз економіці США» [4].

Торгова політика відображає загальні тенденції з точки зору посилення негативних настроїв щодо глобалізації. Протягом 2014 – 2016 рр. спостерігалось збільшення обмежень і прояв протекціоністських тенденцій в торговельній політиці країн G20 в більшій мірі на товарних ринках, ніж у сфері послуг. На думку Крістін Лагард, глави Міжнародного валютного

фонду, обмеження торгівлі є явним прикладом «економічної недбалості» [3]. Замість того, щоб допомагати нужденним в цьому секторі національної економіки, закриття торгівлі скорочує робочі місця, знижує зарплату, нівелює важливі економічні можливості, завдає шкоди ланцюжку постачання і підвищує вартість багатьох основних товарів. На додаток до цього, невизначеність торгової політики може стримувати інвестиції – критичний фактор росту світової торгівлі й економіки в цілому.

Комплексний розвиток сфери інформаційних технологій дозволив економічним суб'єктам скоротити транзакційні витрати при оформленні угод за рахунок застосування електронної комерції, стрімке зростання якої спостерігається в усьому світі. При цьому частка Інтернет-торгівлі в сукупному обсязі роздрібною торгівлі в світі поступово зростає, вона збільшилася практично в 1,5 раза з 6,5% в 2012 р. до 8,6% в 2015 р. [5]. При загальному зростанні даної економічної сфери її певні товарні сегменти мають різну динаміку продажів в різних країнах в різний період. Зокрема, характерною особливістю українського попиту є низька популярність таких сегментів як електронні книги, музика і ліцензійні диски, в той час як у світі, за експертними оцінками, такі товари знаходяться на перших місцях у списку переваг онлайн покупців.

Основним фактором зростання сектора електронної торгівлі є стабільний приплив нових Інтернет-користувачів, зокрема за рахунок користувачів мобільних пристроїв (смартфонів і планшетів). Крім того, очікується, що в найближчому майбутньому відбудеться значне збільшення числа покупок, в тому числі завдяки збільшенню цінової конкуренції між гравцями. Це пояснюється тим, що онлайн споживачі мають можливість оперативного порівнювати ціни різних продавців (в тому числі у форматі маркет-плейсу), що, у свою чергу, стимулює проведення частих і регулярних спеціальних акцій як електронними, так і традиційними ритейлерами на національному та міжнародному рівні торгівлі товарами й послугами.

Згідно з прогнозами експертів, очікується, що в ролі локомотива світового ринку Інтернет-торгівлі продовжить виступати Китай (26% в рік), зокрема за рахунок експортної роздрібною онлайн торгівлі. Також досить високі темпи зростання очікуються в інших країнах, що розвиваються – Індії (24%), Південної Кореї та Індонезії (понад 20%). Демографія і швидке проникнення мобільного Інтернету – ключові фактори зростання в цих регіонах. Ринки розвинених країн (США, Великобританія, Німеччина, Японія) будуть рости переважно за рахунок мобільних продажів [6; 7].

Таблиця 1

Лідери з розвитку електронної торгівлі

| Країна | Електронний товарообіг, млрд дол. | | Частка онлайн-продажів, % | | Частка Інтернет-покупців від населення країни, % | |
|----------------|-----------------------------------|---------|---------------------------|---------|--|---------|
| | фактично | прогноз | фактично | прогноз | фактично | прогноз |
| | 2016 | 2021 | 2016 | 2021 | 2016 | 2021 |
| Китай | 672 | 1973 | 16% | 34% | 37% | 52% |
| США | 341 | 535 | 7,1% | 10% | 65% | 71% |
| Великобританія | 99 | 143 | 15% | 19% | 75% | 79% |
| Японія | 90 | 134 | 17% | 21% | 69% | 73% |
| Німеччина | 62 | 88 | 9% | 16% | 67% | 70% |

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

Специфіка наднаціонального регулювання світової торгівлі товарами й послугами обумовлена випереджаючим розвитком даної сфери та відставанням реформ Світової організації торгівлі – основного регулятора. Світова торгівля зазнала значних змін з моменту створення СОТ в 1995 р. Відповідність нормативного нагляду стало більш важливим, оскільки

через диверсифікованих глобальних ланцюжків поставок стало складніше контролювати бізнес і клієнтів. На сьогодні СОТ відіграє обмежену роль у сприянні наднаціонального регулювання торговельних відносин. Суб'єкти світової торгівлі уникають вирішення комерційних і технічних питань через апарат СОТ і ускладнені процедури голосування і схвалення всіх членів даної міжнародної організації. Багато ТНК покладаються на приватні стандарти, сертифікати сторонніх виробників і власні системи управління якістю для спостереження за їх глобальними ланцюгами постачання [1; 2].

Змістом міжнародної торгівлі все більше стає «обслуговування» потреб «глобального виробництва» в рамках ТНК, і цей процес буде тривати далі. Вже зараз більш ніж половина світової торгівлі готовою продукцією і третина всієї торгівлі здійснюється на базі довгострокових угод і контрактів науково-технічної, виробничої та збутової кооперації. Швидке розширення постачання деталей, вузлів і комплектуючих, що беруть участь у виробничому циклі закордонних підприємств стало характерною рисою останніх десятиліть.

Працюючи в цілому на глобалізацію, кооперування підприємств в рамках ТНК означає одночасно, що певні сегменти світових ринків фактично стають більш закритими, в тому числі для конкуренції з боку інших учасників, оскільки умови коопераційних угод і ціни (трансфертні) встановлюються в першу чергу виходячи з інтересів відповідних ТНК. Природно, що ці сегменти ринків важко піддаються міжнародному регулюванню і лібералізації, в тому числі з боку СОТ, що є однією зі складних проблем в роботі цієї організації.

Зняття бар'єрів у внутрішньорегіональній торгівлі, зближення інвестиційного, податкового та іншого законодавства дають їх учасникам всі переваги великомасштабного виробництва, прямого доступу до сировинних і трудових ресурсів. В результаті об'єднання фінансових і науково-технічних можливостей учасників виробничі витрати знижуються, а продукція, в тому числі на експорт, стає більш конкурентоспроможною.

Міжнародна торгівля товарами та послугами все більше переплітається з міжнародним рухом капіталів. Подальша лібералізація торгівлі, інтенсифікація руху капіталу і зростаюча мобільність факторів виробництва підсилюють тенденцію до переплетення експорту товарів і послуг з експортом капіталу. Інвестиції країн-експортерів все більше використовуються для просування на іноземні ринки товарів і послуг, зокрема для створення виробництв, збутових і торговельних мереж або комерційної присутності сервісних компаній. Така практика застосовується і для того, щоб обійти митний чи іншу захист національних ринків.

За останні десятиліття на світових ринках різко загострилася конкуренція, наслідком чого стало посилення вимог до якості продукції, що поставляється на експорт. Традиційна цінова конкуренція виробників все більше поступається місцем орієнтації на більш повне задоволення потреб і очікувань споживача. Змінюється саме поняття «якість». Воно охоплює тепер не тільки споживчі властивості товару і вимоги до їх безпеки та екологічності, а й методи організації всієї системи виробництва, сервісного обслуговування та збуту. Міжнародні стандарти якості (серії ISO 9000) все більше доповнюються стандартами екологічного менеджменту (ISO 14000), впровадження яких розглядається міжнародним бізнесом і їх організаціями, як найважливішим елементом не тільки конкурентоспроможності, але і більшої соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством.

На наш погляд, основними чинниками успішної міжнародної торгівлі є відкриття та розширення ринків; спеціалізація і кооперування в міжнародному масштабі; вивезення капіталу, що стимулює зростання зовнішньої торгівлі та пов'язаний з постачанням засобів виробництва для підприємств, що створюються за кордоном; демографічний фактор, який

впливає на глобальну торгівлю за допомогою формування окремих порівняльних переваг країн і зростання попиту на імпортовану продукцію.

Таким чином, роль міжнародної торгівлі на сучасному етапі дуже велика. Її значущість в господарських зв'язках визначається тим, що вона опосередковує практично всі види міжнародного поділу праці, пов'язує всі країни світу в єдине господарське ціле, дає поштовх розвитку підприємствам і тим самим конкурентоспроможності місцевої продукції.

Список джерел

1. Богашко О. Л. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств в умовах глобалізації міжнародної економіки / О. Л. Богашко // Актуальні питання економічних наук: збірник матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 12-13 червня 2015 року) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. У двох частинах. – Запоріжжя: ГО „СІЕУ”, 2015. – Ч. 2. – С. 126 – 128.
2. Богашко О. Л. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник / О. Л. Богашко. – Умань: Видавець „Сочінський”, 2010. – 372 с.
3. Eurostat News, 01.01.2017 // <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tet00018>
4. The collapse of the Trans-Pacific Partnership – The Economist, 23.11.2016 // <https://www.economist.com/blogs/economist-explains/2016/11/economist-explains-14>
5. Key Digital Trends for 2017 – eMarketer // <https://www.emarketer.com/Webinar/Key-Digital-Trends-2017/4000152>
6. Worldwide Retail and Ecommerce Sales: eMarketer's Estimates for 2016 – 2021 // <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Estimates-2016...>
7. Top 250 global powers of retailing 2017 – National Retail Federation // <https://nrf.com/resources/annual-retailer-lists/top-250-global-retailers>

УДК: 339.922

Брусник Д. О.

студентка 5-го курсу Центру заочної форми навчання
Одеського національного економічного університету

Сукач О. О.

к.е.н., старший викладач,
Одеський національний економічний університет

КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД» НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Оцінка конкурентоспроможності продукції є вихідним елементом для виробничо-господарської діяльності підприємств в умовах ринкової економіки. При цьому систематичній оцінці повинна піддаватися не тільки конкурентоспроможність виробленої підприємством продукції, але і конкурентоспроможність самого підприємства.

Важливість такої оцінки зумовлена цілим рядом обставин, серед яких:

- необхідність розробки заходів щодо підвищення конкурентоспроможності продукції;
- вибір підприємством партнера для спільного випуску продукції;
- залучення коштів інвестора для організації конкурентоспроможного виробництва;

- складання маркетингових програм для виходу підприємства на нові ринки збуту;
- своєчасне прийняття рішення про оптимальні зміни товарного асортименту, розробці і виробництві нових і модернізованих виробів, розширення та створення виробничих потужностей та ін.

Проведемо аналіз продукції ТОВ «Телекарт-прилад», визначимо комплексний показник конкурентоспроможності серед конкурентів на внутрішньому ринку на основі диференціального методу (Табл.1.).

Таблиця 1.

Оцінка діяльності підприємства

| Показники | Оцінка в балах | | | |
|-----------------|-----------------------|-----------|----------|---------|
| | ТОВ «Телекарт-прилад» | ООО «НИК» | TeleTec® | TM VAGO |
| Ціна | 4 | 5 | 3 | 3 |
| Асортимент | 5 | 3 | 4 | 3 |
| Імідж компанії | 4 | 5 | 5 | 4 |
| Канали збуту | 4 | 5 | 3 | 3 |
| Доля ринку | 3 | 4 | 3 | 2 |
| Реклама | 3 | 5 | 5 | 3 |
| Фінансовий стан | 4 | 4 | 5 | 4 |
| Середній бал | 3,86 | 4,43 | 4 | 3,14 |

Джерело: розроблено автором на основі [1].

Провівши аналіз оцінки діяльності підприємств – конкурентів порівняно з ТОВ «Телекарт-прилад» ми можемо побачити за яких саме показників інші компанії є сильнішими, або ж навпаки слабкіші.

Для більш наочного представлення конкурентної позиції фірми та виявлення конкурентних переваг та відставань доцільно побудувати матрицю (багатокутник) конкурентоспроможності фірми відносно основних конкурентів. Для побудови матриці конкурентоспроможності по кожній осі в певному масштабі (у вигляді бальних оцінок) відкладаються значення кожного показника. На рис. наведена матриця конкурентоспроможності ТОВ «Телекарт-прилад» та її основних конкурентів, побудована на основі оцінок основних показників конкурентоспроможності, наведених в рис. 1...: ціна, асортимент, імідж компанії, канали збуту, дол. ринку, реклама, фінансовий стан.

На основі аналізу отриманих оцінок виявляються сильні і слабкі сторони конкурентної боротьби за всіма визначеними напрямками конкурентоздатності. Далі розробляються заходи щодо закріплення сильних сторін та ліквідації слабких місць.

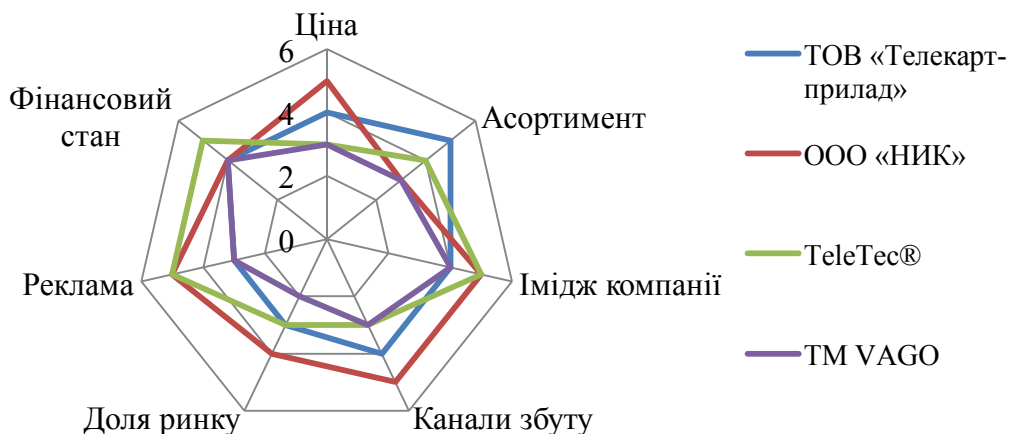


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності продукції ТОВ «Телекарт-прилад» та його основних конкурентів

Джерело: розроблено автором на основі [1].

На основі аналізу отриманих оцінок виявляються сильні і слабкі сторони конкурентної боротьби за всіма визначеними напрямками конкурентоздатності. Далі розробляються заходи щодо закріплення сильних сторін та ліквідації слабких місць

Одним з найпоширеніших методів оцінки середовища є SWOT - аналіз - це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні й внутрішні та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства. SWOT - аналіз є широко визначеним підходом, що дозволяє провести спільне вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища.

З метою встановлення зв'язків між сильними та слабкими сторонами, загрозами та можливостями у діяльності підприємства формують SWOT - матрицю, за допомогою якої і проводять встановлення зв'язків, тобто здійснюється проведення SWOT – аналізу. Побудуємо SWOT – аналіз для «Телекарт-прилад» (табл. 2.).

Таблиця 2.

SWOT – аналіз для «Телекарт-прилад»

| Сильні сторони | Слабкі сторони |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Наявність кваліфікованого персоналу; 2. Висока якість продукції; 3. Можливість комплексного обслуговування; 4. Постійне впровадження інновацій; 5. Широкий асортимент продукції. 6. Ціни "від виробника" | <ol style="list-style-type: none"> 1. Недостатня відомість бренду; 2. Нестача коштів на розширення виробництва та впровадження нової продукції; 3. Незначне використання інструментів маркетингу. |
| Можливості | Загрози |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення власної роздрібною мережі; 2. Впровадження системи заходів стимулювання збуту; 3. Підвищення якості продукції; 4. Освоєння додаткових послуг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Поява нових конкурентів; 2. Подорожчання імпортованих деталей за рахунок змін у курсі валют; 3. Форс-мажор. |

Джерело: розроблено автором.

Отже, підприємство «Телекарт-прилад» хоч і є малознайомою компанією на зовнішніх ринках, але ж підприємство має постійні канали збуту, та відзначається якістю та широким асортиментом своєї продукції. На підприємстві багато висококваліфікованих спеціалістів, які впроваджують нові технології в продукцію, завдяки чому вона постійно змінюється та покращується. Також, це пояснює чому компанія є лідером на внутрішньому ринку і її продукція користується великим попитом.

Для досягнення позитивного ефекту підприємству необхідно максимізувати внутрішні можливості. Прагнучи до гнучкого використання своїх внутрішніх можливостей, підприємство повинно забезпечити собі технологічну та економічну ефективність не нижче галузевої. Іншими словами, воно повинно знайти спосіб оптимального поєднання бажаної технологічної та економічної ефективності, щоб забезпечити найкращі технологічні та економічні умови пропозиції.

Список джерел:

1. Офіційна звітність підприємства ТОВ «Телекарт-прилад», URL: <https://smida.gov.ua/>

Верхолюк І.О.

ст. гр. ЕВ-31

Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів

Науковий керівник:

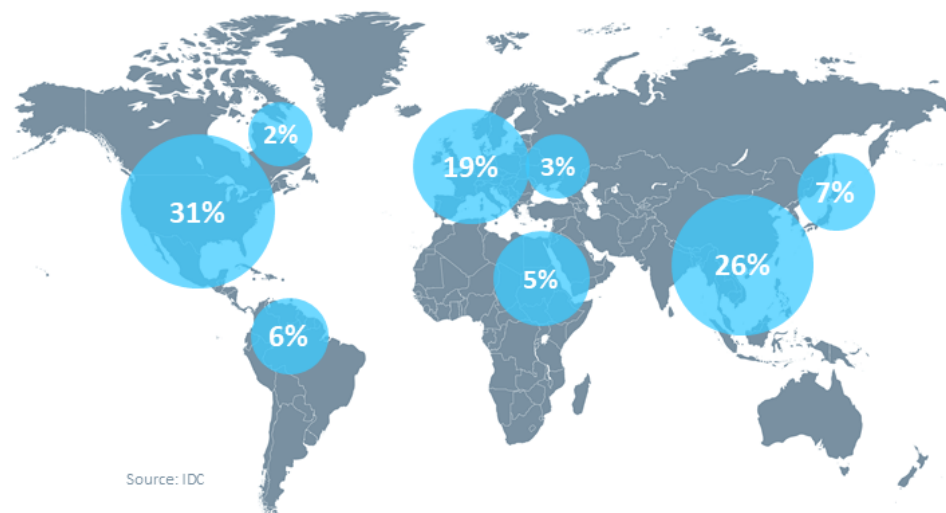
Чернобай Л. І.

к.е.н., проф., професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

INFORMATION TECHNOLOGY DEVELOPMENT AND THE BRAIN DRAIN IN INTERNATIONAL MARKET OF TECHNOLOGIES

The long-range economic potential and societal impact of new technology is one of the few certainties in the decades ahead. Economies, jobs, and personal lives are becoming more digital, more connected, and increasingly, more automated. Waves of innovation build over time, powering the technology growth engine that appears to be on the cusp of another major leap forward. The global information technology industry is on pace to reach \$5 trillion in 2019, according to the research consultancy IDC. A PWC report on the future, expects the global economy to grow 3% per annum and double by 2038 to \$150 Trillion per year. If technology keeps on its exponential pace, hitting the 8% figure, then deflationary technology sectors will be doing \$12 Trillion in revenue in 2038—\$10.4 Trillion being net new revenue from today. [1]

The United States is the largest tech market in the world, representing 31% of the total, or approximately \$1.6 trillion for 2019. In the U.S., as well as in many other countries, the tech sector accounts for a significant portion of economic activity. Despite the size of the U.S. market, the majority of technology spending (69%) occurs beyond its borders [2]. pic. 1 Take, for example, one of the most famous engineering hubs - Silicon Valley. Cranking out \$128,308 per capita in the annual gross domestic product (GDP), residents in California's tech belt out-produce almost every nation on the planet. Although Silicon Valley is the undisputed epicenter of tech, if a programmer wants a great career in the software industry, he doesn't necessarily have to move to the San Francisco Bay Area.



Pic. 1 Global Information Technology Industry

A recent article in Tech Crunch states that Toronto can become one of the biggest hubs for technology start-ups in North America over the next five-ten years. Both the Canadian federal and Ontario's provincial governments offer strong support. Furthermore, The Israeli Silicon Valley (Silicon

Wadi) and Startup Nation Accelerator exist in Tel Aviv, the city where such companies as Wix, Optimove, Moovit, and PetBNB are based. Israel has the highest density of startups in the world [3].

The second largest global leader in the provision of both IT services and ITES is India. Two developed countries—Canada and Ireland—have also done particularly well in the industry, as have a few developing countries, notably China, Mexico, and the Philippines. Similarly, several countries in Central and Eastern Europe (the Czech Republic, Hungary, Poland, Romania, and Russia) have also developed their capacity in IT services and ITES, though on a much smaller scale. According to a study by Brainspotting, today, more than half of IT workers of Romania live in Bucharest. The offices of such companies as Oracle, Intel, IBM, and Adobe are situated in the city. Moreover, the second-largest Romanian city of Cluj-Napoca even is compared with Silicon Valley. But this does not mean that the IT industry is developing by its native workers. The situation is otherwise due to the option of working remotely for foreign companies.

Hence, where are those best programmers and coders who develop the world IT industry from? Many would assume it's the United States. After all, the United States is the home of programming luminaries such as Bill Gates, Ken Thompson, Dennis Ritchie, and Donald Knuth. However, the realities demonstrate that such was not the case. Based on the speed and accuracy, HackerRank has ranked more than 1.5 million developers. Its recent study shows that China and Russia score as the most talented developers. For instance, Chinese programmers outscore all other countries in mathematics, functional programming, while Russians are the best hackers in the world and the world has allegedly seen their hacking skills. Since China scored the highest, Chinese developers sit at the top of the list with a score of 100. But China only won by a hair. Russia scored 99.9 out of 100, while Poland and Switzerland round out the top rankings with scores near 98. Poland programmers have won Java challenge on HackerRank ahead of all other countries. In fact, Switzerland computer programmers are the most dominant on the scoreboard of HackerRank challenges. In addition, Hungary has the best performance in tutorial challenges on HackerRank. Nevertheless, the two countries that contribute the greatest number of developers, India, and the United States don't place in the top half. India ranks 31st, with an overall score of 76 and the United States falls in at 28th, with a score of 78. [4]

Furthermore, in the next years to come the quality of coding will increase exponentially in Ukraine. Ukrainian developers are well-skilled in many now popular technologies. As a consequence, Ukraine ranks fourth in the world by the number of tech workers after the United States, India, and Russia. The biggest Ukrainian partner for IT outsourcing is the USA (80% of all IT services provided). [5]

The first five information technology waves of Defense, Integrated Circuits, the Personal Computer, the Internet and Social Media, have dramatically transformed society. And migration, in particular. As a result of research, it was learned about attractive destinations for IT professionals' moving. The most popular are the United States (13.5%) and Germany (11.4%), then Australia (9.2%), Canada (8.1%), Great Britain (7.6%) and Spain (5.4 %).

Furthermore, the researchers from the National American Policy Foundation have studied 87 American startups. The results of the analysis were amazing - more than half of the startups were created by people who came to the United States. The list includes such companies as Uber, SpaceX, Palantir, which excel at job creation and brought billions of dollars into the US economy. California was the headquarters of 32 of the 44 immigrant-founded companies, followed by New York (6), Massachusetts (4) and Illinois (2). The founders are people all over the world: from India, Great Britain, South Africa, Israel, etc. [6]

Unsurprisingly, Nigeria's tech ecosystem is struggling to keep hold of its best software engineers. Lagos, the most valuable of Africa's biggest tech ecosystems is being highjacked by an

excessive migration of it's highly trained or qualified Software engineers to Europe, Canada or Berlin. Since independence, Ukraine has also suffered from a shrinking population and brain drain. Thousands of young people have left the country and have built careers in technology centres such as Silicon Valley, Tel Aviv, and Toronto. They have gained valuable education and skills that are very much needed in Ukraine. It was researched that a minimum of 5% of Palo Alto residents, the heart of Silicon Valley, are Russian-speaking - mainly immigrants from the former Soviet Union. It is hardly surprising that the problem of the brain drain from poor to rich countries has received a lot of attention in the world's press as well as from academics and researchers. [7]

However, "brain drain" is more a challenge than an obvious drawback. For example, although in the short term the reform process and Europeanization can accelerate the outflow of staff. However, the best way to return skilled workers to their homeland is to improve the political, economic and educational environment in the country. The tipping point will come when those who left return to native country to build their careers and companies, like many entrepreneurs from India and China have done after achieving success abroad.

For example, the migration of Indian programmers to the American Silicon Valley has led to significant investment in the Indian IT industry and has given a colossal impetus to the development of this segment of the national economy, turning India into one of the world's largest outsourcing centers. The 10 of the 20 largest software companies in India were formed by "American Indians," and others 4 are joint enterprises. The top managers are ex-emigrants in these 14 companies. Therefore, the return of "brain" to the homeland led to the fact that Indian IT companies now provide about 7.5% of the country's GDP and created more than 2 million jobs. In China, most of the largest internet companies have been established by ethnic Chinese, who were educated in the United States in the 1980s. The vast majority of Bulgarian IT professionals are returning annually. Considering that the country's blossoming technology market accounts for 3.6% of GDP, this is an area that the government is trying to nurture. Many expat Bulgarians are realising that there is huge competition in the IT industries abroad and are returning to find better success at home, where they are considered experts after education and experience abroad.

Consequently, working remotely is the best way to retain skilled employees. Technology has now made it possible for employees to work from almost anywhere they choose. There is project management software, cloud computing, video meetups, etc., all of which allow team members who are scattered all over the world to collaborate and get things done. As we move further into the 21st century, the changing workplace environment will only continue to unfold and evolve. Fortunately, remote work is prevalent in IT verticals. Hence, the development of IT and the ability to work remotely is an advantage rather than a disadvantage. Because it can help to revive countries that have suffered from the brain drain and chiefly reverse brain drain. Namely, with the explosion of new remote positions, talented employees can remain in their countries while working for profitable, fulfilling jobs. By working remotely, you have the potential to help boost your local economy thanks to your paycheck which is bringing new money into your place. However, in order to truly benefit your country, it's important to spend their earnings within the country.

Of course, the idea of remote work helps to reduce physical brain drain only, not a virtual one. As it is known, a lot of efforts have been made to use financial incentives to lure researchers back to the native country, but with limited success. This situation isn't unique to us, because the economic and professional factors that lead people to move away often prevent them from repatriating, even when they receive benefits from the state. However, even physical brain drain has advantages. For example, expatriates' remittances may offset or even surpass the "drain" effects.

References

1. M. Marmer, (2017, September 7). *A Look At Deeper Forces Acting on The Global Startup Revolution*. Retrieved from: <https://medium.com/@maxmarmer/a-look-at-deeper-forces-acting-on-the-global-startup-revolution-be615e18e03e>
2. (2019, January). *Research Report: IT Industry Outlook 2019*. Retrieved from: <https://www.comptia.org/resources/it-industry-trends-analysis>
3. S. Somekh, (2018, June 3). *SILICON WADI: ISRAEL'S ARAB TECH BOOM* Retrieved from: <https://www.tabletmag.com/jewish-news-and-politics/263337/israel-arab-tech>
4. R. Trikha, (2016, August 25). *Which Country Would Win in the Programming Olympics?* Retrieved from: <https://blog.hackerrank.com/which-country-would-win-in-the-programming-olympics/>
5. DAXX team, (2017, March 10). *12 Reasons to Hire Ukrainian Developers for IT Outsourcing*. Retrieved from: <https://www.daxx.com/blog/outsourcing-ukraine/why-ukraine-best-it-outsourcing-destination>
6. S. Anderson (2016). *Immigrants and Billion Dollar Startups*. National Foundation for American Policy Retrieved from: <https://nfap.com/wp-content/uploads/2016/03/Immigrants-and-Billion-Dollar-Startups.NFAP-Policy-Brief.March-2016.pdf>
7. Y. Kazeem, (2018, December 17). *Nigeria's tech ecosystem is struggling to keep hold of its best software engineers*. Retrieved from: <https://qz.com/africa/1491951/nigeria-tech-developers-move-to-europe-us-canada/>
8. B. Kupysh (2016, August 18). *Building on Ukraine startup potential. Ukrainian IT industry*. Retrieved from: <http://bunews.com.ua/investment/item/ukrainian-it-industry-transforming-ukraines-brain-drain-into-brain-gain>

УДК 339.56

Генералов О.В.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету*

СТРАТЕГІЧНЕ ПАРТНЕРСТВО МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР

Спільні проблеми економічного розвитку, взаємодоповнюваність економік України та КНР, відсутність у українсько-китайських відносинах негативного спадку радянських часів сприяли бурхливому розвитку торгово-економічного співробітництва та науково-технічної співпраці двох країн.

Незважаючи на нинішнє скрутне фінансово-економічне становище, Україна все ще володіє низкою технологічних та науково-виробничих можливостей, що становлять інтерес для Китаю в контексті потреб розвитку передових галузей його економіки. Економічні санкції України проти Росії значно звужують можливості українського експорту до РФ та вимагають пошуку нових ринків збуту для машинобудівної, літакобудівної продукції та продукції військового та подвійного призначення. Наука і технології становлять найпотужнішу і довготривалу базу для співробітництва між нашими країнами.

В умовах необхідності швидкої та ефективної модернізації української економіки, налаштування її на рейки сучасного світового ринку інвестиційні, виробничі та науково-технологічні можливості КНР можуть стати для України вагомим ресурсом розвитку та модернізації відповідних галузей економіки, поштовхом до відновлення позицій нашої

держави на світових ринках технологій. Водночас, це дає можливість китайському бізнесу зайняти відповідні ніші на українському ринку, що швидко інтегрується до Об'єднаної Європи.

До переліку товарів, які нині активно імпортуються в КНР входять наступні позиції: злаки, молочні продукти, яйця, мед, цукор, м'ясо та морепродукти, одяг, тварини, кава, чай, спеції, бавовна, медикаменти, какао, шкіра, продукти помелу зерна, одяг, виготовлений на замовлення і етнічний одяг, транспортні засоби, натуральне хутро та штучне, молочні напівфабрикати, інші харчові напівфабрикати [5].

До того ж, прихід китайських інвестицій у східні та південні регіони України паралельно вирішуватимуть проблему забезпечення цих регіонів від російської підривної діяльності, адже жорстка позиція Китаю щодо захисту власних економічних інтересів добре відома росіянам.

В умовах необхідності швидкої та ефективної модернізації української економіки, налаштування її на рейки сучасного світового ринку інвестиційні, виробничі та науково-технологічні можливості КНР можуть стати для України вагомим ресурсом розвитку та модернізації відповідних галузей економіки, поштовхом до відновлення позицій нашої держави на світових ринках технологій. Водночас, це дає можливість китайському бізнесу зайняти відповідні ніші на українському ринку, що швидко інтегрується до Об'єднаної Європи.

До того ж, прихід китайських інвестицій у східні та південні регіони України паралельно вирішуватимуть проблему забезпечення цих регіонів від російської підривної діяльності, адже жорстка позиція Китаю щодо захисту власних економічних інтересів добре відома росіянам. Підтримувався достатній діалог на рівні урядів, парламентів, міністерств та відомств двох країн. Україна в цей час продовжувала активно працювати над виконанням раніше підписаних контрактів з Китаєм, зокрема, у військово-технічній сфері та обміну технологіями.

Отже, Україна має нарешті вирішити низку проблем, які існують у відносинах з Китаєм, найважливішою серед яких є виконання вже розпочатих проектів, що були узгоджені на рівні глав держав, урядів та відомств. При цьому треба розуміти, що Китай не цікавлять численні «причини» невиконання зобов'язань, на які посилається українська сторона. Необхідно провести певну ревізію, відверто назвати корупцію корупцією та покарати винних у неї.

Список джерел:

1. *Далекосхідний вектор як важливий елемент зовнішньої політики України: аналіт. доповідь* / Кононенко К. А., Гончарук А. З., Кошовий С. А.; за заг. ред. К. А. Кононенка. – К. : НІСД, 2017. – 48 с.
2. *Ху Цзиньтао вступив на зустріч з прем'єр-міністром України Н. Азаровим* // Посольство КНР в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.china-embassy.org/rus/zwx/t832759.htm>
3. *CMG HOLDINGS LTD. ExportToChina.com* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://exporttochina.com>
4. *Бизнес с Китаем сахара* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://moneymakerfactory.ru/china/vyistavki-v-kitae/>
5. *Какие товары пользуются спросом в Китае* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unimerch.ru/kakiye-tovary-polzuyutsya-sprosom-v-kitaye>

Горячкіна В.Б.

*студентка 4-го курсу, Центру заочної форми навчання
Одеського національного економічного університету*

Бурлаченко Д.М.

старший викладач, Одеський національний економічний університет

РОЛЬ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ФАКТОРУ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

За останні роки у зв'язку з недостатнім фінансуванням щорічних програм з реконструкції і технічного переоснащення підприємств Одеського регіону їхній технічний стан викликає велике занепокоєння. За таких умов постає необхідність розробки заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості регіону.

Значимим чинником с механізму притягування прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон є його економіко-організаційний блок.



Рис.1 Економіко-організаційний блок механізму ПІІ в Одеський регіон

Наведено науково обґрунтований і рекомендований для практичного використання комплексний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон (рис.2).

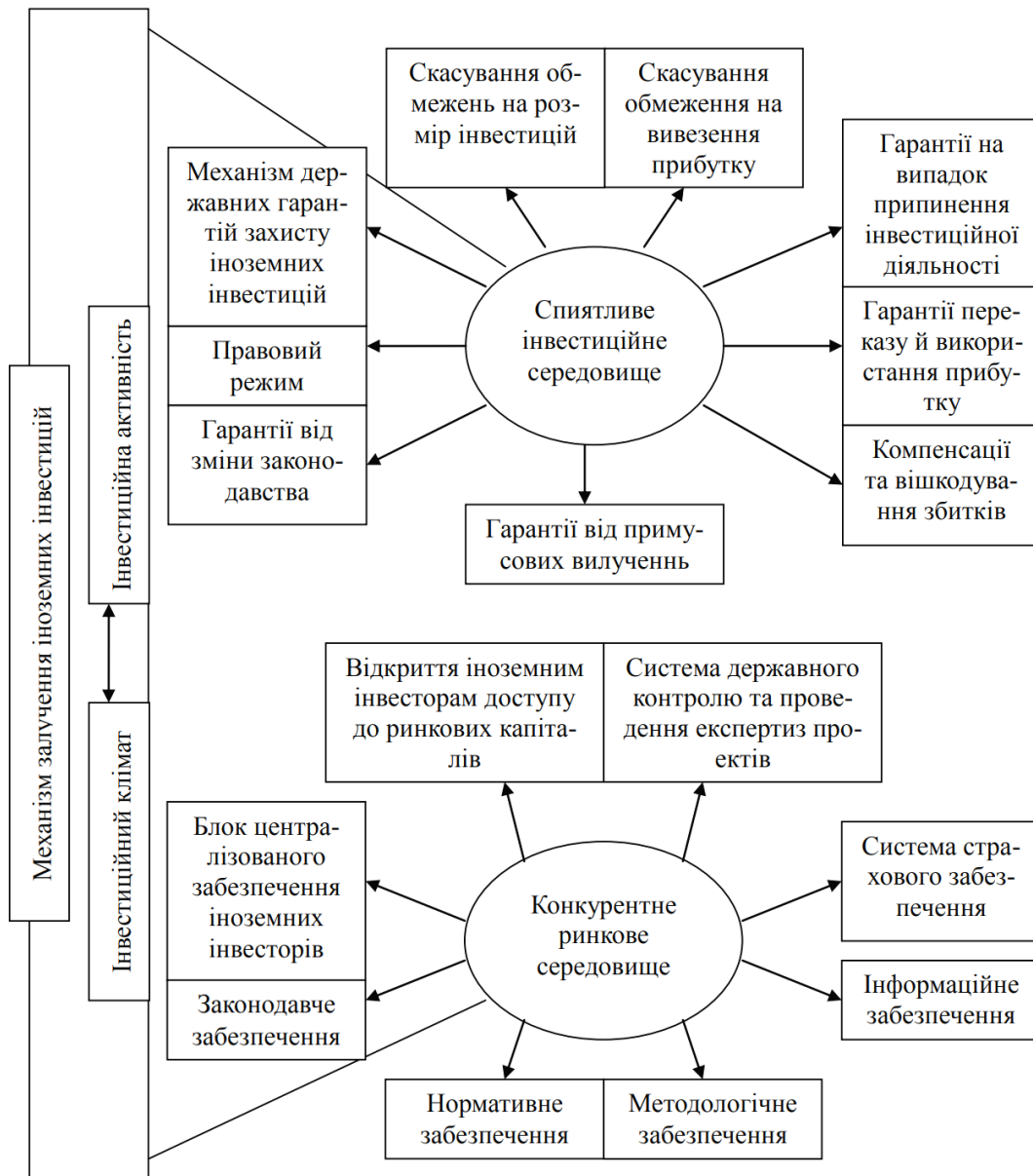


Рис. 2 Механізм залучення прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон

Даний засіб прагне створити слушного інвестиційного клімату та підвищення інвестиційної активності в Одеському регіоні. Стержнем такого механізму є економіко-організаційний блок (рис.2), який тримається на переконливій концептуальній основі та стратегії залучення прямих іноземних інвестицій, порядку сприяння тарифу, виявленні переважних сторін застосування іноземних інвестицій, збагаченню можливостей співпраці іноземних інвесторів у ході приватизації та єдності спільних підприємств.

Цінним напрямом приєднання іноземних інвестицій в Одеський регіон є також інвестиційна стратегії.

З метою угруповання заходів в механізмі інвестиційної стратегії із залучення реальних інвестицій в регіон, проблемне поле по змістовних ознаках заходів необхідно розділити на наступні групи:

- в сфері нормативно-правового регулювання діяльності підприємств і організацій;
- в сфері організації залучення реальних інвестицій на підприємства Одеського регіону;

в сфері інформаційного забезпечення інвесторів про стан підприємств Одеського регіону;

в сфері державного економічного стимулювання припливу реальних інвестицій на підприємства Одеського регіону;

державна підтримка у встановленні партнерських зв'язків між підприємствами Одеського регіону та інвесторами;

в сфері сприяння просуванню продукції підприємств Одеського регіону на ринки;

інші додаткові заходи.

1. Заходи в сфері нормативно-правового регулювання діяльності підприємств Одеського регіону передбачають розвиток правового забезпечення інвестиційного процесу та його активізації для залучення інвестицій.

2. Заходи в сфері організації залучення реальних інвестицій на підприємства регіону передбачають забезпечення чіткої координації дій між органами влади, відібраних на основі конкурсу кредитних установ, консалтингових, страхових і лізингових компаній та самими підприємствами – на основі економічної доцільності і взаємовигідності при реалізації схвалених інвестиційних проектів.

Необхідна також активізація спільної роботи органів влади, представництв України за кордоном з потенційними іноземними інвесторами, готовими вкладати кошти в економіку Одеського регіону. Це передбачає проведення рекламно-іміджевих заходів, спрямованих на популяризацію потенціалу та інвестиційних можливостей Одеського регіону.

3. Заходи в сфері інформаційного забезпечення інвесторів передбачають отримання оперативної та повної інвестиційної інформації про стан підприємств Одеського регіону. Необхідною тут є статистична і науково-дослідницька робота, що забезпечує, по-перше, достовірність цієї інформації, а по-друге, виявлення тенденцій розвитку підприємств Одеського регіону в цілому.

Для цього повинна вестися робота по створенню та оптимізації багаторівневої, побудованої на принципах формування складних запитів, бази даних. Необхідно здійснити комплексну автоматизацію процесів збору, накопичення, обробки та поширення необхідної економічної інформації, призначеної безпосередньо для потенційних інвесторів.

Конкретними завданнями інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності є: збір, обробка та актуалізація інформації про законодавство, стан ринку, перспективи розвитку економіки, про діяльність підприємств, продаж акцій і т. д.

Підприємствам регіону повинна бути надана аналітична інформація про потенційних інвесторів, підготовлені кон'юнктурні огляди їх пропозицій та інвестиційних проектів. Можливий також випуск спеціалізованих інформаційних видань і довідників з різної тематики. Таким чином, буде забезпечено інформаційно-консультаційне обслуговування зацікавлених сторін.

4. Встановлення і розвиток прямих партнерських відносин з іноземними інвесторами, а також зарубіжними країнами загалом – одна з найбільш ефективних і конкретних форм співпраці. За багато років такі відносини сформувалися, проте в даний час необхідний як пошук нових партнерів, так і інтенсифікація існуючих партнерських відносин, переведення їх на якісно новий, більш високий за змістом і ефективності рівень, що дозволить:

налагодити контакти підприємств Одеського регіону з потенційними інвесторами шляхом участі в міжнародних виставках, форумах і т. д.;

знайти іноземних партнерів за кордоном, в тому числі з використанням новітніх інформаційних систем;

сприяти організації ділових візитів іноземних інвесторів в Одеський регіон.

5. Заходи у сфері державного сприяння просуванню продукції підприємств Одеського регіону на ринки. Для успішної реалізації заходів даної сфери необхідно провести економічний моніторинг серед підприємств сільського господарства з метою виявлення перспективних видів продукції, а також визначення перспективних підприємств-експортерів.

Однією з умов забезпечення ефективності діяльності з просування продукції підприємств Одеського регіону на зовнішні ринки є проведення оцінки їхньої готовності до роботи на зовнішніх ринках. Це передбачає визначення потенціалу підприємств Одеського регіону, який дозволить забезпечити пропоновані або експортовані товари серйозними конкурентними перевагами.

Також значущим інструментом просування на зовнішні ринки продукції підприємств Одеського регіону є організація конференцій, семінарів, спрямованих на привернення уваги найбільш важливих цільових груп – потенційних експортерів і представників іноземних фірм, які бажають налагодити контакти з регіональними виробниками, а також консалтингових компаній та ін.

6. До інших заходів слід віднести забезпечення довгострокової конкурентоспроможності продукції підприємств Одеського регіону. Створення передумов забезпечення високих темпів активного експортно-орієнтованого розвитку вимагає реалізації комплексу взаємопов'язаних заходів, спрямованих на формування ефективної системи підготовки кадрів для забезпечення інвестиційної діяльності підприємств Одеського регіону.

Висновок

Отже, запропонований комплексний економіко-організаційний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Одеського регіону сприятиме:

- підвищенню інвестиційного клімату й удосконаленню інвестиційної активності;
- системі пільг в оподаткуванні;
- формулюванню переважних напрямів використання ПІІ;
- збільшенню перспектив партнерства іноземних інвесторів у процесі приватизації і

створенню сумісних підприємств за умови ефективного функціонування механізму державних гарантій і системи законодавчого, нормативного, інформаційного забезпечення іноземних інвестицій.

Список джерел:

1. Любімов В. І. Особливості державного регулювання іноземних інвестицій: закордонний досвід / В. І. Любімов // *Економічний простір*. - 2009. - № 21. - С. 65-71

2. Негрич О. Аналіз впливу мотивацій іноземних інвесторів на форми реалізації інвестиційних проектів / О. Негрич, URL: <http://irbis-nbuv.gov.ua>

3. Бланк И. А. *Инвестиционный финансовый менеджмент* / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.

4. Білій А. Хронологічний огляд розвитку міжнародної інвестиційної діяльності / А. Білій, Д. Гайдай // *Стратегія економічного розвитку країн в умовах глобалізації*. – 2013. – № 3. – С. 3-4.

5. *Инвестиции*, URL:

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D0%B8%D0%B8>.

Горячкіна В.Б.

*студентка 4-го курсу, Центру заочної форми навчання
Одеського національного економічного університету*

Науковий керівник

Сукач О. О., к.е.н., ст.викл.,

Одеський національний економічний університет

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ЧИННИК АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Інвестиції відіграють найважливішу роль в підтримці і нарощуванні економічного потенціалу країни та її регіону. Сучасне українське ділове середовище не є сприятливим для залучення прямих іноземних інвестицій в реальну економіку.

Інвестиційні ресурси розподіляються між регіонами України вкрай нерівномірно, в основному концентруючись у великих мегаполісах і багатих природними ресурсами регіонах. Решта регіонів і велика частина переробних галузей України не мають можливості використовувати інвестиційний потенціал.

За своїм географічним положенням, природно-кліматичних умов, за кількістю туристичних підприємств і курортно-оздоровчих установ Одеський регіон займає провідне місце в Україні.

Досить багаті природні ресурси, сприятливі кліматичні умови, широкі можливості для розвитку морських та річкових круїзів, кваліфікована робоча сила роблять сприятливі умови для збільшення прямих іноземних інвестицій в Одеський регіон, сприяють переходу економіки регіону від кон'юнктурного до інноваційного підйому.

У сучасних умовах для вирішення завдань розвитку економіки Одеського регіону на довгострокову перспективу і забезпечення економічного зростання необхідний комплексний підхід до проблеми залучення інвестиційних ресурсів та активізації інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів регіону.

Тому першочергового значення набуває обґрунтування методів та інструментів залучення прямих іноземних інвестицій, достовірна оцінка і рішення проблем реальних можливостей їх залучення в економіку Одеського регіону.

Проведемо аналіз географічної структури та динаміки прямих іноземних інвестицій Одеського регіону.

На території області розміщені 7 морських і річкових портів із загальним вантажооборотом близько 50 млн. тонн (70% загальноукраїнського вантажообігу) [1].

Промисловість області відрізняється розвиненими переробними галузями, представленими досить великими підприємствами, і практично повною відсутністю видобувних галузей.

Основну частку промислового виробництва Одеської області забезпечують підприємства харчової промисловості. Крім традиційних підприємств по переробці молока, м'яса, виробництва хліба та інших продовольчих товарів, в області зосереджений цілий ряд консервних, цукрових і рибних заводів. Значну роль в Одеській області відіграє виноробство.

В м. Одеса розташовано декілька порівняно невеликих хімічних підприємств, а також Одеський припортовий завод [1].

Машинобудування області відрізняється досить розгалуженою структурою і концентрацією відразу декількох підприємств деяких підгалузей – це верстатобудування, судноремонтні підприємства та інші [1].

Область має високий агровиробничий потенціал і є основним виробником винограду в Україні, також регіон виділяється великим зерновим господарством [1].

Проведемо аналіз динаміки прямих іноземних інвестицій з країн світу в економіці Одеської обл. протягом 2014-2018 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій з країн світу в економіці Одеської обл. протягом 2014-2018 рр., тис. дол. США

| Країна | Роки | | | | | Відхилення 2018/2014 (%) |
|----------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------------------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Австрія | 390,8 | 246,1 | 396,5 | 361,0 | 936,9 | +139,7 |
| Об'єднані Арабські Емірати | 1432,3 | 1948,9 | 7860,7 | 10315,1 | 7434,3 | +419,0 |
| Бельгія | 3602,5 | 5971,4 | 8704,8 | 10422,2 | 10035,3 | +178,6 |
| Болгарія | 4910,6 | 4820,8 | 6089,3 | 6826,2 | 6992,9 | +42,4 |
| Гонконг | 833,5 | 831,1 | 830,4 | 832,0 | 1812,1 | +1,2 |
| Греція | 9285,4 | 9138,0 | 9849,4 | 9359,6 | 9390,8 | +1,1 |
| Грузія | 118,4 | 124,3 | 131,1 | 132,7 | 131,2 | +10,8 |
| Латвія | 1032,5 | 1078,4 | 1129,4 | 1178,7 | 1235,1 | +19,6 |
| Люксембург | 10023,4 | 9941,9 | 9915,9 | 2819,4 | 20368,2 | +103,2 |
| Монако | 39941,1 | 42229,4 | 52389,7 | 52267,3 | 43296,0 | +8,4 |
| Панама | 34447,8 | 35505,0 | 35290,2 | 35244,8 | 35055,0 | +1,8 |
| Сінгапур | 68515,3 | 115856,9 | 219280,6 | 240645,2 | 234089,1 | +241,7 |
| Туреччина | 3489,0 | 7150,2 | 4839,8 | 4188,5 | 4250,5 | +21,8 |
| Усього | 176574,6 | 234842,4 | 356707,8 | 374582,7 | 375027,4 | -112,4 |

З таблиці можемо побачити, що в 2018 р. величина іноземних інвестицій в Одеську область з Австрія, Об'єднані Арабські Емірати, Бельгія, Болгарія, Гонконг, Греція, Грузія, Латвія, Люксембург, Монако, Панама, Сінгапур, Туреччина мала тенденцію до зростання.

В 2018 р. величина прямих іноземних інвестицій в промисловість Одеської області склав 538402,5 тис. дол. США. Порівняно з 2018 р. зменшився на 24575,3 тис. дол. США або на 4,4 %.

Обсяг залучення прямих іноземних інвестицій в галузь транспорту, складського господарства, поштову та кур'єрську діяльність в 2018 р. складала 316003,8 тис. дол. США. Порівняно з 2018 р. зменшився на 16132,3 тис. дол. США або на 4,9 %.

Величина прямих іноземних інвестицій в 2018 р. що припадала на операції з нерухомим майном склав 178973,1 тис. дол. США. Порівняно з 2018 р. збільшився на 10472,8 тис. дол. США або на 6,2 %.

Проаналізуємо питому вагу прямих іноземних інвестицій в Одеській обл. за видами економічної діяльності в 2018 р.

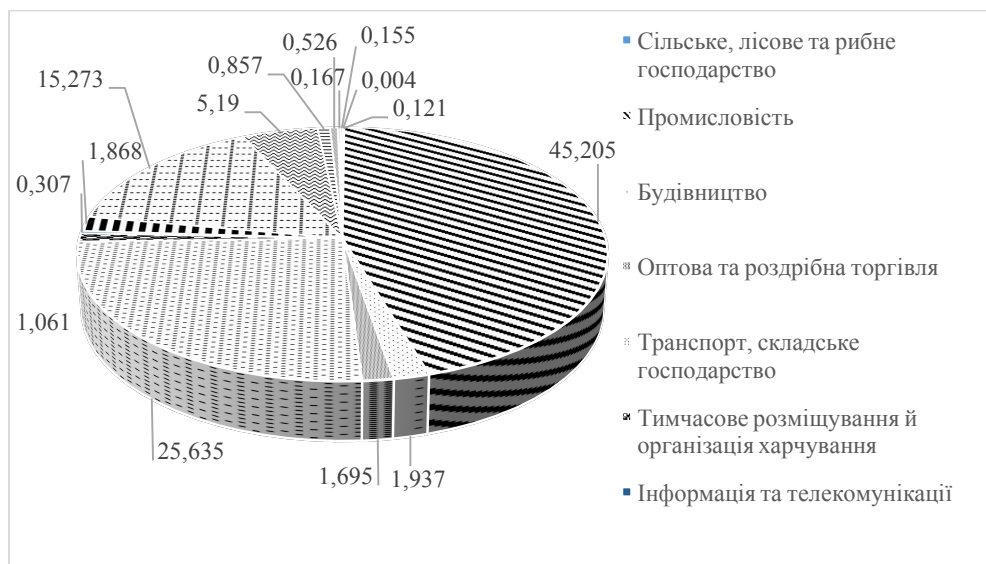


Рис. 1 Питома вага прямих іноземних інвестицій в Одеській обл. за видами економічної діяльності в 2018 р.

В 2018 р. найбільшу питому вагу і структуру прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності займали: промисловість (питома вага в структурі прямих іноземних інвестицій – 45,205 %), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (питома вага в структурі прямих іноземних інвестицій – 25,635 %), операції з нерухомим майном (питома вага в структурі прямих іноземних інвестицій – 15,273 %).

Висновок

Прямі іноземні інвестиції в Одеську обл. мали тенденцію до зниження. Основною причиною залишається непослідовна політика залучення прямих іноземних інвестицій в регіон, недосконале законодавство в сфері захисту іноземних інвесторів, нестабільність фінансового ринку в Україні, а також нестабільна політична та економічна ситуація.

Досліджуючи динаміку прямих іноземних інвестицій в Одеську область протягом 2014-2018 рр. було визначено загальну тенденцію до скорочення. В 2018 р. величина прямих іноземних інвестицій в область складала 375027,4 тис. дол. США. Порівняно з 2014 р. знизилась на 112,4 %.

В 2018 р. найбільшими інвесторами Одеської області був Сінгапур (питома вага – 19,392%).

Найбільшу питому вагу і структуру прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності Одеської обл. в 2018 р. займали: промисловість (питома вага в структурі прямих іноземних інвестицій – 45,205 %), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (питома вага – 25,635 %), операції з нерухомим майном (питома вага – 15,273 %).

Список джерел:

1. Про Одещину // Одеська обласна державна адміністрація , URL: <http://oda.odessa.gov.ua/info/pro-odewinu/harakteristika/>.
2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області , URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>
3. Одеська область // Україна сьогодні, URL: <http://www.rada.com.ua/ukr/RegionsPotential/Odesa/>.
4. Вовчак О.Д. Інвестування: Навч. посібник. – Львів: Новий Світ – 2010, 2007. – 544 с.

Дягилєва А. Ю.

*Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,
м. Старобільськ, Україна*

Науковий керівник:

Зайцева Л. О.

к. е. н.

Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

МІСЦЕ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

В умовах активізації процесів глобалізації світового господарства посилюється роль зовнішньоторговельних відносин країни. Саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою рівноваженого економічного розвитку, сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб.

Головні позиції в міжнародній торгівлі посідають розвинуті держави. На їх частку припадає 2/3 обсягу експорту і така ж частка імпорту. Відповідно до цього на держави, що розвиваються і держави з перехідною економікою припадає приблизно 1/3 світових експорту та імпорту.

Найбільшими експортерами світу вважаються Китай, США, Німеччина, Японія, Нідерланди, Південна Корея.

Зовнішня торгівельна діяльність на нинішній стадії трансформувалася у важливу галузь економіки кожної держави. Зростає її вплив на всесвітнє фінансове зростання [2, с. 58-59].

Роль зовнішньої торгівлі в економіці будь-якої держави збільшується, незважаючи на те, що міжнародні торгівельні взаємозв'язки непостійні. І, як слідство, в структурі товарообігу та в напрямках зовнішньоторговельних потоків регулярно відбуваються зміни.

Сьогодні в міжнародній торгівлі значно зменшується питома вага сировини і стрімко збільшується частина готових виробів. У таких державах, як Німеччина і Японія, частина готової продукції в експорті становить приблизно 90%. В цілому у товарній структурі світової експорту найбільш 2/3 - це продукція обробної промисловості, при цьому її питома вага регулярно збільшується, а менше ніж 1/3 - сировинні матеріали і продовольчі продукти.

Високими темпами збільшується міжнародна торгова діяльність автомобілями і устаткуванням, продукцією електротехнічної промисловості.

В експорті збільшується частка наукомісткої продукції, що позитивно позначається на розвитку торгівлі послугами. Темпи збільшення торгівлі послугами в 90-і роки істотно перевищили темпи збільшення міжнародної торгівлі "видимими" товарами. Експорт - імпорт послуг активізує міжнародну торгівлю товарами виробничого характеру.

Характерною особливістю сучасної стадії вважається підвищення частини торгівлі індустріальних країн між собою. На неї припадає понад 70% світової торгівлі. Частка країн, що розвиваються, в міжнародній торгівлі ніяк не доходить і 20%. Економічно менш розвинуті держави намагаються підвищити власні позиції в міжнародній торгівлі, диверсифікуючи її, тобто одночасно формуючи велику кількість її течій і збільшуючи асортимент товарів.

Важливу роль в нинішніх обставинах відіграє торгова діяльність патентами, ліцензіями, ноу-хау та іншими експертними документами і взаємопов'язаний з нею обіг продуктів, послуг, капіталів.

Незважаючи на єдину спрямованість до покращення, в міжнародній торгівлі зазначаються істотні коливання, що обумовлюється економічною кризою, загостренням енергетичного занепаду, нестачею матеріалу і іншими труднощами.

Міжнародна торгівельна діяльність вважається однією з форм міжнародних економічних відносин. Вона виконує основну роль в системі світових економічних взаємин. Міжнародний торгівельний обмін вважається в той же час і передумовою, і результатом міжнародного розподілу праці, являє собою головну умову розвитку і функціонування світового господарства.

В умовах глобалізації міжнародної економіки ступінь соціально-економічного розвитку окремих держав в значній мірі залежить від зовнішньоекономічного сектора. Збільшуються міжнародні обороти товарів і послуг, прискорюється переміщення грошових коштів і фінансових ресурсів [1, с. 39].

Вільна міжнародна торгівельна діяльність активізує конкурентну боротьбу і обмежує перевагу монополій. Зростаюча конкуренція зарубіжних компаній змушує місцеві компанії переходити до виробничих технологій, які забезпечують невисокі витрати на створення певних товарів. Безумовно, трансформація в новітні технологічні процеси припускає застосування нових досягнень у сфері науки і техніки, в цілому сприяє підвищенню якості продукту, збільшенню продуктивності праці, економічному розвитку держави. Вільний міжнародний взаємообмін товарами дає покупцям можливість вибору більшого переліку продуктів. По вартісним масштабам в сукупному комплексі світогосподарських взаємозв'язків зовнішньоторговельний взаємообмін не припиняє утримувати лідируючі позиції.

Міжнародна торгівельна діяльність на сьогоднішній день все тісніше переплітається з іншими сферами відтворювального процесу, виступає відображенням, результатом і стимулом даних взаємозв'язків, а її спонукаючи мотиви стосуються основи організації поточного глобалізованого виробництва [3, с. 66].

Основні зміни в області виробництва, обігу та фінансів наочно засвідчують поширення і поглиблення глобалізації економічної роботи в нинішньому суспільстві на мікро- і макроекономічному рівнях. Глобалізація вважається справедливим, однак досить важким, єдиним і суперечливим феноменом, який одночасно сприяє і зміцненню партнерства, і збільшення конкурентної боротьби.

Розвиток міжнародного розподілу праці породжує, з одного боку, появу компаній, які випускають вузьку номенклатуру напівфабрикатів, вузлів, деталей або які спеціалізуються на окремих стадіях виготовлення, а з іншої – призводить до поглиблення інтернаціоналізації виготовлення, об'єднання вузькоспеціалізованих компаній в єдині міжнародні виробничі комплекси.

Серед головних причини розвитку міжнародної торгівлі слід виділити:

- поглиблення міжнародного розподілу праці та інтернаціоналізацію виробництва;
- впровадження досягнень науково-технічної революції, що виражається в оновленні основного капіталу, створенні нових видів продукції, появі нових секторів економіки та реконструкції традиційних;
- активізацію роботи транснаціональних корпорацій на світовому ринку;
- лібералізацію міжнародної торгівлі на багатосторонній основі, яка виявляється у скасуванні або ж зниженні тарифних і нетарифних обмежень, утворенні вільних економічних зон, запровадження спільного підприємництва;

- розвиток торгово-економічної інтеграції за допомогою створення зон вільної торгівлі, запровадження єдиного тарифу щодо держав, які не беруть участі в економічних угрупованнях, складання сукупних ринків і валютно-економічних союзів;

- отримання політичної незалежності територіями, які раніше належали до колоніальних імперій, і поява «нових індустріальних країн».

Отже, для перебудови зовнішньоекономічної діяльності в справжній фактор росту потрібно створити тривалу стратегію розвитку в контексті реалізації стратегічних орієнтирів становлення економіки держави в цілому.

Список джерел:

1. Єріна І. В. Міжнародна торгівля послугами: тенденції розвитку і структура українського ринку / І. В. Єріна // *Статистика та економіка, аналіз.* – 2012. – № 4. – С. 39–44.

2. Козик В. Міжнародні економічні відносини : Навчальний посібник/ Василь Козик, Людмила Панкова, Наталія Даниленко., -4-те вид., стереотипне. -К.: Знання-Прес, 2003. -405 с.

3. Мойсей В. І. Функціональна роль міжнародної торгівлі в умовах глобалізації / В. І. Мойсей // *Міжнародна економіка.* – 2010. – № 4/12. – С. 65–70.

УДК 339.74:316.32

Іващенко О.А.

к.е.н., доц.

Національна академія статистики, обліку та аудиту

СПЕЦИФІЧНІ ПРОЯВИ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ БРЕТТОН-ВУДС II

Слід визнати, що поляризація глобального економічного розвитку стає іманентною рисою глобальної експансії капіталізму [1; 2], породженою внутрішньою логікою, якою вона керується, а також результатом певних численних і специфічних умов [3, с.155; 4, с.273], які ніби випадково діють в одному напрямі, таким чином унеможливаючи її зупинку. Втім домінуючий науковий дискурс чомусь не починає обговорювати це питання, відстоюючи тезу про глобалізацію як джерело можливостей.

У середині 2000-х років М. Дулі, Д. Фолкертс-Ландау і П. Габер запропонували парадигму «Бреттон-Вудс II», згідно з якою глобальні дисбаланси сучасного періоду були спровоковані бажанням і здатністю китайської влади до індустріалізації за допомогою експорту. За висловом В. Козюка, підхід «Бреттон-Вудс II», спираючись на підґрунтя нового меркантилізму, найбільш завершено концептуалізує проблему експансії резервів. Під «Бреттон-Вудс II» український вчений розуміє продукт імпліцитних домовленостей між США та країнами Азії, передовсім Китаю, щодо підтримання фіксованих курсів відносно долара як валюти прив'язки. Долар США знову перетворюється на провідну резервну валюту, а платіжний дефіцит США пристосовується до характеру зовнішнього (азійського) попиту на доларові активи. Схематично ситуація, яка утворилась у 2000-х роках, відповідає класичній Бреттон-вудській системі, звичайно із багатьма припущеннями, однак ключові моменти ідентичні. Завдяки цьому кожна зі сторін отримує вигоди. У такій системі валютні резерви виконують роль

своєрідної застави, яка перекриває ввезені капітали. Основний мотив ввезення капіталів - дешевша робоча сила, низькі витрати, глобальний ринок збуту, що підтримується завдяки запобіганню руху курсу вверх, внаслідок чого створюються величезні стимули для зростання азійських економік та висока прибутковість ввезення капіталу. Найбільш суттєвим аспектом підходу «Бреттон-Вудс II» є те, що в його рамках платіжні дисбаланси розглядаються як стійкі. Їхня стійкість і є наслідком взаємних вигод, які отримують країни-партнери [5, с. 407-408].

Розглянемо ситуацію, що склалася на сьогодні між Сполученими Штатами Америки та Китаєм більш детально. Китай є найбільшим торговельним партнером США. США розплачуються за імпортовані товари доларами, тоді як китайські експортери продають отриману доларову виручку Центробанку в обмін на юані, які вони депонують на рахунках банківських установ. Китайський центробанк натомість акумулює доларові резерви. Для нього існує три можливі варіанти використання цих доларових резервів. Перший варіант - покласти долари в сейф під замок, але в такому випадку вони не будуть приносити прибутків, тому цей варіант ми одразу відкидаємо. Другий варіант - інвестувати кошти в активи, деноміновані в доларах. Третій варіант - обміняти долари на національну валюту. Третій варіант є також непривабливим для китайської економіки, адже обмін доларових резервів на юані призведе до зростання курсу останнього, а відтак і до втрати країною конкурентної позиції на світовому ринку через неможливість експортувати товари за низькими цінами. Єдиним можливим варіантом використання доларів залишається другий, що передбачає їх інвестування в економіку США. Отже, доларові резерви Китаю направляються назад в американську економіку у вигляді інвестицій. Ці інвестиції трансформуються й направляються до КНР, але вже у вигляді ПІІ, підсилюючи економічне зростання Китаю. Отже, Америка пропонує Китаю ПІІ, міжнародну ліквідність і гарантію для іноземних інвесторів у формі зростання доларових резервів Китаю. Останній фінансує дефіцит платіжного балансу США, купуючи деноміновані в доларах активи, а також забезпечує американські компанії та домогосподарства дешевими кредитами, сприяючи появі кредитної бульбашки. Отже, причиною багатьох світових фінансових негараздів на сьогодні є асиметрія міжнародної валютної системи, за якої країна може уникати зовнішніх обмежень завдяки використанню її валюти в якості світового резерву. Така асиметрія дозволила Сполученим Штатам Америки стати найбільшим у світі імпортером і позичальником, поглинаючи надлишок виробництва та заощаджень менш розвинутих країн. Так, на переконання М. Обстфельда, Дж. Шамбауха та А. Тейлора, парадокс Триффіна, окрім його звичної інтерпретації, символізує ще й про те, що такі ієрархічні системи, як Бреттон-Вудська мають властивість неухильно відроджуватися, як і вмирати [9]. Так позиція яскраво демонструє: парадокс Триффіна набагато фундаментальніший, ніж може здатися на перший погляд. По суті, він приводить до думки, що світова система в історичному плані завжди буде залишатися ієрархічною, хоча саме ця властивість буде приводити її до чергового циклічного краху. Після кожного такого краху система відносин, вичерпавши себе, змінюється, і нова система якийсь час працює. Проте зовсім не обов'язково, щоб зміна системи відносин призводила до зміни лідера, що знаходиться на вершині ієрархічної піраміди. Результат залежить від того, наскільки невичерпний ресурс впливу імперського центру. Якщо він буде спиратися лише на обмежені природні ресурси країни, то зрозуміло, що такого роду ресурси не зможуть забезпечувати зростаючу експансію національної валюти, і вона знеціниться дуже швидко. Якщо ж ресурс метрополії сам по собі буде носити експансивний характер, наприклад, ресурс технологічного розвитку можна збільшувати шляхом усе нових інновацій нескінченно - тоді зовнішня експансія валютних та інших зобов'язань буде постійно підтримуватися енергією інновацій. Утім, і тут може наступити дисбаланс. Ми переконані, що

за таких обставин зміна лідера може настати лише внаслідок появи нових, більш успішних центрів інноваційного розвитку.

Підвищення частоти і збільшення інтенсивності фінансових криз говорять про те, що настав той момент, коли витрати на підтримку світової валютно-фінансової системи в її сучасному стані, можливо, перевищили вигоди від неї. Це викликало хвилю дебатів про майбутнє глобального валютного режиму. Три основних табори в літературі вивчають альтернативи долару як світової резервної валюти - і, все ж, у кожній є істотні недоліки. Існують різні думки щодо того, якою саме повинна бути така резервна валюта. Однак, всі сміливі ідеї поєднує думка, що глобальною валютою повинні стати СПЗ. Переваги такого підходу очевидні, проте очевидні й недоліки. Якщо ж світова спільнота зупинить свій вибір на сценарії «СПЗ в якості глобальної валюти», то доведеться здійснити ряд реформ, що займе чимало часу. Серед іншого, виклики трансформації опиняться в площині необхідності розширення масштабу використання СПЗ з тим, щоб повністю забезпечити потреби країн-членів у резервній валюті. Це, в свою чергу, передбачатиме створення розрахункової системи між СПЗ та іншими валютами; активне просування використання СПЗ в міжнародній торгівлі, ціноутворенні на сировинних ринках, інвестиціях та бухобліку корпорацій; створення фінансових активів, деномінованих в СПЗ, для збільшення їх привабливості, проблематичним виглядатиме і подальше поліпшення котирування та розподіл СПЗ. Кошик валют, який утворює основу формування вартості СПЗ, повинен бути розширений і включати валюти всіх великих економік, з використанням ВВП як ваги валюти в кошику. Розподіл СПЗ може бути змінений від чисто розрахункової системи до системи, гарантованої реальними активами або резервним пулом. Централізоване управління резервами країн-членів з боку Фонду стане ефективним заходом по просуванню СПЗ як резервної валюти. Адепти іншого підходу, серед яких відомі вчені Р. Соломон [10], К. Домінгес, Ю. Хашімото, Т. Іто [7], вважають, що долар витісняється новою резервною валютою. Серед іншого, вчені висувають припущення, що юань може замінити долар в якості резервної валюти про тягом декількох десятиліть. Цієї ж думки притримується нобелівський лауреат з економіки Р. Манделл [8], за словами якого, юань майже неминуче стане резервною валютою, навіть якщо уряд Китаю нічого не буде для цього робити. Проте для цього знадобиться чимало часу. Євро розглядається як можлива заміна долара з 1990 року, приймаючи в якості основних рушійних сил розмір євросони і популярність в світовій торгівлі. Проте ні юань, ні євро не є досконалим замінником долара. Євро посіло безсумнівно друге місце в якості резервної валюти, але зараз воно серйозно послаблено в результаті боргової кризи і запізнілої реакції на неї. Євро також обмежене основами - фрагментованим ринком єврооблігацій, відсутністю кредитора останньої інстанції на зразок Федеральної резервної системи. Щодо юаню, то окрім хмарних перспектив в далекому майбутньому, будь-який різкий крок у цьому напрямку обернеться для Китаю двома труднощами. По-перше, це мало б сенс, тільки якщо б валюта не була прив'язана до долара. По-друге, щоб валюта стала світовою, вона повинна вільно конвертуватися і торгуватися на глибоких і ліквідних фінансових ринках. Китаю довелося б відмовитися від валютного контролю і лібералізувати свою фінансову систему. Ще одна широко обговорювана ідея - система ко-валют. Три фактори можуть сприяти створенню ко-валютного світу: по-перше, фінансові інновації можуть знизити витрати на конвертацію валют, знижуючи стимули тримати резерви в одній валюті; по-друге, подальша регіоналізація світової торгівлі може зробити Китай, Японію, Німеччину більш відокремленими від економіки США і, отже, менш зацікавленими в зберіганні доларів; по-третє, лібералізація та інтеграція азійських фінансових ринків може в кінцевому рахунку призвести до регіонального валютного блоку. Але система

рівноправних ко-валют не припускає лідера і є схильною до конфліктів. Некерована система призведе до нестабільності обмінного курсу. Утім, існує ще один радикальний варіант - запровадити наднаціональну валюту, засновану на золотому стандарті. Введення золотого стандарту є надійним засобом для попередження надмірної емісійної монетарної політики. Водночас на національному рівні введення золотих грошей є проблематичним у зв'язку з тим, що це пов'язано з переходом до жорстких валютних курсів, що навряд чи прийнятно для багатьох держав. Цей крок дозволить, окрім іншого, сформувати ефективну систему міжнародного нагляду за макроекономічною стабільністю і фінансовою стійкістю. Важливо також, що золотий стандарт, будучи основою міжнародної валюти, не дозволить жодній країні (або групі держав) в тій чи іншій формі лобіювати свої інтереси. Що стосується національних грошових систем, то на даному рівні введення золотого стандарту безперспективне. Головна причина цього - його жорсткість. Прихильники золотого стандарту в методологічному плані стоять на так званих «ультраринкових позиціях». Іншими словами, вони виходять з того, що ринковий механізм універсальний і в змозі ліквідувати всі економічні дисбаланси. Проте існуючі в економічних системах тертя, ефекти асиметрії інформації, неринкові цілі державної національної соціально-економічної політики роблять міркування, засновані на ідеальних ринкових моделях, у значній мірі схоластичними, хоча і не позбавленими сенсу для розуміння реальних економічних процесів.

Список джерел:

1. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 4. С. 7–12.
2. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Проблема економічного розвитку та зростання в контексті подолання глобальних асиметрі. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 1. С. 55-59.
3. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь. *Вісник Донецького національного університету*. 2012. №1. С. 153-157.
4. Відякіна М.М., Резнікова Н. В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.
5. Козюк В.В. *Монетарні засади глобальної фінансової стабільності: Монографія*. Тернопіль: THEU, «Економічна думка», 2009. 728 с.
6. Dominguez K., Hashimoto Y., Ito T. Dominguez K. *International Reserves and the Global Financial Crisis*. 2011. URL: http://www.nber.org/papers/w17362.pdf?new_window=1
7. Mundell R. *The International Monetary System in the 21st Century: Could Gold Make a Comeback?* *Caspian Weekly*. 2010. URL: <http://en.caspianweekly.org/main-subjects/others/international-economy/256-the-internationalmonetary-system-in-the-21st-century-ould-gold-make-a-comeback-.html> \
8. Obstfeld M., Shambaugh J., Taylor A. *The Trilemma in History: Tradeoffs among Exchange Rates, Monetary Policies, and Capital Mobility*. 2004. URL: <http://www.nber.org/papers/w10396.pdf>
9. Solomon R. *Creation and Evolution of the SDR. The Future of the SDR in Light of Changes in the International Financial System* / M. Mussa, J. Boughton, P. Isard. Washington, D.C.: *International Monetary Fund*, 1996. P. 25-40.

Вегера В.Ю., Качула А.Г.

студентки

Національний університет державної фіскальної служби України

м.Ірпінь

Татьяніна С.М.

ст. викладач

Національний університет державної фіскальної служби України

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Здійснення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) є необхідним інструментом суб'єктів господарювання для існування в сучасному економічному просторі та системі ринкових відносин. В процесі здійснення ЗЕД усі суб'єкти господарювання мають справу з різними формами міжнародних розрахунків. Дослідження можливостей і проблем використання міжнародних розрахунків набуває все більшої актуальності й потребує подальшого дослідження. Це дасть змогу вітчизняним суб'єктам господарювання ефективно проводити ЗЕД, отримати довіру та налагодити зв'язки з іноземними партнерами.

Варто дослідити закономірності та причини зміни динаміки та структури показників ЗЕД, що дасть змогу виокремити найбільш доцільні форми міжнародних розрахунків.

Проаналізуємо розвиток та сучасне становище ЗЕД України упродовж 2014-2018 років (табл.1).

Таблиця 1

Основні показники ЗЕД України упродовж 2014-2018 рр.

| Показники | Роки | | | | |
|--|-------|------|------|-------|-------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 |
| Експорт, млрд.дол.США | 64,1 | 46,6 | 44,9 | 52,3 | 51,4 |
| Імпорт, млрд.дол.США | 60,8 | 42,6 | 45,5 | 54,9 | 57,1 |
| Зовнішньоторговельний оборот, млрд.дол.США | 124,9 | 89,2 | 90,4 | 107,2 | 108,5 |

Джерело складено автором на основі даних [3]

За даними, наведеними в таблиці 1, можемо зробити наступні висновки. Зовнішньоторговельний обсяг у 2015 р. сягнув найнижчої позначки за останні 5 років та становив 89,2 млрд. дол. США, проте упродовж 2016-2018 рр. спостерігаємо його незначний ріст, що зумовлений зростанням імпорту. З 2016 року у структурі зовнішньоторговельного обороту переважають імпортні операції. У 2018 році зовнішньоторговельний обсяг становить 108,5 млрд. дол. США, що на 16,4 млрд. дол. США менший, ніж у 2014 році, проте більший на 1,3 млрд. дол. США, ніж у 2017 році.

Розглянемо форми міжнародних розрахунків, які використовуються українськими підприємствами (рис.1).



Рис. 1. Форми міжнародних розрахунків, що суб'єктами господарювання, [1]

Варто зазначити, що найбільш актуальним питанням використання документарних акредитивів для суб'єктів господарювання є те, що їх виконання проводиться на умовах покриття. Для імпортерських операцій за акредитивами це є обов'язковою умовою для міжнародних розрахунків.

Документарне інкасо на відміну від інших форм розрахунків (акредитиву або банківської гарантії) не може повною мірою знизити ризик експортера та імпортера під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності у зв'язку з відсутністю зобов'язань банку з оплати документів. Зважаючи на цей факт, дана форма міжнародних розрахунків не користується значною популярністю. Однак багато українських підприємств продовжують застосовувати цей вид документарних операцій через невисоку вартість цього інструменту. До того ж це пов'язано з тим, що, використовуючи розрахунки за інкасовою формою, більшість ризиків і витрати несе експортер товарів [4].

Разом із документарними формами розрахунків велика кількість українських підприємств у своїй діяльності використовує й недокладні. Найбільш вигідними і надійними є авансові розрахунки як для українських підприємств, так і для іноземних експортерів. Ця форма найчастіше використовується у практиці ЗЕД, що зумовлено низьким ступенем довіри до своїх контрагентів і недоліками правової бази, що використовується для вирішення суперечок, що виникають під час здійснення міжнародних розрахунків. Це особливо актуально для операцій з імпорту товарів в Україну.

Банківський переказ є найпоширенішою і найризикованішою формою розрахунків, оскільки кошти, які вже зараховані на рахунок отримувача (бенефіціара), неможливо відкликати. Позитивними рисами банківського переказу є швидке здійснення платежу (1–5 банківських днів) та низька вартість операції, негативною – ризик непоставки товару за вже здійсненою оплатою або ситуація навпаки [2].

Також особливістю здійснення міжнародних розрахунків в Україні є використання банківської гарантії, що не є самою формою розрахунків, а виступає засобом забезпечення зобов'язань між контрагентами. Це дає змогу отримувачу коштів за зовнішньоекономічними операціями не залежати від платоспроможності відправника.

Отже, найбільш поширеними та актуальними формами міжнародних розрахунків, що використовують суб'єктами господарювання під час здійснення ЗЕД, є документарний акредитив, документарне інкасо та деякі форми недокументарних розрахунків, такі як авансовий платіж, банківський переказ та банківська гарантія. Такі форми, як платіж за відкритим рахунком, чеки та векселі, не знайшли значного застосування під час здійснення міжнародних розрахунків українськими компаніями. Це зумовлено тим, що велике значення під час здійснення міжнародних розрахунків має не лише імідж підприємства, а й імідж країни походження, що характеризується її економічним положенням, законодавчою та технічною організаційною базою проведення і використання різних форм цих розрахунків.

Список джерел:

1. Козик В.В. *Зовнішньоекономічні операції і контракти: навч. посіб.; 2-ге вид., перероб. і доп.* / В.В. Козик. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 608 с.
2. *Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб.* / Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан. – Тернопіль: Вектор, 2016. – 572 с
3. *Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.*
4. Сотченко Є.М. *Методичні підходи до сутності міжнародних розрахунків по імпорتنих та експортних операціях у системі розрахункових відносин України* / Є.М. Сотченко // *Економіка та управління національним господарством.* – 2018. – с.14-25.

УДК: 339.922

Кириленко А. В.

*студентка 5-го курсу Центру заочної форми навчання
Одеського національного економічного університету*

Сукач О. О.

к.е.н., старший викладач

Одеський національний економічний університет

ХАРАКТЕРИСТИКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»

Кабельна промисловість є важливою галуззю економіки, забезпечуючи відповідною продукцією промисловість, галузь зв'язку, енергетику, будівництво, нафтогазову галузь. Постійна потреба користувачів в розширенні смуги пропускання кабельних систем, яка стимулюється появою все більш ресурсоемних бізнес-додатків, а також розвитком служб Інтернет, включаючи електронну пошту, яка стала найпопулярнішим засобом зв'язку, зробила еволюцію названих систем найважливішою умовою продовження технологічного прогресу в мережевій індустрії.

ПАТ «Одескабель» — безумовний лідер кабельної промисловості в Україні, який має великий досвід і можливості. За роки свого розвитку підприємство стало абсолютним лідером з виробництва кабелів зв'язку в Україні і одним з провідних заводів з виробництва кабелів у країнах Східної Європи.

Головні конкуренти на тернах України ПАТ «Одескабель» представлені у наступній таблиці 1:

Характеристика конкурентів ПАТ «Одескабель»

| № | Конкурент | Регіон | Характеристика та переваги |
|----|---------------|-----------|---|
| 1. | Южкабель | Харків | Завод «Южкабель» входить до вісімки найбільших в СНД виробників кабельної продукції. Заводом «Южкабель» отримані сертифікати високовольтної лабораторії «КЕМА» (Нідерланди), інститутів VDE і innogy SE Eurotest (Німеччина), дослідницького інституту енергетики IEn (Польща), ВАТ «ВНДІКП» (Росія) |
| 2. | Катех-Електро | Київ | Виробник є лідером свого ринку завдяки якійсній продукції, великим обсягом виробництва та хорошими продажами. Завод по штампуванню кабелів та кабельно-провідникових виробів є частиною Української асоціації виробників кабелю, Українського союзу підприємців та Міжнародної асоціації виробників кабелю (ICF). |
| 3. | Крок ГТ | Запоріжжя | В даний час завод «Крок-ГТ» займає гідне місце і успішно працює на українському ринку кабельно-провідникової продукції. У перелік продукції, виробленої фірмою, входять: установчі дроти, силові і контрольні кабелі, броньовані кабелі, неізолювані і ізолювані проводи для ліній електропередачі, шнури, телефонні дроти і кабелі, кабелі для нафтопогружного і водопогружних насосів, сигнально-блокувальні кабелі, вибухові дроти і інша продукція. |

Джерело: складено автором на основі [1].

Одним з сильних конкурентів на міжнародному ринку являється підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю «Сибкабель»(Росія). Товариство з обмеженою відповідальністю «Сибкабель» - підприємство в Томську, один з провідних виробників кабельної продукції в Росії та закордоном. Підприємство веде свою історію від евакуації в 1941 році в Томськ після початку Великої Вітчизняної війни двох московських заводів - «Москабель» і «Електропровід». Тому за усі роки функціонування підприємства номенклатура виробів, що випускаються містить понад 20 тисяч марок кабелів і проводів. У складі заводу 5 цехів основного виробництва. Виробнича площа цехів - 60000 квадратних метрів. Чисельність працюючих - близько 1170 чоловік. Підприємство не тільки розширила виробничі потужності, але і зарекомендувала себе, як надійного виробника.

Кабельна продукція настільки багатofункціональна та використовується в такій великій кількості сфер, тому конкурентів з кожним роком становиться все більше, одним з конкурентів на міжнародному ринку є Завод «Молдавкабель». Завод «Молдавкабель» - найбільший в Республіці Молдова виробник кабельно-провідникової продукції був заснований в 1958 р. За ці роки підприємство збільшило свій асортимент товарів та веде активну участь у розвитку свого персоналу, здала збільшення ефективності праці.

Одним з конкурентів є підприємство ВАТ «Беларускабель». Підприємство ВАТ «Беларускабель» (раніше «Мозирькабель») організовано в найстарішому місті білоруського Полісся в 1958 р. На височині біля самої річки Прип'ять розташувалися корпусу заводу. З моменту утворення підприємство вважається одним з кращих в кабельній галузі СНД. За роки діяльності ВАТ «Беларускабель» значно зросли виробничі потужності, сформувався досвідчений колектив, який вирішує серйозні інженерні завдання з постановки на виробництво нових кабельно-провідникових виробів і освоєння прогресивної технології. На підприємстві було встановлено електронний прискорювач, в той час одна з найпрогресивніших технологій, для опромінення ізоляції проводів, що істотно поліпшило фізико-механічні характеристики проводів і дозволило ставити на виробництво дроту, які використовуються для авіаційної промисловості. В даний час підприємство виробляє монтажні дроти, терморадіаційностойкі дроти, малогабаритні і теплостійкі проводи, силові кабелі і контрольні кабелі, кабелі зв'язку, радіочастотні кабелі, а також

кабелі та проводи різного спеціального призначення з житловою з мідного й алюмінієвого дроту. Сфера застосування виробів охоплює такі галузі народного господарства, як радіоелектроніка, авіаційна техніка, приладобудування, будівництво, зв'язок, телекомунікації та електротехніка.[1].

Таблиця 2.

Оцінка міжнародної конкурентоспроможності ПАТ «Одескабель»

| № | Показник | Пит. вага | Одескабель | Сибкабель | Молдавкабель | Беларускабель |
|---|----------------|-----------|------------|-----------|--------------|---------------|
| 1 | Ціна | 0,2 | 4 | 5 | 4 | 3 |
| 2 | Асортимент | 0,1 | 3 | 4 | 5 | 4 |
| 3 | Імідж компанії | 0,2 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 4 | Технології | 0,2 | 4 | 5 | 2 | 4 |
| 5 | Канали збуту | 0,15 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 6 | Маркетинг | 0,15 | 2 | 5 | 2 | 3 |
| | Оцінка | 1 | 3,75 | 4,1 | 3,25 | 4,05 |

Джерело: складено автором на основі [1].

ПАТ «Одескабель» є сильним підприємством на українському ринку, аналізуючи Одескабель з іншими підприємствами на міжнародному ринку, то виявляється, що підприємству потрібно розширити асортимент, розширити канали збуту та покращити маркетинг. Розширення каналів збуту полягає у розширенні країн-партнерів, це поняття пов'язане з іншим показником, як маркетинг. Тобто на українських тернах ПАТ «Одескабель» виступає, як надійний виробник про якого пишуть у ЗМІ, яке виступає на виставках та симпозиумах. Але на міжнародному ринці позиція ПАТ «Одескабель» є доволі слабка, бо на міжнародних виставках недостатньо представленні, тому підприємство недостатньо впізнане.

Список джерел:

1. Офіційна звітність підприємства ПАТ «Одескабель», URL: <https://smida.gov.ua/>

Коломієць Н.К.

Науковий керівник:

Єрмакова О.А.,

д.е.н., доц.

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИНЧНІ ЗАСАДИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

Осмилення сучасного феномену міжнародної конкурентоспроможності регіону зумовлює розгляд розуміння його сутності у науці та практиці.

У наш час, питання щодо сутності регіону, його складових та критерії відмежування від інших суспільно важливих категорій залишаються дискусійними. До того ж, в умовах сьогодення, проблематика міжнародної конкурентоспроможності регіону є недостатньо дослідженою, оскільки у науці здебільшого були розглянуті питання щодо міжнародної конкурентоспроможності держави, або міжнародної конкурентоспроможності підприємства.

Загалом, конкурентоспроможність країни – це її здатність забезпечити стале економічне зростання. На міжнародному ринку загострення конкурентної боротьби за збут продукції змушує країни постійно шукати нові можливості й резерви для збуту своєї продукції, удосконалювати технологію з метою створення якісних товарів. Безпосередньо,

теоретичні засади міжнародної конкурентоспроможності регіону слугують базовим фундаментом для їх практичного застосування.

Міжнародна конкуренція регіонів – є достатньо новим економічним явищем, яке зумовлене певною мірою наслідком постійних процесів глобалізації, де відбувається кардинальна заміна поглядів на регіон на національному та міжнародному рівні. Саме розуміння та підходи до його розуміння з'являються поступово, пройшовши тривалий процес трансформації (рис.1).

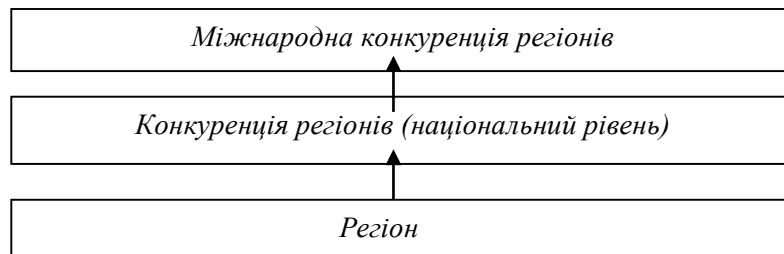


Рис. 1. Трансформація розуміння «міжнародної конкуренції регіонів»

Для більш ґрунтовного пізнання сутності міжнародної конкурентоспроможності регіону, необхідно виявити її складові та критерії.

З-поміж перших документів, які уміщували складові й критерії конкурентоспроможності був Звіт про конкурентоспроможність у світі (The Global Competitiveness Report) Європейського форуму менеджменту (з 1987р. – Всесвітній економічний форум (ВЕФ)), який був оприлюднений у 1979 р. в Давосі. Згодом такі звіти стали щорічними. Звіти про конкурентоспроможність є унікальним джерелом інформації щодо об'єктивної, порівнюваної, комплексної статистики за країнами та регіонами, поглядів бізнесу на економічну ситуацію та проблеми розвитку. Дана інформація дає можливість порівняння регіонів та країн між собою, а також дає уявлення про реальну соціально-економічну ситуацію. Дані про конкурентні переваги та бар'єри розвитку кожної країни та регіону формують базу для прийняття стратегічних рішень, які сприяють покращенню якості життя в країні.

Складові міжнародної конкурентоспроможності уміщують себе такі найважливіші чинники, як:

Територія – є чітко визначена, має свої особливості (недоліки й переваги)

Суспільство – проживає у тому чи іншому регіоні, яке працює, докладає зусиль для його розвитку та процвітання;

Економіка – її показники відіграють ключову роль, прибутки та інвестиції здійснюють невід'ємний вплив на рівень добробуту населення;

Навколишнє середовище – це завжди досягнення спільних зусиль, не тільки органів влади, а й сприятливе, або несприятливе відношення самого населення до нього;

Правова свідомість та культура – кожен регіон має свої особливі культурні традиції та рівень розвитку правової свідомості, однак їх важливість їх впливу на міжнародну конкурентоспроможність є однією із ключових.

Критерії міжнародної конкурентоспроможності можна розглядати як встановлені межі формування конкурентних переваг, які спрямовані на стрімкий розвиток регіону.

Отже, міжнародна конкурентоспроможність регіону – це процес, що обумовлюється зіткненням однорідних інтересів, які спрямовані на те, щоб досягнути поставлені цілі в економічному, соціальному та регіональному розвитку, а також зміцнити конкурентні позиції у геоелементальному просторі. Найважливішими чинниками складових міжнародної

конкурентоспроможності регіону є такі, як територія, суспільство, економіка, навколишнє середовище, правова свідомість та культура, а до критеріїв міжнародної конкурентоспроможності регіону відносяться встановлені межі формування конкурентних переваг які спрямовані на стрімкий його розвиток.

В умовах сьогодення, одним із найважливіших завдань політики регіонів є процес здійснення сприяння конкурентоспроможності регіонів – її підтримка, формування та постійне посилення.

Конкурентоспроможність регіонів є невід’ємним фундаментом для розробки регіональної політики урядами багатьох країн та міжнародними організаціями при формуванні регіональної політики, спрямованої на підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності.

У практиці регіональної політики ще за часів радянського періоду було взято принцип «вирівнювання» за основу для того щоб подолати економічну відсталість деяких територіальних утворень, які склалася історично. Розміщення продуктивної сили за мету мало також подолати економічну відсталість, з однієї сторони така позиція була ефективною та сприяла соціально-економічному зростанню депресивних регіонів, однак порівнюючи з економічно більш розвинутими регіонами відсталість зберігалась, або навіть зростала. Однак, такий підхід зумовив пасивність, безініціативність, укорінення утриманської ідеології регіонів, які не шукали власних шляхів розвитку, а розраховували лише на підтримку центру. У чомусь таке ставлення проявляється і в регіонах сучасної України. Але, сьогодні, діяльність регіонів, яка зумовлена новими конкурентними процесами, зумовлює необхідність пошуку нових підходів до розвитку та формування регіональної політики, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону.

Належне формування регіональної політики, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону залежить від: відповідного рівня захисту інтересів регіону всередині країни та за її межами; створення умов для сприятливого розвитку бізнесу; розширення виробничих можливостей державної і муніципальної власності; створення системи регіональних пільг і гарантій для діяльності комерційних структур та інвесторів; активізації інноваційної діяльності; зміцненні зовнішньоекономічного потенціалу та розширенні торгово-економічних зв’язків регіону. Тому, формування регіональної політики, спрямованої на підвищення міжнародної конкурентоспроможності регіону – є важливим компонентом регіонального розвитку й процвітання.

Висновок

Отже, на основі огляду наукової літератури та спеціальних нормативно-правових актів, необхідно відзначити, що міжнародна конкурентоспроможність регіону – це процес, що обумовлюється зіткненням однорідних інтересів, які спрямовані на те, щоб досягнути поставлені цілі в економічному, соціальному та регіональному розвитку, а також зміцнити конкурентні позиції у геоекономічному просторі. Найважливішими чинниками складових міжнародної конкурентоспроможності регіону є такі, як територія, суспільство, економіка, навколишнє середовище, правова свідомість та культура, а до критеріїв міжнародної конкурентоспроможності регіону уміщують у себе встановлені межі формування конкурентних переваг які спрямовані на стрімкий його розвиток.

Список джерел:

1. Єрмакова О.А., Козак Ю.Г. *Зовнішньоекономічна діяльність регіону: навчальний посібник* / О.А. Єрмакова, Ю.Г. Козак – Одеса, 2013. – 332 с.

2. Изард У. *Методы регионального анализа. Введение в науку о регионах / Уолтер Изард.* – М.: Прогресс, 1966. – 660 с.

3 Крючкова І., Дубровський В. *Світові методології оцінювання конкурентоспроможності економіки // Засади конкурентоспроможності в реаліях економіки знань: колективна монографія / Міжнародний інститут менеджменту (МІМ-Київ); за наук. ред. Ю.В. Полунєєва.* – К.: ТОВ «Інжиніринг», 2007. – С. 24-36.

4. Кутняк О.В. *Міжнародна конкуренція регіонів – економічне явище глобалізації. Научний журнал. Проблеми матеріальної культури – економічні науки.* №32, 2008. С. 163-166.

УДК 338.246.62

Костюк М.Г.,
Університет імені Альфреда Нобеля,
м. Дніпро, Україна

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Глобальні тенденції розвитку світової торгівлі вимагають ефективних підходів і методів до сучасного управління суб'єктами господарювання, що сьогодні ґрунтуються на методах адміністрування. Сучасні теоретичні надбання і науково – методичні узагальнення підтверджують, що комплекс заходів, які забезпечують досягнення основної місії підприємства – отримання прибутку, підпорядковуються цілям підприємства, сприяють постійному нарощуванню ресурсного потенціалу, обґрунтовують прийняття ефективних управлінських рішень з метою впровадження ресурсозберігаючих технологій і відповідають світовим трендам економічного розвитку.

Важливою складовою глобальної економіки визнано економічну безпеку, що базується на стабільності, ресурсозабезпеченості та ресурсозбереженості на промислових підприємствах. Забезпечення економічної безпеки держави в умовах співробітництва з міжнародними організаціями, (наприклад СОТ), вимагає врахування особливостей управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах. За умов високої ціни ефективності управлінських рішень, характерної для машинобудівних підприємств, виникає гостра необхідність в управлінні їх розвитком на основі ресурсозберігаючих технологій під впливом глобалізаційних викликів і перебувають під впливом динамічних змін ринкового середовища – конкурентного бізнес – середовища тощо.

У машинобудівному комплексі розвинутих країн протягом тривалого часу спостерігається тенденція відносно зменшувати питому вагу старих, традиційних і збільшувати частку нових, наукомістких виробництв, що насамперед викликано істотними змінами у структурі кінцевого продукту у бік електронної техніки, засобів автоматизації, приладів та іншої наукомісткої продукції. Підвищення ефективності машинобудівних підприємств визначається не лише впровадженням у виробництво нових типів машин і устаткування, вдосконаленням його галузевої структури, реконструкцією та технічним переозброєнням [4].

Згідно ДСТУ 3051-95, ресурсозбереження – це діяльність (організаційна, економічна, технічна, наукова, практична, інформаційна), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних засобів, що супроводжують всі стадії життєвого циклу обкатів і спрямованих на раціональне використання та економне витрачання ресурсів [3].

Основні проблеми організації управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних (промислових) підприємствах обумовлені складністю створення і реалізації відповідного методологічного інструментарію, навіть з урахуванням міжнародного досвіду, а також недостатньою доступністю західних ресурсозберігаючих технологій тощо. Існуючі ресурсозберігаючі технології управління машинобудівними підприємствами не забезпечують ефективного зв'язку між оперативним і стратегічним плануванням, не передбачають координування роботи його підсистем, не дають змоги повною мірою використовувати ресурсний потенціал [1, с. 2]. Все це негативно впливає на організацію управління процесами ресурсозбереження на машинобудівних підприємствах.

Економічна взаємодія і взаємозв'язок управлінських процесів на машинобудівних підприємствах обумовлюють виокремлення основних складових ресурсозбереження і ресурсозабезпечення, а саме:

- техніко – технологічної складової (ефективно використовувати ресурсний потенціал суб'єкта господарювання);
- інноваційної складової (своєчасно впроваджувати інновації, досягнення науково – технічного прогресу, реалізація інноваційної державної політики і стратегії, тощо);
- економічної складової (підвищення або зниження цін на сировину та матеріали, що відповідно впливає на собівартість товарів на ринку, формування та збереження сировинних активів тощо);
- виробничої складової (введення в дію нових виробничих можливостей, устаткування, виробничих площ, тощо);
- організаційної складової (формування ефективної організаційної структури управління підприємства, координування роботи різних підрозділів та підсистем, що суттєво впливають на процеси ресурсозбереження);
- інтеграційної складової (вплив глобалізаційних процесів на господарську діяльність підприємства, їх входження на світовий ринок товарів та послуг, тощо).

На сьогоднішній день тема ресурсозбереження є досить актуальною, тому все більше постає питання щодо перспектив розвитку цього напрямку в Україні. На жаль, управління процесами ресурсозбереження не є певним відокремленим пріоритетним спрямуванням. І в Україні цей напрям не є досить розвиненим у порівнянні із розвиненими країнами, але все ж таки має позитивні перспективи для подальшого розвитку, де основними тенденціями є наступні:

- підвищення ефективності використання ресурсів;
- інформатизація та роботизація усіх сфер життя;
- подальше поширення «зелених» інтегрованих старт-технологій;
- використання надпотужних джерел енергії;
- медицина на генному рівні;
- модульоване сільське господарство, що дозволяє наперед задавати необхідні обсяги продукції.

Україна поступово почала активізувати зусилля в даному напрямку, адже ефективного використання ресурсів вже давно потребує вітчизняна економіка, обтяжена зношеними ресурсомісткими основними фондами та застарілими технологіями. Розвиток

ринкових відносин в Україні, що сприяє появі нових підприємств, посилення спеціалізації та конкуренції у різних галузях стимулює впровадження нових ресурсозберігаючих технологій у виробництво[2].

Отже, наша держава має значний ресурсний потенціал, тому впровадження інноваційних технологій управління процесами ресурсозбереження, особливо в умовах глобалізаційних викликів та інтеграції України у світовий економічний простір, виходить на перший план в аспекті підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання і, тим самим, підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Сучасні тенденції ефективності системи управління у використанні виробничого потенціалу на машинобудівних підприємствах повинні базуватися на ресурсозбереженні, ресурсовикористанні та ресурсозабезпеченості.

Таким чином, запровадження ефективної державної програми ресурсозбереження, в першу чергу, на промислових підприємствах (машинобудівних, стратегічного призначення тощо) – є нагальною проблемою формування і побудови високорозвинутої країни у сучасних умовах господарювання.

Список джерел:

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
2. Ляшенко І.О. «Особливості та перспективи розвитку ресурсозбереження в Україні» / <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1537>.
3. Ресурсозбереження. Основні положення : ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95). – [Чинний від 1997.01.01.]. – К. : Держстандарт України, 1996. – 15 с.
4. <http://journal.puet.edu.ua/index.php/nven/article/view/575/580>

Лишняк А.О.

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

Науковий керівник:

Бондарчук В. В.

к.е.н., доц

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

НАСЛІДКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗОН ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ДЛЯ УКРАЇНИ

Кінець ХХ століття показав всьому світу швидкий розвиток глобалізаційних процесів, які у ХХІ столітті не зменшують своїх темпів зростання. Сьогодні кожна країна пов'язана з іншою торговельно-економічними зв'язками і Україна не є виключенням.

Для того щоб дізнатися яка залежність однієї країни від товарів та послуг інших держав розраховують коефіцієнт співвідношення експорту до імпорту. Останні дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (далі – Мінекономрозвитку) показали, що в Україні за 2017 рік (січень – серпень) імпорт перевищує експорт та становить 1,12. До завершення 2017 року залежність від іноземної продукції стає ще більшою. Це пояснюється тим, що сезонно Україна купує більше енергоносіїв для задоволення потреб населення в період опалення.

З березня 2016 року прослідковується, що товари інвестиційного надходження займають більшу частину імпорту. За даними Національного банку України (далі-НБУ) найбільшу питому вагу в імпорті товарів, що складає 27,8% із 2017 року займає група товарів «Машини, устаткування, транспортні засоби та прилади». Тенденція зростання інвестиційних товарів це фундамент для економічного зростання України в майбутньому. Також потрібно зазначити, що за даними НБУ при дефіциті торговельного балансу, який склав за період січень-серпень 2017 року (3631) млн.дол.США. зафіксовано позитивно зведений баланс -1282 млн. дол. США.

З іншого боку, Україна заключила 16 угод про вільну торгівлю, які пов'язали торговельними зв'язками 45 країн станом на 2017 рік. Найбільша зона вільної торгівлі (далі-ЗВТ) була укладена із Європейським Союзом, яка набрала чинності 1 вересня 2017 року. Даний договір включав торгівлю товарами та послугами, державні закупівлі. Найголовніше те, що саме ця угода спонукає Україну поступово привести законодавчу базу України до європейських стандартів. Адже, щоб експортувати товари, то потрібно підвищити якість продукції і відповідати всім вимогам ринку Європи.

Щодо ЗВТ із Європейським союзом, то Україна може виявити для себе ряд позитивних та негативних сторін. З однієї сторони ЄС це нові ринку збуту українського товару, інвестування, яке дуже потрібне економіці України, субсидії для сільського господарства, гарантування територіальної цілності, безвіз, реформація судової системи, національного законодавства на прикладі ЄС, розвиток малого та середнього бізнесу, здорова конкуренція, яка змушує вітчизняних виробників покращувати рівень якості продукції, реформування освіти, соціального захисту, формування середнього класу, який зараз відсутній, то з іншого боку це стирання української ідентичності, яке є для нас таким важливим, можливість втягнути у конфлікт між Заходом і мусульманським світом, збільшення незаконної міграції, в деякій мірі втрата суверенітету, адже ЄС буде приймати рішення в якому напрямку рухатися членам даної організації, складний перехід до європейських рівнів цін, яке пояснюється тим, що рівень заробітних плат не є таким високим.

Підвищення здорової конкуренції вимагає від вітчизняних виробників покращити не тільки умови роботи для співробітників, а й змінити верстати, покращувати технологію створення продукції, а отже якості товару і для українського ринку. Крім того ЗВТ підписана також з Канадою, яка відмінила 98% торговельних та митних обмежень між двома країнами. Також угода з Грузією та Македонією, яка полегшує торгівлю товарами; Чорногорією, договір, який стосувався не тільки товарів а й послуг; із Європейською асоціацією вільної торгівлі, яка включає в себе такі країни як Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія; із країнами Співдружності незалежних держав (крім Росії, яка з 1 січня 2016 року відмовилася виконувати зобов'язання щодо цієї угоди).

У січні 2019 року був підписаний договір між Україною та Ізраїлю про ЗВТ. Даний контракт скасував ізраїльські ввізні мита для 80% українських промислових товарів, а зі сторони України щодо продукції із Ізраїлю скасовано 70% ввізних мит. Після підписання ЗВТ віце-прем'єр зазначив, що саме даний контракт передбачає створення сприятливих умови для розвитку високотехнологічного імпорту і підштовхне українську промисловість до модернізаційних процесів. Також ЗВТ направлена на створення умов, які б сприяли й збільшенню інвестицій з боку Ізраїлю в ІТ сферу, сільське господарство, промисловість та інші економічно важливі галузі. В майбутньому планується співробітництво в таких важливих сферах як авіаційна, транспортного машинобудування та автомобілебудування.

Україна експортує по групам товарів 37,6% харчової промисловості, металургійного комплексу — 26,8%, машинобудування — 11,4%, мінеральні продукти — 9%, хімічна

промисловість — 5,1%, деревна та паперова маса — 4,2%, різноманітні промислові товари — 3,2%, продукція легкої промисловості — 2,7% [4]. Найпопулярніші товари харчової промисловості зазначена на **рис. 1** Зростання відбулося порівняно із минулим 2017 роком по всім основним групам товарів. Експорт харчової промисловості зріс на 3,4%, металургійного комплексу на 28,2%, машинобудування — 27,9%, мінеральних продуктів — 15%, хімічної промисловості — 35,3%, деревної і паперової маси — 49,6%, різних промислових товарів — 53,9%, продукції легкої промисловості — 24,5% [4].

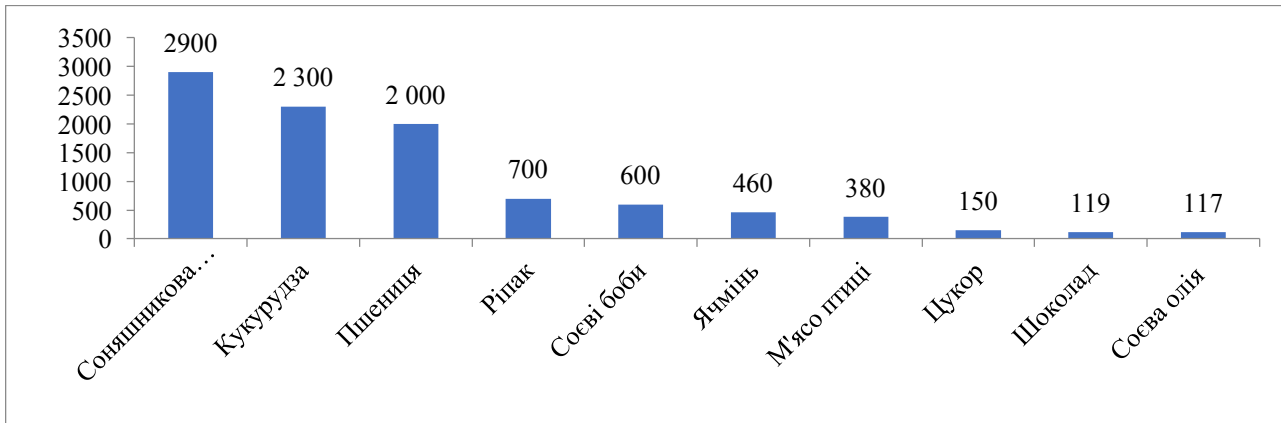


Рис 1. Топ 10 найпопулярніших експортованих товарів України на зовнішні ринки за 9 місяців 2018 році, млн дол

Джерело: складене автором на основі джерела [1]

Хоча всі перераховані мною діючі ЗВТ й сприяють розвитку економіки України, але є і ряд проблем. Вітчизняні виробники залежать від зовнішнього ринку збуту. Саме цей чинник впливає на вразливість від цінових коливань та обсягу надходження іноземної валюти. Одна з головних проблем українського експорту це її сировинна спрямованість, яка не дозволяє виробляти достатньо доданої вартості. Також аграрна спрямованість робить залежних виробників і від природних умов. Останні 5 років кліматичні умови змінюються по всьому світу і територія Україна не є виключенням. Статистичні дані показують, що 24% експорту від продажу аграрної сировини. Альтернативним джерелом доданої вартості для України можуть стати виготовлення обладнання для газодобувної галузі або виробництво вагонів чи просто деталей до автомобілів. Також можна просувати готові продукти харчування за кордон. Наприклад, не вивозити тоннами пшеницю, а виготовляти з нього борошно. На даний момент тільки 6% експорту від сільськогосподарської продукції складають готові продукти.

Інша проблема, яка не дозволяє використовувати всі можливості від ЗВТ це невирішена війна на Сході України. По-перше, це відлякує майбутніх інвесторів, по-друге, припинення переміщення вантажів через залізницю яка пролягає у Донецької та Луганської областей, по-третє затяжна торгівельна війна з Росією, яка проявляється у неправомірній забороні транзиту по її території товарів українського походження до третіх сторін, дія ембарго щодо поставок українських продовольчих товарів на території Росії. Такі обмеження призвели до різкого скорочення експорту українських товарів до країн СНД (країн Центральної Азії та Закавказзя), до країн Азії. Статистичні дані показують, експорт українських товарів у 2016 році до Казахстану зменшився на 312,6 млн дол. (на 43,9%), Азербайджану – на 70,8 млн дол. (на 22,2%), Туркменістану – на 61,3 млн дол. (на 36,0%), Киргизстану – на 35,1 млн дол. (на 46,5%), Узбекистану – на 32,1 млн дол. (на 18,4%), Вірменії – на 12,6 млн дол. (на 12,4%), Грузії – на 11,9 млн дол. (на 3,0%), Таджикистану – на 4,6 млн дол. (на 15,2%) та Монголії – на 3,6 млн дол. (на 12,8%) [2].

Також одна з не менш важливих системних проблем зовнішньоекономічної діяльності полягає у відшкодуванні ПДВ, валютного, митного та податкового регулювання, розквіт корупції, саме ці чинники не дозволяють користуватися всіма привілеями від ЗВТ.

Приклад із Росією показав, що Україні не варто бути залежним від однієї ЗВТ. Зараз спостерігається тенденція до виходів нових ринків збуту, де головним є ринок Європейського Союзу, хоча традиційний партнерів країн СНД, які географічно близько вона не відкидає. Частка експорту товарів в країни СНД складає 16,5 % станом на 2016 р. Частка ЄС зросла і становить 37,1% із 2016 р. Також спостерігається зростання експорту до Єгипту та Індії. Аналітики прогнозують, що ситуація щодо експорту українських товарів зміниться так як було вказано, що були укладені ЗВТ із Канадою та у 2019 році з Ізраїлем. Рекомендується змінити структуру товарного експорту, тобто перейти на виробництво середньо технологічної та високотехнологічної продукції. Також щодо сектору сільського господарства то перейти на експорт готової продукції. Такі кроки дадуть змогу покращити показники доданої вартості.

Список джерел:

1. 24 канал, стаття *ТОП- 10 товарів, які Україна експортує найбільша, жовтень, 2018*
URL: https://24tv.ua/top_10_tovariv_yaki_ukrayina_eksportuye_naybilshe_n1045551
2. *Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України, листопад, 2017* URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=354d699d-4648-4112-a81a-919a80555fb7&tag=TendentsiiRozvitkuZovnishnoiTorgivliUkraini>
3. *Економічна правда, Україна має ЗВТ з 45 країнами – Мінекономрозвитку, серпень, 2017*
URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/08/7/627817/>
4. *Що і куди експортує Україна (інфографіка), квітень, 2018* URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/425300/shho-i-kudy-eksportuye-ukrayina-infografika>
5. *Україна та Ізраїль підписали Угоду про зону вільної торгівлі, 2019,*
URL: https://dt.ua/POLITICS/ukrayina-ta-izrayil-pidpisali-ugodu-pro-zonu-vilnoyi-torgivli-300220_.html
6. *Віталій Кузьмін, Куди приведе сировинна економіка, березень, 2018,*
URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/kudi-privede-sirovinna-ekonomika-2454940.html>
7. *Музика Р. В., ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ,* URL: <file:///C:/Users/HP/Downloads/4661-16433-1-PB.pdf>

УДК: 339.922

Ліберова А. Г.

*студентка 5-го курсу Центру заочної форми навчання
Одеського національного економічного університету*

Сукач О. О.

*к.е.н., старший викладач
Одеський національний економічний університет*

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АГРО-ЗАХИСТ»

Ринок продукції сільського господарства в Україні займає особливе місце в структурі

економіки країни. Він є одним із показників ефективності функціонування аграрного сектора в цілому. Обсяги сільськогосподарської продукції за останні роки постійно знижуються і лише в окремі періоди трохи зростають. Це може свідчити про те, що ринок сільськогосподарської продукції неефективно функціонує. Адже досі залишається нерозв'язаними завдання, які пов'язані зі створенням таких умов реалізації сільськогосподарської продукції, які б забезпечили задоволення інтересів споживачів та продавців цього ринку.

Висока конкурентоспроможність означає, що всі ресурси підприємства використовуються продуктивно, що воно являється більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Для підтримання високої конкурентоспроможності підприємству необхідно постійно вдосконалювати товарну політику, впроваджувати нові технології, проводити диверсифікацію виробництва, модернізацію форм збуту продукції, виходити на нові ринки, створювати спільні виробництва. Усі зміни, які провадяться на підприємстві з приводу покращення конкурентоспроможності повинні відповідати загальній стратегії підприємства та життєвому циклу товару.

Проведемо аналіз продукції ТОВ «Агро-Захист», визначимо комплексний показник конкурентоспроможності на основі диференціального методу.

Сьогодні ТОВ «Агро-Захист» швидкими темпами нарощує свої виробничі потужності, що в подальшому може потребувати збільшення чисельності працюючих основної діяльності, тобто менеджерів зі збуту та логістики, тому потрібно зазначити, що при виробничій необхідності підприємство повинне залучати нові кваліфіковані кадри.

ТОВ «Агро-Захист», в основному, займається продажем засобів захисту рослин та насіння. Це займає 68% та 27% від прибутку компанії.

В свою чергу, засоби захисту рослин розподіляються таким чином: фунгіциди займають 27% від загального продажу засобів захисту рослин, інсектициди – 38%, гербіциди – 21% та 14% - інші засоби захисту рослин.

Насіння розподіляються у такий спосіб: соняшник займає 26% від долі продажу насіння, пшениця – 29%, ріпак – 18%, кукурудза – 15%, 12% інше насіння, що включає в себе інші зернові культури (жито, ячмінь, рис, сорго, інше) та овочі (цибуля, буряк, томати, огірок, тощо).

Оскільки одним із основних напрямів діяльності є продаж засобів захисту рослин по Одеській області, то першим етапом визначення оцінки конкурентоспроможності ТОВ «Агро-Захист» буде порівняння показники конкурентоспроможності продукції (табл. 1).

Таблиця 1.

Оцінка рівня міжнародної конкурентоспроможності серед аграрних підприємств

| Показники конкурентоспроможності продукції | Оцінка в балах | | | |
|--|------------------|--------------|------------------|------------------|
| | ТОВ «АгроЗахист» | ТОВ «Ерідон» | ТОВ ТД «Насіння» | ТОВ «СпектрАгро» |
| Ціна | 4 | 3 | 5 | 4 |
| Асортимент | 5 | 4 | 5 | 3 |
| Імідж компанії | 4 | 4 | 4 | 3 |
| Канали збуту | 3 | 3 | 4 | 3 |
| Доля ринку | 3 | 4 | 4 | 3 |
| Реклама | 2 | 4 | 3 | 4 |
| Фінансовий стан | 3 | 4 | 4 | 3 |
| Середній бал | 3,43 | 3,72 | 4,14 | 3,29 |

Джерело: розраховано автором.

На основі цих даних побудуємо багатокутник конкурентоспроможності продукції даних підприємств (див. рис. 1).

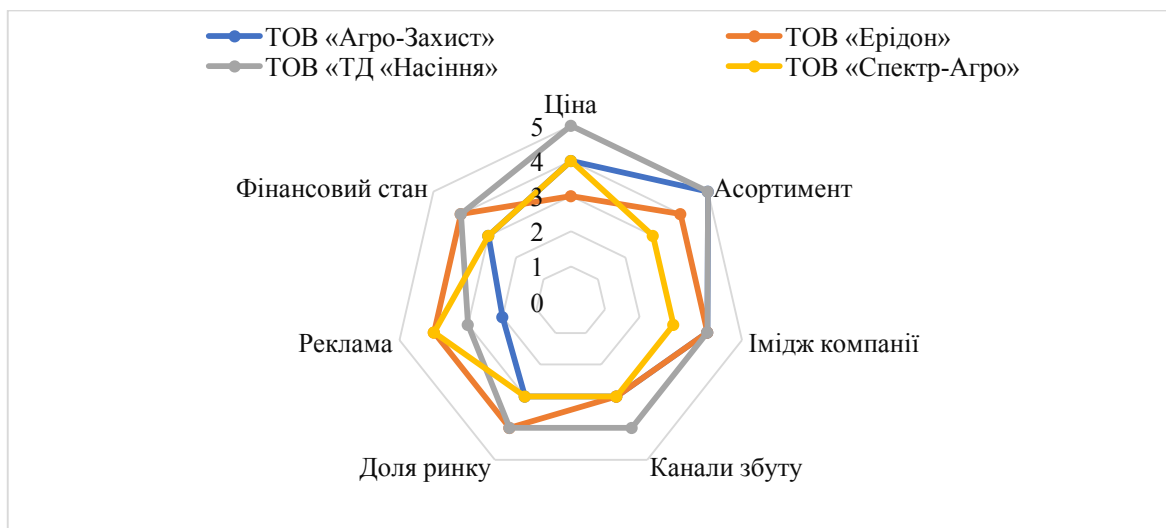


Рис. 1. Багатокутник конкурентоспроможності продукції ТОВ «Агро-Захист» та його основних конкурентів

Джерело: розраховано автором.

Якщо підійти однаково до оцінки конкурентних можливостей ряду фірм, накладаючи схеми один на одного, то можна побачити слабкі і сильні сторони одного підприємства по відношенню до іншого.

Аналіз відібраних факторів може дозволити уникнути найбільш гострих форм конкуренції, а також використовувати свої переваги і слабкості конкурента.

Список джерел:

1. Малік М. Й. *Основи аграрного підприємництва* / М. Й. Малік. – К.: Інститут аграрної економіки, 2000. – 582 с.
2. Портер М. *Стратегія конкуренції: Пер. з англ.* / М. Портер. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
3. Пуцентайло П.Р. *Конкурентоспроможність аграрного сектора України: теорія і практика: монограф.* / П.Р. Пуцентайло. – Тернопіль: ВПЦ «Економічна думка ТНЕУ», 2011. – 420 с.
4. Юданов А. Ю. *Конкуренція: теорія і практика: навчальна практ. допомога.* / А. Ю. Юданов. 3-е видання., випр. та доп. – М.: Вид-во ГНОМ і Д, 2001. – 304 с.
5. *Офіційна звітність підприємства ТОВ «Агро-Захист»*, URL: <https://smida.gov.ua/>

УДК 339.74:316.32

Мотузка О.М.

к.е.н., доц.

Національна академія статистики, обліку та аудиту

ЄВРОЗОНА В ЦЕНТРИ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ: РОЛЬ НІМЕЧЧИНИ

Суверенна боргова криза, що виникла в Греції в кінці 2009 року, пов'язана головним чином з необгрунтованою інтеграцією периферійних країн до єврозони. Однак, її безпосередні причини криються в кризі 2007-2009 років. Здійснення спекулятивного іпотечного кредитування фінансовими інститутами США та торгівля похідними

фінансовими інструментами світовими банками створили величезну бульбашку у 2001-2007 роках, яка призвела до кризи та рецесії. Результатом для єврозони стала суверенна боргова криза, яку загострила структурна слабкість монетарного союзу.

Криза державного боргу вважається другим етапом тих потрясінь, які розпочались у 2007 році. Її можна назвати кризою фінансіалізації. Розвинені економіки протягом останніх трьох десятиліть років ставали все більше “фінансіалізованими”, що знайшло відображення у збільшенні частки фінансового сектору у ВВП відносно менш динамічного реального сектору. Але ці процеси фінансіалізації відбувались по-різному у різних розвинених країнах, включаючи і країни Європейського Союзу. Наприклад, Німеччині вдалось уникнути ситуації, коли борг домогосподарств досягав надзвичайно великих розмірів, що спостерігалось в минулому в інших розвинених країн та в країнах європейської периферії.

Всі країни Європейського Союзу прийнято поділяти на країни ядра (Німеччина, Франція, Бельгія та Нідерланди) та країни периферії (Грецію, Португалію, Іспанію та Ірландію). Німеччина як центр ядра та всього ЄС загалом зазвичай виступає тією країною, з якою порівнюються економічні здобутки країн периферії. І це можливо зробити саме завдяки запровадженню спільної валюти євро, яка і служить базою порівняння.

Економічні показники Німеччини – темпи зростання ВВП, рівень безробіття та інфляції – у період з кінця 1990-х до кінця 2000-х років задали тон усій євроні та визначили траєкторію функціонування євро. Показники економічного зростання в Німеччині протягом багатьох років залишались доволі посередніми, безробіття було доволі високим, а інфляція трималась на низькому рівні. Країни периферії характеризувались загалом більш високим економічним зростанням (окрім Португалії, яка повністю повторювала ситуацію в Німеччині). Рівень безробіття пов’язаний з темпами економічного зростання, і для країн периферії він загалом показував спадний тренд. Проте перші прояви кризи в 2007 році призвели до зростання безробіття в Іспанії, Греції, Ірландії. Щодо інфляції, то завдяки доволі успішній політиці таргетування інфляції, проведеної ЄЦБ, та запровадженню спільної монетарної політики, інфляція після 2004 року закріпилась на бажаному рівні в 2-4%. Виходячи з вищезазначеного, можна стверджувати, що суверенна боргова криза сягає своїм корінням результатів економічної діяльності як Німеччини, так і безпосередньо країн периферії.

Макроекономічні показники країн периферії у порівнянні з показниками Німеччини показують значні відмінності, проте мають й спільні тенденції. Німеччина, яка є ядром єврозони, характеризувалась низьким рівнем економічного зростання, слабкими інвестиціями, споживанням, що можна назвати стагнаційним, а також збільшенням заощаджень та зниженням боргу домогосподарств. Така картина не дозволяє вважати економіку країни динамічною. Єдиним джерелом динамізму виступав експорт.

На фоні слабких економічних показників Німеччини – домінантного партнера в євроні – периферійні країни змушені були прийняти різні підходи щодо власної діяльності. Таким чином, в Іспанії та Ірландії виник інвестиційний бум, що спирався головним чином на спекуляції та бульбашки в секторі нерухомості. В Греції та Португалії ставку зробили на підвищення рівня споживання, що, однак, стало можливим за рахунок спаду обсягів заощаджень та збільшення боргу домогосподарств. І загалом, у всіх країнах периферії значно збільшився борг домогосподарств.

Це дозволяє говорити про те, що інтеграція країн периферії була необґрунтована. В основі кризи єврозони лежать структурні контрасти між країнами периферії та Німеччиною (зокрема експортна діяльність, що є слабкою в периферійні країнах, а для центру виступає

рушієм економічного розвитку). Крім того, помилково стверджувати, що криза стала результатом неефективності економік периферії, які не в змозі конкурувати з високо продуктивною економікою Німеччини. Адже Німеччина займає домінуючі позиції в євросоні завдяки великому розміру своєї економіки та експортній діяльності, успіх якої великою мірою зумовлений запровадженням євро. Тут немає нічого спільного з ефективністю економіки.

В контексті впливу діяльності Німеччини на економіки країн периферії необхідно розглянути ринок робочої праці в межах євросоні. Європейський Союз систематично здійснює реформи ринку робочої сили, що направлені на посилення процесу валютної інтеграції. Положення низки угод, починаючи з Маастрихтського договору, та стратегій (Ліссабонська стратегія) регулюють ринок робочої сили. Основними завданнями визначено створення більш гнучкого ринку робочої сили, досягнення повної зайнятості, підвищення частки висококваліфікованих працівників.

Саме політика в сфері робочої сили розглядалась країнами євросоні як можливість підвищити свою конкуренцію в межах ЄС. Ефекти від даної політики суттєво відрізняються, залежно від країни. Проте всі країни євросоні залучились до створення більш гнучкого ринку робочої сили та зниження затрат на працю, але важливим фактором стало те, що вихідні умови для кожної були свої, відмінні від інших країн.

В Німеччині спостерігався значний тиск на працівників в контексті заробітної плати та умов праці. Одним з проявів такої політики став План дій 2010 (2003 рік), згідно з яким зменшуються соціальні виплати та допомога по безробіттю. Крім того, Німеччина широко використовувала дешеву робочу силу зі Східної Європи. Поєднання цих чинників зумовили значний тиск на заробітні плати в Німеччині, що дозволило підвищити конкурентоспроможність німецької економіки.

У той же час країни периферії, що характеризуються низьким добробутом в країні, нижчими реальними заробітними платами, а також добре організованим рухом робочої сили, такі як Греція, Португалія, Іспанія, були не в змозі здійснювати такий сильний тиск на своїх працівників, як це було в Німеччині. Ірландія ж, навпаки, запровадила більш ліберальні умови праці для своїх працівників. Проте, це не дозволило країні уникнути серйозних наслідків кризи 2007-2009 років.

Для порівняння конкурентоспроможності країн використовується показник номінальної вартості одиниці праці, що виражає співвідношення номінальної заробітної праці до реального виробництва. Німеччина характеризувалась сталістю номінальної вартості одиниці праці, починаючи з 1995 року. Завдяки дешевій робочій силі Східної Європи та тиску на працівників номінальна заробітна плата змінювалась майже тими самими темпами, що і продуктивність (яка залишалась стабільно низькою). В країнах периферії спостерігалась інша ситуація – значне зростання номінальної вартості одиниці праці. Це було зумовлено тим, що номінальна заробітна плата зростала швидше, ніж продуктивність праці. Як наслідок, країни периферії значно програвали Німеччині в конкурентоспроможності на внутрішньому ринку євросоні.

Підвищення рівня номінальної заробітної плати в країнах периферії відбувалось на фоні вищої інфляції, у порівнянні з інфляцією в Німеччині. Проте номінальна заробітна плата зростала більш швидкими темпами, ніж інфляція, і це зумовило зростання рівня реальної оплати труда в країнах на периферії євросоні. З одного боку, можна стверджувати, що більше зростання реальної заробітної плати в країнах периферії, ніж в Німеччині, і як наслідок, втрата їх конкурентоспроможності лежать в основі суверенної боргової кризи в

ЄС. Але з іншого боку, це не зовсім так. Реальною проблемою в цьому ключі виступило не значне підвищення оплати праці в периферійних країнах, а надзвичайно низьке її зростання для німецьких працівників, особливо після запровадження євро. В Греції, де номінальна і реальна оплата праці зросли найбільше з усіх країн, зростання реальної заробітної плати у період 2000-2008 років досягнуло близько 20%, у той час, як в Німеччині реальна заробітна плата залишилась на такому ж рівні. Загалом, продуктивність праці в країнах периферії зростала навіть швидше, аніж реальна заробітна плата. А тому, зростання оплати праці, яке відбулось в цих країнах видається цілком обгрунтованим. Разом з цим, зростання продуктивності праці не дозволило цим країнам досягнути рівня розвинених економік, що формують ядро єврозони.

Країни периферії були зобов'язані приєднатись до валютного союзу ЄС за доволі високого валютного курсу. Країни ядра ЄС, зокрема Німеччина, наполягали на такій політиці з тієї точки зору, що це допоможе встановити і підтримувати низький рівень інфляції. Адже значна інфляція в окремих країнах єврозони зробила б євро неконкурентоспроможним на міжнародному ринку у порівнянні з доларом. Така політика призвела до зниження конкурентоспроможності країн периферії на внутрішньому ринку ЄС. А це, в свою чергу, дозволило німецьким експортерам отримати конкурентні переваги перед цими країнами. Разом з тиском на власну робочу силу це дало країні можливості домінування в торгівлі та потоках капіталу в межах єврозони.

Таким чином, запровадження євро та пов'язані з цим заходи, стали тими механізмами, які дозволили Німеччині мати профіцит поточного рахунку, що став головним рушієм зростання в країні. Периферійні країни приєднались до монетарної системи, яка мала на меті створення світової валюти євро, і тим самим відмовились від низки своїх конкурентних переваг і прийняли політику, яка ще більше збільшила розрив в конкурентоспроможності між країнами ядра та периферії. Поєднання факторів, які дозволили Німеччині отримати структурний профіцит поточного балансу, а країнам периферії навпаки – дефіцит поточного рахунку. Країни периферії змушені були запозичувати кошти на внутрішньому кредитному ринку. Як наслідок, Німеччина суттєво збільшила обсяги ПІІ та банківських позик в інші країни єврозони.

Отже, можна зробити наступні висновки. Фінансіалізація на периферії протікала в рамках валютного союзу та в тіні домінування Німеччини. Країни периферії характеризувались дефіцитом поточного рахунку. Економічне зростання відбувалось внаслідок розширення споживання, що фінансувалось шляхом збільшення боргу домогосподарств або інвестиційними бульбашками, які виникли внаслідок спекуляцій на ринку нерухомості. Спостерігалось підвищення заборгованості – як домогосподарств, так і корпорацій. У той же час існував тиск на заробітні плати та умови праці в країнах периферії, але він був не таким сильним, як в Німеччині, а тому не дозволив цим країнам підвищити рівень власної конкурентоспроможності на ринку єврозони. Інтеграція країн периферії до єврозони була ризикованою, і саме це головним чином спричинило їх вразливість до кризи 2007-2009 років та, як наслідок, призвело до кризи суверенного боргу.

Німеччина виграла від запровадження євро, адже вона є великою економікою з вищим рівнем продуктивності праці, і їй вдалось здійснити більший тиск на працівників в контексті заробітної плати та умов праці, аніж в інших країнах. Структурний профіцит поточного рахунку став єдиним джерелом зростання німецької економіки протягом останні двадцять років. А запровадження євро дозволило Німеччині застосувати політику “розори свого сусіда”, але за умови, що спершу вона “розорить” власних працівників.

Список джерел:

1. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Стабілізаційні програми ЄС як відповідь світовій фінансовій кризі. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 172. С. 182-186.
2. Відякіна М.М., Резнікова Н.В. Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.
3. Іващенко О.А., Резнікова Н.В. Перспективи формування нових центрів економічного зростання в умовах нової норми світової економіки як прояв незалежності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 11. С. 5-9.
4. Резнікова Н. В. Про специфіку фінансової кризи в Україні. *Персонал*. 2010. №11. С. 49-55.
5. Резнікова Н.В., Відякіна М.М. Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
6. *Batra R. Economics in Crisis: Severe and Logical Contradictions of Classical, Keynesian, and Popular Trade Models. Review of International Economics*. 2002. №10 (4). С. 623–644.
7. *Shambaugh J.C. The Euro's Three Crises. Brookings Papers on Economic Activity*. 2012. Spring. P. 157- 211.
8. *Wilson J., Wigglesworth R. Groom B. ECB "Ready to do whatever it Takes". Financial Times*. 2012. 26 July.
9. *Wolf M. Why the Euro Zone May Yet Survive. Financial Times*. 2012. 17 April.
10. *Yiangou J., O'Keefe M. Glöckler, G. "Tough Love": How the ECB's Monetary Financing Prohibition Pushes Deeper Euro Area Integration'. Journal of European Integration*. 2013. 35 (3). P. 223-37.

УДК 39.727

Нікітіна А.В.

к.е.н., доц.

Харківський національний автомобільно-дорожній університет

УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ПРОЕКТАМИ У ФАКТОРНОМУ ОТОЧЕННІ

В умовах, спричинених світовою фінансовою кризою, яка суттєво загострила проблеми вітчизняної економіки, активізація інвестиційної діяльності набуває особливої актуальності, адже саме інвестиційна діяльність є рушійною силою розвитку будь-якої економічної системи – від окремого суб'єкту господарювання до економіки країни й світу в цілому [1, 2]. В умовах жорсткої конкуренції на сучасних ринках товарів і капіталу успішна реалізація інвестиційної діяльності можлива лише за умови застосування передових розробок економічної науки щодо управління інвестиційними проектами.

Проект є організаційною формою реалізації процесу інвестування. У цьому понятті зосереджені як стратегічне планування інвестиційної діяльності, так і практична реалізація щоденного оперативного управління нею [3].

Інвестиційний проект – це спеціальним способом підготовлена документація, що містить максимально повний опис і обґрунтування всіх особливостей майбутнього

інвестування. У такому розумінні проект є документованим інвестиційним планом [4]. Інвестиційний проект – це комплекс заходів, що здійснюються інвестором з метою реалізації свого плану нарощування капіталу. Дії інвестора мають бути оптимальними для досягнення поставлених цілей при обмежених часових, фінансових і матеріальних ресурсах [5]. Подібно більшості організаційних заходів, основна мета проекту – задоволення потреб замовника. Характеристики проекту допомагають відрізнити його від інших дій організації. Основні характеристики проекту такі [6]: встановлена мета; визначена тривалість виконання, із чіткою датою початку і завершення; звичайно, у проекті беруть участь кілька відділів і різноманітних фахівців; як правило, виконується щось нове, чого ніколи не було раніше; особливі вимоги за часом, витратами й якістю виконання роботи.

Проект може бути представлений як система. Система – це група елементів (люди, технічні елементи), організованих таким чином, що вони діють як одне ціле для досягнення визначеної мети (рис. 1).

Інвестиційний процес здійснюється в динамічному середовищі, яке має на нього безпосередній вплив. Знання оточення дозволяє виділити фактори, які можуть негативно впливати на реалізацію проекту, і локалізувати їх дію.

Свої повноваження по керівництву роботами зі здійснення проекту, а саме: планування, контроль і координацію робіт всіх учасників проекту, замовник та інвестор делегують керівнику проекту [9]. Склад функцій і повноважень керівника проекту визначається контрактом із замовником. Перед керівником і його командою ставиться завдання керівництва та координації робіт протягом життєвого циклу проекту до досягнення поставлених цілей і результатів при дотриманні встановлених термінів, бюджету й якості [9].

Команда проекту – це специфічна організаційна структура, яку очолює керівник проекту [9]. Вона створюється на період здійснення проекту і її завданням є здійснення функцій управління проектом. Склад команди залежить від характеристик проекту, а саме від його масштабу, складності. Членами команди є інженер проекту, керівник контрактів, контролер проекту, бухгалтер проекту, керівник відділу матеріально-технічного забезпечення, керівник робіт із проектування, керівник виробництвом, адміністративний помічник.

Головним учасником будь-якого проекту є замовник, організація для якої виконується проект і яка в майбутньому буде використовувати об'єкт. Замовник бере участь у роботі над проектом на початковій і завершальній стадії робіт. Якщо інвестор, тобто та сторона проекту, яка забезпечує його фінансування, не є замовником, то вкладення коштів у проект можуть здійснювати банки, інвестиційні фонди та інші кредитні організації. Вони вступають у договірні відносини із замовником, контролюють виконання контрактів, здійснюють розрахунки з іншими сторонами по мірі виконання робіт.

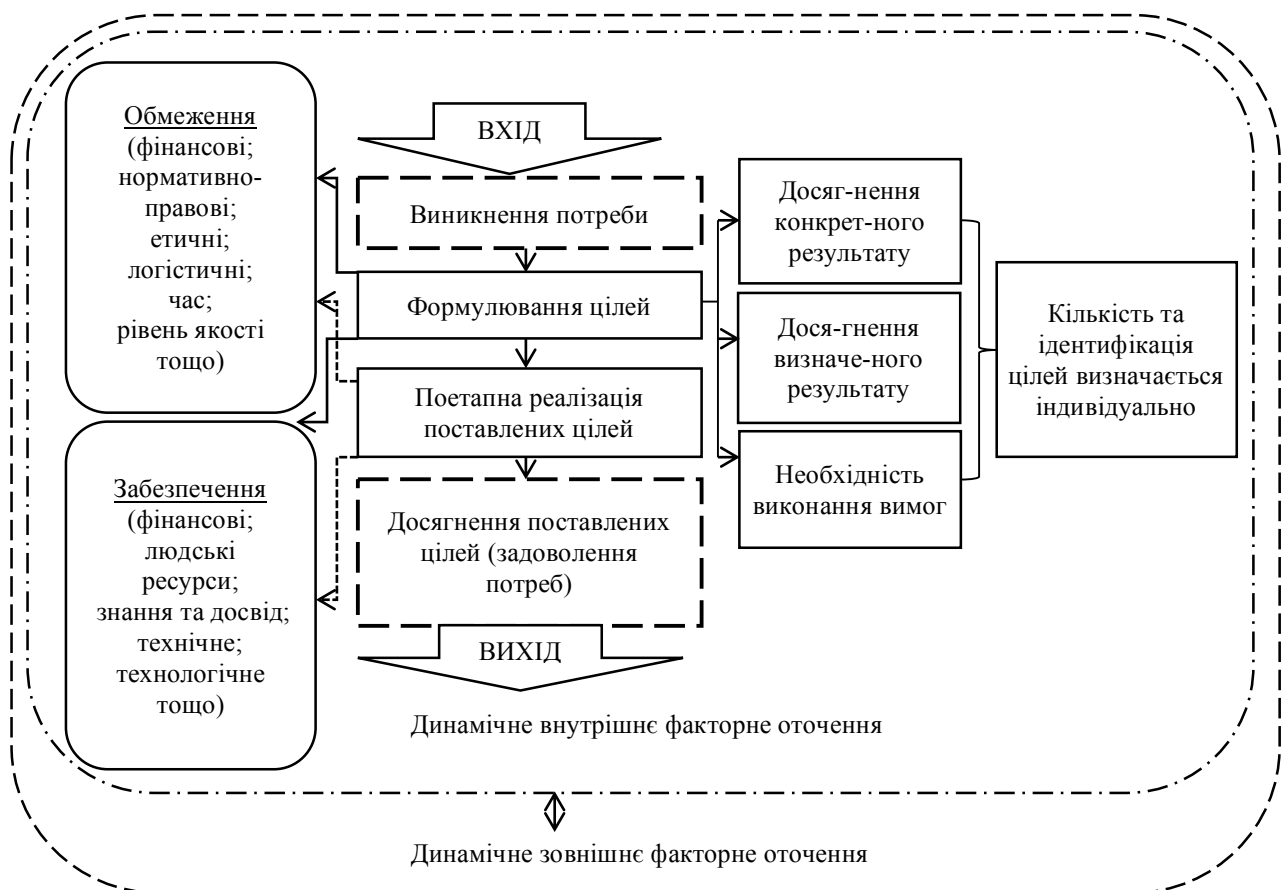


Рис. 1. Інвестиційний проект як системний процес у динамічному факторному оточенні

Обґрунтовано, що проектне інвестування дає можливість акумулювати необхідний для реалізації інвестиційного проекту капітал шляхом залучення іноземних інвесторів. Для України – це перспективи додаткових капіталовкладень у стратегічні напрямки розвитку економіки за рахунок додаткового джерела коштів, можливість здійснити трансфер ризиків. Нарешті, винятковою є роль держави в реалізації інвестиційних проектів пріоритетного напрямку. Таким чином, міжнародне проектне інвестування розглянуто з точки зору транскордонної, комплексної фінансової операції, інтернаціональний характер якої дає можливість використати переваги ресурсного забезпечення, географічного розміщення, а також різних варіацій фінансування при здійсненні капіталовкладень у стратегічно важливі інвестиційні проекти.

Список джерел:

1. Гриньова В. М., Лепейко Т. І. *Проблеми розвитку інвестиційної діяльності : монографія.* Харків : ХНЕУ, 2007. 464 с.
2. Майорова Т. В. *Інвестиційна діяльність : навч. посіб.* Київ: Центр навчальної літератури, 2009. 376 с.
3. Жуков В. В. *Проектне фінансування : навч. посіб.* Харків : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2004. 236 с.
4. Дука А. П. *Теорія і практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посіб.* Київ : Каравела, 2008. 246 с.
5. Калінеску Т. В. *Управління інвестуванням підприємств : монографія.* Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. 105 с.

Новосьолова О.С.,
*к.е.н., старший викладач кафедри фінансів,
 банківської справи та страхування,
 Херсонський національний технічний університет, м. Херсон*

Скаржинець В.І.
*студентка III курсу,
 Херсонський національний технічний університет, м. Херсон*

РЕАЛЬНИЙ ЕФЕКТИВНИЙ ОБМІННИЙ КУРС ГРИВНІ ЯК ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Валюта, як фінансовий актив також представляє інтерес у дослідженні показників економічних дисбалансів. Для визначення валютних диспропорцій застосовують індикатор реального ефективного обмінного курсу - РЕОК (англ. - REER, Real Effective Exchange Rate). Реальний ефективний обмінний курс дозволяє визначити цінову конкурентоспроможність країни по відношенню до країн - основних торговельних партнерів, адже відображає не тільки зміну обмінного курсу, а й враховує показники інфляції. РЕОК показує, наскільки переоцінена або недооцінена національна валюта. Оптимальним вважається коливання РЕОК у +/-11% у 3-річний період [1].

Зростання індикатора РЕОК свідчить про зниження конкурентоздатності вітчизняної продукції і, навпаки, зменшення РЕОК означає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках.

У світовій практиці розрахунок РЕОК проводиться шляхом коригування номінального ефективного обмінного курсу - НЕОК (англ. – NEER, Nominal Effective Exchange Rate) на зміну рівня цін. У разі, якщо розрахунок проводиться для одного торговельного партнера, то визначається двосторонній (bilateral) обмінний курс (1):

$$REER = NEER \times \frac{I_i}{I} = \frac{ER_i^1}{ER_i^0} \times \frac{I_i}{I}, \quad (1)$$

де I - рівень інфляції в країні;

I_i - рівень інфляції у країні-торгівельному партнері;

ER_i^0 - курс іноземної валюти до національної в базовому періоді;

ER_i^1 - курс іноземної валюти до національної в поточному періоді.

Однак показник двостороннього обмінного курсу є досить обмеженим, він не дає реального уявлення про зміни валютного курсу. Для того, щоб врахувати всіх торговельних партнерів країни, необхідно зважити двосторонні обмінні курси. Відповідно виникають питання, які двосторонні курси включати у розрахунок багатостороннього (multilateral) індексу РЕОК, яким чином проводити розрахунок вагових коефіцієнтів та як враховувати їх зміну в часі, які показники зміни цін варто використовувати.

При виборі двосторонніх курсів, що враховуватимуться при визначенні реального ефективного курсу, використовують двосторонні курси валют країн, які займають найбільшу питому вагу у зовнішньоторгівельному обороті країни (наприклад, при визначенні ефективного курсу для австралійського долара включаються країни, обсяг зовнішньої торгівлі з якими становить не менше 90% зовнішньоторгівельного обороту Австралії) [2].

Одним із найпоширеніших підходів при визначенні індексу РЕОК є вибір у якості «вагів» частки торговельних партнерів у зовнішньоторговельному обороті (експорт + імпорт) країни, що досліджується, за даними платіжного балансу (формула 2).

$$W_i = \frac{M_i + X_i}{\sum_{i=1}^n X_i + \sum_{i=1}^n M_i},$$
$$\sum_{i=1}^n W_i = 1, \quad (2)$$

де W_i - нормалізована питома вага країни i - основного торговельного партнера країни, що досліджується, в її загальному зовнішньоторговельному товарообороті;

M_i - імпорт товарів та послуг з країни i до країни, що досліджується;

X_i - експорт товарів та послуг з країни, що досліджується, до країни i ;

n - кількість країн-основних торговельних партнерів .

Це відповідно передбачає, що чим більша частка, тим більший вплив на РЕОК має двосторонній обмінний курс між ними.

Очевидним недоліком такої системи вважають те, що вона враховує тільки двосторонню торгівлю. Тобто поза увагою залишається конкуренція експортерів на зовнішніх ринках («ефект третьої сторони»). Для оцінки вищезазначеного ефекту, використовують «ваги», засновані на експорті третьої сторони. При їх побудові більша вага надається країнам зі схожим кошиком експортних товарів та послуг. Проте цей метод передбачає необхідність збору та обробки значного обсягу інформації щодо питомої ваги найбільших експортерів на конкурентних ринках, а тому, на нашу думку, є досить трудомістким та складним у застосуванні [2; 3].

Важливим етапом визначення РЕОК є вибір дефлятора цін. С. Едвардс пропонує чотири альтернативних цінових індекси: індекс споживчих цін (ІСЦ), індекс оптових цін, дефлятор ВВП та індекс заробітної плати [4]. М. Чінн зазначає, що залежно від періоду, за який необхідно провести розрахунок, варто застосовувати: ІСЦ, індекс цін виробників, індекс оптових цін або індекс експортних цін - у місячний період; дефлятор ВВП або його складових, наприклад, таких як дефлятор кінцевих споживчих витрат, - у більш тривалий період (квартал, рік) [5]. Оскільки у нашому випадку ми проводимо розрахунок у річний період, то більш прийнятним вбачаємо використання дефлятора кінцевих споживчих витрат ВВП.

Таким чином, чіткої загальноновизнаної методики розрахунку РЕОК у світі не існує, у різних країнах вони мають свою специфіку та можуть істотно відрізнятись. Так, у практиці Європейського Союзу для обчислення РЕОК використовують гармонізований індекс споживчих цін, який згладжує відмінності у переліку товарів і послуг, що входять до споживчого кошику у різних країнах, і базується на концепції внутрішнього споживання, що передбачає охоплення споживчих витрат домогосподарств резидентів і нерезидентів (рис. 1).

Отже, за даними рис. 1, у 2005 році показник РЕОК перевищив гранично допустиме значення в Румунії та Словаччині. У 2007 році найбільші коливання курсу національної валюти спостерігалися в Болгарії, Чехії, Латвії, Польщі, Румунії та Словаччині. Однак у 2017 році істотних курсових коливань у країнах ЄС не відбулося.

В Україні розрахунок РЕОК здійснюється згідно з «Основними методичними положеннями розрахунку індексу реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) гривні», розміщеному на офіційному сайті Національного банку України [6]. Індикатором інфляції виступає індекс споживчих цін. Критерієм включення країни до переліку основних торговельних партнерів слугує її частка в загальному зовнішньоторговельному обороті України. У 2017 році

значення критерію встановлено на рівні 0,5%, відповідно індекс РЕОК гривні розраховується за кошиком з 25 валют 39 країн - основних торговельних партнерів України. Сукупний обсяг експорту та імпорту товарів і послуг з 39 країн, що враховуються при обчисленні РЕОК гривні, становить 83% від загального зовнішньоторговельного обороту України [7].

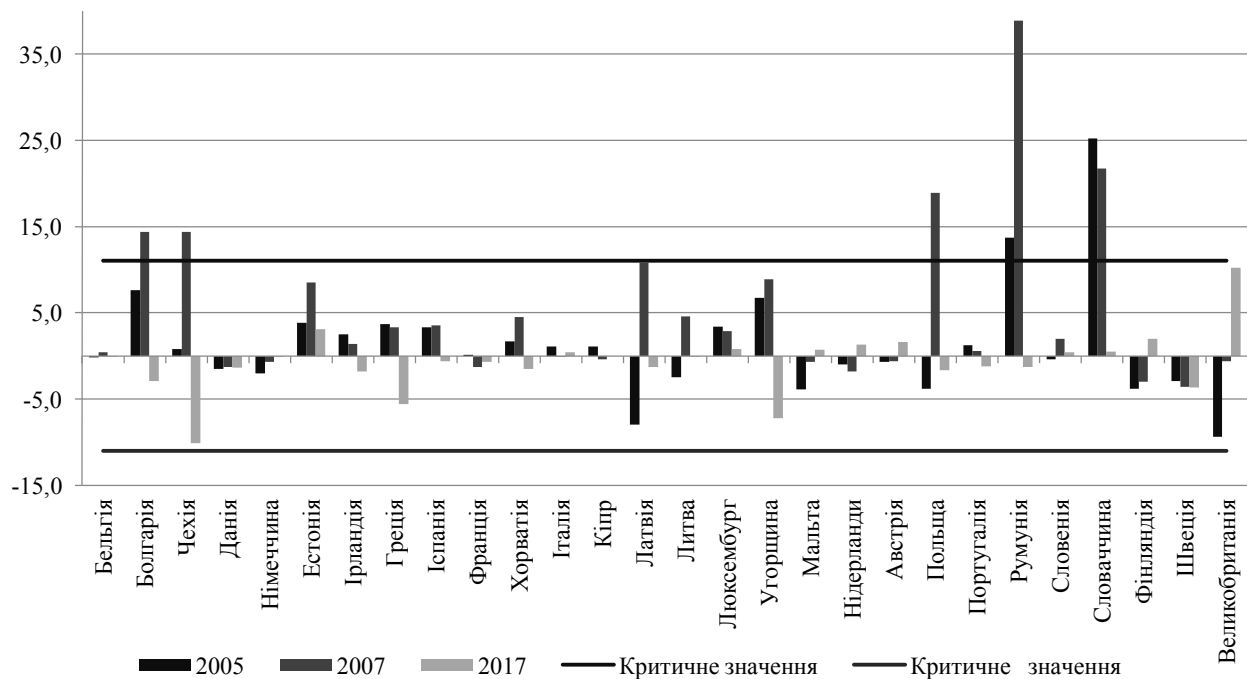


Рис. 1. Реальний ефективний обмінний курс (гармонізований індекс споживчих цін) в країнах ЄС (3-річна зміна), %

В цілому методика визначення РЕОК в Україні зводиться до наступного: визначення країн - основних торговельних партнерів, розрахунок нормалізованих вагових коефіцієнтів країн-партнерів (використовуються середні значення за останні три роки), визначення індексу номінального курсу іноземної валюти кожної країни-партнера до гривні, розрахунок індексів відносної інфляції, визначення реального ефективного обмінного курсу як добутку індексів номінального курсу іноземної валюти до гривні, зважених на рівень відносної інфляції, з урахуванням вагових коефіцієнтів країн-партнерів по зовнішньоторговельному обороту (рис. 2).

Однак, ми вважаємо, що використання ІСЦ у методиці НБУ дещо викривлює показник РЕОК у якості цінового індикатора.

На нашу думку, у період 2005-2015 років можна виділити кілька етапів у тенденціях коливань РЕОК. Так, у 2005-2007 роках спостерігалось зростання індексу РЕОК, що супроводжувалось відповідним зниженням конкурентоздатності вітчизняної продукції та збільшенням купівельної спроможності національної валюти. Період 2008-2010 років через істотні девальваційні процеси характеризувався цілком протилежними тенденціями. Протягом 2011 року показник РЕОК почав зростати, а 2012-2015 роки відзначилися його зменшенням. Основним чинником зниження РЕОК у 2014-2015 роках стала значна девальвація національної валюти.

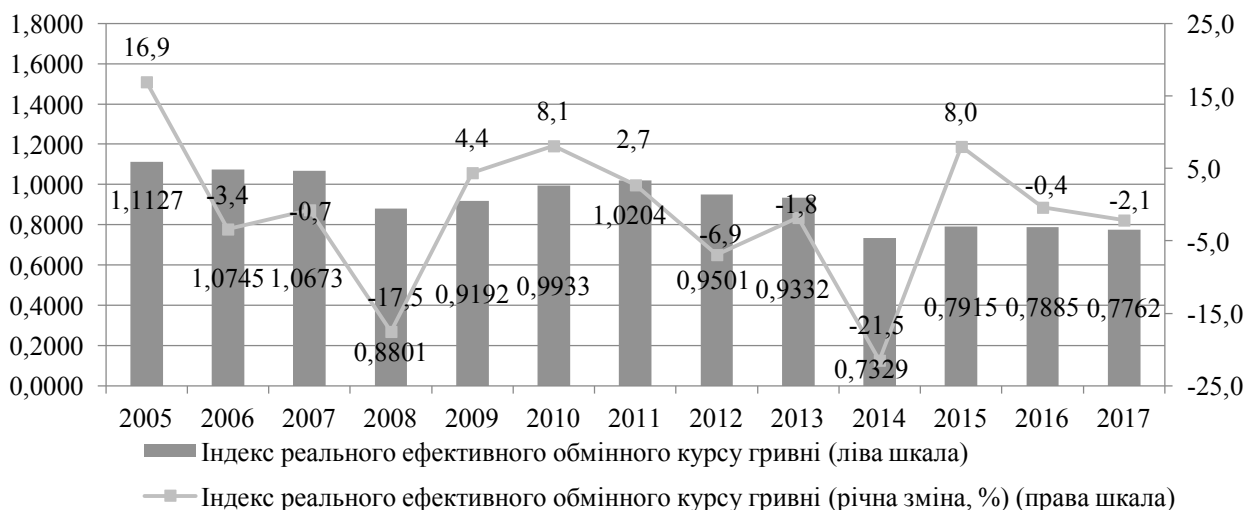


Рис. 2. Динаміка індексу реального ефективного обмінного курсу в Україні (згідно методики НБУ)

Зазначимо, що саме зниження реального ефективного обмінного курсу прийнято вважати одним із найважливіших чинників експортноорієнтованого зростання. Проте слушною, на наше переконання, є позиція І. Тараненка, який приходить до висновку, що у періоди загострення фінансової нестабільності прямий зв'язок між показниками експорту та РЕОК змінюється на обернений через падіння попиту на світових ринках, а девальваційні явища здатні забезпечити цінову конкурентоспроможність тільки в умовах стабільно функціонуючих ринків. Загалом курсові переваги є досить швидкоплинними і за два-три роки їх потенціал втрачається [8, с. 23].

Проведений моніторинг індикаторів цінових дисбалансів дозволяє зробити висновок, що у докризовий період 2003-2007 років зростання цін на світових ринках на основну продукцію вітчизняного експорту, стабільність валютного курсу та стійкі темпи економічного зростання створили позитивні передумови для притоку в Україну значних фінансових ресурсів.

Проте вже у 2008 році склалася діаметрально протилежна ситуація, спричинена світовою фінансовою кризою, реакцією на яку було припинення притоку в Україну капіталу, а потім і розгортання його в протилежному напрямку. Як наслідок, відбулося стрімке падіння курсу національної валюти, різке підвищення ставок за кредитами та відповідне згортання обсягів кредитування банками бізнесу і промисловості. Аналогічне «стиснення» відбувалося і у 2014-2015 роках, однак його причинами були не загальносвітові фінансово-економічні процеси, а внутрішні військово-політичні чинники.

Список джерел:

1. *Macroeconomic imbalances procedure.* URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&pcode=tipspc20&language=en>.
2. *Ellis L. Measuring the Real Exchange Rate. Research Discussion Paper, Reserve Bank of Australia. 2001. No 04.* URL: <http://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2001/nov/pdf/bu-1101-2.pdf>.
3. *Koch E. The measurement of effective exchange rates. BIS Working Paper. 1984. No. 10.* URL: <http://www.bis.org/publ/work10.pdf>.
4. *Edwards S. Real Exchange Rates in the Developing Countries: Concepts and Measurement. NBER Working Paper. 1989. No 2950. 60 p.* URL: <http://www.nber.org/papers/w2950.pdf>.
5. *Chinn M. A Primer on Real Effective Exchange Rates: Determinants, Overvaluation, Trade*

Flows and Competitive Devaluation. Open Economies Review. 2006. Vol. 17 (1, Jan). P. 115-143. – URL: http://www.ssc.wisc.edu/~mchinn/primer_OER.pdf.

6. *Статистика зовнішнього сектору (за даними Національного банку України). URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=44502&cat_id=44446.*

7. *Основні положення методики розрахунку індексів реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) та номінального ефективного обмінного курсу (НЕОК) гривні. URL: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=15141238>.*

8. *Шумська С. С., Білоцерківець О. Г. Реальний ефективний курс гривні: оцінка конкурентних переваг українських товарів і прогноз на 2013-2014 роки. Економіка і прогнозування. 2013. № 2. С. 20–31.*

УДК 339.9+ 330.35

Погоріла К.В.

*студентка 5-го курсу кафедри міжнародних економічних відносин ННІ БТ «УАБС»
Сумського державного університету, м. Суми*

Воронцова А.С

*к.е.н., асистент кафедри міжнародних економічних відносин ННІ БТ «УАБС»
Сумського державного університету, м. Суми*

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

Міжнародну торгівлю цілком закономірно вважають історично першою формою економічних зв'язків між країнами, що полягала передусім в обміні окремих товарів і послуг. Вона пройшла багатовіковий шлях розвитку та на сьогодні посідає визначальне місце в системі міжнародних економічних відносин. З давніх часів міжнародну торгівлю використовували як для спеціалізації окремих економік, так і для їх розвитку, вона сприяла більш ефективному та продуктивному виростанню наявних ресурсів і, взагалі, є стратегічним напрямком розвитку будь-якої країни світу. Саме тому, зважаючи на важливість міжнародної торгівлі, її вплив на світовий економічний розвиток на сучасному етапі значно збільшується.

Питання міжнародної торгівлі й економічного розвитку, їх взаємозв'язку набули значного значення по всьому світу з впровадженням політики лібералізації торгівлі в країнах, що розвиваються.

Міжнародна торгівля та її вплив на економічне зростання істотно залежать від процесу глобалізації. Економісти, політики та науковці провідних розвинених країн світу та країн, що розвиваються розійшлися в думках щодо впливу міжнародної торгівлі на економічне зростання та поділилися на дві групи. Перша група, котра була не зовсім згодна з традиційною класичною та неокласичною концепцією міжнародної торгівлі стосовно країн, що розвиваються, представлена А.Еммануелем, С.Аміном, І.Валлерстайном, В.Бархатовою, Д.Плетньовим, С.Глазьевим, вважає, що міжнародна торгівля призвела до несприятливих змін в економічних і фінансових сферах країн, що розвиваються. На їхню думку, вигоди від міжнародної торгівлі отримали, в основному, розвинені країни світу, оскільки міжнародна торгівля вважається особливим способом перерозподілу доходів від країн, що розвиваються в розвинуті країни, – це, звичайно, прискорює економічне

зростання розвинених країн, але в той же час – це призводить до його уповільнення в країнах, що розвиваються. Більше того, лібералізація торговельної політики, зниження тарифів і глобалізація мали негативний вплив на промислові структури малорозвинених країн і країн, що розвиваються. У результаті лібералізації, більшість промислових галузей у цих країнах припинили свою діяльність. Інша група економістів, до думки якої приєднався й американський економіст Джагдиш Бхагваті [1], виступає на користь глобалізації та міжнародної торгівлі, має більш яскравий і позитивний погляд на міжнародну торгівлю та її вплив на економічне зростання, зокрема, країн, що розвиваються. На їхню думку, країни, що розвиваються, котрі слідували політиці лібералізації торгівлі, відчули всі сприятливі наслідки глобалізації та міжнародної торгівлі (наприклад, Індія та Китай) [2, 3].

У відношенні до економічного зростання, міжнародну торгівлю можна розглядати і як рушій, і як похідну. Це підтверджують численні теоретичні та емпіричні дослідження відомих економістів світу. Степанов Є.О. у своїх роботах [3, 4] розглянув механізм прямого впливу міжнародної торгівлі на економічний розвиток, емпірично перевірів сформульовану гіпотезу взаємозв'язку міжнародної торгівлі та економічного зростання, в тому числі, і в транзитивній економіці, на базі розроблених гіпотез перевірів взаємозв'язок міжнародної торгівлі та підвищення основних показників, що характеризують покращення економічного стану країни, а також провів регресійний аналіз взаємозв'язку експорту, імпорту і ВВП в країнах світу різного рівня розвитку та висвітлив результати проведеного дослідження, де показано, що темпи зростання ВВП і темпи зростання експорту/імпорту значно взаємопов'язані.

Проведений регресійний аналіз [3, 4] підтвердив сформульовані гіпотези, що між величиною експорту та економічним зростанням за інших рівних умов існує пряма лінійна у розвинених країнах (Австрії, Великобританії, Італії, Канаді, США, Франції, Швейцарії, Швеції, Японії) та країнах із перехідною економікою (Латвія, Польща, Словенія, Словаччина, Росія). Також щодо цих країн підтверджується гіпотеза, що обсяги імпорту країн у попередньому році позитивно впливають на економічне зростання в поточному році, та між ними існує лінійна залежність. Отже, як підтверджують результати дослідження, міжнародна торгівля має суттєвий позитивний вплив на економічне зростання.

Щодо України, результати регресійного аналізу свідчать про середню силу впливу міжнародної торгівлі на економічний розвиток.

Міжнародна торгівля, створюючи певні можливості для реалізації істотних порівняльних переваг країн світу та розвитку нових, сприяє їхньому економічному розвитку, а також стимулює зміну підходів до використання внутрішніх ресурсів країн в бік їх ефективності і надає змогу отримувати користь і переваги спеціалізації та вигоди від участі в міжнародному поділі праці.

Для багатьох країн світу перехід від статусу країни з низьким рівнем доходів до середнього та доходу вище середнього, покращення економічного становища значною мірою залежить від успішної міжнародної торгівлі. Адже, приймаючи участь в міжнародній торгівлі, країни мають можливість: задовольняти свої потреби в сировині, капітальних товарах, технології, що не виробляються місцевими підприємствами або виробляються, але з високими витратами, нарощувати виробництво з урахуванням попиту світового ринку на ті товари, щодо яких вони мають порівняльні переваги спеціалізації, експортувати ті товари, у виробництві котрих ширше споживаються ресурси, наявні у них

в порівняно великій кількості, імпортувати товари, для виробництва котрих необхідно було б витратити велику кількість обмежених у них ресурсів, а також отримують ефект економії на великих масштабах виробництва, спеціалізуючись при цьому на більш вузькому наборі товарів чи послуг [5].

Міжнародна торгівля сприяє інтернаціоналізації світової економіки та господарського життя окремих країн, інтегруючи їх у світогосподарську систему. Зокрема, роль експорту полягає в тому, що він є основним джерелом отримання валютних доходів, що спостерігається навіть у високорозвинених країнах із розгалуженою системою зовнішньоекономічних зв'язків. У свою чергу, товарний експорт має соціальне значення – збільшує зайнятість і доходи в експортних галузях, що має позитивний відбиток на економічному становищі країни. У свою чергу, імпорт збільшує вибір однойменних товарів, пропонує товари, котрі не виробляються в країні, залучаючи тим самим споживачів до досягнень світового НТП. Із точки зору загальнонаціональних інтересів, імпорт позитивно впливає і на національне виробництво. Він дозволяє знижувати витрати виробництва та підвищувати прибуток за рахунок використання більш дешевої іноземної сировини, енергетичних ресурсів, комплектуючих деталей, більш ефективного іноземного обладнання. Посилюючи конкуренцію на внутрішньому ринку, імпорт впливає на зниження товарних цін, підвищує купівельну спроможність споживачів, покращує рівень і якість життя населення, а також стимулює модернізацію виробництва, створення нових галузей [6].

Міжнародна торгівля за останні півстоліття стала досить важливим чинником економічного зростання для багатьох країн та грає велику роль в економічному розвитку.

Провідна роль міжнародної торгівлі в світовому економічному розвитку підтверджується її випереджаючим розширенням в порівнянні з ростом світового ВВП і виробництва. Згідно з даними Світової організації торгівлі (СОТ) та ЮНКТАД, обсяги міжнародної торгівлі, котрі вимірюють обсягом експорту в поточних цінах (дол. США), зросли з 58 млрд у 1948 р. до 17,8 трлн дол. США 2017 р. [7, 8]. Найпомітніший стрибок спостерігався в період із 1970-1980-х рр. під час розмаху процесу глобалізації.

За даними Світового банку, світовий ВВП за тридцять сім років збільшився у понад сім разів: із 11,18 трлн дол. США (1980 р.) до 80,74 трлн дол. США станом на 2017 р. За цей час обсяги міжнародної торгівлі збільшилися з 2,3 трлн дол. США (1980 р.) до 23 трлн дол. США (2017 р.) [9]. Отже, вартісний обсяг світової торгівлі зріс у 10 разів, перевищивши таким чином масштаби зростання ВВП світу, що говорить про важливість міжнародної торгівлі як одного з основних факторів світового економічного розвитку.

У сучасних умовах розвиток глобалізації та інтеграції світової економіки не може не вплинути на Україну, економіка якої є відкритою та вектор розвитку якої можна визначити як євроінтеграційний. Вхідження нашої держави до світової економічної спільноти та активна її участь в міжнародному поділі праці має велике значення в розбудові нашої держави та покращенні економічно-соціального стану.

Відповідно до даних Державної служби статистики України, обсяг експорту товарів і послуг України в 2017 р. становив 53,7 млрд дол. США. Цей показник зріс із часів незалежності України в 2,7 рази. Обсяг імпорту товарів і послуг у 2017 р. досягав значення 63,4 млрд дол. США, що показує ріст у 3,3 рази з 1991 р. [10].

За даними Світового банку, ВВП України станом на 2017 р. становив 112,2 млрд дол. США, що є меншим за обсяг зовнішньої торгівлі у відповідному році, тому доцільно

зробити висновок, що зовнішня торгівля робить великий внесок в економічний розвиток нашої держави.

Огляд та аналіз динаміки міжнародної торгівлі за останні десятиліття, а також аналіз зовнішньоторговельної діяльності України з часу її незалежності засвідчують, що темпи зростання міжнародної торгівлі фактично збігаються з темпами зростання світової економіки і навіть випереджають їх, тому можна говорити про важливу ключову роль міжнародної торгівлі в економічному розвитку.

Підвищувальна, наявна на сьогодні динаміка показників експорту, імпорту, ріст їх річних показників, зростання експортної, імпортної квот, збільшення показників експорту/імпорту на душу населення свідчать про постійне зростання ролі міжнародної торгівлі в світовому економічному розвитку.

Отже, міжнародна торгівля робить благотворний вплив на економічну перебудову, підтвердженням чого є міжнародний досвід останніх десятиліть років, котрий показує, що країни, в яких більшою мірою наявні добре розвинені ринкові інститути, налагоджений механізм регулювання зовнішньої торгівлі, а також сформована відкрита політика у сфері зовнішньої торгівлі й інвестицій, зазвичай, мають успіх. І протилежно цьому, країни, діяльність яких у більшості орієнтована на внутрішню торгівлю в поєднанні зі значною державною регуляцією економічних процесів, показують слабкі та повільні темпи зростання. Тому, міжнародна торгівля як фактор економічного розвитку відігравала та відіграє важливу роль у становленні та розвитку світової економіки та в сучасних умовах є невід'ємною складовою міжнародних відносин і світового економічного розвитку, а її економічна, соціальна та політична значимість весь час зростає.

Список джерел

1. Bhagwati J. *In Defense of Globalization*, New York: Oxford University Press, 2004, URL: https://www.researchgate.net/publication/274185673_In_Defense_of_Globalization
2. Vijayasri G. V. *The importance of international trade in the world*, *International Journal of Marketing Financial Services and Management Research*. 2013, 9(2):111–9, URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/0c65/06f1ab891cb40206230f6d841cb7e11796a7.pdf>.
3. Степанов Е. А. *Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики*, *Вестник Челябинского государственного университета*, 2013, № 32(323). *Экономика*. Вып. 42. С. 34-42, URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-vneshney-torgovli-na-ekonomicheskii-rost-natsionalnoy-ekonomiki.pdf>
4. Степанов Е. А. *Внешняя торговля как фактор экономического роста в транзитивной экономике*, *Экономика, управление и инвестиции*, 2013, № 1 (1), С. 45-61.
5. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Притула Н. В. та інші *Міжнародна торгівля : навч. посібник*, 5-те вид., перероб. та доп., Київ: Центр учбової літератури, 2015, 272 с.
6. Федякина Л. Н. *Международные экономические отношения*, М. : Издательство Юрайт, 2016. 461 с. URL: <http://static.my-shop.ru/product/pdf/205/2047135.pdf>
7. WTO. *International Trade and Market Access Data*. *International trade statistics*, URL: <http://data.wto.org/>
8. UNCTAD. *Values and shares of merchandise exports and imports, annual*, URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=101>.
9. The World Bank. *World Bank date*, URL: <https://data.worldbank.org/>.
10. Державна служба статистики України. *Зовнішньоекономічна діяльність України*, URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

Постернак І. М.

к.т.н, доцент

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Постернак С. О.

к.т.н, доцент

ПП «Композит», м. Одеса

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ БУДІВЕЛЬНИМИ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ НЕОДНОРІДНОСТІ ГАЛУЗІ

Неухильне зростання значення послуг, тенденція прискорення розвитку міжнародної торгівлі послугами, тісний зв'язок її з міжнародними інвестиціями, трансфертом технологій і переміщенням фізичних осіб через національні кордони викликають теоретичний і практичний інтерес до вивчення даної сфери. Це в повній мірі відноситься і до торгівлі будівельними послугами. Значення саме будівельних послуг як в національній, так і в світовій економіці, набуття цим видом послуг нової функції в умовах транснаціоналізації міжнародного ринку заслуговує на окрему увагу в силу особливої важливості будівництва у забезпеченні синергетичного ефекту для розвитку інших галузей національної економіки, для забезпечення добробуту та якості життя.

В сучасних умовах трансформації світової економіки та обраного вектору європейської інтеграції перед українською будівельною галуззю постала нагальна потреба у інноваційно-технологічних змінах з метою відповідності сучасним світовим та європейським стандартам, що висуваються до товарів та послуг інвестиційного характеру. Отже, з метою ефективної інтеграції в міжнародні торговельні потоки європейського ринку будівельних послуг і ефективного управління ними, а також для забезпечення конкурентоспроможності українських будівельних компаній на зарубіжних ринках необхідне розуміння особливостей формування та реалізації стратегічних принципів розвитку будівництва та сучасних механізмів регулювання міжнародної торгівлі будівельними послугами.

Вивчення зазначених аспектів на прикладі ЄС дає можливість для формування національної стратегії інтеграції українських підприємств до європейського ринку будівельних послуг, оскільки в силу ієрархічності і багаторівневого регулювання саме європейський ринок будівельних послуг поєднує в собі як міжнародні, так і національні принципи та механізми функціонування та регулювання. Крім того, країни ЄС вже в силу географічної близькості та історично сформованих відносин представляють для українських будівельних компаній-експортерів будівельних послуг особливий інтерес, а організаційна та технологічна розвиненість європейських будівельних компаній, в свою чергу, може зацікавити вітчизняних підприємців, які бажають імпортувати будівельні послуги, а з ними капітал та технології європейських постачальників.

Розглядаюся будівельні послуги як продукт інвестиційно-будівельного комплексу, що включає проектні та підрядні організації, промисловість будівельних матеріалів, будівельне машинобудування, постачальники матеріалів і обладнання, соціально-побутові підприємства. Ключовою ланкою цього комплексу є капітальне будівництво, яке завершує зусилля всіх інвестиційних галузей і перетворює матеріальні ресурси в основні фонди.

Характерно, що надання будівельних послуг завжди пов'язане з різноманітними коопераційними зв'язками: в будівництві будь-якого об'єкту зайнято багато проектні, науково-

дослідні організації, постачальники устаткування і матеріалів, фінансово-кредитні установи. Незважаючи на єдину мету суб'єктів інвестиційного процесу в будівництві (максимізація прибутку), кожен з учасників реалізує свої власні цілі і завдання.

Сучасному світовому ринку будівельних послуг притаманні всі ознаки ринку: попит, пропозиція, особливості ціноутворення, частота угод і їх значний обсяг, діяльність спеціалізованих фірм, які здійснюють будівельні послуги. Діяльність будівельних фірм тісно пов'язана з координацією міжгалузевих зв'язків та інших товарних ринків. Тобто ринок будівельних послуг може включати також і інші, споріднені йому ринки, наприклад, ринок інжинірингових послуг, будівельних матеріалів і комплектного обладнання. Надання будівельної послуги часто пов'язано з поставками обладнання, і експортер цього обладнання, як правило, безпосередньо бере участь у проектуванні та будівництві. Однак, очевидно, що контракти на поставку обладнання не утворюють власне ринку будівельних послуг. Аналогічно інжинірингові послуги не можуть охоплювати діяльність з безпосереднього створення об'єкта нерухомості, тому ці послуги не завжди відносяться до групи «будівельні послуги».

Будівельні послуги як будь які послуги, на відміну від товарів, що мають речову форму, найчастіше мають такими специфічними особливостями: нерозривність виробництва і споживання; певна невідчутність; мінливість і недовговічність; неможливість зберігання або складування.

Хоча всі ці характеристики точно визначають властивості більшості послуг, вони мають ряд винятків. Наприклад, проект архітектора або модель інтегральної схеми є цілком відчутними, а багато послуг, що виробляються в секторі електронної комерції, можуть зберігатися. Перераховані ознаки характерні для всіх видів послуг. До ознак послуг, в тій чи іншій мірі характерним для різних видів послуг, можна також віднести: невизначеність якості; участь замовника в процесі виробництва; менша (обмежена) можливість стандартизації.

Неоднорідність будівельної послуги проявляється не в неоднорідності об'єктів, що будуються – вони можуть бути і цілком однорідними і типовими. Неоднорідність будівельних послуг розуміється більш широко – як і будь-яка інша послуга, будівельна послуга орієнтована на замовника і конкретну ситуацію, включаючи потреби замовника, умови будівництва тощо. Навіть саме типове будівництво не завжди однорідне: розрізняються природні умови, доступність матеріальних і трудових ресурсів, отже, різняться підходи і технологія будівництва, а також витрати на реалізацію послуг.

Дослідження останніх років свідчать про те, що конкурентоспроможність українського сектора послуг, включаючи будівельний, набагато поступається галузям аграрній, металургійній та хімічній. Причому найбільш інтенсивне зростання спостерігається в сфері послуг оптової та роздрібною торгівлі, фінансових і посередницьких послуг.

Висока значимість будівництва в національній економіці визначається тим, що вона покликана модернізувати сучасну технічну основу виробництва, удосконалювати палітру соціальної сфери, забезпечувати технічне переоснащення. Проте її успішний розвиток стикається з комплексом серйозних проблем, як-то: деяке зниження попиту на житловому ринку в останні роки, зменшення джерел фінансування, проблеми надійного кадрового забезпечення, неефективна стандартизація і ліцензування, відносно низька заробітна плата і продуктивність труда. Ринок будівельних послуг на сьогодні є ключовою ланкою у забезпеченні високого рівня якості життя суспільства та є найважливішою складовою суспільного виробництва.

Рябук К.П.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник:

Сардак С. Е.

д.е.н., доцент,

в.о. зав. каф. економіки, підприємництва та управління підприємствами,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ВПЛИВ ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ХІМІЧНИХ РЕЧОВИН В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ПРОДОВОЛЬЧОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

За всіх часів хімічна індустрія мала винятково велике значення для сфери сільського господарства. Найбільш це значення полягало в постачанні різноманітних речовин та матеріалів для практичного функціонування галузі, без якої є неможливим успішний розвиток економіки нашої держави. На сьогодні відомо, що кількість найменувань продуктів та речовин, які випускаються хімічною промисловістю, перевищує декілька десятків тисяч.

В сільському господарстві синтетичні хімічні речовини використовуються як в рослинництві, так і в тваринництві. Найпоширенішими з них є: мінеральні добрива, що застосовуються для захисту рослин від шкідників: гербіцидів, екоцидів й інсектицидів і т. д; вапно або гіпс, що вносять до ґрунтів з метою поліпшення їх структури; хімічні добавки у вигляді кормових фосфатів для годування тварин; стимулятори росту й плодоношення рослин і тварин; полімерні матеріали та засоби малої механізації, застосовувані в сільськогосподарському секторі.

Варто зазначити, що більша половина з елементів усім відомої Періодичної системи Д. І. Менделєєва вже активно застосовується в агросекторах різних країн світу. Також необхідно згадати про існування таких наук як агрохімія і біотехнологія, які займаються вивченням правильного застосування хімічних методів й впливу хімічних сполук на продукти сільського господарства. В комплексі з іншими прийомами даних наук ефективність добрив значно зростає, а їх застосування дає хороший результат тільки при дотриманні деяких умов: правильно і своєчасно обробляються ґрунти, впроваджуються комплекси заходів по боротьбі з її ерозією, шкідниками і хворобами; правильно поєднуються органічні і мінеральні добрива; вибираються дози, співвідношення, форми, терміни і способи внесення добрив з урахуванням сівозмін.

Відсутність в ґрунті рослини хоча б одного з 70 виявлених хімічних елементів призведе до порушення життєвих процесів в рослинному організмі, оскільки кожен з них необхідний для виконання певної фізіологічної функції. Ці елементи надходять в ґрунт з добривами, які збагачують ґрунт елементами живлення, забезпечують рослини багатьма необхідними речовинами й значно покращують їх фізичні властивості, збільшують вологопроникність ґрунту.

Не дивлячись на те, що використання в сільському господарстві хімічних добрив сприяє підвищенню врожайності й рентабельності галузі сільського господарства, це має негативні наслідки в тому числі, тож деякими з них є: негативний вплив на здоров'я диких тварин, що іноді призводить до їх загибелі; застосування пестицидів сприяє масовому розмноженню шкідників; поява шкідників, що є стійкими до даного виду хімічного впливу; поширення дії хімічних добрив за рамки тієї території, де вони повинні бути використані.

На даний момент повна відмова від застосування інноваційних хімічних речовин в сільському господарстві не представляється можливою, проте можна зменшити її негативний вплив на довколишнє середовище, якщо використовувати інтегровану систему боротьби зі шкідниками, що включає в себе такі методи: карантинний (попередження розмноження найнебезпечніших шкідників); селекційний (розведення особливих сортів рослин і порід тварин, що є природно стійкими до шкідників і не потребують спеціальних хімічних речовин для росту й розвитку); агротехнічний (конкретні агротехнічні прийоми правильного ведення господарства); хімічний (створення нових добрив з високою вибірковою дією і великою швидкістю розпаду); фізичний (використання деяких матеріальних предметів або приладів, що допомагають у боротьбі зі шкідниками: оптичні пастки, ультразвукові прилади, застосування струму високої напруги); біологічний (найбільш екологічний метод, що базується на органічному природному знешкодженню шкідників шляхом використання синтетичних аналогів біологічно активних речовин). Усі ці методи втілюють у собі останні інновації промисловості, оскільки пропонують невідомі ще для цієї галузі нові способи, процеси й технології.

Що стосується впливу застосування інноваційних хімічних речовин в сільськогосподарській промисловості на тенденції розвитку торгівлі продукцією, то можна сказати, що існує тісний зв'язок між інноваціями та обсягом торгівлі. Пояснюється він прямолінійною залежністю між кількістю створених технологій та обсягом експорту сільськогосподарської продукції закордон. В працях сучасних зарубіжних дослідників Л. Маркеза-Рамоза та І. Мартінеза-Зарзосо описується дослідження, в ході якого було проаналізовано 13 країн-експортерів та 77 країн-імпортерів і виявлено, що «зростання значення індексу технологічних досягнень експортера на 10% забезпечує приріст обсягів експорту в середньому на 8,3%. Для країн, що розвиваються, виявлено пряму залежність обсягів торгівлі від купівельної спроможності та можливості освоєння інновацій, а для розвинених країн – від подальшого накопичення знань та їх використання» [5].

Одним з найважливіших завдань національної економіки, зокрема, українського агросектору, є безпечність ринку продовольства, тож якість сільськогосподарської продукції постає вагомим фактором визначення її конкурентоздатності й релевантності як на ринку внутрішнього споживання, так і на ринку зовнішнього. А як відомо, в основі конкурентоздатності продукції лежить саме якість і ціна. Як було згадано вище, іноді інноваційні хімічні речовини, функція яких полягає у боротьбі зі шкідниками, завдають шкоду також продуктам сільськогосподарської діяльності. Проте, якщо в умовах швидкого поширення сучасних технологій грамотно використовувати їх дію з відповідним дотриманням усіх необхідних заходів безпеки докільля й здоров'я людини, то вони здатні значно підвищити добробут населення, задовольнити продовольчі потреби різних шарів населення й посприяти створенню якісних конкурентоспроможних продуктів. Окрім даного фактору якість продукції агропромислового комплексу також значним чином залежить від: технічної допомоги і обслуговування, грамотного придбання матеріалів та комплектуючих, тенденцій збуту (продажу), сфери обслуговування, вивчення ринку (попиту й пропозиції), пакування і зберігання, утилізації, контролю випробування й аналізу, науково-дослідної роботи і проектування, планування і розробки технічних процесів, виробництва тощо. Ціна на продукти українського агросектору постійно зростає внаслідок не тільки застосування різноманітних новітніх технологій, що беруть участь у її створенні, а й внаслідок загострення світової продовольчої кризи.

Отже, при дослідженні впливу застосування інноваційних хімічних речовин в сільському господарстві на міжнародну торгівлю продовольчою продукцією, було розглянуто позитивні й негативні сторони хімізації сільського господарства й виявлено, що цей процес, безумовно, є

масштабним проривом в науково-технічному прогресі. Він заснований на широкому застосуванні хімічних речовин в рослинництві й тваринництві, і приводить до значного підвищення конкурентоздатності сільськогосподарської продукції, яка полягає в притаманних їй якісних характеристиках та рівні ціни. В результаті аналізу та узагальнення поглядів сучасних вчених, що вивчають міжнародну торгівлю інноваційною продукцією, було встановлено наступне: країни, що експортують результати діяльності, в якій застосовувалися передові технології, показують швидше зростання обсягів експорту, ніж експортери продуктів застарілої технології.

Список джерел:

1. Лихоній В. І. Механізм забезпечення конкурентоспроможного виробництва аграрної продукції: теоретико-методичний аспект / В. І. Лихоній // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 1 (5). – С. 137–140.
2. Ковальчук С. Я. Економіко-правові аспекти екологізації аграрного виробництва в Україні [монографія] / С. Я. Ковальчук, Т. К. Оверковська – Вінниця: Едельвейс, 2013. – 342 с.
3. Колосов А.М. Планування і бюджетування діяльності підприємства в умовах невизначеного й мінливого середовища. – Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. Т. 2, вип. 1/3 : наук. праці / А. С. Васильєв [голова] та ін. – О.: Наука і техніка, 2015. – 224 с. – С. 37–46.
4. Сардак С. Перспективы развития современного бизнеса / С. Э. Сардак // Менеджмент и менеджер. – 2008. – № 1. – С. 4–12.
5. Marquez-Ramos L. The effect of technological innovation on international trade. A nonlinear approach / L. Marquez-Ramos, I. Martinez-Zarzoso // Economics: the open-access, open-assessment E-Journal. – 2010-11. – Vol. 4. – 39 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн.: <http://www.economics-ejournal.org/economics/journalarticles/2010-11>.
6. Sardak S. E. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy / S. E. Sardak, A. A. Samoylenko // Economic Annals-XXI. – 2014. – № 9-10(2). – P. 4 – 7.

Севрук І.М., к.е.н., ст.викл.,

Філіпенко Т.Г. магістр

Київський національний торговельно-економічний університет

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ІТ-ПОСЛУГАМИ: МОЖЛИВОСТІ УКРАЇНИ У СВІТОВОМУ ІНФОРМАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

У сучасному світі розвиток інформаційних технологій динамічно інтегрується у всі галузі світової економіки, безпосередньо впливаючи на формування стійких конкурентних позицій. Розуміння важливості інформаційних технологій для розвитку усіх напрямів діяльності, покращення якості товарів та послуг тощо, призводить до стійкого попиту на ці технології. Для України ІТ-сфера має особливо важливе значення, оскільки взаємний вплив ІТ-сфери та інших економічних галузей у зовнішньому середовищі відбувається в транснаціональному масштабі. Тому, проблема посилення національних позицій конкурентоспроможності на світовому ринку ІТ-послуг є надзвичайно важливою [1].

Вітчизняний ринок інформаційних технологій перебуває на стадії активного становлення. Зокрема збільшується ринок комп'ютеризації підприємств, розширюється

мережа доступу до Інтернет, зафіксовано відчутне збільшення експорту української програмної продукції та технологічних послуг [2].

До сильних сторін ІТ-сектору України потрібно відносити наявність висококваліфікованого людського капіталу, значної кількості ІТ-компаній, глобальних R&D центрів, потужних ІТ-кластерів та крупних міжнародних центрів розробок, швидкозростаючий ринок аутсорсингу ІТ-послуг, низьку порівняно з США та Європою вартість послуг, готовність держави співпрацювати з галуззю інформаційних технологій.

Разом з тим слабкими сторонами вітчизняного ІТ-сектору є низький рівень розвитку інфраструктури, структурна неефективність ІТ-ринку (низька сукупна частка продуктів програмного забезпечення та ІТ-послуг на ринку) [3].

Ключовими елементами ІТ-послуг в Україні є наступні напрямки:

- ІТ-підтримка та аутсорсинг — різноманітні послуги для підтримки, розміщення, оновлення, інтеграції та налаштування ІТ-продуктів, розроблених третіми сторонами.

- Custom Application Development — послуги під час повного або частини циклу розробки програмного забезпечення, що дозволяють забезпечити додаткову вартість шляхом розробки продукту, хоча право на інтелектуальну власність повністю належить клієнтам.

- ІТ-консалтинг та оцифрування — частина CAD- або окремих сервісів, що складаються з класичної послуги консалтингу.

- Аутсорсинг R&D бізнес-процесів — послуги з великою доданою вартістю, що представляють суміш ІТ-консалтингу та CAD, але з невизначеними межами та постійними повтореннями циклу розробки програмного забезпечення [4].

Індустрію ІТ-продуктів важко оцінити з причини існування в Україні в основному квазі-продуктових компаній. Тобто, коли штаб-квартира компанії та ринок збуту знаходиться за кордоном, але все виробництво — в Україні. Що стосується апаратної галузі, вона залишається слаборозвиненою і в основному складається з виробництва компонентів для обладнання попередніх поколінь.

Згідно з прогнозами, наведеними у дослідженні PwC, до 2025 року галузь може зрости до \$8,4 млрд, а кількість робочих місць збільшиться у майже 2,5 рази – до понад 240 тис. осіб. Втім, є і песимістичний прогноз, згідно з яким до 2025 року оборот збільшиться всього до \$4,1 млрд, а кількість розробників в цій сфері складе 165 тис. Хоча, на думку експертів з PwC, індустрія ІТ-послуг в Україні в будь-якому випадку зростатиме, однак з причини систематичних проблем відбудеться зниження темпів зростання після 2019 року [4].

Апелюючи до міжнародної експертизи IDC, можемо зазначити, що ІТ-ринок як складова інформаційно-телекомунікаційного ринку має таку структуру: апаратне забезпечення (Hardware), програмне забезпечення (Software) та ІТ-послуги (IT-services) (табл. 1).

Таблиця 1

Структура глобального та регіональних ІТ-ринків у 2017 році

| Сегменти ІТ-ринку | Глобальний ІТ-ринок, його структура | Частка деяких країн у структурі глобального ІТ-ринку та структура їх внутрішніх ІТ-ринків, % | | | | | | | |
|-------------------|-------------------------------------|--|-------|--------|-----------------|-----------|--------|---------|---------|
| | | США | Китай | Японія | Велика Британія | Німеччина | Польща | Румунія | Україна |
| Hardware | 46 | 33 | 83 | 42 | 32 | 36 | 51 | 68 | 83 |
| Software | 22 | 31 | 6 | 20 | 22 | 27 | 17 | 10 | 7 |
| IT-services | 32 | 36 | 11 | 38 | 46 | 37 | 32 | 22 | 10 |
| Всього, % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Джерело: складено на основі даних IDC [5]

Структура внутрішнього ІТ-ринку виглядає так: 83% – апаратне забезпечення, 7% – програмне забезпечення, 10% – ІТ-послуги. Водночас частка України на світовому ІТ-ринку залишається незначною: за даними IDC [5] у 2017 році вона становила 0,1% світового обсягу (рис. 1).

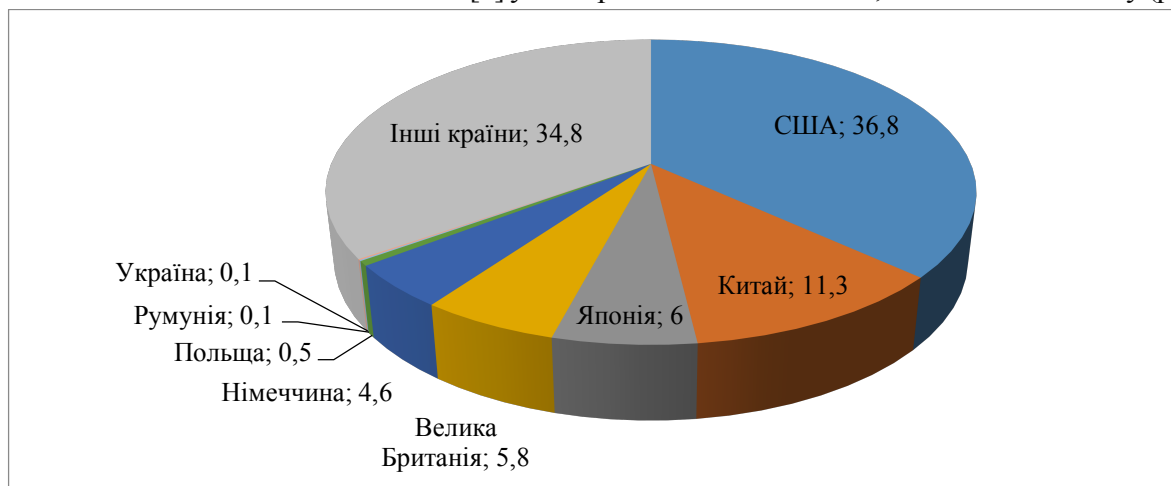


Рис. 1 Структура глобального ІТ-ринку в розрізі країн у 2017 р.

Джерело: складено на основі даних IDC [1]

Згідно з опублікованим Всесвітнім економічним форумом (World Economic Forum) Глобальним звітом про розвиток інформаційних технологій-2016 (The Global Information Technology Report), Україна за рівнем розвитку інформаційно-комунікаційних технологій 2016 року посіла 64 рейтингову позицію серед 139 країн світу, покращивши за рік результати на 7 пунктів [6].

Першочерговим завданням у контексті національної стратегії розвитку сфери ІТ в Україні повинно стати підвищення конкурентоспроможності даної галузі, що може бути досягнуто наступними кроками [7]:

1) збільшення підготовки ІТ-фахівців необхідно перш за все в тих регіонах, де планується швидке і значне зростання нових робочих місць в ІТ-галузі (Київ, Харків, Львів, Дніпро і Одеса, тобто в де-факто сформованих ІТ-кластерах). Здійснювати розвиток системи прискореного перенавчання на основі раніше отриманої вищої освіти з метою отримання нової кваліфікації в ІТ.

2) більш вагома підтримка ринку ІТ з боку держави, зокрема уряду, за рахунок введення соціальних та податкових пільг українським ІТ компаніям та користувачам ІТ послуг;

3) розширення пропозиції ІТ продуктів та послуг для підприємств України та зменшення їх вартості;

4) формування національної стратегії, міжнародної і внутрішньої політики, сприятливої законодавчої, суспільної, економічної атмосфери у сфері використання інформаційних технологій;

5) забезпечення потенційної можливості технологічного доступу населення до інформаційних, комп'ютерних технологій за рахунок об'єднання зусиль державного та приватного секторів економіки щодо розвитку інформаційної інфраструктури;

6) сприяння збільшенню і розповсюдженню кількості послуг населенню і бізнесу, наданих за допомогою інформаційних комп'ютерних технологій;

7)концентрація зусиль держави і суспільства для створення загальнодоступних електронних ресурсів на підставі врахування національних, політичних, економічних, мовних, культурних та релігійних аспектів розвитку України.

Отже, забезпечення стійких конкурентних позицій на ринку інформаційних технологій досягається шляхом запровадження заходів щодо постійного підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств галузі. Україна має значний потенціал до підвищення конкурентоспроможності на світовому ринку інформаційних технологій, оскільки сфера ІТ є новим напрямом економічного розвитку і має неабиякі перспективи до зростання.

Список джерел

1. Винничук Р. О., Склярчук Т. В. *Особливості розвитку ІТ-ринку в Україні : стан та тенденції*. Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. 2015. №833. С.3-8.
2. Бабанін О. С. *Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі. Статистика України*. 2013. № 1. С. 22–27. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/su_2013_1_6.pdf.
3. Полякова О.М., Ромащенко О.В. *Сучасні тенденції розвитку ІТ-індустрії в Україні і світі*. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 64. С. 179-186. URL: <http://btie.kart.edu.ua/article/viewFile/149951/153814>
4. Шелякін С. *Результати дослідження PwC: український ІТ-ринок щорічно зростає, але є ризик стагнації*. 2017 р. URL: <https://www.imena.ua/blog/pwc-about-it-ua/>
5. *Офіційний сайт IDC Ukraine*. URL: <http://idcukraine.com/>
6. *Всесвітній економічний форум*. URL: <https://www.weforum.org/system-initiatives/shaping-the-future-of-information-and-entertainment>
7. Севрук І.М., Рупчева А.О. *Конкурентоспроможність України на світовому ринку ІТ-послуг в умовах глобалізації*. Економіка та суспільство. 2018. №15. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal-15>

Тарашенко Н. А.,

спеціаліст першої категорії, викладач облікових дисциплін

Торговельно-економічного коледжу КНТЕУ

Україна, м. Київ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сьогодні глобалізація сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, науково-технічному прогресу, зростанню інтенсивності у взаємовідносинах між економіками країн. Світова економіка стає єдиним ринком і виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не простою сукупністю національних економік, що розгортають взаємне економічне співробітництво. Ринок послуг значною мірою є динамізатором світового виробництва, науково-технічного прогресу та всієї системи міжнародних відносин, які формуються під впливом сучасних інформаційно-технологічних та глобалізаційних тенденцій. В результаті міжнародна торгівля послугами розвивається більш швидкими темпами, ніж зовнішня торгівля загалом, під впливом розвитку комп'ютеризації, інформаційних технологій, лібералізації ринку фінансових і страхових послуг тощо, що потребує постійного моніторингу світового ринку послуг [1, с. 41– 47].

Надання послуг є найбільш динамічною статтею зовнішньої торгівлі. Дедалі більша кількість видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунках поточних операцій платіжного балансу країни. Експорт послуг складає приблизно 1,5 трлн. дол. США або понад 20 % всієї світової торгівлі. При цьому торгівля комерційними послугами постійно зростає. Зростання торгівлі послугами обумовлене наступними факторами: - відбуваються революційно технічні зміни; - підвищуються темпи розвитку технологічних програм в галузі телекомунікації та інформації; - збільшується попит на фінансові, страхові, банківські послуги. Близько 75 % обсягу послуг експортується розвинутими країнами, 24 % – країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою і 1 % – міжнародними організаціями. Якщо розглянути більш детально торгівлю послугами за країнами, то можна виокремити явних лідерів [2].

Стосовно експорту послуг у США торгівля сфокусована більшою мірою на бізнес-послугах, туризмі, та неklasифікованих послугах. У Великій Британії спостерігається загальна тенденція спаду торгівлі послугами і переважає експорт бізнес-послуг та неklasифікованих послуг. Німеччина теж знижує обсяги експорту послуг, в якому домінують транспорт, неklasифіковані послуги, а також бізнес-послуги. У Китаї спостерігається постійно зростаючий обсяг експорту послуг.

Обсяг експорту послуг Франції на даному етапі зменшується, найбільша питома вага належить туристичним та неklasифікованим послугам. У Японії сума всіх експортних послуг залишається майже сталою. Більшість з них це не класифіковані та бізнес послуги. Іспанія має тенденцію до спаду обсягів експорту послуг. Більшість припадає на туризм. Індія намагається відновити та випередити свої досягнення у минулі роки. Здебільшого це комп'ютерні та інформаційні послуги.

Отже, можна простежити загальну тенденцію спаду обсягів експорту провідних експортерів послуг на світовому ринку через певні ураження секторів світовою кризою.

Стосовно імпорту послуг, лідируюча позиція знову належить США, які імпортують здебільшого неklasифіковані, транспортні та туристичні послуги. У Німеччині в імпорті переважають туристичні та неklasифіковані послуги. Китай збільшує поступово обсяг імпорту послуг. Питома вага належить неklasифікованим, туристичним та транспортним послугам. Велика Британія значно зменшила обсяги імпорту послуг і більшість припадає на бізнес-послуги та неklasифіковані послуги. У Японії після відчутного спаду у минулі роки спостерігається зріст імпорту послуг. Основну питому вагу складають транспортні та неklasифіковані послуги. Кількість імпортованих послуг Італії поступово знижується. Здебільшого імпортуються бізнес-послуги та неklasифіковані послуги. Країни, що розвиваються, на ринку послуг пропонують послуги з тих секторів, у яких є потенціал експортної торгівлі. Наприклад, фінансові, телекомунікаційні, будівельні, медичні й інші сектори. Велика кількість цих країн значною мірою залежить від імпорту послуг, від лібералізації якого отримують переваги. Їхній імпорт послуг постійно зростає, оскільки продуктивність промисловості тісно пов'язана з допустимими і недорогими фінансовими та інформаційними послугами.

Підприємства в пошуках іноземних ринків мають витратити значно більше, ніж раніше на маркетингові та наукові дослідження, рекламу тощо. На сьогодні десятку країн-лідерів у сфері комерційних послуг очолюють країни Європейського Союзу та США, що разом займають понад 70% світових обсягів експорту та імпорту. У сфері комунікаційних послуг до них приєднуються такі експортери як Кувейт та Індія, та імпортери – Канада, Росія та Китай; у сфері будівельних послуг – Японія, Китай та Росія; страхових послуг – Канада,

Мексика та Швейцарія; фінансових послуг – Швейцарія, Японія, Китай; приватних, культурних та рекреаційних – Канада, Туреччина, Індія; комп'ютерних та інформаційних – Індія, Китай та Японія; роялті та ліцензійних послуг – Японія, Швейцарія та Канада; у сфері інших бізнес-послуг – Китай, Японія та Корея [3].

Перетворення послуг в складовий елемент внутрішньо виробничої міжнародної діяльності поставило на порядок денний питання про необхідність регулювання ринку послуг на міжнародному, регіональному та галузевому рівнях.

Основу міжнародного механізму регулювання послуг має забезпечувати дієвість наступних принципів: - забезпечення рівних конкурентних можливостей для всіх країн, вільне входження в ринок, зняття істотних обмежень і бар'єрів у вигляді тарифів, мит, податків, демпінгу; - режим найбільшого сприяння, що дозволяє країнам безперешкодно брати участь у світовому ринку послуг, надання певної підтримки з боку держави суб'єктам ринку, заохочення експорту і імпорту послуг; - специфічне та диференційоване ставлення до країн, що розвиваються, в частині зняття обмежень на надання сучасних послуг, особливо технологічних, розширення можливостей цих країн щодо участі в якості експортерів і імпортерів на ринках послуг, надання окремим країнам з найменш розвинутою економікою допомоги у використанні технологій, придбанні патентів і ліцензій, розвитку туристичних послуг, консалтингу і інжинірингу.

Суттєву роль відіграють двосторонні угоди як галузеві так і торгово-економічні, в яких розглядаються окремі аспекти торгівлі послугами і капіталовкладень у цю сферу. Іншою формою є багатостороннє регулювання торгівлі послугами в рамках міжнародних організацій. Підготовкою угод з цих питань займаються спеціалізовані міжурядові організації, наприклад ІКАО (Організація міжнародної цивільної авіації), ІМО (Міжнародна морська організація), ВОТ (Всесвітня організація з туризму) та ін. Усе більш важливе місце питанням регулювання ринку послуг відводиться у роботі такої найвідомішої організації, як ООН і спеціалізованих структурних підрозділів, що входять до її складу, таких як ЕКОСОП (Економічна і соціальна рада), ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку), ЮНСІТРАЛ (Комісія ООН з прав Міжнародної торгівлі) та ін. [4, с. 117-121].

Важливий внесок у регулювання вищезгаданої сфери вносять також Міжнародна торгова палата, Міжнародний валютний фонд, Група Світового банку та велика кількість інших організацій. Однак найбільш потужною і широкою за системою глобального регулювання торгівлі послугами є ГАТС/СОТ (Генеральна угода з торгівлі послугами в рамках Світової організації торгівлі). Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі послугами містить широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються різноманітними міжнародними організаціями [1, с. 43-45].

Багатосторонні відносини на ринку послуг регулюються угодами в межах міжнародних організацій ГАТТ/СОТ, ЮНКТАД та спеціалізованих міжурядових організацій, таких як ІКАО, ВТО та інших. В основному тексті ГАТС зафіксовано концепції, принципи та правила, що загалом стосуються торгівлі послугами. У додатках до угоди сформульовані принципи і правила, що стосуються певних видів послуг. Генеральна угода з торгівлі послугами поширюється на послуги, що надаються на комерційних засадах як компаніями приватного сектору економіки, так і фірмами, що перебувають у власності урядів або контролюються ними. Право на надання послуг виникає на підставі сертифікатів, ліцензій та інших документів. ГАТС заохочує країн-учасниць укладати двосторонні та багатосторонні угоди щодо взаємного визнання кваліфікацій, необхідних для отримання документів, що підтверджують право на надання послуг. Такі системи взаємного визнання

слід тримати відкритими для приєднання до них інших країн-учасниць, якщо вони доведуть, що їхні національні стандарти і вимоги відповідають міжнародним. Захист національного надавача послуг відбувається не за допомогою заходів, що вживаються на кордоні, а в результаті законодавчого регулювання іноземних прямих інвестицій.

Головними завданнями СОТ є: лібералізація міжнародної торгівлі шляхом її регулювання переважними тарифними методами при послідовному скороченні рівня імпортного мита, усуненні кількісних та інших нетарифних бар'єрів у торгівлі, а також підтримка справедливої конкуренції в національному та міжнародному економічному просторі. Принцип національного режиму повинен надаватися країнами у результаті переговорів з іншими країнами-партнерами, при цьому мають визначатися сектори, підсектори, умови і кваліфікаційні вимоги для застосування зазначеного принципу.

Відповідно до угоди насамперед слід лібералізувати доступ до ринків послуг надавачам з країн, що розвиваються. Цим країнам дозволяється жорсткіше застосовувати протекціонізм національної індустрії послуг, зокрема, допускати іноземних конкурентів у меншу кількість секторів, лібералізувати менше типів угод, а також вимагати від іноземних інвесторів утворювати спільні підприємства з національними надавачами послуг і надавати національним компаніям доступ до інформації іноземних компаній та їх каналів збуту.

У ГАТС містяться положення, що регулюють винятки із загальних правил цієї угоди (у зв'язку з економічною інтеграцією, платіжним балансом, інтеграцією ринку праці, етикою, охороною здоров'я людини, охороною навколишнього середовища, безпекою держав). Обмеження у наданні доступу до ринку або у дотриманні принципу національного режиму поділяються на горизонтальні, тобто такі, що стосуються всього комплексу послуг, і специфічні, які охоплюють відповідний сектор або вид послуг. Практично всі обмеження так званих горизонтальних зобов'язань стосуються послуг, для надання яких необхідна комерційна присутність у країні імпортерів, а також пересування фізичних осіб.

Економічно розвинені країни мають небагато горизонтальних обмежень щодо комерційної присутності іноземних постачальників послуг. Горизонтальні зобов'язання у зв'язку з рухом фізичних осіб стосуються переважно внутрішніх пересувань у компаніях – менеджерів і технічних працівників, а також нетривалих візитів ділових відвідувачів. Країни, що розвиваються, виступають за те, щоб незалежні професіонали могли працювати за кордоном без утворення ними компанії або іншої форми комерційної присутності. Не всі економічно розвинені країни погоджуються з такою точкою зору.

Отже, взяті країнами зобов'язання слід розглядати як перший крок у напрямі лібералізації міжнародної торгівлі послугами. Розвиток ефективної індустрії послуг є пріоритетним для багатьох країн. Третинний сектор відставав у своєму розвитку від вторинного сектору економіки країн, що розвиваються. Ці країни надалі можуть скористатися вигодами від співпраці з іноземними постачальниками послуг. Лібералізаційні заходи сприяють зростанню торгівлі послугами між країнами, що розвиваються. Спільні підприємства, утворені юридичними або фізичними особами цих країн, можуть успішно конкурувати з фірмами економічно розвинених країн, особливо у наданні послуг країнам, що розвиваються [5, с. 127-132].

Вагомою складовою міжнародних торговельних відносин, що останнім часом набуває все більшого значення, виступає світовий ринок послуг. Це зумовлено, по-перше, бурхливим розвитком сфери послуг у економічно-розвинутих країнах світу. Тут частка сфери послуг у ВВП досягає 70% і більше. По-друге, прискорене зростання міжнародної торгівлі послугами зумовлене інтенсифікацією інтеграційних та глобалізаційних процесів у світовому

господарстві. По-третє, необхідно відмітити надзвичайно широку диверсифікацію послуг на міжнародному рівні, які все більше впливають на розвиток всіх галузей і сфер національного та інтернаціонального виробництва. Наслідком зазначених чинників стало стрімке зростання темпів торгівлі послугами на світовому ринку. Зараз на них припадає більше п'ятої частини світових експортно-імпорتنих операцій. Все це викликає не тільки науковий і практичний інтерес до проблем розвитку світового ринку послуг, але передбачає розв'язання питань з раціонального використання його переваг країнами світу. Розширення міжнародної торгівлі послугами та диверсифікація світового ринку послуг посилюють потребу розвивати відповідні механізми регулювання та сприяти їх адаптації до сучасної специфіки цієї сфери міжнародної економічної діяльності шляхом розробки заходів на різних рівнях як зусиллями окремих урядів, так і в міжнародному масштабі.

Список джерел:

1. Костина К.В. Система регулювання торгівлі послугами на глобальному рівні / К.В. Костина // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2009. – №1. – С. 41-47.
2. Статистичні дані про обсяги зовнішньої торгівлі. Офіційний сайт Eurostats / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>
3. Стрекаль О.В. Країни Західної Європи та проблеми європейської інтеграції / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua.
4. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / Олександр Передрій; М-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 273 с.
5. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнарод. економіки і держ. служби / Євген Савельєв; За ред. Олександра Устенка. – Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 495 с.

Турчина С.Г.

к.е.н., доцент

Сумський національний аграрний університет

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Інтенсивний розвиток світової економіки та стрімка активізація глобалізаційних процесів визначають для України першочергові завдання, які, безпосередньо, стосуються забезпечення високого рівня міжнародної конкурентоспроможності.

У контексті проблематики даного дослідження зазначимо, що найвагомішими для формування іміджу України у світі та економічних настроїв стратегічних інвесторів є міжнародні рейтинги індексу глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) представлені на Всесвітньому економічному форумі, який щорічно проходить у швейцарському місті Давос (табл.1).

Позиції України та деяких країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності

| Країна | 2015 – 2016 (із 140 країн) | | 2016 – 2017 (із 138 країн) | | 2017– 2018 (із 137 країн) | |
|----------------|----------------------------|-------------|----------------------------|-------------|---------------------------|-------------|
| | місце | індекс | місце | індекс | місце | індекс |
| Швейцарія | 1 | 5,76 | 1 | 5,81 | 1 | 5,86 |
| США | 3 | 5,61 | 3 | 5,70 | 2 | 5,85 |
| Сінгапур | 2 | 5,68 | 2 | 5,72 | 3 | 5,71 |
| Нідерланди | 5 | 5,50 | 4 | 5,57 | 4 | 5,66 |
| Німеччина | 4 | 5,53 | 5 | 5,57 | 5 | 5,65 |
| Гонконг | 7 | 5,46 | 9 | 5,48 | 6 | 5,53 |
| Швеція | 9 | 5,43 | 6 | 5,53 | 7 | 5,52 |
| Великобританія | 10 | 5,43 | 7 | 5,49 | 8 | 5,51 |
| Японія | 6 | 5,47 | 8 | 5,48 | 9 | 5,49 |
| Фінляндія | 8 | 5,45 | 10 | 5,44 | 10 | 5,49 |
| Росія | 45 | 4,44 | 43 | 4,51 | 38 | 4,64 |
| Польща | 41 | 4,49 | 36 | 4,56 | 39 | 4,59 |
| Грузія | 66 | 4,22 | 59 | 4,32 | 67 | 4,28 |
| Сербія | 94 | 3,89 | 90 | 3,97 | 78 | 4,14 |
| Таджикистан | 80 | 4,03 | 77 | 4,12 | 79 | 4,14 |
| Бразилія | 75 | 4,08 | 81 | 4,06 | 80 | 4,14 |
| Україна | 79 | 4,03 | 85 | 4,00 | 81 | 4,11 |
| Бутан | 105 | 3,80 | 97 | 3,87 | 82 | 4,10 |
| Греція | 81 | 4,02 | 86 | 4,00 | 87 | 4,02 |
| Молдова | 84 | 4,00 | 100 | 3,86 | 89 | 3,99 |

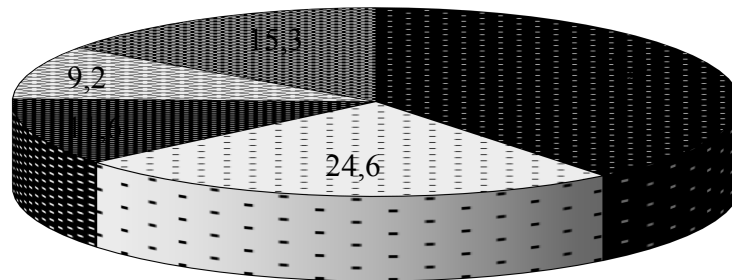
Джерело: складено автором за даними Всесвітніх економічних форумів 2015–2018 рр. [1]

Аналізуючи дані звіту Всесвітнього економічного форуму за останні роки варто відмітити, що економіка України у 2017 р. посіла 81 місце із 137 досліджуваних держав (табл.1), де найближчими сусідами в рейтингу відмічені такі країни як: Бутан (82 місце) та Бразилію (80 місце), а вже за у 2018 р. перемістилась на 83 місце (із 140 країн). Отже, зважаючи на представлені дані можна дійти висновку, що Україна, посилює свої конкурентні позиції та здатність активно брати участь у світових економічних відносинах, формуючи ефективне внутрішнє бізнес-середовище.

Розглядаючи визначену проблему слід зазначити, що характерною ознакою зовнішньоторговельної конкурентоспроможності країни є її здатність активно поширювати вплив на світових ринках. Так, за результатами аналізу даних Державної служби статистики України можемо констатувати, що зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг за підсумками 2018 року збільшився на 11,5% тобто на 12,4 млрд. дол. США у порівнянні з показниками 2017 року і становив 120,1 млрд. дол. США, однак, сальдо торговельного балансу є негативним, його сума становить 5,8 млрд. дол. США, демонструючи погіршення на 3,3 млрд дол. США відносно показника 2017 року. З позитивного боку можемо характеризувати експорт товарів і послуг у 2018 р., вказаний показник збільшився на 4,5 млрд. дол. США (8,6%) у порівнянні з 2017 роком та склав 57,1 млрд. дол. США. Збільшення обсягів експорту товарів відбулось за всіма товарними групами і пов'язано зі значним зростанням експортного постачання продукції металургійного комплексу – на 1,5 млрд. дол. США (14,9%), продукції АПК та харчової промисловості – на 855,9 млн. дол. США (4,8%), продукції машинобудування – на 420,8 млн. дол. США (8,3%), мінеральних продуктів – на 392,3 млн. дол. США (9,9%) та інших.

Відомий американський економіст М. Портер справедливо зазначає, що країна досягає високої конкурентоспроможності не у всіх галузях господарства, а лише у тих, у яких вона має конкурентні переваги [2]. Стосовно України, найбільша частка в українському експорті належить: продукції АПК та харчової промисловості (39,3%), продукції металургійного комплексу (24,6%),

продукції машинобудування (11,6%), мінеральним продуктам (9,2%) тощо (рис.1). Очевидно, що основу товарного експорту формують сировинні товари (передусім сільськогосподарська продукція) та товари з відносно низькою доданою вартістю (металургія).



| | |
|---|--------------------------------------|
| ■ Продукція АПК та харчової промисловості | □ Продукція металургійного комплексу |
| ■ Продукція машинобудування | ■ Мінеральні продукти |
| ■ Інші види продукції | |

Рис.1. Питома вага продукції в експорті України, %

Джерело: складено за даними [3]

Основними торговельними партнерами України в експорті товарів у 2018 році були: Країни ЄС, Російська Федерація, Туреччина, Китай та багато інших. (табл.2.)

Таблиця 2

Основні торговельні партнери експорту товарів України (2018 р.)

| № з/п | Назва країни | Обсяг експорту товарів, млн дол. | Темп зростання/зниження, 2018 рік до 2017 року, у % | Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у % |
|-------|-------------------|----------------------------------|---|--|
| 1 | Країни ЄС | 20 158,5 | 115,0 | 42,6 |
| 2 | Росія | 3 654,1 | 92,8 | 7,7 |
| 3 | Туреччина | 2 352,4 | 93,4 | 5,0 |
| 4 | Китай | 2 200,3 | 107,9 | 4,6 |
| 5 | Індія | 2 175,9 | 98,7 | 4,6 |
| 6 | Єгипет | 1 557,1 | 85,0 | 3,3 |
| 7 | Білорусь | 1 304,5 | 114,1 | 2,8 |
| 8 | США | 1 111,5 | 134,2 | 2,3 |
| 9 | Молдова | 789,3 | 111,5 | 1,7 |
| 10 | Саудівська Аравія | 749,1 | 144,8 | 1,6 |

Джерело: складено за даними [3]

Таким чином, зважаючи на те, що у 2018 р. питома вага країн ЄС у загальному обсязі експорту товарів з України досягла 42,6%, а їх частка у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг за цей же період склала 41,1%, можемо стверджувати, що країни ЄС є найбільшими торговельними партнерами України. Встановлено, також, збільшення показника і в частині імпорту товарів і послуг. Так за підсумками 2018 р., він склав 62,9 млрд дол. США, демонструючи збільшення у порівнянні з попереднім періодом на 7,9 млрд дол. США (14,3%).

Виходячи з окресленої ситуації можна дійти висновку, що посилення Україною власного геостратегічного вектора зумовлює вітчизняні підприємства, окрім, вибору нових напрямів, форм та видів зовнішньої діяльності до пошуку нових ринків і споживачів, де вирішальним є забезпечення таких переваг, які б гарантували можливість їм закріпитись та активно розвистись в міжнародному конкурентному середовищі.

Список джерел

1. Індекс глобальної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/introduction/> (дата звернення 10.04.2019).
2. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов : книга. Москва : Альпина Паблишер, 2011. 454 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. Веб сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 15.04.2019).
4. Зовнішньоекономічна діяльність України [Електронний ресурс]. URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm (дата звернення 15.04.2019).
5. Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року [Електронний ресурс]. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=07a5487c-4c8a-42f8-9d76-051080b211f0> (дата звернення 01.03.2019).

УДК: 339:56

Шиманська К.В.

*к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Житомирський державний технологічний університет*

Мартиненко О.М.

*студентка 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Житомирський державний технологічний університет*

СТАН ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ У ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

В умовах розвитку постіндустріального суспільства, коли значна частка валового внутрішнього продукту створюється у секторі послуг, міжнародна торгівля послугами стає важливою формою міжнародних економічних відносин. Так, міжнародна торгівля послугами – сфера, яка розвивається надзвичайно динамічно, про що свідчать дані Світової організації торгівлі (СОТ). Зокрема, обсяги міжнародної торгівлі послугами у світі становить понад 19 трлн. дол. США, при цьому переважна її частина припадає на розвинені країни світу. Спостерігається тенденція інформатизації послуг та їх віртуалізації.

Зауважимо, що все частіше надання послуг стає транскордонним та відбувається у віртуальному просторі завдяки розвитку сфери інформації та телекомунікацій. Проте, важливим учасником міжнародної торгівлі послугами є Європейський Союз (ЄС). Так, в Європі, на яку припадає майже половина світового експортного транспорту в 2017 році, доходи від транспортних послуг зросли на 11%.

Країни ЄС є важливими імпортерами туристичних послуг (імпорт перевищує експорт станом на 2017 рік).

Країни ЄС входять до ТОП-10 провідних трейдерів світових послуг. Наприклад, у 2017 році, експорт послуг Британії збільшився на 11% в національній валюті, а у доларовому еквіваленті на 6%. Також зросло використання так званих «інших бізнес-послуг». До цього переліку входить консультаційні послуги з управління, дослідження та послуги з розвитку. Німеччина залишається третім за величиною експортером та імпортером комерційних послуг в усьому світі. Доходи Франції від туристичних послуг зросли у 2017 році на 12% (у 2016 році було менше туристів через ризики тероризму). Торгівля послугами також є більш стійкою до фінансових та економічних шоків.

Міжнародна торгівля послугами у ЄС (млн. євро)

| Показник/Роки | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Обсяги торгівлі послугами, млн євро | 2951,9 | 3159,7 | 3192,3 | 3682,6 | 4880,6 | 5915,4 | 6299,8 | 7797,3 |

Наразі, зберігається тенденція переважання торгівлі товарами над послугами. Ця значна різниця між торгівлею товарами і послугами пов'язана, насамперед, з нематеріальним характером послуг, а саме:

- у деяких країнах світу, зокрема країнах ЄС, є ряд послуг, що фінансуються та утримуються за рахунок держави. У державному підпорядкуванні переважно знаходяться сектори охорони здоров'я, освіти тощо. Торгівля послугами цих галузей є обмеженою, адже ці сфери вимагають, як правило, значного державного регулювання якості послуг та процесу їх надання;
- країни також суворо регулюють професійні послуги висококваліфікованих спеціалістів, таких, як юристи, податкові консультанти, страхові агенти, бухгалтери, якщо їх сфера діяльності напряму пов'язана із національним законодавством. Часто уряди вимагають ліцензування відповідного виду діяльності або документального підтвердження кваліфікації таких фахівців;
- послуги можуть бути локалізованими, тобто не можуть транспортуватися. Ці послуги реалізуються та споживаються лише на певній території, що вимагає руху постачальника або споживача через кордон для експорту/імпорту;
- послуги можуть персоніфікуватися та залежать від фактичного попиту на них;
- все частіше послуги супроводжують використання товарів або пов'язані з постреалізаційним сервісом.

Під час євроінтеграційних процесів у нашій державі загострюється питання щодо недискримінаційної політики зовнішньоторговельних зв'язків України. Угода про асоціацію між Україною та ЄС охоплює поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (політична частина Угоди була підписана 21 березня 2014 року, а економічна – 27 червня 2014 року). Угода про асоціацію передбачає лібералізацію торгівлі, з цього випливає, що буде відбуватися поживалення торгівлі послугами між Україною та країнами-учасницями ЄС.

Українські юридичні особи, що можуть виходити на ринок ЄС, будуть користуватися національним режимом, тобто вони працюватимуть в рівних умовах з резидентами країн. Будь-яка дискримінація є неприпустимою. Проте, у цьому зв'язку розгляду вимагає фактичний стан виконання зобов'язань України, передбачених Угодою щодо торгівлі послугами.

Проаналізувавши стан виконання Угоди про асоціацію України з ЄС, ми можемо побачити, у яких сферах послуг були проведені реформи та зміни, а у яких це не відбулося. Нами вивчено виконання Угоди за сферами послуг.

Міжнародний морський транспорт (загальна кількість завдань - 58, виконано - 3, не виконано - 1, розгляд не розпочато - 54 завдань). Зокрема, у 2017 році не було здійснено наближення законодавства, щодо графіку виведення однокорпусних танкерів (він мав відповідати графіку, встановленому згідно з Конвенцією MARPOL). На даний момент жодне з 19 завдань, запланованих на 2019 рік, не виконане. 27 завдань запланованих до 2021 року три, щодо спрощення та гармонізації адміністративних процедур в морських портах.

Однак до сьогоднішнього дня Україна не приєдналася до Міжнародної конвенції про контроль над шкідливими протиобростваючими системами на судах, не відбулася імплементація положень Регламенту в національне законодавство України, не було ухвалено нормативно-правової бази для посилення безпеки суден, які використовуються у міжнародній торгівлі та внутрішньому суднопластві з огляду на загрозу вчинення міжнародних протизаконних дій.

У сфері фінансових послуг загальна кількість завдань становить 266, виконано - 3, не виконано - 15, розгляд не розпочато - 248 завдань.

На даний момент не було виконано жодного завдання у запровадженні реформ у сферах цінних паперів, пересуванні капіталів, платежів, UCITS та ринкової інфраструктури (28, 7, 9, 36 та 9 завдань відповідно). У 2018 році сплили строки виконання завдань у сферах страхування та запобігання відмивання грошей (14 та 3 завдання). Наразі виконано лише 3 завдання з цієї сфери:

- встановлення єдиних вимог до професійної компетентності страхових посередників (страхування);
- наближення положень національного законодавства щодо започаткування, діяльності та нагляду за діяльністю установ по роботі з електронними грошима до законодавства ЄС;
- наближення положень національного законодавства про систему гарантування депозитів до законодавства ЄС.

На даний час не було виконано жодного завдання щодо: запровадження та приведення до норм та права ЄС цінних паперів, фондового ринку, інвестиційних фірм та їх ліцензування; приведення банківської системи фінансових установ, фінансових послуг та фінансової звітності до законодавства ЄС.

Із 20 завдань удосконалення сфери виконано лише 1, не виконано – 1, не розпочато розгляд 18 завдань.

У 2018 році сплив дедлайн виконання завдання щодо створення механізмів протидії застосуванню незаконних пристроїв несанкціонованого доступу до послуг, що засновані на умовному доступі або складаються з нього. Наразі виконано одне завдання щодо законодавчого врегулювання правовідносин у сфері надання інформаційних послуг (зокрема електронної комерції) відповідно до права ЄС. Проте, неврегульовані права та обов'язки користувачів і надавачів універсальних телекомунікаційних послуг відповідно до права ЄС.

У сфері поштових та кур'єрських послуг з 24 завдань виконано 0, не виконано 18, не розпочато розгляд 6 завдань. Так, на даний момент не були виконані жодні завдання, що пов'язані з внесенням змін до національного законодавства, щодо дотримання та забезпечення надання поштових послуг згідно законодавства ЄС.

Виходячи з вищезазначеної інформації, можна зробити висновок, що з 368 завдань виконано лише 7 (1.9% від загальної кількості), не виконано 35 (9.5%), розгляд не розпочато 326 (88.6%) завдань. Тобто на цей час, Україна дуже повільно просувається в запровадженні нового законодавства, регламентів, повільно адаптує європейські стандарти, що стримуватиме зовнішню торгівлю України у сфері послуг.

Відкриття європейського ринку послуг призведе до підвищення конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Угода створює умови для поглиблення торгівельно-економічних відносин між ЄС та Україною, тобто резиденти ЄС матимуть право вести бізнес на території України так само, як у свої державах, легко та прозоро. З відкриттям ринку поживається імпорт європейських послуг. Також є недоліки в полегшенні доступу до ринків

інших країн, зростуть адміністративні та правові витрати. Підписання Угоди про асоціацію відкриває нові горизонти для подальших досліджень ринку, обміну досвідом та покращенням ведення бізнесу в Україні. Але варто пам'ятати, що Угода є лише додатковою гарантією для наших юридичних осіб та підприємців, які вже працюють у сфері надання послуг в ЄС, або хочуть відкрити для себе нові ринки. На даний час, для України важливо удосконалити систему законодавства з даних питань, розвивати транспортно-логістичну та інформаційно-телекомунікаційну структуру, що стимулюватиме зовнішню торгівлю послугами України.

Список джерел:

1. Eurostat. *International trade in services*. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services
2. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services_-_an_overview
3. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/World_trade_in_services
4. *Навігатор Угоди про асоціацію з ЄС*. URL: http://navigator.eurointegration.com.ua/tasks?type=chapter&id=business_activity_establishment
5. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018_e.pdf
6. *Goods and services – what is being traded?* URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2018_e/wts2018chapter04_e.pdf
6. EU4Business. URL: <http://www.eu4business.eu/uk/ukraine/freetrade/torgivlya-poslugamy>
7. *Експорт в ЄС: Послуги*. URL: <https://drive.google.com/file/d/1ei2VT1lr-lpDmNu8DUMgpByfbnHGo6CF/view>

Щербаченко В.О., к.е.н.

Сумський державний університет, Суми

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД¹

Міжнародна торгівля є ключовим фактором економічного зростання, а може сприяти сталому розвитку країн, що розвиваються. Вона може бути потужною силою для створення робочих місць, сприяння ефективному використанню ресурсів, стимулюванню підприємництва та остаточному виведенню людей з бідності. Незважаючи на те, що торгівля може сприяти розвитку, багато країн, що розвиваються, стикаються з певними викликами, які необхідно подолати, щоб торгівля сприяла розвитку. Це пояснюється тим, що вони мають обмежену здатність аналізувати взаємозв'язок між торгівлею, виробничим потенціалом та зайнятістю, оцінювати різні варіанти політики, формувати та впроваджувати адекватні стратегії національної торговельної політики.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) – орган Генеральної асамблеї ООН, який не є міжнародною торговельною організацією – має на меті сприяння (повторному) формулюванню та впровадженню національних режимів торговельної політики відповідно до пріоритетів розвитку та потреб країни. Науково-дослідні та навчальні заклади надають інструменти політикам у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, які

¹Виконано в рамках науково-дослідної теми № 0117U003922 «Інноваційні драйвери національної економічної безпеки: структурне моделювання та прогнозування»

дозволяють їм встановлювати власні пріоритети, здійснювати оцінки впливу різних варіантів політики та розробляти найкращі дії, у тому числі на галузевому рівні [1, 2].

Формування торговельної політики є складним завданням в усіх країнах і становить особливо великі труднощі для посадових осіб у країнах, що розвиваються. Те, що може здатися спочатку зовнішніми вправами, тісно пов'язане з політикою розвитку в цілому і включає низку внутрішніх компромісів. Для того, щоб виробити політику в цій сфері, інтереси споживачів і виробників повинні бути збалансовані, тоді як цілі найбільш ефективних і орієнтованих на експорт галузей повинні бути зважені проти тих, які все ще борються за досягнення конкурентоспроможності. При вирішенні того, які види діяльності вони будуть оподатковувати або стимулювати, або з приводу яких торгових угод вони готові до переговорів, і які тарифні поступки вони готові зробити, політикам завжди доводилося узгоджувати фіскальні потреби скарбниці з потенціалом створення робочих місць. Питання стали більш складними, й постійно розширюється коло питань, які виносяться на обговорення. Багато вимог, що висувуються до керівників торговельної політики в цьому новому середовищі, є не значними сьогодні, проте з ними колись стикалися їхні попередники, для яких вони були технічно і політично більш складними [1].

Значна частина процесу формування торговельної політики виросла з досвіду Папуа-Нової Гвінеї. Під час процесу вступу до СОТ, який завершився в 1996 році, державні діячі в цій країні дійшли висновку, що їм бракує узгодженої основи для ведення торговельної політики. Технічне співробітництво, яке вони отримали від ЮНКТАД у наступні роки, переросло в стратегію торговельної політики Папуа - Нової Гвінеї, визначену у 2006 році [3].

Цей прецедент було покладено на кілька інших країн, що розвиваються. Міністерство торгівлі та промисловості Руанди звернулося до ЮНКТАД з проханням про допомогу у 2008 році, визнавши величезні структурні недоліки країни. Структура Ямайської торговельної політики (2015 р.) визначилася після того, як уряд вирішив, що торгівля не була ефективною протягом 20 років. Цей негативний показник характеризувався обмеженим зростанням експорту, збільшенням імпорту, зниженням конкурентоспроможності та постійною залежністю від кількох товарів. Декілька форм торговельної політики країн в значній мірі надихалися побоюваннями щодо залежності країни від єдиного товару та необхідністю диверсифікації.

Так, торговельна політика Алжиру вказує на залежність від вуглеводнів як першопричини низького зростання, так і стабільного зниження обсягів виробництва з 15% ВВП у середині 1980-х років до лише 5% [3].

Формування торговельної політики Замбії розпочалося з визнання того, що країна надмірно залежить від експорту міді. Недоліки цієї залежності були менш очевидними, коли ціни на мідь були високими, але навіть тоді прибутки не були розподілені по всій економіці.

Подібним чином, торговельна політика Анголи виходила із занепокоєння з приводу залежності від нафти та глобальної нестабільності цін у поєднанні зі специфічними проблемами в умовах конфлікту.

Ботсвана також залежить від одного великого експорту алмазів і її політичні діячі також відчували потребу в кращому здійсненні своєї національної торговельної політики.

Формування торговельної політики для Намібії почалося з того, що, хоча в останні роки відбулася деяка диверсифікація, країна залишається залежною від основного експорту до розвинених країн і до Південної Африки.

У деяких країнах занепокоєння не стосується загального зростання, а різного впливу на конкретні сектори або громади. У формування торговельної політики як для Домініканської Республіки, так і для Панами спостерігається наступне: хоча торгівля допомогла підвищити

національний дохід, прибутки були нерівномірними. Соціальні показники в Домініканській Республіці не відповідали наявному рівню доходів, тоді як в Панамі спостерігалось занепокоєння концентрацією багатства в обмеженій кількості послуг та окремих видах діяльності.

Відповідно до того, які відмінності існують у мотивації для країн-учасниць ЮНКТАД, було запропоновано такі рішення [2, 3]:

1. В Алжирі пріоритетним є вступ до СОТ та подальше знищення торгових бар'єрів у рамках Угоди про асоціацію з Європейським Союзом.

2. Уряд Анголи повинен створити сприятливе середовище шляхом забезпечення макроекономічної стабільності, зміцнення інституційної та регуляторної бази, посилення розвитку людських ресурсів, вдосконалення технологій та інвестування в інфраструктуру.

3. Серія змін до національної торговельної політики Ботсвани з метою надання більш конкретних рекомендацій щодо політики, а також детальна матриця впровадження, включаючи зміцнення національних регуляторних та інституційних структур та вирішення проблеми конкурентного середовища приватного сектора.

4. Стратегія торговельної політики Домініканської Республіки та створення більш динамічного експортного сектора, заснованого на конкурентоспроможності на світових ринках та більш повної участі в глобальних та регіональних ланцюгах цінності шляхом підвищення внутрішньої конкурентоспроможності, стимулювання внутрішніх інвестицій та стратегій торгівлі зовнішніми послугами, з детальною матрицею реалізації.

5. Торговельна політика Ямайки, що вимагає кращого використання виявлених порівняльних переваг у пріоритетних експортних секторах, вирішення проблем, пов'язаних з інфраструктурою, поліпшення дотримання стандартів, поліпшення зв'язків між товарами та послугами, підвищення цінності в сільському господарстві та раціоналізація стимулів торгівлі та інвестицій.

6. Мексика: скоординований підхід до аграрної політики, як з точки зору інституцій та напрямків, так і низки більш конкретних рекомендацій щодо конкретних продуктів і ринків з цією метою; забезпечення узгодженості розвитку та зменшення бідності в Мексиці.

7. Панама: ринкова, стабільна торгова політика, спрямована на розвиток, яка здатна бути каталізатором економічного зростання, знижувати рівень бідності та покращувати рівень життя шляхом диверсифікації та структурних перетворень на агропромислові, рибальські та логістичні послуги.

8. Папуа-Нова Гвінея: повна участь зацікавлених сторін та громадянського суспільства у формуванні політики, вдосконаленні Міністерства торгівлі та промисловості та інших інституційних реформ.

9. Руанда: відношення торговельної політики країни до існуючої Стратегії національного розвитку та зменшення бідності. Вона закликала до "підходу, що ґрунтується на розробці, на основі торговельної політики, на відміну від стратегії, орієнтованої на експорт, на чолі з лідерами торгівлі або на основі попиту".

10. Туніс: участь у Угоді про інформаційні технології має бути доповнена політикою в макроекономічній, фіскальній, торговельній та промисловій сферах, а також заходи, спрямовані на зміцнення регуляторної та інституційної бази країни.

11. Замбія: стратегічна торговельна політика для підтримки промислових секторів та рекомендації щодо стабільного макроекономічного середовища, угоди, які підтримують диверсифікацію та доповнення вартості, реформовані правила надання послуг з метою зміцнення національної конкурентоспроможності, регіональної інтеграції для більшого використання регіональної торгівлі та стимулювання іноземних інвестицій.

Список джерел:

1. *Trade Policy for Sustainable and Inclusive Development*, UNCTAD, URL: <https://unctad.org/en/Pages/DITC/TNCD/Trade-Policy-for-Sustainable-Development.aspx>
2. *Trade And Development Report 2018 Power, Platforms And The Free Trade Delusion*. United Nations. New York and Geneva, 2018, URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2018_en.pdf
3. *Trade Policy Frameworks For Developing Countries: A Manual of Best Practices*, 2018, URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctncd2017d5_en.pdf

Секція 2

Проблеми регулювання міжнародної торгівлі та шляхи їх вирішення

Skoryk V.V.

Sumy State University, Sumy

Shkola V.Yu.

Sumy State University, Sumy

TRANSFORMATION OF ECONOMIC DIPLOMACY ROLE IN THE 21st CENTURY

There can be no dispute the fact, that effective economic diplomacy helps to avoid global conflicts. Transformation of view on economic diplomacy as on the non-military tools for conflict management and prevention (including ‘preventive diplomacy’ and ‘mediation’) defines it broader political context.

In J.S. Nielsen’s article economic diplomacy is regarded as “policy decisions aiming at promoting business interests for both state and non-state actors through governmental channels. All government agencies that have economic mandates and operate internationally are players in economic diplomacy. Likewise, non-state actors that are engaged in economic activities internationally are also players in economic diplomacy” [1]. It should be noted this definition does not completely reveal its essence. Economic diplomats promote not only business interests, but national interest, in particular, foreign policy goals of country in the international arena, peaceful resolving of conflicts and ways in finding of increasing partners and many other mechanisms to avoiding conflicts.

In researches of Lyashenko O.M. and Boyko Z.M. [2] economic diplomacy is considered as an effective instrument in international economic relations for the systematic promotion of national economic interests countries in overseas markets. Other scientists, in particular [3], adhere to the same position highlighting two levels of economic diplomacy: macroeconomic and microeconomic.

Such scientists as Lyashenko O. and Boyko Z. (2010) [2], Chaziza M. (2019) [4], Baranowski S., Covert L., Gordon B., Jobs R., Noack, C., Rosenbaum A., Scott B. (2019) [5], Desmidt, S. (2019) [6] insist on economic diplomacy role not only as the tool of economic security in foreign economic relations, but effective way of carrying on foreign political issues, especially if traditional diplomatical channels are unreliable. According to Chaziza M. (2019) economic diplomacy has a more flexible and pragmatic interpretive approach [4]. Particularly, Desmidt S. (2019) [6] claims, that economic diplomacy is the tool to promote peace and security across the African continent.

The economic diplomacy role is so undervalued now, when countries neglect trade laws, use illegal schemes in the international trade, including shadows economy. It means that economic diplomacy has not enough influence on eliminating all current problems.

As the instruments and methods of modern economic diplomacy traditional negotiations and lobbying national interests on the global level are often used. They are aimed to reach foreign policy goals, find new partners, gain benefits for country and provide new opportunities for development. Despite that fact that there is high competitiveness among corporations, countries, factories, enterprises in the modern world, diplomacy helps to regulate a balance between states in the form of equilibrium.

It should be noted that there are 5 main problems in modern economic diplomacy:

--autarky (countries with closed type of economy, such as Bhutan, North Korea, threatening the nuclear weapon). and ideas, which do not go out abroad;

–different develop level of countries, defining the leader of in advanced. It means that more powerful country uses its own position in order to influence the less successful one. In practice, less competitive state is inferior to more powerful state and as the result it gets less benefit;

–difficulty of implementing international legislation in national legal frameworks;

–threats of safety for countries and diplomats. History demonstrates that countries are not insured from the aggression of other states and it is so difficult to achieve equilibrium in the world;

–noncompliance of international agreements and memorandums.

The main advantage of modern economic diplomacy is opportunity to broke borders between countries. Diplomacy is becoming more important for cooperatnions and resolving conflicts between countries.

Today, the following key factors that will influence the development of economic diplomacy in the coming years can be distinguished [2, 7, 8]:

- accelerating scientific and technological progress. Global informatization and computerization dramatically facilitates the possibility of obtaining commercial, general economic, special information;

- global changes in the environment. Tools for solving environmental problems can be found at the expense of peripheral countries, which will lead to even greater inequality between the center and periphery, and inevitably cause a decline in living standards;

- growth and constant movement of the population. The massive migration of the "periphery" to the "center" causes a repressive reaction, resulting in economic and social problems;

- increasing the gap between poor and rich countries;

- the growth of the economic interdependence between countries will inevitably lead to unification of the norms of law, cultural values

Thus, modern economic diplomacy is one of the biggest mechanism to control international relations between countries. Well-build strategy of economic diplomacy is opportunity for countries to increase export and investments, develop tourism and improve logistics system, etc.

References:

1. <https://www.communication-director.com/issues/power-economic-diplomacy>
2. Ляшенко О.М. Економічна дипломатія як складова гарантування безпеки країни [Електронний ресурс]. / Ляшенко О.М., Бойко З.М. // Стратегічні пріоритети. – 2010. – №2. – Режим доступу: <http://sp.niss.gov.ua/content/articles/files/12-1442831202.pdf>
3. Иванов И. Хозяйственные интересы России и ее экономическая дипломатия / И. Д. Иванов. – М.: Российская политическая энциклопедия, 2001. – 318 с.
4. Chaziza, M. (2019). *China's Economic Diplomacy Approach in the Middle East Conflicts. China Report. Volume 55, Issue 1, Pages 24-39.*
5. Baranowski, S., Covert, L.P., Gordon, B.M., Jobs, R.I., Noack, C., Rosenbaum, A.T., Scott, B.C. (2019). *Discussion: tourism and diplomacy. Journal of Tourism History.*
6. Desmidt, S. (2019). *Conflict management and prevention under the African Peace and Security Architecture (APSA) of the African Union. Africa Journal of Management. Volume 5, Issue 1, 2 January 2019, Pages 79-97*
7. Pearson Charles S. *Economics and The Global Environment. Cambridge University Press. Cambridge, 2000. – 264 p.*

8. Markandya, Anil. *Environmental Economics for Sustainable Growth: A Handbook for Practitioners* / Anil Markandya, Patrice Harou, Bellu Lorenzo Giovanni, Vito Cistulli // Cheltenham, UK.: Edward Elgar Publishing Limited, 2002

Боярчук А.І.

*к.е.н., доцент кафедри зовнішньоекономічної діяльності
Херсонський національний технічний університет,
м. Херсон,*

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ: НА ПРИКЛАДІ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Одним із дієвих напрямів підвищення ефективності функціонування харчової промисловості більшість науковців вважають саме розвиток інтеграційних зв'язків і побудова на їх основі інтегральних об'єднань. Як зазначає Скопенко Н., більш значні конкурентні переваги (зокрема ті, що мінімізують залежність від постачальників та коливань цін на сировину) матимуть ті підприємства – виробники харчових продуктів, що входитимуть до вертикально інтегрованих структур. Для таких структур характерний замкнений цикл виробництва – від вирощування, зберігання і переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє їм отримати економію на витратах, раціонально управляти ресурсними, інформаційними потоками [1, с. 181].

Харчова промисловість є ваговою складовою агропромислового комплексу України. Як заключна ланка технологічного ланцюга ця галузь повинна виконувати своє безпосереднє призначення, а саме – якомога краще зберегти і переробити сільськогосподарську продукцію, перетворивши її на товари для споживачів високої якості. Однак питання дотримання якості та екологічної безпеки продуктів харчування все ще залишаються для нашої держави доволі гострим.

На відміну від європейських країн головним критерієм для вітчизняних товаровиробників і споживачів виступає зовсім не якість продуктів харчування, а їх ціна. Норми безпеки, що містяться в державних стандартах, є незмінними вже тривалий час, зусилля вітчизняних стандартизаторів та споживачів часто ігноруються державними інститутами. Через неефективність державного контролю в Україні продовжують випускатися низькоякісні вітчизняні продукти та імпортуватися харчі й напівфабрикати сумнівної якості [2, с. 144].

Одним із чинників, які впливають на успішне функціонування підприємств харчової промисловості є його фінансове забезпечення. Нестача власних коштів підприємства, великі втрати на нововведення, недостатня фінансова підтримка держави призводять до скорочення обсягів виробництва продуктів харчування.

Досить непоганий експортний потенціал харчової промисловості робить її привабливою для іноземних інвесторів. Про це свідчить той факт, що обсяги іноземного інвестування харчової промисловості на кінець 2017 року становили 0,9% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України (для порівняння, в сільське господарство – 0,3%). Інвестиції залучаються шляхом створення спільних підприємств, лізингу, використання інвестиційних і кредитних ресурсів розвинених країн [3].

Проте, незважаючи на значні грошові надходження з-за кордону, а також враховуючи нестачу власних коштів й обмеженість державного інвестування інтенсифікації процесів виробництва харчових продуктів, підвищення технічного рівня підприємств харчової промисловості залишається проблемою «номер один».

За даними Державного комітету статистики України, за період 2014-2017 років спостерігається зміна географічної структури прямих іноземних інвестицій в Україну (табл. 1). На кінець 2017 року третина інвестицій в харчову промисловість надійшла з Кіпру (25,57%), Нідерландів (16,08%) та Великої Британії (5,54%) [4].

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції окремих країн в харчову промисловість України
протягом 2014-2017 років**

| | Обсяги станом на 1 січня (млн.дол. США) | | | 2017 (станом на 31.12.2017), млн.дол. США | 2017 (станом на 31.12.2017), % |
|-------------------|---|----------|----------|---|--------------------------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | | |
| Усього з країн ЄС | 41 032,8 | 31 046,9 | 26 405,6 | 27 465,5 | 70,16 |
| Кіпр | 17 725,6 | 12 769,4 | 10 239,5 | 10 008,6 | 25,57 |
| Нідерланди | 9 007,5 | 6 986,7 | 6 184,7 | 6 292,9 | 16,08 |
| Велика Британія | 2 768,2 | 2 153,4 | 1 790,3 | 2 169,0 | 5,54 |
| Німеччина | 2 908,4 | 2 105,2 | 1 598,2 | 1 792,6 | 4,58 |
| Франція | 1 520,5 | 1 394,6 | 1 305,4 | 1 346,6 | 3,44 |
| Австрія | 2 314,0 | 1 648,7 | 1 559,8 | 1 265,9 | 3,23 |
| Польща | 819,8 | 808,6 | 758,3 | 815,5 | 2,08 |
| Інші країни ЄС | 2 287,8 | 1 828,1 | 1 661,7 | 1 682,5 | 4,30 |
| Усього в Україні | 53 704,0 | 40 725,4 | 36 154,5 | 39 144,0 | 100,00 |

Джерело: складено автором на основі [3; 4].

Проте, не дивлячись на зростання абсолютного значення іноземних інвестицій у виробництво продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, питома вага їх у загальних обсягах інвестицій промисловість поступово зменшується, що є свідченням уповільнення темпів інвестування у харчову промисловість порівняно із темпами нарощування обсягів іноземного інвестування у промисловість в цілому [3].

Слід зазначити, що успішний розвиток підприємств залежить також і від «гармонійної податкової» політики держави. На думку вітчизняних економістів, головний теоретичний постулат державної податкової політики країни повинен полягати в тому, щоб податки не перешкождали ефективному зростанню виробництва. Важливим питанням є регулювання цін на продовольство з урахуванням доходів населення. Оскільки в ринкових умовах головною рушійною силою є попит, то за наявності платоспроможного підвищення попиту буде зростати і пропозиція з боку виробників харчових продуктів [5, с. 41].

Сьогодні Україна представлена у світі як країна з низьким життєвим рівнем громадян. Однак, вплив дешевих неякісних харчових продуктів обернувся зменшенням обсягів збуту тих продуктів харчування вітчизняного виробництва, рівень якості яких не відповідає вимогам споживачів. Одна з головних тенденцій українського ринку харчових продуктів – зростаючий попит вітчизняних споживачів на продукцію вищої якості, але за прийнятною ціною. Тому перед підприємствами харчової промисловості постало першочергове завдання утримати завойовані конкурентні позиції шляхом покращення якості продукції, модернізації технологій виробництва, забезпечення населення країни продовольством за доступними для нього цінами й удосконалення організації збуту продукції [6].

Харчова промисловість активно проникає на зарубіжні ринки. Продукція харчової промисловості традиційно займає вагоме місце у формуванні експортного потенціалу України.

Починаючи з 2005 року, спостерігається тенденція до зростання експорту продуктів харчування. Слід зазначити, що у 2017 році було експортовано готових харчових продуктів на суму 2827,4 млн. дол. США. Впродовж останніх років частка продукції АПК в середньому становила 38% у загальній структурі експорту України, посідаючи перше місце, а 6,5% загального експорту країни у 2017 році склали саме готові харчові продукти.

Для ефективного розвитку експортної діяльності, підприємства харчової промисловості ставлять перед собою важливу задачу – налагодження експорту їхньої продукції. У 2017 році найбільші обсяги продуктів харчування експортовано до Білорусії, Індії, Італії, Російської Федерації, Польщі, Туреччини. За даними Державного комітету статистики до товарів з найбільшими обсягами експорту відносяться: зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, жири та олії тваринного або рослинного походження, залишки і відходи харчової промисловості, м'ясо та їстівні субпродукти [7].

Отже, сталий розвиток харчової промисловості посилює роль країни у міжнародній торгівлі та складає значну конкуренцію для країн Західної Європи.

Харчова промисловість відіграє надзвичайно важливу роль в економіці нашої держави. Підприємства поступово адаптуються до ринкових умов господарювання, свідченням того є нарощення виробництва продукції галузі та збільшення реалізації готової продукції. Проте, в харчовій промисловості є багато складних, невирішених проблем, які стосуються питань адаптації законодавства, гармонізації стандартів та розробки технічних регламентів, вдосконалення системи державної підтримки, пошуку нових світових ринків збуту, удосконалення ціноутворення [8, с. 165].

Незважаючи на наявність багатьох проблем, ця галузь і надалі залишатиметься провідним сектором національного промислового виробництва. А для цього важливо вирішити ряд завдань [9]:

- здійснення якнайшвидшої комплексної модернізації харчових виробництв, спрямованої на інтенсифікацію відтворювальних процесів, упровадження у виробничий процес новітніх досягнень науки та техніки;
- забезпечення зростання обсягів інвестицій для посилення інноваційної діяльності, впровадження ресурсозберезувальних і маловідходних виробництв, розробки нових та вдосконалення існуючих продуктів;
- здійснення контролю за якістю і безпекою продовольчих товарів на основі методик системи HACCP, систем менеджменту якості за міжнародним стандартом серії ISO 9000, систем екологічного менеджменту харчових виробництв відповідно до міжнародного стандарту серії ISO 140000;
- розроблення та впровадження дієвих механізмів підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках тощо.

Реалізація зазначених завдань допоможе вітчизняній харчовій промисловості піднятися на новий рівень розвитку, сприятиме збереженню здоров'я нації, посиленню продовольчої безпеки та підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки [10, с. 112].

Список джерел:

1. Скопенко Н.С. *Агропромисловий сектор: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку* / Н.С. Скопенко // *Економічний аналіз*. – 2011. – № 8. – Ч.1. – С. 179-183.

2. Чумаченко Т.М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. посіб. – 3-є вид., перероб. і доп. – Дніпро: ДНГУ, 2012. – 210 с.
3. Прямі інвестиції в Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bin.ua/news/economics/economic/119426-pryamye-inostrannye-investicii-v-ukrainu-za-i.html>
4. Статистичні матеріали Державної митної служби України «Зовнішня торгівля України» [Електронний ресурс] // Державна митна служба України. – Режим доступу: www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/f3/showstat
5. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2017 році» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Харчова промисловість України [Електронний ресурс] // Престиж медіа Інформ. – Режим доступу: www.prestigemediacom.com.ua/project/agro
7. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8-9. – С. 235-236.
8. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. / Є. Крикавський, І. Дейнега, О. Дейнега, Р. Патора. – 2-ге вид. – Львів: Львівська політехніка, 2008. – 276 с.
9. Шелудько Е.І. Структурно-технологічні засади модернізації харчової промисловості України / Е.І. Шелудько // Ефективна економіка: електронний журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.nauka.com.ua
10. Козак Ю.Г. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. / Ю.Г. Козак. – 3-тє вид. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 312 с.

Бурла А.В.
студентка 4 – го курсу
ННІ фінансів, банківської справи
Університет державної фіскальної служби України
Науковий керівник:
Назаров М.І.
к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
ННІ фінансів, банківської справи
Університет державної фіскальної служби України

ПРОЦЕС РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В теперішній час процес глобалізації сприяє прискореному розвитку продуктивних сил, науково-технічному прогресу, зростанню інтенсивності у взаємовідносинах між економіками країн.

Ринок послуг значною мірою є динамізатором світового виробництва, науково-технічного прогресу та всієї системи міжнародних відносин, які формуються під впливом сучасних інформаційно-технологічних та глобалізаційних тенденцій. В результаті міжнародна торгівля послугами розвивається більш швидкими темпами, ніж зовнішня торгівля загалом, під впливом розвитку комп'ютеризації, інформаційних технологій, лібералізації ринку фінансових і страхових послуг тощо, що потребує постійного моніторингу світового ринку послуг [1, с. 41– 47].

В свою чергу світова економіка стає єдиним ринком і виробничою зоною з національними та регіональними секторами, а не простою сукупністю національних економік, що розгортають взаємне економічне співробітництво.

Міжнародна природа послуги проявляється або в безпосередньо міжнародному її характері, або в різноманітних економічних наслідках певної комерційної акції, які можуть бути пов'язані з виникненням різного роду зобов'язань або перспектив щодо подальшого співробітництва мультинаціональних контрагентів. Послуги можуть бути і самостійним об'єктом торгівлі, і супроводом товару, що продається. Ключовим фактором зростання міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали поширення інформаційних технологій і попит на продукти комп'ютерного виробництва.

Багато видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунках поточних операцій платіжного балансу країни. Експорт послуг складає приблизно 1,5 трлн. дол. США або понад 20 % всієї світової торгівлі. При цьому торгівля комерційними послугами постійно зростає. Зростання торгівлі послугами обумовлене наступними факторами:

- відбуваються революційно технічні зміни;
- підвищуються темпи розвитку технологічних програм в галузі телекомунікації та інформації;
- збільшується попит на фінансові, страхові, банківські послуги.

Близько 75 % обсягу послуг експортується розвинутими країнами, 24 % – країнами, що розвиваються та країнами з перехідною економікою і 1 % – міжнародними організаціями. Якщо розглянути більш детально торгівлю послугами за країнами, то можна виокремити явних лідерів [4].

Країни, що розвиваються, на ринку послуг пропонують послуги з тих секторів, у яких є потенціал експортної торгівлі. Наприклад, фінансові, телекомунікаційні, будівельні, медичні й інші сектори. Велика кількість цих країн значною мірою залежить від імпорту послуг, від лібералізації якого отримують переваги. Їхній імпорт послуг постійно зростає, оскільки продуктивність промисловості тісно пов'язана з допустимими і недорогими фінансовими та інформаційними послугами.

Основу міжнародного механізму регулювання послуг має забезпечувати дієвість наступних принципів:

- забезпечення рівних конкурентних можливостей для всіх країн, вільне входження в ринок, зняття істотних обмежень і бар'єрів у вигляді тарифів, мит, податків, демпінгу;
- режим найбільшого сприяння, що дозволяє країнам безперешкодно брати участь у світовому ринку послуг, надання певної підтримки з боку держави суб'єктам ринку, заохочення експорту і імпорту послуг;
- специфічне та диференційоване ставлення до країн, що розвиваються, в частині зняття обмежень на надання сучасних послуг, особливо технологічних, розширення можливостей цих країн щодо участі в якості експортерів і імпортерів на ринках послуг, надання окремим країнам з найменш розвиненою економікою допомоги у використанні технологій, придбанні патентів і ліцензій, розвитку туристичних послуг, консалтингу і інжинірингу.

Важливу роль відіграють двосторонні угоди, як галузеві так і торговоекономічні, в яких розглядаються окремі аспекти торгівлі послугами і капіталовкладень у цю сферу.

Іншою формою є багатостороннє регулювання торгівлі послугами в рамках міжнародних організацій. Підготовкою угод з цих питань займаються спеціалізовані

міжурядові організації, наприклад ІКАО (Організація міжнародної цивільної авіації), ІМО (Міжнародна морська організація), ВОТ (Всесвітня організація з туризму) та ін.

Усе більш важливе місце питанням регулювання ринку послуг відводиться у роботі такої найвідомішої організації, як ООН і спеціалізованих структурних підрозділів, що входять до її складу, таких як ЕКОСОП (Економічна і соціальна рада), ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку), ЮНСІТРАЛ (Комісія ООН з прав Міжнародної торгівлі) та ін. [2, с. 117-121].

Глобальний рівень регулювання міжнародної торгівлі послугами містить широкий спектр принципів, правил, міжнародних договорів та угод, що розробляються різноманітними міжнародними організаціями [1, с. 43-45]:

Право на надання послуг виникає на підставі сертифікатів, ліцензій та інших документів. ГАТС заохочує країн-учасниць укладати двосторонні та багатосторонні угоди щодо взаємного визнання кваліфікацій, необхідних для отримання документів, що підтверджують право на надання послуг. Такі системи взаємного визнання слід тримати відкритими для приєднання до них інших країн-учасниць, якщо вони доведуть, що їхні національні стандарти і вимоги відповідають міжнародним. Захист національного надавача послуг відбувається не за допомогою заходів, що вживаються на кордоні, а в результаті законодавчого регулювання іноземних прямих інвестицій.

Відповідно до угоди насамперед слід лібералізувати доступ до ринків послуг надавачам з країн, що розвиваються. Цим країнам дозволяється жорсткіше застосовувати протекціонізм національної індустрії послуг, зокрема, допускати іноземних конкурентів у меншу кількість секторів, лібералізувати менше типів угод, а також вимагати від іноземних інвесторів утворювати спільні підприємства з національними надавачами послуг і надавати національним компаніям доступ до інформації іноземних компаній та їх каналів збуту.

У ГАТС містяться положення, що регулюють винятки із загальних правил цієї угоди (у зв'язку з економічною інтеграцією, платіжним балансом, інтеграцією ринку праці, етикою, охороною здоров'я людини, охороною навколишнього середовища, безпекою держав).

Отже, взяті країнами зобов'язання слід розглядати як перший крок у напрямі лібералізації міжнародної торгівлі послугами. Розвиток ефективної індустрії послуг є пріоритетним для багатьох країн. Третинний сектор відставав у своєму розвитку від вторинного сектору економіки країн, що розвиваються. Ці країни надалі можуть скористатися вигодами від співпраці з іноземними постачальниками послуг. Лібералізаційні заходи сприяють зростанню торгівлі послугами між країнами, що розвиваються. Спільні підприємства, утворені юридичними або фізичними особами цих країн, можуть успішно конкурувати з фірмами економічно розвинених країн, особливо у наданні послуг країнам, що розвиваються [3, с. 127-132].

Розширення міжнародної торгівлі послугами та диверсифікація світового ринку послуг посилюють потребу розвивати відповідні механізми регулювання та сприяти їх адаптації до сучасної специфіки цієї сфери міжнародної економічної діяльності шляхом розробки заходів на різних рівнях як зусиллями окремих урядів, так і в міжнародному масштабі.

Список джерел:

1. Костина К.В. Система регулювання торгівлі послугами на глобальному рівні / К.В. Костина // *Зовнішня торгівля: право та економіка*. – 2015. – №1. – С. 41 -47.
2. Передрій О. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник / Олександр Передрій; М-во освіти і науки України, Закарпатський держ. ун-т. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 273 с.

3. Савельєв Є. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: Підручник для магістрантів з міжнарод. економіки і держ. служби / Євген Савельєв; За ред. Олександра Устенка. – Тернопіль: Економічна думка, 2012. – 495 с.

4. Статистичні дані про обсяги зовнішньої торгівлі. Офіційний сайт Eurostats / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/> (дата звернення: 28.03.2019)

Глухова Д.А.

доцент кафедри міжнародного бізнесу

Інституту міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СУЧАСНІЙ ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ЯК НЕВІД'ЄМНОЇ СКЛАДОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Архітектура та динаміка міжнародної торгівлі не є постійними величинами: потоки вантажів, що перетинають території і не один митний кордон, постійно змінюються як в кількісному, так і якісному відношенні. Великий вплив на міжнародні перевезення здійснює структура світового ринку. Нерівномірність динаміки транснаціональних перевезень на сучасному етапі безумовно впливає на стратегічний вибір організації ланцюга поставок.

Сьогодні практично не залишилося жодної країни, економічний розвиток якої не залежав би від міжнародної торгівлі та міжнародних перевезень. Однак, вся міжнародна торгівля і, відповідно, міжнародні транспортні перевезення, також знаходяться в залежності від деяких факторів, серед яких найбільший вплив здійснюють науково-технічні інновації, поглиблення міжнародного поділу праці, формування транснаціональних корпорацій.

Один з найважливіших чинників розвитку та трансформації системи логістики полягає в зростанні попиту на вантажні перевезення завдяки розвитку світової торгівлі. Зокрема, глобалізація виробництва, яка включає в себе планування, постачання, торгівлю, призвела до розподіленої торгівлі та розвитку транспортних мереж.

З точки зору інтенсифікації глобальних процесів, то можна виділити найбільш впливові фактори на міжнародну логістичну систему:

- створення зон вільної торгівлі, лібералізація торгівлі;
- створення СОТ;
- розвиток глобальної транспортної системи - контейнерні морські, авіа, ж / д перевезення;
- дифузія діяльності ТНК;
- створення та розвиток глобальних логістичних мереж;
- впровадження та використання новітніх технологій.

Виходячи з вищезазначених факторів, логістика виступає своєрідним інструментом реалізації зовнішньоторговельної діяльності компанії та країни в цілому.

Специфіка логістики у зовнішньоекономічній діяльності виражається у наступних процесах:

- експортно-імпортних операціях;
- проходженні митних формальностей;

- регулюванні умов доставки товарів за договорами купівлі-продажу на основі Інкотермс та міжнародних правил перевезення;
- оформленні транспортних, товаро-супровідних документів;
- страхуванні;
- удосконаленні комунікацій та інформаційних технологій.

На сьогоднішній день останні набувають все більшого значення, особливо це стосується транскордонних перевезень. Наведемо найбільш актуальні форми та процеси інноватизації, які використовуються в логістичній системі:

- електронний обмін даними (EDI);
- система кодування товарів;
- електронний переказ грошей;
- система супутникового відстежування місцеположення вантажівок;
- система штучного інтелекту[3].

В даний час практично неможливо забезпечити своєчасну поставку товарів без застосування інформаційних систем та спеціальних програмних засобів[1]. Тому, інформаційні технології використовуються для аналізу, планування та підтримки прийняття комерційних рішень в логістичних системах на макро та мікрорівнях[6].

Види інформаційних систем, що застосовуються в митно-логістичній діяльності:

- S & OP (Sales & OperationPlanning) - система планування продажів та операційної діяльності;
- ERP (Enterprise Resource Planning) - система управління ресурсами підприємства (ERP = MRP II + FRP + DRP), де планування підлягають не тільки матеріали та час робочих центрів, а й фінансові ресурси FRP, DRP - управління ресурсами дистрибуції;
- CALS (Continuous Acquisition and Lifecycle Support) - система безперервного розвитку та підтримки життєвого циклу продукції (товару або послуги);
- FP & S (Factory planning & Scheduling) - система планування технологічних процесів та створення календарних графіків;
- SRM (Supplier Relationship Management) - система управління взаємовідносинами з постачальниками;
- CRM (Customer Relationship Management) - система управління взаємовідносинами з замовниками;
- CMS (Content Management System) - система управління документообігом;
- PDM (Product data management) - організація електронного архіву та документообігу (в системах узагальнені такі технології, як: управління інженерними даними (Engineering data management - EDM); управління документами (product information management - PIM);
- TMS (Transportation Management System) – система управління транспортом; системи безпеки автотранспорту[4];
- WMS (Warehouse Management System) – система управління складом;
- FMS (Fleet management systems) - системи управління автогосподарством;
- CTMS (Container Terminal Management) - управління контейнерним терміналом[10];
- MRO (Maintenance, Repair and Overhaul) - система управління транспортними засобами та озброєнням;
- GIS (Geographic information system) - ГЕО - інформаційні системи;

- GTS (Global Trade Services) –системи забезпечення ЗЕД та торгівлі (в т.ч. забезпечення митного оформлення);
- DRP (Distribution resource planning) -система управління ресурсами дистрибуції;
- SCM (Supply Chain Management) - управління ланцюгами поставок;
- HRM (Human Resources Management) -управління персоналом;
- FRP (FinanceRequirementsPlanning) - система управління фінансами: фінансовий облік та звітність, управлінський облік, банк, бухгалтерія тощо [5].

Отже, дослідивши тенденції розвитку інформаційних систем в сучасній системі транспортування, можна зробити висновок, що логістика сьогодні - складний та багатофункціональний процес, інформаційні технології в логістиці сьогодні незамінні, тому що виконують свої основні завдання, а саме: управління замовленнями, проведення наукових досліджень та відстеження взаємозв'язків системи, підтримка функціонування логістичного ланцюга, а також генерування форм вихідних даних[5]. Без співпраці ІТ та логістики результат поставки продукції споживачеві сьогодні просто неможливий, але логістика розвивається відповідно сучасним глобальним викликам та вимогам, впроваджуючи та використовуючи передові технології[9]. Найбільш успішними і важливими для логістики виявилися Інтернет-технології. Поява Інтернету трансформувала всю логістичну концепцію, з'явилися абсолютно нові способи зберігання, передачі та обробки даних, наприклад, такі, як хмарні технології. Відбулася автоматизація багатьох «паперових» процесів. Обмін даними між замовником та власником вантажу став простим завдяки ресурсам Інтернет-пошти. Важливий внесок в систему логістики зробили нові можливості по відстеженню вантажів, а також розвиток Інтернету речей.

Список джерел:

1. *Граничин, О. Н. Информационные технологии в управлении / О.Н. Граничин, В.И. Кияев. - М.: Интернет-университет информационных технологий, Бином. Лаборатория знаний, 2016. - 336с.*
2. *Данько Т. В. Аналіз рівня зрілості ланцюгів постачання українських підприємств високотехнологічного машинобудування / Т. В. Данько, К. Р. Пелюхня, К. С. Зіміна // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 4 (1047). – С. 44–53*
3. *Интернет-технологии в экономике знаний. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 448 с.*
4. *Колодізева Т. О. Інноваційні технології в логістиці [навчальний посібник] / Т. О. Колодізева, Г. Р. Руденко. — Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. — 268 с.*
5. *Пахолкова А. Ю. Анализ новых информационных технологий, используемых в логистике [// Актуальные вопросы экономики и управления: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2016 г.). — М.: Буки-Веди, 2016. — С. 170-174.*
6. *Приходько, А. В. Шпаргалка по информационным системам в экономике / А.В. Приходько. - М.: Аллель, 2018. - 869 с.*
7. *Технологии, которые используют в логистике [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://logist.fm/publications/tehnologii-kotorye-ispolzuyut-v-logistike> – Назва з екрана.*
8. *Шевченко І.В. Впровадження інновацій у логістичну діяльність вітчизняних підприємств як фактор підвищення конкурентоспроможності / І.В. Шевченко // Електронний додаток до матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції: “Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики”, 18-19 листопада 2015 року. – Х: ФОП Лібуркіна Л.М., 2015. - С. 307-310*
9. *«Drivers Behind the Internet of Things», Manufacturing & Logistics IT Magazine, October 2014*
10. *CSCMP Supply Chain Management | Council of Supply Chain Management Professionals [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://cscmp.org/about-us/supply-chain-management-definitions>.*

УДК 339.924 : 338.45

Дейнеко О.Т.,

Українсько-американський університет Конкордія, м. Київ,

Науковий керівник:

Гребельник О.П.

д.е.н., проф., зав.кафедрою митної справи,

Національний університет державної податкової служби України

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ

З посиленням ролі міжнародної торгівлі місце, яке займає продукція певної країни у світових цінових ланцюгах, стає визначальним для довготривалого економічного розвитку. Держава може і повинна сприяти цьому маючи в своєму арсеналі ряд інструментів, і впершу чергу тих, що об'єднуються поняттям митного регулювання економіки, тобто тих інструментів, що пов'язані безпосередньо з перетином товаром або послугою митного кордону.

Митне регулювання є дворівневим за своєю суттю. Перший рівень є національним, і являє собою весь комплекс інструментів, якими держава впливає на товарообіг у межах своєї митної території та при перетині її кордонів, передбачених відповідними нормативно-правовими документами (див. Рис.1).

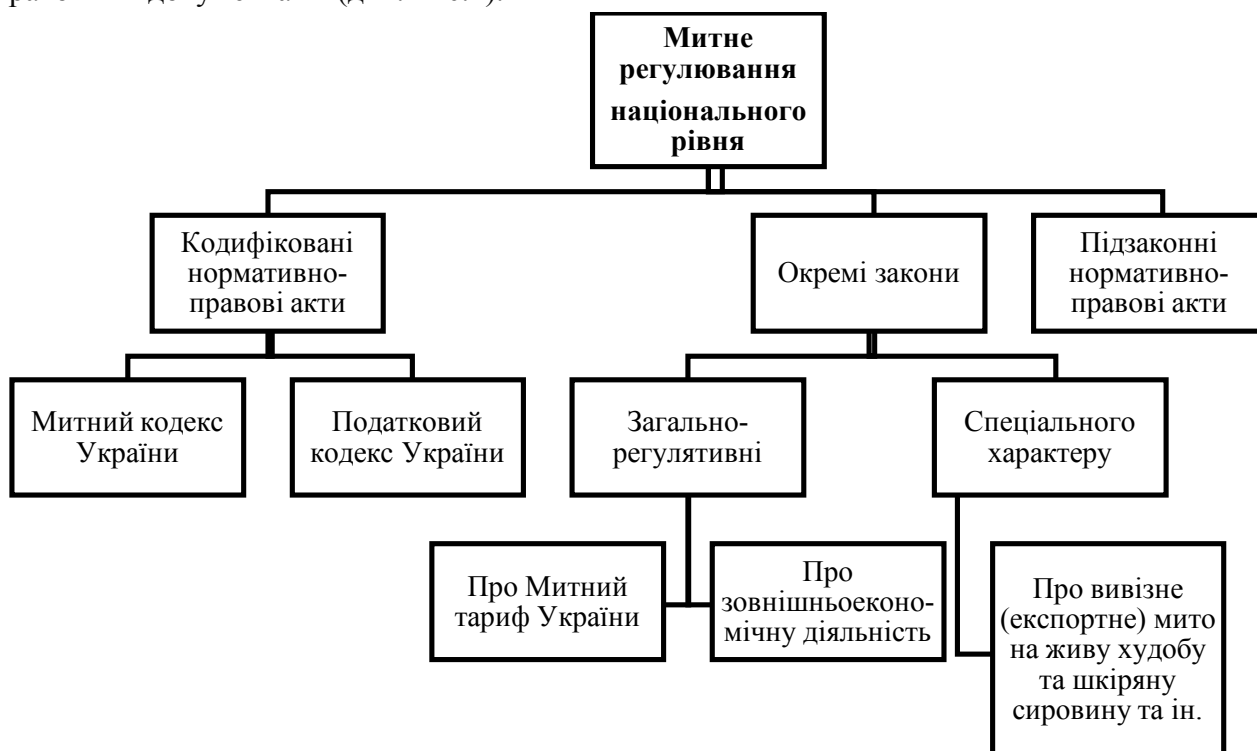


Рис. 1. Нормативно-правове забезпечення митного регулювання на національному рівні

Джерело: розроблено автором

Другим рівнем виступає міжнародний, де митне регулювання здійснюється через рішення міжнародних організацій, *acquis communautaire* інтеграційних утворень та двосторонні торгівельні угоди (див. Рис. 2).



Рис. 2. Нормативно-правове забезпечення митного регулювання на національному рівні

Джерело: розроблено автором

Різні елементи даного рівня, як і у випадку з національним, взаємодоповнюють одне одного.

Так, СОТ, що налічує 164 країн-членів, що формують більшу частину міжнародного товарообороту, сприяє поступовому зниженню рівня митних та нетарифних бар'єрів у торгівельних відносинах на де-факто світовому рівні, аби країни, ринки та економіки яких досі розвиваються, могли б отримати таку частку у міжнародній торгівлі, яка б відповідала насущним потребам їхнього економічного розвитку. Основним, при цьому, є інститут режиму найвищого сприяння СОТ, який по суті означає, що митні ставки на товари та послуги, які пропонуються одним членом іншому, мають надаватися й усім іншим.

У той же час, регіональні інтеграційні утворення та двосторонні торгівельні угоди, обмежуючи кількість учасників та концентруючись на стратегічних інтересах, забезпечують більш глибоке та гнучке регулювання, аніж багатосторонні норми СОТ. Так, у той час як на початку такі угоди також фокусувалися на зменшенні митних тарифів та інших формальних бар'єрів, станом на сьогодні вони вже зачіпають питання права інтелектуальної власності, інвестицій, переміщення капіталу та людей, конкуренції, праці, екологічних стандартів і т.п.

Через властиву їм гнучкість, регіональні та двосторонні інтеграційні процеси за відносно короткий час забезпечують зниження митних бар'єрів у тих сферах, де перемовини у рамках СОТ тривають роками та, інколи, десятками років. Так, з початку функціонування СОТ знизилася середній рівень митних ставок на 46%, а середній зважений митних ставок – на 41%. У той же час, з урахуванням регіональних та торгівельних інтеграційних процесів, митні ставки з 1995 року (року заснування СОТ) зменшилися на 55% у середньому арифметичному виразі та майже на 56% у середньому зваженому арифметичному виразі (див. Рис. 3).[7]

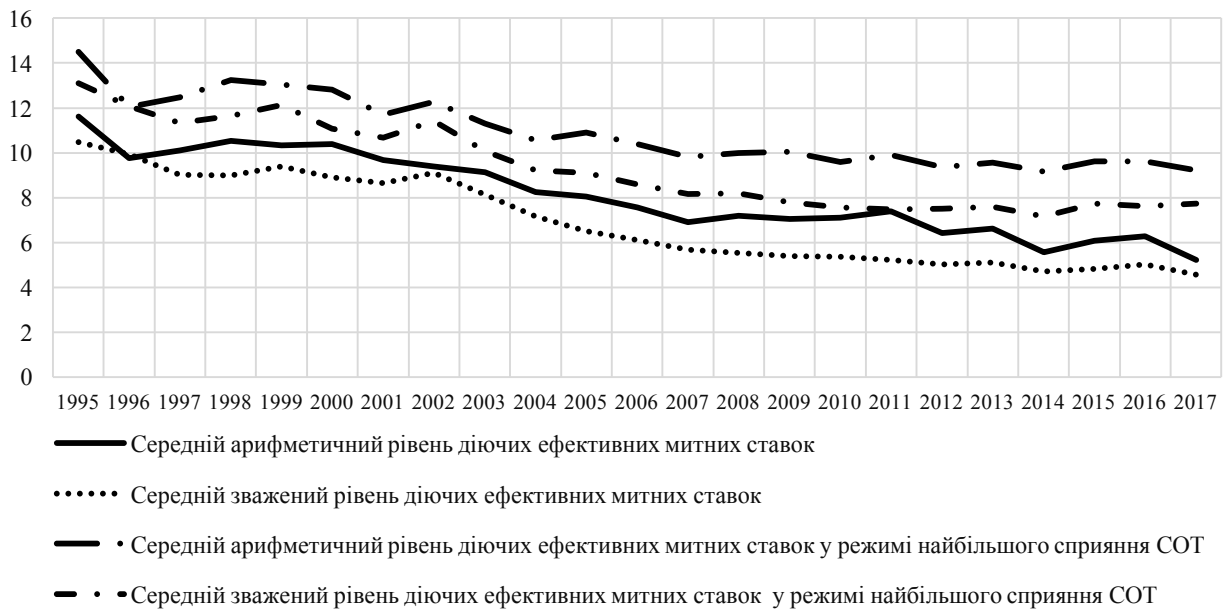


Рис. 3. Середній світовий рівень діючих митних ставок за режимом найбільшого сприяння СОТ, %

Джерело: розраховано автором на основі інформації з бази даних WITS

В умовах сучасного посилення інтеграційних процесів митне регулювання національного рівня здебільшого розвивається у рамках та на імплементацію митного регулювання міжнародного рівня. Утім, у вищезазначених рамках у країн ще зберігається достатньо самостійності для реалізації односторонніх завдань державної економічної політики та державного регулювання економіки, як, наприклад, забезпечення продовольчої безпеки.[3] При цьому, для України на чільному місці, через ряд істотних факторів, знаходиться питання митного регулювання агропродовольчого ринку.

У першу чергу, це через традиційно сильний агропродовольчий сектор економіки, відносна частка якого лише збільшилася з втратою промислових виробничих потужностей на нині окупованих територіях і у 2018 році, становила вже 39,4% (див. Рис. 4).[2]

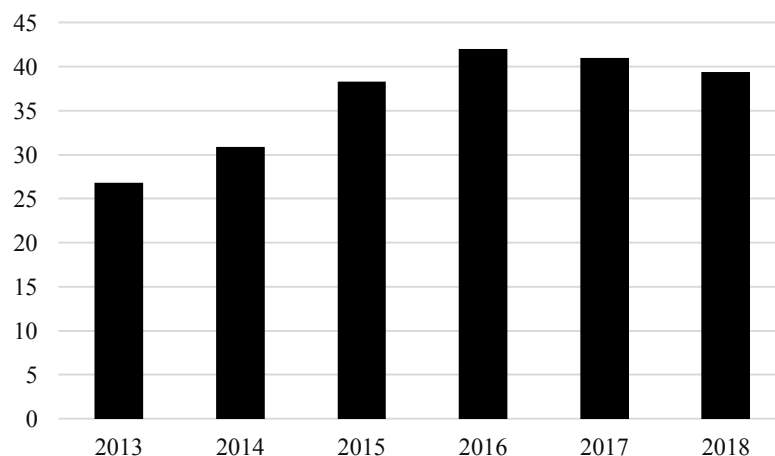


Рис. 4. Частка агропродовольчої продукції (розділи УКТЗЕД I-IV) у структурі українського експорту, %

Джерело: складено автором на основі даних Державної служби статистики України

По-друге, більшість змін, що виникають у зв'язку з посиленням участі України у інтеграційних процесах, стосуються питань митного врегулювання зовнішньоекономічних операцій з агропродовольчою продукцією.[4]

По третє, за умови збереження теперішніх форм нетарифного регулювання з боку Європейського Союзу, непропорційної стимуляції зазнає розвиток українського рослинництва, у той час як тваринництво залишається пригніченим, що, за відсутності ефективної митної політики, може призвести до виникнення і накопичення негативних деформацій на агропродовольчому ринку.[1]

При цьому варто враховувати, що у той час, як міжнародний торговий обіг товарів промислових груп є у значній мірі врегульованим на рівні міжнародних організацій, на кшталт СОТ, то щодо товарів агропродовольчої групи міжнародне регулювання (що поширюється за рамки конкретних об'єднань високого ступеню інтеграції) майже відсутнє, що збільшує роль кожної окремої держави у регулюванні кореспондуючих відносин.

Відповідно, одним з основних пріоритетів у сфері митного регулювання України має бути стимулювання виробництва експортно-орієнтованої продукції з високим ступенем доданої вартості. Реалізації даного пріоритету можна сприяти кількома шляхами.

У першу чергу – через митно-тарифні методи регулювання. В умовах, коли більша частина торгівельних партнерів України є країнами-членами СОТ, це означатиме максимальне наближення рівня митних ставок до зв'язаних митних ставок, визначених під час приєднання України до СОТ, що успішно використовується розвиненими країнами для таких цілей.[5] Окрім того, доцільним є розширення використання інституту тарифного квотування, ефективність якого ми можемо спостерігати на прикладі торгівельних відносин України та Європейського союзу – і він дає унікальну можливість залучити на ринок бажані товарні групи, при цьому захистивши національного виробника.[3]

Окрім того, реалізації вищезгаданих пріоритетів можна сприяти і через нетарифні методи. Так, практично всім розвиненим країнам притаманні надзвичайно розгалужені та складні системи регулювання питань захисту здоров'я та безпеки споживачів, особливо щодо продовольства, фармацевтичних товарів, текстильної продукції та одягу, автомобілів, побутових електроприладів та електрообладнання. Однак, на практиці більшість з цих бар'єрів направлена не на забезпечення безпеки кінцевого споживача, а на обмеження імпорту пріоритетних для індустріальної політики відповідної держави товарів.[6] Відповідний досвід варто перейняти й Україні, враховуючи ліквідацію митно-тарифних бар'єрів у торгівлі з Європейським Союзом.

Список джерел:

1. Дейнеко О.Т. *Захист агропродовольчого ринку в умовах посилення інтеграційних процесів* // IX Міжнародна науково-практична конференція "Сучасні тенденції розвитку світової економіки". Харків: ХНАДУ, 2017. С.18-19.
2. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Серєда В.І., Кобзарь М.В. *Особливості використання кількісних інструментів регулювання міжнародної торгівлі в сучасних умовах* // Економіка і суспільство. 2017. С.124-134.
4. Deineko O. *The impact of European integration on Ukrainian agri-food market: trade and economic aspects* // Міжнародна науково-практична конференція «Європейські інтеграційні процеси у XXI столітті: ключові тенденції, основні виклики та нові можливості». Київ: Українська Асоціація Викладачів і Дослідників Європейської Інтеграції, 2018. С.118-125.
5. *International Trade and Market Access Data*. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_bis_e.htm?solution=WTO&path=/Dashboards/MAPS

&file=Map.wcdf&bookmarkState=%7b%22impl%22:%22client%22,%22params%22:%7b%22langParam%22:%22en%22%7d%7d

6. *Non-Tariff Barriers in Agriculture and Food Trade in APEC: Business Perspectives on Impacts and Solutions.* University of Southern California. 2016. URL: <http://www.ncapec.org/docs/ABAC%20Documents/2016%20ABAC%20USC%20Marshall%20School%20-%20Non-Tariff%20Barriers%20in%20Agriculture%20and%20Food%20Trade.pdf>

7. *World Integrated Trade Solution.* URL: <https://wits.worldbank.org/>

Драч І.О.

Одеський національний економічний університет

Науковий керівник:

Уханова І.О.

к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет

РОЛЬ ТА ФУНКЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сучасному етапі розвитку міжнародних торговельно-грошових відносин та інтеграції комерційних банків у світове фінансове середовище відбувається процес розширення банківської діяльності і виходу банків на зовнішні ринки.

Банки постають як невід'ємна ланка, що поєднує суб'єктів міжнародних розрахунків, а саме продавців і покупців. Зазвичай, розрахунки між двома контрагентами здійснюються у безготівковій формі через систему кореспондентських рахунків, які неможливі без участі банківських установ [4].

Основні операції, які становлять основу банківської діяльності можна поділити на три групи [1]:

- пасивні операції (залучення грошових коштів на депозитні вклади);
- активні операції (розміщення, надання кредитів клієнтам у тимчасове користування з метою отримання прибутку у вигляді відсотків);
- розрахункові операції, які здійснюються банками за дорученням їхніх клієнтів у готівковій чи безготівковій формі за певні виконані роботи чи інші фінансові зобов'язання;
- валютно-обмінні, або валютні операції, які за умов глобалізації світового економічного простору зазнають постійного розвитку.

Загальноекономічне значення комерційних банків на міжнародному ринку визначається їхніми можливостями виконувати передусім роль саме фінансових посередників, тобто залучати тимчасово вільні грошові кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані ресурси для задоволення фінансових потреб учасників зовнішньоекономічної діяльності. Отже, саме здійснення розрахункових операцій дозволило банкам зайняти особливе місце у процесі здійснення міжнародної торговельної діяльності.

Вибір форм платежів і валюти розрахунків учасники зовнішньоекономічної діяльності здійснюють самостійно і фіксують у відповідних договорах. Та чи інша форма розрахунків передбачає вибір засобів оформлення, способів передання й оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, які використовують у міжнародній комерційній і банківській практиці.

Міжнародні розрахунки поділяють на документарні та недокументарні форми. Перша форма передбачає здійснення платежу після подання до банку комерційних документів. У зовнішньоекономічній діяльності загальноприйнятими є стандартизовані форми розрахунків, які визначені в Уніфікованих правилах Паризької міжнародної торгової палати, зокрема найрозповсюдженими документарними платежами є: документарний акредитив і документарне інкасо [3, с. 23].

У науковому посібнику за редакцією Ю.Г.Козака та Н.С.Логвінової запропоновано наступне визначення [2]: інкасо - це форма розрахунку за зовнішньоторговельною угодою, яка полягає в тому, що експортер доручає своєму банку одержати від імпортера певну суму валюти при передачі останньому відповідних товарних документів. На відміну від розрахунків за акредитивами, інкасові операції мають більше недоліків для експортерів.

Виконуючи акредитивні операції банк виплачує за дорученням клієнта певну суму коштів третій особі за виконання нею умов, передбачених в акредитивній заяві клієнта. В акредитивній операції беруть участь [6]:

- клієнт, що дає доручення на відкриття акредитива;
- банк платника, котрий відкриває акредитив;
- банк одержувача, який перевіряє виконання умов акредитива;
- бенефіціар - особа, на користь якої відкрито акредитив.

Фінанси мають вирішальне значення для торгівлі. Однак доступ до торговельного фінансування, особливо для дрібних експортерів, залишається багаторічним питанням і вимірювання розриву між попитом і пропозицією торговельного фінансування є важливим викликом.

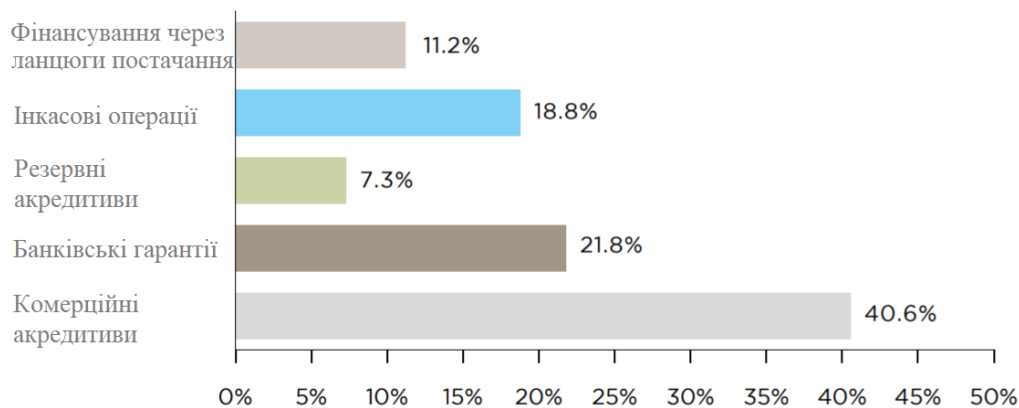


Рис.1. Використання операцій торговельного фінансування, за видами [7]

Згідно з результатами глобального обстеження Міжнародної торгової палати (МТП) «Rethinking Trade and Finance» 2017 року, в якому взяли участь представники 255 банків з 98 країн, у світовій торгівлі 40,6% платежів здійснюється за допомогою акредитива. На діаграмі, представленій вище, ми бачимо, що акредитиви випереджають за кількістю застосування банківські гарантії (21,8%) та інкасові операції (18,8%) майже вдвічі [7]. Це пов'язано з тим, що з усіх форм міжнародних розрахунків документарний акредитив є найменш ризикованим та найбільш дієвим інструментом забезпечення платежів. Розподіл пропонованої операції банківського посередницького торгового фінансування за типом показує, що комерційні акредитиви (40,6%) є найпоширенішим способом фінансування торгівлі, за якими йдуть гарантії (21,8%), інкасові операції (18,8%), фінансування через ланцюги постачання (11,2%), а

також резервні акредитиви (7,3%). Проте, частка відхилених із затверджених угод показує іншу закономірність (Рис 2): найвищим є фінансування через ланцюги постачання (15,9%), за яким йдуть комерційні акредитиви (12,3%), банківські гарантії (12,1%), Резервні акредитиви (10,3%) та інкасові операції (4,7%).

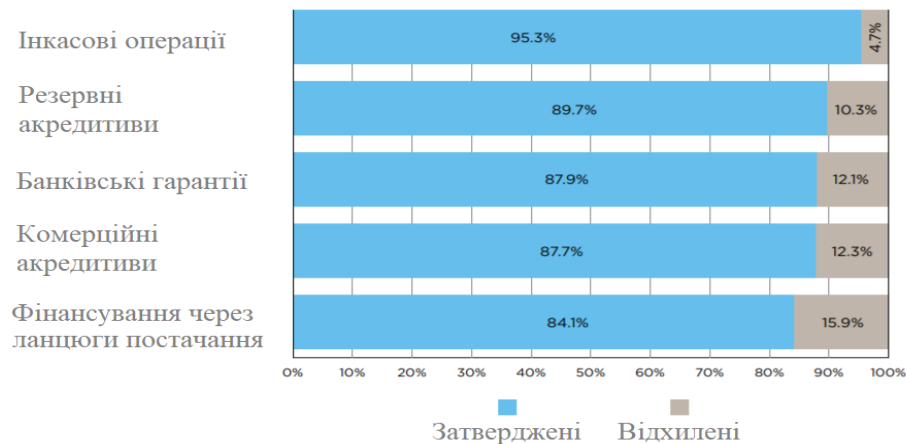


Рис. 2. Частка відхилених та затверджених угод [7]

У порівнянні з попередніми роками, спостерігається незначна зміна сприйняття банками дефіциту торгового фінансування [5]. 61 з 255 респондентів вважають, що попит на торговельне фінансування більший, ніж пропозиція. Значне зменшення обсягів торговельних кредитів було відзначено більш дрібними фірмами та меншими фінансовими установами (5% - 7%). Частка відхилених пропозицій торгового фінансування показує широкий діапазон варіацій за регіонами (Рис.3)

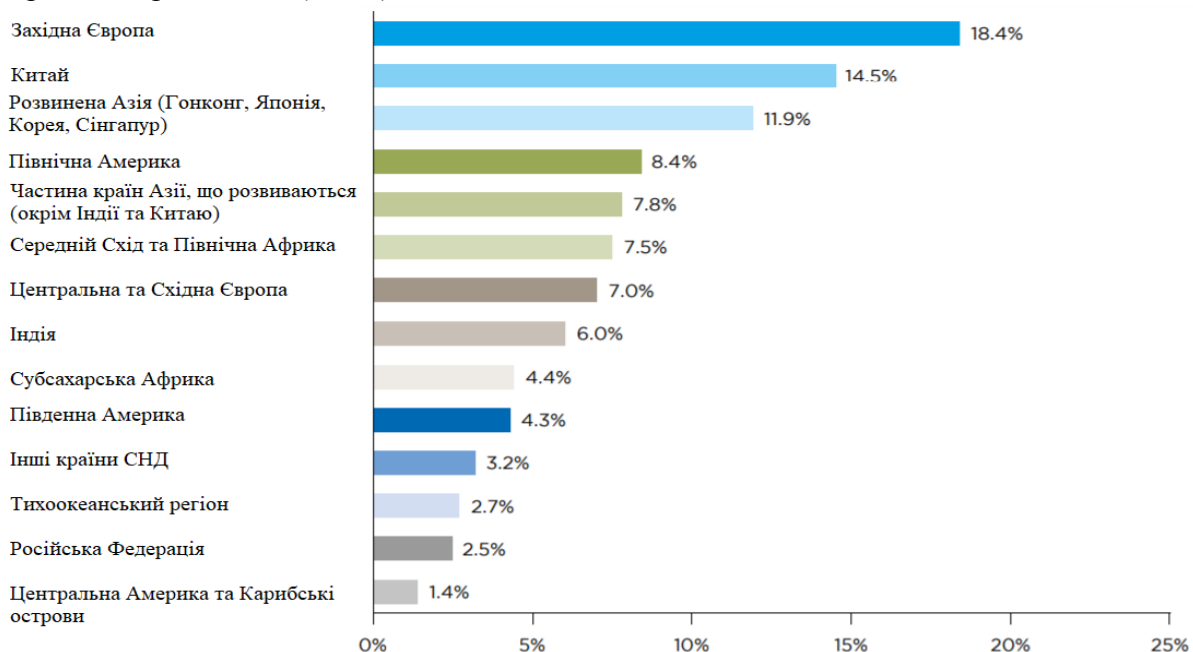


Рис. 3. Розподіл пропонованих операцій торгового фінансування за регіонами глобальної вартості операцій [7]

Найбільш високі відхилення зафіксовані у країнах Співдружності Незалежних Держав (СНД), за якими слідує Російська Федерація, Близький Схід і Північна Африка, а також Африка південніше Сахари. Західна Європа, Китай та Розширена Азія розміщують найнижчі показники відхилення. Результати дослідження свідчать, що в Азії розвиваються Азії (за винятком Китаю та Індії) стикаються з складними умовами ринку торговельного фінансування,

показуючи 15% рівень відхилення, у порівнянні з Китаєм і передовими азіатськими країнами. На Індію припадає 6% світових операцій з торговельного фінансування, причому 11% запропонованих операцій було відхилено.

Виходячи з матеріалів, які були проаналізовані, ми можемо зробити висновок, що документарні операції, а саме акредитиви та інкасо продовжують залишатись найбільшим сегментом послуг банків в здійсненні міжнародних розрахунків. Інтернаціоналізація банківської діяльності вплинула на розвиток співробітництва в галузі банківської діяльності та регулювання міжнародних платіжних операцій (у бік зменшення ризиків у міжнародній торгівлі). Тому в Україні, як країні, орієнтованій на розвиток відкритої ринкової економіки, особливо важливо застосовувати можливості міжнародних платіжних інструментів у процесі міжнародної торгівлі.

Список джерел:

1. *Владимир О.К. Особливості функціонування банків у системі валютних відносин / О.К.Владимир // Науковий збірник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: 2010.*
2. *Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Міжнародні комерційні угоди та розрахунки: нормативно-правове регламентування. Навчальний посібник. – Київ, Центр навчальної літератури, 2009, 773 с.*
3. *Кривов'яз Т.В. Міжнародні кредитно-розрахункові операції в банках: навч. посібник / М.В.Леськів за ред. М.І. Сивульського. // – Київ: Університет “Україна”, 2012. – 327 с*
4. *Леськів М.В. Роль і місце комерційних банків в ринковій економіці / М.В.Леськів // Науковий збірник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль: 2013.*
5. *Моторнюк У.І., Ноджак Л.С. Документарні операції як важливий сегмент комерційного банкінгу / У.І. Моторнюк, Л.С. Ноджак // Електронний науковий архів Науково-технічної бібліотеки Національного університету «Львівська політехніка». – Львів, 2012. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>*
6. *Теоретичні засади діяльності комерційних банків // Навчальний посібник Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС» СУМДУ. – Суми: 2016.*
7. *The ICC Global Survey «Rethinking Trade and Finance 2017». [Електронний ресурс] // МТП. Режим доступу: <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/06/2017-rethinking-trade-finance.pdf>*

Кіріл'єва А.В.

Студент Сумського державного університету,

Таранюк Л.М.

*д.е.н., проф., професор кафедри міжнародних економічних відносин
ННІ бізнес-технологій «УАБС» Сумського державного університету*

АНАЛІЗ ЛОГІСТИЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В РАМКАХ КИТАЙСЬКОЇ КОНЦЕПЦІЇ «НОВОГО ШОВКОВОГО ШЛЯХУ»

На сьогодні в умовах передвиборної гонки, все більше кандидатів в президенти наголошують на ефективності роботи с китайськими партнерами в рамках концепції «Нового шовкового шляху».

Проаналізуємо основні тенденції розвитку даної концепції та висвітлимо свої думки, щодо даної інформації.

"Один пояс, один шлях" – глобальна ініціатива уряду Китаю щодо торговельно-економічної, культурної та науково-технологічної співпраці. В рамках ініціативи розбудовується найбільш масштабний транспортно-логістичний проект ХХІ століття, який поєднає Китай та країни Західної Європи. В розвиток країн уздовж Нового Шовкового шляху Китай інвестує великі кошти. До 2020 року інвестиції сягнуть позначки \$800 млрд. А щорічний товарообіг між Китаєм та країнами-учасницями становитиме \$2,5 трлн.[1].

Сьогодні ініціатива вийшла далеко за межі Китаю та охоплює 66% населення світу в 73 країнах. За розрахунками Українського інституту майбутнього, ці держави створюють 37% світового ВВП та залучають 24% глобального потоку прямих іноземних інвестицій [1].

Щодо місця України в даній концепції «Нового шовкового шляху», то протягом останніх 4 років спостерігається активізація торговельно-економічної співпраці Китаю та України.

На сьогодні Китай – один із головних торговельних партнерів України. Загальний товарообіг за перші 4 місяці 2018 року становить \$2,6 млрд (8,4%). І якщо частка українського імпорту в торговельному балансі КНР – лише 0,08%, то для України це – понад 12%. Україна експортує до цієї держави переважно сировину – кукурудзу та руди. Натомість імпорт з КНР – це високо- та середньо технологічні товари: мобільні телефони та пристрої, діоди та комп'ютери). Між тим станом на 2017 рік частка китайських інвестицій в економіці України становила лише 0,08 %. \$18 млн ПІІ вкладені у акціонерний капітал, ще \$20 млн – у боргові інструменти. На ринку угод злиття і поглинання ситуація оптимістичніша. За 10 років китайські компанії придбали українських компаній на суму \$7,5 млрд [1].

Активізація двосторонньої співпраці обумовлена низкою фактів.

По-перше, віднедавна Україна та Китай перейшли на рівень стратегічних відносин, формалізуючи це рішення у двосторонніх договорах: По-друге, у грудні 2017 року українська та китайська сторони підписали план дій у межах "Економічного поясу Шовкового шлях" та "Морського Шовкового шляху у ХХІ ст.". Ці документи окреслили місце України у глобальній ініціативі Китаю [1].

У 2017 році було підписано рамкові угоди з китайською стороною щодо залучення України до проекту «Нового шовкового шляху». Проте, щоб скласти конкуренцію білоруському маршруту, Україні необхідно створити аналоги вищезгаданих мультимодальних складських полігонів, індустріальних парків та інспекційно-доглядових комплексів тощо. Для цього щонайменше необхідно повністю модернізувати існуючу митну систему, запровадивши сервіс «цифрової митниці», коли 90% документів оформлюються онлайн, без прямого спілкування із митним інспектором. Практична реалізація транспортної стратегії передбачає прийняття цілого пакету законодавчих актів, зокрема у частині унормування прозорої процедури доступу економічних суб'єктів до логістично-транспортної інфраструктури та запровадження економічних санкцій за штучне обмеження такого права і зловживання монопольним становищем на ринку. Для розвитку авіаційного хабу та збільшення вантажних карго-перевезень, необхідно створити спеціальну вільну митну зону, яка має стати організаційним ядром появи мультимодальних та інтермодальних логістичних комплексів [2].

У зв'язку з цим, Україна має поставити перед собою три базові цілі: 1. За рахунок створення спільних економічних зон змінити структуру взаємної торгівлі з Китаєм, коли Україна експортує 90% сировини, а імпортує 90% товарів з високим рівнем доданої вартості. 2. За рахунок китайських інфраструктурних інвестицій модернізувати власну економіку та покращити якість і потужність базової інфраструктури: залізниці, доріг, рухомого складу,

логістичних комплексів, митних переходів тощо. 3. Значно посилити власну товарну присутність на ринку ЄС, використовуючи можливості китайських виробників, які зацікавлені у створенні у західному регіоні України спільних промислових полігонів із крупноузловою збірки готової продукції [2].

Запропонуємо власне бачення місця України в концепції «Нового шовкового шляху», а саме напрями ефективної співпраці в Китаєм:

1. Зниження ввізного мита на високоякісний імпорт при умові, що дані товари не виробляються на території України.
2. Формування зворотного зв'язку, коли українські товари мають доступ на китайські ринки збуту.
3. Будівництво українським логістичних терміналів в Китаї.
4. Спрощення процедури перетину українських товарів з високою доданою вартістю (авіабудування, космічна галузь) на територію Китаю.
5. Збільшення рівня квот для українських товарів, які експортуються до Китаю.
6. Створення інноваційних центрів з китайськими інвестиціями у провідних галузях України.
7. Формування прозорої транзитної системи перетину китайських товарів на території України, шляхом автоматизації процесів на митниці, спрощення процедури митного оформлення китайських товарів, створення on-line сервісів.
8. Зниження вивізного мита для експорту товарів на територію Китаю.

В цілому слід зазначити, що ефективність реалізації концепції «Нового шовкового шляху» має бути двосторонньою, тобто Україна має мати зворотній зв'язок від реалізації даної концепції, що дозволить підвищити рівень експорту українських товарів на китайські ринки збуту.

Список джерел

1. Куса И., *Новый Шелковый путь: как китайский проект может дать Украине десятки миллиардов инвестиций* / И. Куса, О.Хоменко, Я.Пилипчук [Електронний ресурс]. Режим доступу <https://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2018/07/2/7083688/>
2. Тимошенко Ю.В. *Новий економічний курс України* / Ю.В. Тимошенко [Електронний ресурс]. Режим доступу <https://nku.com.ua/>

Левицька К.П.

Житомирський державний технологічний університет м. Житомир

Науковий керівник:

Бондарчук В.В.

к.е.н., доц.,

Житомирський державний технологічний університет м. Житомир

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТОРГІВЕЛЬНОГО ТА ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСІВ

Для кожної країни світу торгівля має важливе економічне значення. Це обумовлено тим, що вона виражає товарно-грошовий обмін, є внеском у валову додану вартість, має вплив у реалізації соціальної політики, характеризує ринкову орієнтацію економіки країни та сприяє створенню середовища для конкуренції. Щоб здійснювати торгівлю на міжнародному рівні

необхідним чинником є іноземна валюта. Вона обслуговує зовнішню торгівлю товарами і послугами, міжнародний рух капіталу, зовнішні позики у вигляді кредитів та траншів, грошові трансферти та міжнародний рух капіталу.

Торгівельний баланс відображає співвідношення вартості експорту та імпорту країни за певний проміжок часу, як правило, за рік. [1] Він в свою чергу містить вартість товарів, що є проданими чи купленими на умовах негайної оплати або надійшли в кредит, також враховуються товари, які надійшли як безкоштовні або у статусі урядової допомоги та ті, що надходять у вигляді дарунку. Його важливість полягає в тому, що він є джерелом надходження валюти для сплати міжнародних зобов'язань.



Рис. 1. Баланс товарів і послуг України 2010 – 2018 рр., млн дол США

Джерело: складено автором на основі [2]

Виходячи з даних графіку 1 можна зробити висновок, що баланс товарів протягом 2010-2018 р. р. був дефіцитним. Найбільш від'ємне значення спостерігалось в 2013 р. і склало -22 128 млн. доларів США. Інша ситуація із балансом послуг значення якого протягом вище зазначених років залишається додатнім. Результат балансу товарів при умові, що імпорт товарів завжди перевищує його експорт мають негативний вплив на платіжний баланс та економіку країни в цілому. Баланс послуг дещо згладжує надходження і витрати за поточними операціями в національній економіці країни, оскільки його показники залишаються додатними впродовж проаналізованого відрізка часу.

До платіжного балансу входить торгівельний баланс за мінусом товарів і послуг, що надійшли на безоплатній основі. Платіжний баланс – співвідношення між сумою грошових надходжень, отриманих країною з-за кордону, та сумою здійснених нею платежів за кордон протягом певного періоду. Платіжний баланс є вартісним вираженням масштабів, структури та характеру зовнішньоекономічних операцій країни та її участі у світовому господарстві. За формою складання представлення статистичним звітом, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про зовнішнь-економічні операції резидентів країни з резидентами інших країн (з нерезидентами) за певний період (місяць, квартал, рік). Він складається на певну дату. [2]

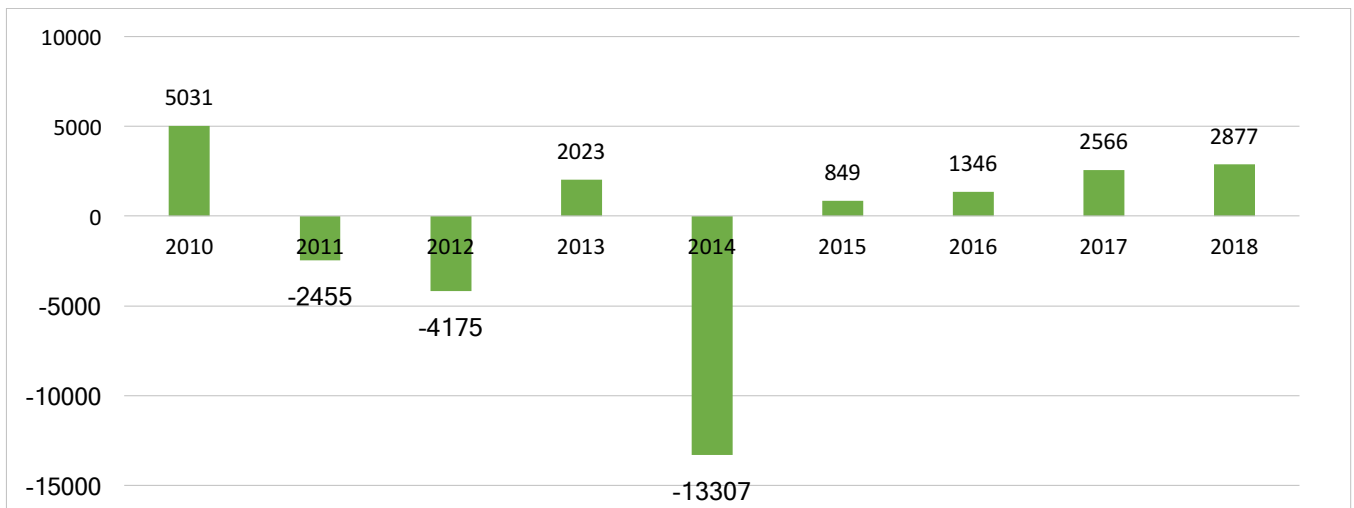


Рис. 2. Динаміка показників зведеного платіжного балансу України за 2010 – 2018 рр., млн дол США

Джерело: складено автором на основі [2]

З наведеного рис. 2 можна побачити, що стабільності платіжного балансу у розрізі наведених років не спостерігається. Найвищого рівня він досяг у 2010 р. (5 031 млн. доларів США), а найнижчого у 2014 р. (-13 307 млн. доларів США). Найкритичнішого рівня дефіциту платіжного балансу зазнала економіка України у 2014 р. його рівень склав 13 307 млн. доларів США, а у відсотковому вираженні 757,79 %. Починаючи з 2015р. по 2018р. стан платіжного балансу починає покращуватися через приплив інвестицій до України.

Дефіцит платіжного балансу – макроекономічний показник, що свідчить про меншу частку сумарних чистих надходжень іноземної валюти на поточний рахунок і рахунок руху капіталів порівняно з часткою виплат іноземної валюти центральним банком зі своїх резервів для покриття чистих потреб вітчизняних резидентів в такій валюті (або суми платежів, що здійснює країна за кордоном) за певний період часу. Дефіцит платіжного балансу може утворюватися значною мірою внаслідок дефіциту торгового балансу оскільки він є складовою частиною платіжного балансу. [3]

Наслідки дефіциту платіжного балансу:

- підвищення валютного контролю,
- зниження курсу національної валюти,
- нарощування іноземних позик

Одним із методів покриття дефіциту платіжного балансу є співпраця з Міжнародним валютним фондом (МВФ). МВФ у свою чергу надає кредити державам-членам в іноземній валюті з метою поповнення валютних резервів державних фінансових органів та центральних банків. Також зазначена організація сприяє підтримці макроекономічної стабілізації та структурним змінам в економіках країн, які цього потребують.

Для отримання кредиту від МВФ країна-позичальник повинна здійснити структурні реформи та виконати умови програми щодо усунення фіскального та зовнішнього дисбалансів, які є попередньо обумовлені та погодженні МВФ. Проведення даних заходів є необхідним для мінімізації ризиків неплатоспроможності. Також вони покликані забезпечити використання коштів для вирішення проблем платіжного балансу.

Програми кредитування МВФ пристосовані до конкретних обставин окремих країн. В останні роки найбільша кількість кредитів було надано через систему зменшення бідності та

зростання, яка надає кошти за пільговими процентними ставками країнам з низьким рівнем доходу для вирішення тривалих проблем платіжного балансу. Проте найбільша сума коштів забезпечується за допомогою стенд-бай механізмів, які нараховують ринкові процентні ставки за кредитами для сприяння короткостроковим проблемам платіжного балансу. МВФ також надає інші види кредитів, включаючи екстрену допомогу країнам, які пережили стихійне лихо або виходять з збройного конфлікту [4].

Сума кредиту, що надається залежить від необхідності певної країні у даних коштах, її попередньої кредитної історії та кредитоспроможності. МВФ виділяє чотири можливих варіантів доступу до ресурсів фонду за програмою “стенд-бай” [5]:

1) звичайний: обсяги кредитування становлять 200% від квоти країни впродовж 12 місяців, або 600% від квоти країни впродовж усього терміну реалізації програми накопичувальним підсумком;

2) надзвичайний: обсяги кредитування можуть перевищувати встановлені ліміти, але водночас посилюються заходи контролю щодо їх використання;

3) безпосередній: кредит надається у повному обсязі, якщо це виправдано достатньою спроможністю офіційних органів реалізовувати економічну політику країни і значенням потреб щодо фінансування;

4) швидкий: термінове фінансування у разі необхідності подолання наслідків кризи.

Переваги співробітництва з МВФ для України:

1) Надаються кредити на довгостроковій основі та порівняно дешеві (2% річних від загальної суми);

2) Згладжують проблему дефіциту платіжного балансу;

3) Частина від суми наданої МВФ перекриває видатки з погашення зовнішніх зобов'язань уряду;

4) За рахунок того, що кредити надходять в іноземній валюті відбувається стабілізація національної валюти.

Варто враховувати той факт, що зовнішня торгівля тісно пов'язана із іншими сферами економіки і забезпечує надходження іноземної валюти в країну. Дефіцит платіжного балансу означає що країна витрачає за кордон більше ніж отримує коштів з-за кордону. У такому випадку вона не може покрити величину імпорту за рахунок експорту. За такої ситуації країни звертаються до МВФ для отримання позики для подальшого покриття дефіциту платіжного балансу.

Список джерел:

1. Платіжний баланс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/balance/>

2. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123529

3. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

4. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.imf.org/external/np/exr/facts/crises.htm>

5. Фінансові програми Міжнародного валютного фонду для надання фінансової допомоги країнам [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Vnbu_2014_6_8.pdf

Міщенко І. В.

студентка 5-го курсу

факультету міжнародної економіки

Одеського національного економічного університету

Сукач О. О.

к.е.н., старший викладач

Одеський національний економічний університет

ОЦІНКА ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ВИХОДІ НА ЗОВНІШНІ РИНКИ

Ефективне функціонування підприємства на даному етапі розвитку економіки неможливо уявити без використання механізмів організації маркетингової діяльності. На сьогодні зважаючи на розвиток комунікаційних та інформаційних технологій, все більшої популярності набуває такий вид маркетингу як Інтернет-маркетинг.

Інтернет надає наступні можливості для маркетингу:

- інтерактивність, взаємодія у режимі реального часу, можливість оперативного коректування та адаптації до маркетингового середовища;
- доступністю (за принципом 24 години на добу, 7 днів на тиждень) і гнучкістю (почати, коригувати і перервати рекламну кампанію можна миттєво);
- висока залученість користувачів у процес функціонування підприємства за рахунок зворотного зв'язку, посилюється їх вплив на результати роботи підприємства.

Особливо значного поширення має застосування інформаційних Інтернет-технологій в міжнародному маркетингу як методології і практично-орієнтованому інструментарію ведення бізнесу [1, с. 25].

Міжнародний інтернет-маркетинг охарактеризований як маркетинг на зовнішніх ринках у середовищі Інтернет. Вся робота з маркетингу, орієнтована на зарубіжні інтересифірми, належить саме до його сфери. Слід акцентувати увагу на тому, що важливим параметром для підприємства, що здійснює ЗЕД є роль географічних кордонів ринку, адже саме для Інтернет-маркетингу характерним є майже відсутні перешкоди для залучення на свій Web-сайт споживачів з будь-яких країн, в порівнянні з традиційним маркетингом, що при цьому передбачає значні фінансові витрати [2, 89].

Підприємці швидко та легко можуть одержати величезний обсяг інформації про компанії, їхню продукцію, конкурентів, партнерів тощо, що дозволяє прийняти рішення щодо подальшої діяльності. Теоретичні та практичні здобутки свідчать, що Інтернет-технології урівнюють шанси на успіх малих і великих підприємств, тих, хто міцно закріпився на ринку і початківців.

Що ж стосується методики оцінювання міжнародного Інтернет-маркетингу на підприємстві, то з ціллю забезпечення коректності даного процесу важливим є чітке визначення всіх складових витрат на маркетинг, приведення статистики активності цільової аудиторії, виявлення впливу на споживачів та позиції серед усіх конкурентів на внутрішньому ринку. Після дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства наступним кроком є аналіз економічних факторів, які впливають на міжнародну маркетингову діяльність [3, с. 104].

Успішна і ефективна реалізація міжнародного Інтернет-маркетингу на підприємстві залежить від сукупності таких економічних факторів, як маркетингові дослідження, товарна політика, ціноутворення, роздільна політика та комунікативна політика. Також для підвищення ефективності маркетингової діяльності на зовнішніх ринках, варто приділяти увагу інформаційному забезпеченню відповідної діяльності.

Отже, нижче приведені наступні шляхи підвищення ефективності міжнародної маркетингової діяльності підприємства на зовнішніх ринках.

1. Управління експортною діяльністю на підприємстві: моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства.

2. Управлінський облік і контроль: структура даних по продукції; облік ресурсів; облік технологічної маршутизації та виробничих об'єктів.

3. Управління ресурсами: моніторинг раціонального використання наявних ресурсів; капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в експортній діяльності підприємства.

4. Оцінка споживчого попиту та управління запасами: збір та аналіз даних щодо товарів конкурентів та смаків зарубіжних споживачів; адміністрування замовлень; моніторинг; визначення необхідного розміру запасів і комплектуючих, а також обсягів незавершеного виробництва.

5. Оцінка експортної діяльності підприємства: моніторинг та оцінка ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає вивчення закордонного ринку збуту, підготовку виробництва продукції на експорт, виробництво експортованої продукції, реалізацію експортованої продукції та після продажне обслуговування [4, с. 40; 5, с. 21; 6, с. 202, 7; 8, с. 81].

Доцільно підкреслити, що до негативних сторін належать: високі ціни на рекламні, Інтернет та IT-послуги, недостатня популярність, плінність кадрів, зростаючий рівень конкуренції, перенасичення ринку рекламною продукцією і послугами, зниження попиту на рекламну продукцію, поява нових організацій на рекламному ринку [9, с. 109].

Підсумовуючи все вищезазначене можна зробити висновки, що Інтернет-маркетинг можна розглядати як один з найперспективніших видів маркетингу, який передбачає використання традиційних та інноваційних інструментів у мережі Інтернет.

Інтернет-маркетинг має значний потенціал застосування при виході підприємства на зовнішні ринки, тому потребує подальшого всебічного дослідження і широкого впровадження у бізнес-практику. Використання інструментів Інтернет-маркетингу дозволяє підприємству скоротити маркетингові витрати, розширити клієнтську базу підприємства, підвищити ефективність реклами та здійснити успішне просування підприємства при виході на зовнішні ринки.

Список джерел:

1. Макарова М. В. *Електронна комерція: посібник* / М. В. Макарова. – К. : Академія, 2002. – 272 с.
2. Козак Ю. Г. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку. Навчальний посібник. – 4-те вид., перероб. та доп.* / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Т. В. Батанова. – К.: Освіта України, 2012. – 122 с.
3. *Брассингтон Ф., Петтитт С. Основы маркетинга* / Ф. Брассингтон, С. Петтитт. – Д.: Баланс Бизнес Букс, 2012. – 768 с.

4. Горбаль Н. І. Рекламна стратегія у системі маркетингових стратегій підприємства / Н. І. Горбань // *Логістика: Вісник Національного університету "Львівська політехніка"*. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка". – 2005. – № 526. – С. 39-43.

5. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика / В. Я. Кардаш. К.: КНЕУ, 2012. – 248 с.

6. Лук'янець Т. І. Економічний механізм маркетингу / Т. І. Лук'янець. К.: КНЕУ, 2006. 464 с.

7. Розвиток Інтернет-маркетингу, URL: www.business.ua

8. Литовченко І. Л. Маркетингові дослідження ринку B2B в Інтернетсередовищі / І. Л. Литовченко // *Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2011. – Вип. 41, ч. 2. – С. 76-83.*

9. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг: навчальний посібник / І. Л. Литовченко. – К.: ЦУЛ, 2011. – 332 с.

УДК 339.72

Моцяк А.
Науковий керівник:
Уханова І.О.
к.е.н., доц.

Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ПОСЛУГ З МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ У ЗЕД (НА ПРИКЛАДІ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»)

Постановка проблеми у загальному вигляді. Продовження процесу економічних перетворень, інтеграція України в глобальну економічну систему, доступ до міжнародних фінансових ринків, вдосконалення валютного законодавства та нормативної бази сприяли тому, що розвиток валютного ринку останнім часом роки характеризувалися: збільшенням обсягів операцій в іноземній валюті у всіх сегментах; розширенням видів валют, за допомогою яких здійснюються операції на валютному ринку; удосконаленням законодавчої та нормативної діяльності суб'єктів валютного ринку; запровадження нових видів валютних операцій та платіжних форм тощо. Однак сфера міжнародних розрахунків у ЗЕД все ще потребує постійного вдосконалення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням комплексного вивчення можливих перспектив використання сучасних систем міжнародних платежів вивчають такі вчені: Івасів Б.С., Мілай А.О., Тюріна Н.М., Карвацка Н.С., Васюренко О.В., Стрілець О.М. У роботах цих авторів проаналізовано необхідність сучасних міжнародних розрахунків, досліджено основні актуальні системи платежів, дана оцінка їхнього впливу на стан міжнародних фінансів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний науковий доробок у даній сфері на сьогоднішній день ще неповністю вивчене питання виокремлення закономірностей та причин зміни динаміки та структури показників у сфері міжнародних платежів.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження динаміки розвитку системи міжнародних розрахунків АТ КБ «ПриватБанк» та виокремлення основних проблем банку у цій сфері та шляхів їхнього вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Міжнародні розрахунки – це система, яка стосується комплексу заходів із організації та регулювання платежів, які виникають при здійсненні операцій сфери міжнародних економічних відносин. Головними суб'єктами даних відносин в ринковій економіці є банківські установи, експортери та імпортери різних країн. Основа міжнародних розрахунків – це рух товаророзпорядчої документації і операційне оформлення платежів в рамках укладених зовнішньоекономічних угод [6, с. 221].

Особливості міжнародних розрахунків полягають у тому, що виникають певні додаткові відносини, до яких залучаються імпортери, експортери, а також комерційні банки, в яких вони обслуговуються. Головні складові таких відносин – це процеси оформлення, пересилання та обробки документів, які мають опосередковувати товаророзпорядчі операції та передання платіжних документів. Міжнародні розрахунки виступають як повсякденна діяльність банків, які здійснюють розрахунки з закордонними контрагентами на основі вироблених міжнародним співтовариством і прийнятих в більшості країн світу умов, норм і порядку здійснення розрахунків.

АТ КБ «ПриватБанк» є одним із найбільший українських банків за розмірами активів і є безпосереднім лідером роздрібно-банківського ринку України. За багаточисленними опитуваннями населення країни АТ КБ «ПриватБанк» визнаний найбільш популярним і впізнаваним банківським брендом України. Клієнтська база налічує близько 334 тисячі корпоративних клієнтів, 347 тисяч приватних підприємців і понад 12,5 мільйонів рахунків фізичних осіб [3].

Підприємства малого і середнього бізнесу є основною частиною корпоративних клієнтів, що обслуговуються банком. При цьому значну долю вжитку банківських продуктів забезпечують великі фінансові і промислові корпорації. Особлива увага приділяється обслуговуванню компаній, що мають широку мережу структурних підрозділів, — мережевих корпорацій.

Після аналізу галузевої характеристики клієнтської бази банку виявлено, що велику частину складають підприємства, основний вид діяльності яких торгівля і комерційна діяльність. Значну долю серед корпоративних клієнтів займають підприємства харчової, транспортної, сільськогосподарської і будівельної галузей. У таблиці 1 проаналізовано зміну кількості клієнтів банку у сфері ЗЕД у 2015-2018 роках.

Таблиця 1

Аналіз динаміки залучення клієнтів банку до ЗЕД у 2015-2018 рр. [4]

| Рік | Кількість клієнтів, чол | Кількість клієнтів, які здійснюють ЗЕД, чол | Частка клієнтів, які здійснюють ЗЕД, % | Темп приросту клієнтів у сфері ЗЕД, % |
|------|-------------------------|---|--|---------------------------------------|
| 2015 | 1039001 | 37010 | 3,56 | x |
| 2016 | 1039100 | 37995 | 3,66 | 2,66 |
| 2017 | 1040385 | 38111 | 3,66 | 0,31 |
| 2018 | 1040386 | 61138 | 5,88 | 60,42 |

Аналіз даних таблиці 1 показав, що кількість корпоративних клієнтів з кожним роком постійно зростає. Отже є позитивна тенденція до збільшення частки клієнтів, які здійснюють ЗЕД (наприклад, 5,88% усіх клієнтів банку – корпоративні клієнти). Також у 2018 році у

порівнянні з 2017 роком кількість клієнтів, що здійснюють ЗЕД зросла майже на 61%, що може свідчити про привабливість пропонованих послуг, доступність тарифів банку та вмілу маркетингову політику.

Приватбанк пропонує своїм корпоративним клієнтам широкий спектр послуг для проведення платежів: документарні інкасо/акредитив, фінансування міжнародної торгівлі: імпордне фінансування до відвантаження шляхом безвідкличного документарного акредитива або банківської гарантії, фінансування відстроченого платежу (відкриття на користь продавця акредитиву, виконуваного шляхом відстроченого платежу або гарантії), постімпордне фінансування, а також сучасні системи SWIFT, PayPal, PrivaMoney тощо. У таблиці 2 відображена динаміка зміни загального обсягу усіх операцій ЗЕД у 2015-2018 роках.

Таблиця 2

Аналіз загального обсягу операцій ЗЕД у 2015-2018 рр. [4]

| Рік | Обсяг операцій ЗЕД, тис. грн.екв. | Дохід, тис. грн. | Прибутковість операцій,% | Кількість угод, шт. |
|------|-----------------------------------|------------------|--------------------------|---------------------|
| 2015 | 201999145,1 | 202568,126 | 0,100 | 350563 |
| 2016 | 301569145,3 | 207135,05 | 0,069 | 399856 |
| 2017 | 43937037,15 | 198794,129 | 0,452 | 404393 |
| 2018 | 109621549,6 | 562638,412 | 0,513 | 1092461 |

З аналізу таблиці 2 можна побачити, що 2018 р у порівнянні з 2017 роком кількість зовнішньоекономічних угод збільшилась на 741898 шт., що безперечно є гарним показником діяльності АТ КБ «ПриватБанк» у сфері ЗЕД.

Прибутковість операцій ЗЕД у 2018 році у порівнянні з попереднім зросла на 0,51%, тобто це означає, що банк з кожним роком постійно збільшує свій дохід від ЗЕД операцій.

Проводячи аналіз діяльності комерційного банку у сфері ЗЕД, обов'язковою є визначення валютної позиції банку. Саме цей показник є одним з найбільш поширених методів оцінки валютної діяльності комерційних банків та впливу міжнародних розрахунків на їхній платіжний баланс.

Аби проводити міжнародні платежі вчасно та доцільно, банки, як правило, підтримують потрібні валютні позиції в різних валютах згідно зі структурою та строками подальших платежів. Головною метою є збалансувати активи й пасиви з кожної валюти в кінці кожного робочого дня.

Валютна позиція банку — залишки коштів в іноземній валюті, які формують активи та пасиви (з урахуванням позабалансових вимог та зобов'язань за незавершеними операціями) у відповідних валютах [1].

Нині виділяють валютну позицію закриту та відкриту, а остання, у свою чергу, поділяється на довгу та коротку.

Валютна позиція закрита — сума вимог збігається із сумою зобов'язань у кожній іноземній валюті.

Валютна позиція відкрита — сума вимог у певній іноземній валюті не збігається із сумою зобов'язань у цій самій валюті. В такій ситуації в банку з'являється або ризик втрат, або можливість отримання додаткового прибутку при зміні валютного курсу.

Валютна позиція відкрита довга — сума вимог перевищує суму зобов'язань у кожній іноземній валюті, в результаті чого банк може зазнати втрат у разі підвищення курсу національної валюти відносно іноземної.

Валютна позиція відкрита коротка — сума зобов'язань перевищує суму вимог у кожній іноземній валюті. У такій ситуації банк може зазнати втрат при підвищенні курсу іноземної валюти відносно національної [2].

Довга відкрита валютна позиція виникає тоді, коли під час купівлі чи продажу валюти обсяги купівлі перевищують обсяги продажу, а відкрита коротка – в разі перевищення обсягів продажу над обсягами купівлі.

У таблиці 3 проаналізована валютна позиція АТ КБ «ПриватБанк» у 2015-2018 роках.

Таблиця 3

Аналіз валютної позиції АТ КБ «ПриватБанк» у 2015-2018 рр. [4]

| Рік | Вимоги, тис. грн | Зобов'язання, тис. грн. | Абсолютне відхилення, тис. грн | Тип валютної позиції |
|------|------------------|-------------------------|--------------------------------|----------------------|
| 2015 | 43999915,69 | 43999915,69 | 0 | Закрита |
| 2016 | 239145231 | 239146123,2 | 892,14 | Відкрита коротка |
| 2017 | 248264876,97 | 416017108,81 | 167752231,84 | Відкрита коротка |
| 2018 | 50426947,69 | 50426947,69 | 0 | Закрита |

Як ми бачимо, то у 2016 та 2017 рр. банк мав відкриту коротку валютну позицію, тобто обсягів продажу валюти перевищували над обсягами купівлі. Це може бути результатом нестабільної діяльності банку у результаті процесів націоналізації, інформаційної війни, через яку клієнти масово продавали гривню і купували долари. Однак, вже у 2018 році ситуація покращилась, оскільки сума вимог повністю збігається із сумою зобов'язань.

У таблиці 5 відображено характеристику зміни балансів 3 найкращих банків України у 2015-2018 роках.

Таблиця 5

Аналіз динаміки зміни балансів топ-3 банків України у 2015-2018 рр. [5]

| Рік/Назва банку | АТ КБ ПРИВАТБАНК, тис. грн | Зміна до попереднього року, % | ПАТ ОЩАДБАНК, тис. грн. | Зміна до попереднього року, % | АТ УКРЕКСІМБАН К, тис. грн. | Зміна до попереднього року, % |
|-----------------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 2015 | 1614773235 | - | 917881022,4 | - | 832661371,6 | - |
| 2016 | 1701875257 | 5,39 | 1159211857 | 26,29 | 889776501,1 | 6,86 |
| 2017 | 1582811230 | -7,00 | 1252998956 | 8,09 | 883068911,7 | -0,75 |
| 2018 | 1670495110 | 5,54 | 1232507533 | -1,64 | 881655900,5 | -0,16 |

Проаналізувавши дані з таблиці 5 ми бачимо, що АТ КБ «ПриватБанк» займає лідируючі позиції поміж цих банків, оскільки протягом останніх 4 років обсяг балансу майже в 2 рази перевищує суми балансів банків-конкурентів. Якщо у 2018 році Ощадбанк та Укрексімбанк з тих чи інших причин мають зменшення сум балансів, то у АТ КБ «ПриватБанк» на кінець 2018 року порівнянні с аналогічним періодом 2017 року баланс збільшився на 5,54%.

Варто зазначити, що безперечно АТ КБ «Приватбанк» також зіштовхується з певними перешкодами на шляху до подальшого успішного розвитку системи міжнародних платежів у сфері ЗЕД. Серед яких можна виділити наступне:

1. Нестабільність програмних систем і "Приват24 для бізнесу", що, в свою чергу, перешкоджає безперервному укладенню зовнішньоекономічних договорів, проведенню валютних операцій;

2. Нестабільність функціонування лінії підтримки клієнтів (відсутність зв'язку з лінією підтримки клієнтів через технічні збої, тривале очікування зв'язку з оператором).

Можливе рішення: збільшити кількість висококваліфікованих працівників у сфері інформаційних технологій з метою вдосконалення програмного забезпечення та кращої маршрутизації дзвінків клієнтів.

3. Велика кількість стоп-факторів, через які деякі фінансові операції можуть бути скасовані або ж вимагати додаткових документів для підтвердження платежів, що, у свою чергу, уповільнює процес оплати.

Можливе рішення: спрощення процедур здійснення зовнішньоекономічної діяльності корпоративними клієнтами за рахунок вдосконалення законодавства у питаннях регулювання зовнішньоекономічної діяльності банку.

4. Відтік корпоративних клієнтів до інших банків після націоналізації АТ КБ «ПриватБанк» у 2016 році через втрату довіри до банку.

Можливе рішення: розробити більш виправдану маркетингову кампанію для підвищення довіри клієнтів, встановити нові сприятливі тарифи на послуги у сфері ЗЕД для корпоративних клієнтів у порівнянні з іншими банками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Система міжнародних розрахунків є надзвичайно динамічною і постійно розвивається, тому українські комерційні банки повинні ретельно досліджувати новітні тенденції у даній сфері та намагатися виробляти заходи, які активізують залучення клієнтів, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

АТ КБ «ПриватБанк» є успішним і перспективним банком, який постійно розширює сферу своєї діяльності, покращує умови для корпоративних клієнтів. Послуги, які надає АТ КБ «ПриватБанк» своїм клієнтам, мають міжнародний рівень.

Однак існує ряд проблем, які банк має вирішити, щоб зберегти лідерські позиції, наприклад: нестабільність програмних продуктів, обмежений вибір валют для відкриття рахунків, зменшення довіри клієнтів до банку.

Можливими шляхами вирішення цих проблем може бути збільшення кількості висококваліфікованих працівників у сфері програмування, вдосконалення законодавства у питаннях регулювання зовнішньоекономічної діяльності банку, додаткове страхування валютного ризику державою та розвиток нових вигідних тарифів на послуги корпоративних клієнтів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Список джерел:

1. *Міжнародні фінанси [текст] навч. посіб. 5-те вид. перероб. та доп./ за ред. Козака Ю. Г.– Київ – Катовіце.: Центр учбової літератури, 2014. – стр. 75-76;*

2. *Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки та валютні операції: навч. посіб. / Б.С. Івасів, Л.М. Прийдун, В.Я. Рудан. — Тернопіль: Вектор, 2013. —572 с.;*

3. *Офіційний сайт АТ КБ «ПриватБанк». - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/business>*

4. *Статистичні звіти АТ КБ «ПриватБанк». - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://privatbank.ua/ru/statystychna-zvitni>*

5. *Баланси ТОП-3 банків України. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://nav.privatbank.ua/stat/RD000180RP>*

6. *Васюренко О.В. Банківські операції [текст] навч. посіб.; 4-е вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2004. - 324 с.*

Ремесник Т.С.

*Донбаська національна академія будівництва
і архітектури, м. Краматорськ, Україна*

Беззубко Б.І.

*кандидат наук з державного управління,
доцент кафедри менеджменту
Донбаської національної академії будівництва і архітектури*

ПРОБЛЕМА СТАНДАРТИЗАЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ НОРМ ПРИ ВИХОДІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК

Вихід України на європейський ринок є найприбавливішою перспективою розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Зараз наша країна наштовхнулася на ряд проблем, що заважають її ефективній співпраці із ЄС. Це такі проблеми як: застаріле технічне обладнання підприємств, невідповідність українських стандартів з європейськими, великої кількості обов'язкових сертифікації і контролю.

Сьогодні однією з найважливіших проблем українських компаній на європейському ринку є проблема відмінностей технічних норм і стандартів між Україною та країнами ЄС, що перешкоджає транскордонній торгівлі. Вимоги до українських виробників досить високі відповідно до чинних норм і стандартів Європейського Союзу. Як наслідок, угода про асоціацію між Україною та ЄС передбачає гармонізацію українських та європейських стандартів промислових товарів та сільськогосподарської продукції, що означає, що для експорту на європейський ринок кожен національний підприємець повинен виробляти та продавати відповідно до тих самих правил, що прийняті в країнах-членах ЄС.

Регуляторні бар'єри на шляху вітчизняного експортера можна розділити на регуляторні бар'єри для двох груп - для промислових та харчових продуктів. Якщо в галузі промислового виробництва ми можемо знайти шляхи подолання бар'єрів, то невідповідність товарів харчової промисловості може повністю заблокувати можливість експорту.

В першу чергу, це стосується продуктів тваринного походження. Для отримання дозволу на імпорт продукції тваринного походження в ЄС Україна, як і будь-яка інша країна, повинна пройти додатковий контроль для кожного виду тваринництва. Це включає багато етапів - надсилання запиту з України на документацію, необхідну для виходу на ринок ЄС, тривалий обмін величезними звітами, візити інспекторів ЄС та, якщо це вдасться, внесення України до списку країн, які дозволяють експорт певного виду продукції тваринництва. Під час перевірки інспектується робота державних структур та компаній експортерів-кандидатів. Цей процес займає не менше одного року. Проте сьогодні Україна може вже експортувати яйця, куряче м'ясо. Робота ведеться в області нових категорій товарів. Така політика захищає виробників ЄС, а також забезпечує найвищий рівень захисту європейських споживачів від продуктів низької якості.

Що стосується промислового виробництва, то тут набагато простіше. Наприклад, якщо ви не можете отримати сертифікат CE в Україні (а сьогодні це неможливо), то компетентні органи країн ЄС можуть надати вам його [1].

В даний час в Україні діють десять акредитованих лабораторій, в яких виробники можуть отримати документи, що підтверджують те, що їх продукція пройшла випробування

та відповідає стандартам ЄС (відповідні сертифікати якості можна отримати тільки в одній з країн ЄС). Після гармонізації регуляторного середовища в Україні будуть доступні не тільки тести, а й сертифікати відповідності. Це стане актуальною послугою не тільки для українських виробників, а й для китайських, латиноамериканських виробників, особливо для тих, хто хоче вийти на європейський ринок[5].

Також актуальною є проблема технологічної відсталості України від інших країн ЄС. Сьогодні необхідно провести технічну модернізацію української економіки і створювати умови для її успішного розвитку в довгостроковій перспективі. Приділення недостатньої уваги цьому питанню призведе до шляху посткризового розвитку держави, який поступово буде приводити до ще більшого відставання України від передових країн. Адже високорозвинені держави, які прийшли до того, що пріоритетним напрямком є технічний розвиток виробництва, сьогодні займають перше місце в світі по основним напрямкам розвитку економіки.

Під технічним переоснащенням розуміють комплекс заходів щодо підвищення техніко-організаційного рівня виробництва, механізації і автоматизації, модернізації та заміни фізично зношеного устаткування на нове, більш ефективне. Усі ці комплекси призведуть до підвищення якості вітчизняної продукції [2].

Отже, всі проблеми стандартизації, з якими стикаються виробники при виході на ринок товарів ЄС, є результатом застарілого технічного обладнання підприємств, невідповідність українських стандартів з європейськими, великої кількості обов'язкових сертифікації і контролю. Саме перераховані критерії, займають основну частину бар'єр, який перешкоджає виходу вітчизняних підприємств на ринку ЄС. Рішення поставлених проблем полягає в удосконаленні технології, реалізації, маркетингу, просування, побудови сили експорту на територію України. З перерахованих вище способів у вирішенні проблеми повинні бути зацікавлені не тільки вітчизняні підприємства, а й держава. технічні бар'єри та невідповідність стандартів не будуть автоматично усунені шляхом прийняття конкретних положень. Україні все одно доведеться прийняти технічні регламенти на основі європейських директивів, а також відповідні європейські стандарти, і укласти окрему угоду про взаємне визнання технічних стандартів (відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС). Однак процес гармонізації охоплює практично весь комплекс реформ, необхідних для України: дерегуляція, поліпшення інвестиційного клімату, модернізація виробництва.

Впровадження європейських норм і правил – це інвестиції в майбутнє. Це відчують всі завдяки високій якості продукції, зменшення забруднення навколишнього середовища. Більше українських компаній будуть в змозі конкурувати на світовому ринку

Список джерел:

1. *Выход на европейский рынок – новые возможности для отечественных производителей.* URL: <https://trademaster.ua/intervju/1638>
2. *Слець О.П., Рибченко С.Л. Роль технічного переоснащення в діяльності підприємства. Матеріали ХІХ науково-технічної конференції студентів, магістрантів, аспірантів і викладачів ЗДІА (22-25 квітня 2014 р., м. Запоріжжя).* Запоріжжя, 2014. Т.4.
3. *Козут Ю.І. Современные технологии выхода украинских компаний на рынки Евросоюза.* Київ: Літера. 2016. 62 с.
4. *Романова Т.В., Волошина О.А., Гавриленко О.О. Стандартизація української продукції при виведенні на європейський ринок. Глобальні та національні проблеми економіки.* 2015. №8.
5. *Що принесе Україні перехід на європейські стандарти і регламенти.* URL: <https://delo.ua/business/zachem-ukraine-perehodit-na-evropejskie-standarty-kachestva-287860/>

Рудник А. О.
студентка ННІ фінансів, банківської справи, група ФБ-15-2,
Науковий керівник:
Качур А.В.
к.е.н., с.н.с., доцент
Університет Державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, Україна

РОЛЬ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу. Сьогодні вона становить 80% усіх міжнародних відносин [1]. Активна участь країни у світовій торгівлі пов'язана з отриманням нею значних переваг: торгівля дає змогу ефективніше використовувати наявні в країні ресурси, полегшує доступ до світових досягнень науки та техніки, зменшує затрати на структурну трансформацію, а також дає змогу краще задовольняти потреби населення.

Загалом, питання міжнародної торгівлі розкривалося в роботах багатьох вітчизняних та закордонних вчених-економістів. Серед них Т. О. Тохтамиш [1], Т. Ф. Гордєєва[3], Е.В Пахуча[4], Білл Томас[5] та інші.

Міжнародна торгівля – це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Оскільки такий обмін є добровільним, то обидві сторони угоди повинні бути впевненими, що одержать вигоду від цього обміну, в противному випадку угода не буде укладена [1].

Найпотужнішою системою глобального регулювання економічних процесів, яка відіграє визначальну роль у створенні умов для торговельної інтеграції країн, є Світова організація торгівлі (СОТ). Її діяльність у сфері лібералізації міжнародної торгівлі призводить до певної уніфікації торгових політик країн та їх адаптації до загальноприйнятих правил у рамках глобальної системи регулювання, що сприяє розвитку торговельно-економічних відносин країн світу на взаємовигідних засадах. Додатковими факторами сприяння міжнародній торговельній інтеграції є: на глобальному рівні – Конференція ООН із торгівлі і розвитку (ЮНКТАД) із системою преференцій у торгівлі для країн, що розвиваються, та Комісія ООН із права міжнародної торгівлі, діяльність якої спрямована на гармонізацію законодавства щодо питань міжнародної торгівлі; на регіональному рівні – міжнародні регіональні інтеграційні угоди (зони вільної торгівлі, митні союзи, спільні ринки, економічні союзи тощо), основне завдання яких полягає у взаємному зниженні податкових, митних та інших бар'єрів між зацікавленими у цьому країнами. Всі ці міжнародні регулюючі інститути створюють сприятливі умови для розвитку торговельних відносин між країнами світу, країнами і регіональними угрупованнями, країнами всередині міжнародних регіональних угруповань їх інтенсивності. У цьому контексті актуальності набувають питання визначення сучасних параметрів розвитку міжнародної торгівлі як одного з ключових факторів торговельно-економічної інтеграції країн світу [2].

Вільна міжнародна торгівля стимулює конкуренцію й обмежує панування монополій. Зростаюча конкуренція іноземних фірм змушує місцеві фірми переходити до виробничих технологій, що забезпечують найбільш низькі витрати на створення відповідних товарів. Звичайно, перехід на нові технології припускає використання самих новітніх досягнень у сфері науки і техніки, що у цілому сприяє підвищенню якості продукції, росту продуктивності праці, економічному розвитку країни. Вільний міжнародний обмін товаром надає споживачам можливість вибору більш різноманітного асортименту товарів. За вартісними масштабами в загальному комплексі світогосподарчих зв'язків зовнішньоторговельний обмін продовжує зберігати лідируючі позиції [3].

Багатофакторний аналіз має важливе значення для визначення перспектив глобального економічного розвитку, оскільки у сучасному світі процеси, що відбуваються у різних сферах, тісно пов'язані між собою. Так, у виступі Б.Томаса, голови KPMG International, на Всесвітньому економічному форумі зазначалося, що керівники крупних міжнародних компаній відчувають значне підвищення геополітичних ризиків, які негативно впливають на стан міжнародної торгівлі й інвестування [4].

У найближчі 3 роки очікується послаблення темпів зростання світової економіки (див. табл. 1), причому ймовірність погіршення цього прогнозу під час наступного його перегляду залишається досить високою.

Одним з основних економічних ризиків 2019 р. різке зниження темпів зростання світової торгівлі. У той же час, К. Лагард зазначила, що МВФ не прогнозує швидкого настання повномасштабної глобальної рецесії, але наголошує на зростанні ризиків для глобальної економіки через підвищення напруження у міжнародній торгівлі, погіршення умов доступу на міжнародні фінансові ринки, уповільнення темпів зростання економіки Китаю та геополітичну невизначеність загалом. Експерти МВФ очікують також зниження у 2019 р. цін на низку сировинних товарів на світовому ринку, зокрема, ціни на нафту нижче 60 дол. за барель [5].

Таблиця 1

Прогноз МВФ щодо динаміки основних макроекономічних показників у 2018-2020 рр.,%

| | 2018 | 2019 | 2020 |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Темп зростання глобальної економіки | 3,7 | 3,5 | 3,6 |
| Темп зростання економік розвинених країн | 2,3 | 2,0 | 1,7 |
| Темп зростання економік країн, що розвиваються | 4,6 | 4,5 | 4,9 |
| Індекс споживчих цін | 2,0 | 1,7 | 2,0 |
| Темп зростання світової торгівлі | 4,0 | 4,0 | 4,0 |

Джерело: [6].

Основними напрямками протидії зазначеним ризикам К. Лагард [6] визначає такі:

- підвищення економічної стійкості, що полягає, зокрема, у зниженні завищених урядових і суверенних боргів, орієнтуванні монетарної та курсової політики держави на недопущення шоків та збереження фінансової стабільності, розвитку інвестування в інфраструктурні проекти та підвищення зайнятості;

- інклюзивність, що передбачає активну «цифровізацію» економіки, розвиток високотехнологічних галузей, створення нових можливостей для працевлаштування молоді тощо;
- активізація співпраці, зокрема щодо модернізації СОТ та інших міжнародних інститутів, боротьби з корупцією, адаптації до кліматичних змін та ін.

Отже, система міжнародної торгівлі увійшла в період змін та випробувань. Збільшення застосування обмежувальної торгової політики може вплинути на попит та інвестиції, а також скоротити економічне зростання в середньостроковій та довгостроковій перспективах. У світлі цих міркувань імовірність виникнення ризиків є значною. Основними факторами зростання міжнародної торгівлі є подальша еволюція техніки та технології у виробництві, розвиток інновації в транспортній сфері, підйом інвестиційної діяльності, а також різні темпи розвитку європейських держав, використання вигідних умов законодавства та зростання рівня освіти населення.

Список джерел:

1. Тохтамиш Т. О. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС / Т. О. Тохтамиш, Я. М. Мірошніченко // Молодий вчений. – 2018. – № 4. – С. 839-843.
2. Інтенсивність міжнародної торгівлі як індикатор ступеня міжнародної торговельної інтеграції / Т. Ф. Гордєєва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. - 2017. - Вип. 27(1). - С. 27-32.
3. Пахуча Е.В Місце і розвиток міжнародної торгівлі в системі міжнародних економічних відносин [Електронний ресурс]– Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/20.pdf
4. Білл Томас. 3 пріоритети для генеральних директорів у 2019 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/ceo-priorities-for-success-in-2019/>
5. Підсумки Всесвітнього економічного форуму у Давосі (2019): висновки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/1_Davos_2019-a5129.pdf
6. Світова економіка схожа на бігові лижі, говорить Крістін Лагард [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.weforum.org/agenda/2019/01/why-the-world-economy-is-like-cross-country-skiing-bychristine-lagarde/>

Стрельбицька Є.Р.

Одеський національний економічний університет

Науковий керівник:

Уханова І.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Одеський національний економічний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ ЗБЛИЖЕННЯ З РИНКОМ ЄС

Постановка проблеми у загальному вигляді. Транспортна інфраструктура є важливою складовою у структурі економіки України, що створює та реалізує умови для функціонування виробництва і життєдіяльності населення. Поетапно впливаючи на

прилеглу територію шляхом генерування імпульсів освоєння, транспортна інфраструктура сприяє розвитку інших видів виробничої діяльності та сфери послуг, раціональному функціонуванню господарського комплексу, поглибленню спеціалізації окремих територій, розширенню зв'язків між регіонами, у підсумку підвищуючи рівень соціально-економічного розвитку країни. В свою чергу системою міжнародного транспортного сполучення є частина інфраструктури яка використовується у міжнародних перевезеннях вантажів та пасажирів. Сьогодні транспортна система більшості України характеризується диспропорціями і нерівномірністю, відсутністю ринкового механізму функціонування та управління, невідповідністю зростаючим потребам суспільства та міжнародним стандартам якості надання транспортних послуг що стало стримуючим фактором розвитку економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемами вдосконалення та розвитку транспортної інфраструктури відображені у наукових працях українських та зарубіжних вчених-економістів, серед яких Гольська Ю.Н., Руднева Л.Н., Антонішина Н.І., Руденко В.М., Ковбатиюк М.В., Лошкарева Н.П. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогоднішній день, потребує більш детального дослідження система міжнародних транспортних зв'язків країни.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз та огляд основних аспектів функціонування та оптимізації системи міжнародних транспортних перевезень України та визначення основних напрямків її розвитку.

Вклад основного матеріалу дослідження. Система міжнародного транспортного сполучення України представлена такими видами транспорту як залізничний, автомобільний, водний, трубопровідний та повітряний, кожен з яких має свої переваги і недоліки, виконує певне функціональне призначення, характеризується специфічними особливостями розвитку.

Після підписання Угоди про асоціацію Україна – ЄС регулярний двосторонній діалог з питань транспорту здійснюється, зокрема, у рамках Підкомітету Україна – ЄС з питань економіки та іншого галузевого співробітництва. 16 січня 2017 року в рамках візиту в Україну Генерального Директора з питань мобільності та транспорту Європейської Комісії Х. Хололея започатковано щорічний транспортний діалог між Україною та ЄС з питань, які формують порядок денний, і які принесуть як реалізацію нових інфраструктурних проєктів, так і формування загальної транспортної стратегії ЄС та Україною. Під час візиту було підписано Домовленість між Державною Авіаційною Службою України та Європейською Комісією щодо збіжності систем сертифікації. Цей документ стане основою для розгляду у подальшому двосторонньої Угоди з безпеки польотів (BASA) між Україною та Європейським Союзом (ЄС).

Крім того, форматом взаємодії з питань транспорту на багатосторонньому рівні є Панель з питань транспорту Східного партнерства (Тематична платформа № 2 «Економічна інтеграція та наближення до політик ЄС»).

Пріоритетами співпраці в рамках транспортної панелі СхП є (рис.1):

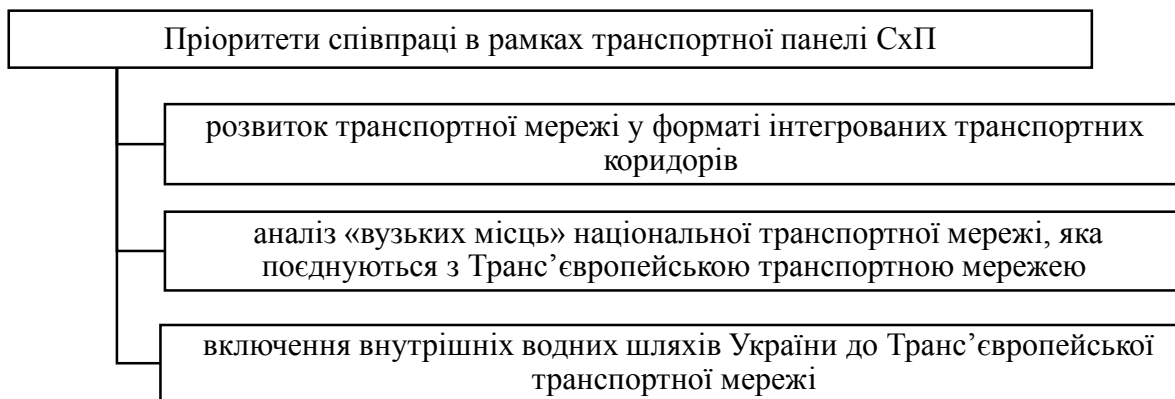


Рис.1. Пріоритети співпраці в рамках транспортної панелі СхП

Джерело: складено автором за [1].

Якщо розглядати ці напрями детальніше, то вони полягають у такому:

- розвиток транспортної мережі у форматі інтегрованих транспортних коридорів, а також «відновлення зв'язків», які фактично були втрачені у зв'язку з припиненням взаємодії в рамках пан-європейських транспортних коридорів;
- аналіз «вузьких місць» національної транспортної мережі, яка поєднуються з Транс'європейською транспортною мережею (TEN-T) мережею, підготовка інфраструктурних проектів із залученням фінансування ЄС;
- включення внутрішніх водних шляхів (ВВШ) України (р. Дніпро, р. Південний Буг та українська ділянка р. Дунай) до Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T) [1].

Враховуючи досвід розвитку транспортної інфраструктури країн-членів Європейського Союзу, вітчизняні умови транспортування, ми виокремили основні напрями розвитку транспортної інфраструктури в Україні: забезпечення конкурентоспроможності транспортних послуг; інтеграція до Європейського Союзу та розвиток експорту транспортних послуг; підвищення екологічності, енергетичної ефективності транспортних процесів і безпеки транспортних перевезень; підвищення ефективності державного управління транспортуванням; розвиток транспортної інфраструктури та модернізація рухомого складу. Враховуючи ступінь впливу економічної ситуації на інвестиції в транспортну інфраструктуру України, також першочерговими завданнями є підвищення експортної орієнтованості економіки; обсягів вантажних перевезень відносно ВВП; модальної частки вантажного транспорту, обсягів вантажних перевезень залізницею, вантажних перевезень автомобільним і водним транспортом, збільшення загальних обсягів прямих іноземних інвестицій, внутрішніх інвестицій, ВВП на одну особу, чистого національного доходу, витрат на інновації тощо.

В якості напряму розвитку інтеграційних процесів на транспорті Концепцією створення кластерів в Україні відзначається інтеграція транспорту з транспортним машинобудуванням, а також з наукою через створення виробничих, інноваційно-технологічних, туристичних і транспортно-логістичних кластерів [2]. Кластером називають добровільне об'єднання підприємств та організацій, які тісно співпрацюють із науковими та освітніми установами і органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону. Як правило, такі підприємства відносяться до однієї галузі (або кількох взаємопов'язаних галузей) та знаходяться в межах однієї території. Саме ці умови (галузева та територіальна спільність, співпраця з освітніми установами та державна підтримка) і визначають ефективність кластеру. Важливість участі держави посилюються також тією обставиною, що в транспортній сфері для залучення великих обсягів вантажопотоків необхідна співпраця кількох держав.

Створення кластеру в окремій галузі економіки, як правило, передбачає:

1. визначення організації, яка бути представляти кластер,
2. розробку стратегії розвитку кластера (або програми підготовки стратегії),
3. розробку програми заходів щодо підвищення конкурентоспроможності кластера, проектів і програм допомоги підприємствам і просування продукції на ринки.

Створення транскордонного морського кластера полегшить інтеграцію чорноморських портів України у сучасні міжнародні логістичні мережі, актуальність яких постійно зростає в умовах більшого застосування підприємствами концепції „just in time” („точно в строк”), яка передбачає синхронізацію потреби у виробничих матеріалах та компонентах із їх постачанням. Надаючи якісний сервіс для мультимодальних перевезень, портовий комплекс України, як модуль даної мережі, отримає вигоду від залучення нових вантажопотоків.

Функціонування логістичної мережі в рамках транскордонного морського кластера забезпечить оптимальну організацію підприємств транспортного та виробничого комплексу на територіальній основі.

Упровадження кластерної моделі транскордонного співробітництва в Чорноморському регіоні, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів, також є перспективним для України в контексті реалізації її інтеграційних намірів щодо європейських структур. Проте слід зазначити, що на сьогодні в Україні відсутня загальнодержавна стратегія підвищення конкурентоспроможності регіонів України, у тому числі приморських; немає спільних із країнами ЄС заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності і забезпечення соціально-економічного розвитку прикордонних, зокрема приморських, регіонів у Плані дій Україна – ЄС; окрім того, прийняті нормативно-правові акти не відповідають існуючим критеріям ЄС у сфері регіональної політики (наприклад, щодо віднесення регіонів до депресивних, порядку державного фінансового стимулювання розвитку регіонів тощо) [3].

На сьогоднішній день основними перспективними центрами розвитку міжнародної транспортної інфраструктури є надпотужні морські порти Одеського узбережжя (насамперед Одеський, Чорноморський та Южний Морські торгові порти). Перший етап створення транспортного кластеру в вже пройдено – прийнято законодавче рішення про його створення та визначено базове підприємство (Одеський морський торговельний порт) – то постає необхідність в подальших кроках (рис.2).



Рис. 2. Головні елементи створення транспортного кластеру

Джерело: складено автором за [4]

Постає необхідність в подальших кроках, а саме формування тарифної політики, інформаційної забезпеченості регіону, необхідність побудови нових причалів, контейнерних терміналів, під'їзних залізничних колій, створення спільних проектів та комунікаційних програм. Адже імплементація цих кроків є основною забезпечення міжнародних транспортних перевезень в умовах зближення з ринком ЄС.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, можна зробити висновок, що загальними пріоритетними напрямками розвитку та оптимізації системи міжнародного транспортного сполучення мають бути:

- демонополізація транспортної системи
- капітальний ремонт автомобільних доріг загального користування та державного значення;
- спорудження нової мережі швидкісних залізниць;
- упровадження нової техніки та сучасних технологій у галузь транспортних перевезень;
- упровадження у транспортно-дорожній галузі загальноприйнятих міжнародних стандартів;
- створення транспортного кластеру та формування тарифної політики

У разі зволікання із запровадженням ефективних заходів державної політики ймовірна неспроможність транспорту регіону забезпечити в найближчій перспективі потреби економічного зростання країни у перевезеннях, а також потреби населення у пересуванні.

Список джерел:

1. *Співробітництво Україна – ЄС у сфері транспорту / Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/sectoral-dialogue/transport>*
2. *Концепція створення кластерів в Україні. Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні. Проект Кабінету Міністрів України. [Текст] // Офіційний вісник України. 2010. № 43. Ст. 1726.*
3. *Єрмакова О.А. Перспективи створення транскордонного морського кластера в Чорноморському регіоні / О. А. Єрмакова // Економіка промисловості. - 2008. - № 4.*
4. *Жарська І.О. Проблеми формування Одеського транспортного кластеру / І.О. Жарська // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. – Спец. вип. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи: у 2-х ч. - К: КНЕУ ім. В. Гетьмана, 2011. – Ч. 2. - С. 55-63.*

Тимків Д. О.

Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів

Науковий керівник:

Куцик В. І.

к.е.н. доц.

Львівський торговельно-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

В умовах трансформації ринкової економіки України зовнішня торгівля є чи не найважливішим засобом наповнення державного бюджету. Залучення вітчизняної економіки до світових глобалізованих заходів сприяє розширенню можливостей України у здійсненні торговельних операцій на міжнародних ринках. Саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою врівноваженого економічного розвитку, сприяє посиленню конкурентоспроможності національної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб.

За допомогою зовнішньої торгівлі національна економіка взаємодіє з господарствами інших країн. У той же час вона є основним каналом, за допомогою якого світовий ринок через посередництво інтернаціональної вартості, світових цін впливає на національне виробництво, диктуючи конкурентні техніко-економічні параметри виробництва, рівень витрат, стандарти якості.

Для 2016 р. була характерна різноспрямована ситуація. З одного боку, збереглися деякі негативні тенденції, зокрема: нестабільна політико-економічна ситуація в окремих районах Луганської і Донецької областей, продовження військової агресії з боку Росії; значна сировинна спрямованість вітчизняного експорту; відсутність доступу до кредитних ресурсів, системні проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

У 2018 році, як і в попередньому, спостерігалось нарощування обсягів зовнішньої торгівлі товарами, проте темпи такого зростання були значно повільнішими ніж у 2017 році. Так, загальна вартість українського товарного експорту склала 47,3 млрд. доларів. США (або 41,5 млрд. євро), що на 9,4% більше порівняно з 2017 роком (рис.1).

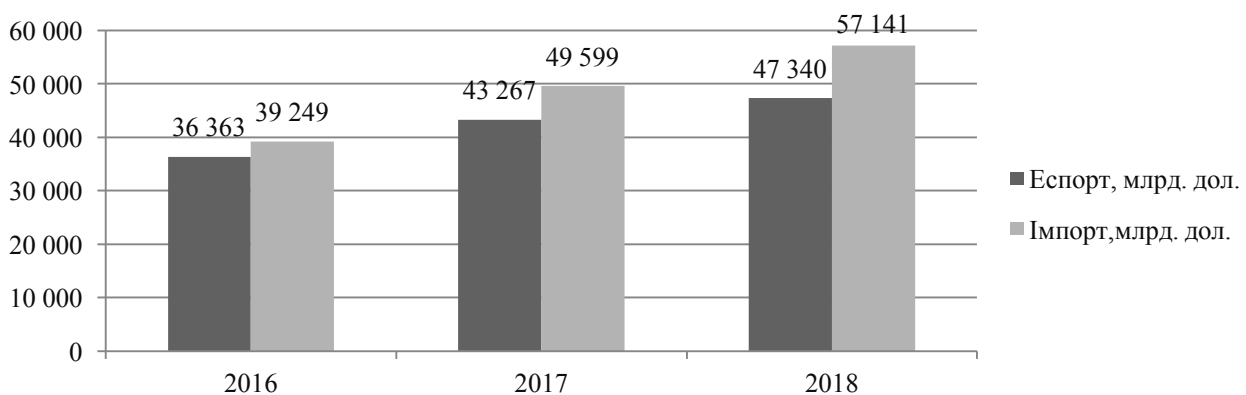


Рис. 1. Динаміка обсягів українського експорту та імпорту товарів у 2016-2018 рр., млрд. дол. США

Імпорт товарів до України зріс упродовж року на 15,2% та склав 57,1 млрд. доларів США (або 50,1 млрд. євро). Світова торгівля є двигуном виробництва як окремих країн і регіонів, так і світового господарства в цілому, оскільки вона забезпечує раціональніше використання матеріальних і людських ресурсів на всіх рівнях господарювання.

Світова торгівля розвивається під впливом багатьох чинників, основними з яких є:

- розвиток та поглиблення міжнародного поділу праці й інтернаціоналізація виробництва;
- зростання торговельно-економічної інтеграції з формуванням спільних ринків, зон вільної торгівлі;
- лібералізація міжнародної торгівлі;
- науково-технічна революція;
- формування у країнах з перехідною економікою економічних моделей, орієнтованих на зовнішній ринок.

Український експорт протягом останніх років переживає складні часи. Україна втратила певні ринки збуту та виробничі потужності для традиційного експорту (рис. 2).

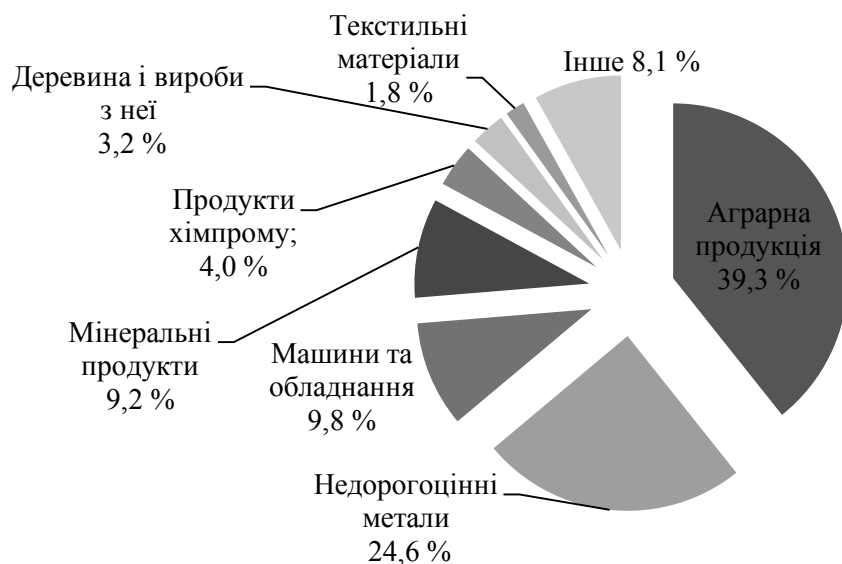


Рис. 2. Структура українського експорту у 2018 р., %

У вітчизняному експорті переважає сировинна продукція, частка якої перевищує 70 %. До нашого сировинного експорту належать: чорні метали – 21 % від загальної вартості експорту, зернові культури – 15 %, олії рослинні – 10 %, руди – 6 %, деревина – 3 %.

В структурі імпорту відбувається нерівномірність розвитку показників: за деякими групами товарів обсяги імпорту зростають, а за деякими – зменшуються (рис. 3).

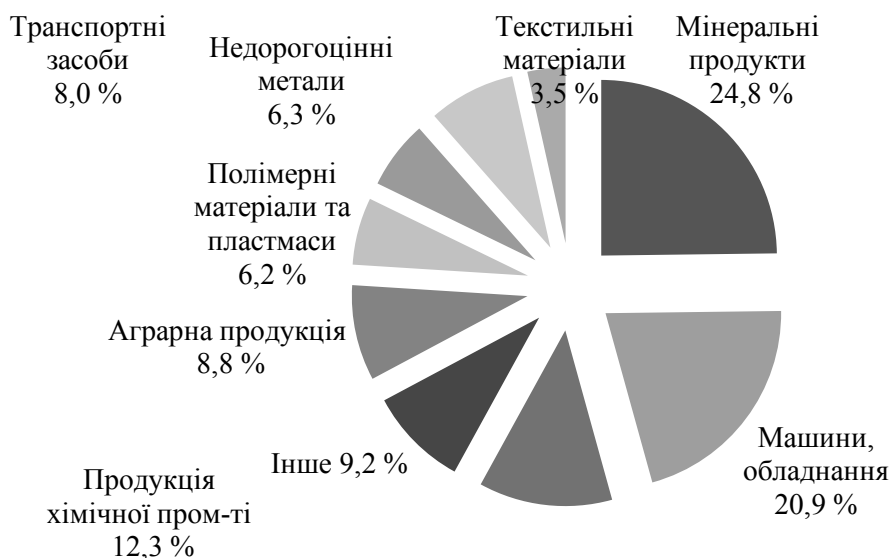


Рис. 3. Структура українського імпорту у 2018 р., %

Основними позиціями імпорту в Україну були машини та обладнання 21 %, паливні ресурси 25 %, а також продукти хімічної промисловості 12 %. Зовнішня торгівля Євросоюзу орієнтована на товари з високим ступенем переробки. Так, у 2018 році першість у структурі зовнішньої торгівлі країн ЄС займали машини та обладнання експорт – 41 %, імпорт – 31 %. Частка аграрної продукції, сировинних товарів та енергоносіїв у експорті становила 15 %, у імпорті – 31 %. Основним торговельним партнером України залишається Євросоюз (рис. 4).

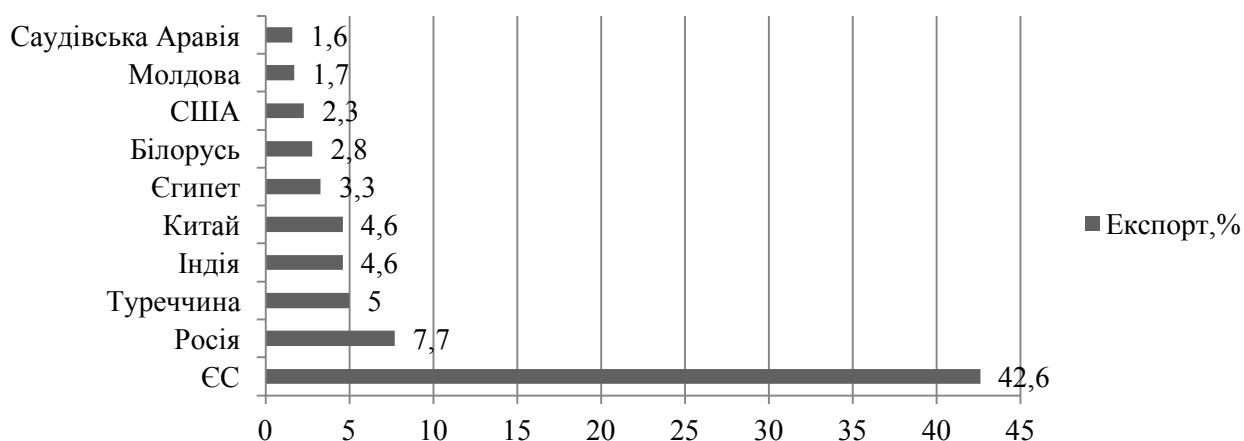


Рис. 4. Торговельні партнери України за обсягами експорту у 2018 р., %

Торговельний партнер Євросоюз частка якого в українському експорті становить 42,6 %, а його обсяги у поточному році зросли на 15 %. Приріст імпорту з ЄС за вказаний період склав 11,5%, а його частка у загальних обсягах імпорту – 40,6%. Друге місце у зовнішньоторговельному обороті України посідає Росія, третє – Китай. ЄС і надалі залишається ключовим торговельним партнером України, у європейському напрямку Україна експортувала товарів та послуг на суму \$23,0 млрд товарів, що на 14,3% більше, ніж у 2017 році. Для того, щоб Україна збільшувала частку експорту, залучала іноземних інвесторів, розвивала зовнішньоекономічні зв'язки з країнами-партнерами, необхідно:

- завдяки внутрішньому і зовнішньому попиту АПК нарощувати обсяги експорту;
- експортувати не тільки сировину, але і готові продовольчі товари, згідно з євростандартами;
- підтримувати галузь на національному рівні за допомогою програм розвитку;
- покращити матеріально-технічну базу аграріям задля створення конкурентоспроможної продукції;
- державі підтримувати середніх та малих фермерів;
- розширювати ринки збуту державою, тобто співпрацювати з більшою кількістю країн.

Отже, для розвитку міжнародної торгівлі, необхідно: створювати ТНК, діяльність яких відкрила б для економіки України нові можливості для інтеграції у світовий поділ виробництва, сприяла б збільшенню конкурентоспроможності на світовому ринку; здійснювати, в першу чергу, модернізацію ключових експортно-орієнтованих галузей вітчизняної економіки, діяльність яких сприяла б поліпшенню експортних можливостей країни; посилити рівень законодавчого забезпечення з питань підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках в умовах інфляції, дії світових тенденцій до подорожчання енергоносіїв; розробити заходи державної підтримки багатовекторної експортної експансії української продукції на світовий ринок; враховуючи міжнародний досвід, посилити практику застосування антидемпінгових та спеціальних заходів з питань торговельного захисту вітчизняного виробника; вдосконалювати програму співпраці з іншими країнами, а також практику використання інструментів договірної врегулювання питань здійснення зовнішньої торгівлі, зменшення протекціоністських заходів між країнами (мити, квоти).

Список джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Сафонов Ю. М., Святовец Ю. А. Аналіз зовнішньої торгівлі продукцією АПК та прогноз співпраці з країнами ЄС. Вісник Львівського торговельно-економічного університету / [ред. кол.: Куцик П. О., Барна М. Ю., Семак Б. Б. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, – 2017. – Вип. № 52. – 188 с. – (Економічні науки).
3. Осацька Ю.Є., Зінченко О.М. Міжнародна торгівля: сучасний стан та перспективи розвитку. «Молодий вчений», – № 12 (39), – 2016. – (Економічні науки).

Тищенко Ю.Ю., Залізна Л.В., Шпак Н.О.

Національний університет «Львівська політехніка», Львів

ПРОБЛЕМИ ЕКСПОРТУ ІТ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день ІТ-сфера тісно та динамічно інтегрується у світову економіку. В сучасних умовах Україна активно розвиває ІТ-індустрію, залучаються іноземні інвестиції та створюються нові робочі місця, отже, дана тема є актуальною та своєчасною.

З 1.2 млрд доларів до 2.8 млрд доларів за останні чотири роки зріс ВВП України за рахунок внеску ІТ промисловості. Співпраця між державою та ІТ-сектором дозволить змінити розмір внесків з 3.3% до 4.5% в національний ВВП, що перевищить суму в 5,2 млрд доларів експортної виручки станом на 2019 рік, а кількість робочих місць в даній і суміжних галузях виросте до 23%. ІТ-сфера стала другою галуззю в Україні з експорту послуг і сягає 20 відсотків всіх експортних послуг. США, Німеччина, Канада, Ізраїль, Великобританія та Швейцарія являються потенційними замовниками послуг в українських ІТ-фахівців.

Як відомо в Україні є безліч сфер розвитку бізнесу і промисловості, але сфера ІТ являється найбільш розвиненою в країні, і саме Україна представляє найбільше світових розробників програмного забезпечення. Поряд з тим існують і проблеми, які негативно впливають і гальмують розвиток даної галузі: відтік кадрів, який пов'язаний з АТО (причина для еміграції перспективних кадрів, або участь у бойових діях), нестабільна політична і економічна ситуація всередині країни і падіння курсу гривні, збільшення кількості спеціалістів працюючих на експорт, одна із причин це різниця у заробітних платах ІТ-фахівців. Порівняно з Європою, Україна має більший людський ресурс у сфері ІТ, тому кожного року експорт ІТ-продуктів досягає мільярдів доларів.

Одним із головних джерел надходжень до бюджету України і фактором який піднімає країну у світових рейтингах є експорт комп'ютерних технологій. При цьому ІТ-фахівці не поспішають виїжджати за кордон. Майже 2,5 млрд \$ від експорту програмного забезпечення Україна заробила в 2015 р. Через рік обсяг ринку склав 3 млрд \$, а приріст галузі склав 15-20%. Глобальний рейтинг країн по аутсорс-привабливості Global Services Location Index (GSLI) поставив Україну на 24-е місце у 2016 р. Два роки тому, країна займала лише 41-ю позицію [1].

Приблизно 9% склав ріст індустрії в 2016 р., що значно нижче, ніж 2013-2014 рр., але вище ніж 2015 р. Порівняно з 2016 роком зріс на 20% і склав 3,6 млрд дол. обсяг експорту ІТ-послуг з України у 2017 р.

Передбачається, що в 2018 р. обсяг експорту буде становити 4,5 млрд дол. Внесок експортної ІТ-індустрії в загальний ВВП країни становить 3,34%. В цілому ІТ-компанії, що працюють на території України, сплатили 16,7 млрд грн податків.

За останні п'ять років ІТ-ринок збільшився в три рази і зайняв третє місце з експорту товарів і послуг. В Україні працює понад 90 тис. За різними оцінками, в Україні налічується до чотирьох тисяч ІТ-компаній. 85% – малі та середні компанії, з чисельністю персоналу менше 80 осіб. Основна частина компаній розташована в великих містах України – Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпропетровську (8,2%) та Одесі (5,5%) [3].

SoftServe, Luxoft, GlobalLogic, EPAM і Ciklum, були визнаними найбільшими ІТ-компаніями у 2016 р. в Україні. Основним імпортером українського програмного забезпечення є Сполучені Штати Америки, близько 80% становить частка експорту ІТ до США. Наразі, очікується, що частка ІТ-індустрії складе 15% від валового внутрішнього продукту України вже до 2020 року.

На даний момент існує така тенденція, що 80% ІТ-компаній України працюють на зовнішні ринки. На українських фахівців найбільший попит у Європі, це майже 68% і Північній Америці та Австралії – 56,7%.

Процедура укладення зовнішньоекономічних договорів, являється однією з гострих проблем експорту ІТ-послуг. Важливим і необхідним кроком у вирішенні цього питання є прийняття Верховною Радою закону «Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг». Даний значно спростить процедуру укладення зовнішньоекономічних договорів, а саме – пропонує скасування обов'язкового укладення зовнішньоекономічного договору в письмовій формі і дає можливість його укладення в електронній формі шляхом прийняття публічної оферти, обміну електронними повідомленнями або шляхом виставлення рахунка (інвойсу); спрощення фінансової звітності у разі експорту послуг, а також скасування валютного контролю для операцій з експорту послуг, що допоможе розвитку в Україні ІТ-індустрії та ринку фрилансерів (самозайнятих фахівців) [5].

Вимагати переклад документів з англійської на українську мову, згідно закону буде забороненим. Стратегічно важливими для подальшого розвитку експорту послуг українських ІТ-компаній є нововведення даного законопроекту. При цьому, зазначений закон є важливим не тільки для галузі, але і для держави в цілому, оскільки завдяки його нормам, українські фрилансери зможуть працювати в легальному полі, нарешті подолавши складнощі надмірної бюрократизації, а це, у свою чергу, дозволить збільшити приток валютної виручки до країни.

Незбалансованість ринку являється значною з проблем ІТ-галузі України є. Спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів і стабільне зростання зарплат, з одного боку, а з іншого – надлишок фахівців із недостатнім рівнем кваліфікації. Внаслідок цього посилюється конкуренція за кваліфіковані людські ресурси. Також варто відзначити той факт, що якість і доступність освіти фахівців у сфері інформаційних технологій в Україні на сьогоднішній день залишають бажати кращого.

Швидке зростання української ІТ-галузі може забезпечити поступове і прогнозоване оподаткування. Для створення конкурентних переваг більшість країн і світу використовують різні системи оподаткування ринку ІТ-послуг. Спрощена система оподаткування діє в Україні для ІТ-спеціалістів в формі приватних підприємств. Серед інших стимулюючих факторів – реформа системи освіти, дотримання прав інтелектуальної власності, розвиток внутрішнього ринку, захист від нецивілізованого втручання державних органів, просування української ІТ-індустрії за кордоном [6].

Попри всі її проблеми, економіка України дає, мабуть, одні з кращих в світі умов для запуску ІТ-проектів. Собівартість, а значить, і поріг входу, і ризику, неймовірно низькі, а ринок фахівців – досить широкий. Різниця в рівні зарплат між ІТ та іншими секторами втягує в ІТ-середовище все більше молодих людей і фактично фокусує розвиток країни на одній з найперспективніших світових галузей.

ІТ-галузь є однією з найбільш перспективних, динамічних і інноваційних галузей сучасної економіки країни. Основна проблема галузі – незбалансованість ринку: з одного боку, спостерігається зростаючий дефіцит професіоналів, з іншого – надлишок фахівців з недостатнім рівнем кваліфікації. Основою для перетворення можливостей вітчизняної ІТ-галузі в конкурентоспроможний сегмент світового ринку, а також реалізації ІТ-потенціалу Україна є стабілізація економічної і політичної ситуації в країні та методологічно обгрунтоване інституційне регулювання ринку ІТ-послуг.

Список використаних джерел:

1. *A new business model threatens established concepts of offshoring and expands the market.* [Текст] : інтернет-видання, – 2016. – Режим доступу: <https://www.atkearney.com/strategic-it/global-services-location-index/full-report>
2. *Ukraine's booming IT sector makes it an outsourcing nation* [Текст] : інтернет-видання, –2016. – Режим доступу: <https://www.kyivpost.com/article/content/technology/>
3. *Тенденції ІТ-аутсорсингу в Україні.* [Текст] : інтернет-видання, – 2016. – Режим доступу: <http://startupline.com.ua/events/trends-in-it-outsourcing-in-ukraine>
4. *Рада ухвалила закон про спрощення укладення міжнародних договорів у разі експорту послуг для розвитку ІТ-індустрії* [Текст] : інтернет-видання, – 2016. – Режим доступу: <http://ua.censor.net.ua/n413440>
5. *Закон України Про внесення змін до деяких законів України щодо усунення адміністративних бар'єрів для експорту послуг.* [Текст] : інтернет-видання, – 2016. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1724-19>
6. *ІТ-галузь в Україні: про що багато говорять, але мало знають* [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://fakty.ictv.ua/ua/ukraine/20161123-it-galuz-v-ukrayini-pro-shho-bagato-govoryat-dle-malo-znayut/>.

Ткачук М.
студентка групи МЕ-1
Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир
Науковий керівник:
Бондарчук В.В.
к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир

НЕТАРИФНІ МЕТОДИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ДИСБАЛАНСІВ

Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі набувають все більшої популярності в сучасному глобалізованому світі. Наразі основним торговельним партнером України є Європейський союз, тож варто розглянути як ЄС використовує нетарифні методи регулювання зовнішньої торгівлі. Розглядаючи інструменти нетарифного регулювання в ЄС,

слід відзначити активне і ефективне використання заходів як економічного, так і адміністративного характеру.

Поняття захисних заходів об'єднує різні нетарифні заходи, що застосовуються у зовнішньоторговельній практиці ЄС, на які поширюється єдина процедура введення і застосування таких заходів. Застосовуються захисні заходи на підставі рішення уповноваженого органу у випадках, коли імпорт товару здійснюється в таких обсягах або на таких умовах, які завдають або можуть завдати серйозної шкоди національним виробникам. Захисні заходи передбачають можливість випуску товару у вільний обіг на митній території ЄС тільки після завершення процедури імпортного санкціонування, тобто після виконання встановлених компетентним органом умов ввезення конкретного товару на митну територію ЄС.

Захисні заходи, що застосовуються ще на стадії розслідування, називаються попередніми захисними заходами. Такі заходи можуть бути прийняті на термін більше 200 днів, по-перше, при виникненні критичних обставин, коли зволікання з введенням будь-якого обмежувального заходу може спричинити великі збитки, і, по-друге, коли попереднє вивчення умов імпорту надало докази заподіяння серйозного збитку національним виробникам. При цьому, якщо згодом буде встановлено, що підстав для введення захисних заходів немає, всі кошти, сплачені імпортером в порядку реалізації попереднього заходу, будуть йому відшкодовані.

Правила прийняття захисних заходів в ЄС передбачають, що такі заходи не повинні істотно впливати на внутрішній ринок і можуть носити тільки тимчасовий характер. Їх дія повинна бути обмежена терміном, достатнім для досягнення цілей введення таких заходів, і в жодному разі не може перевищувати період в 4 роки, з можливістю продовження дії заходу один раз ще на 4 роки (актами про окремі заходи нетарифного регулювання можуть бути передбачені також інші терміни).

Серед нетарифних заходів економічного характеру особливу роль в ЄС відіграє антидемпінгове регулювання. ЄС входить в першу трійку держав і митних союзів, які лідирують за кількістю антидемпінгових розслідувань. Антидемпінгові заходи введені і поширюються зараз приблизно на 0,5% загального обсягу імпорту товарів на митну територію Європейського Союзу.

Нормативне регулювання застосування антидемпінгових заходів в ЄС характеризується тим, що, по-перше, воно виведено з компетенції держав-членів і передано у відання європейської адміністрації, а по-друге, воно, в силу членства ЄС в СОТ, має вибудовуватися в суворій відповідності з нормами Угоди про тлумачення статті VI ГАТТ [1].

Основним джерелом, що регулює сьогодні антидемпінгове практику в ЄС, є Постанова ЄС №384/96 від 22 грудня 1995 р. "Про захист проти демпінгового імпорту з країн, які не є членами ЄС" [2].

Практика застосування антидемпінгових заходів єдина по відношенню до всіх країн-імпортерів. Однак в ряді випадків ЄС може приймати спеціальні положення щодо країн з неринковою або перехідною економікою. Крім того, наявність постанови Ради ЄС про захист проти демпінгового імпорту не виключає можливості укладення спеціальних угод між ЄС і третіми країнами.

Антидемпінгові заходи в ЄС можуть бути застосовані тільки в разі доведення двох фактів – демпінгу та заподіяння шкоди національній промисловості в результаті такого демпінгу.

Найбільше вжитих антидемпінгових заходів припадало на азіатський імпорт (71,06%), імпорт з Європи (23%), Америки (3%), Африки (2,24%) і Австралії (0,70%). Настільки значне переважання антидемпінгових заходів щодо імпорту з країн Азії пояснюється в першу чергу стрімким зростанням конкурентоспроможності товарів з цього регіону..

Аналізуючи статистику обмежувальних заходів, що використовуються ЄС щодо російських товарів (рис. 1.1), бачимо що в порівнянні з 2012 роком в 2016 році збільшилося застосування захисних заходів які зберігаються відносно російських товарів. Це пов'язано перш за все з введеними санкціями. На 1 квітня 2016 року антидемпінгові заходи діяли проти 7 товарних позицій (нітрат амонію, безшовні труби, ферокремній, зварні нелегіровані труби, фітинги для труб, трансформаторна сталь, алюмінієва фольга). В 2012 році таких товарних позицій було лише 5. Російські товари є лідерами по застосуванню антидемпінгових заходів серед усіх товарів, що походять з європейського континенту [3].

Ефективним нетарифним інструментом економічного характеру в ЄС залишаються податки і збори. Незважаючи на значний прогрес в уніфікації правил застосування нетарифних інструментів в ЄС, у сфері оподаткування провідну роль як і раніше грають національні регулятори.

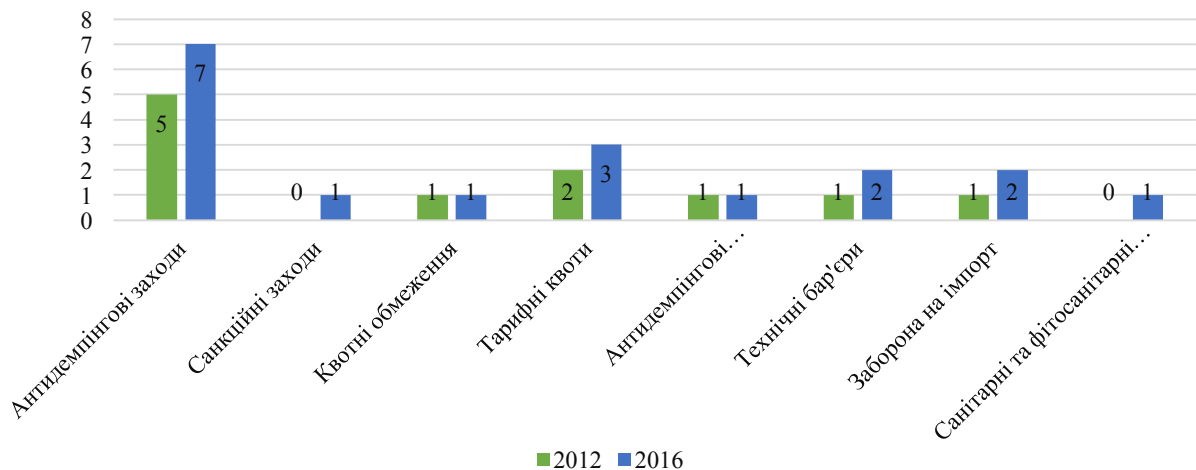


Рис. 1. Обмежувальні заходи, що діють на території ЄС щодо російських товарів

Таким чином, ми бачимо, що серед нетарифних заходів економічного характеру найчастіше застосовуються антидемпінгові інструменти. При цьому нормативне регулювання антидемпінгових заходів в ЄС характеризується, з одного боку, тим, що воно виведено з компетенції держав-членів і передано у відання європейської адміністрації, а з іншого боку, в силу членства ЄС в СОТ, має вибудовуватися в суворій відповідності з нормами угоди про тлумачення статті VI ГАТТ.

Список джерел:

1. Угода про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів та торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/981_010
2. Про захист проти демпінгового імпорту з країн, які не є членами ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ips.ligazakon.net/document/view/EU090053>

3. Трошкина Т.Н. Нетарифные меры в системе государственного регулирования международной торговли: на примере развитых стран: дис. ... канд. экон. наук.: 08.00.14. – Москва, 2010. – 187с.

УДК: 339

Шинкаренко А.В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник:

Сардак С.Е.

д.е.н., доцент, в.о. зав. каф. економіки, підприємництва та управління підприємствами,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В УКРАЇНІ

Міжнародна торгівля товарами – є важливим фактором, який впливає на рівень світового прогресу та розвиток національно економіки. Кожна держава провадить власну політику щодо зовнішньоекономічної діяльності, вступаючи в міжнародні відносини торгівельного характеру, що вимагає узгодженості дій певної країни із діями інших країн шляхом здійснення регулювання та впорядкування зовнішньоторговельних відносин та адаптації національного законодавства до міжнародних вимог. Дана проблематика набула особливого значення для України після підписання та ратифікації Угоди про асоціацію з ЄС. Дана угода була покликана визначити якісно новий формат відносин між Україною та ЄС побудована на принципах політичної асоціації та економічної інтеграції і стала стратегічним орієнтиром системних соціально-економічних реформ, зокрема у сфері торгівлі товарами.

Україна набула повноправного членства у Світовій організації торгівлі (СОТ) 16 травня 2008 року, що стало початком важливого етапу інтеграції України у світову торговельну систему та глобальну економіку.

Сьогодні СОТ - єдина міжнародна організація, яка встановлює глобальні правила торгівлі. На 164 її члени припадає понад 98% світової торгівлі.

Торговельна система СОТ побудована на кількох базових принципах:

- принцип недискримінації – один із ключових принципів, при якому члени СОТ зобов'язані надавати одна одній однаково сприятливі умови. Іншими словами, жодна країна не повинна робити винятки для іншої або застосовувати до неї дискримінаційний підхід.

- принцип прозорості - чіткої інформації про політику, процедури та правила;

- принцип передбачуваності - взяті зобов'язання щодо зниження торговельних бар'єрів та розширення доступу до власних ринків обов'язкові для виконання.

Для України використання цих принципів на практиці - можливість бути частиною передбачуваної торговельної системи та подальшої лібералізації світової торгівлі, а також вести правильну торговельну дипломатію.

У світовій економіці широко використовується система класифікації послуг, які вказані у Генеральній угоді з торгівлі послугами (ГАТС). У ГАТС застосовується класифікатор послуг, який був розроблений секретаріатом Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). За

ним послуги 8 поділяються на: фінансові, послуги із захисту довкілля, ділові послуги, транспортні послуги, послуги з охорони здоров'я, послуги оптової та роздрібною торгівлі та інші.

Міжнародно-правові акти ГААТ/СОТ закріплюють пріоритети митно-тарифних інструментів правового регулювання світової торгівлі товарами.

Митний тариф – це групування ставок митних зборів, які застосовують до товарів, що перетинають кордони країни. Використання митно-тарифних інструментів щодо регулювання світової торгівлі забезпечує передбачуваність експортно-імпортних можливостей суб'єктів господарювання, їх рівні можливості доступу до світового ринку, стимулює зростання перспективних галузей економіки та забезпечує збільшення дохідної частини бюджету країни.

Відповідно до Закону України «Про митний тариф» в Україні застосовуються такі види мита: ввізне мито, вивізне мито, сезонне мито та особливі види мита (спеціальне, антидемпінгове, та компенсаційне) [1].

Систематизація та узагальнення досвіду митно-тарифного регулювання країн ЄС дозволяють виокремити основні напрями реформування, до яких належать:

- зниження або зняття експортного мита, що є стимулятором для збільшення експорту вітчизняної продукції;
- реформування імпортних митно-тарифних ставок як регулятора обсягів та структури імпорту на національному ринку (дія даного інструменту є обмеженою у контексті євроінтеграції).

Україна повинна сприяти розвитку міжнародних торговельних відносин, проте на сьогодні для нашої країни існує багато чинників, що перешкоджають розвитку міжнародної торгівлі, серед них:

- відсутність за кордоном збутової інфраструктури;
- неефективне управління підприємствами;
- нерозвиненість основних засад ринкової економіки;
- недосконалість методів державного регулювання економіки загалом і зовнішньоекономічної діяльності зокрема;
- слабка інфраструктура підтримки експорту; загострення міжнародної економічної конкуренції; слабка інфраструктура підтримки експорту та протекціонізм з боку іноземних держав.

Отже, щоб зайняти відповідне місце на світовому ринку, Україна потребує розвитку міжнародної торгівлі. Це дасть змогу розвитку спеціалізації країни та забезпечити необхідними товарами і послугами шляхом їх імпорту. Для того, щоб об'єктивно оцінити умови та тенденції експортної спеціалізації та імпортного профілю України, як і будь-якої держави світу, доцільно проаналізувати факторні передумови міжнародної торгівлі. Ресурсне забезпечення значною мірою визначає структуру такої торгівлі, місце національної економіки в системі міжнародного обміну та поділу праці. Разом з тим не варто абсолютизувати його, адже в сучасному світі дедалі більшу роль відіграють не первинні фактори спеціалізації (ресурсо-кліматичні умови розвитку економіки, її забезпеченість робочою силою, землею тощо), а вторинні [3]. Такими факторами можна вважати історично сформований профіль національного виробничого комплексу, характер робочої сили, нарешті, суб'єктивні (нехай і об'єктивно зумовлені) рішення щодо розвитку тих або інших видів виробництва. Щодо факторів первинного характеру, які визначають торговельний профіль України, варто зазначити, що хоча наша держава і має значні поклади вугілля, залізної та марганцевої руд, сірки, ртуті, титану, мінеральних солей, інших видів корисних копалин функціонування її

національного відтворювального комплексу значною мірою залежить від енерго-сировинних поставок з інших країн. Більше того, наша держава має від'ємний баланс у торгівлі енерго-сировинними ресурсами, що значною мірою зумовлено неефективністю господарювання, витратністю моделі природокористування. У цьому зв'язку природні чинники забезпечують і великий аграрний потенціал відкритої економіки України.

Фактори вторинного порядку пов'язані з сучасними закономірностями інтернаціоналізації світових продуктивних сил. Вони походять від природного розподілу багатств, але відображають багаторічні зусилля щодо формування національної спеціалізації, освоєння зарубіжних ринків, а також історичну орієнтацію на закордонні предмети виробничого та індивідуального споживання. Поліпшилися менеджмент та маркетингова робота, реклама, розширюється представництво вітчизняних аграрних виробників на ярмарках та виставках в Україні й за кордоном [6]. Самозабезпечення окремими країнами всіма товарами потребує великих затрат і знижує ефективність господарювання, порівняно з моделлю спеціалізації виробництва. Для відкритих економічних систем перспективнішим шляхом, ніж створення багатогалузевої економіки, включаючи весь спектр підгалузей та функціональних виробництв, є розвиток механізмів міжнародної спеціалізації. Це стосується й окремих підприємств, для яких часто значно продуктивнішим, ніж орієнтація на повний технологічний цикл, є акцент на створенні великосерійних промислових потужностей, спеціалізація на конкретних стадіях та видах оброблення. Розвиток дії первинних факторів відбувається за рахунок іноземних інвестицій, а також завдяки поліпшенню роботи вітчизняних виробників аграрної техніки. Тому для України такими вторинними факторами, які можна використати з метою оптимізації участі в системі міжнародної торгівлі, є наявні, значною мірою вже орієнтовані на експорт, підгалузі машинобудування, хімічного, текстильного, харчового та інших видів виробництва. Тобто на сучасному етапі йдеться передусім про ефективніше використання вже створених матеріальних об'єктів виробничої інфраструктури, які потребують зазвичай значних інвестицій у модернізацію, всебічний розвиток як сумісних, так і більш спеціалізованих промислових потужностей, які покращили б товарообіг [4].

За допомогою зазначеного підходу необхідно подолати таку рису експортно-імпоротної діяльності країни, як висока концентрація у товарній структурі продукції невеликої кількості галузей. Відомо, що в структурі імпорту домінують газ, нафта і нафтопродукти, які ввозять переважно з країн СНД. Це пояснюють не тільки енергоємністю вітчизняного виробника, а й фінансовою дефіцитністю економіки, через що імпорт товарів некритичного характеру є значною мірою лімітованим. Експорт України є типовим для індустріально-аграрної країни. Так, у галузевому аспекті переважна частина експорту припадає на лімітовану кількість галузей – металургійну та металообробну промисловість, машинобудування, хімічну і нафтохімічну промисловість, а також на агропромисловий комплекс. Отже, перспективна модель національної спеціалізації повинна враховувати завдання соціального поступу за умов технологічного прогресу, той науково-технічний потенціал, що його створено в Україні, а також інтелектуальні, творчі можливості людей. З цими галузевими цілями пов'язане пришвидшення розвитку виробництва композитних та корозійностійких матеріалів, засобів зв'язку, продукції на базі інформаційних, телекомунікаційних та лазерних технологій, устаткування для видобування рідкісноземельних матеріалів та інших корисних копалин, зварювання та виробництва нових технологічних матеріалів і будівельних конструкцій, а також інших видів виробництва, в яких проявилось або потенційно може проявитися технологічне лідерство України [4]. Вирішальними умовами розширення участі України в системі міжнародних економічних відносин є рівень і динаміка руху національної економіки,

ступінь її відкритості, а також розвиненість і структура зовнішньоекономічних контактів, здатність відповідати постійно мінливим умовам міжнародного господарського життя. У нових умовах необхідно забезпечити органічне розширення участі Росії в системі міжнародних економічних відносин і повніше використання можливостей міжнародного поділу праці для рішення як внутрішніх проблем країни, так і проблем з удосконалення її зовнішньоекономічних зв'язків [5].

Оскільки Україна має великий спектр потенційних можливостей для розвитку міжнародної торгівлі, тому варто мінімізувати вплив чинників, які негативно впливають на міжнародну торгівлю України.

На думку фахівців, необхідно вжити заходи для поліпшення зовнішньої торгівлі України: підвищити рівень і якість продукції чорної металургії та важкого машинобудування; розвивати експорт ракетної і авіаційної техніки; залучати іноземний капітал для прискорення модернізації; розвивати конкурентоспроможні виробництва аграрно-промислового комплексу; створювати нові галузі та виробництва (рідкісноземельні метали, комп'ютери, мікроелектроніка тощо); розвивати і модернізувати транспортну інфраструктуру; збільшити закупівлі за кордоном.

Отже, зважаючи на те, що перспективи розвитку зовнішньої торгівлі в Україні є, пріоритетами в посткризовий період мають бути насамперед активний розвиток експорту, зокрема збільшення експортних послуг та розвиток транскордонного співробітництва. Реалізація цих завдань дасть змогу Україні посісти гідне місце на світових ринках та забезпечити реалізацію своїх інтеграційних намірів до світової економіки.

Список джерел

1. Закон України Про митний тариф України від 19.09.2013 р. № 584-VII // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 20-21. – Ст. 740.
2. Митний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 44-45, № 46-47, № 48. – Ст. 552.
3. Возний Н.Р., Левко М.М., Черниш Р.Е. Проблеми та перспективи регулювання світової торгівлі товарами в Україні. Науковий вісник НЛТУ. 2012. Вип. 22.7. С. 151–159.
4. Дахно І.І. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посібн. / за ред. д-р екон. наук, проф. І.І. Дахна. – К. : Центр навч. літ-ри, 2006. – 360 с.
5. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка : навч. посібн. / Ю.Г. Козак, Д.Г. Лук'яненко, Ю.В. Макогон та ін. – К. : Центр навч. літ-ри, Вид-во "АртЕк", 2002. – 436 с.
6. Мочерний С.В. Політична економія : навч. посібн. / С.В. Мочерний. – К. : Вид-во "Знання-Прес", 2002. – 687 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
7. Сардак С. Е. Особливості функціонування ринку праці України та використання потенціалу саморозвитку для підвищення зайнятості населення / С. Е. Сардак // Україна : аспекти праці. – 2006. – № 7. – С. 8 – 12.
8. Sardak S. Global factors which influence the directions of social development / S. Sardak, M. Korneyev, A. Simakhova, O. Bilskaya // Problems and Perspectives in Management. – 2017. – № 15(3). – P. 323 – 333.

Секція 3

Зовнішня торгівля України: виклики і перспективи

Chernysh D.
Sumy State University, Sumy
Shkola V.
Sumy State University, Sumy

PERSPECTIVES OF UKRAINE IN THE FREE TRADE ZONE WITH THE EUROPEAN UNION

The EU's free trade zone to Ukraine has been operating since 2014. That is, Ukrainian manufacturers have already received the benefits that it suggests.

On the one hand, our manufacturers can say that this is an additional competitive pressure on them. The opening of our market for European goods benefits not only our consumers, who will have access to quality products at low prices, but also manufacturers, who will have access to cheaper spare parts and materials.[1]

Secondly, the entry into force of the free trade zone is an additional signal for foreign investors who are willing and willing to invest in Ukraine for production not only in our domestic market, but also for export.

We have something to surprise and how to conquer Europe. We must say that the fall in exports, which is now, is not due to the outdated structure of the Ukrainian economy. We export raw materials that are highly dependent on fluctuations in world market conditions. We need to export higher value-added goods to the EU.

Russian embargo. Russia has been threatening us with this restriction for a long time. The first is the food embargo, joining us to the sanctions that are being used against Western countries. The second is the increase in duties, that is, the exit from the free trade zone in respect of certain goods. Now the Russian Federation in our exports takes about 7%. In 2002, this figure was 29%. Russia has actually imposed restrictions on 35 types of goods of Ukrainian origin, which are exported to the Russian Federation. That is, many of those products that they have banned have not been exported for a long time.[2]

The growth rate of exports of Ukrainian goods to the European Union in 2018 amounted to 15%. In total, last year, goods worth \$ 20.15 billion were exported to the EU, and the EU market share was 42.6%. Recall that in 2017 the EU's share was only 40.5%, but the growth rates were significantly higher - 29.9%.

Although Russia continues to be the largest market for Ukrainian goods, exports to this country in 2018 fell by 7.2% to \$ 3.65 billion.

At the same time, exports of Ukrainian goods to Poland amounted to \$ 3.25 billion, an increase of 19.6%. At this rate, this year Poland may become Ukraine's key trading partner.

Among the EU countries in the top three buyers of Ukrainian goods - Italy (\$ 2.62 billion, an increase of 6.5%) and Germany (\$ 2.2 billion, an increase of 25.9%). The fall in exports to the EU countries was recorded only in trade with Lithuania (by 8.4%) and Sweden (by 9.3%).

Among other countries, the decline in exports to Turkey (by 6.6%, to \$ 2.35 billion) and India (by 1.3%, to \$ 2.17 billion) draws attention. Exports to China grew by 7.9%, to \$ 2.2 billion.

In general, in 2018, Ukraine exported goods worth \$ 47.34 billion, which is 9.4% more than a year earlier. However, in 2017, the growth rate of exports amounted to 19%.

Also last year, goods worth \$ 57.14 billion were imported to Ukraine (an increase of 15.2%).

In 2018, it was possible to increase the supply of food products from Ukraine in the amount of \$ 800 million.[3]

According to customs, in 2018, the total value of exports of agricultural products amounted to 10.4 billion dollars, despite the fact that in 2017 this figure was 9.6 billion dollars.

In the overall structure of exports, one can mention the top 5 products, the shipments of which were the largest:

exports of oilseeds amounted to 55.8 thousand tons worth \$ 4.1 billion;

meat and edible offal of poultry - 507 million dollars;

sugar (beet) - 217 million dollars;

chocolate products - \$ 171 million;

bakery products - 153 million dollars.

References

1. Селезньов, В.Ю. *Основи ринкової економіки України // Зона вільної торгівлі України. – 2015 - №2. – С. 23-25.*

2. Дахно І.С. *Зовнішньоекономічна діяльність // Україна та ЄС. – 2018 - №1. – С. 15-16.*

3. *Аналітики назвали Топ-5 експортних продуктів України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua>*

Kucherevich V.

Sumy State University, Sumy

Shkola V.

Sumy State University, Sumy

MAIN RANGES OF ECONOMIC AND FINANCIAL COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND EUROPEAN UNION

The strategic direction of Ukraine's foreign policy is integration into the EU, which will allow the country to improve its position in the global economic system, ensure sustainable economic development, increase national competitiveness, take a place in the world political and cultural space, and achieve high social standards.

Economic integration provides the opportunity to use EU regional development funds to accelerate the economic development of the more developed EU countries[1]. The signing of the Agreement is gaining importance in the direction of enlargement of European integration of Ukraine about the association. An important part of the new agreement with the EU is the establishment of a free trade zone between Ukraine and the EU.

Among the main economic benefits of concluding an Association Agreement, it is expedient to highlight the following:

1. Improving the conditions for Ukrainian exports to the EU, primarily through the abolition of import duties, as well as the reduction of non-tariff barriers to trade in agricultural products.
2. The acceleration of economic growth.
3. An increase in the number of employed economic activities.
4. Expansion of the revenue part of the state budget.
5. Attracting foreign direct investment to Ukraine.
6. The improvement of the business and investment climate for national enterprises [2].

Integration into the world economy is often seen as a factor that is crucial for economic efficiency and competitiveness. In the process of EU integration, in order to succeed, any enterprise is forced to make effective use of available resources: material, financial and staffing potential, as well as analyze the environment in which it operates. All this leads to the fact that enterprises are constantly evolving, changing functions, goals, tasks, methods of organization and adaptation to changing conditions of economic activity.

Maintaining the necessary level of competitiveness not only requires constant efforts, but well thought-out targeted actions of a strategic nature. The relative nature of competitiveness is manifested in the fact that competing in some markets the object is absolutely uncompetitive in others [3].

Competitiveness does not arise spontaneously and automatically, it arises as a result of changes in the macro and micro environment, and is not the only result of entrepreneurship, but is the result of many socio-economic factors. The positive effect is that the united market of 27 European countries with a population of 450 million people can become the world's largest consumer of Ukrainian goods (the share of these countries in Ukrainian exports will reach 35%). For Ukraine, Ukraine's role in the foreign economic sphere is increasing. Opportunities for the development of some specific areas – legal migration and movement of people; integration into transport, energy and telecommunication networks and European research space; new instruments of protection and promotion of investments; support integration into global market.

Negative consequences for Ukraine can be:

- deterioration of competitive positions in the export of certain goods (electrical equipment, electric machines and equipment, clothing and accessories, furniture and especially ferrous metals) of medium technology due to the extension of the European agreements on trade liberalization, as well as customs preferences granted to developing countries;
- introducing non-tariff restrictions, technical, sanitary, and veterinary controls in the new EU countries, which can lead to a complete closure of these markets for Ukrainian agricultural products;
- certain transport problems and reduction of passenger traffic due to the introduction of a visa regime with new EU members, especially in the border areas of Western Ukraine;
- Restriction of labor force access to the labor markets of the new EU countries, the emergence of problems with the employment of Ukrainian citizens and the deportation of illegally employed citizens in these countries, which will reduce the volume of foreign exchange earnings, especially in the western regions of Ukraine.

An unequivocal obstacle to Ukraine's membership in the EU remains a huge gap in the level of economic development of Ukraine and European countries. An indicator of living standards in Ukraine, even taking into account purchasing power parity is about 15% of the EU average.

Taking into account the foregoing, one can conclude that Ukraine's integration into the EU is a very important and complex process that will lead to the expansion of trade relations, social and economic base, the improvement of trade conditions, granting of certain preferences in different spheres.

In the process of EU integration, Ukraine will receive considerably more economic benefits than negative effects, so the Ukrainian government is considering Ukraine's "rational" integration of the world economy as one of the priority directions of development.

References

1. Арнаут, І. П. Дослідження підходів щодо дефініції конкурентоспроможності підприємства // *Інноваційна економіка*. – 2012. – №3. – С. 111-114.

2. *Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru>*

3. *Степанов, Л. В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. – Харьков: Научная книга, 2015. – 203 с*

УДК 657

Melnyk N.G.

PhD, Assoc. Prof.

Ternopil National Economic University

CRYPTOCURRENCY IN INTERNATIONAL TRADE: ACCOUNTING ASPECTS

Globalization has spawned a complex network of international trade and business. Global trade is dominated by multinational companies that have a global approach to operations, production and markets. This means international trade spans multiple nation states with different national regulations that multinational companies have to comply. Today international business is being held back by the following aspects: high banking fees; terrible currency conversion rates; errors in documentation; improper document storage; slow payments and document transfers. All these trade barriers come at high added costs to multinational corporations, which reflect on a business and erodes profit margins. According to the World Economic Forum's report on Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities, reducing the barriers faced by global supply chains could increase global trade by up to 15% and increase overall GDP by 5%. This equates to around \$3 trillion uplift in global economic output per year [1].

The value of cryptocurrencies is that they remove the obstacle that intermediaries (acquirers, providers, authorizers, banks) create. And it's when we consider this ability to move seamlessly between countries and currencies that its potential for international trade becomes most clear. Cryptocurrencies unlock the potential for companies, right from the smallest SMEs to the largest corporations, to be able to grow or expand their business overseas without having to navigate these obstacles – and costs – associated with the traditional financial systems [4]. For cryptocurrency it is clear that it must disrupt and create value in international business. Only then will cryptocurrency enact true change on a global scale.

The term “cryptocurrencies” is often used as a blanket term for all crypto assets. At a present time there are over 1,500 cryptocurrencies and more are being developed. Different cryptocurrencies can have different characteristics, and the reasons for acquiring them can vary, causing in different accounting consequences for international trade. As a result, an accounting policy established for one cryptocurrency may not be appropriate for others. International companies should evaluate each cryptocurrency holding separately based on their circumstances, the characteristics of the cryptocurrency and the characteristics of the market for it [2].

Existing IFRS and national GAAP in different countries do not explicitly refer to cryptocurrencies. The main questions are whether cryptocurrencies are assets for international companies and, if so, how to record these type of assets?

Currency and foreign currency indeed is generally accounted for as cash. The term “cryptocurrency” suggests that it is a currency; however, this does not mean it is necessarily cash for

accounting purposes. Cryptocurrencies can be used as a medium of exchange for international trade but they have some limitations medium of exchange compared to most traditional fiat currencies. In part this is for the reason that, they are not supported by central banks or not recognized as legal tender in most countries because of high volatility and risk. Cryptocurrencies do not seem to meet the definition of the liquidity of fiat currencies and their conversion. That is why cryptocurrencies cannot qualify to be accounted for as cash or a cash equivalent [2].

International company as a holder of a cryptocurrency usually does not have any contractual right, therefore, cryptocurrencies do not seem to meet the definition of a non-cash financial asset in accordance with IAS 32 and IFRS 9. Cryptocurrencies are generally identifiable, without physical substance and are non-monetary as they do not meet the definition of monetary assets. Consequently, it appears that many cryptocurrencies are likely to meet the definition of intangible assets.

A cryptocurrency within the scope of IAS 38 and eligible for recognition should be measured initially at cost. The cryptocurrency may be subsequently measured at either cost (i.e., the cost method) or at fair value (i.e., the revaluation method). It is likely that cryptocurrencies would qualify as indefinite lived intangibles, if there are no factors to indicate a definite useful life.

For accounting purposes, cryptocurrency is considered property, thus, accounting principles, that apply to property can apply to them. At the same time, cryptocurrency is not treated as currency to determine losses or gains. Taxpayers must include the fair market value of the virtual currency as taxable income when it is used to pay for goods or services. The fair market value is determined as of the date acquired; basically it is (virtually) exchanged for currency for tax purposes. Of course, the most important accounting practice is to record the value of the cryptocurrency at the time you receive it, and at the time you “spend” it [5].

In fact practical accountants of international companies meet a problem that the current application of IFRS Standards, particularly the application of IAS 38 and the measurement of cryptocurrencies, is not reflective of economic substance and does not provide relevant information to users of international companies financial statements. As a result, accounting standards setters and other national and international bodies are actively looking at this area. Accounting for cryptocurrencies in international business was discussed by the AcSB’s IFRS Discussion Group (IDG) at its January 2018 meeting. At the IASB’s January 2018 meeting, the IASB discussed the possibility of having a research project relating to cryptocurrencies. The US Financial Accounting Standards Board (FASB) staff are researching the topic. CPA Canada will continue to monitor these and other developments and their potential implications for financial reporting in Canada. The Australian Accounting Standards Board (AASB) concludes that there is a lack of guidance on digital currencies and that the measurement guidance under IAS 2 and IAS 38 does not provide relevant and useful information to users of financial statements (except for instances where an entity is considered to be a commodity broker-trader). It proposes that the digital currencies be accounted for at fair value with changes in fair value recognized in profit or loss. Thus, standard setting activity is needed [3].

Crypto-assets constitute an evolving, fast-growing, but still relatively new, asset class for international business. As a result, there are no specific pronouncements from international bodies that deal with the accounting of such assets from the holder's perspective. Due to the diversity of crypto-assets, the facts and circumstances of each cryptocurrency will differ, making it difficult to draw generally applicable conclusions on the accounting treatment. There is currently no standardized definition and accounting methods for crypto-assets, cryptocurrency and, hence, the definitions and methods used in international business activity vary.

Список джерел:

1. Alford T. *How could cryptocurrency impact global supply chains*, URL: <http://www.tradeready.ca/2018/topics/international-trade-finance/cryptocurrency-supply-chains/>
2. *An Introduction to Accounting for Cryptocurrencies*, URL: <https://www.cpacanada.ca/en/business-and-accounting-resources/financial-and-non-financial-reporting/international-financial-reporting-standards-ifs/publications/accounting-for-cryptocurrencies-under-ifs>
3. *IFRS: Accounting for crypto-assets*, URL: [https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-IFRS-Accounting-for-crypto-assets/\\$File/EY-IFRS-Accounting-for-crypto-assets.pdf](https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-IFRS-Accounting-for-crypto-assets/$File/EY-IFRS-Accounting-for-crypto-assets.pdf)
4. Jeewa N. *What do Cryptocurrencies Mean for the Future of International Trade*, URL: <https://www.bubblestranslation.com/what-do-cryptocurrencies-mean-for-the-future-of-international-trade/>
5. Najjar D. *Accounting in the World of Cryptocurrency*, URL: <https://www.accountingdepartment.com/blog/bid/384341/accounting-in-the-world-of-cryptocurrency>

Radionova L.

PhD, Associate Professor, Department of Philosophy and Political Science,

Kudryavtsev O.

Ph.D., Associate Professor, Department of Philosophy and Political Science

O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv, Kharkiv, Ukraine

CROSS-BORDER TRADE AS THE MAINSTREAM OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

International trade is one of the forms of international economic relations. It holds a leading place in the world economic relations system. International trade is both a precondition and a consequence of the international division of labor; an important factor in the formation and functioning of the world economy. In its historic evolution it went from single foreign trade transactions to long-term large-scale trade and economic cooperation. In the context of globalization of the world economy, the level of socio-economic development of individual countries largely depends on external sector. Growing international turnover of goods and services, accelerated the movement of capital and financial resources [1, p. 39].

One of the most dynamically developing directions of international trade today has become cross-border cooperation. The rate of growth of Internet Commerce in Ukraine is one of the highest in the world, as the pace of development of advanced technologies for digital payments. It allows the seller and the buyer not to waste time and not move across the border - left transit only for product.

In 2019 about 3 million Ukrainians make purchases online. They purchase network electronics and phones, smartphones and tablets, mixers and toasters — up to clothes, shoes and accessories. It is expected that by 2020 in Ukraine cross-border online trade of household appliances and electronics will occupy 30% of all sales in the market. For example, clothing will grow to 20%, footwear, up to 17% [2].

Meanwhile, much more attention draws to another trend. Buyers — inhabitants of the regional centers with above-average incomes — often, prefer not domestic but foreign Internet-stores The most popular foreign Internet sites today became the AliExpress: through it purchase about half of the customers. Top three among popular Internet retailers also accompanied by Amazon and eBay.

But if the eBay sellers was half a million people, on AliExpress — they have 2 million. eBay profit rises in more than five times [3].

High educational level of Ukrainian consumers provides wide opportunities to find products cheaper and better. And often the buyer finds needed on foreign online marketplaces. What does it mean? At least that part of the profit does not goes to the state budget of Ukraine. How much would the authorities have not talked about the de-offshorisation of the Ukrainian economy, in fact, with the blessing of the state budget had a real offshore hole. Every day it is detrimental to conscientious taxpayers, on which the state budget is somehow kept. So it's not about lobbying illegal preferences and privileges, and the establishment of fair conditions on the market. The state is not fulfilling its duties — provides entrepreneurs a single environment without privileges and preferences. Moreover, unhealthy competition turns against the national economy.

Using foreign stores for shopping, the Ukrainian consumer is actually "helps" domestic companies to go bankrupt. Expansion of the foreign cross-border sales has a negative impact not only on the Ukrainian Internet trade. The result is unhealthy competition, it is crowding out the traditional retail. Compared to competitors, the importer is obliged to pay necessary customs payments, while goods in the foreign Internet-stores with a total value of up to €150 exempted from customs duties. When local retailers import to Ukraine goods, among other things, and then need to provide the salary to employees, spend money on ads, and so on. Naturally, the prices of imported goods are obtained higher than the cost of the same products in online stores with benefits. However, in Ukraine becomes natural to sell goods over the Internet without taxes and duties. Because of lower prices, foreign operators have received price uncompetitive advantage. Using favorable conditions, foreign sellers and domestic e-entrepreneurs have maximum benefit from the situation.

The EU, for example, has established a limit of duty-free imports at €22. Although the sellers from China have been writing on the parcels to Europe "21,99 Euro." This allows you to deliver goods without border taxes. At the same time the authorities in socialist China is consistently tightening the rules of import into the country. In China was developed the first list of imported goods allowed for sale through the platform of cross-border online trade. It contains more then thousands items. Transition of goods into China is under the strict rules. Every item more expensive then 50 yuan (€7) — paid import tax 13-17% and the duty tax of 9.5%. In Beijing do not hide that in this way they hope to resolve the competition, improve consumer safety and to encourage the development of domestic industry [4].

So how to equalize conditions in Ukraine? There are two main ways: to implement the appropriate tax for goods from foreign stores and handle the barriers duty-free imports. Anyway, if nothing will be done now, none of the Ukrainian participants of the trade will not sustain unhealthy competition. Especially when it is important for companies to mobilize all forces. But today, the unequal taxation of domestic and foreign online sellers, not only a question for the stores to survive.

This is the issue for the survival of the Ukrainian producer. Also considering the fact that we are talking about billions of dollars market, uncontrolled by the state. Ukraine is experiencing a sharp economic crisis acting in conditions of hybrid war, so the lack of control on this market is a direct threat to the economic security of the country.

References

1. Єріна І. В. Міжнародна торгівля послугами: тенденції розвитку і структура українського ринку / І. В. Єріна // Статистика та економіка, аналіз. – 2012. – № 4. – С. 39–44.
2. Какой потенциал скрывает рынок интернет-торговли Украины. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2018/08/31/639949/>
3. Третий ежегодный форум «международная торговля & украинская таможня».

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://company.ligazakon.ua/archives/6607>

4. Китайский Паспорт Трансграничной Интернет-Торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ecomrussia.ru/docs/imrg-china-cross-border-trading-passport_2016.pdf

Smaga Daniel M.A.

War Studies Academy, Warsaw

DCFTA, A SMALL (NEXT) STEP TOWARDS THE EUROPEAN UNION

The trade part of the association agreement signed on 27 June 2014 (signed by the President of Ukraine, Petr Poroshenko) between the European Union and Ukraine, the so-called Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA), entered into force on 1 January 2016. This is another step on the road to bring Ukraine closer to the European Union, which was fought for by Euromajdan. This is not just a free trade agreement. It opens markets, gives full access to the EU market for Ukrainian goods, provides fair competition and a basis for bringing Ukrainian norms and standards, as well as European norms and standards, closer together.

The Association Agreement, which concerns the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA), is the main instrument for bringing the EU and Ukraine closer together. This agreement is a sign of support for the strengthening of political ties, as well as the strengthening of economic ties and respect for common European values. The DCFTA created an area in which Ukraine's foreign trade relations and economic development were modernised by opening markets (European for Ukrainian goods and vice versa), harmonising laws, standards and regulations (Ukraine had to commit itself to introduce about 60% of the legal regulations in force in the European Union) [1].

It should be noted that the signing of this agreement and future cooperation is welcomed by the representatives of the European Union. The President of the European Commission, Jean Juncker, has expressed his opinion as follows: "Determination is a virtue. Today, despite many challenges, we have achieved our goal. With the entry into force of the Association Agreement, the EU is fulfilling a promise it made to our Ukrainian friends. I would like to thank all those who contributed to this: those who stood at Majdan and those who are working hard to change the country for the better. This day is the holiday of our continent [4]. The Vice-President of the European Commission, Federica Mogherini, who is the EU's High Representative for Foreign Affairs and Security Policy, said: "We have finally achieved what we have been working on in recent years, closer ties between the European Union and Ukraine. This means closer ties between our citizens, a larger market, more opportunities for business and entrepreneurs, more intensive exchange of experience, information and expertise. This shows that we share the same objectives and that Ukrainians can count on the support of the European Union and cooperation in the years to come" [4]. Johannes Hahn, European Commissioner for European Neighbourhood Policy and Enlargement Negotiations, made an important comment on this issue: "It is the next generations of Ukrainian citizens who will reap the fruits of the association with the EU. But the first concrete results of the implementation of the agreement are already visible. Ukrainian exports to the EU have increased and the EU has confirmed its position as Ukraine's main trading partner. Recent reform efforts have been unprecedented, but there is still much to be done, such as continuing the fight against corruption. The European Union will support Ukraine's reform efforts in both substantive and financial terms" [4].

In view of the above opinions and comments, it should be noted that the European Union treats Ukraine as an equal partner with other states. In addition, by doing so, it is unwaveringly

supporting Ukraine's independence, sovereignty and territorial unity. The European Union also supports the Ukrainian authorities in the area of institutional and economic reforms in order to use the maximum potential of our eastern neighbour and to bring the greatest benefits to both Ukrainians and other trade partners in the area of international trade [2, p. 51].

By signing the Association Agreement, Ukraine undertook to carry out structural reforms that include the democratization of the country, including human rights, the rule of law and trade and sustainable development [3, p. 79]. Additionally, Figure 1 shows the areas of cooperation within the DCFTA.

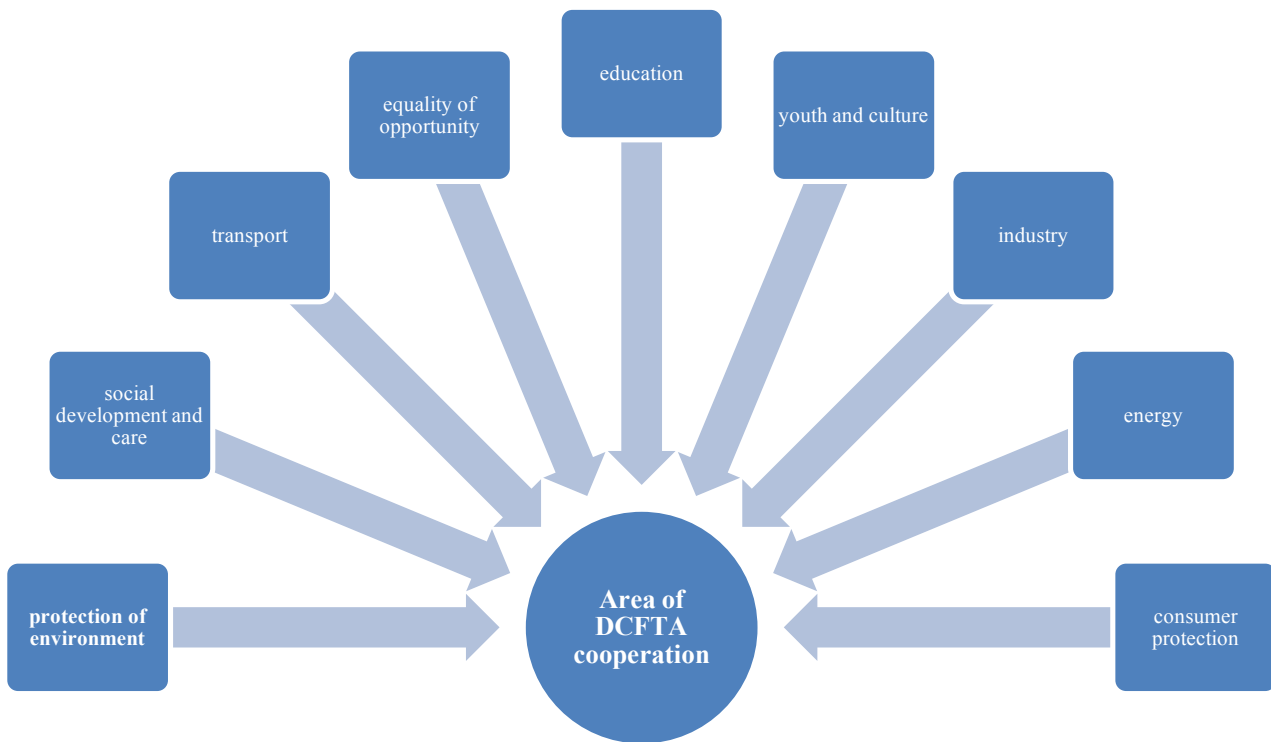


Figure 1. DCFTA areas of cooperation

Origin: *Unia i Ukraina bliżej*, https://ec.europa.eu/poland/news/170901_ue_ukraine_pl (9.04.2019).

This is an opportunity to modernise the Ukrainian economy, which is also beneficial for European, including Polish, enterprises. The European road of Ukraine did not take place without incurring costs.

The Russian Federation is a key aspect of the problem being addressed. On 1 January 2016, on the day of the entry into force of the trade agreement previously blocked by Russia, Russia declared a trade war on Ukraine by introducing an embargo on food products and customs duties on goods of Ukrainian origin. According to Russia, the DCFTA will damage its economic interests.

In summary, the Association Agreement does not contain any information about the possible prospect of Ukraine's accession to the European Union, although in the preamble to this document, there are such terms as "European aspirations" or "European choice" of this country, choosing a pro-Western policy. Despite this, Western countries are reluctant to see Ukraine in the structures of the European Union, because they believe that they may not fulfil the appropriate conditions, among others, in institutional and financial terms. The EU must be stronger, more stable and more efficient before it becomes larger. Perhaps any talks will start in the long term (10-15 years).

Bibliography:

1. 1 stycznia wchodzi w życie DCFTA – umowa o wolnym handlu z Ukrainą, URL: <https://www.pap.pl/aktualnosci/news%2C452052%2C1-stycznia-wchodzi-w-zycie-dcfta---umowa-o-wolnym-handlu-z-ukraina.html> (10.04.2019).
2. Kwaśnicki W., Czy Unia Europejska może pomóc Ukrainie w transformacji gospodarczej? [w:] 3. M. Winiarski (red.), Polska i Ukraina na drodze do wspólnej Europy, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 2010.
3. Radomska E., DCFTA – Umowa o strefie wolnego handlu Ukrainy z Unią Europejską – szanse, zagrożenia, wyzwania, „Kwartalnik Naukowy Uczelni Vistula” 2017, nr 2(55).
4. Unia i Ukraina bliżej, URL: https://ec.europa.eu/poland/news/170901_ue_ukraine_pl (9.04.2019).

Володько О.В.

доцент ПолесГУ місто Пінськ

Володько Л.П.

доцент ПолесГУ місто Пінськ

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ РЕСПУБЛІКА БІЛОРУСЬ

Для Республіки Білорусь, яка є країною з відкритою економікою, особливе значення має участь у міжнародному поділі праці та світовій торгівлі. Структура експорту Республіки Білорусь за основними товарними групами показує, що зростання експорту товарів забезпечувався за рахунок мінеральних продуктів (на 122,1%), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (127,2%), недорогоцінних металів (на 117,5%) (таблиця 1).

Таблиця 1

Структура експорту Республіки Білорусь в розрізі основних груп товарів в 2017-2018 р.

| Товарні групи | 2017 р. | | 2018 р. | | Темпи зростання, % |
|--|----------------|----------|----------------|----------|--------------------|
| | Млн. долл. США | Частка,% | Млн. долл. США | Частка,% | |
| Експорт товарів (в цінах ФОБ), всього | 29240 | 100 | 33726,1 | 100 | 115,3 |
| Мінеральні продукти | 7160,8 | 24,5 | 8746,5 | 25,9 | 122,1 |
| Продовольчі товари та сільськогосподарська сировина | 4904,3 | 16,8 | 5172,7 | 15,3 | 105,5 |
| Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості | 3631,9 | 12,4 | 4618,3 | 13,7 | 127,2 |
| Машини та обладнання | 2438,4 | 8,3 | 2442,4 | 7,2 | 100,2 |
| Транспортний засіб | 2532,4 | 8,7 | 2784,7 | 8,3 | 110,0 |
| Недорогоцінні метали | 2056,9 | 7,0 | 2416,6 | 7,2 | 117,5 |
| Пластмаси та вироби з них | 1405,8 | 4,8 | 1457,4 | 4,3 | 103,7 |
| Текстиль та Текстильні вироби | 1197,6 | 4,1 | 1304,3 | 3,9 | 108,9 |
| Інший | 3911,9 | 13,4 | 4783,7 | 14,2 | 122,3 |

Примітка – Джерело: власна розробка на основі [1]

Аналіз експорту за видами товарів, що охоплюють 49,5% усього товарного експорту, показав, що в групі мінеральних продуктів невеликий приріст експорту мав місце з калійним добривам – 20,3%, зниженим молоком і вершків – 15,5% (таблиця 2).

Збільшення експорту в розрізі найважливіших видів товарів спостерігалось щодо товарів інвестиційного призначення: нафта – 33,5%, прудки з заліза або нелегованої сталі – 43,9%, лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж – 64,8%. Таким чином, збільшення експорту спостерігалось за товарами найважливіших галузей обробної промисловості та сільськогосподарського виробництва-галузям експортної спеціалізації національної економіки.

Таблиця 2

Експорт основних видів товарів Республіки Білорусь в 2017-2018 рр.

| Види товарів | 2017 р. | | 2018 р. | | Темпи зростання, % |
|---|----------------|-----------|----------------|-----------|--------------------|
| | Млн. долл. США | Частка, % | Млн. долл. США | Частка, % | |
| Нафтопродукт | 5305,7 | 18,1 | 6488,2 | 19,2 | 22,3 |
| Добрива калійні | 2260,6 | 7,7 | 2719,8 | 8,1 | 20,3 |
| Моторні транспортні засоби для перевезення вантажів | 1028,2 | 3,5 | 1296,9 | 3,8 | 26,1 |
| Сири і сир | 798,5 | 2,7 | 811,4 | 2,4 | 1,6 |
| Нафта | 606,6 | 2,1 | 809,9 | 2,4 | 33,5 |
| Трактор | 612,5 | 2,1 | 583,1 | 1,7 | -4,8 |
| Лісоматеріали розпиляні або розколоті вздовж | 272,4 | 0,9 | 449,0 | 1,3 | 64,8 |
| Меблі інша і її частини | 366,2 | 1,3 | 404,5 | 1,2 | 10,5 |
| Вершкове масла та інші жири і масла, виготовлені з молока; молочні пасти | 431,7 | 1,5 | 403,4 | 1,2 | -2,5 |
| Молоко і вершки | 476,1 | 1,6 | 402,1 | 1,2 | -15,5 |
| Прудки з заліза або нелегованої сталі | 275,4 | 0,9 | 396,2 | 1,2 | 43,9 |
| М'ясо великої рогатої худоби, свіже або охолоджене | 355,6 | 1,2 | 381,5 | 1,1 | 7,3 |
| Частини та приладдя моторних транспортних засобів | 311,4 | 1,1 | 352,0 | 1,0 | 13 |
| Гази нафтові і вуглеводні газоподібні інші | 269,9 | 0,9 | 319,2 | 0,9 | 18,3 |
| Плити деревно-стружкові | 308,9 | 1,1 | 313,0 | 0,9 | 1,3 |
| Шини та покришки пневматичні гумові нові | 267,3 | 0,9 | 295,3 | 0,9 | 10,5 |
| Добрива мінеральні або хімічні, що містять два або три поживних елемента азот, фосфор і калій; добрива інші | 237,7 | 0,8 | 285,7 | 0,8 | 20,2 |
| Разом по виділених групах | 1484,7 | 48,5 | 6711,2 | 49,5 | 17,8 |

Примітка – Джерело: власна розробка на основі [1]

У торгівлі послугами експорт в 2018 року виріс на 11,2%, імпорт – на 12,5% в порівнянні з 2017 р., сальдо торгівлі збільшилося на 9,2% . Скорочення позитивного впливу торгівлі послугами на чистий експорт пояснюється динамікою видової структури експорту та імпорту послуг (таблиця 3).

Зростання експорту послуг визначається зростанням телекомунікаційних, комп'ютерних та інформаційних послуг (127,2%), на частку яких припадає 21,2%, а також зростанням експорту транспортних послуг (їх частка становить 41,1%), відносно невеликим зниження будівельних послуг на 8,5%. У свою чергу, зростання імпорту послуг, характерний для даного періоду, визначався зростанням імпорту за такими позиціями як: транспортні

послуги – 114,5% (частка в імпорті – 33%), телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги – 121,2% (частка – 5,5%), будівництво – 114,7% (частка -9%).

Таблиця 3

Видова структура експорту та імпорту послуг в 2017-2018 рр.

| Види послуг | 2017 р. | | 2018 р. | | Темпи зростання, % |
|---|------------|-----------|------------|-----------|--------------------|
| | Млн. долл. | Частка, % | Млн. долл. | Частка, % | |
| Експорт-всього | 7839,3 | 100 | 8720,8 | 100 | 111,2 |
| Транспортні послуги | 3454,3 | 44,1 | 3845,7 | 44,1 | 111,3 |
| Будівництво | 897,1 | 11,4 | 820,5 | 9,4 | 91,5 |
| Поїздка | 800,9 | 10,2 | 870,5 | 10,0 | 108,7 |
| Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги | 1456,4 | 18,6 | 1853,0 | 21,2 | 127,2 |
| Послуги з обробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам | 172,8 | 2,2 | 183,2 | 2,1 | 106,0 |
| Послуги з ремонту і технічного обслуговування | 321,0 | 4,1 | 291,8 | 3,3 | 90,6 |
| Разом | 7103,1 | 90,6 | 7864,7 | 90,1 | 635,3 |
| Імпорт-всього | 4777,5 | 100 | 5375,7 | 100 | 112,5 |
| Транспортні послуги | 1550,4 | 32,5 | 1774,7 | 33,0 | 114,5 |
| Будівництво | 890,9 | 18,6 | 1022,2 | 19,0 | 114,7 |
| Поїздка | 983,1 | 20,6 | 1077,8 | 20,0 | 109,6 |
| Фінансові послуги | 268,1 | 5,6 | 282,1 | 5,2 | 105,2 |
| Телекомунікаційні, комп'ютерні та інформаційні послуги | 242,5 | 5,1 | 293,9 | 5,5 | 121,2 |
| Плата за користування інтелектуальною власністю | 157,1 | 3,3 | 177,3 | 3,3 | 112,9 |
| Послуги з ремонту і технічного обслуговування | 137,9 | 2,9 | 125,9 | 2,3 | 91,3 |
| Послуги приватним особам у сфері культури і відпочинку | 27,9 | 0,6 | 29,1 | 0,5 | 104,3 |
| Разом | 3274,8 | 89,2 | 4783 | 88,8 | 873,7 |

Примітка – Джерело: власна розробка на основі [1]

Аналіз географічної структури торгівлі дозволяє виявити основних торгових партнерів і залежність зовнішньої торгівлі і чистого експорту від розподілу зовнішнього і внутрішнього попиту. У географічній структурі товарного експорту домінуюче значення має ринок Російської Федерації. На частку Росії припадає 25,1% експорту товарів України – 3,2 і Казахстану – 1,1%. У цілому для країн ЄАЕС становить 26,4% і 30,8% країн СНД, а в частці країн поза СНД у розмірі 69,2: провідне місце належить країнам ЄС – 45,1%).

У структурі імпорту Республіки Білорусь на частку РФ припадає 33,2%, України - 4,9%, Казахстану - 1%. На країни ЄАЕС припадає 34,3%, на країни поза СНД - 60,3%, у тому числі ЄС - 38,7%.

Підвищення результативності зовнішньої торгівлі Республіки Білорусь передбачає істотну трансформацію експортно-імпортних потоків на основі структурної перебудови національної економіки.

В даний час для Республіки Білорусь актуальною є географічна, товарна і технологічна диверсифікація експорту. Національною програмою підтримки та розвитку експорту на 2016-2020 рр. поставлено завдання забезпечення поступового досягнення до 2020 р. рівного (1/3 -

1/3 - 1/3) розподілу поставок на ринки країн ЄАЕС, ЄС та інших держав, у тому числі так званих країн «далекого дуги», розташованих в Азії, Африці, Латинській Америці [2].

Зазначимо, що недостатньо високий рівень технологічності вітчизняних виробництв, безумовно, негативно позначається на загальному стані зовнішньої торгівлі, знижує конкурентоспроможність білоруської продукції, що не сприяє її просуванню на зовнішні ринки. В результаті стійко протягом багатьох років формувалося негативне сальдо зовнішньоторговельного обороту. Пріоритетними повинні стати експортоорієнтовані організації, які використовують досягнення науки і техніки, що відносяться до V і VI технологічних укладів.

Необхідно активно освоювати нові інформаційно-комунікаційні технології в торгівлі в протизагугу традиційному способу реалізації продукції на зовнішніх ринках. Потрібно створення ринкових інститутів з залученням висококваліфікованих фахівців, які отримали підготовку в аналогічних зарубіжних фірмах, для підтримки і розширення експорту, сприяння пошуку ринків збуту, розробки стратегії виходу на зовнішні ринки, випуску і просування нової продукції. Таким чином, підвищення ефективності зовнішньої торгівлі є однією з ключових цілей Республіки Білорусь.

Список джерел:

1. *Платіжний баланс, міжнародна інвестиційна позиція і валовий зовнішній борг Республіки Білорусь за 2019 р. Попередні дані: Інформаційно-аналітичний збірник/Національний банк Республіки Білорусь [Електронний ресурс]. - 2019. - Режим доступу: <http://www.nbrb.by/statistics/BalPay/>. - Дата доступу: 20.03.2019.*

2. *Національна програма підтримки та розвитку експорту Республіки Білорусь на 2016-2020 рр. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.government.by/upload/docs> (дата звернення: 23.01.2019).*

Ваганова О.В.

*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

ТЕНДЕНЦІЇ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНИ

В сучасних тенденціях світового господарства можна виділити бурхливий розвиток сфери послуг, який відбувається під впливом глобалізаційних процесів. Як свідчить практика, для значної частини країн світу сфера послуг є однією з найважливішою і дедалі значущою складовою економіки. Залучення вітчизняної економіки до світових глобалізаційних процесів сприяє розширенню можливостей України у здійсненні торговельних операцій на міжнародних ринках. Попри сприятливі зовнішні умови для розвитку зовнішньої торгівлі існують перешкоди внутрішнього характеру. Зокрема – це воєнно-політичний конфлікт на сході країни, погіршення економічних відносин із Росією, кризовий стан економіки держави.

Характерною ознакою сучасного етапу розвитку світового ринку є випереджальні темпи зростання торгівлі послугами, що зумовлено стрімкими технологічними змінами, інтелектуалізацією праці, інформатизацією суспільних і виробничих відносин. Постійно змінюються напрями зовнішньоторговельних потоків та видова структура ринку послуг. Зростають обсяги супутніх послуг у виробництві й експорті багатьох капітало- та

наукомістких товарів (програмне забезпечення, дизайн, інжиніринг, логістика, маркетингові послуги); у складі послуг набувають більшої ваги готельний бізнес, рекламні, консалтингові, страхові, фінансові, агентські, брокерські, ріелтерські, адвокатські й лізингові послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями та патентами, “ноу-хау” тощо. Ринок послуг став одним із перспективних секторів світового ринку.

Динаміка експортно-імпортних послуг в Україні за останні роки має постійну тенденцію до змін. Детальніше проаналізуємо їх згідно таблиці 1.

Аналіз структурних зрушень у розподілі обсягів реалізованої продукції за видами послуг показав, що загалом протягом п'яти років відбулися істотні структурні зрушення стосовно таких видів економічної діяльності, як транспортні послуги та послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги. Якщо у 2012 році питому вагу в обсязі реалізованих послуг від загального обсягу наданих послуг займала така секція економічної діяльності, як транспортні послуги (74 %), то у 2014 р. цей показник становив лише 58,51 %. Варто відзначити зростання таких видів послуг, як послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги. Їх частка збільшилася з 13,90 % у 2012 р. до 30,31 % у 2018 р. Найменшу частку в обсязі реалізованих послуг від 0,68 % у 2012 р. до 0,60 % у 2018 р. займає державні та урядові послуги.

Таблиця 1

Динаміка структури експорту послуг у 2012–2018 рр. (млн. дол. США) [1]

| 10 | | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| Найменування послуги | 2012* | 2013* | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* | 2018* |
| Усього | 14096,2 | 14233,2 | 11520,8 | 9736,6 | 9867,9 | 10714,3 | 11854,7 |
| Послуги з переробки матеріальних ресурсів | 1577,8 | 172,2 | 1334,3 | 1078,3 | 1125,7 | 1419,7 | 2084,2 |
| Транспортні послуги | 8287,1 | 7981,8 | 6101,9 | 5263,1 | 5300,5 | 5861,4 | 5823,7 |
| Послуги, пов'язані з подорожами | 392,5 | 358,1 | 228,0 | 200,9 | 205,2 | 242,7 | 286,6 |
| Послуги з будівництва | 219,0 | 224,8 | 231,9 | 291,6 | 389,2 | 102,2 | 146,5 |
| Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю | 248,3 | 337,8 | 222,1 | 190,8 | 83,1 | 74,2 | 107,1 |
| Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги | 1113,5 | 1477,1 | 1675,5 | 1585,5 | 1644,0 | 1760,7 | 2044,1 |
| Ділові послуги | 1420,0 | 1543,7 | 1250,3 | 816,7 | 790,6 | 921,8 | 1012,2 |
| Державні та урядові послуги | 4,8 | 17,2 | 4,6 | 4,3 | 3,5 | 3,8 | 5,2 |

* Інформація за 2010-2013 наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2016 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, за 2017 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Аналіз структурних зрушень імпорту за видами послуг показав, що відбулися структурні зрушення таких видів економічної діяльності, як транспортні послуги та державні та урядові послуги (таблиця 2). Якщо у 2012 р. питому вагу в обсязі реалізованих послуг від загального обсягу наданих послуг займала така секція економічної діяльності, як транспортні послуги (48 %), то у 2017 р. цей показник становив лише 31 %. Варто відзначити зростання таких видів послуг, як послуги у державні та урядові, їх частка збільшилася з 19 % у 2012 р. до 29 % у 2018 р. Найменшу частку від 0,98 % у 2012 р. до 0,62 % у 2018 р. в обсязі реалізованих послуг займає послуги з переробки матеріальних ресурсів.

Динаміка структури імпорту послуг у 2012–2018 рр. (млн. дол. США) [1]

| Імпорт | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Найменування послуги | 2012* | 2013* | 2014* | 2015* | 2016* | 2017* | 2018* |
| Усього | 6650,0 | 7523,0 | 6373,1 | 5523,0 | 5326,5 | 5476,1 | 5806,2 |
| Послуги з переробки матеріальних ресурсів | 169,2 | 11,6 | 51,2 | 63,4 | 5,2 | 2,7 | 2,8 |
| Транспортні послуги | 1713,4 | 1689,7 | 1376,5 | 1153,3 | 989,2 | 1213,0 | 1380,0 |
| Послуги, пов'язані з подорожами | 569,2 | 678,9 | 681,0 | 597,6 | 603,2 | 794,9 | 979,3 |
| Послуги з будівництва | 257,7 | 262,4 | 147,9 | 40,2 | 61,4 | 106,6 | 57,2 |
| Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю | 951,6 | 1009,7 | 800,3 | 874,7 | 561,1 | 424,4 | 466,3 |
| Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні та інформаційні послуги | 456,2 | 696,7 | 512,0 | 548,3 | 420,4 | 423,9 | 462,6 |
| Ділові послуги | 1083,5 | 1415,8 | 993,9 | 719,1 | 813,5 | 828,2 | 1227,0 |
| Державні та урядові послуги | 602,5 | 593,7 | 1158,8 | 1056,4 | 1332,5 | 1055,2 | 589,9 |

* Інформація за 2010-2013 наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2016 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, за 2017 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Суттєве розширення участі України у світовій торгівлі послугами потребує розробки відповідної стратегії діяльності в системі міжнародного поділу праці. Для лідерства в конкуренції на цьому ринку необхідно забезпечити переваги за п'ятьма складовими: якість, швидкість, зручність, комплексність і передбачення [2]. Якщо розглядати сутність якості з багатьох висловів науковців та описів практичного досвіду, то це догодження клієнтів, потрібно давати йому більше, ніж він очікує. Швидкість послуги спрямована на випередження конкурентів у пропозиції, надання послуги тоді, коли клієнт ще може без неї обійтися, сприяння заробляння клієнтом додаткових доходів, за допомогою послуги, що надається. Зручність сьогодні стає фактором, що за своїм значенням у конкурентній боротьбі випереджає й ціну, і широту асортименту. Особливо важлива зручність під час надання послуг на європейському ринку. Комплексність передбачає надання найширшої гами послуг, як тих, що належать до спеціалізації фірми, так і споріднених, як тих, що входять у вартість, так і безкоштовних. Послуга має включати все, що може забажати споживачеві, але при цьому залишатися простою для споживання. Принцип комплексності не повинен суперечити принципів зручності. Суттєве значення передбачення у сфері послуг, як і в бізнесі взагалі, не викликає сумнівів. Послуга, сутність і технологія виконання якої розробляється після її запиту, малоефективна і, як правило, створює багато незручностей споживачам [2].

Отже, в умовах глобалізації, сфера послуг набуває динамічного розвитку та стає одним із впливових чинників, від яких залежить зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках. Подальший вплив глобалізації призведе формування сервісної економіки з активною участю країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Для подальшого розвитку сфери послуг необхідним є вирішення комплексних завдань: формування сприятливих умов для підприємницької діяльності у

секторі послуг; створення економічного та правового середовища; вдосконалення дії механізму місцевого самоврядування; залучення громади до активної участі у визначенні пріоритетних напрямів зростання ринку послуг. Для України актуальним є прискорений розвиток і, відповідно, експорт транспортних послуг, переробку матеріальних ресурсів, ділові науково-дослідні, будівельні послуги. Ця сфера зовнішньоекономічної діяльності є серйозним потенціалом для збільшення експорту країни і тому заслуговує пріоритетної уваги. Суттєве розширення участі України у світовій торгівлі послугами потребує розробки відповідної стратегії діяльності в системі міжнародного поділу праці. Реалізація стратегії переходу сфери послуг на інноваційно-інвестиційну модель розвитку дасть змогу активізувати всі види економічної діяльності у виробництві та реалізації послуг.

Список джерел:

1. Динаміка структури експорту-імпорту послуг. Державна служба статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/zd/dseip/dseip2007_u.htm

2. Савельєв Є. Україна як велика держава з економікою міжнародних послуг (сценарій розвитку для XXI ст.) / Є. Савельєв // Вісник Тернопільської академії народного господарства. 2016. № 5. С. 15–24.

Гернего Ю.О.

*к. е. н., доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу,
Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана
м. Київ, Україна*

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ НА МІЖНАРОНИХ РИНКАХ

У сучасних фахівців, беззаперечно, не виникає сумнівів, що соціально-економічний розвиток економіки України виступає базисом зростання ефективності та потенціалу становлення її конкурентних позицій на міжнародних ринках. Адже, посилення глобалізаційних тенденцій в світовій економіці зумовило активізацію інтегрованості та все більшої залежності національних економік від кон'юнктури міжнародних ринків. Висхідні тенденції активізації соціальних та фінансово-економічних криз у світовому масштабі призвели до виникнення нагальної потреби оцінки зусиллями міжнародних організацій параметрів людського розвитку.

Проте, ключові параметри соціально-економічного розвитку формуються на рівні національної економіки та знаходять свій прояв за посередництвом оцінки: існуючого фінансово-ресурсного потенціалу, стану продуктивних сил та виробничих відносин, раціональності розподілу капіталу та інвестицій, параметрів результативності системи соціальних стандартів. Це створює ряд чинників поліпшення стану сучасного вітчизняного суспільства, активізації його соціально-економічного розвитку.

Незважаючи на те, що економіка України отримала статус ринкової, все ще продовжується формування інвестиційного та бізнес-середовища з належним ступенем справедливої конкуренції, конкурентоспроможного реального сектору економіки, збалансованого внутрішнього ринку, розвиненої та стабільної соціально-економічної

інфраструктури, широкого про шарку середнього класу та високого рівня життя. Зберігається помірна залежність параметрів соціально-економічного розвитку економіки від стану світових ринків товарів та послуг, міжнародної стабільності.

Поряд із обґрунтуванням позицій національної економіки на міжнародних ринка, виникає необхідність дослідження факторів, які складають основу для забезпечення конкурентоспроможності у світі. Зокрема, дослідження міжнародних організацій дають підстави стверджувати, що для економіки України таким «переможним» фактором є людський капітал.

Аналіз сучасного стану людського капіталу та ступеню його використання здійснюється експертами Всесвітнього економічного форуму в рамках Індексу людського капіталу (*HCI*). В контексті розрахунку індексу, під людським капіталом розуміють людські знання та навички, які сприяють створенню цінностей у світовій економічній системі [1]. Оцінка людського капіталу здійснюється за чотирма групами показників (рис. 1.).

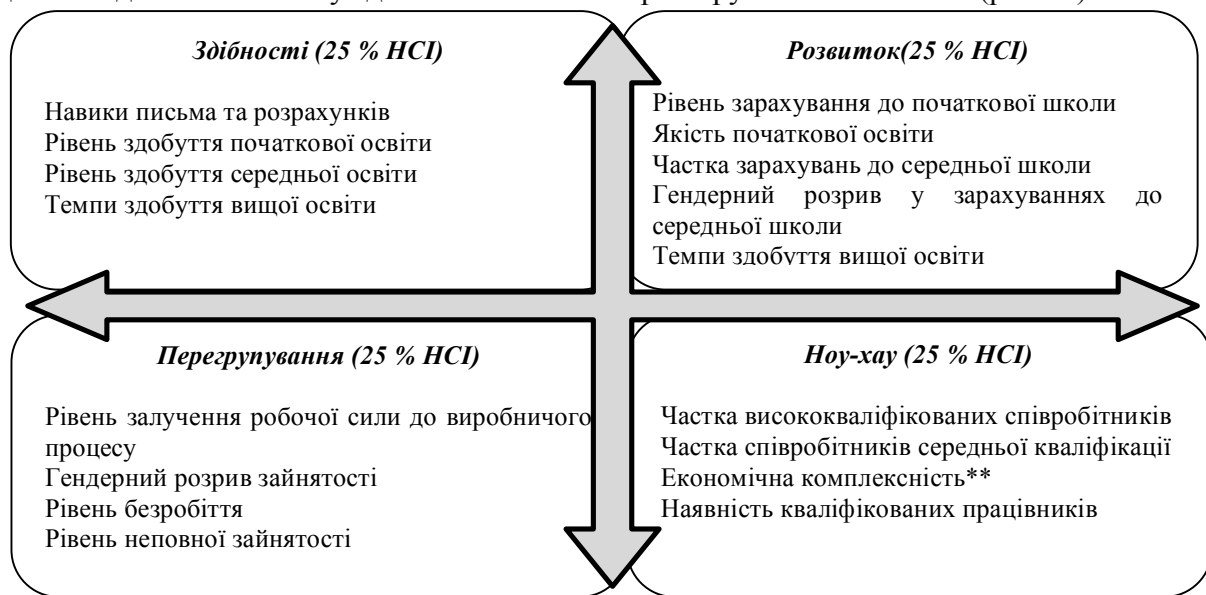


Рис. 1. – Індикатори людського капіталу (згідно методології ВЕФ)*

* Джерело: складено автором за [2]

** Міра поширення продуктивних знань та навичок робочої сили в країні, що знаходить свій прояв у складності (комплексності) експортної продукції. Показник похідний від того, який зазначений в Атласі економічної комплексності (*Atlas of Economic Complexity*), а саме визначення того, що сучасне суспільство здатне накопичувати значний обсяг продуктивних знань, який розподіляється серед його членів. Спеціалізація членів суспільства формує різноманіття на національному та глобальному рівнях. Суспільство є успішним не лише з огляду на можливості його членів, а зважаючи на різноманіття ноу-хау та здатність до їх комбінацій для створення інноваційних продуктів [3]

Деталізація окремих аспектів людського розвитку здійснена зусиллями експертів Всесвітнього економічного форуму (*World Economic Forum*), які щорічно оприлюднюють рейтинг країн світу за оцінкою розвитку людського капіталу. Рейтингова оцінка здійснюється із застосуванням Індексу людського капіталу (*Human Capital Index*), під час визначення якого враховуються складові, що характеризують рівень освіти, професійної підготовки, працевлаштування та зайнятості, тривалості життя в країні.

В середньому, згідно із критеріями індексу, у світі розвинуто лише близько 62 % людського капіталу. У 2017-му році під час розрахунку індексу людського капіталу враховано показники 130-ти країн світу, які розвивають потенціал людського капіталу від найгіршого до найкращого (оцінка від 0 до 100). Оцінка здійснюється згідно п'яти груп поколінь (0-14 років; 15-24 років; 25-54 років; 55-64 років; а також 65 років і старше) та чотирьох груп індикаторів:

здібності (*capacity*), перегрупування (*deployment*), розвиток (*development*) та ноу-хау (*know-how*). Індикатори здібностей відображають існуючий освітній потенціал, перегрупування характеризує нерівномірності застосування знань та можливостей, розвиток дає змогу звернути увагу на поточні зусилля, спрямовані на розвиток вмінь та підвищення кваліфікації, індикатор ноу-хау показує результативність використання існуючого потенціалу [2].

У рейтингу людського капіталу 2017-го року Україна знаходилася в групі країн з рівнем доходу від низького до середнього та посіла 24-ту позицію з-поміж 130-ти країн світу із оцінкою 71,27. Натомість, у 2016-му році наша країна займала 26-те місце, а у 2015-му 31-ше місце. У розрізі окремих індикаторів позиції економіки України дещо відрізняються (рис. 2).

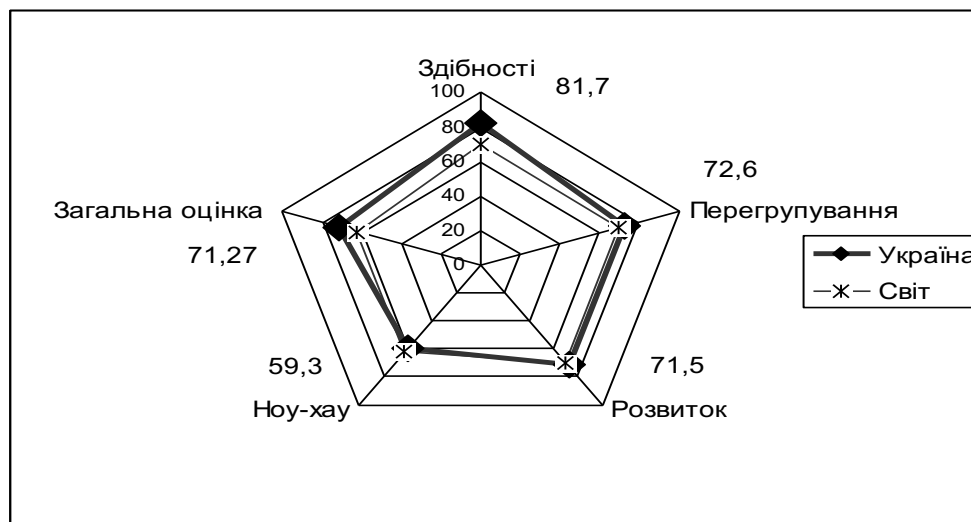


Рис. 2. – Структурні індикатори реалізації потенціалу людського капіталу в Україні у 2017-му році*

* Джерело: складено автором на основі [2].

У 2017-му році найсильнішими є позиції нашої країни згідно індикаторів здібностей (оцінка – 81,7; рейтинг – 5 у світі). Згідно індикаторів перегрупування оцінка України становила 72,6, що дозволило їй зайняти 31-ше місце. Оцінка згідно індикаторів розвитку склала 71,5 (31-ше місце). Найнижчою є позиція України у рейтингах індикаторів ноу-хау (оцінка – 59,3; рейтинг – 38-ме місце у світі).

Отже, позиції національної економіки згідно кожного із структурних індикаторів реалізації потенціалу людського капіталу перебувають на середньому рівні. Кожний із наведених індикаторів чинить свій вплив на загальну оцінку. Тому, для збалансування людського розвитку в Україні, під основою підтримки існуючих позицій та їх покращення у майбутньому вважаємо за доцільне вважати індикатор ноу-хау, оскільки саме він відповідає за потенціал та реалізацію інноваційних моделей розвитку людського капіталу. Це, в свою чергу, дозволить зберегти конкурентні позиції на міжнародних ринках.

Список джерел

1. Acemoglu D. *What Does Human Capital Do? A Review of Goldin and Katz's The Race Between Education and Technology.* / D. Acemoglu, D. Autor // NBER Working Paper. The National Bureau of Economic Research.- 2012. - № 17. URL: <http://www.nber.org/papers/w17820>.
3. *The Global Human Capital Report 2017. Preparing people for the future of work.* WorldEconomicForum. Geneva, 2017. – 203 p.
4. Hausmann, R., Hidalgo, C., et al. (2017) *The Atlas of Economic Complexity.* URL: <http://atlas.cid.harvard.edu/>

Головаш Б.Е.

к.ек.н., доц.

Київський національний університет будівництва і архітектури

Головаш Л.В.

аспірант

Київський національний університет будівництва і архітектури

ПРОБЛЕМА ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Сучасні умови економічного розвитку України вимагають суттєвої модернізації існуючих підходів до принципів економічної політики нашої країни. Формування чітко визначеної, нової економічної моделі прискореного розвитку є першочерговим завданням існування України як незалежної держави. Відповідно, виникає негайна потреба докорінних, трансформаційних змін головних засад і підходів до управління економічним розвитком держави. При цьому, вирішення завдань щодо вдосконалення експортної складової економічної політики України, здатне вже найближчим часом допомогти у вирішенні важливих питань економічного розвитку держави, та суттєво підвищити конкурентоспроможність країни на зовнішніх ринках.

Незважаючи на тенденції двох останніх років щодо зростання обсягу експорту товарів (на 19% у 2017 р., і на 9,4 % у 2018 р.), відбувається це переважним чином за рахунок продукції агропромислового комплексу. Така ситуація несе значну кількість загроз для вітчизняної економіки. По-перше: приріст доданої вартості в даній галузі малий і значно поступається промисловості, а особливо високотехнологічним галузям. По-друге потенціал зростання за рахунок агропромислового комплексу не безмежний і скоро досягне максимуму. По-третє: такий значний ухил в один сектор має привести до посилення тенденцій до швидкої деіндустріалізації економіки України і неможливості виходу на прискорені темпи соціально-економічного зростання, що яке є конче необхідним, в умовах необхідності швидкого подолання існуючих наслідків економічної кризи.

При цьому зазначимо, що останніми роками знов посилились тенденції до перевищення темпів зростання імпорту над експортом, що призвело до збільшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі з 2,8 млрд. дол. США у 2016 р. до 9,8 млрд. дол. США у 2018 р.

В українському експорті переважають товари первинного сектора економіки, сировина та проміжні товари з відносно низькою технологічною складовою – які складають 80% експорту. При цьому частка високотехнологічного експорту склала лише 5,5% від загального обсягу закордонних поставок [1]. За останні роки суттєво скоротилось питома вага експорту продукції машинобудування і пов'язаних з ним галузей промисловості у загальному експорті України – з 17,2 відсотка (10,7 млрд. дол. США) у 2012 р. до 6,9 відсотків (3 млрд. дол. США) у 2016 р.

Змінити дані негативної тенденції може допомогти розробка експортної стратегії України. Нажаль, розроблена і презентована Міністерством економічного розвитку і торгівлі України дорожня карта експортної стратегії України на 2017 – 2021 рр. досі повноцінно не діє, деякі інструменти прописані в ній як існуючі сприятливі умови (наприклад Експортно-кредитне агентство, або торгівельні місії за кордоном) невідомо коли запрацюють, і взагалі, документ багато в чому носить декларативний характер, і в ньому відсутнє головне – власне стратегія та прописаний механізм дії [2].

Заради справедливості потрібно відзначити створення в Україні інтернет-порталу «Офісу з просування експорту» та запуск у листопаді 2017 р. порталу з підтримки малого і середнього

бізнесу, що забезпечує доступ до європейської програми підтримки малого та середнього бізнесу COSME для українських підприємців.

Аналіз досвіду розвитку економічного стрибка деяких країн світу (наприклад Республіка Корея, Польща, Чехія) показує, що саме орієнтація на експортну складову економічного розвитку держави, а особливо експорт високотехнологічних товарів, здатна значно прискорити формування високорозвиненої, конкурентної економіки.

Так наприклад, потрібно відзначити широку мережу державних програм підтримки експорту у Польщі і добре організовану їх інституціональну підтримку. Завдяки даним програми протягом 2000-2018 рр. ВВП Польщі зріс більш ніж у два рази, а експорт товарів майже в п'ять разів.

Серед основних елементів польської експортної стратегії потрібно відзначити: Польське агентство розвитку підприємництва, Банк національного господарства Республіки Польща, Корпорацією страхування експортних кредитів, Програма підтримки експортної діяльності у секторі малих та середніх підприємств, Інтернет-портали відділів реклами торгівлі та інвестицій польських посольств за кордоном, Відбудовану систему спеціальних економічних зон [3,4].

Заходи їх підтримки включають широке коло питань:

- дотації у рамках спеціальних програм ЄС та польських національних програм;
- кредитні лінії та гарантії, що пропонуються гарантійними та кредитними фондами;
- допомога в здійсненні інноваційної діяльності та здійсненні трансферу технологій;
- допомога в участі в міжнародних виставках, ярмарках, торгівельних представництвах та налагодження ділових контактів;
- консультаційні та інформаційні послуги;
- страхування витрат з пошуку зарубіжних ринків збуту;
- страхування експортерів;
- страхування прямих інвестицій за кордон;
- податкові пільги у спеціальних зонах.

У побудові експортної стратегії Республіки Кореї необхідно виділити наступні ключові елементи:

1. Ведення моделі державного планування, в основі якої лежало запровадження п'ятирічних планів.
2. Створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів шляхом зниження податкових ставок у поєднанні з політикою розвитку вільних економічних зон.
3. Проведення державної підтримки великого бізнесу у поєднанні з політикою жорсткого контролю і координації їх діяльності.
4. Підвищена увага до розвитку науки і освіти.
5. Акумуляція всіх наявних фінансових ресурсів держави для досягнення поставленої мети, і перш за все використання позичкової політики центрального банку як інструмент уряду для фінансової підтримки своїх експортно-орієнтованих виробників.

Розбудова нової економічної стратегії розвитку України має базуватись, в першу чергу на формуванні потужної її експортної складової, що дозволить більш повно задіяти наявний економічний потенціал нашої держави.

Поки що, за головними показниками соціально-економічного розвитку Україна значно поступається навіть державам Східної Європи, з якими була на рівних стартових умовах після розпаду бувшого соцтабору.

Переходячи до оцінювання рівня розвитку країн оберемо за базовий показник – валовий національний дохід на душу населення (Табл. 1) розрахований за методикою світового банку, який, на нашу думку є і найбільш об'єктивним показником добробуту держави. У останній

колонці таблиці надано розрахунок відношення ВНД на душу населення певної країни до ВНД на душу населення України [5].

Оцінюючи Таблицю 1, ми бачимо, як значні економічні проблеми і відсутність стратегічної програми розвитку вплинули на рівень добробуту України. Навіть Чехія і Польща за рівнем доходу випереджають нас в рази, не кажучи вже про Корею або Швецію – відставання від яких вимірюється двохзначними цифрами.

Таблиця 1

Валовий національний дохід на душу населення² (Світовий банк, метод Атласа 2017)

| Місце у світі | Економіка | ВНД на д.н. (дол. США) | Відношення ВНД на д.н. країни до ВНД на д.н. України |
|---------------|-------------------|------------------------|--|
| 1 | Швейцарія | 80 560 | 33,71 |
| 2 | Норвегія | 75 990 | 31,79 |
| 3 | Люксембург | 70 260 | 29,40 |
| 4 | Катар | 61 070 | 25,55 |
| 5 | Ісландія | 60 830 | 25,45 |
| 6 | США | 58 270 | 24,38 |
| 7 | Ірландія | 55 290 | 23,13 |
| 8 | Данія | 55 220 | 23,10 |
| 9 | Сінгапур | 54 530 | 22,82 |
| 10 | Швеція | 52 590 | 22,00 |
| | | | |
| 29 | Республіка Корея | 28 380 | 11,87 |
| | | | |
| 38 | Чеська Республіка | 18 160 | 7,60 |
| | | | |
| 54 | Польща | 12 710 | 5,32 |
| | | | |
| 130 | Україна | 2 390 | |

Презентаційним для даного дослідження є також Індекс людського розвитку розрахованих за методологією ООН (Табл. 2) [6].

Таблиця 2

Індекс людського розвитку ООН (United nations development programme 2017)³

| Місце у 2017 р. | Зміни за 2012-2017 рр. | Країна | Індекс за 2017 р. |
|-----------------|------------------------|-------------------|-------------------|
| 1 | 0 | Норвегія | 0,953 |
| 2 | 0 | Швейцарія | 0,944 |
| 3 | 0 | Австралія | 0,939 |
| 4 | +13 | Ірландія | 0,938 |
| 5 | -1 | Німеччина | 0,936 |
| 6 | +5 | Ісландія | 0,935 |
| 7 | +3 | Гонконг | 0,933 |
| 7 | +5 | Швеція | 0,933 |
| 9 | -2 | Сінгапур | 0,932 |
| 10 | -4 | Нідерланди | 0,931 |
| | | | |
| 22 | +1 | Республіка Корея | 0,903 |
| | | | |
| 27 | +1 | Чеська Республіка | 0,888 |
| | | | |
| 33 | +5 | Польща | 0,865 |
| | | | |
| 88 | -8 | Україна | 0,751 |

Індекс людського розвитку - це синтетичний показник рівня розвитку людини в тій чи іншій країні, тому іноді його використовують як синонім таких понять як «якість життя» або

² Розроблено автором на основі [5].

³ Розроблено автором на основі [6].

«рівень життя». Індекс людського розвитку вимірює досягнення країни з точки зору стану здоров'я, отримання освіти і фактичного доходу.

Аналізуючи таблицю ми знов таки переконаємося, що за останні роки рівень життя українців суттєво погіршився (-8 позицій). Звертає на себе увагу якісний стрибок у розвитку Ірландії – (+13) позицій і Польщі – (+5) позицій.

Висновки. Дослідження сучасного стану експортної політики України дозволяє зробити висновок, що обсяги, структура та організація державної підтримки експорту в Україні є в дуже незадовільному стані і не відповідають вимогам економіки сучасної держави.

Для термінового виправлення даної ситуації, терміново необхідно вжити заходи щодо вдосконалення організації державної підтримки експортного сектору економіки України, перш за все через оптимізацію інституційної структури державної системи управління.

Серед невідкладних заходів спрямованих на розбудову ефективної експортної стратегії України необхідно визначити:

- розробка і впровадження державних експортних програм для кожної галузі економіки;
- фінансова допомога розвитку експортних програм, особливо для малих і середніх підприємств;
- розбудова агентства експортного страхування від комерційних та організаційних ризиків;
- запуск діяльності торговельних місій за кордоном;
- створення умов сприяння для надання імпортерам відстрочки платежів за контрактами з українськими експортерами;
- розвиток мережі консалтингових центрів для експортерів;
- організаційна і фінансова підтримка пошуку ринку збуту і просування продукції на зовнішні ринки;
- розвиток національних галузевих і міжгалузевих кластерних програм;
- відновлення діяльності вільних економічних зон в Україні;
- запровадження в Україні системи «Tax Free» - відшкодування ПДВ за куплені в Україні товари;
- пряма фінансова і фіскальна підтримка держави експортоорієнтованим проектам;
- активізація співпраці з потенційними інвесторами у рамках формальних і неформальних регіональних об'єднань балтійсько-чорноморського регіону.

Список джерел:

1. Національний Банк України. Статистика зовнішнього сектору. Зовнішня торгівля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=19208314>.

2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Експортна стратегія України: Дорожня карта стратегічного розвитку торгівлі 2017 – 2021 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=48d2e8ec-f2d4-492a-a7d8-c8a1dfcc30e0&title=EksportnaStrategiiaUkraini-DorozhniaKartaStrategichnogoRozvitkuTorgivli2017-2021>.

3. Головаш Богдан Едуардович. Напрями формування експортної стратегії України // Економіка і суспільство, №13. 2017. - С. 43-49. Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/8.pdf.

4. Польское агентство развития предпринимательства. Департамент экономического содействия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=6&cad=rja&uact=8>

&ved=0ahUKЕwj0jpLh6O3XAhUEJVAKHVWZDHIQFghJMAU&url=http%3A%2F%2Fwww.dkrp.gov.ua%2Ffiles%2Fe9402e8a0d.pptx&usg=AOvVaw2ycRcljOEPi5AzDnXsBYd5.

5. *World Development Indicators: Size of the economy. The World bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdi.worldbank.org/table/WV.1>.*

6. *Human Development Reports. United nations development programme. United Nations. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/2018-update>.*

Дашутіна Л.О.

к. е. н., доцент

Сумський національний аграрний університет, м. Суми

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Протягом багатьох століть світова торгівля була і до тепер залишається однією із найважливіших форм зовнішньоекономічних зв'язків, а також зберігає за собою роль головного чинника розвитку світової економіки в цілому та національних економік, зокрема. Однак, останні десятиліття є важким періодом якісних перетворень для світової економіки, які пов'язані з розвитком глобалізаційних процесів та трансформацією економік постіндустріальних країн. Суть даних тенденцій полягає у значній лібералізації зовнішньоекономічних відносин, коли ресурси і ринки країн стають все більш доступними для зарубіжних виробників; формуванні досить високого рівня конкурентоспроможності; появи глобальних ринків; перетворення інновацій в головний ресурс виробництва, що є інструментом перемоги в конкурентній боротьбі і, звичайно, нарощування прибутку.

Данні зміни для багатьох національних економік є своєрідними викликами, які вони не завжди в змозі подолати, що ускладнює їх швидку та ефективну інтеграцію в сучасну систему світогосподарських зв'язків [5]. Однак, для даної групи країн зародження економіки має свою специфіку, яка впливає з особливостей розвитку їх культури та економіки. Але, беручи до уваги постійне зростання кількості країн, що розвиваються, і їх величезну питому вагу в населенні світу, очевидно, що вони мають значне, а по ряду параметрів - ключове значення для всього людства [2].

Таким чином, дана тема на сьогоднішній день є досить актуальною. Товарообіг країн, що розвиваються збільшується з кожним роком. Отже, постає питання, чи зможуть країни, що розвиваються при сучасній динаміці міжнародної торгівлі зайняти домінуюче становище на світовому ринку або ж індустріально розвинені країни спробують вжити всі можливі заходи, щоб не допустити проникнення країн третього світу на провідні світові ринки [2].

Представники школи меркантилізму: Ф. Кене, Т. Мен, А. Тюрго є початківцями в дослідженнях ролі світової торгівлі для розвитку та збагачення економіки країни. Пізніше їх погляди отримали розвиток в працях таких класиків, як Б. Оліна, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Е. Хекшера, Д. Хьюмен, які вперше теоретично обґрунтували необхідність національної спеціалізації та виокремлення місця країни в міжнародному поділі праці. Серед сучасних дослідників та аналітиків сфери міжнародної торгівлі, зовнішньоекономічних зв'язків, експорту та імпорту слід назвати таких, як В. Далик, Н. Дуляба, А. Задоя, Н. Калюжну, О. Кіреєва, С. Кулицького, В. Назарова, І. Ніколаєву, О. П'янова, О. Ралко, Я. Сергієнко, В. Смірнова та інших.

Участь України в глобальній виробничій мережі значно збільшилися за останні десять років, але все ще залишається недостатньою. З року в рік показники України в торгівлі товарами і

послугами демонструють значні коливання, які спровоковані низкою зовнішніх і внутрішніх негативних факторів, що дестабілізують економічну діяльність з 2008 року. Дана нестабільність посилюється тим фактом, що українська економіка характеризується високим рівнем «відкритості», або, іншими словами, інтегрованістю в світову економіку і залежністю українських виробників від торгівлі на іноземних ринках. Варто відзначити, що останнім часом зростання показника рівня «відкритості», який визначається співвідношенням обсягів експорту та імпорту до ВВП, в Україні призупинилося, і дещо стабілізувалося. Протягом останніх десяти років цей показник майже не змінювалося співвідношення обсягу торгівлі до ВВП зберігається на рівні 100% (107,5% у 2015 році, WDI), без чіткої тенденції до зростання; а отже, актуальним залишається питання торгової конкурентоспроможності українських компаній. Таким чином, у якості вагомого фактору, який на пряму має вплив на успіх інтегрованості української економіки до міжнародної торгівлі, є рівень конкурентоспроможності усіх галузей національної економіки. Звернемося до розрахунків по глобальній конкурентоспроможності, що проведені на основі досліджень Всесвітнього економічного форуму (див. табл. 1).

Таблиця 1

Україна в рейтингу глобальної конкурентоспроможності

| Показник рейтингу | Місце серед 140 країн світу | Оцінка за 7-бальною шкалою |
|------------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| Група основних показників (40%) | 98 | 4,2 |
| Показники ефективності (50%) | 74 | 4,0 |
| Ефективність ринку товарів | 129 | 3,6 |
| Ефективність ринку праці | 66 | 4,4 |
| Розвиток фінансового ринку | 116 | 3,4 |
| Технологічна оснащеність | 82 | 3,5 |
| Об'єм ринку | 38 | 4,5 |
| Інновації та бізнес складові (10%) | 93 | 3,3 |
| Бізнес складові | 103 | 3,5 |
| Інновації | 74 | 3,1 |

Джерело: [1,4]

Отже, у Глобальному рейтингу конкурентоспроможності країн Україна посіла у 2018 році 83-є місце (рис. 1).

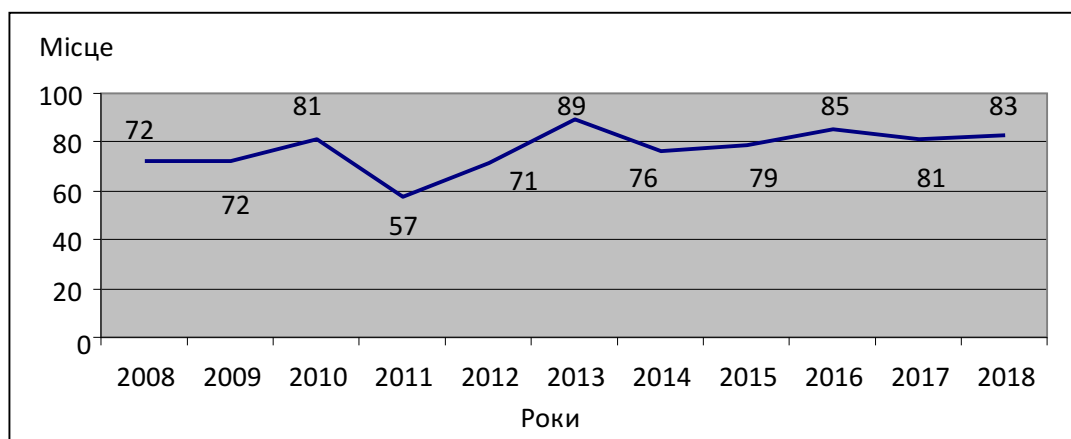


Рис. 1. Україна в міжнародному рейтингу конкурентоспроможності

Джерело: [4]

Технологічна складова українського експорту в цілому відносно мала, і лише 5% експорту класифікується як середньо- або високотехнологічний, тоді як в інших країнах, що розвиваються, частка такої продукції становить в середньому близько 37% експорту. Найбільше зростання

вартості експорту за період 2010-2015 років забезпечував експорт сировинних товарів. У порівнянні з 2013 роком експорт українських товарів збільшився з 16,9 млрд. дол. США до 20,2 млрд. дол. США, тобто на 3,3 млрд. дол. США (19,2%). У абсолютних величинах ці 3,3 млрд. дол. США компенсують менше ніж 29% від зменшених об'ємів експорту на російські напрямки (зменшення продажів до РФ, склало 11,4 млрд. дол. США). На інших ринках відбулося значне зменшення показників експорту і склало 7,8 млрд. дол. США, або четвертину від об'єму експорту, що був у 2013 році в ці країни. Стосовно географії, то зниження відбулося пропорційно до темпів зменшення по всім країнам із цієї групи (див. табл. 2) [5].

Таблиця 2

Динаміка українського товарного експорту та імпорту, млрд. дол. США

| Роки | Експорт | | | | Імпорт | | | |
|------|---------|------|-------|-------------|--------|------|-------|-------------|
| | Всього | ЄС | Росія | Інші країни | Всього | ЄС | Росія | Інші країни |
| 2013 | 63,3 | 16,9 | 15,1 | 31,3 | 77,0 | 26,8 | 23,4 | 26,8 |
| 2014 | 54,0 | 17,1 | 9,8 | 27,1 | 52,6 | 20,8 | 11,2 | 20,5 |
| 2015 | 38,2 | 13,0 | 4,8 | 20,3 | 36,6 | 15,7 | 6,3 | 14,5 |
| 2016 | 36,3 | 13,5 | 3,6 | 19,3 | 38,9 | 17,1 | 5,2 | 16,6 |
| 2017 | 43,3 | 17,5 | 3,9 | 21,8 | 49,5 | 22,0 | 7,2 | 20,3 |
| 2018 | 47,3 | 20,2 | 3,7 | 23,5 | 56,9 | 24,3 | 8,1 | 24,5 |

Джерело: [2,5]

Імпорт з ЄС в Україну в 2018 р., в порівнянні з 2013 р., скоротився з 27 млрд. дол. США до 4,3 млрд. дол. США, тобто на 10,2%. Але це якщо врахувати, що Україна імпортує «європейський» газ. Якщо ж імпорт газу відняти, то падіння буде обчислюватися приблизно 6,4 млрд. дол. США - або майже на 24%. Імпорт товарів в Україну в цілому скоротився більш ніж на 20 млрд. дол. США, або на 26,1%. У випадку з скороченням як імпорту в цілому, так і імпорту з ЄС причина лежить на поверхні - скорочення платоспроможного попиту [5].

Отже, участь України в міжнародних ланцюжках доданої вартості змінюється на роль постачальника компонентів для виробництва іншої продукції, а це впливає на конкурентоспроможність експорту. Структура українського експорту практично не змінювалася з початку переходу до ринкової економіки і в значній мірі зберігає залежність від декількох відносно нескладних експортних товарів, виробництво яких зазвичай не вимагає високого рівня кваліфікації; це переважно сталь і вироби з неї, а також сільськогосподарська продукція. Як підкреслено в останньому звіті ОЕСР, через складність залучення в Україну прямих іноземних інвестицій (ПІІ), особливо в нетрадиційні експортно-орієнтовані сектори, країна не може інтегрувати свою економіку в міжнародні ланцюжки, вирішальну роль в яких відіграють транснаціональні компанії. ОЕСР також зазначає, що ПІІ у виробництво в значній мірі сконцентровані в металургії, кінцевий продукт якої продається як сировина на світових ринках.

Проаналізувавши попередні дослідження науковців та сучасний стан міжнародної торгівлі України можна стверджувати, що існує кілька важливих ринків, потенційні можливості яких не повністю використані для українського експорту. Згідно з результатами досліджень, наведених МЕРТ, Україна недостатньо використовує торговельні можливості з такими країнами як Сполучені Штати Америки, Німеччина, Великобританія, Франція, Японія і Канада. В цілому, Україна недовикористовує торговий потенціал з 75 країнами світу і недоотримує, таким чином, близько 6 млрд. доларів США. Очевидно, що все це приховує нові можливості та виклики для українських підприємств-експортерів.

Таким чином, сьогодні існує низка перепон та бар'єрів виходу з кризової ситуації, що охопила зовнішню торгівлю України, від відсутності достатньої кількості капіталовкладень для виробництва експортноорієнтованих обсягів товарів та послуг до неприйняття української продукції на світовому ринку [2]. Для перспективного розвитку зовнішньої торгівлі Україні потрібні стратегічні перетворення в національній зовнішньоторговельній політиці. Головним напрямом її розвитку є застосування інструментів нарощування експортних обсягів товарів і послуг та зменшення імпортозалежності країни, зокрема по товарах. При цьому повинна відбуватись оптимізація структури експорту та імпорту з акцентом на зменшення обсягів останнього.

Список джерел:

1. *The Global Competitiveness Report 2011-2012 / Klaus Schwab // World Economic Forum. Geneva. Switzerland. 2011. 527 p.*
2. *Краснодєд Т. Л. Аналіз експортно-імпортних операцій України на сучасному етапі / Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. Випуск 22 (частина 2). С. 31-35.*
3. *Чириченко Ю.В. Развитие международной торговли Украины путем оптимизации таможенных процедур / Таможенный научный журнал «Таможня». 2013. № 1. С. 168-183.*
4. *Україна в міжнародних рейтингах. URL: <https://www.sfi.gov.ua/%D1%83%D0%BA%D1%80%D0%B0%D1%97%D0%BD%D0%B0-%D0%B2-%D0%BC%D1%96%D0%B6%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D1%85-%D1%80%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0%D1%85/>*
5. *Сергей Саливон. Внешняя торговля в 2013-2018 гг. 18.04.19. Нова влада. URL: <https://minprom.ua/digest/252729.html>*

Дядюк К.С.

Університет державної фіскальної служби України, м. Ірпінь

Науковий керівник:

Назаров М.І.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

Україна – це країна, розвиток господарства якої ґрунтується на розбудові ринкової, відкритої економіки. Участь країни у експортно-імпортних операціях, визнання вільного руху ресурсів, капіталів та робочої сили наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. традиційно вважалися базовими засадами існування розвиненої економічної системи, відповідали курсу на розбудову відкритої економіки, участі країни у глобалізаційних процесах.

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступають зовнішньоторговельні відносини, які є сферою міжнародних відносин і становлять 80%, і складаються з сукупності зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці всіх країн світу.

Відкрита економіка – це економіка, де всі суб'єкти міжнародних економічних відносин можуть без обмежень проводити операції на міжнародному ринку товарів, послуг, ресурсів, капіталів, інших факторів виробництва. В умовах глобалізації країни приймають активну участь у міжнародному поділі праці, експортують та імпортують товари і послуги, фактори виробництва (праця, капітал, технології), мають свободу вибору стратегії поведінки на

світових ринках. В умовах відкритої економіки країни активно долучаються до всіх форм міжнародних економічних відносин, а саме до зовнішньої торгівлі; міжнародного науково-технічного співробітництва; міжнародної інвестиційної діяльності, спеціалізації та кооперування виробництва; міжнародної міграції робочої сили; міжнародних валютно-кредитних та фінансових відносин; країни налагоджують тісну взаємодію з міжнародними економічними та фінансовими організаціями [4].

Зовнішньоторговельні відносини сприяють економічному розвитку країн, створюючи можливість для реалізації їхніх істотних порівняльних переваг і розвитку нових. Вони стимулюють швидше й ефективніше використання внутрішніх ресурсів і дають змогу отримувати вигоди та переваги спеціалізації та участі в міжнародному поділі праці [3].

Зовнішня торгівля України має вагомe значення для експортно-орієнтованої національної економіки нашої країни. За попередніми даними, експорт України за 2018 р. становив 47339935,2 тис. дол. США (що становить 109,4% експорту до 2017 р.), а імпорт України за 2017 р. становив 57141041,5 тис. дол. США (що становить 115,2% імпорту до 2017 р.) Узагальнені дані про стан та тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України представлені у Таблиці 1 [1].

У тому числі, сальдо РФ, Польщі, Китаю, Німеччини та Білорусі є від'ємним та становить: РФ – (-4438624,0), Польща – (-377035,9), Китай – (-5403709,8), Німеччина – (-3774756,0), Білорусь – (-2482470,2). У свою чергу сальдо Єгипту та Туреччини є додатнім і воно складає: Єгипет – (1460356,0), Туреччина – (638166,6) [1].

Таблиця 1

Загальна характеристика вибірових показників зовнішньої торгівлі України

| Експорт України (2018 р. – у тис. дол. США), у % - зміна показника 2018 р. порівняно з 2017 р. | Імпорт України (2018 р. – у тис. дол. США), у % - зміна показника 2018 р. порівняно з 2017 р. |
|---|--|
| Недорогоцінні метали та вироби з них - 11633082,3 тис. дол. США (114,9%) | Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби - 4553229,4 тис. дол. США (108,9%) |
| Продукти рослинного походження - 9886337,1 тис. дол. США (107,3%) | Продукти рослинного походження - 1528953,7 тис. дол. США (111,8%) |
| Жири та олії тваринного або рослинного походження - 4496598,6 тис. дол. США (97,6%) | Жири та олії тваринного або рослинного походження - 267349,7 тис. дол. США (100,3%) |
| Продукція машинобудування - 4656722,4 тис. дол. США (108,9%) | Продукція машинобудування – 11951430,6 тис. дол. США (120,7%) |
| Мінеральні продукти – 4339989,1 тис. дол. США (109,9%) | Мінеральні продукти - 14169280,1 тис. дол. США (113,3%) |

Примітка: Складено за даними державної служби статистики України [1]

Таблиця 2

Географічна структура експорту та імпорту України

| Найбільші обсяги експорту України (2018 р. – у тис. дол. США), у % - зміна показника 2018 р. порівняно з 2017 р. | Найбільші обсяги імпорту України (2018 р. – у тис. дол. США), у % - зміна показника 2018 р. порівняно з 2017 р. |
|---|--|
| РФ - 3654089,6 тис. дол. США (92,8%) | РФ - 8092713,6 тис. дол. США (112,3%) |
| Єгипет - 1557139,0 тис. дол. США (85,0%) | Білорусь - 3786974,3 тис. дол. США (118,1%) |
| Польща - 3257581,0 тис. дол. США (119,6%) | Польща - 3634616,8 тис. дол. США (105,2%) |
| Туреччина - 2352402,1 тис. дол. США (93,4%) | Німеччина - 5983178,3 тис. дол. США (109,9%) |
| Китай - 2200267,9 тис. дол. США (107,9%) | Китай - 7603977,8 тис. дол. США (134,6%) |

Примітка: Складено за даними державної служби статистики України [1]

Експортний потенціал України, в основному, сконцентровано у групі сільськогосподарських товарів, сировини та напівфабрикатів. Щодо імпорту до України – це

нафта, газ, паливо-мастильні товари; продукція машинобудування і автомобілі. Така структура зовнішньої торгівлі говорить про наявність вкрай небезпечних тенденцій, які формують ризики та можуть мати негативні наслідки як для платіжного балансу країни, так і для зовнішньої заборгованості, для соціальної сфери, економічної безпеки України [4].

Потенційні переваги України для розвитку міжнародної торгівлі такі:

- запаси мінерально-сировинних ресурсів (Україна володіє 5% світових запасів мінеральної сировини);
- сприятливі кліматичні умови і родючі землі;
- наявність інфраструктури для надання послуг (зокрема з міжнародного транзиту нафти та газу);
- великий потенціал високотехнічних галузей промисловості.

На думку фахівців, слід вжити таких заходів для поліпшення зовнішньої торгівлі України:

- підвищити рівень і якість продукції чорної металургії та важкого машинобудування [2];
- розвивати конкурентоспроможні виробництва аграрно-промислового комплексу;
- розвивати експорт ракетної і авіаційної техніки;
- розвивати і модернізувати транспортну інфраструктуру;
- залучати іноземний капітал для прискорення модернізації;
- створювати нові галузі та виробництва (рідкісноземельні метали, комп'ютери, мікроелектроніка тощо);
- розвинути міжнародний туризм до світового рівня;
- створити маркетингові та сервісні мережі на міжнародних ринках;
- активно впроваджувати міжнародні стандарти і процедури сертифікації;
- використовувати політичні та дипломатичні важелі впливу для забезпечення участі України у великих міжнародних коопераційних проектах;
- належним чином забезпечити інформатизацію зовнішньоекономічної діяльності;
- удосконалити фінансові механізми регулювання експорту.

Міжнародна торгівля займає чільне місце у розвитку кожної держави. В результаті розподілу праці країни за допомогою міжнародної торгівлі можуть розвивати декілька сфер діяльності, в яких вона спеціалізується та імпортувати ті продукти, які вона сама не виготовляє, або які є низької якості порівняно з іншими країнами.

Рівень розвитку міжнародної торгівлі певної країни впливає на розвиток її економіки зокрема, тому вкрай важливо розвивати ці зовнішньоторговельні відносини. Для раціональної організації цих відносин, які б приносили вигоду потрібно використовувати концепції міжнародної торгівлі, які дають можливість не лише зрозуміти причини виникнення міжнародної торгівлі, а й доцільний спосіб її організації.

Список джерел:

1. *Зовнішньоекономічна діяльність. Державна служба статистики України: веб-сайт.*
URL: www.ukrstat.gov.ua
2. *Крилова Н.В. Управління міжнародними торговельними операціями: навч. посібник. Київ: МАУП, 2014. 232 с.*
3. *Рум'янцев А.П., Рум'янцев Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посібник. Київ, 2013. 377с.*
4. *Савельєв Є.В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів: підручник магістрантів з міжнародної економіки і державної служби. Тернопіль: 2014. 542 с.*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЗМУ В СВІТІ

Характерною рисою кінця ХХ століття став бурхливий розвиток туризму – найбільш демократичної й інтернаціональної сфери суспільної діяльності. Потужний імпульс до цього було дано на Першій всесвітній конференції «Туризм як впливова сила збереження миру» (1988 р., м. Ванкувер), де вперше пролунав заклик до поширення і пропаганди туризму як гаранта миру і безпеки, який впливає на громадян різних країн, їх економіку, культурну спадщину, традиції, релігію тощо.

Водночас туризм є однією з найприбутковіших галузей світової економіки і за своєю економічною віддачею вийшов на її провідні позиції: на нього припадає близько 10 % виробленого у світі валового продукту та близько 30 % світової торгівлі послугами. Також ним акумульовано близько 7 % світових капіталовкладень. Кількість міжнародних туристичних мандрівок постійно зростає (з 25 млн. у 1950 р. до 675 млн. у 2013 р.), відповідно доходи від готельно-туристичних послуг також підвищуватимуться прискореними темпами і можуть зростати від 445 млрд. дол. США у 2013 р. (рис. 1, 2).

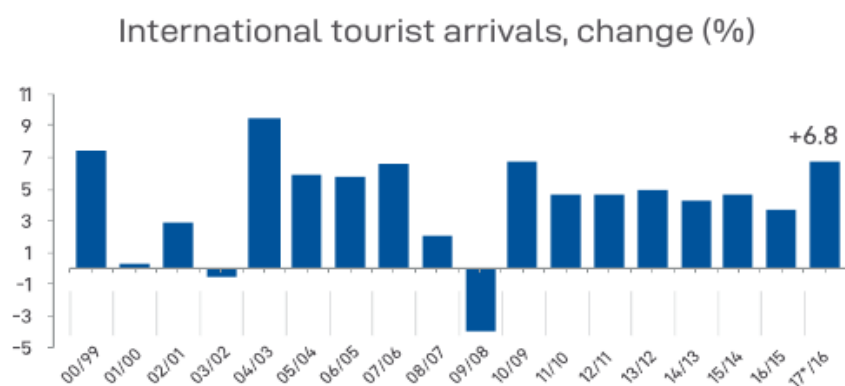


Рис. 1. Темпи зростання (цепний) туристичних потоків у період 1999 по 2017 рр. (%)

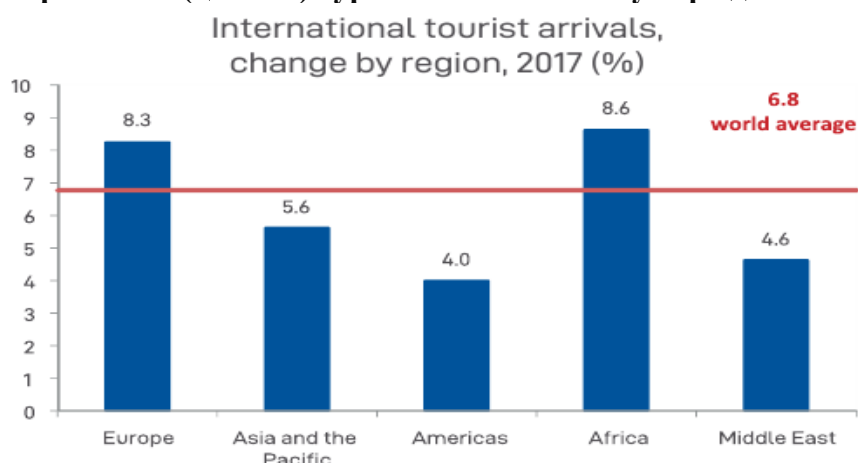


Рис. 2. Структура міжнародного туризму за регіонами світу у 2017 році

Згідно з прогнозом Всесвітньої організації туризму (COT) (UNWTO) Європа як регіон виїзного туризму має хорошу базу зростання за всіма напрямками, за винятком Південній Азії. Однак зростання виїзного туризму з Європи і Середземномор'я помітно сповільниться, тоді як темпи збільшення числа поїздок за кордон у країнах Південно-Східної Азії залишаться досить високими, незважаючи на нещодавні економічні труднощі в регіоні.

У 1989 р. туризм з Європи становив 69 % всього ринку виїзного туризму, до 1995 р. його обсяг знизився до 58 %, а прогноз на 2010 р. дає цифру 49 %. На стан європейського ринку туризму надає вплив тенденція до переваги європейцями подорожей по Європі.

Америка має показник нижче середнього як щодо перспектив зростання внутрішньо регіонального туризму, так і по туристських потоків в Південну Азію і країни Близького Сходу. Домінуюча роль Північної Америки на континенті і висока частка врахованих туристських потоків в рамках прикордонного обміну між США і Канадою дають низьку оцінку перспективам розвитку внутрішньо регіонального туризму. Південна Азія відчувала політичну нестабільність в 90-е роки, що викликало спад виїзного та в'їзного туризму. Нова індустріальна політика Індії, зниження практики ліцензування та контролю за валютним обміном створюють сприятливі умови для інвестицій та економічного розвитку, що, в свою чергу, забезпечує фінансові можливості не тільки для ділових поїздок, але і з цілями відпочинку. Перспективи виїзного туризму з Індії можна оцінювати середнім показником. Основними регіонами з прийому виїзного туризму з Південної Азії стануть Східна Азія і країни Тихоокеанського басейну.

Близький Схід має в перспективі вражаюче економічне зростання, що створює умови для зростання виїзного туризму і дозволяє оцінювати його показником вище середнього. Оцінка перспектив в'їзного туризму проблематична: з одного боку, стабільність в регіоні могла б підсилити зростання в'їзного туризму, з іншого боку, привабливість регіону виражена неявно, чи йде процес вивчення і дослідження цієї ситуації. Проблеми, властиві цьому континенту, обмежують потенційний зростання регіонального туризму, тому оцінки стосуються можливостей середніх темпів зростання перспектив як виїзного, так і в'їзного туризму. Середній показник зростання в'їзного туризму в Африку буде характерний для подорожей з Європи, Америки та Близького Сходу.

Країни Східної Азії та Тихоокеанського басейну можуть бути оцінені в перспективі показником вище середнього як виїзного, так і з в'їзного туризму. Найбільш прийнятими регіонами виїзного туризму з країн Східної Азії та Тихоокеанського басейну будуть субрегіони Латиноамериканського континенту, а також країни – партнери Східної Азії, Тихоокеанського басейну і Південної Азії. Ця тенденція збережеться у зв'язку з високим зростанням населення в таких країнах, як Південна Корея, Тайвань, Індонезія, Малайзія, Таїланд, а також за рахунок того, що Китай розширить поїздки в сусідні країни. Згідно з прогнозом COT Китай до 2020 р. стане провідним туристичним напрямом в світі, обігнавши лідируючої п'ятірки – Франції, США, Іспанію, Італію і Великобританію. Наразі Китай займає шосте місце (22 млн прибуттів). Передбачається, що при щорічному зростанні на 8 % кількість туристичних прибуттів в Китай досягне до 2020 року 137,1 млн.

Другим за популярністю туристичним напрямком стануть США (102,4 млн прибуттів), потім – Франція (93,3 млн.), Іспанія (71,0 млн) і Гонконг (59,3 млн). Велика Британія опиниться на сьомому місці (52,8 млн прибуттів).

Всього до 2020 р. кількість міжнародних прибуттів складе 1,6 млрд, що на 25 % перевищить показники 2015 року. Щоденні витрати туристів, за винятком коштів на авіаперевезення, збільшаться до 5 млрд дол. в день.

Список джерел:

1. Кузик, С. П. *Географія туризму: навч. посібник*. Київ: Знання, 2011. URL :<http://westudents.com.ua/knigi/595-geografya-turizmu-kuzik-sp.html>.
2. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. *Маркетинг. Гостеприимство и туризм*. Москва : Издательство «ЮНИТИ». 1998. 630 с.

МАРКЕТИНГОВЕ ПРОСУВАННЯ ТОВАРНО-СЕРВІСНОЇ ПРОПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНОМУ МАРКЕТИНГОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Сучасні умови глобальних економічних дисбалансів привертають увагу дослідників і практиків до складних питань вибору детермінант розвитку міжнародної торгівлі. Маркетинг послуг у сфері лізингу передбачає закріплення права власності за лізингодавцем до моменту сплати останнього платежу. Позитивним є відсутність застав та додаткових платежів, надання податкового кредиту на повну вартість техніки відразу після її отримання. Також ураховується страхування предмету лізингу за програмою КАСКО, реєстрація та зняття техніки у державних органах. В умовах інтерактивної маркетингової бізнес-взаємодії доцільно проводити логістичний аудит безпеки територій. Така маркетингова і соціальна ініціатива сприяє інтегруванню дій громади, органів місцевого самоврядування (ОМС), ділових партнерів, споживачів та стейкхолдерів.

Заслугує на увагу урахування фундаментальних глобальних сил на ринках під час побудови транснаціональних логістичних мереж і міжнародних систем маркетингових комунікацій на інтегративних засадах. Доцільно висвітлювати науково-практичні, методичні підходи до організації логістики виробництва і дистрибуції товарів, функціонування логістичного ланцюга поставок у межах групи партнерських взаємодіючих підприємств машинобудівної, ракетно-космічної, хімічної, харчової промисловості, визначення логістичних завдань і функцій у межах логістичної діяльності, окреслення об'єктів логістичного управління у постачанні, логістичної оптимізації виробничої програми, аналізування політики дистрибуції і логістичних стратегій.

В умовах інтерактивної маркетингової бізнес-взаємодії доцільно визначати тенденції розвитку міжнародної торгівлі з урахуванням комплексу атрибутів глобалізації міжнародного економічного середовища. У контексті поширення логістичної та енергетичної безпеки територій доцільно розбудовувати інклюзивну інфраструктуру міст і громад. Така логістична інфраструктура має відповідати рішенням саміту ООН з питань сталого розвитку, проведеного у 2015 році. На цьому саміті ухвалено 17 глобальних цілей безпечного розвитку до 2030 року. Доброю логістичною інфраструктурою та комфортними маркетинговими комунікаціями мають характеризуватися як окремі ділянки, так і території публічного і напів публічного простору. Доцільно також висвітлювати низку проблем митного оформлення та оподаткування експортно-імпортних операцій як стримуючого фактору розвитку міжнародних економічних відносин.

Логістичний аудит безпеки територій передбачає з'ясування атрибутів поля видимості інфраструктурних об'єктів, потреби в освітленні тротуарів і пішохідних зон, наявності у певних місцевостях служб допомоги і підтримки (кризових центрів, релігійних і культурних об'єктів). Важливу логістичну складову формування іміджу міст займає виокремлення домашніх та бездомних тварин на територіях. Глобальні тенденції розвитку міжнародної торгівлі передбачають виявлення маркетингових географічних аспектів доступності інфраструктури. Така доступність полягає передусім у забезпечення необхідного доступу до

ділових, торговельних і комунальних приміщень для осіб із спеціальними потребами руху, які можуть бути на візочках або з візочками. Як складові просторового пересування споживачів оцінюється безпечність і доступність сходових майданчиків, коли з'ясовуються такі значущі моменти, як: ступінь освітлення на сходах, рівень комфортності у пересуванні сходами вночі. При цьому доцільно виявляти й урахувувати комплекс викликів і загроз для зовнішньоторговельної експансії України та вишукувати дієві шляхи їх мінімізації.

Безперечно, слід системно застосовувати інноваційну політику, що базується на попиті, яка успішно застосовується в США і Японії. У цьому контексті, як зазначають А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева (А. І. Zemliankin, I. Y. Pidoricheva) слід розвивати внутрішній ринок інновацій ЄС, усуваючи певні розбіжності у правовому регулюванні, технологічних процедурах із стандартизації між країнами-членами європейського інтеграційного утворення [1, с. 195]. Дослідники слушно наголошують про позитивні практики забезпечення інноваційного розвитку в ЄС на засадах комплексної взаємодії у високотехнологічних секторах представників державних і регіональних адміністрацій, коли імплементуються системні принципи багаторівневого управління [1, с. 197]. На наш погляд, політика державного партнерства у сфері розповсюдження інноваційних розробок в Україні потребує розвитку відповідної логістичної інноваційної інфраструктури.

Слід відмітити ефективну організацію регіонального форуму бізнес консалтингу CONSULT.DP '2019, що відбувся у Дніпрі 24 квітня 2019 р., Івент Хол Axelhof Boutique Hotel. Цей захід був успішно організований командою Центру інформаційної підтримки бізнесу м. Дніпро, що заснований при Дніпропетровській торгово-промисловій палаті за підтримки ЄБРР у рамках міжнародної ініціативи EU4Business Європейського Союзу. У межах цього значущого заходу у сприятливій, доброзичливій і відкритій атмосфері було представлено й обговорено серію презентацій від відомих спікерів-практиків, які мають значні здобутки у власному бізнесі. Такі спікери, як Михайло Крикунов (Mychajlo Krykunov), Світлана Насирова (Svitlana Nasyrova), Яна Терехова (Yana Terehova), Оксана Тюпа (Oxana Tiupa), Тимур Халілов (Tumur Khalilov) та інші у креативній і цікавій формі презентували інформацію про сучасні інноваційні здобутки у сфері організації маркетингу консалтингової діяльності, аналізування мереж співпраці консультантів та бізнес-об'єднань, ділової етики бізнес-консультантів, окресленню складових фандрейзингу, як мистецтва залучення необхідних ресурсів та визначенню трендів на ринку консалтингу України [9].

Плідна дискусія дозволила отримати позитивну науково-практичну синергію від комунікаційної партнерської взаємодії співпрацівників консалтингових компаній, консультантів від ЄБРР. На цьому заході відбулася співпраця і взаємодія влади, громадськості і бізнесу, що знайшло своє відображення у представленні на форумі Дніпропетровської обласної ради, молодіжних і відомих громадських організацій. Окреслили перспективи подальшої співпраці представники регіональних торгово-промислових палат України, сучасних виробничих підприємств, високотехнологічних інвестиційно-інноваційних центрів, закладів вищої освіти та мас-медіа. Значущою і дієвою була також організація у межах цього ділового заходу практичної сесії для консультантів від компанії NOKS FISHES на тему: «Моніторинг медіа, як передумова успішного консалтингового бізнесу» [9].

Відмітимо, що організування таких інформаційно-практичних форумів сприяє підвищенню ступеня обізнаності представників бізнесу, влади, громадськості та стейкхолдерів про прозорі й конкурентні європейські методи і підходи управління бізнес-операціями в умовах інформаційної відкритості та європейської економічно-культурної інтеграції. Тому доцільно вишукувати шляхи розв'язання проблем регулювання міжнародної торгівлі в умовах нормалізації

світових економічних трендів. Окрім того, вагоме науково-практичне значення має уточнення методичних складових SEO-просування високотехнологічних ІТ-продуктів на цільові ринки країн ЄС, США, Канади, Японії, Китаю і Південної Кореї.

О. Ю. Палант (O. Y. Palant) системно аналізує теоретико-методологічні засади управління модернізацією підприємств міського електричного транспорту, зазначаючи про зацікавленість держави та самих підприємств в успішності означеної модернізації. Він пропонує структурно-функціональний механізм управління системною модернізацією підприємств міського електротранспорту. Наголошується на значущості оновлення рухомого складу, оптимізації маршрутної мережі, що сприятиме поліпшенню надійності підприємств міського електротранспорту. Така організаційна складова механізму приводить до надання якісних транспортних послуг, збільшення потоків прибутку, що відображає також економічну складову механізму [8, с. 11, 13]. Науковець наголошує на доцільності запровадження автоматизованої системи оплати проїзду, яка спрямована на посилення планування і контролю у сфері управління транспортними перевезеннями. При цьому досягається прозорість інформаційного забезпечення транспортних послуг [8, с. 13]. Пропонується певна оптимізація функціонування раціональної транспортної мережі міста, що полягає у максимізації потоків прибутків підприємств міського електротранспорту [8, с. 17-18]. Ми гадаємо, що означені особливості міської транспортної логістики сприятимуть маркетинговому просуванню товарно-сервісної пропозиції підприємств України у глобальному маркетинговому середовищі.

М. А. Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна (M. A. Oklander, T. O. Oklander, O. I. Yashkina) підкреслюють досягнення значної глибини дослідження поведінки споживачів завдяки застосуванню онлайн панелей, що особливо має відношення до вузьких цільових аудиторій. Сприяють підвищенню якості маркетингових досліджень трекінгові онлайн інструменти та онлайн панелі. Відмічаються певні часові періоди, протягом яких формується контроль за якістю онлайн опитувань, а саме: перевірка під час опитування, контроль за якістю даних, інформаційно-комунікаційне забезпечення управління панеллю [7, с. 122, 123]. На наш погляд, такі он-лайн маркетингові технології мають застосовуватися в е-логістиці, як сучасному напрямку віртуалізації логістичних операцій.

Євген Криківський досліджує управління міжорганізаційними логістичними системами, наголошуючи на значущості оптимізації конфігурації логістичної мережі. Така оптимізація, на думку вченого, є нагальною унаслідок упровадження логістичного підходу в діяльності глобальних організацій, коли відповідно до сучасних концепцій «віртуального складу» і «віртуального перевізника» глобальні організації отримують конкурентні переваги у сфері організації логістичного сервісу та мінімізації логістичних витрат. Такі переваги здебільшого формуються завдяки ефективному застосуванню оптимальних механізмів міжорганізаційної логістичної інтеграції, що відбувається у площині міжнародних економічних відносин [5, с. 496, 497]. Ми вважаємо, що синергетичний ефект під час міжнародної маркетингової взаємодії партнерських агентів забезпечується віртуалізацією логістичного і комунікаційного забезпечення цього процесу. У такому контексті доцільним є розповсюдження діяльності віртуальних логістичних підприємств, які успішно поєднують логістичні і комунікаційні функції у глобальному економічному просторі.

Доцільно застосовувати удосконалену методику розрахунку та дослідження ринку логістичних послуг з метою успішного просування продукції. Наприклад, у процесі організації виробництва і логістики дистрибуції шин для сільськогосподарських машин доцільно прогнозувати виробництво сільськогосподарської продукції, аналізуючи відповідну економічну і маркетингову статистику [2-4]. На вітчизняному ринку гуртової торгівлі

здійснюється логістичний розподіл на певному сегменті, на якому в процесі маркетингової бізнес-взаємодії представлена така продукція: шини для сільгосптехніки, шини для великовантажних машин та шини для легкового автомобільного транспорту. Особливо ретельно слід урахувувати сезонні коливання попиту на таких ринках, ураховуючи залежність обсягу продажу від сільськогосподарських циклів на ринку шини для сільгоспмашин. Саме тому тут пік продажу припадає на кінець зими і весну. Водночас під час побудови логістичних схем розподілу автомобільних шин доцільно брати до уваги зростання продажу на весні і восени. Розмір ринку доцільно визначати стосовно певних часових періодів з урахуванням структурних характеристик ринку та таких показників, як: обсяг виробництва продукції підприємства, рівень експортно-імпортних операцій, зміна залишку товарної продукції на складах протягом аналізованого часового періоду.

Н. П. Мешко (N. P. Meshko) окреслює низку закономірностей ефективного застосування потоків інновацій у міжнародному інноваційному просторі, таких як: акумуляція інноваційної активності передусім у США, Японії, Німеччині, Франції і Англії, перерозподіл впливу країн і ресурсних центрів у світі та відповідна високотехнологічна спеціалізація на базі масштабності й успішності дифузії інновацій, прямо пропорційний зв'язок між обсягами інноваційної діяльності ВТП та показником глобальної конкурентоспроможності держав [6, с. 172-173].

Комунікаційне і логістичне координування під час міжнародної маркетингової товарної взаємодії підприємств слід проводити на базі використання дивізіональних (відділових) структур управління, що є найбільш адекватним видом організаційних структур ієрархічного типу при такій маркетинговій взаємодії. Така організаційна структура підприємств дозволяє встановлювати успішні й щільні міжнародні комунікаційні взаємини підприємства із сучасними свідомими споживачами, стейкхолдерами. Маркетологи зазначають, що, як правило, зміст і структура маркетингової товарної політики підприємств містить такі важливі ринкові напрямки, як: інноваційні підходи та взаємодія з партнерами під час розробки товарів відповідно етапів інноваційного циклу, логістичне обслуговування переміщення потоків, своєчасне визначення термінів елімінування товару [2, с. 61-63].

Таким чином, ефективна логістика та маркетингове просування у просторі глобальних інформаційно-комунікативних технологій опосередковується високим рівнем громадської і корпоративної культури. У ході формування концепції духовно-етичних цінностей маркетингу 3.0 доцільно поєднувати традиційні і ліберальні цінності, які певною мірою входять у протиріччя з процесами глобалізації. У цьому контексті варто урахувувати результати дослідження поведінки споживачів, які засвідчують значущість самовираження, що характеризують взаємодію економічних і соціальних агентів в Україні. Водночас в інших країнах, що розвиваються, можуть переважати цінності самовиживання. Тобто, сучасна конфігурація міжнародних економічних відносин має передбачати системний розвиток на інтеграційних засадах міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів. Такий розвиток має базуватися на віртуалізації сучасних глобальних маркетингових цінностей, що сприятиме підвищенню економічної і комунікативної ефективності маркетингового просування товарно-сервісної пропозиції підприємств України у глобальному маркетинговому середовищі.

Список джерел

1. Землянкін А. І. *Нова інноваційна політика Європейського Союзу: досвід для України* / А. І. Землянкін, І. Ю. Підоричева // *Регіональна економіка*. – 2013. – С. 193–202.

2. Касян С. Я. Інноваційно-інформаційні аспекти міжнародної маркетингової товарної політики підприємств України / С. Я. Касян, А. В. Ногачина // Матеріали XVIII Міжн. наук.-практ. конф. «Сучасні міжнародні економічні відносини: драйвери успіху та виклики розвитку». – (Дніпро, 22-23 березня 2018 р.) / Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара. – Дніпро : Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара, 2018. – Том 2. – С. 61–64 (172 с.).

3. Касян С. Я. Логістична взаємодія підприємств та енергозбереження на конкурентних ринках послуг. Розділ 2. Гносеологія управління та логістичні технології / С. Я. Касян. Інтеграція освіти, науки і бізнесу: Монографія. Том 4 / за ред. д.е.н., професора А. В. Череп. – Запоріжжя : ДВНЗ «Запорізький національний університет», 2016. – С. 93–106 (290 с.).

4. Касян С. Я. Формування маркетингових стратегій автомобілебудівних підприємств при виведенні на цільові ринки нової продукції / С. Я. Касян, Г. В. Катранжи // Економічний простір: Збірник наукових праць. – Дніпро : Придніпровська державна академія будівництва та архітектури. – 2018. – №136. – С. 154–164 (209 с.).

5. Крикавський Є. В. Логістичне управління / Є. В. Крикавський: Підруч. – Львів : «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

6. Мешко Н. П. Концепція високотехнологічного розвитку економіки / Н. П. Мешко. Сучасна Україна в глобальному середовищі: стратегічні орієнтири економічного розвитку. Стукало Н., Мешко Н., Тимошенко Л., Литвин М. та ін. Монографія. – Дніпропетровськ : Інновація, 2015. – С. 163–177 (510 с.).

7. Окландер М. А. Тенденції маркетингових досліджень: онлайн панелі та онлайн спільноти / М. А. Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – №1. – С. 118–129. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/journals/2018/1/118-129>.

8. Палант О. Ю. Теоретико-методологічні засади управління системою модернізацією підприємств міського електричного транспорту. / О. Ю. Палант. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук зі спеціальності 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Харків, 2017. – 38 с.

9. Просто консалтинг. Чи потрібен він українському бізнесу? Офіційний сайт Дніпропетровської торгово-промислової палати. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу, 29.04.2019 р.: <https://cci.dp.ua/events-reader/items/prosto-konsalting-chi-potriben-vin-ukrajinskomu-biznesu.html>

УДК: 339.922

Кехтер К. С.

студентка 4-го курсу факультету міжнародної економіки
Одеського національного економічного університету

Козак Ю. Г.

д.е.н., професор
Одеський національний економічний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА КАБЕЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

На сьогодні конкурентні міжнародні ринки потребують наукомістких товарів та послуг. Серед українських галузей народного господарства стрімкого розвитку набули підприємства

провідниково-кабельної продукції. Кабельна продукція характеризується широким вжитком в мережах з'єднання та телекомунікаціях, набуває важливого значення в машинобудуванні, гірничодобувній промисловості та в будівництві. Більше того, навіть при посиленні зовнішнього конкурентного середовища, продукція вітчизняних підприємств має відповідні норми якості та забезпечення здійснення експортно-імпорتنих операцій.

Розглянемо динаміку реалізації провідниково-кабельної продукції українськими підприємствами в таблиці 1..

Таблиця 1

Динаміка та зміна обсягів реалізації провідниково-кабельної продукції українськими підприємствами

| Вид кабельної продукції | Роки | | | | | Зміна 2017/2013 | |
|---|------|------|------|------|------|--------------------|-------------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | Абсолютна, тис. т. | Відносна, % |
| Провід ізольований обмотувальний, тис. т. | 10,3 | 5,3 | 5 | 7,8 | 4,9 | -5,4 | -52,43 |
| Провідники електричні інші на напругу не більше 1к В, тис. т. | 107 | 103 | 103 | 87,9 | 104 | -3 | -2,80 |
| Провідники електричні інші на напругу більше 1 кВ, тис.т. | 18,2 | 12,6 | 9,1 | 7,3 | 9 | -9,2 | -50,55 |

Джерело: складено автором на основі [1].

Згідно таблиці 1 натуральні обсяги кабельної продукції суттєво знизилась. Значне падіння належить проводу ізольованому обмотувальному – на 5,4 тис.т (або на 52,43 %), згодом електричні провідники на напругу більше 1 кВ – падіння на 9,2 тис. т (або на 50,55 %). Що ж стосується електричних провідників на напругу до 1 кВ, то в 2017 році в порівнянні з 2016 роком обсяги даної кабельної продукції зросли близько на 18 %, хоча в загальній динаміці порівняно до 2013 року – скорочення на 3 тис. т.

Для одеського регіону одним із найяскравіших виробників кабельно-провідникової продукції є ПАТ «Одеський кабельний завод «Одескабель», що належить до високоприбуткових підприємств у даній галузі. Проведемо аналіз зовнішньоторговельного підприємства в таблиці 2.

Таблиця 2.

Динаміка показників «ефекту» та «ефективності» зовнішньоторговельної діяльності підприємства «Одескабель» за 2015-2017 роки

| Показники | 2015 | 2016 | 2017 | Зміна (2017/2015) | |
|---|-----------|------------|------------|-------------------|-------------|
| | | | | Абсолютна | Відносна, % |
| Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн | 952921,00 | 1211713,00 | 1585660,00 | 632739,00 | 66,40 |
| Чистий прибуток, тис.грн | 59310,00 | 59310,00 | 65010,00 | 5700,00 | 9,61 |
| Середня вартість власного капіталу, тис. грн | 271248,00 | 313277,00 | 375437,00 | 104189,00 | 38,41 |
| Рентабельність продажів, % | 25,55 | 20,61 | 17,26 | -8,29 | -32,44 |
| Рентабельність продукції, % | 6,71 | 5,23 | 4,25 | -2,46 | -36,69 |
| Рентабельність власного капіталу, % | 21,87 | 18,93 | 17,32 | -4,55 | -20,81 |
| Економічний ефект експорту, тис. грн | 19515,29 | 14826,31 | 19751,82 | 236,53 | 1,21 |
| Ефективність експорту підприємства, % | 106,64 | 105,15 | 104,28 | -2,36 | -2,21 |
| Рентабельність експорту, % | 134,32 | 125,96 | 120,86 | -13,45 | -10,02 |

Джерело: складено автором на основі [2].

ГЕОГРАФІЧНІ ЗАЗНАЧЕННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ РЕАЛІЗАЦІЇ УГОДИ ПРО ЗОНУ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

Географічне зазначення походження товарів є цікавим об'єктом та відмінним від тогочасної марки тим, що підставою для визнання виключних прав на географічне зазначення походження товарів слугують фактичні обставини, пов'язані із виробництвом продукції у відповідних умовах, що передбачає можливість одочасного використання таких умов декількома незалежними виробниками. [1, с. 339].

По-перше, специфіка такого об'єкта полягає у тому, що він є відображенням тісного зв'язку території та властивостей товару. А тому, застосування його можливе лише за наявності територій, що володіють особливими характеристиками, які здатні збагачувати та надавати особливостей товарам, що походять із відповідної місцевості. По-друге, наявний низький правовий рівень обізнаності та заінтересованості населення у питаннях визначення товарів, що наділені специфічними властивостями, пов'язаними із місцем походження. По-третє, як наслідок попередніх двох причин – невелика кількість існуючих географічних зазначень походження товарів на території нашої держави, що мають статус офіційно зареєстрованого. По-четверте, звуження кількості об'єктів, щодо яких можуть виникати права на як на географічне зазначення походження товарів [2].

Відповідно до ст. 6 ЗУ “Про охорону прав на географічне зазначення” правова охорона простого зазначення походження товару надається на підставі його використання та не підлягає реєстрації. Тобто факт виникнення права інтелектуальної власності збігається з фактом його використання [3, с. 12].

Географічне зазначення тісно пов'язане з торговельними марками. Обидва види позначень пов'язує спільне призначення: вони мають на меті забезпечити маркування продукції та виступають засобами її індивідуалізації. Водночас, значення та питома вага їх функцій суттєво відрізняються. Основна функція торговельної марки – індивідуалізуюча (ідентифікувати товар від аналогічної продукції інших виробників). У географічному зазначенні на перший план виходить функція засвідчення високої якості позначеного продукту шляхом вказівки на зв'язок властивостей товару з унікальним географічним середовищем. Тому використання географічного зазначення може здійснювати будь-який виробник, що у межах відповідного району виробляє продукцію, якість якої відповідає обумовленим показникам. Така обставина зумовлює специфіку права на географічне зазначення: абсолютне за своєю природою, воно не належить до комплексу виключних прав. Тобто, уповноважений суб'єкт може застосовувати географічне зазначення для ідентифікації своєї продукції, але позбавлений можливості розпорядження [4].

Ю.С. Мельниченко на основі аналізу міжнародно-правових нормативних актів вважає доцільним визнати «географічне зазначення» такою категорією, що поєднує у собі

«зазначення походження» та «найменування місця походження товару» та пропонує визначити поняття «географічне зазначення» як позначення, що «вказує на певне географічне місце (країну, регіон чи місцевість на території країни або на інший географічний об'єкт) та використовується для ідентифікації товару (послуги), що має певну якість, репутацію чи інші характеристики, виключно чи головним чином зумовлені географічним місцем походження, включаючи природні умови чи людський фактор або їх поєднання, створюючи у споживача сталу репутацію товару (послуги), обумовлену названими властивостями» [5, с. 16].

Список джерел:

1. *Международное частное право [Текст]: учебник. / Власов Н.В. [и др.] ; отв. ред. Н.И. Марышева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Юридическая фирма «Контракт»; Волтерс Клувер, 2010. – 928 с.*
2. *Волощенко О. М. Цивільно-правова охорона засобів індивідуалізації товарів та послуг: міжнародноправовий аспект Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна № 988. Серія «ПРАВО». Випуск № 10, 2011 рік 334-338*
3. *ЗУ «Про охорону прав на зазначення походження товарів» від 16 червня 1999 року N 752-XIV [Текст] // Електронний ресурс [режим доступу]: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/752-14/page>*
4. *Цивільне право України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1558050747144/pravo/pravo_geografichne_zaznachennya*
5. *Мельниченко Ю. С. Цивільно-правова охорона права на географічне зазначення в Україні: автореф. дис ... канд. юрид. наук / Ю. С. Мельниченко. – Харків : Б. в., 2011. – 18 с.*

УДК 336.338

Кравченко М.В.

к.е.н., доц.

Дніпровський державний аграрно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Зовнішня торгівля має важливе значення у формуванні тенденцій економічної динаміки України аграрного сектору, тому зусилля щодо її регулювання і надалі посідатимуть вагоме місце у системі заходів щодо подолання кризових явищ та посткризового відновлення економіки. Місце експорту в формуванні економічної динаміки є значним, а отже він має перетворитися на чинник структурної перебудови вже у коротко- та середньостроковій перспективах.

Аграрне виробництво є традиційною галуззю української економіки та, а в світлі останніх подій і найбільш перспективною у зовнішній торгівлі. Дослідження динаміки розвитку поставки агро товарів показали, що найбільше на європейський ринок Україна поставляє зернові, соняшникову олію і насіння соняшникових культур. Так, за інформацією Державної служби статистики, у 2016 році спостерігається зростання експорту сільськогосподарської продукції. Подібна тенденція збереглася і в 2017 році. За перше півріччя 2017 року експорт сільськогосподарської продукції склав 8,7 млрд. дол. США, що на 28,1 % більше ніж за аналогічний період 2016 року [3]. На тлі спадаючого обсягу загальної експортної виручки зростає частка сільськогосподарської продукції.

За останні роки частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зростає з 26 % у 2012 році до 42 % у 2016 році. За перше півріччя 2017 року, частка сільськогосподарської продукції у структурі експорту України складає 42,2 %. Проте варто зазначити, що основу аграрного експорту все ще становить експорт сировини, а саме продукція рослинного походження – пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. За січень-червень 2017 року сумарна частка продукції рослинництва у структурі аграрного експорту України складала 49,3 % [1]. Необхідно також відзначити, що частка продукції АПК зростає не внаслідок розвитку та реформування галузі, а в результаті занепаду, в силу об'єктивних причин, інших експортоутворюючих галузей, таких як, хімічна промисловість, машинобудування та інше. Локомотивом нарощення аграрного експорту стало збільшення реалізації кукурудзи на 34,6 %, або на 553,7 млн. дол. США. Також, за результатами 2016 року Україна є світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії, подібна тенденція збереглася і в 2017 році. Зовнішні поставки соняшникової олії зросли на 27 %, або на 498,3 млн. дол. США. Експорт зернових культур зріс на 614,1 млн. дол. США, а експорт насіння і плодів олійних культур – на 175,4 млн. дол. США (де ключове місце займають соєві боби). Експорт останніх у першому півріччі 2017 року порівняно з 2016 роком зріс на 33,5 %, або на 147,4 млн. дол. США [3]. Основним ринком збуту української сільськогосподарської продукції залишається ринок Азії, який дещо зменшив частку в структурі українського експорту у першому кварталі 2017 року до 42,5 %, з 45,2 % у першому кварталі 2016 року. На другому місці – країни ЄС, з часткою в 28,1 %, де головними партнерами є Іспанія, Нідерланди і Італія. Зовнішньоторговельний обіг між Україною та країнами ЄС, за підсумками січня-листопада 2017 року, збільшився на 31,1 %, або на 1,715 млрд. дол. США, порівняно з аналогічним періодом 2016 року, та склав 7,2 млрд. дол. США. При цьому, експорт аграрної та харчової продукції з України до країн ЄС зріс порівняно з 2016 роком на 38,2 %, або на 1,4 млрд. дол. США та становив 5,2 млрд. дол. США.

Що стосується імпорту, то основною групою країн-постачальників аграрної продукції до України є країни ЄС, котрі наростили свою частку в українському імпорті на 2 % більше у першому півріччі 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року. Основними європейськими країнами-постачальниками виступають Польща, Німеччина і Франція. Україна нарощує імпорт з Польщі. Так, у першому півріччі 2017 року із зазначеної країни збільшились закупки на 17,6 млн. дол. США. Польща виступає одним з основних постачальників яблук, шоколаду і м'яса птиці. Також активно нарощується імпорт з Швейцарії (більше на 15,0 млн. дол. США у січні-червні 2017 року порівняно з аналогічним періодом 2016 року) і Франції (більше на 12,7 млн. дол. США) [2]. Швейцарія займає вагому роль у поставках сигар і цигарок, а також солодових екстрактів, а Франція постачає до України в основному насіння соняшнику, кукурудзу і продукти для годівлі тварин.

Отже, Співробітництво з Європейським Союзом є одним із основних пріоритетів зовнішньоекономічної політики України, саме тому на даний час активно здійснюються заходи, які спрямовані на поглиблення співпраці між Україною та Європейським Союзом, зокрема, у сфері агропромислового комплексу. Реальні результати від здійснення зовнішньоекономічної діяльності, зростання показників товарообігу, умови, перелік та узгодженість позицій, визначених Угодою про зону вільної торгівлі надають можливість гнучкого регулювання торгівлі між Україною та ЄС через лібералізацію тарифних та нетарифних методів. Зміст та вимоги, закладені в Угоді про створення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі полягають у поступовому скасуванні митних тарифів,

безмитному доступу в рамках встановлених квот до аграрного ринку ЄС, проведенні повної гармонізації з європейськими вітчизняних законів, норм, стандартів і регламентів.

Список джерел:

1. Дудар В. *Інтеграція аграрного сектору економіки України з Європейський Союзом у контексті функціонування зони вільної торгівлі* / В. Дудар // *Вісник ТНЕУ*. – № 2. – 2015. – С. 7-17.
2. Зінчук Т. О. *Проблеми адаптації аграрного сектору економіки до умов Угоди про зону вільної торгівлі Україна-ЄС* / Т. О. Зінчук // *Економіка АПК : міжнар. наук.-вироб. журн.* – 2015. – № 5. – С. 79-87.
3. *Основні показники зовнішньої торгівлі України*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini. (дата 15.07.2017). – Назва з екрану.

Лисова Н.О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Куценко В. Й.

к.т.н., доцент, старш. наук. співроб.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ

В умовах глобалізації економіки якість продукції впливає не лише на конкурентоспроможність виробника, а й є важливою передумовою функціонування підприємств і цілої країни. Висока якість дозволяє забезпечити відповідний рівень задоволеності вимог і очікувань споживачів, тобто населення відповідної країни. Без відповідності стандартам важко знаходити торгових партнерів і завойовувати частку на світових ринках. Сільське господарство є однією з провідних галузей України. 17% ВВП нашої країни формує аграрний комплекс. Але, наприклад, всього лише 5 агропідприємств-виробників ягід мають сертифікат Global GAP, який є мінімально умовою доступу до ЄС, говорить економіст інвестиційного відділу FAO. Аналітик Тетяна Гетьман, керівник Info-Shuvar також наголошує, що в Україні не вирощують овочі європейської якості і тому поставки можливі лише у випадку тотальної втрати врожаю в Європі та дуже низьких цін у нас.

За даними Державної служби статистики, протягом 2012-2016 років виручка від експорту агропромислової продукції товарів скорочувалася одночасно зі скороченням експорту самої продукції. У 2017 році спостерігалось зростання експорту. За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 рік. А за результатами 2018 року загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд дол. США, що на 9,2% більше порівняно з 2017 роком. За останні 5 років частка продукції АПК у структурі експортної виручки України зросла з 31% у 2014 році до 39,3% у 2018 [2]. А 2-го квітня 2019 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі України повідомило, що за січень – лютий 2019 року аграрна та харчова продукція в загальному експорті України зайняла частку 43,9%. Сума експорту склала 3,5 млрд доларів США[1].

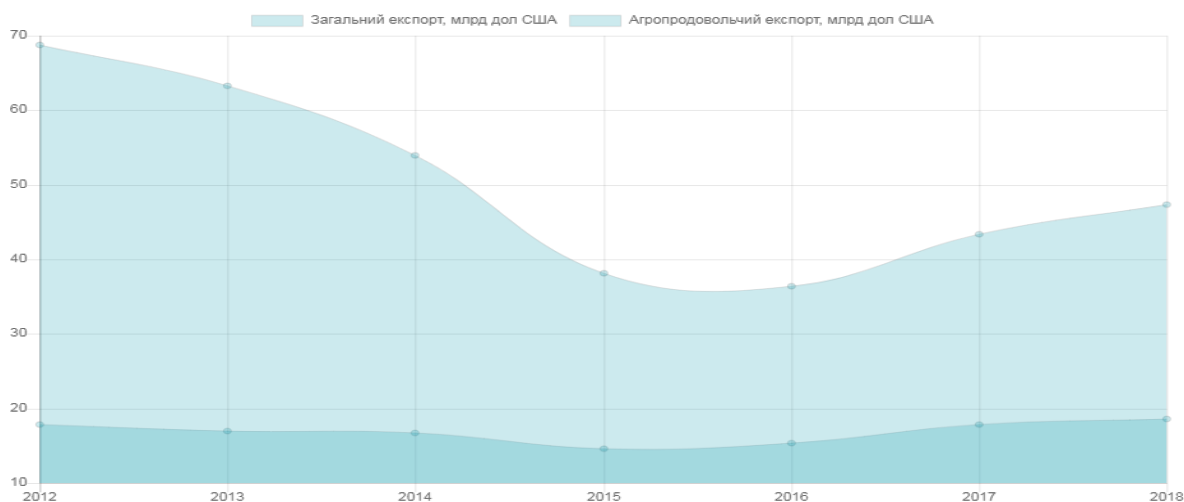


Рис.1 – Динаміка експорту з України (Джерело: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini, Державна служба статистики України)

Таким чином, виникає необхідність вдосконалення методів управління якістю продукції агропромислових підприємств для того, щоб підвищити показники конкурентоспроможності української продукції на міжнародних ринках.

Сам термін «якість» має багато визначень. Так, Саранча Г.А. наголошує, що якість – це сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які надають продукції або послугам змогу задовольняти різноманітні потреби суспільства і кожної людини окремо [3].

Умовою існування і розвитку агропромислового комплексу є здатність агропромислової продукції відповідати вимогам ринку. Продукція, яка сьогодні виготовляється в Україні в більшості здатна конкурувати на внутрішньому ринку, але значна кількість підприємств не можуть реалізовувати свою продукцію за кордоном через нестачу механізмів управління якістю. Причинами можуть бути те, що виробники або не знають як підвищити якість без значних витрат або допускають багато помилок під час управління нею.

Проте агропромислова продукція для споживання населенням, по-перше, повинна бути максимально екологічно чистою, без ГМО. По-друге, на підприємствах чи в господарстві системи АПК має бути розроблена система управління якістю за допомогою якої досягнення цієї цілі стане можливою в повній мірі. Якщо ця ціль не досягається і на перше місце для виробника стає отримання прибутку і економія на якості, а не турбота про здоров'я населення, то банкрутства неможливо буде уникнути. З іншого боку, поліпшення якісних параметрів призведе і до гарної репутації та комерційного успіху не тільки Україні, а й за кордоном. В умовах лібералізації зовнішньої торгівлі, щоб займати тверду позицію підприємства повинні проводити сертифікацію та стандартизацію продукції, які є головними інструментами СУЯ. Стандартизація супроводжує продукт протягом життєвого циклу і є нетарифною формою регулювання торгівлі [4].

Список джерел:

1. Експорт продукції аграрного сектору зріс на понад 24%, – Ольга Трофімцева, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, 02.04.2019 URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/eksport-produkciyi-agrarnogo-sektoru-zris-na-ponad-24-olga-trofimceva>

2. Основні показники зовнішньої торгівлі в Україні:

http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini

3. Саранча Г.А. Метрологія, стандартизація, відповідальність, акредитація та управління якістю : підручник / Г.А. Саранча .- К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 672 с.

4. Левкулич В.В. Зовнішні та внутрішні фактори впливу на забезпечення та покращення якості продукції // Науковий вісник Ужгородського університету.– Серія Економіка.– 2012.–Вип. 2(36). – 193с.

Лисянська В. С.

Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка,

м. Старобільськ, Україна

Науковий керівник:

Зайцева Л. О.

к.е.н.,

Луганський національний університет ім. Тараса Шевченка

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОКРАЩЕННЯ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Зовнішня торгівля товарами є домінуючою формою зовнішньоекономічних зв'язків України та важливим фактором формування і функціонування національної економіки. Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [1].

Нині ж займатися зовнішньоекономічною діяльністю мають право абсолютно всі підприємницькі структури, за умови відповідного статусу і чинного законодавства. Для її реалізації слід придбати ліцензію на вивіз товару за межі країни, що надається міністерством. Зовнішня торгівля значно впливає на зростання ВВП будь-якої з країн, вона виступає основним джерелом формування доходів суб'єктів фінансових відносин. Економісти довели, що позитивному зростанню ВВП сприяє експортно-імпортна діяльність країни, а саме за умов високої продуктивності та конкурентоспроможності вітчизняної продукції. [2]

Зовнішня торгівля представляє собою процес купівлі і продажу, що здійснюється між покупцями, продавцями і посередниками в різних країнах. Він пов'язаний з безліччю практичних і фінансових утруднень для фірм, що беруть участь в ньому. Поряд зі звичайними проблемами торгівлі та комерції, які виникають в будь-яких типах бізнесу, у міжнародній торгівлі існують додаткові проблеми, наприклад, відстань, різні мови, труднощі в області транспорту, ризик в дорозі, обмеження експорту та імпорту, вивчення зовнішніх ринків, проблеми платежів, інтенсивна конкуренція.

Зовнішня торгівля являється головною формою міжнародних господарських зв'язків. Ріст вагомості торгівлі в глобальній економіці та її інтенсивний розвиток обумовлені об'єктивним процесом глобалізації та посиленням взаємозалежності більшості країн світу. Інтенсивності світового обміну товарів сприяв значний прогрес в розвитку міжнародного поділу праці. За динамікою і вартісними показниками вона випереджає зростання світового

виробництва, рух капіталів та інші види зовнішньоекономічних зв'язків, що є однією з найважливіших характеристик сучасної світової економіки. Темпи приросту міжнародних експортно-імпортних операцій перевищують темпи зростання основних сегментів світового виробництва, в т.ч. промислових товарів, мінеральної сировини і сільськогосподарської продукції [5].

За останнє п'ятиріччя відбулися значні зміни в структурі зовнішньої торгівлі. Зокрема, частка послуг засобів зв'язку та інформаційних технологій дуже збільшилась в розмірах, однак скоротилась частка торгівлі сировинними товарами та продукцією сільського господарства. Географічний розподіл світової торгівлі зазнав певних змін. Частка країн, що розвиваються поступово збільшує обсяги зовнішньої торгівлі, але особливо швидкими темпами збільшуються обсяги товаропотоків з нових індустріальних країн. Стрімкими темпами розвивається зовнішня торгівля Китаю, Індії та Бразилії, саме це їм допомогло увійти в лідери торгових країн світу.

Значна частина світового товарообігу припадає на провідні промислово розвинені країни (США, Німеччину і Японію). До найбільших торгових країн світу входять Франція, Великобританія, Італія, Канада, Нідерланди, Бельгія.

Таким чином, можна виділити наступні сучасні тенденції розвитку зовнішньої торгівлі:

- Динаміка торгівлі характеризується високими темпами розвитку при загальному зростанні зовнішньої торгівлі, її динаміка в окремих країнах і регіонах різниться.
- Зовнішня торгівля зростає більш швидкими темпами, ніж загальні темпи внутрішньогосподарського розвитку країн.
- Зросли експортна і імпортна квоти багатьох країн.
- Географічна конфігурація світової торгівлі в післявоєнний період характеризується асиметрично.
- Основний потік міжнародної торгівлі припадає на взаємну торгівлю розвинутих країн.
- Змінюється товарна структура світової торгівлі [3].

Для підвищення показників зовнішньої торгівлі України необхідно проводити наступні заходи:

- Поліпшити інвестиційний клімат для залучення інвестицій крупних західних компаній передусім у сферу машинобудування та інші високотехнологічні сфери виробництва, де Україна має достатнє наукове забезпечення. Такими напрямками, зокрема, можуть бути: виробництво зернозбиральних комбайнів, тракторів та іншої високопродуктивної сільськогосподарської техніки з максимальною оптимізацією виробничих процесів в Україні. Виробництво нових матеріалів та речовин, наноіндустрія. Важливим напрямом співробітництва може бути і військово-технічне співробітництво в авіаційно-космічній техніці, виробництві високоточного озброєння. Конкурентною перевагою України може бути достатньо кваліфікована та дешева робоча сила.
- Важливою передумовою активізації торгівлі промисловими товарами з західними партнерами є задіяння потенціалу внутрішнього ринку для розширення виробництва. Україна з населенням у 42,6 млн. осіб має достатньо якісний внутрішній ринок. Досвід США, Франції, Німеччини, інших країн говорить про те, що перед тим як здійснити зовнішньоекономічну експансію, виробники «нарошували м'язи» саме завдяки внутрішньому ринку. Однак головною проблемою національних виробників на внутрішньому ринку є нерівність конкурентних умов, зокрема в кредитуванні між вітчизняними та закордонними виробниками. Таким чином, вважаємо за доцільне розроблення комплексної конкурентної стратегії розвитку промислового виробництва з урахуванням потенціалу як внутрішнього, так й зовнішнього ринку [4, с.75].

Але на сьогодні слід констатувати, що зовнішня торгівля нашої держави розвивається під впливом погіршення кон'юнктури для вітчизняного виробника зовнішніх ринків, не активності влади України щодо розробки стратегії розвитку конкурентоспроможного експортоорієнтованого національного товаровиробника, падіння національного виробництва. Негативно на розвиток зовнішньої торгівлі впливають бартерні операції, частка яких помітно зменшується.

Отже, розвиток зовнішньої торгівлі України та з її допомогою економіки країни в найближчій перспективі залежить від виваженої політики уряду щодо стимулювання власного виробництва, зниження кризових явищ, подолання безробіття, сприяння зміцненню національної валюти.

Список джерел:

1. *Зовнішня торгівля: виклики і перспективи: процеси, результати, перспективи*. Біла книга державної політики/ за ред. Ю.Г. Рубана – К.:НІСД, 2011. – с. 55-572.
2. *Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. *Зовнішня торгівля України: [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Зовнішня_торгівля_України
4. Романенко В., Лебедева Л. *Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи*. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 9. С. 71–77.
5. *Фінанси: [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/297074/import>

Маковій А.С.
Науковий керівник:
Петрик В.Л.
к.т.н., доц.

НАУ ім. М.Є. Жуковського "Харківський авіаційний інститут"

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

В умовах розвитку глобалізації процесів на світовому ринку посилюється роль зовнішньоекономічних відносин країни. Міжнародна торгівля є однією за складових міжнародних відносин. Саме вона сприяє економічному розвитку країни, підвищенню її конкурентоспроможності.

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни. Експортний потенціал – потенційна спроможність і можливість країни експортувати наявні та нарощувати експорт нових виробів, ресурсів і послуг [1].

Чим вище частка участі країни в світовому експорті товарів і послуг, тим ефективніше економіка країни. Експорт є джерелом припливу іноземної валюти в країну. Він сприяє зростанню ВВП, сукупного попиту та робочих місць. За рахунок експорту підвищується рівень життя населення країни та відбувається найповніше задоволення потреб суспільства. Імпортні товари в свою чергу є конкурентом для вітчизняного виробника та сприяють відтоку золота з країни.

Найважливішими чинниками, які впливають на експортний потенціал країни є географічне розташування, економічні, наукові, технологічні та інші умови.

За роки Незалежності частка України в світовій економіці скоротилася в 3 рази с 1% світового ВВП до 0,3% [2]. Таким чином, на сьогоднішній день в Україні спостерігається низька продуктивність і неконкурентоспроможність на світовому ринку.

У таблиці 1 наведені статистичні данні обсягів зовнішньоекономічної діяльності України за останні десять років [3].

Таблиця 1

Динаміка експорту та імпорту України (млрд дол. США)

| Рік | Експорт, млн. дол. США | у % до попереднього року | Імпорт, млн. дол. США | у % до попереднього року | Сальдо, млн. дол. США |
|------|------------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|-----------------------|
| 2008 | 66,9 | 135,8 | 85,5 | 141,1 | -18,5 |
| 2009 | 39,7 | 59,3 | 45,4 | 53,1 | -57,3 |
| 2010 | 50,7 | 129,5 | 60,3 | 133,5 | -96,0 |
| 2011 | 67,5 | 133,2 | 81,0 | 134,3 | -13,4 |
| 2012 | 67,7 | 100,3 | 83,1 | 102,6 | -15,3 |
| 2013 | 62,3 | 91,9 | 75,8 | 91,2 | -13,5 |
| 2014 | 53,9 | 86,5 | 54,4 | 71,8 | -52,7 |
| 2015 | 38,1 | 70,7 | 37,5 | 68,9 | 61 |
| 2016 | 36,3 | 95,4 | 39,2 | 104,6 | -28,8 |
| 2017 | 43,2 | 119,0 | 49,6 | 126,4 | -63,4 |
| 2018 | 47,3 | 109,4 | 57,1 | 115,2 | -98 |

Динаміка експорту дає підставу визначити кілька етапів: 2008-2010рр. – спад обсягів експорту; 2010-2012 рр. – зростання; 2012-2016 рр. – спад; 2017-2018 рр. – зростання. В цілому спостерігається негативна динаміка експорту, яка спричинена відсутністю належного ресурсного забезпечення, технологічним відставанням від розвинутих країн, що в свою чергу відображається на якості товарів.

Україна здійснює відкриту зовнішню політику і прагне рівноправного взаємовигідного співробітництва з усіма заінтересованими партнерами [4].

За даними Держстату України протягом 2018 року Європейський Союз залишався ключовим торговельним партнером України з питомою вагою торгівлі товарами та послугами 41,1% від загального обсягу торгівлі України [5].

Товарна структура зовнішньої торгівлі України за 2008-2018рр. наведена у таблиці 2.

Таблиця 2

Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2008-2018 рр. (тис. дол. США)

| Назва товарів | Експорт | | Темп приросту | Імпорт | | Темп приросту |
|---|------------|------------|---------------|------------|------------|---------------|
| | 2008 р. | 2018 р. | | 2008 р. | 2018 р. | |
| Готові харчові продукти | 2518162,1 | 3018739,4 | 19,88% | 2679181,9 | 2337422,2 | -12,76% |
| Мінеральні продукти | 7046093,9 | 4339989,1 | -38,41% | 25441277,2 | 14169280,1 | -44,31% |
| Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості | 5045334,5 | 1871246,5 | -62,91% | 6959124,5 | 7044893,1 | 1,23% |
| Шкіряна і хутряна сировина та вироби з них | 359518,9 | 165354,6 | -54,01% | 86238,8 | 284913,5 | 230,38% |
| Текстильні матеріали та текстильні вироби | 984587,0 | 846660,2 | -14,01% | 2099244,4 | 2011028,5 | -4,20% |
| Недорогоцінні метали та вироби з них | 27593969,4 | 11633082,3 | -57,84% | 6390070,2 | 3575056,2 | -44,05% |
| Вироби з чорних металів | 3533051,8 | 1109963,7 | -68,58% | 1433112,3 | 967683,2 | -32,48% |
| Машини, обладнання та механізми; | 6341139,6 | 4656722,4 | -26,56% | 13379839,3 | 11951430,6 | -10,68% |
| Різні промислові товари | 438909,6 | 826257,5 | 88,25% | 1011001,4 | 868489,7 | -14,10% |

Складено на основі джерела [3].

Аналізуючи 2008-2018 рр. можна відмітити зростання обсягу експорту готових харчових продуктів та різних промислових товарів. В усіх інших товарах спостерігається від'ємна динаміка росту. Відносно імпорту найбільше зріс продаж шкіряної та хутряної сировини та виробів з них. Також з таблиці видно, що Україна постачає на експорт переважно напівфабрикати, що є головним недоліком, так як збувати вже готову продукцію набагато вигідніше.

Найбільшими торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2018 р. були: Німеччина (18,1%), Польща (14,7%), Італія (9,8%), Угорщина (6,1%), Нідерланди (5,5%), Велика Британія (5,1%), Франція (4,6%) [4].

Для того, щоб Україна стала рівноправним членом міжнародних відносин, її діяльність повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності власних підприємств на світовому рівні, за рахунок цього можливо підвищити експортний потенціал країни.

Список джерел:

1. Мочерний, С. В. *Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. [Текст] / С. В. Мочерний.* – Київ: Видавничий центр „Академія”, 2000. – 864 с.
2. *Доля України в мировій економіці [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.unian.net/economics/finance/2338697-dolya-ukrainyi-v-mirovoy-ekonomike-za-godyi-nezavisimosti-sokratilas-v-tri-raza.html>.*
3. *Ukrstat.org – публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ukrstat.org/uk>.*
4. *Про внесення змін до деяких законів України щодо відмови України від здійснення політики позаблоковості [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/35-19>.*
5. *Торговельно-економічне співробітництво Україна-ЄС [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.*

УДК: 330.564.224

Марченко А.О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Науковий керівник:

Сардак С. Е.

д.е.н., доцент,

в.о. зав. каф. економіки, підприємництва та управління підприємствами,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Соціальне підприємництво почало свій розвиток у 60-70-х роках ХХ століття та сьогодні набуло поширення як у розвинутих країнах, так і у тих, що розвиваються. В Україні соціальне підприємництво стає все більш популярним, проте стикається із низкою проблем, що стримують його розвиток. Оскільки поширення соціального підприємництва тісно

пов'язано із підвищенням соціально-економічного рівня життя населення, дослідження даної теми є актуальним.

На заваді розвитку соціального підприємництва в Україні стають як загальні, так і спеціальні фактори. До загальних факторів віднесемо ті, що впливають на бізнес-середовище загалом, а до спеціальних – ті, що впливають саме на соціальні підприємства.

Серед загальних факторів варто визначити, в першу чергу, політичну та економічну нестабільність в Україні, що стримують розвиток бізнесу. В той же час, через події, що відбуваються в країні, кількість незахищеного населення, що потребує допомоги та підтримки, зростає, а отже актуальність розвитку соціального бізнесу також зростає. Окрім цього, висока вартість енергоносіїв сильно збільшує обсяг необхідних для початку діяльності соціального підприємства коштів. Високий рівень корупції є причиною складності юридичного оформлення діяльності, сплати податків, отримання дозволу на ведення діяльності тощо. Таким чином, підприємці, що мають намір вести соціальний бізнес, ще на початкових етапах стикаються із бар'єрами, що призводять до втрат коштів та часу.

Тим не менш, важливими проблемами є й спеціальні, які безпосередньо стримують розвиток соціального підприємництва. Однією із основних проблем соціального підприємництва в Україні є відсутність законодавчого обґрунтування та адміністративної підтримки його формату й просування. Нажаль, українське законодавство не визначає поняття та принципів функціонування та контролю діяльності соціальних підприємств. Відповідно, поняття соціального бізнесу, соціальної відповідальності та некомерційних підприємств ототожнюються, а цілі соціального підприємництва залишаються незрозумілими та невизначеними. З іншого боку, це призводить до відсутності розуміння суспільством поняття соціального підприємства. Відповідно, бізнес не отримує відповідної підтримки з боку потенційних покупців, клієнтів, співробітників та інших категорій людей.

Затвердження законодавчих актів на державному рівні та їх просування на регіональний та місцевий рівні займає досить великий проміжок часу. Окрім цього, за законодавчому рівні можуть регулюватись питання підготовки кваліфікованих кадрів для підвищення ефективності соціальних підприємств.

Ще однією важливою проблемою, з якою стикаються підприємці, що мають намір вести соціальний бізнес, є складність отримання кредитів та позик на відкриття підприємства. До принципів ведення соціального підприємства відносять, в тому числі, самоокупність та самофінансування. В той же час, соціальні підприємці не в змозі конкурувати на ресурси, в тому числі, фінансові. Відсутність програм підтримки соціального бізнесу стає ще одним негативним фактором, що стримує його розвиток.

До того ж, на перших етапах створення соціального підприємства виникає проблема, пов'язана із психологією. Підприємець стає перед вибором: суспільні чи власні інтереси, благодійність чи прибуток. В даному випадку, лише підтримка такої діяльності та отриманий досвід дозволяють подолати ці протиріччя та знайти ефективний баланс між соціальною та комерційною складовими.

Соціальне підприємництво є необхідною складовою розвитку економіки країни у XXI ст. і його головною метою є забезпечення користі для суспільства. Воно дозволяє вирішити у країні ті проблеми, що не повністю вирішуються державними органами влади у країні. Тому його розвиток має підтримуватись на усіх етапах.

Наприклад, соціальне підприємництво дозволяє задіяти невикористані ресурси, в першу чергу, людські. Це люди з обмеженими можливостями, внутрішньо переміщені особи, особи, що вийшли з місць позбавлення волі, ВІЛ-позитивні люди тощо. Комерційний бізнес

часто нехтує навичками та знаннями таких людей, а вони, в свою чергу, мають проблему пошуку роботи. В такому випадку соціальне підприємство в одного боку, вирішує проблему безробіття, а з іншого – створює додану вартість, використовуючи незадіяний раніше ресурс.

Ще однією можливістю для розвитку соціального підприємства є сучасна тенденція звернення великого бізнесу до аутсорсингу та аутстафінгу. Тобто, великі підприємства, намагаючись скоротити витрати на утримання певних підрозділів, замовляють юридичні, клінінгові, бухгалтерські та інші види послуг у сторонніх компаній. Це стає позитивним фактором для розвитку малого бізнесу, соціального підприємництва, зокрема. Окрім цього, проводячи політику соціальної відповідальності, середні та великі підприємства можуть фінансувати проекти, підтримуючи соціальні підприємства. Також, міжнародні фонди та організації активно підтримують соціальні ініціативи, що може стати потужним поштовхом для розвитку соціальних підприємств.

Отже, враховуючи усі проблеми та можливості для розвитку соціального підприємництва, можна зробити висновок, що в першу чергу воно потребує створення законодавчої бази. Для України розвиток соціального підприємництва може стати запорукою розвитку економічної та соціальної сфер суспільства та вирішити багато актуальних завдань, тому як влада, так і населення мають бути зацікавлені у забезпеченні підтримки розвитку такого бізнесу в країні.

Список джерел:

1. Голуб'як Н. Р. Соціальне підприємництво як механізм вирішення соціально-політичних проблем / Н. Р. Голуб'як // *S.P.A.C.E.* – 2017. - № 2. – С.16-20
2. Сардак С. Е. Управління персоналом : теоретичні аспекти та практичні здобутки : моногр. / С. Е. Сардак, О. О. Третьяк. – Д. : Інновація, 2009. – 157 с.
3. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки [Електронний ресурс] / О. В. Сотула / *Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>*.
4. Sardak S. Global factors which influence the directions of social development / S. Sardak, M. Korneyev, A. Simakhova, O. Bilskaya // *Problems and Perspectives in Management.* – 2017. – № 15(3). – P. 323 – 333.

Миронюк М.

студентка групи МЕ-3

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

Науковий керівник:

Ксендзук В.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Сучасна ера людства супроводжується глобальними трансформаціями в політичній, економічній, науково-технічній сферах, посилюються інтеграційні процеси, стираються кордони між країнами та формується новий рівень міжнародних відносин. На даний час, в умовах жорсткої економічної конкуренції, фундаментальною основою розвитку економіки є

успішна зовнішньоторговельна діяльність, що модернізує структуру економіки країни та робить її більш конкурентоспроможною у світі. Тому, розвиток зовнішньоторговельної сфери є одним з головних чинників, що забезпечує стійке економічне зростання та посилює конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній економіко-політичній арені.

Метою проведеного дослідження є проаналізувати сучасний стан та фактори формування зовнішньоекономічних торговельних відносин України з іншими країнами світу.

Залучення України до процесів глобалізації дає можливість розширити дії щодо торговельних операцій на міжнародних ринках, пришвидшити економічний розвиток та в свою чергу підвищити рівень життя населення та забезпечити задоволення його потреб. Проте ситуація, що склалася є наступною: тенденцією протягом 2012-2016 років було скорочення виручки від експорту товарів з одночасним скороченням експорту агропромислової продукції. Не дивлячись на загальний негативний тренд, у 2017 році спостерігалось зростання експорту, в тому числі і на сільськогосподарську продукцію. За 2017 рік загальний експорт продукції склав 43,3 млрд дол. США, що на 19% більше ніж за 2016 рік. А за результатами 2018 року загальний експорт продукції з України становив 47,3 млрд дол. США, що на 9,2% більше порівняно з 2017 роком [1].

Враховуючи дані, варто проаналізувати під впливом яких факторів відбувається формування показників зовнішньої торгівлі. Отже, головними чинниками розвитку зовнішньої торгівлі України є:

1. Низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції, насамперед, машинотехнічних виробів
2. Значна сировинна спрямованість українського експорту та суттєва залежність вітчизняних підприємств від зовнішнього ринку збуту, що робить дуже вразливим від цінових коливань обсяг надходження валютних ресурсів.
3. Продовження військової агресії Росії проти України.
4. Низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни.
5. Торговельна агресія Росії.

Проте, незважаючи на торговельні війни, військовий конфлікт, вихід України з СНД Російська Федерація залишилася серед основних торговельних партнерів України. Питома вага РФ у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України за підсумками 2018 року становила 7,7%. Країни ЄС залишаються найбільшими торговельними партнерами України. Питома вага цих країн у зовнішньоторговельному обороті товарів і послуг України за підсумками 2018 року становила 42,6%. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг з країнами ЄС(28) за 2018 рік збільшився на 13,4% (+5,8 млрд дол.) і склав 49,3 млрд дол. Експорт товарів і послуг до ЄС(28) збільшився на 14,3% (+2,9 млрд дол.) і становив 23,0 млрд дол. Імпорт товарів і послуг збільшився на 12,7% (+3,0 млрд дол.) і склав 26,3 млрд дол. сальдо торгівлі товарами та послугами з країнами ЄС склалося негативним у сумі 3,3 млрд дол. та погіршилось на 80,5 млн дол. відносно 2017 року. Основними торговельними партнерами України є також Китай, США та Туреччина. За підсумками 2018 року на їх долю припадає відповідно 8,4%, 4,4% та 3,9% зовнішньоторговельного обороту товарів і послуг [2].

Основні торговельні партнери України в експорті товарів у 2018 році

| № з/п | Назва країни | Обсяг експорту товарів, млн дол. | Темп зростання / зниження, 2018 рік до 2017 року, у % | Питома вага країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у % |
|-------|-------------------|----------------------------------|---|--|
| 1 | Країни ЄС | 20 158,5 | 115,0 | 42,6 |
| 2 | Росія | 3 654,1 | 92,8 | 7,7 |
| 3 | Туреччина | 2 352,4 | 93,4 | 5,0 |
| 4 | Китай | 2 200,3 | 107,9 | 4,6 |
| 5 | Індія | 2 175,9 | 98,7 | 4,6 |
| 6 | Єгипет | 1 557,1 | 85,0 | 3,3 |
| 7 | Білорусь | 1 304,5 | 114,1 | 2,8 |
| 8 | США | 1 111,5 | 134,2 | 2,3 |
| 9 | Молдова | 789,3 | 111,5 | 1,7 |
| 10 | Саудівська Аравія | 749,1 | 144,8 | 1,6 |

Джерело: Департамент розвитку експорту. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2018 році[3]

Отже, відбулася трансформація зовнішньої торгівлі України, яка була спричинена змінами на світових товарних ринках та геополітичними процесами. Головними тенденціями є: збільшення ролі ЄС як торговельного партнера, що відбулося завдяки Угоді про Асоціацію з ЄС та диверсифікації джерел постачання енергії; водночас країни Азії збільшили свою частку в українському експорті та за останні три роки стали найбільшими споживачами українських товарів, зокрема продовольчих. У розрізі країн найбільший обсяг товарів експортується до Туреччини (металургійна продукція та насіння олійних); зменшуються обсяги торгівлі з Російською Федерацією, що спричинено політичними факторами.

Україна сировинно-орієнтована країна. За 2018 рік найбільше зріс експорт аграрних товарів. Згідно з даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 39,3% експорту зайняла продукція АПК та харчової промисловості, тоді як продукція машинобудування лише 11,6%.

Отже, сучасні проблеми потребують сучасних рішень, і для ефективного функціонування національної економіки, її динамічного розвитку необхідно розширювати експортний потенціал. Відповідно, стратегічним завданням є:

- масштабне розширення ринків збуту українських товарів, а в довгостроковій перспективі – товарна експансія зарубіжних ринків. Враховуючи те, що Україна протягом останніх років частково або повністю втратила традиційні ринки підсилюють потребу пошуку ефективних рішень для розвитку експорту української продукції.

- використання новітніх, інноваційних технологій, наявність наукомісткого виробництва, а також розвиток людських ресурсів. Варто відзначити, що сучасний економічний розвиток України та її інтеграція до ЄС значною мірою залежать від таких факторів. Єдиним що забезпечує економічну ефективність країни є наука, технології та інновації. Тому стратегічним завданням держави має стати зміна технологічної основи та побудова інноваційної моделі економіки країни. Застосування наукових досягнень для покращення рівня продукції України буде сприяти високотехнологічності, високої конкурентноспроможності продукції на зовнішньоекономічному ринку.

- також, середньостроковим планом пріоритетних дій Уряду на період до 2020 року передбачено створення Офісу розвитку інновацій, метою якого є підтримка та заохочення розвитку інноваційних підприємств та стартапів шляхом забезпечення їх фінансування, необхідними консультаційними послугами та технічною допомогою на всіх етапах від інноваційної ідеї до кінцевого продукту.

- варто звернути увагу на вивчення та застосування кращих практик, які спостерігаються в багатьох розвинених країнах, з точки зору співпраці між університетами та бізнес-сектором, розробки спільних навчальних програм, програм стажувань для молодих підприємців, а також різних видів державно-приватного партнерства у сфері інновацій.

Список використаних джерел

1. Основні показники зовнішньої торгівлі України – URL: http://ucab.ua/ua/doing_agribusiness/zovnishni_rinki/osnovni_pokazniki_zovnishnoi_torgivli_ukraini
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Зовнішня торгівля України товарами та послугами за 2018 рік (за даними Держстату) – URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
3. Департамент розвитку експорту. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2018 році – URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e8551533-1004-4210-9980-a3a50e134096&tag=InformatsiinoanalitichniMateriali&isSpecial=true>

УДК 338.432:339.175(477.4-01)

Музичка Ю.М.

к.е.н., асист.

*Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З Гжицького, м. Львів*

СТАН РИНКУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ВПЛИВУ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

В результаті глобалізації світова економіка стає єдиною цілісною, функціонально та інституційно-структурованою багаторівневою системою, характерною ознакою якої є асиметричний розвиток її елементів, зумовлений різницею явних і латентних потенціалів. Ключовим завданням за цих умов є забезпечення функціонування національних економік та їх секторів у довгостроковій перспективі і мінімізація ризиків. В сучасних умовах розвитку світового господарства для України є пріоритетним поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків з країнами Європейського Союзу. [5]

1994 року була підписана Угода про партнерство та співробітництво (УПС) України з Європейським Союзом. З 1998 року набули чинності двосторонні відносини між Україною і Європейським Союзом, які ґрунтуються на її положеннях.

Метою Зони вільної торгівлі (ЗВТ), є спрощення взаємного доступу до ринків товарів та послуг, а також узгодження українських правил та регламентів із нормами ЄС. [1] Проте, Зона вільної торгівлі несе як можливості економічного зростання, так і загрози для країни, її галузей і підприємств.

1 січня 2016 року почалося тимчасове застосування Зони вільної торгівлі. Митні органи стали видавати на безоплатній основі сертифікат походження (переміщення) товарів EUR.1, який дозволяє скористатися преференціями у рамках вільної торгівлі з ЄС.

До запровадження Зони вільної торгівлі українська продукція під час ввезення товарів до ЄС багато років користувалася преференціями у рамках Генералізованої системи преференцій ЄС (GSP). Генеральна системи преференцій знижувала митні тарифи ЄС на

товари, імпортовані з України, до 2%, тоді як ставки для країн, що користувались режимом найбільшого сприяння, становились приблизно 4%. [4] Із приходом Зони вільної торгівлі Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів (яловичина, свинина, м'ясо баранини, м'ясо птиці, молоко, вершки, йогурти, зернові, висівки, мед, цукор, крохмаль, гриби, часник, солод, виноградний і яблучний соки, вершкове масло, цигарки, етанол, яйця та альбуміни тощо). За 4 видами встановлено додаткові обсяги.

У свою чергу, Україна встановила тарифні квоти для 3-х видів товарів (м'ясо свинини; м'ясо птиці й напівфабрикати з м'яса птиці, цукор) та передбачила додаткові обсяги ще для 2-х.

За даними Державної служби статистики, у перший рік вільної торгівлі з ЄС український експорт до ЄС зріс на понад 3%, а товарообіг – на понад 6%. Проте очікування від торгівлі агропродуктами були дещо перебільшеними. Безмитні квоти використовувалися швидко, а загальні умови були не надто привабливі й посилені для вітчизняних виробників. [1]

Як показав досвід перебування України в СОТ, вітчизняні сільськогосподарські виробники не готові змагатися з більш конкурентоспроможними імпортерами, які отримують державні субсидії на виробництво сільськогосподарської продукції на більш високому рівні. Угода про створення зони вільної торгівлі передбачає нульову ставку митних тарифів по більшості товарних груп з обох сторін. Однак, крім тарифів, значною мірою доступ до європейських ринків українським товарам обмежують нетарифні бар'єри, такі як невідповідність стандартів продукції, відмінність митної системи та процедур оцінки відповідності продукції. Додатковий бар'єр для українських товарів – преференційні правила походження товарів, які застосовує Європейський Союз. Зниження рівня ввізного мита безпосередньо вплине на надходження до Державного бюджету – вони скоротяться на суму імпортного мита на продукцію, що ввозиться з країн Європейського Союзу. Водночас скоротиться час, потрібний для супровідних процедур, а отже, підвищиться ефективність роботи митниці. [3]

Статистичні цифри 2016 року засвідчили про те, що українські виробники почали нарощувати експорт товарів із доданою вартістю. Такі темпи торгівлі дали поштовх до ініціювання збільшення квот. Наприкінці 2016 року Європейська комісія прийняла пропозицію українських виробників і в травні 2017 року збільшила квоту на крупи та борошно на 7,8 тис. т, овес – на 4 тис. т, кукурудзу – 650 тис. т, мед – 3 тис. т, пшеницю – 100 тис. т, виноградний сік – 500 т, перероблені помідори – 5 тис. т, ячмінь – 350 тис. т. У серпні 2017-го Рада ЄС ухвалила низку преференцій на 3 роки. Преференції включають у себе тимчасові (на 3 роки) додаткові річні імпортні квоти за нульовим тарифом на такі сільськогосподарські продукти як: природний мед — 2,5 тис. т; оброблені помідори — 3 тис. т, виноградний сік — 500 т; овес — 4 тис. т; пшениця та борошно – 65 тис. т; кукурудза та борошно з неї — 650 тис. т; ячмінь та борошно з нього — 350 тис. т; ячмінна крупа – 7,8 тис. т. З 1 жовтня 2017 року додаткові квоти почали діяти вже на 5 позицій українських агротоварів із цього списку: мед, виноградний сік, ячмінне борошно, оброблені помідори, овес. Квоти на пшеницю, кукурудзу та ячмінну крупу почали діяти з 1 січня 2018 року. [1]

Загалом же у 2017 році український загальний експорт виріс на 16 % - до майже 53 мільярдів доларів. [2] Найбільшими торговими партнерами для України в ЄС залишаються шість країн — Нідерланди, Іспанія, Італія, Польща, Франція та Німеччина. Їхня сукупна частка в обороті перевищує 70%. [1]

Зона вільної торгівлі дала поштовх інтеграції з Європейським законодавством та стала додатковою можливістю для експорту для багатьох виробників. Однак, попри очевидні успіхи, серйозною залишається проблема захисту українських виробників. В той самий час, в ЄС використовують доступні інструменти захисту внутрішнього ринку. З-поміж найяскравіших

прикладів: тарифне регулювання імпорту. Так, рівень митного обкладання імпортової готової продукції в ЄС більший за рівень ставок мита на сировину в 7,7 рази. Це говорить про те, що Україна й надалі залишається в якості постачальника сировини, але аж ніяк не продуктів з доданою вартістю. [1]

Щодо торгівельної політики України в аграрній сфері, то одним з першочергових заходів є збільшення витрат із Державного бюджету на гармонізацію національної системи стандартів харчових продуктів до вимог ЄС. Проте ці витрати можна частково компенсувати фінансовою та технічною допомогою ЄС. [3]

На шляху до євроінтеграції нашій державі потрібно розв'язати проблеми, які з'являться внаслідок можливого зменшення надходжень до державного бюджету від експортного і імпортного мита, збільшення витрат на реформу системи стандартизації, необхідності реформи митної системи. [3] Наступним важливим кроком для українського ринку в цілому і, агропродукції зокрема, має бути перегляд умов співпраці між компетентними органами державного управління України та відповідними органами ЄС, для того, щоб Україна в майбутньому не залишилась в якості постачальника сировинної продукції, а постачала на європейський ринок продукти з доданою вартістю.

Список джерел:

1. В Зоні вільної торгівлі. Як змінилися торги між Україною та ЄС/ AgroPolit [Режим доступу]: <https://agropolit.com/spetsproekty/368-v-zoni-vilnoyi-torgivli-yak-zminilisy-torgi-mij-ukrayinoyu-ta-yes-za-tri-roki>
2. Глобальні виклики та перспективи українського експорту: у Києві пройшов IV Національний експортний форум / [Режим доступу]: <https://kiev-chamber.org.ua/uk/17/1462.html>
4. Гуменюк А. В. Вплив зони вільної торгівлі з ЄС на розвиток аграрної продукції / Економіка України в умовах євроінтеграції: виклики та перспективи розвитку // Матеріали I Всеукраїнської науково-практичної конференції. м. Умань. – 2018. - С. 33- 36.
5. Липов В. В. Міжнародна економіка: світова економіка та міжнародні економічні відносини / В. В. Липов. – К. : Професіонал, 2008. – С. 157–158. Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>
6. Яценко О.М., Невзгляд Н.Г., Невзгляд А.Г. Розвиток експортного потенціалу аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації Яценко О.М., Невзгляд Н.Г. та Невзгляд А.Г. Міжнародна економіка та менеджмент / Науковий журнал. Серія: Економічні науки, № 3 (80) 2015. С. 39 – 48. [Режим доступу]: file:///C:/Users/Julia/Downloads/uazt_2015_3_6.pdf

Мулява В. Р.

студентка

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг, Україна*

Науковий керівник:

Ніколайчук О. А.

к.е.н., доц.

СПІВПРАЦЯ УКРАЇНИ З СОТ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРЕШКОДИ

СОТ – це наймолодша міжнародна організація, яка замінила міжнародну організацію ГАТТ. На сьогодні СОТ є визнаною правовою інституцією світової торговельної системи. На 164 її члени припадає понад 98% світової торгівлі [1].

Україна є п'ятою в Європі за населенням державою, тому для України дуже важливим елементом є співпраця з Європою. Президент ПАРЄ Мігель Мартінес зазначив, що Європа готова до тісної співпраці з Україною. «Україна – за його словами – найближчим часом буде прийнята до сім'ї європейських партнерів. Це буде корисним як для України, так і для Європи в цілому. Участь України в Європейських проектах тільки збагатить досвід і почуття всієї європейської спільноти.» [2, 329]

Існує три найважливіші передумови, які створюють сприятливіші можливості для запуску економіки України в глобальні процеси та структури. Ми маємо на увазі трансформацію, реструктуризацію і відвертість економіки. Головним в цій трійці має бути трансформаційна економіка суспільства. Дохід інших країн доводить, що в трансформаційній економіці існує три напрямки: створення ринкової інфраструктури, лібералізація економіки та приватизація власності. Але важливу роль для України має створення торговельно-економічних, фінансово-інвестиційних і виробничо-технологічних глобальних процесів.

В грудні 2005 року в Гонконзі, під час проведення конференції СОТ Україна підписала договір зі Світовою організацією торгівлі [3].

Звичайно, вступ України до СОТ має як переваги, так і недоліки. Основними перешкодами щодо співпраці України з СОТ можемо назвати:

- Внаслідок зростання міжнародної конкуренції в країні зменшується виробництво в короткостроковому періоді. У надзвичайних випадках деяким вітчизняним виробництвам довелося закрити певні виробництва.

- Через зниження імпорتنних тарифів скорочуються фіскальні надходження. Такі втрати пояснюються тим, що перехід вимагає відмови від багатьох інструментів економічної політики, таких як кількісні обмеження адміністративних чи технічних бар'єрів у торгівлі і пов'язаних із торгівлею субсидій.

- Обмеження незалежності при проведенні торговельної політики. Членство в СОТ накладає не тільки деякі обмеження на використання певних інструментів економічної політики, а й вимагає створення таких процедур та інституцій, які б забезпечували дотримання правил та норм СОТ зобов'язанням, що випливає з членства у СОТ та часто на практиці стає основним тягарем для країни-члена, є повідомлення про законодавство, політику та процедури, що стосуються торгівлі.

Після вступу до світової організації, під впливом змін на світових товарних ринках та геополітичних процесів відбулася суттєва трансформація зовнішньої торгівлі України як у регіональному, так і товарному розрізі. В першу чергу це зменшення товарів на ринку країн СНД і зростання частки експорту до країн Азії (з 25,6% від загального експорту сільськогосподарської продукції у 2008 році до 42,6% у 2017 році) та Африки (з 7,7% від загального експорту сільськогосподарської продукції у 2008 році до 14,2% у 2017 році), що доводить про велику фінансову спроможність і конкурентність на цих ринках української продукції.

З 2008 року по 2017 рік частка експорту сільськогосподарської продукції з України зросла з 16,9% у 2008 році до 41,5% у 2017 році, що представлено на рис. 1 [4].

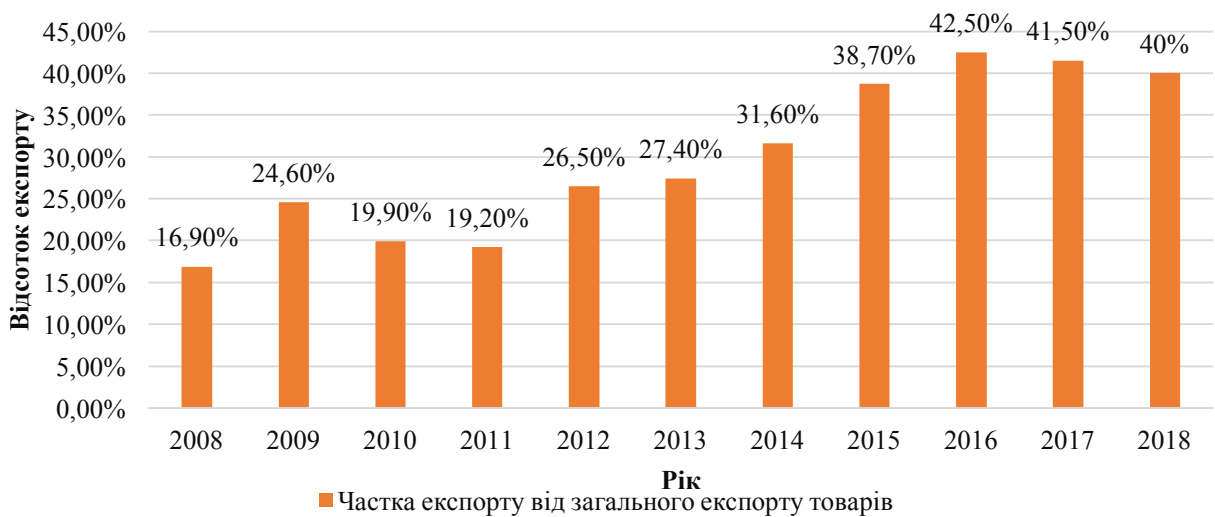


Рис.1. Частка експорту сільськогосподарської продукції в загальному експорті України, % [5]

Стосовно імпорту в нашу країну, то вступ в СОТ призвів до зниження імпорتنих тарифів на деякі товари. Наприклад, мито на сільськогосподарську продукцію знизилося до 9,2%. І майже всі мита переведені на адвалорні.

Маємо зазначити, що після вступу в СОТ, України, не спостерігалось значного збільшення імпорту сільськогосподарської продукції. Він, навіть навпаки, скоротився на 30,9%: якщо в 2008 році імпорт становив 6,8 млрд доларів, то в 2017 році – 4,7 млрд доларів. Але таке зниження не є катастрофічним, оскільки, Україна ще зовсім мало знаходиться в членстві СОТ і не відчула всіх його переваг, а тим паче економіка країни пережила декілька кризових етапів.

Порівнюючи імпорт та експорт на сільськогосподарську продукцію, ми можемо зробити висновок, що за останні 10 років імпорт скоротився на 30,9%, в той час як експорт зріс на 23,1%.

СОТ відкриває Україні безліч великих перспектив, такі як:

- розширення можливостей та переваг для розвитку бізнесу;
- можливість зменшення тарифних і нетарифних обмежень на українські товари;
- отримання українськими товарами режиму найбільшого сприяння у торговельному просторі країн-членів СОТ;
- застосування антидемпінгових і компенсаційних заходів захисту внутрішнього ринку й зниження цін на імпортні товари;
- підвищення імпортного мита для уникнення шкоди українським виробникам;
- можливість забезпечення прогнозованого і передбачуваного розвитку торговельно-економічних стосунків з ЄС, країнами СЕФТА та країнами-членами АСЕАН;
- можливість захисту інтересів національних виробників відповідно до процедури розгляду торгових спорів СОТ [1].

Співпраця з СОТ дозволила Україні розпочати укладення угод про вільну торгівлю з іншими державами ЄС, а точніше з Європейською асоціацією вільної торгівлі, в яку входять, зокрема, такі країни, як Ісландія, Норвегія, Ліхтенштейн, Туреччина, Ізраїль.

Ставши членом СОТ, Україна має право і можливості, а також, активно бере участь у багатосторонніх торговельно-економічних переговорах раунду Доха-Розвиток.

Позитивних досягнень вступу в СОТ набагато більше. Серед головних досягнень України й СОТ є декілька угод про спрощення процедур торгівлі та державні закупівлі. Також було прийнято важливе рішення про скасування експортних субсидій у сільському господарстві.

У 2016 році Україна вступила в Угоду про державні закупівлі (GPA). Середній обсяг державних закупівель країн СОТ оцінюють у \$1,7 трлн. В цій угоді беруть участь багато країн світу, такі як Корея, Канада, США, і насамперед, 28 країн ЄС. Угода СОТ GPA відкрила українським підприємцям доступ до ринку тендерів за кордоном. І вже в 2017 році був виграний перший тендер на держзакупівлі в ЄС [1].

Також, у 2016 році Україна винесла на розгляд СОТ низку питань і занепокоєння з приводу обмежень імпорту та транзиту українських товарів Російською Федерацією. Світова організація торгівлі успішно створила «міжнародний аудит» для протидії торговельній агресії Російської федерації проти України.

СОТ було проінформовано українською стороною, що економічні санкції Росії проти України негативно відбиваються не тільки на українській, а й на міжнародній торгівлі. Комітет Ради з торгівлі товарами СОТ, Комітет ТБТ, Комітет СФЗ, Комітет з питань сільського господарства адекватно і своєчасно відреагували на економічно-торговельний утиск України Російською Федерацією. Більшість спірних питань було вирішено, але не всі, тому Україна звернулося до міжнародних судів, де й на цей час розглядають ці справи.

Попереду ще дуже багато праці у різних сферах економіки й потрібно скласти стратегічний план уряду зовнішньоекономічного зв'язку України з міжнародними партнерами, в тому числі, з СОТ.

Список джерел:

1. *Первые 10 лет в ВТО как Украина использует инструменты организации. Европейская правда.* URL:<https://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2018/05/16/7081783/>
2. Жаліло Я. А., Базиліук Я. Б., Белінська Я. В. *Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації.* К.: НІСД, 2005.
3. Чистілін Д. К. *Еволюційний розвиток світової економіки та інтеграція України. Економіка України.* 1999.
4. *Співпраця України з СОТ.* Укрінформ. URL:<https://www.ukrinform.ua/rubric-society/2440546-uvatv-rozsiriv-movlenna-na-pivnicnu-ameriku-ta-aziu.html>
5. *Державна служба статистики України.* URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Ніколайчук О.А.

к.е.н.

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТУРИСТИЧНИМИ ПОСЛУГАМИ В УКРАЇНІ

Важливою складовою міжнародної торгівлі є торгівля туристичними послугами. Під впливом глобалізації та інтернаціоналізації міжнародний туризм стає одним з головних чинників посилення конкурентоспроможності країни на світових ринках, забезпечуючи валютні надходження до ВВП та зайнятість значної частини населення, сприяє залученню

іноземних інвестицій та розвитку туристичної інфраструктури. Однак розвиток міжнародної торгівлі туристичними послугами в Україні має значно нижчі показники результативності. За даними Всесвітньої туристичної організації UNWTO, частка України в структурі іноземних туристичних прибуттів Європи в 2017 р. складає 2,1%, забезпечуючи отримання 1,261 млн. дол. США, що складає 0,2% від загальноєвропейських надходжень від туризму.

Постійна зміна кон'юнктури туристичного ринку, вплив глобалізаційних процесів потребують дослідження основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі туристичними послугами в Україні.

Проведемо дослідження динаміки міжнародного туризму в Україні на основі аналізу туристичних потоків (рис. 1).

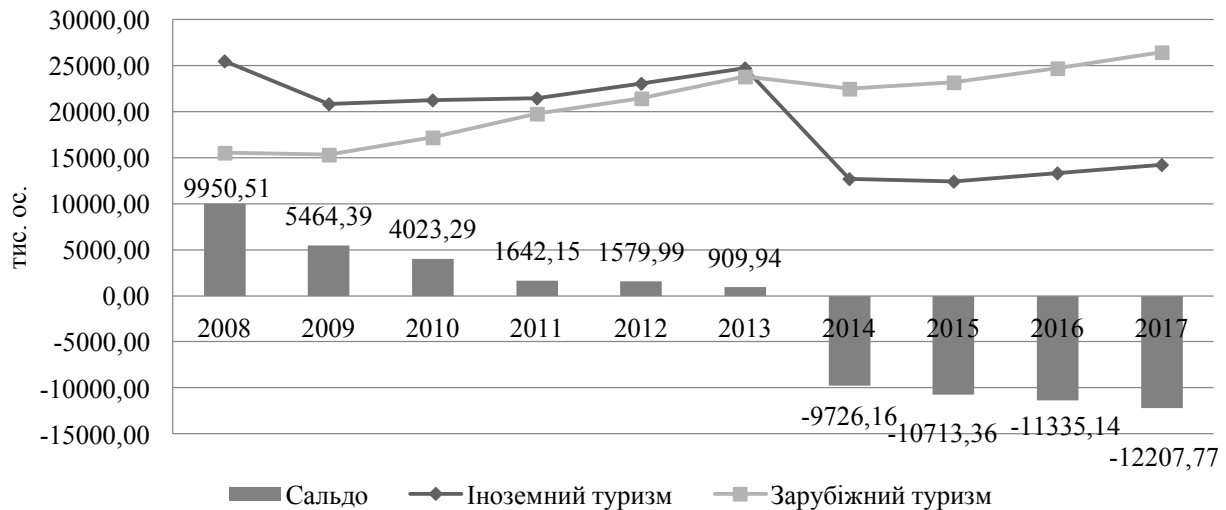


Рис. 1. Динаміка та сальдо міжнародних туристичних потоків в Україні, тис. ос.
Джерело: побудовано за даними Держкомстату України[1]

Динаміка іноземного туризму свідчить про зростання кількості іноземних туристів, що відвідували Україну, в період з 2010 р. до 2013 р. Загальний приріст іноземних туристів за цей період становить 16,3%. В 2012 р. цей приріст пояснюється проведенням Чемпіонату Європи з футболу Євро-2012. Починаючи з 2014 р. у зв'язку з нестабільною політичною ситуацією в Україні, анексією Криму та через проведення АТО кількість іноземних туристів різко скоротилася: в 2014-2015 рр. кількість іноземних туристів становить 50-51% від рівня 2013 р. З 2016 р. намітилася позитивна тенденція зростання кількості іноземних туристів, що відвідували Україну, однак станом на 2017 р. в порівнянні з 2013 р. показник становить лише 57,6% та 56% від рівня 2008 р.

Аналіз статистичних даних показує, що кількість зарубіжних туристів зростає. Виключенням є 2014 р., коли показник зменшився на 5,6%. Починаючи з 2015 р. прирісна динаміка виїзних туристичних потоків була відновлена. Отже, негативні соціально-економічні та політичні явища особливо не вплинули на виїзний туризм в Україні. Позитивним фактором можна вважати запровадження безвізу з країнами Європейського Союзу. В цілому приріст зарубіжних туристів за період 2008-2017 рр. складає 70,6%.

Отже, в 2014-2017 рр. сформувався негативне сальдо зовнішньої туристичної діяльності, що обумовлено переважанням виїзного туристичного потоку над в'їзним. Період 2008-2013 рр. характеризувався позитивним сальдо.

Динаміка експорту, імпорту та сальдо торгівлі туристичними послугами в Україні (рис. 2) свідчить тенденцію зростання імпорту та скорочення експорту туристичних послуг, що

призводить до збільшення негативного сальдо торгівлі. Так, з врахуванням скоригованих даних негативне сальдо має місце в період 2010-2018 рр. та його приріст за цей період склав 639,4%. Позитивний результат в зовнішній торгівлі подорожами мав місце протягом 2008-2009 рр., однак в кількісному виразі він скорочувався.

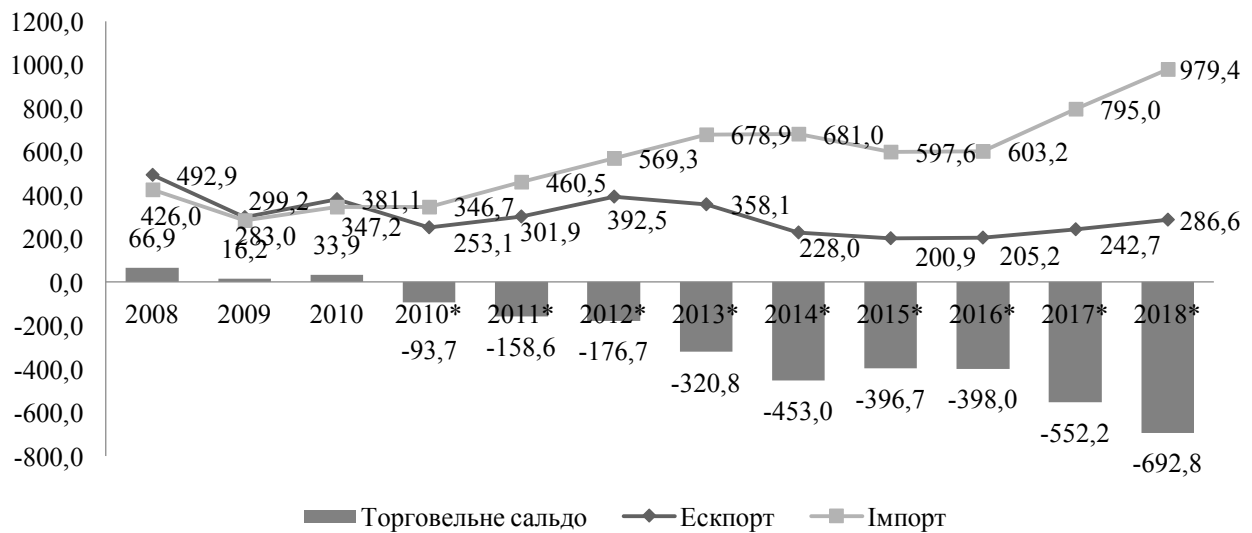


Рис. 2. Динаміка експорту, імпорту та сальдо торгівлі туристичними послугами в Україні, млн. дол.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України[1]

* Інформація за 2010-2013 наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2016 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, за 2017 -2018 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Експорт туристичних послуг зменшився за 2008-2018 рр. на 48,6%. Максимальну вартість туристичних послуг було експортовано в 2008 р. Більш інтенсивно експорт зростав в 2012 р. у зв'язку з проведенням Євро-2012 – на 30%, а найбільші темпи скорочення зафіксовані в 2009 р. через вплив світової фінансової кризи (ланцюговий приріст -39%) та починаючи з 2013 р., що пояснюється зменшенням попиту через анексію Криму, проведення АТО, зростанням небезпеки через ряд терактів, складним політичним та соціально-економічним становищем України.

Імпорт туристичних послуг за 2008-2018 рр. зріс на 130%. Скорочення імпорту спостерігається в 2009 р. та в 2015 р. з ланцюговим приростом відповідно -34% та -12,2%. Максимальний розмір імпорту припадає на 2018 р.

Аналіз динаміки частки експорту послуг, що пов'язані з подорожами, в 2010-2018 рр. свідчить про їх скорочення (рис. 3). Максимальну значущість експорту туристичних послуг, зафіксовано в 2008 р., а найменшу – в 2014 р. Деяке поліпшення спостерігається в 2012 р. через проведення Євро-2012, а вже в 2013-2016 рр. частка скорочується. Протягом 2017-2018 рр. частка експорту зростає та досягає 2,4% в 2,18 р.



Рис. 3. Частка експорту та імпорту послуг, пов'язаних з подорожами, в Україні, %

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України[1]

* Інформація за 2010-2013 наведена без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м. Севастополя, за 2014-2016 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції, за 2017 -2018 - без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Щодо частки імпорту туристичних послуг, то скорочення зафіксовано лише в 2008-2009 рр. на 1,21% через вплив світової фінансової кризи, а протягом іншого періоду вона стабільно зростає. Частка імпорту послуг за подорожами зросла за 2008-2018 рр. більше ніж в 2,5 рази.

Проаналізуємо ефективність торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами, в Україні (рис. 4). Зовнішньоторговельний оборот туристичними подорожами за аналізований період виріс на 37,8%, а найбільші ланцюгові темпи його приросту спостерігалися в 2010 р. (125,1%), 2012 р. (126,15%), в 2017 р. (128,36%) та в 2018 р. (122%). В структурі зовнішньоторговельного обороту туристичними послугами за 2008-2018 рр. спостерігається переформатування на користь зростання частки імпорту на 31% за весь період. Якщо в 2008-2010 рр. частка експорту в зовнішньоторговельному обороті перевищувала 50%, то з 2011 р. вона щорічно знижується та в 2018 р. становить лише 22,64%.

Відповідно показник покриття експорту імпортом знизився за аналізований період на 86,4% та в 2018 р. складає лише 29,27%, при чому експорт перевищував імпорт лише в період 2008-2010рр. Дані тенденції засвідчують зниження результативності міжнародної торгівлі туристичними послугами.

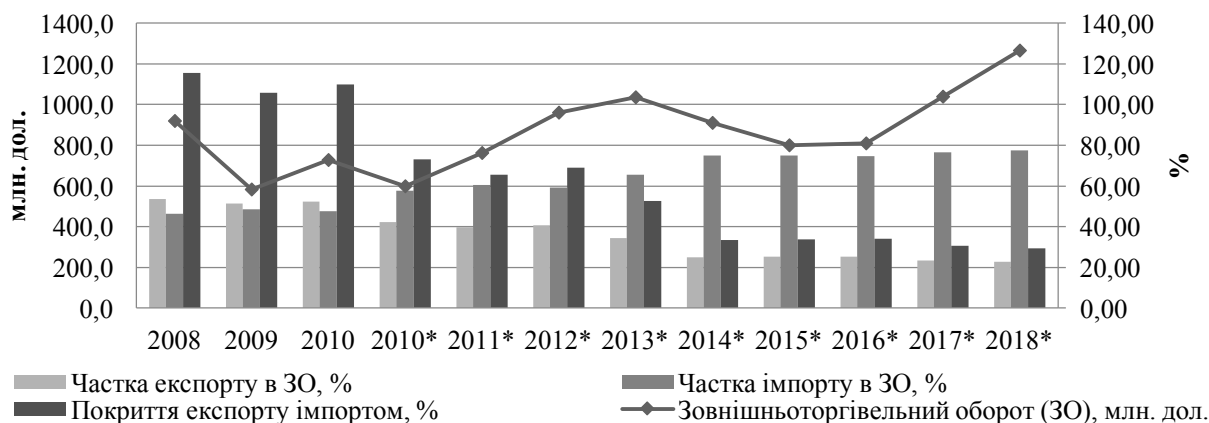


Рис. 4. Показники ефективності зовнішньої торгівлі послугами, пов'язаними з подорожами, в Україні

Джерело: розраховано автором за даними Держкомстату України[1]

На підставі проведеного аналізу міжнародної торгівлі туристичними послугами в Україні можна констатувати неефективність зовнішньої торгівлі туристичними послугами в Україні, що підтверджується перевищенням виїзних туристичних потоків над в'їзними, зростанням імпорту та скороченням експорту туристичних послуг, що призводить до збільшення негативного сальдо торгівлі; зниженням темпів розвитку туристичної діяльності з 2014 р. через нестабільність політичного становища, військового конфлікту на Сході країни, погіршенням соціально-економічного становища тощо.

Для відновлення міжнародного туристичного потоку України перш за все необхідно стабілізувати ситуацію на Сході країни, сприяти розвитку євроінтеграційних процесів та залученню інвестицій у розвиток туристичної інфраструктури, підвищувати якість туристичних послуг, що дозволить покращити зовнішньополітичний імідж та збільшити результативність міжнародного туризму.

Список джерел:

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*

Ніколіна Ю.В.,

Вінницький технічний коледж, м. Вінниця

Науковий керівник:

Масловата Д.Р.

викладач економічних дисциплін, Вінницький технічний коледж

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ВІННИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Реалії сьогодення свідчать, що сучасний етап розвитку ринкових відносин засвідчує позитивне, але повільне наближення Вінницької області до європейської та світової економічних систем. Ці процеси відчутно позначаються на формуванні, розвитку та перспективах нарощення експортного потенціалу регіональних ключових видів економічної діяльності, зокрема промисловості.

Теоретичні та практичні аспекти оцінювання експортного потенціалу на макро, мезо- та мікрорівнях досліджено у працях багатьох вітчизняних науковців, таких як: Березюк Ю. Б., Бикова Н. В., Бутко М. П., Гораль Л. Т., Жук М. В., Запотоцький С. П., Зборовський Ю. Л., Кириченко О. М., Козік М. О., Коломієць В. В., Коровайченко Н. Ю., Крушніцька Г. Б., Мельник Т. М., Олійник Я. Б., Пепа Т. В., Скорнякова І. В., Шафранова К. В., Шелест Є. О., Шийко В. І. та ін. Разом з тим, досі до кінця не вивченою залишається проблематика оцінки експортного потенціалу промисловості на регіональному рівні. Створення ринкової економіки у Вінницькій області посилює необхідність теоретичного дослідження значного комплексу питань, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках. Одним з таких головних питань є наукове дослідження зовнішньоекономічних зв'язків Вінниці, що також виступає предметом дослідження. Тому враховуючи цінність праць вчених, вважаю дану тему не досить висвітленою, що обумовлює її вибір.

В умовах розвитку міжнародних економічних зв'язків основними пріоритетами зовнішньоекономічної діяльності на загальнодержавному та регіональному рівнях є політика активної підтримки національного експорту, яка передбачає не лише фінансову, а й адміністративну підтримку, підвищення якості економічного зростання, підвищення ефективності бюджетних витрат і підготовку кваліфікованих кадрів [1].

Вінницька область – регіон зі значними потенційними можливостями для агропромислового розвитку: сприятливі природнокліматичні умови для ведення сільськогосподарського виробництва, істотні природні ресурси, розвинена та диверсифікована переробна промисловість і сільське господарство, наявність достатньої чисельності кваліфікованого персоналу, розвинений науковотехнічний потенціал з перспективами його нарощування, значні обсяги внутрішнього ринку збуту агропродовольчої продукції. Це створює сприятливі передумови і можливості для розвитку агропродовольчого комплексу, який включає в себе сільське господарство і харчову промисловість, а деякі окремі показники, які характеризують рівень розвитку агропродовольчого сектору економіки регіону (рівень продуктивності праці, розвиток сучасних технологій, рівень інтеграції підприємств у світогосподарську систему, розвиток матеріального, інвестиційного забезпечення), значно поступаються розвиненим територіально-економічним комплексам інших країн. З цього випливає, що метою реалізації стратегії розвитку експортного потенціалу агропродовольчого комплексу Вінницької області є перетворення існуючого потенціалу (шляхом повного використання наявних конкурентних переваг та формування нових через розширення зовнішньоекономічних зв'язків та структурну оптимізацію господарського комплексу) в реальне зростання показників діяльності регіональної економічної системи[2, 3].

Переваги, що зумовлюють ефективність розвитку та повноту реалізації експортного потенціалу:

- високі темпи росту і місткості галузевого ринку; зростання платоспроможного попиту
- стабільний та істотний ріст попиту на продовольство з боку світового ринку
- значний рівень конкуренції між виробниками, посередниками та експортерами агропродукції;
- значний потенціал у розвитку сільськогосподарського виробництва, великі обсяги невикористовуваних посівних площ, трудового та наукового потенціалу
- диференційована структура переробної промисловості, високий кадровий потенціал переробних галузей, традиційна технологія виробництва продуктів харчування в багатьох підприємствах;
- сприятливе географічне розташування, відносна близькість до стратегічних ринків збуту агропродовольчої продукції;
- наявність розвиненої транспортної інфраструктури, можливості до її істотного поліпшення;
- потужний науковий потенціал для обґрунтування напрямків розвитку технологічної, технічної, економічної та стратегічної сфер розвитку підприємств
- наявність значних обсягів невикористовуваних виробничих потужностей у харчовій промисловості;
- послідовність місцевих органів влади у реалізації напрямків стратегії регіонального розвитку.

Покращити ситуацію щодо розвитку та реалізації експортного потенціалу регіонального агропродовольчого підкомплексу на період до 2020 р. дозволять поставлені **такі завдання[3]:**

1. Підтримка інтересів підприємств регіону на зовнішніх ринках

2. Інформаційне забезпечення зовнішньоторговельної діяльності.
3. Підготовка кадрів для роботи у сфері зовнішньоекономічної діяльності.
4. Формування регіональних агропродовольчих кластерів.

Отже, враховуючи вищевозглянуте, можна констатувати, що на сьогодні Вінниччина є одним з найбільш прогресивних регіонів, що характеризується динамічним розвитком, потужним природно-кліматичним потенціалом, наявністю сталих зовнішніх зв'язків по напрямках економіки, науки, техніки та культури з країнами ЄС. Для подальшого розвитку економічного потенціалу доцільно надалі нарощувати регіональний експорт і при цьому дбати не лише про збільшення його обсягів, належну увагу слід приділити і створенню довгострокових конкурентних переваг, стабільному розширенню та якісному поліпшенню на їх основі позиції регіону. Важливим є аналіз сучасного стану справ у сфері міжнародної торгівлі, виявлення перспектив та розробка обґрунтованих пропозицій щодо зміцнення позицій на міжнародній арені. Адже світові ринки, зокрема ринки країн ЄС є досить привабливими для вітчизняних підприємств не лише з точки зору обсягу платоспроможного попиту, але й з точки зору стимулів вдосконалення матеріально-технічної, виробничої бази, підвищення конкурентоздатності продукції через дотримання високих європейських стандартів щодо якості продукції.

Список джерел:

1. *Стеценко Ж.В. Механізм розвитку та реалізації експортного потенціалу України // Економіка та держава. – 2008. -№8. – С. 47-49.*
2. *Шубравська О.В. Перспективи реалізації експортного агропродовольчого потенціалу України / О.В.Шубравська // Актуальні проблеми економіки. - 2007. - №4(70). - С.27-32.*
4. *Нелеп В. Оцінка експортних можливостей агропродовольчого комплексу України / В.Нелеп // Економіка України. - 2017.- №9. - С.54–63.*
5. *Шкільний О. О. Сприяння експорту агропродовольчої продукції в умовах глобалізації / О. О. Шкільний // Зб.наук.пр.Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2015. – Вип.70. – Ч. 2. – С. 7–13.*

УДК: 338.432:631.147

Новицька І.В.

аспірант

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,

м. Полтава

Чичкало-Кондрацька І.Б.

д.е.н., проф., завідувач кафедри міжнародної економіки та маркетингу

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка,

м. Полтава

ОРГАНІЧНА ПРОДУКЦІЯ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

На сьогоднішній день стрімко розвивається внутрішній і зовнішній ринки органічної продукції України. Так у країнах Європейського Союзу, Північної Америки, Близького Сходу, Азії попит на дану продукцію зростає швидше, ніж пропозиція.

Світовий ринок органічних продуктів щороку збільшується на 10–15%, і вже становить понад 75 млрд євро.

За інформацією Дослідного інституту органічного сільського господарства FIBL (Швейцарія), традиційними лідерами у світі за площами під органічними культурами є Австралія (22,7 млн га), Аргентина (3,1 млн га), США (2,0 млн га), Іспанія (2,0 млн га), Китай (1,6 млн га), Італія (1,5 млн га), Франція (1,4 млн га), Уругвай (1,3 млн га), Індія (1,2 млн га) та Німеччина (1,1 млн га) [1].

Аналізуючи дані органу сертифікації «Органік Стандарт» усіх українських експортерів органічної продукції, обсяг експорту становив близько 300 тис. т на суму понад \$60 млн у 2017 році. Левова частка органічної продукції надходить до країн ЄС, Швейцарії, решта – США, Австралії, Канади, країн Азії. На внутрішньому ринку за цей період реалізовано продуктів на €21 млн, що приблизно дорівнює €0,5 на особу [2].

Темпи розвитку внутрішнього ринку органічної продукції відстають від його можливостей. Перший упакований роздрібний товар – зелена органічна гречка – «вийшла» на ринок наприкінці 2007 року, у 2008-му 14 органічних магазинів реалізували 2000 одиниць одного виду продукції, в 2009-му – 36 продали 12 тис. одиниць трьох видів харчів, у 2010-му – 84 торгових точки запропонували 90 тис. одиниць шести видів продуктів, у 2014-му – 2000 розмістили на своїх полицях понад 630 тисяч одиниць 21 виду продукції. Загалом частка органічних продуктів на ринку України не перевищує 0,1%.

Лідерами за площами сертифікованих органічних площ є Одеська, Херсонська, Дніпропетровська області, за кількістю операторів – Київська, Харківська, Одеська і Херсонська. Загалом в Україні налічується 426 операторів, із них 294 – виробники сільгосппродукції, 132 належить до інших категорій – трейдери, підприємці, що займаються логістикою [3].

На думку експертів головними причинами низьких темпів розвитку внутрішнього органічного ринку, є низька купівельна спроможність споживачів, їхня необізнаність про переваги цієї продукції перед звичайною. Водночас поступ уперед гальмують українські торговельні мережі через своє упереджене ставлення до «органіки» та прагнення отримувати на ній такі самі прибутки, як на звичайній, неорганічній продукції.

Непоодинокими є випадки, коли недобросовісні виробники позначають або маркують свою продукцію написами «органічний», «біодинамічний», «біологічний», «екологічний», «органік», «натуральний» та іншими похідними від цих слів термінами з префіксами «біо-», «еко-», хоча всі ці товари насправді до здорових не мають жодного відношення. На наш погляд, доцільно було б запровадити інформаційно-роз'яснювальні та просвітницькі програми для споживачів, які зорієнтують їх на ринку харчової продукції [4].

За кордоном від українського виробника, очікують органічну сировину. Для того, щоб зменшити залежність від зовнішніх факторів, фермери повинні створити потужний внутрішній ринок, щороку поповнювати асортимент свого виробництва готовими органічними продуктами з доданою вартістю експортної якості, дбати про їхню належну маркетингову привабливість.

Таким прикладом на вітчизняних теренах є перший олієпресований завод «УКРОЛІЯ ОРГАНІК» (сmt. Диканька, Полтавщина), що почав свою роботу наприкінці 2017 року. Підприємство спеціалізується на переробці виключно органічної сировини, яку одержує від сільськогосподарського підприємства «Агроекологія», заснованого одним із фундаторів українського органічного руху Семеном Антонцем. Першу партію органічної олії та макухи на сьогоднішній день відправлено до Нідерландів, Литви, Франції та Швейцарії [4].

Налагодженню конструктивного діалогу операторів органік-бізнесу з урядовцями слугує Офіс підтримки реформ, створений при Мінагрополітики. Цілісна політика щодо розвитку органічного виробництва в Україні формується сьогодні як на базі світового, так і регіонального українського досвіду. В результаті співпраці Офісу з органами місцевої влади бюджетами багатьох областей на 2018-й рік передбачено реалізацію регіональних програм підтримки органічного виробництва. Так, кілька мільйонів гривень будуть спрямовані на часткову компенсацію вартості органічної сертифікації. У деяких областях передбачено повернення 20% вартості витрат на органічне харчування вихованців дошкільних установ.

Як свідчать результати досліджень французького ринку, що виробництво органічної продукції порівняно зі звичайною потребує у 2,5 разу більше трудових ресурсів. Українські підприємства з виробництва органічної продукції потребуватимуть у п'ятеро більше працівників у зв'язку з низьким рівнем технічної озброєності. Таким чином, це може стати ключем до розв'язання проблеми трудової зайнятості сільського населення. Отже, варто дбати не лише про експорт органічної продукції, а передусім про її реалізацію в Україні.

Список джерел:

1. Аналіз ринку органічної продукції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/407-analiz-rinku-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayini>
2. Кількість виробників органічної продукції в Україні за 15 років зросла у 100 разів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://landlord.ua/news/kilkist-virobnikiv-organichnoyi-produktsiyi-v-ukrayini-za-15-rokiv-zrosla-u-100-raziv/>
3. Офіційний Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Ринок органічної продукції в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/podiia/item/9994-rynok-orhanichnoi-produktsii-v-ukraini.html>
5. Щекович О.С. РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТОРГІВЛІ ОРГАНІЧНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ. Ефективна економіка № 8, 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3474>

Осипенко В.С.,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

Науковий керівник- д.е.н., професор Козак Ю.Г.

Одеський національний економічний університет

ДІЯ НЕТАРИФНИХ ОБМЕЖЕНЬ В СУЧАСНІЙ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄС

У сучасних умовах нетарифні обмеження є одним із ключових інструментів зовнішньоекономічної політики в різних країнах. У той же час, багато фахівців визнають, що нетарифні бар'єри обмежують торгівлю між країнами набагато більше, ніж імпортні мита. Основні теоретичні аспекти використання нетарифних бар'єрів у міжнародній торгівлі, їх класифікація та основні методи економічного регулювання є важливими для економічного розвитку сучасних країн.

Поглиблена та всеосяжна зона вільної торгівлі (далі – ЗВТ) є ядром Угоди про асоціацію. Саме від її ефективності залежить успіх всіх процесів у межах Угоди. Насамперед, ЗВТ відкриває для українського бізнесу величезний ринок, що охоплює близько півмільярда

споживачів з достатньо високою купівельною спроможністю. Цей ринок є доволі унікальним, адже він об'єднує 28 країн та базується на вільному русі товарів: продукція, що заходить на ринок ЄС, може вільно переміщатися по всій його території. Зокрема, в ЄС діє єдина для всіх країн торговельна та митна політика, а вимоги до товарів/надання послуг в усіх його країнах членах узгоджені між собою. ЗВТ передбачає, що в Україні приймуть законодавчі акти, які наблизять наші норми та практики щодо промислових товарів до європейських. Це позбавить виробників від необхідності проходити повторну сертифікацію в ЄС, що займає час, гроші, часом потребує адаптації процесу виробництва та характеристик продукції. Щоб експортувати харчові товари до ЄС, наші виробники повинні впровадити міжнародну систему контролю за безпечністю та якістю харчових продуктів.

Торік Україна продовжила перехід на міжнародні технічні регламенти, який дозволяє знизити нетарифні бар'єри в торгівлі та покращити доступ вітчизняної промислової продукції на світові ринки. Так, було зроблено важливі кроки з розроблення та затвердження технічних регламентів, стандартизації і метрології, які необхідні для підписання Угоди про оцінку відповідності та прийнятність промислових товарів для пріоритетних секторів промислової продукції (Угода АСАА).

Було ухвалено такі закони як «Про загальну безпечність нехарчової продукції», «Про державний ринковий нагляді контроль продукції», «Про технічні регламенти та оцінку відповідності», «Про метрологію», «Про стандартизацію», «Про акредитацію органів з оцінки відповідності» та «Про відповідальність за шкоду завдану внаслідку дефекту продукції». З 1 січня 2019 року скасовано застосування майже 11 тисяч старих стандартів, розроблених до 1992 року, що становить 90% від загальної кількості. Триває робота з приведення у відповідність українського законодавства до права ЄС та Угоди про технічні бар'єри у торгівлі СОТ. Санітарні та фіто-санітарні заходи стосуються стандартів безпечності продуктів та є необхідними для спрощення процедур торгівлі сільськогосподарською та харчовою продукцією, а також рослинами.

За експертними розрахунками, існуючи нетарифні обмеження між ЄС та Україною еквівалентні митним тарифам у розмірі 11,8 % - для продукції аграрного сектору та 3,2 % - для промислової продукції. Тобто, фактично саме нетарифні бар'єри на сьогодні виступають у ролі головного обмеження у розвитку українського експорту до країн ЄС. Як показує практика, під тарифні квоти потрапляє переважно високо-конкурентна та стратегічно важлива для держави імпортера продукція. Так, для європейських товарів, що імпортуються в Україну, передбачені лише 3 тарифні квоти (свинина, м'ясо птиці та напівфабрикати з м'яса птиці, цукор), а для українських – 36 квот. Зокрема, під такий режим підпадають українські зернові, м'ясо птиці, виноградний і яблучний соки, мед, оброблені томати та ін.

Якщо взяти зернові – стратегічні для України товари, що формують найбільший виторг в нашому аграрному секторі, тарифна квота для імпорту в ЄС «пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули» в 2018 році складав усього 950 тис. тонн. Цей обсяг буде збільшений до 1 млн тонн у 2021 р. Також ЄС затвердив на 3 роки додаткову квоту для цієї позиції в обсязі 65 тис. тонн. При цьому Україна збирає понад 60 млн тонн зернових на рік, левова частка яких йде на експорт. В 2018 році українські експортери вичерпали тарифні квоти на поставку пшениці та кукурудзи в ЄС за 5 днів, річну тарифну квоту ЄС на імпорт яблучного і виноградного соків – за 11 днів, а тарифну квоту на імпорт меду – за 24 дні.

Таким чином, аналізуючи вищесказане, можна сказати, що на сьогоднішній момент міжнародні торговельні бар'єри є складовими національних економік. В останні роки набирають популярності використання нетарифних та прихованих методів регулювання, що дозволяють захищати національного виробника не порушуючи міжнародні угоди. Нетарифні заходи являють

собою велику групу різних заходів і заходів торговельної, фінансової, адміністративної, екологічної політики, політики охорони здоров'я та іншої політики. Ці заходи спрямовані на регулювання зовнішньої торгівлі, а також на створення перешкод в області зовнішньої торгівлі.

Результатом впроваджених євроінтеграційних змін стало зростання обсягу зовнішньої торгівлі України з країнами Євросоюзу. За минулий рік Україна продала до країн ЄС товарів на понад 20 млрд доларів США, що становить 42% від усього експорту. Для порівняння, у 2017 році ця цифра становила трохи більше 17,5 млрд доларів США. Отже, сміливо можна сказати, що Україна продовжує виконання положень Угоди, необхідних для повноцінного функціонування поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Сьогодні майже 15 тисяч українських підприємств експортують свої товари до країн ЄС. Аналітики прогнозують, що тенденція зростання українського експорту до країн ЄС збережеться і в майбутньому.

Якщо враховувати сучасні тенденції до глобалізації та інтеграції, то можна зробити висновки, що використання торговельних бар'єрів не є актуальною та ліберально орієнтованою стратегією для розвинутих країн з відкритою економікою. Але, в той же час, нетарифні бар'єри необхідні не лише для країн з політикою протекціонізму чи автаркії, а і для збалансованого стану національних економік могутніх держав.

Список джерел:

1. *Судаков, С.С. Оценка влияния нетарифных мер на торговлю: обзор эмпирических работ [Текст] / С.С. Судаков // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 6 (ч.1) (59-1). – С.169 – 175. (объем 0,3 п.л.)*
3. *Radcliffe Brent. The Basics Of Tariffs And Trade Barriers [Електронний ресурс] / Brent Radcliffe. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.investopedia.com/articles/economics/08/tariff-trade-barrier-basics.asp>.*
4. *Руслан Мініч, Інтер'єюз-Україна, в рамках проекту Представництва Європейського Союзу в Україні.*
5. *Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: навч. посібник. Видання 2-ге перероб. та доп. / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, В.В. Ковалевський [та інші.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. - 1467 с.*

УДК: 338.432:631.147

Ревуцький О.С.

*студент 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Житомирський державний технологічний університет*

Науковий керівник:

Шиманська К.В.

*к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Житомирський державний технологічний університет*

РОЗВИТОК СУДНОПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ПОРТОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ДЛЯ СТИМУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Морські перевезення, напевно, є одними з найдавніших видів транспортування великої кількості товару. На сучасному етапі якісних змін міжнародних економічних процесів та

розширенні міждержавних стосунків у сфері зовнішньої торгівлі саме транспорту відводиться важливе місце, особливо, морському, який є чи не найзручнішим та відносно найдешевшим видом перевезень і сполучень далеких відстаней.

Морський цивільний флот розвивається динамічно і стрімко, змінюються конструкційні особливості та характеристики різних типів суден.

Україна – морська держава! У басейніх Чорного та Азовського морів функціонує три морські порти, рівень вантажобробки яких складає близько 230 млн. тонн, а області, що мають вихід до моря створюють значну частину валового національного продукту саме завдяки розвитку морегосподарської галузі.

Згідно з Морською доктриною України на період до 2035 року «від ефективної реалізації державної морської політики залежить суверенітет і територіально цілісність України її економічна та енергетична залежність, сталий розвиток та інтеграція в євроатлантичний політичний, економічний та правовий простір» [0].

Для України надзвичайно важливим є розвиток торгового мореплавства, адже вихід до моря є колосальною перевагою у сфері міжнародної торгівлі, а саме – формування логістичних ланцюгів. Доказами розвитку морегосподарського комплексу України є, по-перше успішне проходження у червні 2018 року першого в історії України аудиту ІМО (Міжнародної морської організації). Крім того, була успішно пройдена інспекція національної системи освіти, підготовки дипломованих моряків, медичних стандартів України на предмет виконання вимог Директиви 2008(106) ЄС і Міжнародної конвенції про підготовку моряків та несення вахти 1978 року з поправками, внесеними Європейським агентством з морської безпеки (EMSA). Позитивна оцінка EMSA дає можливість українським морякам працювати на судах під прапором країн ЄС.

Нині в Державному Судновому Реєстрі України зареєстровано 13679 суден і близько 50% з них мають комерційне призначення, тобто виконують морські або каботажні перевезення людей і товарів. Відповідно до загально прийнятої термінології, торговим судном називається транспортне судно, самохідна чи несамохідна пливуча споруда, що може використовуватися для перевезення вантажів, несення спеціальної служби, або в наукових цілях. Основними типами торгових суден є суховантажі, контейнеровози, паливні, універсальні, повалочні, рефрижераторські, балкери, ролкери, танкери. Наприклад, в Україні з 2014 року збільшився попит на використання насипних суден для перевезення вугілля. Це, перш за все, можна пов'язати з імпортом Україною вугілля з ПАР.

Найбільшу кількість зовнішніх перевезень здійснюють порти Чорного моря: Одеса, Іллічівськ, Південний.

На Одеський порт припадає понад 20% вантажообороту морського транспорту України. Основними вантажами є руди, нафта і нафтопродукти, будівельні матеріали, хлібні вантажі, цукор.

Іллічівський порт, розташований за 20 км від Одеси, працює переважно на забезпечення експортних поставок. У вантажообороті цього порту значну частку займають метали, кам'яне вугілля, будівельні матеріали, залізна і марганцева руди.

Порт «Південний» обслуговує в основному припортовий завод і спеціалізується на забезпеченні експорту аміаку. Велике значення мають порти міст Миколаїв та Херсон, що спеціалізуються на транспортуванні залізної і марганцевої руд. Через Миколаївський морський порт імпортуються боксити [0].

Безперечно, портова інфраструктура займає визначальне місце у здійсненні вантажних міжнародних перевезень. Розглянемо приклад морського порту міста Скадовськ Херсонської області. Порт відкритий для заходу суден протягом року і розрахований на обробку 4 типів

суден: ролкера, балкера, танкера та універсально судна. Проте, існують обмеження. В порт не можуть зайти і бути розвантажені суда дедевейтом більше 3 тисяч тонн, тобто «повна вантажопідйомність судна, сумарна величина ваг змінних вантажів у тоннах, тобто сума ваги всього корисного вантажу, що перевозиться судном, яка характеризує його вантажопідйомність, ваги пального, масла, технічної та питної води, ваги пасажирів з багажем, екіпажу та продовольства» [0]. Це є досить суттєвою перешкодою при здійсненні перевезень, адже нині експлуатуються суда дедевейтом більше 3 тисяч тонн.

Саме зараз при створенні ефективної портової інфраструктури виділяють не лише суто портові будівлі, крани, навантажувачі, а й можливості розширення акваторії, зміцнення судоходних каналів, будівництво нових причалів.

Україна регулює відносини в даній галузі через Кодекс Торговельного мореплавства.

При цьому підписання асоціації з Європейським Союзом дало вітчизняній морегосподарській галузі шанси для розвитку за європейськими стандартами. Згідно з Угодою про Асоціацію, протягом 2014-2020 рр. Україна має 25 завдань щодо регулювання морських судоходних відносин. Станом на 2019 рік виконано 1 (запровадження обов'язкової інформаційної системи, щоб надати державам-членам швидкий доступ до всієї важливої інформації стосовно руху морських суден, які транспортують небезпечні або забруднені матеріали). Зауважимо, однак, що прострочено виконання 12 завдань, а розгляд ще 12 – не розпочато. Зокрема не виконано такі завдання:

1) завдання, що стосуються пасажирських суден – 4 завдання. Переважно не виконані завдання, що стосуються ліцензування, сертифікації та визначення чітких критеріїв суден, що мають право перевозити пасажирів, а також тоннажу суден та мореходних якостей;

2) завдання, що стосуються екіпажу (технічні та експлуатаційні правила) – 2 завдання. Це негативно впливає на можливість українських моряків працювати на іноземних судах, адже відсутність загальної системи якості медичних закладів, що проводять медичний огляд працівників, змушує проходити його повторно;

3) завдання стосовно безпеки мореплавства – 2 завдання. Це обумовлює низький рівень безпеки в портах та на судах. Звичайно, вони розглядаються в порівнянні з вимогами до безпеки суден згідно з Регламентом стосовно європейських стандартів у сфері посилення безпеки суден, які використовуються у міжнародному та внутрішньому судноплаванні;

4) завдання стосовно забруднення навколишнього середовища – 1 завдання, що не дозволяє заборонити використання оловоорганічних сполук у протиобростаючих засобах та системах для сіх суден, що заходять до українських портів;

5) завдання з приводу вимог до нафтових танкерів – 1 завдання, що обмежує запровадження вимог про подвійний корпус для нафтоналивних однокорпусних суден;

6) завдання щодо відповідальності морських перевізників – 2 завдання. На практиці це означає відсутність систем управління та безпеки на судах і в портах у компаній та складний механізм компенсації при втраті майна або тілесного ушкодження пасажирів, спричиненого в ході морського інциденту.

Таким чином, зовнішня торгівля неможлива без якісних систем транспортування товарів з однієї точки в іншу. Внаслідок глобалізації та міжнародних процесів, географічне положення перестає займати вирішальну роль у зовнішній торговельній стратегії країни. Звичайно, це важливо, проте нині Україна торгує з Бразилією, Аргентиною, Канадою, іншими країнами на всіх континентах. Попри стрімкий науково-технічний прогрес, розвиток літакобудування, морський транспорт досі лишає за собою серйозні позиції у міжнародних перевезеннях як один із найзручніших і найдешевших видів транспорту. Розвиток морської галузі в Україні, на нашу думку, є одним із пріоритетних напрямків розвитку, адже це не лише потужна економічна галузь, а й питання «бренду» країни.

Список джерел:

1. *Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Морської доктрини України на період до 2035 року» від 7 жовтня 2009 р. № 1307 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1307-2009-%D0%BF>*
2. *Інформаційно довідковий сайт Україна / URL: http://proukraine.net.ua/?page_id=469*
3. *Онлайн навігатор виконання Угоди з ЄС / URL: <http://navigator.euointegration.com.ua/task>*
4. *Словник УА. Портал української мови та культури / URL: <https://www.slovnuk.ua/index.php?swrd=%D0%B4%D0%B5%D0%B4%D0%B2%D0%B5%D0%B9%D1%82>*

Рубан Ю.О.

здобувач вищої освіти

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Науковий керівник:

Ніколайчук О.А.

к.е.н., доц.

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Затвердження державної незалежності України заснувало її реальну появу на світовій арені як суб'єкта міжнародних економічних зв'язків. Україна повсякчас мала доволі значний експортний потенціал. Україна має перспективи для вдосконалення власних позицій на світовій господарській арені і через те з'являється гостра необхідність опрацювання основ зовнішньоторговельного функціонування.

Функціональна зовнішньоторговельна політика має можливість стати діючим інструментом структурної перебудови економіки, збільшуючи ефективність і конкурентну здатність національного виробництва. Помітну роль має притягнення іноземних інвестицій - додатковий фактор відновлення України, створення цивілізованого експортного сектора.

Актуальність цієї теми постає в тому, що зовнішня торгівля України вважається одним з важливих методів поповнення муніципального бюджету. Формування зовнішньої торгівлі, зокрема нарощування експорту держави на світовому ринку, підвищення або, щонайменше, збереження його питомої ваги у світовій торгівлі вважається дуже вагомим фактором функціонування державної економіки України.

Для України дана актуальність посилюється низкою обставин. По-перше, за останні 25 років держава стала доволі інтегрованою у світове господарство, а через те дуже сприйнятливою до тих перемін і коливань, які чиняться в ньому. Дані коливання діють не лише на дані зовнішньоекономічної діяльності, але й на всю систему державних рахунків. По-друге, за останні роки трансформувалися умови ведення експортно-імпортного функціонування через підписання Україною багатьох міжнародних договорів. 16 травня 2008 Україна офіційно долучилася до Світової організації торгівлі. У 2014 було укладено Угоду про асоціацію між Україною, з одного боку, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їх країнами-членами, з іншого боку [1]

Зовнішня торгівля – це торгівля однієї країни з іншими, яка полягає у оплачуваному вивезенні (експорті) та ввезенні (імпорті) товарів та послуг [2, с.23].

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України України, млн.дол. США

| | Експорт | | | Імпорт | | | Сальдо | | |
|----------------------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| | 2017 | 2018 | Темп росту, % | 2017 | 2018 | Темп росту, % | 2017 | 2018 | Темп росту, % |
| Усього (товари і послуги) | 52579,5 | 57118,4 | 108,63 | 55080,6 | 62944,5 | 114,28 | -2501,1 | -5826,1 | 232,94 |
| Країни СНД | 10674,2 | 10710,3 | 100,34 | 12128,3 | 13884,2 | 114,48 | -1454,1 | -3173,9 | 218,27 |
| Інші країни світу | 41905,3 | 46408,1 | 110,75 | 42952,3 | 49060,3 | 114,22 | -1047,0 | -2652,2 | 253,31 |
| у т.ч. країни ЄС | 20157,6 | 23032,0 | 114,26 | 23330,2 | 26285,1 | 112,67 | -3172,6 | -3253,1 | 102,54 |
| Товари | 43264,7 | 47339,9 | 109,42 | 49607,2 | 57141,0 | 115,19 | -6342,5 | -9801,1 | 154,53 |
| Країни СНД | 6916,4 | 7027,0 | 101,60 | 11477,9 | 13211,4 | 115,10 | -4561,5 | -6184,4 | 135,58 |
| Інші країни світу | 36348,3 | 40312,9 | 110,91 | 38129,3 | 43929,6 | 115,21 | -1781,0 | -3616,7 | 203,07 |
| у т.ч. країни ЄС | 17533,4 | 20158,5 | 114,97 | 20799,4 | 23182,8 | 111,46 | -3266,0 | -3024,3 | 92,60 |
| Послуги | 10714,3 | 11854,8 | 110,64 | 5476,1 | 5806,2 | 106,03 | 5238,2 | 6048,6 | 115,47 |
| Країни СНД | 3763,9 | 3689,0 | 98,01 | 650,4 | 672,8 | 103,44 | 3113,5 | 3016,2 | 96,87 |
| Інші країни світу | 6950,4 | 8165,8 | 117,49 | 4825,7 | 5133,4 | 106,38 | 2124,7 | 3032,4 | 142,72 |
| у т.ч. країни ЄС | 3452,7 | 3900,2 | 112,96 | 2532,5 | 3104,6 | 122,59 | 920,2 | 795,6 | 86,46 |

Джерело: складено за даними Держкомстату України www.ukrstat.gov.ua

Аналіз динаміки експорту товарів і послуг України в 2017-2018 рр. свідчить про його зростання на 8,63%. За товарами приріст експорту за аналізований період становив 9,42%, за послугами – 10,64%. Позитивним є тенденція нарощення експорту за всіма географічними напрямками, за виключенням зменшення експорту послуг до країн СНД на 1,99%.

Щодо імпорту, то динаміка в 2017-2018 рр. свідчить про зростання на 14,28%. За товарами приріст імпорту за даний період становить 15,19%, за послугами – 6,03%.

Від'ємне сальдо торговельного балансу України в 2018 році складає 5826,1 млн.дол., що збільшилось в 2,3 рази, ніж у 2010 році (2501,1 млн.дол.).

Сальдо по товарам у 2018 році негативне і складає 9801,1 млн.дол. Якщо порівняти з 2017 роком, де сальдо теж було негативним и дорівнювало 6342,5 млн.дол., то сальдо збільшилось на 54,5%. По послугам сальдо у 2018 році збільшилось на 15,47%, порівняно з 2017 роком, де сальдо було від'ємним і дорівнювало 5238,2 млн.дол.

За даними статистики зовнішньої торгівлі України, зовнішньоторговельний оборот України за товарами з усіма країнами світу у 2018 році склав 104204426 млн. дол. США, в тому числі експорт – 47328958 млн. дол., імпорт – 56875468 млн. дол. Порівняно з 2017 роком зовнішньоторговельний оборот за товарами склав 92797566 млн.дол. США, тобто збільшився на 12,3%, відповідно обсяги експорту склали 43260178 млн.дол., тобто збільшились на 9,4%, а імпорту – 49537388 млн.дол., тобто збільшились на 14,8%. Сальдо торговельного балансу за товарами на 2018 рік є від'ємним і складає 9546510 млн. дол. США [3].

Протягом 2017–2018 рр. спостерігається тенденція до підвищення обсягів експорту України до країн світу (у т. ч. до країн ЄС) на 4068780 млн. дол. Також відбулося помітне зростання обсягів імпорту на 7338080 млн. дол. США.

Для оцінки ефективності зовнішньоторговельної політики України нами були розраховані коефіцієнти покриття експорту імпортом (рис.1).

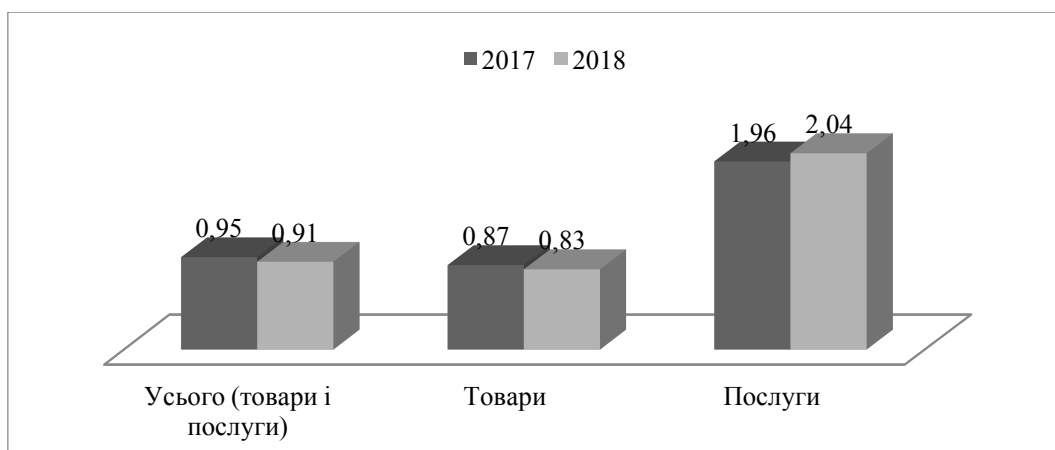


Рис. 1. Коефіцієнти покриття експортом імпорту в 2017-2018 рр.

Джерело: складено за даними Держкомстату України www.ukrstat.gov.ua

Отримані дані свідчать про скорочення коефіцієнтів покриття експортом імпорту за 2017-2018 рр. в цілому за товарами та послугами з 0,95 до 0,91, за товарами показник скоротився з 0,87 до 0,83. На противагу, за послугами показник зріс з 1,96 до 2,04, що є свідчить про ефективність зовнішньої торгівлі послугами.

Далі була проаналізована географічна структура зовнішньої торгівлі. Тут ми спостерігаємо збільшення експорту і імпорту. Товари, експорт яких збільшився у 2018 році це [4]:

- 1) кукурудза +517,3 млн.дол.
- 2) напівфабрикати зі сталі +461,4 млн.дол.
- 3) прокат плоский, гарячекатаний +432,6 млн.дол.
- 4) чавун +314,4 млн.дол.
- 5) руди та концентрати залізні +281,0 млн.дол.

Традиційно провідними групами товарів українського експорту є:

- a) продукція АПК та харчової промисловості;
- b) металургійного комплексу;
- c) машинобудування;
- d) мінеральні продукти;
- e) хімічна промисловість;
- f) деревна і паперова маса;
- g) різні промислові товари;
- h) продукція легкої промисловості.

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами України у 2017-2018 рр. наведена на рис. 2 та рис. 3.

У географічній структурі експорту товарів у 2018 році перше місце належить країнам Європи (40%), друге – країнам Азії (33%), третє – іншим країнам СНД (16%) і четверте – іншим країнам світу (11%) (рис.2) [5]. Порівняно з минулим роком, перше місце займає Європа, друге місце Азія, на третьому – країни СНД і на четвертому – інші країни світу [6].

Експорт

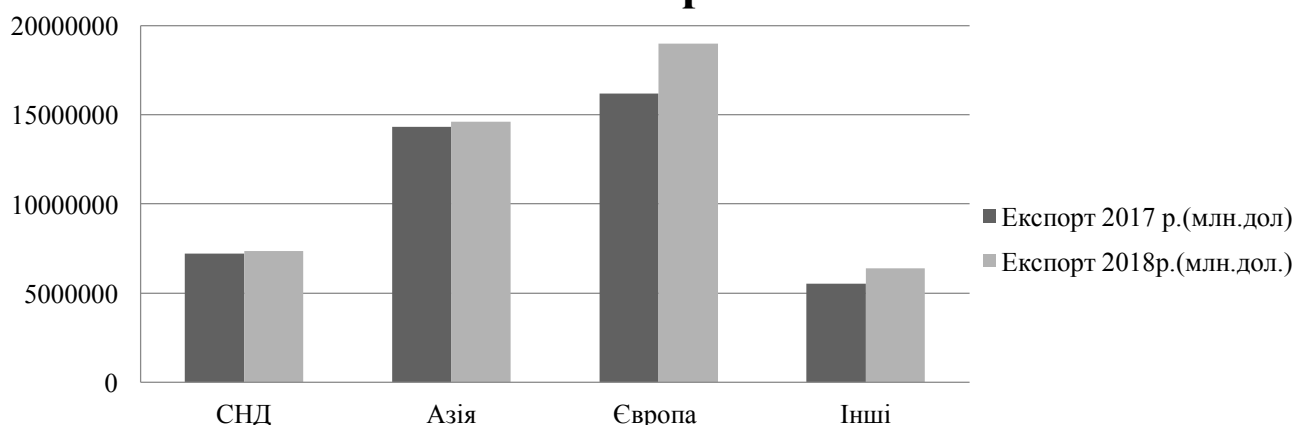


Рис. 2 – Порівняльна географічна структура експорту товарів України
Джерело: складено за [5] і [6].

Найбільша частка імпорту товарів у 2018 році припадає з країн Європи (40%). Імпорт товарів з країн Азії становить 33% від загального імпорту, імпорт з країн СНД – 23% від загального імпорту. Імпорт з інших країн світу становить 16% від загального імпорту. Якщо порівняти з минулим роком, то на першому місці залишається Європа, на другому місці країни СНД, на третьому – країни Азії і на четвертому – інші країни світу. Тут ми теж спостерігаємо значне відхилення, у порівнянні з 2017 роком, у 2018 році суттєво збільшується імпорт товарів та послуг (рис.3) [6].

Імпорт

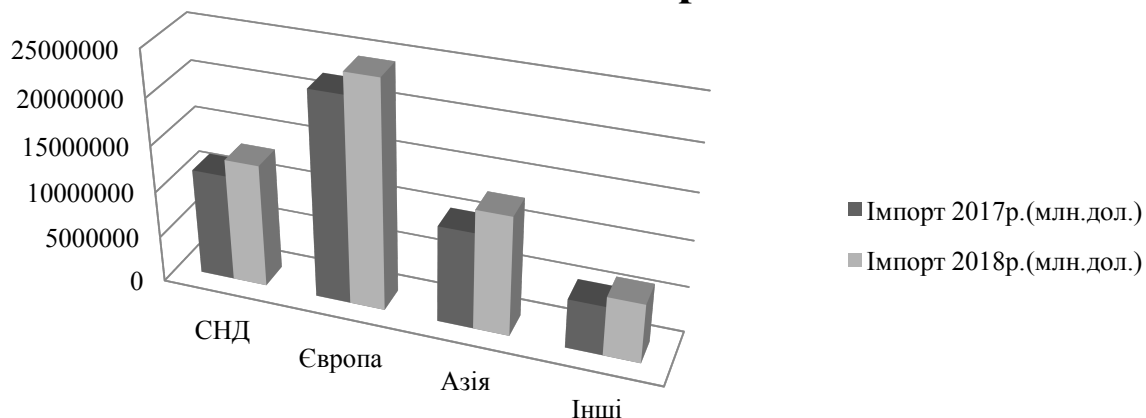


Рис. 3 - Порівняльна географічна структура імпорту товарів України
Джерело: складено за [5] і [6].

Сальдо за даний період лишилося так само негативним, проте якщо в минулому році його значення знаходилося на позначці – 2501,1 млн дол., то в даному році цей показник зріс до – 5826,1 млн. Негативне сальдо - затяжна проблема української економіки.

Основний обсяг експорту припадає на кілька галузей економіки. Як і раніше, експорт зернових формує 19% обсягу експорту, але за рік експорт самого зерна знизився на 1,6%. При цьому сектор рослинництва зміг збільшити продажі на 5%. А зниження обсягу продажів необроблених продуктів допомогло компенсувати зростання експорту круп, насіння та інших плодів, тобто продуктів з вищим ступенем обробки. Також збільшився обсяг експорту металів.

Основна частка цієї групи експорту припадає на чорні метали. За минулий рік їх обсяг у загальній масі зріс на 28% — до 1,7 млрд дол. [7].

Торгівля з сусідніми країнами йде ніяк не кращим чином - з основними країнами у нас негативне сальдо, як і з країнами СНД: реалізуємо не в такій мірі, ніж купуємо, Білорусі, Казахстану та Росії. Частина імпорту зросла, і більшою мірою він знаходиться на нафтопродуктах - 50% загального імпорту. Але незважаючи на все вищесказане наш експорт в РФ погіршився на 6%, при тому що обсяг імпорту зріс на 25%. Відразу з західними сусідами - Польщею, Словаччиною, Угорщиною та Молдовою - сальдо позитивне, а категорії експортованих товарів зовсім різні. Дуже добре йдуть справи з азіатськими ринками, лише один мінус міститься в зниженні об'єму експорту в Китай. Наростають розміри експорту в Африку: тільки за 1 - 2 місяці поточного року ми реалізували продуктів на 650 млн дол., закупивши при цьому лише на 120 млн.

В цілому, спостерігається зростання експорту вітчизняних продуктів. Але, суттєвих змін у реалізації товарів за кордон ніяк не передбачається. Дивлячись на це, основна реалізація виникає тільки тими ж групами продуктів, однак за рахунок збільшення розцінок на них помічається приріст валютної складової. Підйом на товарних ринках постійно доводиться на всі категорії продуктів. Відносно цього росте розмір імпорту нафтопродуктів, що впливає на комерційній рівновазі України.

Аналіз наукової літератури дав змогу узагальнити найважливіші ендогенні і екзогенні чинників формування зовнішньої торгівлі України:

- недоцільна товарна і географічна будова експорту і імпорту;
- невисока конкурентоспроможність вітчизняної індустриальної продукції, перш за все, машино технічних продуктів;
- тяжкий фінансовий стан основної маси компаній обробної промисловості і конверсійних виробництв, що робить фактично нереальним інвестування в далекосяжні, спрямовані на експорт задуми за рахунок внутрішніх ресурсів;
- відсутнє формування вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на тлі вагомого посилення останнім часом домагань до споживчих і екологічних рекомендацій, а ще до безпеки продукції, яка розпродається на ринках промислово розвинених держав;
- передовий підйом розцінок на продукцію та послуги природних монополій в зіставленні з підвищенням розцінок на вироби обробної промисловості і продукцію АПК;
- недолік спеціальних знань і досвіду роботи в галузі експорту у більшості українських бізнесменів, а ще неспроможна скоординованість їх функціонування на зовнішніх ринках;
- невідповідність традиційних виробничих взаємозв'язків на пострадянському економічному просторі без підкорення новітніх незмінних "ніш" на світовому ринку.

Самою основною рушійною силою ринкових трансформацій в Україні стала обмежена співпраця з індустриально розвиненими країнами. По-перше, в цих країнах зосереджено чималий досвід ринкового господарства, який має можливість існувати в Україні. По-друге, налагодження фінансової спільної роботи з цими державами виводить українські товари і послуги на масивні, вибагливі і тверді інноваційні ринки, суперництво на яких змусить наших бізнесменів спрямовуватися до якісно новоспеченого рівня виготовлення з урахуванням витрат, якості, фактороінтенсивності, дизайну, менеджменту і т.ін. На даних ринках створення

і зовнішня торгівля України мають світові орієнтири, які зобов'язані сприяти прискоренню процесу природного включення економіки в господарські процеси і будови.

Таким чином, на основі даного дозволено визначити основні складові системи зовнішньоекономічної стратегії України, яка повинна містити:

- виробництво міцного експортного сектору;
- поліпшення і постачання конвертованості національної валюти;
- залучення закордонних вкладень з урахуванням створення спільних фірм, безперешкодних економічних зон, інакших форм колективного бізнесу з іноземним капіталом;
- втілення зарубіжної підприємницької діяльності.

Отже, негативне сальдо в Україні вважається головною проблемою. Географічна структура говорить нам про те, що основними партнерами у здійсненні зовнішньої торгівлі виступають здебільшого країни Європи і Азії.

Весь інтерес України має бути спрямований на формування співпраці з індустріально розвиненими державами і міжнародними організаціями, притягнення іноземних вкладень в сферу виробництва, висування конкурентоспроможних продуктів на зарубіжні ринки.

Щодо нашої держави, зовнішня торгівля в Україні удосконалюється нерівномірно і є багато проблем, які вимагають вирішення. Показники імпорту товарів є більш високими, ніж показники експорту. Провідними експортними галузями для нашої країни сьогодні є: продукція АПК та харчової промисловості, металургійного комплексу, машинобудування, мінеральні продукти та ін. Будова зовнішньої торгівлі не стимулює національну економіку до розвитку, отож, без неодмінних реформ у політиці держави та зміни зовнішніх орієнтирів буде не імовірно змінити місце України у світовому торговому просторі.

Багатообіцяючим зараз вважається обговорення питання включення України в інтернаціональний ринок послуг. У нашої держави є всі передумови для становлення, трансформації та розширення національного ринку послуг і ролі в міжнародній торгівлі ними. Це стане істотно підтримувати розвиток національної економіки і буде значущою причиною підйому достатку громадян України.

Список джерел:

1. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. - К.: Основи, 2000. - 241 с.
3. Експорт та імпорт у 2018 році, URL: http://sfs.gov.ua/mytna_statystyka/richni_pokaznyky/321361.html
4. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту товарів і послуг України у 2018 році, URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c882-4b68-4f23-8e25-388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport->
5. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2018 році, URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/zd/ztt/ztt_u/ztt1218_u.htm
6. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами у 2017 році, URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/zd/ztt/ztt_u/ztt1217_u.htm
7. Товарна структура зовнішньої торгівлі у січні-лютому 2018, URL: <http://zet.in.ua/statistika-2/eksport-import/tovarna-struktura-zovnishno%D1%97-torgivli-u-sichni-lyutomu-2018/>

Сало І.А.
д.е.н., с.н.с.
Попова О.П.
к.і.н.

Український інститут експертизи сортів рослин

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПЛОДАМИ В УКРАЇНІ В СУЧАСНИХ РЕАЛІЯХ

Незважаючи на високий потенціал виробництва плодів в Україні, потреби населення задовольняються лише на 67 % (у середньому 52,0 кг) від раціональної норми (78 кг). Низькі темпи підвищення споживання плодової продукції обумовлені недостатнім платоспроможним попитом населення. Україна серед країн Європи займає практично останнє місце за рівнем заробітної плати. За цим показником у доларовому еквіваленті Україна передреє лише Молдові.

На ринку плодів спостерігається незадовільна цінова ситуація як для первинної ланки – товаровиробників, так і кінцевої – споживачів. Товаровиробники, реалізуючи плоди за доволі низькими цінами, зокрема, яблука – 3-5 тис. грн./т (в 2014-2018 рр.), отримують збитки, або ж надто низькі доходи навіть для простого відтворення. Перепродаж продукції (в т. ч. й імпортих яблук) через кількох посередників супроводжується ростом цін і стимулює до їх збагачення. У кінцевому підсумку споживач змушений купувати продукцію за ціною в 2,5-3 рази вищою ніж реалізує товаровиробник.

В 2018 р. експорт плодів склав 88,4 тис. т, що в 1,7 рази більше за 2014 р. та в 1,3 за попередній. Експортні поставки плодів формуються переважно господарствами населення, які є основними виробниками грецьких горіхів (у 2018 р. 99,0 % або 125,9 тис. т). Їх експорт у загальній структурі становив – 46,4 % (41,0 тис. т). Посередники закупають грецькі горіхи і формують партії для експорту, як правило, у вигляді сировини для подальшої переробки. Основною причиною розширення вивозу плодів у 2018 р. є значний урожай яблук – майже в 2 рази порівняно з 2017 р. у сільськогосподарських підприємствах (504,6 тис. т) та в 1,2 рази у господарствах населення (952,9 тис. т). Відтак експортні поставки яблук зросли в 1,8 рази до 42,4 тис. т.

Вартість експортних поставок плодів у 2018 році становила 3,9 млрд. грн., в т.ч. грецьких горіхів – 82 % (3,2 млн. грн.). Це в 3,5 рази більше ніж в 2014 р., що свідчить про прогрес інфляційно-девальваційних процесів (курс долара США по відношенню до гривні у 2014 р. складав 11,88 грн., а вже в 2018 р. – 27,20, що в 2,3 рази більше). Відтак, ціна на грецькі горіхи зросла у 2018 році порівняно з 2014 в 2,3 рази – становила 77,7 грн./кг (2,8 дол. США). Слід нагадати, що рекордним за останні двадцять років за рівнем інфляції називають 2015 р. (у березні склала 45,8%).

Географія збуту плодів суттєво змінилася. Так, після введення Росією ембарго в 2014 р. по відношенню до української плодовоовочевої продукції яблука відвантажувалися на російський ринок через Крим. Вже в 2016 р. експорт яблук скоротився на 10 % порівняно з 2014 р., але збільшився проти попереднього в 2,8 рази і становив 13,8 тис. т. У 2018 р. 46 % (19,4 тис. т) яблук реалізовано в Білорусь. Грецькі горіхи постачали переважно в Францію, Грецію, Ірак, Туреччину, Азербайджан – 58,0 % (23,8 тис. т). Частка експорту вітчизняних

плодів до країн ЄС становила до 25 %.

Імпортні поставки плодів в Україну в 2018 р. розширилися порівняно з попереднім лише на 7,2 %, та скоротилися в 1,3 рази порівняно з 2012-2013 рр. – становили 686 тис. т. Таке зменшення обсягів ввозу відбулося переважно за рахунок цитрусових плодів та бананів. Так, об'єктивно необхідний імпорт (цитрусові, банани, фініки, ананаси) в 2018 р. становив 608 тис. т, а це 85,9 % загального імпорту плодів. Його вартість склала 10,5 млрд. грн., або 80,2 % вартості всіх імпортних поставок. Однак слід відзначити, що в 2018 р. об'єктивно необхідний імпорт зменшився порівняно з 2012 р. в 1,2 рази, тоді як вартість поставок збільшилася майже в 2 рази. Отже однією з причин зменшення обсягів ввозу цитрусових та бананів є скороченням попиту на них через низьку купівельну спроможність населення.

Основними постачальниками імпортованих плодів на внутрішній ринок в останні роки були переважно країни Європи та Азії. Частка країн ЄС, що постачають плодіву продукцію на внутрішній ринок України, складала до 20 %.

На сьогодні обкладання ввізним митом при ввезенні плодів на територію України, здійснюється відповідно до її Митного кодексу за ставками, затвердженими Законом України «Про Митний тариф України», який вступив у дію з 1 січня 2014 р. згідно з ст. 3. До цього чинним був Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» згідно з яким ввізні тарифи на плоди знизилися після вступу України до СОТ [1]. Нові тарифи на них відповідно до діючого законодавства у 2014 р. не змінилися.

Наприклад, імпортний тариф на яблука з 1 грудня до 31 березня до 17.12.2008 р. становив 5 % від обсягу поставок, а з 1 квітня до 30 листопада – 0,5 євро за 1 кг (в перерахунку на адвалерну ставку – 225-415%), що протягом 2001-2007 рр. значно обмежувало імпорт цих плодів. Так, протягом указаних років основна частка імпортованих яблук (80-85%) надходила на внутрішній ринок у період з грудня по березень, коли ввізний тариф складав 5 %. Зрозуміло, що введення з 2008 р. в дію нових імпортних тарифів, які є чинними для яблук і понині (0 % з 1 грудня до 31 березня і 10 % з 1 квітня до 30 листопада) створило сприятливі умови торгівлі для імпортерів і водночас погіршило конкурентні позиції вітчизняних садівницьких підприємств на ринку плодів. До речі, на плоди об'єктивно необхідного імпорту (цитрусові та банани) введено в дію нульові ставки. Хоча й до змін законодавства ввізний тариф на них становив лише 3 %.

З формуванням Поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) у перспективі до 2020 року очікується розширення експортно-імпортних поставок плодів [2]. Очікується, що із зростанням масштабів вітчизняного виробництва експортні поставки плодів складатимуть близько 0,2 млн. т і формуватимуться переважно за рахунок грецьких горіхів і яблук. Географія збуту плодової продукції поступово змінюватиметься на користь країн Західної Європи, зважаючи, що їх частка придбання досить висока – до 50 %, а це у 2 рази більше за частку імпорту на внутрішній ринок.

Найважливішою складовою ПВЗВТ є зближення регуляторних систем України та ЄС, що веде до суттєвого зниження нетарифних бар'єрів у торгівлі. Відтак, найближчим часом необхідно визначитися з інтеграційною стратегією розвитку вітчизняного ринку плодів, зважаючи на те, що Україна є транзитною державою між західними та східними країнами.

Список джерел:

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» від 17.12.2008 р. № 676-17 [Електронний ресурс] // КМУ. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні : [монографія] / І.А. Сало. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 394 с.

Семещенко К.М.

Одеський національний економічний університет, м.Одеса

Науковий керівник:

Козак Ю.Г.

д.е.н., професор, зав. кафедри

Одеський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РИНКУ ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

В умовах ринкової економіки важливого значення для сільськогосподарських виробників, поряд з виробничим процесом, набуває питання побудови ефективної експортної діяльності виробників. Особливо гостро дана проблема постає у зерновій галузі, яка розвивається в умовах потужного конкурентного тиску. Українські підприємства є головною ланкою економічних операцій на ринку зернових культур. Саме вони здійснюють найбільшу кількість експорту, а також представляють країну на міжнародному ринку. Тому, розглядаючи питання експортної діяльності на ринку зернових культур, варто здійснювати аналіз на основі теоретичних аспектів.

Зерновий ринок являє собою систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням. У сучасних умовах виробництво зерна зосереджується у розвинутих країнах. Більшість країн, які розвиваються, не в змозі опрацювати питання стосовно зернових культур та вимушені йти на великомасштабну купівлю зерна. Таким чином, зростає світовий ринок збуту зерна.

Проведені в Україні економічні реформи були спрямовані на створення реальної ринкової економіки, а також лібералізації зовнішньої торгівлі. Очевидно, що розвинута система зовнішньої торгівлі є невід'ємною частиною економіки будь-якої розвинутої країни.

Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність українських суб'єктів і іноземних суб'єктів господарської діяльності (іноземних підприємств), яка заснована на взаємовідносинах і здійснюється або на території України, або за її межами.

Зовнішньоекономічну діяльність підприємств ототожнюють, перш за все, зі здійсненням експортних та імпорتنих торговельних операцій, оскільки на такі операції припадає майже 80% всіх здійснюваних у зовнішньоекономічній діяльності операцій [1].

Дослідження зовнішньоекономічної діяльності включає в себе вивчення і обґрунтування існуючих форм і видів зовнішньоекономічної діяльності, визначення змісту і особливостей складання зовнішньоторговельних договорів (контрактів), а також зобов'язання, пов'язані з реалізацією фінансово-кредитних відносин на зовнішніх ринках. Неможливо дати докладний опис будь-яких зовнішньоторговельних операцій без визначення їх ефективності для підприємства, що здійснює ці операції.

Засоби, які допомагають дати оцінку ефективності зовнішньоекономічної (позитивної або негативної) діяльності, є маркетингові інструменти і методи їх застосування для аналізу поточної ситуації на міжнародному ринку, що в свою чергу дозволяє використовувати ефективні управлінські рішення та розробити комплекс заходів, які можуть мати вирішальне значення в формуванні позитивного іміджу, як на внутрішньому (національному) і зарубіжних ринках.

Підприємство є невід'ємною складовою ЗЕД. Згідно Господарського кодексу України підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічного ефекту, виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є найвигіднішими [2, с. 57].

Зерновий ринок являє собою систему товарно-грошових відносин, що виникають між його суб'єктами в процесі виробництва, зберігання, торгівлі та використання зерна на засадах вільної конкуренції, вільного вибору напрямів реалізації зерна та визначення цін, а також державного контролю за його якістю та зберіганням.

У сучасних умовах виробництво зерна зосереджується у розвинутих країнах. Більшість країн, які розвиваються, не в змозі опрацювати питання стосовно зернових культур та вимушені йти на великомасштабну купівлю зерна. Таким чином, зростає світовий ринок збуту зерна. [3, с. 157].

Насамперед, зерно і кінцева зернова продукція мають досить велике значення для країни. Україна заявила про свої зернові можливості на зернових ринках Північної Африки, Іспанії, Близького Сходу, країн ЄС. При цьому витіснила традиційних постачальників зернової продукції в цих регіонах. Таким чином, Україні вдалося здійснити досконалу революцію на міжнародному зерновому ринку, при цьому запропонувала встановити світові ціни від Мексиканської затоки до Чорноморського басейну. [4].

Власне сільськогосподарські виробники, як правило, не мають необхідних можливостей (фінансових, транспортних, логістичних і т.д.) для експорту значних партій зернових культур закордон. Невеликі посередники мають достатню кількість оборотного капіталу і збирають невеликі кількості товарів від виробників (які можуть бути на значній відстані один від одного), і доставляють їх на портові елеватори. Зернові підприємства мають значний оборотний капітал і безпосередньо експортують великі обсяги зерна на світові ринки.

Суттєвим чинником, що стримує ефективний розвиток зерно-продуктового підкомплексу України, все ще залишається недостатність наукового обґрунтування організаційно-економічних механізмів підвищення ефективності збутової, зокрема експортної, діяльності виробників зерна. Тому питання організації стабільного зернового ринку та формування експортної політики держави виходять на перший план. Зерно і вироблені з нього продукти завжди були ліквідними, оскільки вони становлять основу продовольчої бази і безпеки держави.

Підводячи підсумки, потрібно зазначити, що експортну діяльність підприємства слід розуміти як цілісну систему, як сукупність заходів по плануванню, організації і контролю. Зовнішньоекономічна стратегія необхідна підприємству як засіб досягнення неповторності, признання та відображення іміджу в цілому. Тільки вірно розроблена комплексна стратегія виходу підприємства на зовнішній ринок дозволить ефективно функціонувати на ньому. Міжнародна торгівля зерновими культурами є складною та об'ємною сферою відносин, яку неможливо окреслити в рамках правової системи однієї держави, вона схильна до впливу як

внутрішнього національного законодавства країни експортера або імпортера, так і величезного масиву міжнародних норм, правил і звичаїв.

Список джерел:

1. Державна служба статистики України. Зовнішньоекономічна діяльність, URL: https://ukrstat.org/operativ/menu/menu_r/zed.htm. (дата звернення: 11.04.2019).
2. Козак Ю.Г. Логвінова Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємство-регіон: навчальний посібник. / за ред. Ю. Г. Козака. – вид. 6-те, перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2016. – 300 с.
3. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. / за ред. Ю. Г. Козака. – вид. 6-те, перероб. та доп. – К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.
4. Мартинюк М. Куди звернув український зерновий експорт, серпень 2018, URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/kudi-zverniv-ukrajinskij-zernovij-eksport-2489891.html> (дата звернення: 11.04.2019).

Сидоришина І. В.

КПІ ім. Ігоря Сікорського, місто Київ

Дунська А. Р.

д.е.н., доц., доц. кафедри менеджменту,

КПІ ім. Ігоря Сікорського

РОЛЬ ЕКСПОРТНО-КРЕДИТНИХ АГЕНТСТВ У ФОРМУВАННІ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

В умовах розвитку зовнішньоекономічних відносин нашої країни на паритетних засадах суттєвої ролі набуває необхідність формування зваженої політики зовнішньої торгівлі, спрямованої на посилення експортних можливостей вітчизняних підприємств, що надасть можливість у кінцевому підсумку забезпечити позитивне сальдо платіжного балансу країни і спрямувати потік валютних надходжень всередину країни.

Експортні можливості українських підприємств безпосередньо залежать від стану їх виробничої бази і потенціалу створення додаткової вартості у виробничому процесі. На жаль, статистичні дані свідчать, що потік експорту з України формується здебільшого за рахунок продукції з низьким ступенем переробки, а відповідно з низькою доданою вартістю.

Так, наприклад, стабільний потік валютних надходжень формується завдяки експорту необробленої деревини. Але якщо порівняти вартість експорту деревини та виробів з неї, можна відчувати втрати нашої країни у цьому секторі економіки. Крім того, орієнтація на задоволення потреб іноземних контрагентів у сировині позбавляє можливостей для розвитку вітчизняних деревообробних підприємств, зокрема для оновлення виробничо-технологічної бази. Фактично в Україні глибокою переробкою деревини і виробництвом готової продукції з неї займаються одиниці, в основному підприємства малого та середнього бізнесу. І ці підприємства не в змозі накопичити капітальні ресурси для інвестування в інноваційне оновлення виробництва, запровадження автоматизованих процесів та програмних засобів управління виробництвом.

Подібна ситуація сформувалась і у аграрному секторі, який демонструє достатньо високі темпи нарощування виробництва валової продукції, суттєва частина якої не перероблюється на території України у продукцію з високою доданою вартістю, а спрямовується на експорт у вигляді сировини. Недоотримання валютних коштів від подібних

експортних операції позбавляє підприємства капітальних ресурсів для розвитку виробництва, зокрема для оновлення зношеного матеріально-технічного обладнання.

З огляду на значний ще нерозкритий потенціал розвитку аграрного бізнесу в Україні, використання матеріально-технічного обладнання для перероблювання сільськогосподарської продукції є передусім одним із найбільш перспективних і економічно привабливих напрямків диверсифікації агробізнесу для малих та середніх господарств [4].

Світовий і вітчизняний досвід переконливо доводить необхідність стимулювати суб'єктів господарювання до впровадження і розвитку технологій з більшим рівнем перероблювання аграрної продукції, які дозволяють отримувати не лише вищу додану вартість, але й відкривають нові ринки її збуту.

Отже, для забезпечення техніко-технологічного розвитку підприємств потрібні інвестиції, які можна отримати із внутрішніх і зовнішніх джерел.

Щодо внутрішніх можливостей інвестування, то у першу чергу слід розглянути банківське кредитування. Аналіз вартості кредитів у банках України в період з 2009-2019 роки показав достатньо високий рівень ставок на кредитування суб'єктів господарювання (табл. 1).

Таблиця 1.

Вартість кредитів у банках України (у відсотках річних)

| РІК | Суб'єкти господарювання | | | | | |
|------|-------------------------|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| | Національна валюта | | | Іноземна валюта | | |
| | усього | короткострокові | довгострокові | усього | короткострокові | довгострокові |
| 2009 | | 21,3 | | | 10,5 | |
| 2010 | 18,5 | 18,5 | 19,7 | 5,3 | 5,0 | 7,5 |
| 2011 | 14,4 | 14,2 | 15,8 | 9,4 | 9,0 | 10,7 |
| 2012 | 17,5 | 17,5 | 17,7 | 8,3 | 7,9 | 10,7 |
| 2013 | 14,4 | 13,8 | 18,0 | 9,3 | 9,1 | 10,7 |
| 2014 | 16,4 | 16,2 | 17,9 | 8,9 | 8,6 | 10,8 |
| 2015 | 20,8 | 20,8 | 21,4 | 8,2 | 8,1 | 10,7 |
| 2016 | 17,5 | 17,5 | 20,4 | 8,0 | 7,9 | 9,7 |
| 2017 | 14,0 | 13,6 | 19,3 | 6,8 | 6,6 | 7,8 |
| 2018 | 17,7 | 17,6 | 18,7 | 5,6 | 5,3 | 7,1 |
| 2019 | 18,5 | 18,5 | 19,7 | 5,3 | 5,0 | 7,5 |

Складено на основі [2]

Зважаючи на те, що технологічне обладнання досить дороге, то можна зробити логічний висновок, що суб'єкти господарювання користуються переважно довгостроковими кредитами. Відсоток по кредитах в національній валюті на сьогодні в середньому складає 19.7%, тобто підприємство наприклад за 5 років виплатить вдвічі більше, ніж взяло і це ще не рахуючи щомісячну комісію банків і додаткові платежі на обов'язкове страхування. Звичайно значний вплив має інфляція, що за даними Національного банку на кінець 2018 року впала нижчу 10%. Дещо краща ситуація із кредитуванням в іноземній валюті, але це потребує забезпечення стабільного потоку виручки в іноземній валюті для своєчасних виплат по кредиту.

У подібних складних ситуаціях, на нашу думку, необхідна державна підтримка інвестування розвитку експортних можливостей підприємств малого та середнього бізнесу через організацію діяльності експортних кредитних агентств (ЕКА) та організації зі сприяння експорту (ОСЕ).

Закордонний досвід доводить ефективність діяльності організацій, що стимулюють експорт в країні, так у США існує дві основні агенції, які надають допомогу в експортній діяльності. Це Агенція з торгівлі та розвитку та Експортно-імпортний банк США. Агенція з

торгівлі та розвитку сприяє економічному зростанню та просуванню комерційних інтересів США на ринках країн, що розвиваються, та країн із середнім рівнем доходу на душу населення. Агенція використовує комерційно-орієнтовані заходи, у тому числі технічну допомогу, дослідження можливостей, гранти на тренінги та конференції. Експортно-імпортний банк США – це офіційна експортна кредитна агенція США. Вона підтримує експортерів, надаючи кредити на експорт в ситуаціях, якщо неможливо отримати таке фінансування на ринку фінансових послуг, або коли експортери США конкурують із підприємствами, які отримують підтримку в своїх країнах. Таким чином, у США успішно функціонують як ЕКА, так і ОСЕ, що дозволяє ефективно реалізовувати політику сприяння експорту в країні.

У Бельгії економіку й зовнішню торгівлю, крім уряду, регулюють три регіональні парламенти, кожен регіон має своє агентство зі сприяння експорту, тісно пов'язане з відповідним регіональним урядом, яким воно фінансується. Брюссель-столиця («Brussels Invest & Export»), Фландрія («Flanders Investment and Trade» (F.I.T.)) та Валлонія («l'Agence wallonne a l'exportation et aux Investissements etrangers» (AWEX)). F.I.T. і «Brussels Invest & Export» виконують функції просування експорту бельгійських фірм та залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Обидві агенції мають головні офіси в Брюсселі, а їх мережа закордонних офісів тісно охоплює Європу й розповсюджується на ринки Північної і Південної Америки, а також стратегічні країни Близького Сходу і Східної Азії.

Мексиканський досвід підтримки експорту можна вважати одним з найуспішніших. Політика підтримки експорту була частиною державної стратегії стимулювання експорту, яка спиралася на принципи підтримання стабільності, лібералізації та укладання торговельних угод. Отже, внутрішня політика була побудована для досягнення макроекономічної стабільності за режиму плаваючого курсу, лібералізації торгівлі, стимулювання прямих іноземних інвестицій. Конкурентоспроможність мексиканських фірм на зовнішніх ринках забезпечувалася за допомогою технічної допомоги, фінансових інструментів підтримки експорту, тощо.

Для фінансової підтримки експорту в 1937 році була створена фінансова інституція «Банкомекст», яка почала надавати експортні кредити та гарантії, фокусуючись на підтримці малих та середніх підприємств-експортерів. «Банкомекст» діє в різноманітних сферах і охоплює широкий спектр послуг, починаючи від тренінгу, досліджень ринку, пошуку клієнтів до фінансування, надання листів про кредит та фінансування мексиканських інвестицій за кордоном [3, с. 13, 14].

Досвід Мексики показує, що необхідно поєднати всі процеси, пов'язані з підтримкою експорту, в одній організації, оскільки в протилежному випадку погана координація дій різноманітних агенцій може призвести до значної втрати ефективності процесу сприяння експорту. Доречно навіть поєднати функції підтримки експорту із функціями залучення прямих іноземних інвестицій, а також збір та аналіз інформації про розвиток експорту [3, с. 17].

На території України діє експортно-імпортний банк «Укрексімбанк», який надає кредити малому та середньому бізнесу на фінансування поточних потреб для придбання сировини, запчастин, ТМЦ та інших витрат як що у підприємств не вистачає оборотних коштів; на придбання промислового обладнання; найбільш вигідною є програма «Білоруський імпорт» на придбання сільськогосподарської техніки, транспортних засобів та обладнання, устаткування, що вироблені у Республіці Білорусь та реалізуються на території України, відповідно до умов договору про співпрацю, укладеного між АТ «Укрексімбанк» та урядом Республіки Білорусь, але навіть така вигідна програма має річну ставку від 12% [1].

Вважаємо, що одним із вагомих кроків для забезпечення експортно-орієнтованої політики нашої країни є створення експортно-кредитного агентства. Набрав чинності Закон

України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту». Водночас даний Закон України від 20.12.2016 № 1792-VIII містить деякі суперечності, які негативно впливають на ефективність функціонування ЕКА в Україні.

На наш погляд доцільно більшу увагу зосереджувати на конкретних експортних проектах, що спрямовані на розвиток експортних можливостей вітчизняних підприємств. У першу чергу потребують інвестиційної підтримки підприємства, що створюють суттєву додану вартість, здійснюють виробництво високотехнологічних товарів. Також потребують конкретизації питання щодо оцінювання ефективності інвестицій та пріоритетності інвестування проектів.

Список джерел

1. Державний експортно-імпорتنний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eximb.com/ukr/sme/loans/belarusian-imports/>.
2. Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
3. Політика сприяння експорту. // інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 2014. – №2. – С. 13, 14, 17.
4. Ринок обладнання з перероблювання агропродукції [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichni-hektar/item/7934-rynok-obladnannia-z-pererobky-ahroproduksii.html>

Смулка О. І.

Львівський НАУ, м. Дубляни

Черевко Г. В.

д.е.н., професор, зав. кафедри економіки

Львівський НАУ, м. Дубляни

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ПРОДУКЦІЄЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Інноваційна діяльність, беззаперечно, являється запорукою економічного розвитку будь-якої країни, та реалізовувати інноваційні продукти можна не тільки вітчизняним покупцям, але й на міжнародному ринку, тим самим отримавши доступ до значно більшої кількості споживачів. Міжнародний поділ праці досягнув того рівня, коли не залишилось країни, яка б не приймала участь у міжнародних відносинах, а господарська діяльність обмежувалась лиш національним рівнем. Для країн, що розвиваються, міжнародна торгівля являється основним джерелом отримання валюти, як от експорт кави та бананів для Гватемали. Торгівля інноваційними продуктами є затребувана на міжнародному ринку і здатна сприяти отриманню значного рівня доходів. Галузь сільського господарства не є винятком, адже покликана задовольняти базові та життєво необхідні потреби людства, а також виконувати головне завдання – забезпечити продовольчу безпеку.

В сільському господарстві виробляють різні види продукції, залежно від методу виробництва: сільськогосподарські товари, продукція ГМО, екологічна (органічна) продукція [3, с. 168]. Все більшої популярності набирають органічні товари, виготовлені з мінімізацією пестицидів, синтетичних мінеральних добрив, регуляторів росту, штучних харчових добавок

та ГМО [1]. Екологічна продукція значно дорожча, порівняно зі звичайними товарами, проте більш корисніша та безпечніша, через що певна частка споживачів готова переплачувати, а взамін споживати корисну та нешкідливу їжу. Для сільськогосподарських підприємств України виробництво органіки являється більш затратним процесом, проте останні роки відбувається орієнтація на екологічну чисту продукцію, тому даний напрямок діяльності може стати перспективною інновацією в аграрній сфері.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна продукція – це нові конкурентоздатні товари та послуги, які є результатом виконання інноваційного проекту, виготовляється вперше, або ж, порівняно з аналогічною продукцією, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники[5]. На відміну від інноваційного продукту, продукція підлягає тиражуванню.

Реалізація продукції на міжнародний ринок здійснюється відповідно до установлених законодавством квот. Україна у 2018 році використала 11 квот, а станом на березень 2019 – уже 4 [2]. Пропонуємо спочатку реалізовувати інноваційну продукцію у межах існуючих квот з врахуванням її інноваційного походження, з перспективою у майбутньому виділяти окремі квоти на такі товари.

Динаміку реалізації інноваційної продукції відображено у таблиці 1 «Реалізація інноваційної продукції підприємствами України». Так як статистичну форму № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства» заповнюють лиш промислові підприємства, дані про сільськогосподарських виробників відсутні. З 2015 року періодичність заповнення статистичної форми змінена з «річна» до «раз на два роки», тому деякі дані за 2016 рік відсутні. Також з 2015 року до заповнення статистичної форми допускаються юридичні особи видів економічної діяльності промисловості з кількістю працюючих 50 осіб і більше, тому порівняння аналогічних показників після 2015 року є некоректним.

Таблиця 1

Реалізація інноваційної продукції підприємствами України. [4]

| Роки | Кількість підприємств, які займались інноваційною діяльністю | Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію | у тому числі | | Обсяг реалізації інноваційної продукції, тис. грн | у тому числі, тис. грн | |
|------|--|---|------------------------------------|--|---|------------------------------------|--|
| | | | продукцію, що була новою для ринку | продукцію, що була новою тільки для підприємства | | продукцію, що була новою для ринку | продукцію, що була новою тільки для підприємства |
| 2007 | 1472 | 1035 | 420 | 743 | 40188016,6,0 | 22305797,8 | 17882218,8 |
| 2013 | 1715 | 1031 | 248 | 887 | 35891639,7 | 12391209,8 | 23500429,9 |
| 2014 | 1609 | 905 | 213 | 787 | 25669001,9 | 7066300,6 | 18602701,3 |
| 2015 | 824 | 570 | 142 | 490 | 23050092,9 | 7284161,3 | 15765931,6 |
| 2016 | 834 | 632 | 182 | 503 | * | * | * |
| 2017 | 759 | 450 | 124 | 377 | 17714244,9 | 4484596,0 | 13229648,9 |

* - дані за 2016 рік відсутні.

Незважаючи на прийняті зміни у заповненні статистичних форм щодо інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, чітко відслідковується тенденція до зниження показників, що свідчить про зменшення інноваційної активності промислових підприємств України. Тим не менше, більше, ніж половина підприємств реалізовувала інноваційну продукцію на ринку, яка, зазвичай, була новою тільки для підприємства. Проте, чи не кожне третє підприємство таки займалося реалізацією нової для ринку продукції.

Ситуація з реалізацією інноваційної продукції за межі України аналогічна і відображена у табл. 2. У 2017 році третина реалізованої інноваційної продукції знайшла свого споживача в іншій країні світу.

Таблиця 2

Реалізація інноваційної продукції за межі України [4]

| Роки | Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України | Обсяг реалізованої інноваційної продукції за межі України | |
|------|---|---|--|
| | | тис. грн | у відсотках до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції |
| 2007 | 357 | 14666641,3 | 36,5 |
| 2013 | 344 | 16053359,7 | 44,8 |
| 2014 | 295 | 10843801,4 | 29,2 |
| 2015 | 213 | 7486442,7 | 47,0 |
| 2017 | 179 | 5518834,9 | 31,2 |

Чинників, які б стримували реалізацію інноваційної продукції за межі України, достатньо. До основних із них можна віднести недосконалість вітчизняного законодавства, низький рівень інноваційного менеджменту на підприємствах, застарілі техніка та технології.

Для стимулювання закордонної реалізації інноваційної продукції сільськогосподарських підприємств необхідні здійснити ряд завдань:

- адекватна податкова політика для сільськогосподарських підприємств, інноваційні продукти яких реалізуються на зовнішньому ринку;
- практичне застосування науково-дослідних робіт наукового сектору;
- здійснення інноваційної діяльності на максимально допустимій кількості підприємств;
- визначення пріоритетності у реалізації інноваційної продукції, порівняно зі звичайною;
- оподаткування отриманих доходів від реалізації інноваційної продукції за зниженою ставкою, або ж за ставкою 0% з умовою строгого використання отриманих коштів на подальшу інноваційну діяльність.

У сучасних умовах Україні варто більш активно стимулювати здійснення інноваційної діяльності, щоб у подальшому ті могли реалізовувати інноваційні продукти не лише на внутрішньому ринку. Якість значної частини українських товарів не відповідає міжнародним нормам якості, що робить їх мало конкурентоздатними.

Список джерел:

1. Вільна енциклопедія «Вікіпедія». URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення 26.03.2019)
2. Експорт в ЄС: торік Україна повністю використала 11 тарифних квот, цьогооріч - вже 4. URL: <https://rubryka.com/2019/03/24/eksport-v-yes-torik-ukrayina-povnistyuu-vykorystala-11-taryfnyh-kvot-tsogorich-vzhe-4/> (дата звернення 26.03.2019)
3. Михайленко О. Г. Особливості міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами у контексті сталого розвитку. Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. Київ: КНУ імені Тараса Шевченка. 2014. Вип. 122. Ч. 1. С. 165–177
4. Наука та інноваційна діяльність: статистичний збірник. Державна служба статистики України [URL:<http://www.ukrstat.gov.ua/>]. (дата звернення 25.03.2019)
5. Про інноваційну діяльність: Закон від 04.07.2002 № 40-IV // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15> (дата звернення: 26.03.2019).

АВС-АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Згідно офіційних показників зовнішньої торгівлі, станом на 2017 рік експорт товарів та послуг склав 52579,5 млн. дол., а вартість імпорту – 55080,6 млн. дол., що і зумовило від’ємне сальдо торговельного балансу в розмірі 2501,1 млн. дол. Що ж стосується послуг, то станом на 2017 рік їх експорт становив 10,7 млрд.дол. США та зріс на 8,7 % проти значення 2016 року. Послуги відзначаються позитивним значенням торговельного балансу в порівнянні з товарами за досліджуваний період. Динаміка даних показників за останні шість років представлена в таблиці 1.

Таблиця 1.

Основні показники зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств за 2012-2017 роки

| Показники | Роки | | | | | | Темп приросту, % |
|---|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------------|
| | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | |
| Зовнішня торгівля товарами | | | | | | | |
| Експорт товарів, млн.дол. | 67779,8 | 62305,9 | 53901,7 | 38127,1 | 36361,7 | 43264,7 | -36,17 |
| Експорт товарів до країни ЄС, млн. дол. | 16937,9 | 16573,5 | 17002,9 | 13015,2 | 13496,3 | 17533,4 | 3,52 |
| Питома вага експорту товарів до країни ЄС, % | 24,99 | 26,60 | 31,54 | 34,14 | 37,12 | 40,53 | 62,17 |
| Імпорт товарів, млн. грн. | 83135,4 | 75834,6 | 54428,7 | 37516,4 | 39249,8 | 49607,2 | -40,33 |
| Імпорт товарів до країн ЄС, млн. дол. | 16937,9 | 16573,5 | 17002,9 | 15330,2 | 17140,8 | 20799,4 | 22,80 |
| Питома вага імпорту товарів до країни ЄС, % | 20,37 | 21,85 | 31,24 | 40,86 | 43,67 | 41,93 | 105,79 |
| Торговельний баланс по товарам, млн. дол | -15355,6 | -13528,7 | -527,0 | 610,7 | -2888,1 | -6342,5 | -58,70 |
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту по товарам | 0,82 | 0,82 | 0,99 | 1,02 | 0,93 | 0,87 | 6,97 |
| Зовнішня торгівля послугами | | | | | | | |
| Експорт послуг, млн. дол. | 13116,0 | 14233,2 | 11520,8 | 9736,6 | 9868,0 | 10714,3 | -18,31 |
| Експорт послуг до країни ЄС, млн. дол. | 3750,2 | 4195,7 | 3991,6 | 2927,9 | 3004,9 | 3452,7 | -7,93 |
| Питома вага експорту послуг до країни ЄС, % | 28,59 | 29,48 | 34,65 | 30,07 | 30,45 | 32,23 | 12,70 |
| Імпорт послуг, млн. грн. | 6639,2 | 7523,0 | 6373,1 | 5523,0 | 5326,5 | 5476,1 | -17,52 |
| Імпорт послуг до країн ЄС, млн. дол. | 3641,2 | 4212,0 | 3148,8 | 2750,1 | 2421,6 | 2532,5 | -30,45 |
| Питома вага імпорту послуг країн ЄС, % | 54,8 | 56,0 | 49,4 | 49,8 | 45,5 | 46,2 | -15,68 |
| Торговельний баланс по послугам, млнг. дол. | 6476,8 | 6710,2 | 5147,7 | 4213,6 | 4541,5 | 5238,2 | -19,12 |
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту по послугам | 1,98 | 1,89 | 1,81 | 1,76 | 1,85 | 1,96 | -0,96 |
| Торговельний баланс по товарам та послугам, млнг. дол. | -8878,8 | -6818,5 | 4620,7 | 4824,3 | 1653,4 | -1104,3 | -87,6 |

Досліджуючи більш ґрунтовно експортно-імпортні операції послуг, доцільно акцентувати увагу на тому, що на формування позитивного сальдо вплинули в основному обсяги транспортних послуг, з переробки матеріальних ресурсів, у сфері телекомунікації, комп’ютерних та інформаційних послуг. Сальдо послуг трубопровідного транспорту

становило 2,9 млрд.дол., послуг з переробки товарів з метою реалізації за кордоном – 1,4 млрд.дол., комп'ютерних послуг – 1,1 млрд.дол., повітряного транспорту – 0,6 млрд.дол. та морського – 0,4 млрд. дол

Так як зовнішня торгівля послугами українських підприємств характеризується позитивним сальдо, проведемо деталізований АВС-аналіз з метою виявлення групування пріоритетних напрямків експорту послуг українськими підприємствами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності (Таблиця 2.).

Таблиця 2.

АВС-аналіз товарної структури експорту послуг українських підприємств у 2017 році

| Види послуг | Питома вага 2017 р., % | Наростання питомої ваги у % | Категорія |
|--|------------------------|-----------------------------|-----------|
| Послуги трубопровідного транспорту | 28,07 | 28,07 | А |
| Послуги з переробки матеріальних ресурсів | 13,29 | 41,37 | |
| Комп'ютерні послуги | 12,28 | 53,65 | |
| Послуги повітряного транспорту | 10,22 | 63,87 | |
| Ділові послуги | 8,63 | 72,50 | |
| Послуги морського транспорту | 5,73 | 78,23 | |
| Послуги залізничного транспорту | 5,44 | 83,67 | |
| Послуги автомобільного транспорту | 2,56 | 86,24 | В |
| Інформаційні послуги | 2,42 | 88,66 | |
| Послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій | 2,28 | 90,94 | |
| Послуги, пов'язані з подорожами | 2,27 | 93,21 | |
| Інші допоміжні та додаткові транспортні послуги | 2,25 | 95,46 | |
| Телекомунікаційні послуги | 1,78 | 97,24 | С |
| Послуги з будівництва | 0,96 | 98,20 | |
| Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю | 0,69 | 98,90 | |
| Послуги зі страхування | 0,37 | 99,27 | |
| Послуги поштової та кур'єрської служби | 0,29 | 99,55 | |
| Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності | 0,27 | 99,83 | |
| Послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги | 0,14 | 99,96 | |

Як висновок, до найбільш значущих видів експортних послуг, що є приносять максимальну вигоду від зовнішньої торгівлі (Категорія «А») належать: послуги трубопровідного транспорту, послуги з переробки матеріальних ресурсів, комп'ютерні послуги, послуги повітряного транспорту, ділові послуги, послуги морського транспорту, послуги залізничного транспорту загальною вартістю, які складають 83,67 % від загального експорту або ж 8936384,4 млн. дол.

До категорії «В» ввійшли послуги, що становлять 13,57 % від вартості загального експорту послуг та несуть проміжний характер від отримання вигоди в зовнішній торгівлі послугами, а саме: послуги автомобільного транспорту, інформаційні послуги, послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій, послуги, пов'язані з подорожами, інші допоміжні та додаткові транспортні послуги.

Група послуг категорії «С» включає 2,76 % послуг, що йдуть на експорт іншим країнам (телекомунікаційні послуги, послуги з будівництва, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, послуги зі страхування, послуги поштової та кур'єрської служби, роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності, послуги приватним особам, культурні та рекреаційні послуги, державні та урядові послуги) та є малоефективними для зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств.

Враховуючи сучасні стратегічні напрямки зростання чистого експорту як від товарів, так і послуг, а також економічні та політичні кризові реалії, перед української економікою важливим постає завдання щодо активізації зовнішньоекономічного співробітництва, особливо в розрізі експортних послуг, які належать до категорії «А» відповідно до АВС-аналізу.

Список джерел:

1. Державна служба статистики України, URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Уханова І.О.

к.е.н., доцент кафедри МЕН

Одеський національний економічний університет

**ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ:
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

В умовах підвищення ступеня глобалізаційних проявів, поглиблення МПП та активізації міжнародного кооперування все більш помітною у міжнародній торгівлі стає участь окремих адміністративних одиниць – регіонів. Регіони стають все більш самостійними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, самостійно розробляють стратегію соціально-економічного розвитку з урахуванням конкурентних переваг, визначають складові зовнішньої торгівлі. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується домінуванням сфери послуг, частка якої в національних економіках розвинутих країн є значно більшою ніж частка сфери матеріального виробництва, тому для окремих регіонів держав світу питання переорієнтації структури економіки на користь більш широкої номенклатури послуг є актуальним.

Приморські регіони для України, яким є Одеський регіон, є морським «фасадом», через який здійснюється зв'язок із світовим господарством. Сьогодні Одеська область - це високорозвинений регіон України, який грає ключову роль в економіці України, а також має необмежені можливості для зростання. Головна особливість економіко-географічного положення області - її приморське та прикордонне розташування. Широкий вихід в Азово-Чорноморський басейн і до великих річкових магістралей - Дунаю, Дністру, визначає її великі переваги в розвитку транспортної інфраструктури [1].

Дослідження зовнішньої торгівлі послугами Одеської області слід почати з дослідження динаміки експорту-імпорту послуг (Табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка експорту-імпорту послуг Одеської області у 2010-2017 рр.

| Рік | Експорт послуг, млн дол США | % до попереднього року | Імпорт послуг, млн дол США | % до попереднього року |
|------|-----------------------------|------------------------|----------------------------|------------------------|
| 2010 | 1163,1 | 93,5 | 201,1 | 118,9 |
| 2011 | 1162,9 | 99,9 | 200,3 | 99,5 |
| 2012 | 1226,7 | 105,5 | 255,4 | 127,5 |
| 2013 | 1178,3 | 96,0 | 268,6 | 105,1 |
| 2014 | 1020,6 | 86,6 | 217,5 | 80,9 |
| 2015 | 896,9 | 87,9 | 132,5 | 60,8 |
| 2016 | 785,6 | 87,6 | 134,4 | 101,5 |
| 2017 | 765,76 | 97,5 | 183,4 | 136,4 |

Джерело: складено за даними [2]

Можна помітити різке падіння як експорту послуг, так і імпорту у 2014 році з загостренням соціально-економічної ситуації в країні. Наявне незначне падіння експорту, та зростання імпорту у останні два роки. Експорт в останній рік перевищує імпорт у 4,2 рази, це є позитивною динамікою.

Необхідно розглянути питому вагу послуг у загальній зовнішній торгівлі та прослідкувати динаміку зміни за останні роки.

Надалі проаналізовано питому вагу експорту та імпорту послуг в зовнішній торгівлі Одеського регіону (Табл. 2, Табл. 3).

Таблиця 2

Динаміка зміни питомої ваги експорту послуг Одеської області у 2015-2017 рр.

| Рік | Експорт послуг, млн дол США | Загальний експорт, млн дол США | Питома вага експорту послуг, % |
|------|-----------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 2014 | 1020,6 | 2800,7 | 36,4 |
| 2015 | 896,9 | 2624,4 | 34,2 |
| 2016 | 785,6 | 2306,1 | 34,0 |
| 2017 | 765,76 | 2580,17 | 29,68 |

Джерело: складено за даними [2; 3]

З таблиці видно тенденцію до зниження частки послуг у загальному експорті області.

Таблиця 3

Динаміка зміни питомої ваги імпорту послуг Одеської області у 2015-2017 рр

| Рік | Імпорт послуг, млн дол США | Загальний імпорт, млн дол США | Питома вага імпорту послуг, % |
|------|----------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| 2014 | 217,5 | 2525,5 | 8,61 |
| 2015 | 132,5 | 1113,42 | 11,9 |
| 2016 | 134,4 | 1381,4 | 9,7 |
| 2017 | 183,4 | 1649,27 | 11,12 |

Джерело: складено за даними [2; 3]

Можна також відзначити, що основні напрямки експорту послуг у 2017 році це: Швейцарія (11,9%), Віргінські Острови (9,9%), Кіпр (5,7%), Туреччина (5,4%), Об'єднані Арабські Емірати (5,3%), Велика Британія (5,2%) та інші. Серед основних імпортерів послуг до області: Об'єднані Арабські Емірати (12,5%), Кіпр (8,7%), Грузія (8,6%), Китай (8,5%), Швейцарія (6,5%), Туреччина (6,3%), Естонія (6,2%) та інші. Найбільшу частину експорту послуг складають транспортні послуги (84,2%), а незначну частину - ділові послуги (7%), послуги, пов'язані з подорожами (2,7%), послуги з ремонту (1,9%), послуги з переробки матеріальних ресурсів (1,7%) та інші. Основними статтями імпорту були також транспортні послуги (77%), а незначну частину склали ділові послуги (10%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (5,3%) та інші. Можемо зазначити від'ємне сальдо торгівлі транспортними послугами [2; 3].

Надалі доцільно дослідити одну з головних сфер зовнішньої торгівлі послугами Одеського регіону - торгівлю транспортними послугами (Табл. 4).

Таблиця 4

Структура експорту-імпорту транспортних послуг Одеської області, 2017 р.

| Вид транспортних послуг | Експорт, тис дол США | Питома вага в експорті транспортних послуг, % | Імпорт, тис дол США | Питома вага в імпорті транспортних послуг, % |
|---|----------------------|---|---------------------|--|
| послуги морського транспорту | 422397,6 | 55,2 | 130510,1 | 71,2 |
| послуги річкового транспорту | 21229,8 | 2,8 | 17,9 | 0,0 |
| послуги повітряного транспорту | 20985,3 | 2,7 | 1788,3 | 1,0 |
| послуги залізничного транспорту | 23119,1 | 3,0 | 1949,9 | 1,1 |
| послуги автомобільного транспорту | 16170,0 | 2,1 | 4941,7 | 2,7 |
| інші допоміжні та додаткові транспортні послуги | 140490,2 | 18,3 | 1846,3 | 1,0 |
| послуги поштової служби | 0,3 | 0,0 | 0,1 | 0,0 |
| Усього транспортних послуг | 644392,3 | 84,2 | 141054,3 | 77,0 |

Джерело: складено за даними [2; 3]

Можна зробити висновок про нерівномірність розвитку транспортних послуг, а саме: найбільша частка зовнішньої торгівлі транспортними послугами припадає на морські шляхи (55,2 % від загального експорту і 71,2% від імпорту транспортних послуг), при чому експорт перевищує імпорт у 3,24 рази. Це є позитивною тенденцією, адже регіон ефективно використовує свої конкурентні переваги.

Також необхідно оцінити сферу туристичних послуг Одеського регіону – дана сфера вважається однією з самих перспективних для подальшого розвитку, хоча сьогодні іноземні туристи складають невелику частку відвідувачів морських курортів Одеської області та її архітектурних пам'яток.

Таблиця 5.

Динаміка розвитку туристичної сфери Одеського регіону, 2014-2017 рр.

| Рік | Загальна кількість туристів, ос. | У % до попереднього року | Із загальної кількості туристів: | | | Питома вага іноземних туристів, % |
|------|----------------------------------|--------------------------|----------------------------------|------------------|-------------------|-----------------------------------|
| | | | Іноземні туристи | Туристи-українці | Внутрішні туристи | |
| 2014 | 61589 | 80,9 | 7047 | 44136 | 10406 | 11,4 |
| 2015 | 43382 | 70,4 | 2975 | 34811 | 5596 | 6,9 |
| 2016 | 45809 | 104,4 | 1126 | 33744 | 10939 | 2,4 |
| 2017 | 59077 | 129 | 2097 | 35749 | 21231 | 3,5 |

Джерело: складено автором за даними [2; 3]

З таблиці помітна тенденція до зниження кількості туристів після ускладнення економіко-політичного становища в Україні у 2014 році, що особливо вплинуло на скорочення числа іноземних туристів. Проте у 2015 і 2016 роках обсяг туристичних послуг майже досяг показників докризового 2013 року.

До сильних сторін Одеського регіону, що сприяють розвитку зовнішньої торгівлі послугами можна віднести [4]:

- сприятливі кліматичні та географічні умови. Одеська область розташована у Південній частині України та має значну протяжність берегової лінії Чорного моря – 300 км;
- вигідне географічне положення на перетині транспортних шляхів, розвинутість всіх видів транспортної інфраструктури регіону;
- найважливішим фактором для морського літнього туризму є наявність пляжів;

- наявність виходу до моря сприяло спеціалізації Одеського регіону у сфері послуг на морських транспортних послугах.

Однак в останні роки можна спостерігати тенденцію до скорочення міжнародної торгівельної діяльності, а успіх забезпечений переліченими вище факторами, має бути закріплений у майбутньому. Негативною тенденцією є зменшення прибутковості профілюючої сфери послуг. Кількість туристів в останні роки зросла. Однак частка іноземних туристів серед загальної кількості дуже незначна і коливається в останні роки в межах 2,4-11,4%. Одним із факторів розвитку зовнішньої торгівлі послугами області була зовнішня торгівля діловими послугами. Можна відмітити тенденцію до зростання експорту ділових послуг в останні роки. Однак міжнародна ділова активність та фінансова привабливість для інвесторів залишається на невисокому рівні.

На розвиток зовнішньої торгівлі послугами негативно вплинули такі чинники як: щорічне зниження експорту послуг та товарів; загострення політичної, економічної та соціальної кризи; збільшення інфляції з ростом курсу валют; низький рівень інноваційної активності.

Подальший розвиток зовнішньої торгівлі послугами вимагає реалізації наступних напрямків:

- стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій. Приплив ПІІ, а також іноземних компаній на ринок послуг стане джерелом поширення технологій і інструментом посилення конкурентного тиску, в результаті чого стане можливим поліпшення якості та різноманітності послуг;
- адаптація ринків послуг до аналогічних ринків країн СOT та ЄС шляхом гармонізації стандартів, санітарних і фітосанітарних норм, а також створення нормативно-правової та інформаційної бази, інтегрованої в міжнародні системи;
- реконструкція та модернізація інфраструктури зовнішньої торгівлі послугами;
- інтеграція матеріального виробництва і сфери послуг, в першу чергу, в наукомістких секторах обробної промисловості і сфері телекомунікацій;
- подальший розвиток сучасних форм зовнішньоекономічної діяльності в сфері послуг (Наприклад, франчайзинг, ноу-хау, лізинг);
- забезпечення пропозиції трудових ресурсів, що володіють необхідними знаннями і кваліфікацією.

Список джерел:

1. *Офіційне видання Odessa regional state administration General Department of Foreign Economic. Odessa region profile [Electronic resource] – Mode of access: https://www.aebr.eu/pdf/fmanager/Regionen/L/Lower_Danube_RO_MD_UA_ProfileOdessaRegion.pdf*

2. *Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua*

3. *Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://od.ukrstat.gov.ua/stat_info/zed/zed4.htm*

4. *Офіційний портал Одеської обласної ради. Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.odessa.gov.ua/odeska-oblast/strategichni-ta-programni-dokumenty-oblasti/strategiya-ekonomichnogo-ta-sotsialnogo-rozvytku-odeskoyi-oblasti-do-2020-roku/>*

Чеботар А.В.
здобувач вищої освіти
 ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
Науковий керівник:
Ніколайчук О.А.
к. е. н.

АНАЛІЗ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З ПОЛЬЩЕЮ

В сучасних умовах глобалізації та геополітичних змін у світі виняткове значення для України має євроінтеграційний вектор розвитку. Тому особливого значення набуває підтримка та розвиток міжнародних торговельних відносин з основними європейськими партнерами, зокрема з Польщею як ключовим стратегічним партнером України.

Сучасна система зовнішньоторговельних зв'язків Польщі та України за останні роки характеризується зростаючими обсягами експортно-імпортних операцій під впливом українського вектору на Європейський Союз.

За експортними операціями в 2013-2017 років Польща займає перше місце та є стабільно найбільшим торговельним партнером України серед країн Центрально-Східної Європи. Розглянути цю динаміку за останні роки можна за табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка експортних операцій України в Польщу за 2013-2017 рр., млн. дол. США

| Показник / Рік | 2013 | 2014 | Тр,% | 2015 | Тр,% | 2016 | Тр,% | 2017 | Тр,% |
|---|--------|--------|-------|--------|------|--------|-------|--------|-------|
| Експорт товарів України в Польщу, млн. дол. США | 254,78 | 264,47 | 103,8 | 197,73 | 74,8 | 220,01 | 111,3 | 272,46 | 123,8 |
| Експорт послуг України в Польщу, млн. дол. США | 21,33 | 20,28 | 94,8 | 18,19 | 89,6 | 22,06 | 121,8 | 29,63 | 134,3 |

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

За даними табл. 1, аналіз експорту товарів за період 2013-2017 рр. (за виключенням 2015) показує, що відбувалося поступове збільшення обсягів експорту українських товарів до Польщі. В 2017 р. експорт зріс на 23,8% в порівнянні з 2016 роком і склав 2 724,6 млн. доларів. Аналогічно й з послугами, з 2013 р. (за виключенням 2014 і 2015) відбувалось поступове їх збільшення, з максимальним значенням у 2017 р. – 29,63 млн. дол., яке на 34,3% більше за 2016 р. Ці зміни у обсягах експорту товарів з України свідчать про значну зацікавленість українських суб'єктів господарювання в нарощуванні експорту товарів та послуг.

Найбільш вартісними статтями українського товарного експорту за 2013-2017 рр. були чорні метали; електричні машини; руди, шлаки і зола; деревина і вироби з деревини та меблі. Експорт послуг був зосереджений на переробці матеріальних ресурсів, транспортних, комп'ютерних та інформаційних, ділових послугах та послугах з будівництва.

За імпортними операціями Польща за період 2013-2017 років займає друге місце серед країн Центрально-Східної Європи та п'яте серед торговельних партнерів України з інших країн світу. Розглянути імпортну динаміку за останні роки можна за поданою табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка імпорту за 2013-2017 рр., млн. дол. США

| Показник / Рік | 2013 | 2014 | Тр,% | 2015 | Тр,% | 2016 | Тр,% | 2017 | Тр,% |
|--|--------|--------|------|--------|------|--------|-------|--------|-------|
| Імпорт товарів в Україну з Польщі, млн. дол. США | 407,43 | 307,08 | 75,8 | 232,41 | 75,7 | 269,33 | 115,9 | 345,38 | 128,2 |
| Імпорт послуг в Україну з Польщі, млн. дол. США | 16,56 | 14,84 | 88,6 | 9,88 | 66,6 | 13,86 | 140,4 | 15,02 | 108,4 |

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

За даними таблиці 2, в період з 2013 по 2015 рр. відбувалось поступове зниження, а з 2016 по 2017 рр. – значне збільшення обсягів імпорту польських товарів до України. В 2017 р. імпорт зріс на 28,2% в порівнянні з 2016 роком і склав 345,38 млн. дол. Вагомими товарами у структурі імпорту за цей проміжок часу були палива мінеральні; реактори ядерні, котли, машини; пластмаси, полімерні матеріали; електричні машини. Така тенденція звертає увагу, що Україна направлена як на купівлю сировини, так і готової продукції з більшою доданою вартістю.

Щодо імпорту послуг, з 2013 р. по 2015 рр. відбувалось поступове його зменшення, а з 2016 по 2017 рр. – значне збільшення, з максимальним значенням у 2017 р. – 15,02 млн. дол., що на 8,4% більше за рівень 2016 р. Така динаміка свідчить про те, що імпорт товарів та послуг є вигіднішим, ніж власне виробництво.

За аналізований період найбільші суми імпорту були направлені на послуги транспортні, ділові, комп'ютерні та інформаційні, пов'язані з подорожами та з ремонту і технічного обслуговування. Одним з факторів такого зростання є встановлення безвізового режиму.

Розглядаючи обсяги та динаміку зовнішньоторговельних відносин України з Польщею, важливо звертати увагу на аспект зовнішньоекономічної безпеки як індикатору ймовірної залежності від цих зв'язків.

Для аналізу рівня та тенденцій економічної безпеки зовнішньоторговельних відносин України та Польщі пропонуються порогові показники, надані в табл. 3 [2].

Таблиця 3

Порогові значення показників зовнішньоторговельної безпеки країни

| № | Показники зовнішньоторгової безпеки | Порогові значення | | | |
|---|--|-------------------|------------------------------------|--------------------|------------------|
| | | Прийнятний рівень | Передкризовий (Ризиковий рівень 1) | Ризиковий рівень 2 | Критичний рівень |
| 1 | Коефіцієнт покриття експортом імпорту | 0,82-1,22 | Менше 0,82 | Більше 1,22 | Менш 0,75 |
| 2 | Експортна залежність, % до ВВП | більше 40 | | більше 50 | |
| 3 | Імпортна залежність, % до обсягів споживання | більше 40 | | більше 50 | |
| 4 | Частка експорту у ЗТО | 0,45-0,55 | менше 0,45 | більше 0,55 | |

Розраховані показники зовнішньоторговельної безпеки для України наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Показники безпеки зовнішньої торгівлі товарами та послугами України та Польщі

| Показники | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|--|-------|-------|--------|--------|-------|
| Торгівля товарами | | | | | |
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту, % | 67,0 | 72,0 | 62,0 | 86,0 | 85,0 |
| Експортна залежність, % | 1,70 | 1,45 | 1,39 | 1,97 | 2,18 |
| Імпортна залежність, % | 2,27 | 2,28 | 2,38 | 2,55 | 2,95 |
| Зовнішньоторговельна квота, % | 1,82 | 1,73 | 1,81 | 2,13 | 2,37 |
| Частка експорту у ЗТО, % | 46,74 | 41,93 | 44,87 | 46,27 | 45,96 |
| Торгівля послугами | | | | | |
| Питома вага експорту, % | 3,75 | 3,74 | 5,19 | 5,08 | 6,21 |
| Питома вага імпорту, % | 4,23 | 4,83 | 3,97 | 4,71 | 3,59 |
| Коефіцієнт покриття експортом імпорту, % | 94,15 | 80,66 | 129,99 | 136,67 | 83,54 |
| Експортна залежність, % | 0,08 | 0,08 | 0,12 | 1,51 | 0,20 |
| Імпортна залежність, % | 1,02 | 0,11 | 0,09 | 0,12 | 0,27 |
| Зовнішньоторговельна квота, % | 0,08 | 0,08 | 0,10 | 1,31 | 0,22 |
| Частка експорту у ЗТО, % | 48,49 | 44,64 | 56,52 | 57,74 | 45,51 |

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України [1]

Проведений аналіз розрахованих показників безпеки торгівлі України та Польщі показав переважну їх відповідність нормативним значенням. Однак коефіцієнт покриття експортом імпорту до 2015 р. залишався за межами норми - у межах критичного рівня та навіть у глибоко критичному рівні. Причиною критичного рівня цього показника покриття була недостатня частка експорту у зовнішньоторговому обігу, тобто Україна була змушена фінансувати свій імпорт за рахунок інших внутрішніх джерел. Тільки у 2016 та 2017 рр. коефіцієнт покриття на прийнятному рівні, що пояснюється активізацією зовнішньоторговельної діяльності України в умовах асоціації України до ЄС. Аналогічною була тенденція за часткою експорту у зовнішньоторговому обороті: до 2013-2014 рр. він не відповідав нормативу, а в 2015-2017 рр. він збільшився та є на прийнятному рівні. Щодо інших коефіцієнтів, то вони у межах норми.

Частка експорту послуг в Польщу складає в середньому 4,79%, а частка імпорту послуг з Польщі - в середньому 4,27%. Починаючи з 2014 р. спостерігається перевищення частки експорту до Польщі над часткою імпорту послуг із Польщі. Зовнішньоторговельне сальдо послугами з 2014-2015 рр. стає позитивним. Коефіцієнт покриття експортом протягом 2013-2017 рр. є у межах прийнятного рівня. Аналогічну тенденцію змін має показник питомої ваги експорту, який є у межах норми протягом всього періоду. Всі інші показники також є у межах норми.

Отже, результати проведеного аналізу дають змогу констатувати, що між Україною та Польщею - стратегічним партнером України у торгівлі товарами та послугами спостерігається двостороння позитивна динаміка: з одного боку, більшість показників показують значення у межах норми, а з іншого – є певні загрози. Головними ризиками у зовнішній торгівлі України та Польщі є нерациональна структура товарообмінних операцій: значна питома вага товарів у сировинній групі в експорті України та значна питома вага енергетичної групи в імпорті до України.

Список джерел:

1. *Держкомстат України. URL: www.ukrstat.gov.ua/*
2. *Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>*

Чан Куок Вьет

ст. гр. EB-31

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

Науковий керівник:

Чернобай Л. І.

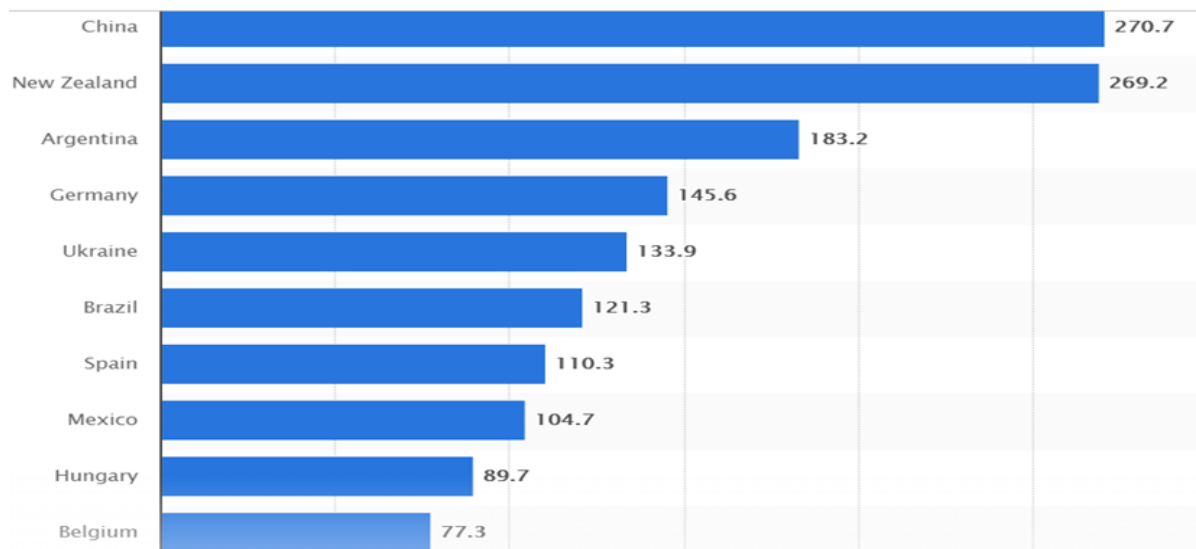
к.е.н., проф., професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

EXPORT OF HONEY FROM UKRAINE: CURRENT STATE, PROBLEMS AND SOLUTIONS

1. Current state.

Over the past five years, Ukraine has become a strong player in the global honey market. In 2017, Ukraine ranked first in Europe, and the fifth in the world in terms of honey production, officially producing almost 70,000 tons of honey, accounting for 5-6% of world production. With a record

amount of honey export at 67,8 tons, Ukraine ranked third among the world's exporters in term of volume, after China and Argentina, and fifth in term of value. [1]



Pic. 1. Export value of natural honey worldwide in 2017, by leading country (in million U.S. dollars) [2]

From 2011 to 2017, the volumes of honey export from Ukraine have grown almost 7 times.

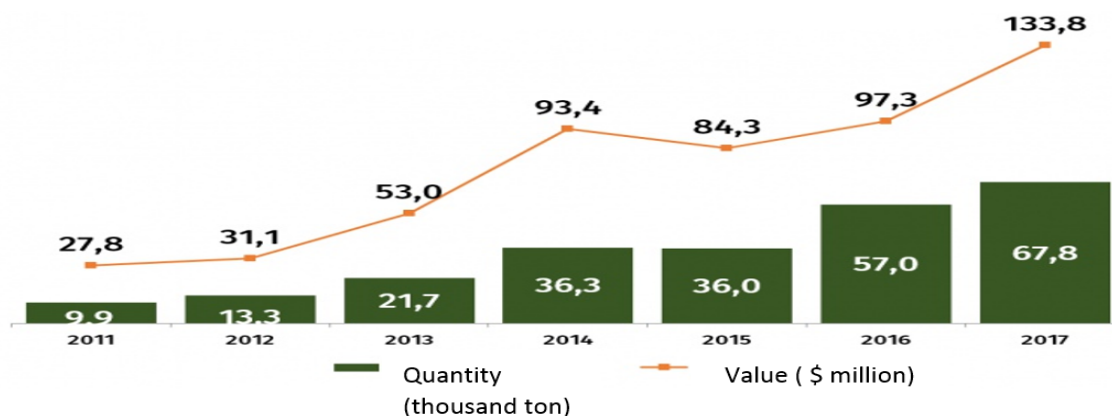
In 2019, Ukrainian honey exports of 49,900 tons saw a decrease of 26,6 percent in comparison to the previous year. Ukraine had the risk of losing not only in monetary terms, but also in positions on the key markets for Ukrainian products. [3]

2. Problems

Ukrainian honey producers face a number of challenges which prevent the country from becoming the world's largest honey exporter. Let's take a closer look at how we can overcome them.

2.1. Problems of quantity

In 2018, export of honey from Ukraine decreased by 26.6% compared to the previous year, making it lost status as the world's third-largest honey exporter. Exports fell due to high competition in the international market and various diseases of bees.



Pic. 2. Dynamics of export of honey from Ukraine [1]

Ukraine is facing tough competition from India, Vietnam with dramatically increasing the supply of cheap honey in one of the most important market – The United States. Meanwhile, last year,

beekeepers were confronted with the unprecedented pests of bees as a result of using pesticides by agrarians. Bees have died in almost all areas. According to official statistics of the State Committee for Consumer Goods and Consumer Protection, nearly 13 thousand bee families perished. The Union of Beekeepers of Ukraine estimates losses in 45 thousand bee families. In the monetary equivalent, it was a loss of more than 130 million UAH. [3]

2.2. Problems of Quality

Ukraine exports honey as a raw product. The question is why exporters sell raw materials instead of finished products with high added value. One of the main drawbacks of Ukrainian honey quality is its rapid crystallization, even after pasteurization. While consumers prefer the liquid product, this problem is a challenge for exporters to break into foreign markets with large volumes of packaged products.

There is another problem related to the safety of Ukrainian food. There have been unfortunate incidents with exported Ukrainian food products such as antibiotics in honey sold in the Czech Republic in 2016. Such situation occurred causes distrust and worry among European consumers of Ukrainian products. Rather than upholding standards, however, the Ukrainian government seems to simply rely on the integrity and responsibility of domestic producers.

As a result, the average export price of Ukrainian honey is \$2 per kg, while the packaged honey in Germany costs already around 10 EURO per kg. At the same time, the average price of 1 kg of honey imported to Germany from another EU country varies between 3,5-7 EURO. It is the same story in USA, If a U.S. customer buys honey for \$20 per kilogram, Ukrainian companies supply honey at \$2.50 per kilogram at most[4].

Table.1

The average export price for 1 kg of honey, \$

| Country | Price | Country | Price |
|-------------|-------|---------|-------|
| China | 2.09 | Brazil | 4.48 |
| New Zealand | 24.32 | Spain | 4.46 |
| Argentina | 2.61 | Mexico | 3.78 |
| Germany | 5.81 | Hungary | 4.03 |
| Ukraine | 1.98 | Begium | 3.91 |

From all of these countries, Ukrainian honey is the cheapest in the world - less than \$ 2 per kilogram. The highest price is in New Zealand,\$ 24.3 [5].

2.3. Regulatory Problems

Ukrainian regulations, including those of the central bank, the National Bank of Ukraine (NBU), are to blame, making it easier for Ukrainians to export raw materials while discouraging them from exporting finished products.

Instead, foreign companies come to Ukraine to source raw materials and collect the added value, opening offices to purchase raw materials for export to other countries. The regulations for selling value-added products in Ukraine are completely different. If you want to sell such products, you have to have representative offices in other countries. And establishing a representative office requires a license from The National Bank of Ukraine. The procedure takes a lot of time, is heavily regulated, and a company must send all of its earnings to Ukraine within a 180-day period. Because of this over-regulation, many businesses have given up trying to export value-added products.[6]

The increase of EU export quotas for honey is also an issue as their current volume is ten times lower than the current scope of Ukrainian honey products export to the EU.

For the export of natural honey (code according to the EU-EC 0409), a duty-free tariff quota operates within the framework of the EU-Ukraine Free Trade Agreement between Ukraine and the EU: [6].

| The size of the duty-free quota | The import duty rate within the quota limit | The duty rate over the quota |
|---|---|------------------------------|
| 5000 tons / year (with a gradual increase over 5 years of 200 tons/year to 6000 tons / year) | 0% | 17,3% |

The tariff quota does not mean a ban on exports, but when the quota is exceeded, the EU import duty rate is applied - 17.3% . In addition, in autumn 2017, an additional duty-free quota for honey in the amount of 2500 tons / year for a period of 3 years was introduced in the framework of the EU's temporary additional trade preferences for Ukraine. [7]

By 11 January 2018, 100% of the export quota for the supply of honey to the EU has been used up, even given that the EU has increased quotas in 2017 to 7900 tons / year. [8]

3. Solutions

In order to compete with other countries, the retail trade of honey under Ukrainian trademarks may become a solution. Ukrainian exporters must enter the EU markets with products that have significantly higher added value, in particular, not to sell barrels, but in small packages. Though, in order to achieve it, local honey producers have to invest more resources into marketing. Even high quality, organic honey should come in an attractive and handy package. Product promotion on external markets also requires comprehensive marketing strategy. The least one can start with, is to translate the company's site into English.

Another way out is to obtain certificates of ecological products. Although such certificates are not easy to obtain, they open the market to exporters with less competition and greater cost of production. An effective promotion strategy also includes putting emphasis on organic nature of the product. USA and EU countries consumers at the key buyers of Ukrainian honey and they adore organic products.

In order to overcome the challenge of "Death of bees", Ukrainian producers need to implement more ecologically sustainable farming and treatment technologies.

Honey producers should unite in order to influence the state policy on honey production. Ukrainian authority must strengthening of control over the quality of honey. The reform of export regulations should be prioritized, at the same time, Ukraine should negotiate a better deal with the EU to expand the duty-free quota.

References

1. *Економіка українського меду. Завдяки чи всупереч?*
<https://www.epravda.com.ua/projects/poleua/2018/11/30/643008/>
2. *Export value of natural honey worldwide in 2017, by leading country (in million U.S. dollars)*
<https://www.statista.com/statistics/755194/export-value-leading-honey-exporter-worldwide/>
3. *Ukraine has reduced exports of honey by a quarter due to massive bee disease*
https://zik.ua/news/2019/04/01/ukraina_skorotylo_eksport_medu_na_chvert_cherez_masove_zahvoryuvanny_a_bdzhil_1541931
4. *Prospective sector: how Ukraine can become the global leader in honey export*
<http://bakertilly.ua/en/news/id43730>

5. Скільки меду експортувала Україна в 2015-2018 роках <https://www.slovoidilo.ua/2018/08/20/infografika/ekonomika/skilky-medu-eksportovala-ukrayina-2015-2018-rokax>

6. Much work to be done to up Ukrainian exports <http://cucc.ca/2018/03/26/much-work-to-be-done-to-up-ukrainian-exports/>

7. Honey is natural: prospects for export to the EU <https://eu-ua.org/eksport-yes/med>

8. NABU finishes investigation on embezzlement of 3.7 million dollars from 'Ukrzaliznytsya' <https://112.international/society/ukraine-fills-100-quotas-of-honey-export-to-eu-in-2018-24518.html>

Чеботарьова Н.М.

к.е.н., доц.

ДЗ «Луганський національний університет імені Тараса Шевченка», м. Старобільськ

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В ЛУГАНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Україна, як і інші країни світу, активно здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Завдяки імпорту країна закуповує відсутні в достатній кількості енергоносії, необхідні товари народного споживання, новітні техніку і технології. Проте, проведення українськими підприємствами експортних операцій свідчить про конкурентоспроможність і затребуваність вітчизняних товарів та послуг на світовому ринку.

Ретельний аналіз сучасного стану зовнішньої торгівлі товарами та послугами України, зокрема, з країнами Європейського Союзу, проводили Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук [1] та Т.О. Тохтамиш, О.А. Ягольницький, М.А. Овчиннікова [2]. Проте, стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі у ще донедавна експортоорієнтованих регіонах України, які постраждали від активних воєнних дій та окупації частини своєї території, досліджено не в повній мірі.

Незважаючи на те, що Україна багата природними ресурсами, має недорогу висококваліфіковану робочу силу, повністю використовувати свої переваги на міжнародному ринку вона ще не може. Так, сальдо зовнішньоторговельних операцій товарами за 2018 р. було від'ємним (як і всі останні роки), і складало –9801,1 млн. дол. США. Натомість, зовнішня торгівля послугами мала позитивне сальдо, яке дорівнювало в 2018 р. 6048,6 млн. дол. США [3].

Зовсім інші результати щодо зовнішньої торгівлі Луганщини товарами та послугами.

Луганська область, яка постраждала від воєнних дій на своїй території, в минулому була потужним промисловим регіоном і експортувала товарів значно більше, ніж потребувала за імпортом. Так, у довоєнному 2013 р. область мала сальдо у розмірі 1694,1 млн. дол. США і займала 4 місце з 27 регіонів України. А вже через 5 років, у звітному 2018 р., сальдо зовнішньої торгівлі товарами на Луганщині було негативним і складало – 82,0 млн. дол. США. Зауважимо, при цьому, що регіон посів вже 21 місце з наявних 25-ти [3].

Динаміку експортно-імпортних операцій товарами Луганської області за 12 останніх років представлено на рис. 1.

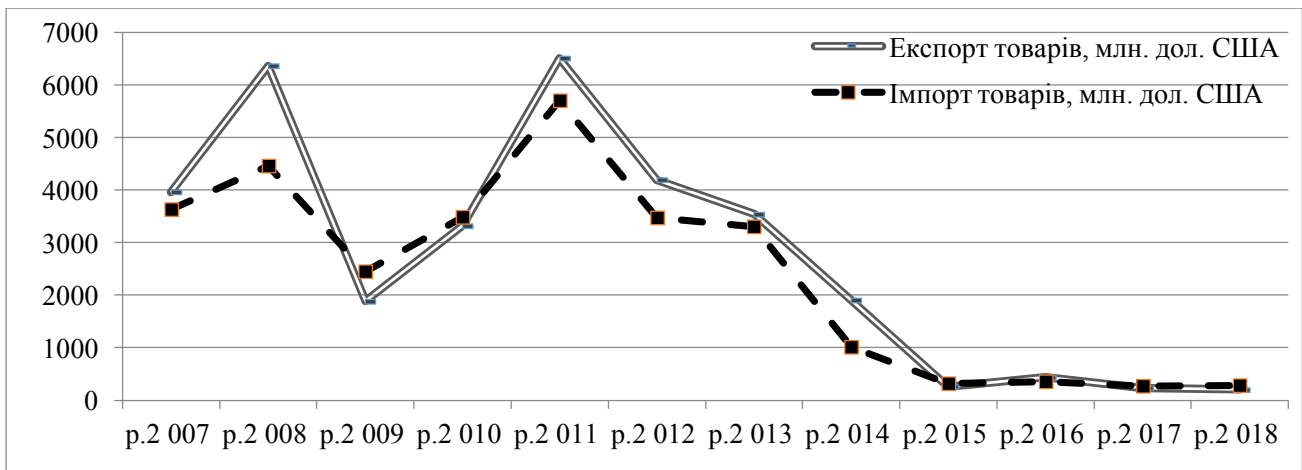


Рис. 1. Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами Луганської області за 2007-2018 рр.

Наочно рис. 1 підтверджує, що раніше регіон (за виключенням посткризового 2009 р.) активно експортував товари, маючи позитивне сальдо з зовнішньої торгівлі. На сьогодні обсяги експорту товарів у порівнянні з найкращими для регіону 2008 та 2011 роками, зменшилися у 30 разів. Обсяги імпорту товарів також суттєво знизилися.

Основними країнами, до яких експортувалися товари з Луганщини, були: Російська Федерація (понад чверті всього обсягу експорту товарів), Польща та Білорусь. Головним постачальником товарів за імпортом, як це не дивно, була Російська Федерація (майже 65% від всього обсягу імпорту), на другому місці – Китай (лише 3,6%) [4, с. 3-4]. Коефіцієнт покриття експортом імпорту у 2018 р. склав 0,71.

Луганська область експортувала у 2018 р. такі види товарів (за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності – УКТЗЕД): масу з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів (аж 45,1%), продукцію хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, а також жири та олії тваринного або рослинного походження. Товарна структура імпорту регіону складалася, перш за все, з мінеральних продуктів (палива, нафти) та маси з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів [4, с. 5-7].

Що стосується зовнішньої торгівлі послугами Луганської області, то у 2018 р. було досягнуто позитивне сальдо у розмірі 1,5 млн. дол. США, але це не сприяло покращенню рейтингу регіону. Він так і залишився на останніх місцях. Коефіцієнт покриття експортом імпорту послуг становив 1,1.

Серед країн-покупців послуг виділяють: Казахстан (32,6% від загального обсягу) та Російську Федерацію (31,8%). Найбільше луганчани імпортували послуги з Російської Федерації (53,2%) та Узбекистану (5,2%) [5; с. 3].

У 2018 р. експортувалися, насамперед, ділові послуги, а саме: наукові і технічні (3/4 від загального обсягу) та транспортні послуги (7,4%). Водночас, регіон імпортував послуги, переважно пов'язані з подорожами (37,1%) та ділові послуги (в частині професійних та консалтингових, а також наукових та технічних) (14,0%) [5, с. 4].

Отже, аналіз стану зовнішньої торгівлі Луганської області свідчить про те, що регіон, який відчуває на собі воєнну агресію з боку Росії, активно торгує з нею товарами та послугами. Ситуація, що склалася сьогодні в регіоні, дає поштовх до структурної перебудови його економіки та переорієнтацію на торгівлю інноваційною продукцією та

висококваліфікованими послугами з іншими країнами, і в першу чергу, з Європейським Союзом.

Є всі підстави стверджувати, що Луганська область для свого подальшого розвитку має ефективно використовувати свої природні, трудові та фінансові ресурси, створюючи умови для поліпшення інвестиційного клімату і залучаючи інвестиції у високотехнологічні галузі економіки.

Список джерел:

1. *Сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Україні* / Т.Л. Вишинська, О.В. Генералов, І.М. Севрук. *ScienceRise*, 2015. № 3/3(8). С. 41–45.
2. *Тохтамиш Т.О., Ягольницький О.А., Овчиннікова М.А. Аналіз зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами Європейського Союзу. Глобальні та національні проблеми економіки*, 2018. Вип. 23. С. 44-50.
3. *Державна служба статистики України: веб-сайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. *Зовнішня торгівля товарами Луганської області у січні-грудні 2018 р.: експрес-випуск* / Головне управління статистики у Луганській області: *Северодонецьк*, 2019. 7 с.
5. *Зовнішня торгівля послугами Луганської області у 2018 р.: експрес-випуск* / Головне управління статистики у Луганській області: *Северодонецьк*, 2019. 4 с.

Чередніченко О.О.

*к.т.н., доцент,
НУБіП України*

СУЧАСНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ – ВИРОБНИКІВ КОНОПЕЛЬ

Коноплі – це луб’яна культура, яка належить до одних з найперспективніших технічних прядивних культур сільського господарства. З конопель виготовляють 50 тис. найменувань товарів.

З давніх-давен в Україні займалися вирощуванням конопель для виготовлення мотузок, канатів, целюлози і паперу, використання у ветеринарії, медицині, автомобілебудуванні, будівництві і як підстилку для тварин. Із конопляного насіння отримують олію, яку використовують в лакофарбовій, миловарній, харчовій промисловості та інших.

В 1990-ті роки галузь стала жертвою боротьби з наркоманією. Численні обмеження в законодавстві знищили всі прибуткові коноплезаводи. Переломним моментом для галузі став 2012 р., коли в Україні скасували обов'язкову охорону посівів і сховищ конопель, що істотно збільшило рентабельність цього бізнесу. У 2013 р. влада скасувала обмеження по розташуванню полів, під які потрапляло 90% території країни, що сильно заважало розвитку коноплярства.

Після скасування обмежень маржинальність конопляного бізнесу зросла вдвічі і тепер на ринку посівного матеріалу досягає 70%, а продавці стебел рослин могли розраховувати на 300%.

Середньоросійські сорти коноплі вирощуються переважно в Сумській, Чернігівській та Полтавській областях, а південні - в Миколаївській, Одеській, Дніпропетровській та Черкаській областях.

В останні роки площі під цією культурою зменшилися. Скорочення посівів цієї культури пов'язано з її високою трудомісткістю, особливими умовами вирощування (вимочування у воді), а також внесення її до переліку наркотичних рослин.

У 2016 р. в Україні під коноплею засіяли 3,5 тис. га, у 2017 р. - 2,7 тис. га, в 2018 р. - 1,5 тис. га. Близько 30 підприємств мають дозволи на вирощування конопель, але посіяли її тільки 12 сільгоспвиробників [1].

Оскільки законодавчо в Україні дозволяється використовувати коноплі виключно для промислової переробки, то українські виробники можуть працювати тільки з насінням і конопляною соломомою. Але 50-70% рентабельності дають листя і суцвіття коноплі. З 1 га на конопляному насінні можна заробити 500-700 доларів, на тресті - 2000 доларів, а на листі і суцвітті коноплі - до 100 тис. доларів.

Для вирощування конопель господарства повинні мати сучасну спеціальну техніку і застосовувати сучасні технології. Але нестача коштів на новітнє закордонне обладнання, або більш досконале вітчизняне призводить до зростання собівартості і, відповідно, зменшення попиту на продукцію коноплярства. В структурі витрат технології вирощування конопель найбільшу частку займають витрати на мінеральні добрива, а саме 29,9%; на насіння конопель – 26,4%; на паливно-мастильні матеріали – 12,7%; на оренду земель – 8,8%; на гербіциди та засоби захисту рослин – 5,1%; на оплату праці – 4,1%; на амортизацію та ремонт – 2,8%.

Рентабельність вирощування промислових конопель залежить від механізації виробничого процесу і прямопропорційна продуктивності застосовуваних комплексів.

Особливістю вирощування конопель для аграріїв є обов'язкове одержання ліцензії на виробничу діяльність в даній галузі. Сьогодні в Україні 4 господарства мають право виробляти сертифіковане насіння: Інститут луб'яних культур НААН, Інститут сільського господарства Північного Сходу НААН, ТОВ «Український інститут конопель», ФГ «Кравець».

Зараз українське насіння конопель сіють і переробляють по обидві сторони океану. У портфелі вітчизняних коноплярів - контракти на поставку насіння конопель в США, Уругвай і Парагвай. На заключній стадії знаходяться переговори з Іраном, Китаєм, країнами Балтії, Чилі, Італією і Колумбією. Україні на руку, що у багатьох країн Америки та ЄС немає власної селекційної школи. Навіть у лідерів нинішнього ринку конопель - Канади і Франції - до недавніх пір не було подібної школи.

Українські коноплі в особливій ціні через високий вміст масел і рівня волокнистості. 80% зібраного насіння конопель експортується: в Україні ціна 1 кг насіннєвого матеріалу ледь досягає 3,5 євро, а за кордоном цей же обсяг насіння можна продати за 6 євро.

Крім того, зараз європейські коноплярів самостійно не можуть задовольнити існуючий попит на конопляне волокно. Цей дефіцит частково перекривається українськими поставками. Ідеальні умови для коноплярства гарантують Україні місце серед основних постачальників конопляної сировини в Європу.

Працюючи з українськими постачальниками, європейці мають подвійну вигоду. У країнах ЄС коноплярство - дотаційна галузь: від 200 до 600 євро за гектар. Це знижує собівартість технічних конопель з недорогого і якісного українського насіння [2].

Серед виробників конопель є компанії з певним досвідом, такі як ПСП «Ватутіна», ТОВ «Івакан», ТОВ «Маковій», ТОВ «Кравець», ТОВ «Еліфібр», а є і новачки – ТОВ «ХЕМПТЕХНО», ПП «Фатіма Агро» та інші.

Внутрішній ринок виробництва продукції коноплярства сегментується за напрямками – вирощування та переробка. Тільки вирощують коноплі Пулинський льонозавод, ТОВ «Технологія ЛРМ» та ТОВ «Агро Ханф». Тільки переробкою коноплепродукції

займаються ПАТ «Харківський канатний завод», Науково-виробнича фірма «ЕЛІФІТО», ТОВ «Десналенд», ФГ «Екосвіт» та інші [3].

Наразі в Україні дуже мало підприємств первинної переробки конопляної сировини, що можна пояснити невваженою державною економічною політикою, зокрема в оподаткуванні. В результаті відбувається збільшення ціни, що знижує конкурентоздатність продукції.

Окрім того, вітчизняні підприємства, які займаються переробкою коноплесировини, виготовляють продукцію, що не завжди відповідає вимогам європейського ринку. Сировина після обробки може бути використана тільки для виготовлення канатів, мотузок, шпагату, привідних пасів тощо, які застосовуються в багатьох напрямках.

В Україні діє декілька підприємств, які виготовляють пенькові мотузки та канати: ТОВ «Укрканатпром», ПП «Валтекс», ПП «Канат-Текс», ПАТ «Харківський канатний завод».

Компанія «Лінен оф Десна» займається вирощуванням технічних конопель, первинною переробкою конопляної сировини і виготовляє шпагат та мотузки, паливні брикети та розсипний утеплювач (костриця льону або конопель). Річний обсяг виробництва конопляного волокна – від 500 тонн.

Для розвитку коноплярства придатні всі види ґрунтів, тому коноплесіючі підприємства мають певні переваги, а можливість витримувати монокультуру сприяє розміщенню її посівів поблизу переробних підприємств, що дозволяє зменшити витрати на транспортування сировини.

Науковці підкреслюють дуже великі перспективи вирощування конопель і їх переробки. Оскільки переваги вирощування даної культури в нашій країні дають змогу отримати 100% рівень рентабельності. Тобто, виробництво технічних конопель спроможне конкурувати за рівнем рентабельності з соняшником.

Сучасне коноплярство є досить інвестиційно привабливим через розширення спектру використання конопель в різних сферах та пом'якшення державного регулювання вирощування даної культури. Нині популяризується будівництво екологічного конопляного житла, виробництво натуральних тканин, використання пелет замість газу. Все більш актуальним стає застосування продукції коноплярства в медицині. Українські аграрії можуть зайняти перспективні сегменти виходу власної продукції на світові ринки.

Основним завданням коноплярства, як і інших галузей, є підвищення урожайності на основі концентрації посівів в певних районах, а також використання безнаркотичних сортів, які виведені в Україні і пристосовані до існуючих природних умов.

Список джерел:

1. *Коноплярство сьогодні [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Громадської спілки «Асоціація розвитку льонарства і коноплярства України» – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.fhdau.org.ua/pro-konopli/konoplyarstvo-sogodni/>.*

2. *Полезные травы: как на конопле заработать честные деньги, а не срок [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Landlord – 2018. - Режим доступу до ресурсу: <https://landlord.ua/news/poleznye-travyi-kak-na-konople-zarabotat-chestnyie-dengi-a-ne-srok/>*

3. *Примаков О. Сучасне коноплярство: особливості, ефективність, перспективи [Електронний ресурс] / О.А. Примаков. – 2018. – Режим доступу до ресурсу: <https://agroprod.biz/2018/04/24/suchasne-konoplyarstvo-osoblyvosti-efektyvnist-perspektyvy/>.*

СУЧАСНИЙ СТАН І ПРОБЛЕМИ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

На теперішньому етапі повномасштабно вступила в дію Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС, що впливає на економічну ситуацію в країні. Це вимагає акцентувати увагу на вивченні сучасного стану, а також визначенні особливостей і проблем торговельних відносин між Україною та країнами Європейського Союзу після введення в дію ЗВТ+.

Зі створенням ЗВТ Україна отримала торговельні преференції – безмитні тарифні квоти для 36 видів товарів, за 4 видами було встановлено додаткові обсяги [1].

Темпи зростання експорту українських товарів до Євросоюзу у 2018 році склали 15% [2]. Всього у цьому році було експортовано до ЄС товарів на суму \$20,15 млрд, а частка ринку Євросоюзу склала 42,6%. У 2017 р. частка ЄС складала 40,5%, проте темпи зростання були суттєво вищими – 29,9%. Хоча, якщо порівняти з періодом січень–липень 2013 року, експорт товарів і послуг з України до ЄС впав на 7%. Отже, Україна до створення зони вільної торгівлі більше продавала товарів і послуг до ЄС, ніж зараз.

Хоча, якщо розглядати структуру зовнішньої торгівлі України, то можна констатувати, що частка як експорту до ЄС, так і імпорту зрідти значно зросла, але, нажаль, більшістю через скорочення торгівлі з іншими країнами. Щодо географічної структури, то найбільшими зовнішньоторговельними партнерами України в ЄС є Польща, Італія, Німеччина, Нідерланди, Угорщина, Іспанія та інші.

Товарна структура експорту України до ЄС залишалась сталою протягом останніх років, незважаючи на несприятливі економічні обставини. Близько третини експорту займає продукція сільського господарства та харчової промисловості, в першу чергу зернові, насіння олійних культур та рослинна олія. На другому місці – експорт чорних металів та виробів із них, на третьому – електричні та механічні машини, переважно за рахунок електричного обладнання. Щодо експорту послуг до ЄС, то у його структурі переважають транспортні послуги, переробка матеріальних ресурсів, інформаційно-комунікаційні послуги.

Проведені дослідження зовнішньої торгівлі між Україною і ЄС дозволяють зробити певні висновки. Стримуючим фактором залишається сертифікація української продукції відповідно до європейських стандартів і квот на торгівлю деякими товарними групами.

Аналіз показав, що деякі безмитні квоти використовуються швидко, а загальні умови не надто привабливі й посилені для вітчизняних виробників. Українські експортери активно використовували можливості безмитного експорту до ЄС в рамках 29 із 40 наявних тарифних квот [3]. Але квоти на деякі товари майже не використовувалися. Найбільшим попитом користувалися безмитні квоти на такі продукти: мед, виноградний та яблучний соки, оброблені томати, цукор, крупи та борошно, м'ясо птиці, пшениця, кукурудза, ячмінь. Українські компанії постачають зазначену продукцію і понад тарифну квоту, проте ці обсяги підпадають під загальний режим імпорту ЄС.

Існують і додаткові торговельні преференції ЄС для України. З 1 жовтня 2017 року ЄС запровадив додаткові безмитні тарифні квоти на сільськогосподарську та харчову продукцію терміном на 3 роки. Зокрема, збільшені такі безмитні квоти: мед; ячмінна крупа, оброблене

зерно та борошно; оброблені томати; виноградний сік; овес; кукурудза, кукурудзяне борошно та гранули; пшениця м'яка, пшеничне борошно та гранули; ячмінь, ячмінне борошно та гранули. Більшість додаткових безмитних квот почали діяти з 1 жовтня 2017 року, крім квот на пшеницю, кукурудзу та ячмінь, які використовуються з 1 січня 2018 року.

Також, в рамках тимчасових торговельних преференцій ЄС скасував увізні мита на імпорт з України на такі промислові товари, як: добрива, взуття, пігменти і препарати на основі діоксиду титану, мідні та алюмінієві вироби, електронна апаратура для відтворення зображення.

За даними уряду України, близько 15 тисяч українських підприємств експортують сьогодні свої товари до країн ЄС [4].

Існують певні проблеми непослідовної торговельної політики з боку України з деякими порушеннями положень ПВЗВТ щодо «статусу-кво» [5].

Ще однією проблемою є те, що у структурі експорту України нині переважають товари з низьким рівнем обробки, тобто вона ризикує стати сировинним додатком ЄС. Це зумовлено, перш за все, тим, що низька платоспроможність вітчизняних товаровиробників обмежує їх можливості щодо закупівлі необхідної сировини і виготовлення відповідної продукції. А тому, не знаходячи попиту на внутрішньому ринку, сировина направляється за кордон. Виготовлені з неї продукти повертаються на ринки України, створюючи вітчизняним виробникам конкуренцію. Хоча статистичні дані свідчать про те, що українські виробники почали дещо нарощувати експорт товарів із більшою доданою вартістю. Такі темпи торгівлі дали поштовх до ініціювання збільшення квот.

Незважаючи на деяке зростання обсягів торгівлі між Україною та ЄС, її ускладнюють такі чинники, як: низька конкурентоспроможність українських товарів і послуг на ринках ЄС внаслідок невідповідності продукції вітчизняних товаровиробників високим європейським стандартам та технічним регламентам (сертифікації, санітарним, фіто-санітарним нормам, екологічним вимогам) та високої собівартості експортної продукції; кількісні обмеження торгівлі певними товарами; труднощі, пов'язані із забезпеченням національного режиму та формальностями, що стосуються імпорту і експорту, митної оцінки, захисту інтелектуальної власності, тощо.

Важливим фактором є також те, що не всі підприємства можуть пристосуватися до нових ринкових умов функціонування. Позитивною стороною є значна кількість підприємств, які готові вийти на європейські ринки, але не можуть це зробити через слабку інформованість.

Ще однією значною проблемою є труднощі з пошуком торгових партнерів в ЄС, що характерно як для малого, так і для великого бізнесу. Важко знайти європейських партнерів, які впевнені в здатності українських компаній забезпечити довгострокові поставки.

Зона вільної торгівлі дала поштовх інтеграції з Європейським законодавством та стала додатковою можливістю для експорту для багатьох виробників. Однак, попри очевидні успіхи, серйозною залишається проблема захисту українських виробників. В той самий час, в ЄС використовують доступні інструменти захисту внутрішнього ринку, зокрема через тарифне регулювання імпорту. Так, рівень митного обкладання імпортової готової продукції в ЄС більший за рівень ставок мита на сировину в 7,7 рази. Це говорить про те, що Україна й надалі залишається в якості постачальника сировини, а не продуктів з високою доданою вартістю.

В Угоді про асоціацію є положення, які стосуються антидемпінгових заходів, субсидій і спеціальних захисних заходів з метою убезпечення економіки держави-імпортера від серйозних збитків або від загрози таких збитків. У минулому ЄС досить широко застосовував антидемпінгові мита до українських поставок металургійної і безтарної хімічної продукції, але

наразі такі заходи застосовуються набагато рідше. У жовтні 2017 року ЄС запровадив остаточне антидемпінгове мито на імпорт сталевих продукцій з України та низки інших країн.

ПВЗВТ також включає в себе важливі заходи, спрямовані на забезпечення швидких та ефективних митних послуг. Україна поступово виконує свої законодавчі зобов'язання відповідно до нового Митного кодексу, більшість положень якого відповідає вимогам законодавства ЄС. Але головним завданням для прикордонних постів на кордонах із ЄС залишається працювати без затримок і корупції.

Прийняття європейських стандартів для промислових, сільськогосподарських і продовольчих товарів має вкрай важливе значення для модернізації і підвищення конкурентоспроможності економіки. Україна визначила стратегію, спрямовану на усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС шляхом приведення свого законодавства у відповідність до основних директив ЄС і прийняття дуже великої кількості стандартів ЄС. В агропродовольчому секторі Україна починає реалізовувати всеохоплюючу стратегією запровадження санітарних і фітосанітарних норм ЄС.

Згодом це забезпечить високі стандарти безпечності продовольчих товарів для українських споживачів, а також надасть кращі можливості українським підприємствам експортувати свою продукцію до ЄС та до інших ринків світу. Поступ в реалізації цих двох напрямів політики, які стосуються технічних регламентів та стандартів для промислових і сільськогосподарських товарів, є значним, хоча, можливо, не таким швидким, як планувалося [4].

Конкурентний та диверсифікований сектор послуг має величезне значення для економіки України. Угода містить докладно опрацьовані й комплексні положення щодо зобов'язань із лібералізації і застереження, але, при цьому, українська сторона має більший обсяг зобов'язань із лібералізації і менше застережень, ніж ЄС.

Таким чином, спостерігається тенденція до поетапного поглиблення двосторонньої співпраці між Україною та ЄС. Україна поступово виходить на ринки Європейського Союзу. Але треба звернути увагу на низку проблем, які перешкоджають ефективній співпраці, зокрема важливим є ефективний захист конкурентоспроможності української економіки.

Список джерел:

1. *В Зоні вільної торгівлі. Як змінилися торги між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agropolit.com/>*
2. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
3. *Роз'яснення переваг поглибленої та всеосяжної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ+) між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>*
4. *Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kmu.gov.ua/storage/app/media/uploaded-files/pro-vikonannya-ugodi-pro-asotsiatsiyu-mizh-ukrainoyu-ta-evropeyskim-soyuzom-za-2018-rik.pdf>*
5. *Поглиблення відносин між ЄС та Україною / За ред. М. Емерсона, В. Мовчан. – К.: Центр європейських політичних досліджень та Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2018. – 288 с.*

Шиманська К.В.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

Котвіцька А.О.

*студентка 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

ПРОБЛЕМИ ЛОГІСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Розвинена та ефективна мультимодальна транспортно-логістична система є одним з ключових інструментів для розвитку конкурентоспроможності будь-якої країни. Україна не є виключенням, особливо, коли основну частку ВВП країни складає торговельна діяльність.

Станом на 2017 р. на сектор транспорту в структурі ВВП припадало 420 484 млн. грн., у 2016 р. ця сума складала 341 938 млн. грн. Динаміка зростання обсягів ВВП у цьому секторі економіки продемонстровано на рис. 1.

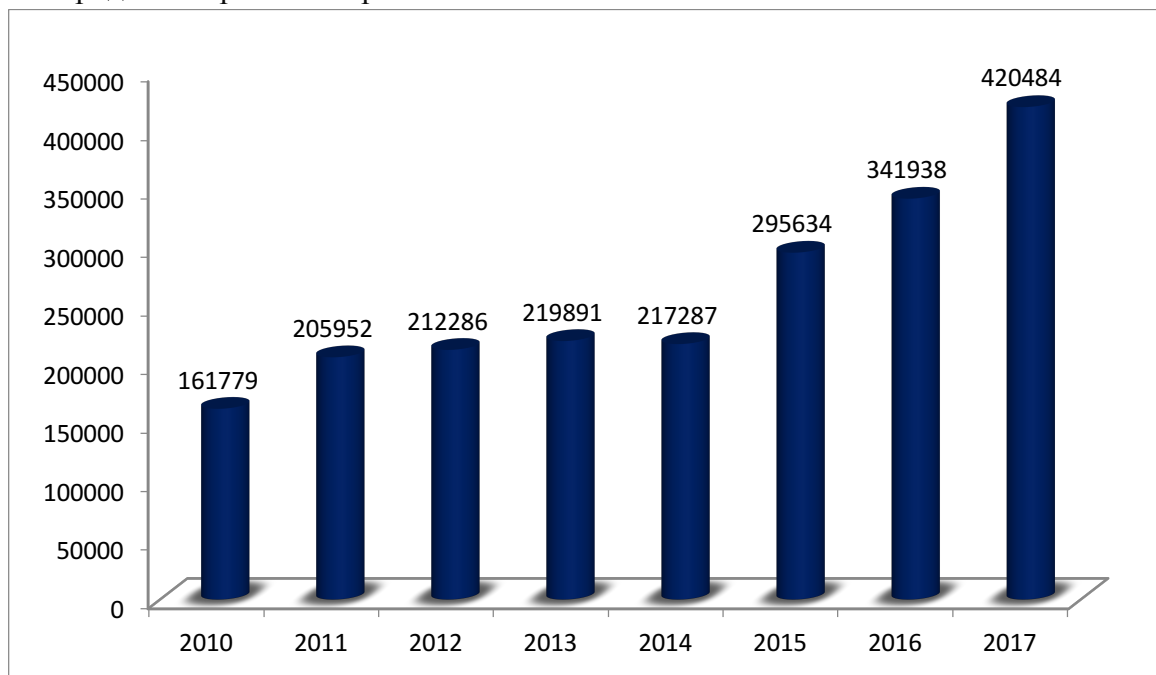


Рис. 1. Динаміка ВВП України за видом діяльності «Транспорт, складське господарство», млн. грн.

Джерело: Державна служба статистики України [1]

Українська економіка має можливість за рахунок модернізації транспортної логістики стабільно розвиватись в економічному, соціальному та екологічному аспектах. Країна має вигідне географічно-політичне положення, що сполучає Європу та Азію, через її територію проходять найважливіші торговельні шляхи та транспортні коридори, які надають їй суттєві конкурентні переваги.

Але при наявності усіх переваг, Україна має низку проблем, через які не може використовувати в повній мірі свій потенціал. Логістична система потребує модернізації, що вимагає урядової підтримки абсолютно на всіх її рівнях. Основні проблеми логістичної системи України та детальний план для їх вирішення описані у проекті «Стратегія сталої

логістики та План дій для України». Проект був підготовлений в рамках реалізації положень Угоди про асоціацію щодо розвитку транспортної інфраструктури, Міністерством інфраструктури України та Групою Світового Банку. Дана стратегія є доповненням до Національної транспортної стратегії України 2030, її рекомендації стосуються як фізичних, так і регуляторних перешкод, але не охоплюють комплексну реструктуризацію всього транспортного сектора та його комплексних об'єктів, про що йдеться в Національній транспортній стратегії України. Розглянемо детальніше основні положення Стратегії сталої логістики, яка пов'язана з чотирма пріоритетними напрямками у НТС 2030: 1) впровадження конкурентної та ефективної транспортної системи; 2) інноваційний розвиток транспортного сектора та стратегічні інвестиційні проекти; 3) забезпечення соціально безпечного, екологічно чистого та енергоефективного транспорту; 4) досягнення безперешкодної мобільності та регіональної інтеграції.

При цьому метою Стратегії сталої логістики є підтримка України в: «реалізації логістичного потенціалу; посиленні мультимодальності та взаємосполучуваності між різними видами транспорту; обслуговуванні, модернізації та розширенні ефективної транспортної та логістичної інфраструктури та сприянні розвитку енергоефективних вантажних перевезень; підвищенні кваліфікації та навчанні персоналу, задіяного у наданні послуг, пов'язаних з транспортом та логістикою; сприянні торгівлі» [5].

В загальному дана Стратегія виділяє основні проблеми для кожного виду транспортної системи, а також заходи для їх вирішення. І в цілому слід було б очікувати регламентацію регуляторних механізмів та інституційних умов на реалізацію положень описаної Стратегії. Проте фактичний стан імплементації сформульованих завдань у розвиток нормативно-правовій бази свідчить про наявність прогалин у цій сфері.

Так, розвиток українського транспортного сектору також є невід'ємною частиною Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (УА), яку було підписано у 2014 році та схвалено Радою асоціації Україна – ЄС 16 березня 2015 року, а в остаточному підсумку офіційно прийнято Радою ЄС 11 липня 2017 року. Завдяки цьому угода набула чинності в повному обсязі з 1 вересня 2017 року, хоча багато її частин почали діяти раніше. Підписавши дану угоду Україна взяла на себе зобов'язання, які вона має виконувати відповідно до додатків цієї угоди. Сюди ж входять і зобов'язання, які стосуються сектору «Транспорт». Розглянемо їх детальніше.

У ході дослідження нами проаналізовано дані Навігатора Угоди – онлайн інструменту, який було створено **Українським центром європейської політики** для відображення результатів моніторингу виконання Угоди про асоціацію з боку України. На сьогоднішній день перед Україною поставлено 2071 завдання, з них виконано 119, не виконано, або прострочено 404, а розгляд 1544 завдань ще не розпочато. За напрямком «Транспорт» перед Україною поставлено 71 завдання, 3 з яких були виконані, 29 завдань не були виконані і 39 завдань ще не було розглянуто. Даний напрям поділяється додатково на різні види транспорту (морський, автомобільний, залізничний, внутрішній водний транспорт), кожен з яких додатково конкретизовано за різними характеристиками. Для наочності нами співставлено положення стратегії з окремими показниками навігатора.

Автомобільні вантажні перевезення. У Стратегії зазначено: «Підвищення професіоналізму, утримання доріг і державний нагляд є ключами до дієвої системи автомобільних вантажних перевезень» [5].

Найбільшою проблемою тут буде незадовільний стан доріг, а також практика неефективного використання палива, перенавантаження транспорту, використання

застарілого транспорту, що призводить до забруднення навколишнього середовища. Посередній професіоналізм, проявляється в зменшенні кількості кваліфікованих кадрів: водіїв, механіків, тощо. Спостерігається відсутність відповідних ліцензій у операторів автомобільного перевезення. У цій сфері загальна кількість завдань становить 25, з яких виконано 0 завдань. Невиконано або закінчився час дедлайну у 14 завданнях, а розгляд 11 завдань ще не розпочато. Зокрема, серед невиконаних зобов'язань:

- встановлення визначень періодів автотранспортної діяльності (перерва, робочий час, період готовності до роботи) для міжнародного транспорту.
- встановлення для певних автомобільних транспортних засобів максимально дозволених розмірів при національних і міжнародних перевезеннях і максимально дозволеної ваги при міжнародних перевезеннях.
- встановлення пристроїв обмеження швидкості для усіх транспортних засобів, що використовуються для міжнародних пасажирських перевезень.
- внесення змін до законодавства України щодо запровадження вимог до підготовки та підтвердження професійної компетентності водіїв транспортних засобів для надання послуг з національного перевезення пасажирів і вантажів.

Щодо **залізничних перевезень**, проектом Стратегії передбачено, що «ширше залучення приватного сектора призведе до збільшення ефективності і створення додаткових ресурсів для залізничного транспорту» [5]. Однак, ПАТ “Укрзалізниця” (УЗ) на даний момент має значні проблеми. Найбільші з них - це критично зношена інфраструктура, застаріле обладнання та сам залізничний транспорт, складні процедури оформлення документації, низькоякісний сервіс, який надає УЗ, неефективне використання наявних ресурсів УЗ та інші. З 14 завдань Угоди нині виконано 1, а щодо 13 – розгляд ще не розпочато. Так ще не виконано:

- розроблення регуляторної бази щодо рівноправного доступу до залізничної інфраструктури;
- забезпечення незалежного статусу ПАТ “Укрзалізниця” у сфері управління, адміністрування і внутрішнього контролю за фінансовими питаннями;
- встановлення правил для створення та організації міжнародних залізничних коридорів для конкурентних залізничних вантажних перевезень;
- реструктуризація ПАТ “Укрзалізниця” відповідно до законодавства ЄС щодо відокремлення функцій управління інфраструктурою та здійснення перевезень;

Хоча, Україною затверджено технічний регламент відповідно до вимог Директиви №2008/57/ЄС.

На думку експертів, «прискорення і здешевлення портових операцій, поліпшення доступу до земель порту та спрощення норм, що перешкоджають лінійному судноплавству покращили б логістичні послуги портів» [5]. За даними проекту загальний обсяг **морських перевезень** зменшився. Також зменшився обсяг контейнерних перевезень, який і так був незначний. Україна має 13 міжнародних морських портів, проте використовується всього лише близько чверті їх потужностей. За міжнародними стандартами, на даний момент в Україні занадто високі портові збори. Із постановлених завдань Асоціації з ЄС Україною виконано 1 - запроваджено обов'язкову інформаційну систему, для надання державам-членам швидкого доступу до всієї важливої інформації стосовно руху морських суден, які транспортують небезпечні або забруднені матеріали. Проте, невиконані завдання:

- встановлення мінімального рівня безпеки суден шляхом проведення обов'язкових оглядових заходів для допуску до регулярних перевезень поромами типу ро-ро та високошвидкісними пасажирськими суднами;

- забезпечення заборони використання оловоорганічних сполук у протиобростаючих системах для усіх суден під прапором України та суден, що заходять до українських портів;
- впровадження положень Регламенту стосовно європейських стандартів у сфері посилення безпеки суден, які використовуються у міжнародному та внутрішньому судноплаванні, за винятком положень, що стосуються інспекцій Комісії;

Не кращою є ситуація у сфері **внутрішнього водного транспорту**. Стратегія декларує: «Відродження внутрішнього водного транспорту (ВВТ) потребуватиме ретельного планування та значних інвестицій» [5]. На думку спеціалістів, нам необхідне відродження внутрішнього водного транспорту (ВВТ). Це надасть змогу Україні покращити транскордонні транспортні зв'язки за рахунок участі в зарубіжних проектах, таких як проекти ВВТ на Дунаї. Тому на цей час гармонізовано умови отримання свідоцтв капітанів (судноводіїв) для перевезення пасажирів та вантажів внутрішніми водними шляхами та формування механізму взаємного визнання Україною та ЄС кваліфікаційних документів капітанів та членів екіпажів суден внутрішнього плавання.

Хоч прострочення дедлайнів виконання є за такими завданнями:

- забезпечення європейського рівня безпеки під час перевезення небезпечних вантажів річковим транспортом для національних перевезень;
- регулювання усіх перевезень внутрішніми водними шляхами небезпечних вантажів під час виконання національних перевезень;
- регулювання усіх перевезень внутрішніми водними шляхами небезпечних вантажів під час виконання національних перевезень.

За цими даними можемо спостерігати негативну тенденцію, кількість невиконаних завдань щодо приведення транспортно-логістичної систем до вимог ЄС на даний момент значно перевищує кількість виконаних. Більшість невиконаних завдань припадає на період 2017 року і на напрямки морського та автомобільного транспорту.

Проаналізувавши дані, можна зробити висновок, що перші кроки до модернізації транспортно-логістичної системи країни вже відбуваються, але на даному етапі Україна переважно не виконує покладені на неї Угоди про Асоціацію завдання. Якщо країна хоче і далі рухатись у напрямку інтеграції з ЄС, то без розвитку транспортної інфраструктури це неможливо. Необхідні інтенсивні заходи для покращення та реформування транспортно-логістичних послуг в Україні, що стимулюватиме розвиток зовнішньої торгівлі, приток інвестиції, спрощення та уніфікацію процедур документування руху вантажів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Навігатор угоди / Європейська правда. URL: <http://navigator.eurointegration.com.ua/tasks>
3. Національна транспортна стратегія України на період до 2030 року / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-p>
4. Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: укладено 21 березня 2014 р. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011
5. Стратегія сталого логістики та План дій для України (Проект) / Міністерство транспорту України. URL: <https://mtu.gov.ua/news/29401.html>

Шиманська К.В.

*к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

Хімач К.Ю.

*студентка 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»
Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ПІВНІЧНОЇ АФРИКИ

Африка – регіон який зростає та має найвищі показники економічного зростання у світі, регіон що, не насичений товарами. За даними Світового банку три африканські країни увійшли до топ-10 найбільш динамічних економік світу [1].

«Країни Північної Африки є традиційно важливими для України політичними та торговельними партнерами, – відзначає Г. Латій, – Протягом останніх двадцяти років Арабська Республіка Єгипет, Саудівська Аравія, ОАЕ, а років 10 тому й Алжир та Сирія були одними з найважливіших торговельно-економічних партнерів України» [2]. Україна може використати потенціал цього регіону для розвитку своєї економіки та розширити географію торгівлі товарами та послугами. Зокрема замінити втрачені ринки Росії ринками країн Африки.

Україна, будучи державою зі значним природно-ресурсним потенціалом, разом з тим, потребує розробки нової зовнішньоторговельної політики, яка б забезпечила нашій країні можливість конкурувати з «великими гравцями» на світових ринках, просувати національні інтереси при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.

Україна багата на природні ресурси, що дає можливість і переробляти власну сировину на території держави, і експортувати сировинні товари. Більшість території України займають сільськогосподарські угіддя та орні землі, тому закономірною є сировинна орієнтація українського експорту [3].

Важливим фактором, з точки зору активізації зовнішньоторговельних операцій України, є її вихід до водних ресурсів, що означає потенціал в розбудові портової інфраструктури. Вихід до моря дає можливість безперешкодно перевозити товари морським та річковим транспортом без зайвих витрат та перевантажень. Такий спосіб транспортування характеризується невеликою швидкістю доставки, проте дає можливість переправляти товари на далекі відстані, великими партіями та характеризується невеликою собівартістю транспортування. Дану обставину вважаємо потенційно значимою для розвитку зовнішньої торгівлі. Зазначимо також, що велике значення для розвитку експортного потенціалу має забезпеченість України трудовими ресурсами, які слід оцінювати за їх чисельністю, статеві-віковими групами, темпами приросту. Значна чисельність робочої сили дає можливість організувати власні переробні виробництва, долучати працівників на додаткові виробничі потужності, в тому числі для залучення до ланцюгів доданої вартості, забезпечити виготовлення кінцевого продукту на території країни. До того ж, невисока вартість робочої сили дає можливість зменшити собівартість товару, що експортується, що забезпечує не тільки цінові конкурентні переваги на зарубіжних ринках для експортованих товарів, але й зростання інвестиційної привабливості України з точки зору міжнародної кооперації. Але показники трудової міграції в Україні мають тенденцію до збільшення, що негативно впливає на розвиток

виробничих сфер діяльності [4,5]. Описані вище фактори дають можливість за умов виваженої політики структурної перебудови економіки, створення належного інвестиційного клімату, розвивати експортний потенціал України у секторах з високим рівнем доданої вартості.

Аналіз темпів зростання номінального ВВП та ВВП на душу населення України відповідно за п'ять останніх років за даними показав, що темпи зростання ВВП України мали від'ємне значення до 2015 року, проте з 2016 року демонструє різку динаміку до зростання [6]. «Помітна заслуга в підйомі вітчизняної економіки припадає (і припадатиме в подальшому) саме на аграрний експорт, – пишуть Борзенко В. та Петренко І. – Ключовими ринками для українського бізнесу нині дедалі впевненіше стають країни Азії, Африки й Близького Сходу» [7].

Рівень інфляції в Україні в 2013 році мав від'ємне значення (дефляція), але з 2013 по 2015 мала динаміку до зростання та в 2015 році досягла максимального значення на рівні 48,7% в 2016 році рівень інфляції зменшився до 13,9% та 2017 року знову спостерігаємо незначне збільшення до 14,4% [8]

Аналіз платіжного балансу показав, що його показники якого за п'ять останніх років (за даними World Bank[4]) мали від'ємні значення, що пов'язано з військово-політичною нестабільністю та відповідним фінансовим коливанням. Сальдо зовнішньої торгівлі України за період 2013-2017 рр. є пасивним.

Згідно з даними СОТ, найбільше Україна експортує промислової продукції, але експорт промислової продукції має динаміку до спадання. Найменшу частку експорту має паливо та продукція добувної промисловості, що також показує динаміку до спадання. Експорт сільськогосподарської продукції має відносно стабільні показники та з 2015 року має динаміку до зростання, що пов'язано з особливостями положень про лібералізацію торгівлі у поглибленій та всеохоплюючій зоні вільної торгівлі з ЄС.

Безумовно, розвиток дво- та багатосторонніх відносин України з країнами Північної Африки лежить у площині гео економічних інтересів України. Це можна пояснити тим, що наша держава зацікавлена у розвитку торговельного та економічного співробітництва, виходячи зі значного потенціального значення ринків вказаних країн для виходу українських експортерів, адже країни регіону і сьогодні демонструють значний попит на українські товари, особливо на промислові, сільськогосподарські та військово-технічні товари. Крім того, дані країни географічно є відносно близькими. Однією з передумов практичних проблем розвитку зовнішньоекономічних відносин України з країнами досліджуваного регіону є те, що останнім часом геополітичний вплив останніх на світовій арені суттєво зріс. Хоча, наша держава і забезпечила собі широку дипломатичну присутність в країнах регіону. Так, за даними Міністерства закордонних справ України, посольства України діють в більшості країн Близького Сходу та Північної Африки. Це свідчить про активний доступ країни до налагодження співпраці [9]. Разом з тим, важливим аспектом також є створення інституційних передумов активізації зовнішньоторговельних відносин.

За період 2017- 2018 року Україна торгувала з 212 партнерами. За даними Державної служби статистики України, товарообіг з Африкою склав 4,7 млрд. дол. США. З них понад 4 млрд. – експорт українських товарів та послуг, близько 700 млн. дол. США – імпорт з країн Африки. Майже 80% товарів українського експорту йде до країн Північної Африки серед яких лідерами є Єгипет (1,8 млрд. дол. США), Алжир (535 млрд. дол. США) і Марокко (289 млрд. дол. США). Єгипет є сьомим партнером України за експортом [10]. Порівняно з 2017 роком експорт українських товарів та послуг збільшився на 12,7% Нами для дослідження обрано Єгипет, Алжир та Марокко. Обсяги експортно-імпортних операцій з країнами що аналізуються за 2018 рік:

Зовнішня торгівля України з окремими країнами у Північній Африці 2018 р.

| Країна-партнер | Імпорт | Експорт | Основні статті експорту (частка, %) | Сальдо, тис.дол.США |
|----------------|--|--|---|------------------------|
| | Обсяги, тис.дол. США (частка, %) | Обсяги, тис.дол. США (частка, %) | | |
| Алжир | 20253 (0,04%) | 390793 (0,83%) | Жири та олії (34,87); зернові культури (24,98); чорні метали (16,31); палива мінеральні, нафта, прод,переробки (8,13) | 370540 |
| Марокко | 42827 (0,08%) | 363215 (0,77%) | Зернові культури (41,95); залишки і відходи харч,пром, (18,62); палива мінеральні, нафта, прод,переробки(15,38); продукти неорг,хімії (1,26); жири та олії (7,51) | 320388 |
| Єгипет | 74509 (0,31%) | 1557141 (3,29%) | Чорні метали (46,57); зернові культури (36,58); жири та олії (6,04) | 1482632 |

Джерело: за даними Державної фіскальної служби України та інформаційного порталу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Державна підтримка українського експорту» [11, 12]

Країни континенту імпортують українські зернові (пшеницю, ячмінь, кукурудзу), олійні культури (соєві боби, льон), соняшникову і соєву олії, борошно, помідори, солод, м'ясо та яйця птиці, шоколад. Найбільш активні у торгівлі з Україною Єгипет, Туніс, Марокко, Лівія [13].

Для дослідження закономірностей торгівлі України з країнами Північної Африки нами обрано класичну гравітаційну модель до якої додано окремі фактори:

- 1) наявність спільного кордону;
- 2) схожість мови;
- 3) наявність у країни виходу до моря;
- 4) наявність між країнами регіональної торговельної угоди.

Для аналізу зовнішньої торгівлі України на основі гравітаційної моделі було обрано 3 країни-партнери Північної Африки: Алжир, Єгипет, Марокко – країни, з якими Україна найбільше співпрацює.

Розглянемо детальніше результати, отримані за досліджуваними парами країн.

Україна-Алжир.

На рис. 1 отримано показники (параметри) гравітаційної моделі даної пари країн.

| Модель 1: МНК, на базі спостережень 2001-2015 (T = 15) | | | | |
|--|------------|-----------------------|--------------|------------|
| Залежна змінна: 1_ExportvolumeUkrtoAlgeria | | | | |
| | коефіцієнт | ст. похибка | t-статистика | p-значення |
| const | 4,44910 | 7,84439 | 0,5672 | 0,5820 |
| 1_GDPUkr | 1,22395 | 0,767638 | 1,594 | 0,1391 |
| 1_GDPAlgeria | -1,51885 | 0,862480 | -1,761 | 0,1060 |
| 1_DistanceUkrtoA~ | 0,601401 | 0,982015 | 0,6124 | 0,5527 |
| Середнє зал. змін. | 5,610615 | Ст. Відх. зал. змін. | 0,511492 | |
| Сума кв. залишків | 2,850305 | С.П. регресії | 0,509037 | |
| R-квадрат | 0,221811 | Скориг. R-квадрат | 0,009578 | |
| F(3, 11) | 1,045129 | P-значення (F) | 0,410998 | |
| Лог. Правдоподібн. | -8,829398 | Крит. Акайке | 25,65880 | |
| Крит. Шварца | 28,49100 | Крит. Хеннана-Куїнна | 25,62863 | |
| параметр rho | 0,215320 | Стат. Дурбіна-Уотсона | 1,461968 | |

За виключенням константи, найбільше p-значення має змінна 12 (1_DistanceUkrtoAlgeria)

Рис.1. Гравітаційна модель двосторонньої торгівлі України та Алжиру

Джерело: побудовано за даними країн, з використанням програмного забезпечення Gretl

Показник R-квадрат характеризує те, наскільки побудована нами модель відповідає дійсності. В нашому випадку цей показник становить 0,221811 і це означає, що наша модель достовірна на 22%.

Робимо висновок, що варто повернутися до значення R-квадрат, відповідно до якого наша модель достовірна на 22%, отже достовірність моделі можна підвищити за рахунок включення інших факторів у модель, які і зможуть пояснити, чому показник ВВП Алжиру негативно впливає на експорт з України. Показник ВВП України позитивно впливає на експорт України в Алжир, що співзвучно із засадами гравітаційної теорії.

Україна-Єгипет.

Модель 1: МНК, на базі спостережень 2001-2015 (T = 15)
Залежна змінна: 1_ExportvolumeUkrtoEgyptr

| | коефіцієнт | ст. похибка | t-статистика | p-значення | |
|--------------------|------------|-----------------------|--------------|------------|-----|
| const | -80,0109 | 35,0974 | -2,280 | 0,0436 | ** |
| 1_GDPUkr | -0,908797 | 1,43185 | -0,6347 | 0,5386 | |
| 1_GDPEgypt | 7,91504 | 1,44831 | 5,465 | 0,0002 | *** |
| 1_DistanceUkrtoE~ | 0,712362 | 4,43700 | 0,1606 | 0,8754 | |
| Середнє зал. змін. | 9,617921 | Ст. Відх. зал. змін. | 4,209203 | | |
| Сума кв. залишків | 39,66162 | С.П. регресії | 1,898842 | | |
| R-квадрат | 0,840102 | Скориг. R-квадрат | 0,796494 | | |
| F(3, 11) | 19,26464 | P-значення (F) | 0,000110 | | |
| Лог. Правдоподібн. | -28,57658 | Крит. Акайке | 65,15316 | | |
| Крит. Шварца | 67,98536 | Крит. Хеннана-Куїнна | 65,12299 | | |
| параметр rho | 0,352933 | Стат. Дурбіна-Уотсона | 1,263167 | | |

За виключенням константи, найбільше p-значення має змінна 12 (1_DistanceUkr)

Рис.2. Гравітаційна модель України та Єгипту

Джерело: побудовано за даними країн, з використанням програмного забезпечення Gretl

Показник R-квадрат становить 0,840102 та вказує не те, що побудована нами модель відповідає дійсності на 84%. При цьому, коефіцієнт показника ВВП України дорівнює -0,908797 та має від'ємне значення і означає, що зростання ВВП України має негативний вплив на експорт до Єгипту. Разом з тим, коефіцієнт аналогічного показника Єгипту становить 7,91504 і його додатнє значення означає, що зростання ВВП Єгипту має позитивний вплив на експорт з України до Єгипту.

Тому нами зроблено висновок, що вплив відстані між Україною та Єгиптом впливає на експорт України в Єгипет у спосіб, що не відповідає гравітаційній теорії зовнішньої торгівлі, аналогічно до негативного впливу зміни ВВП України.

Україна-Марокко

| | коефіцієнт | ст. похибка | t-статистика | p-значення | |
|--------------------|------------|-----------------------|--------------|------------|--|
| const | -15,8747 | 9,75878 | -1,627 | 0,1321 | |
| 1_GDPUkr | 0,265645 | 0,393025 | 0,6759 | 0,5131 | |
| 1_GDPMrc | 0,697643 | 0,604483 | 1,154 | 0,2729 | |
| 1_DistanceUkrtoM~ | 1,23084 | 1,05532 | 1,166 | 0,2681 | |
| Середнє зал. змін. | 5,125548 | Ст. Відх. зал. змін. | 0,474533 | | |
| Сума кв. залишків | 1,099857 | С.П. регресії | 0,316207 | | |
| R-квадрат | 0,651121 | Скориг. R-квадрат | 0,555972 | | |
| F(3, 11) | 6,843180 | P-значення (F) | 0,007229 | | |
| Лог. Правдоподібн. | -1,687553 | Крит. Акайке | 11,37511 | | |
| Крит. Шварца | 14,20731 | Крит. Хеннана-Куїнна | 11,34494 | | |
| параметр rho | 0,223088 | Стат. Дурбіна-Уотсона | 1,505192 | | |

За виключенням константи, найбільше p-значення має змінна 10 (1_GDPUkr)

Рис.3. Гравітаційна модель України та Марокко

Джерело: побудовано за даними країн, використанням програмного забезпечення Gretl

Показник R-квадрат, відповідно до наших розрахунків становить 0,651121 і свідчить, що побудована нами модель відповідає дійсності на 65%. Виходячи з отриманих коефіцієнтів

Можемо зробити висновки, що у випадку торгівлі з Марокко гравітаційна модель відповідає логіці теоретичних положень цієї моделі, а R-квадрат є досить значним для потенційного її використання при побудові прогнозів обсягів достовірної торгівлі.

За результатами побудови моделі ми робимо висновок про доцільність розвитку даного напрямку зовнішньоторговельних відносин, однак прогнози обсягів зовнішньоторговельних операцій доцільно будувати на основі моделі, доповненої додатковими факторами.

Зовнішня торгівля України має відчутний вплив на її макроекономічні показники, тому актуальним є аналіз і вивчення закономірностей та потенціалу в сфері зовнішніх торговельних відносин нашої держави.

Співробітництво з країнами Північної Африки та його розвиток, в тому числі з країнами, що аналізувалися, є важливим аспектом зовнішньої політики України. Африканський континент є вагомим для України як з точки зору політичних, так і економічних інтересів.

Співпраця з країнами Африки обумовлена тим, що країни континенту збільшили свою значущість у міжнародних відносинах. Країни цього регіону є значним споживачем товарів галузі промисловості, сільського господарства та військово-технічних товарів. Також країни Африки готові сьогодні до економічної та політичної інтеграції у рамках континенту в подальшому.

Список джерел:

1. Ерман Г. *Сонце сходить над Африкою: як цей континент може врятувати економіку України* // BBC. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/features-44941330>
2. Геннадій Латій *Зона вільної торгівлі з Єгиптом могла стати хабом для заходження на ринку Африки* // УКРІНФОРМ. 2017 р. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2296373-gennadij-latij-posol-ukraini-v-egipti.html>
3. *The world factbook* // CIA. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/resources/the-world-factbook/geos/up.html>
4. *Inflation, consumer prices (annual %)* // Worldbank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG>
5. *Labor force participation rate, total (% of total population ages 15-64) (modeled ILO estimate)* // Worldbank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.ACTI.ZS>
6. *GDP (current US\$)* // Worldbank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>
7. Борзненко В., Петренко І. *Африка перспективніша за Сибір* // "Агробізнес Сьогодні". 2017 р. URL: <http://Agro-Business.Com.Ua/Agro/Infrastruktura-Rynku/Item/8280-Afryka-Perspektyvnisha-Za-Sybir.Html>
8. *GDP growth (annual %)* // Worldbank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>
9. *Близький Схід та Африка* / Міністерство закордонних справ України. URL: <https://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/bilateral-cooperation/nest-africa>
10. *Український експорт до Африки перевищив експорт до РФ — дані BBC* // Nachasi. URL: <https://nachasi.com/2018/08/05/ukrayinskyj-eksport-tovariv-do-afryky/>
11. *Державна підтримка Українського експорту* // Міністерство економічного розвитку і торгівлі України URL: <http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/countries/?country=ukr>
12. *Зовнішня торгівля України з окремими країнами (тисячдоларів США)* / Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/ms/fl>

13. Борзненко В., Петренко І. Африка перспективніша за Сибір // "Агробізнес Сьогодні". 2017 р. URL:<http://Agro-Business.Com.Ua/Agro/Infrastruktura-Rynku/Item/8280-Afryka-Perspektyvnisha-Za-Sybir.Html>

14. Калюжна Н.Г. Підхід до визначення гравітаційних чинників впливу на зовнішньоторговельні відносини країн // Проблеми економіки № 1, 2017 С. 26-31. URL:<http://oaji.net/articles/2017/728-1496221554.pdf>

Юрчук В.

студентка групи МЕ-4

Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир

Науковий керівник:

Ксендзук В.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин

Державний університет «Житомирська політехніка», м. Житомир

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ІЗРАЇЛЕМ

У сучасному світі, де кожна країна прагне до максимізації розвитку своєї економіки, зовнішньоторговельні відносини є досить звичною і розповсюдженою практикою. Задля реалізації таких відносин, країни утворюють різноманітні інтеграційні об'єднання, що частково або повністю пов'язують їх економіки.

Можна виділити 6 основних інтеграційних об'єднань за формою економічної інтеграції: зона преференційної торгівлі, зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, повна економічна інтеграція. Кожен вид інтеграційних об'єднань має свої умови та особливості, що визначають межі у зовнішньоторговельних відносинах між країнами.

Україна на сучасному етапі знаходиться на рівні розробки та впровадження інтеграційних процесів. На даний момент між Україною та іншими державами світу заключено достатньо велика кількість угод, що позитивно впливають на розвиток національної економіки та підтримку зовнішньоекономічних відносин суб'єктів господарювання. Також в Україні прийнято ряд законів, які надають можливості для залучення її економіки у світове господарство («Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про спеціальні (вільні) економічні зони» та інші).

Україна прагне до розвитку зовнішньоекономічних відносин з різними країнами світу, що закріплено в зовнішній політиці країни як один із стратегічних напрямів. На даний момент, досить актуальним для України є торговельно-економічне співробітництво з Ізраїлем, зважаючи на результати переговорів з даною країною, що надають велику кількість можливостей для покращення стану української економіки в цілому. Ізраїль є одним з важливих торговельних партнерів України. Тому метою дослідження є аналіз результатів співпраці між Україною та Ізраїлем і їх впливу на економічний розвиток нашої країни.

21 січня 2019 року, після понад п'яти років переговорів, Україна та Ізраїль підписали угоду про вільну торгівлю товарами. Дана угода сприятиме розвитку торговельно-економічного співробітництва між державами та дасть змогу відкрити для українських підприємств нові можливості щодо розширення ринків збуту та розвитку виробництва. Головним компонентом угоди є домовленості про зниження та фактично повне скасування

ввізних мит на промислові товари, за виключенням ювелірних виробів, завдяки чому значно збільшиться товарообіг між двома державами. Також, угода містить досить складну систему взаємних поступок у торгівлі сільськогосподарськими товарами та харчовою продукцією.

Протягом останнього десятиріччя товарообіг з Ізраїлем складає близько одного відсотка загального товарообігу України, причому експорт завжди перевищував імпорту. За попередніми даними Державної фіскальної служби, у 2018 році товарообіг між Україною та Ізраїлем становив 761 млн доларів, зокрема експорт – 580 млн доларів США або 1,2% загального експорту товарів. Більше того, якщо рахувати ЄС як єдиного партнера, Ізраїль потраплятиме в десятку найважливіших напрямків українського експорту.

Водночас, окрім зобов'язань щодо взаємного скасування значної частини ввізних мит, іншим дуже важливим елементом угоди є домовленість про використання Пан-Європейсько-Середземноморської конвенції про правила походження (Конвенція Пан-Євро-Мед), повноцінне використання якої в Україні розпочалось у 2019 року. Це означає, що Україна, Ізраїль та ЄС можуть взаємно купувати сировину та матеріали, виробляти з них товари та продавати в рамках цього «трикутника» на основі угод про вільну торгівлю, не переймаючись правилами походження. Такий підхід до зовнішньої торгівлі стимулює розвиток глобальних виробничих ланцюжків та торгівлі.

Спираючись на статистичні дані Державної служби статистики України, можна стверджувати, що з 2012 року, коли обсяг експорту товарами дорівнював числу 796 тисяч доларів США, він почав значно зменшуватися, тоді його мінімум становив 488 тисяч доларів США у 2016 році, але вже у 2017 експорт товарів почав стрімко рости і дорівнював 604 тисячі доларів США.

Якщо порівнювати розвиток обсягу імпорту України, то можемо зазначити, що з 2012 року, коли число імпорту становило 206 тисяч доларів, до 2014 кількість імпортованих товарів трохи збільшувалася, проте у 2015 році кількість імпортованих товарів стрімко пішли на спад. Вона становила 169 тисяч доларів США. У 2016 році все ж імпорту трохи зріс до числа 184 тисячі доларів США, але вже у 2017 знову почав йти на спад і майже зрівнявся з показником у 2015 році.

Хочемо наголосити, що виходячи з таких статистичних даних зрозуміло, що експорт товарів переважає над імпортом. Ізраїль – країна, яка багато імпортує з усього світу, при чому переважно з країн ЄС, новий партнер в особі наших підприємців, які постачають якісні і відносно недорогі товари – це чудова можливість збільшити власні обсяги постачання, зайняти пристойну позицію і стати гідним конкурентом поряд з ЄС. Проте, українські виробники також імпортують сировину та матеріали з Ізраїлю, переробляють їх в Україні та зможуть експортувати з пільговою або нульовою ставкою мита до ЄС, завдяку підписанню угоди про торгівлю. Це створить додаткові стимули для розміщення виробництва з високою доданою вартістю саме в Україні.

Крім позитивних результатів в сфері зовнішньої торгівлі, Україна з Ізраїлем веде активну інвестиційну політику. За даними Державної служби статистики України, обсяг прямих ізраїльських інвестицій в економіку країни станом на 01.04.2018 становив \$ 55,2 млн. дол. США, що складає 0,1 % від загального обсягу прямих іноземних інвестицій залучених в українську економіку.

Вважаємо, що підписання угоди про зону вільної торгівлі ще більше сприятиме розвитку і залученню нових іноземних інвестицій, що, в свою чергу, здійснить безпосередній внесок в розвиток виробництва та надходження нових технологій до країни.

Аналізуючи, як змінюються зовнішньоторговельні відносини між Україною та Ізраїлем за останні роки, можна стверджувати, що з кожним новим роком країни поступово йдуть до зближення своїх економік незважаючи на різноманітні негаразди, що позитивно впливає на динаміку їх розвитку.

Отже, можна зробити висновок, що угода про зону вільної торгівлі між Україною та Ізраїлем створює нові стимули для торгівлі, не лише промисловою продукцією, але й товарами сільського господарства та харчової промисловості, умови доступу яких на ізраїльський ринок значно покращуються. Також підписання угоди буде сприяти реалізації різноманітних економічних проектів на Україні, залучення іноземних інвестицій та забезпечить активний рух товарів і послуг між країнами.

Список джерел:

1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17>.
 2. Свободная торговля и ничего лишнего: что дает Украине ЗСТ с Израилем [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.eurointegration.com.ua/rus/articles/2019/01/24/7091965/>.
 3. Експорт–імпорт товарів за країнами світу у 2016 році [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 4. Угода між Ізраїлем та Україною. Перспективи для бізнесу [Електронний ресурс]. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://censor.net.ua/b3108731>.
- Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Ізраїлем [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://israel.mfa.gov.ua/ua/ukraine-il/trade>.

Яригіна Т.О., студент
Національний університет «Львівська політехніка»
Двуліт З.П., д.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА НІМЕЧЧИНОЮ

Німеччина — провідна економічна держава Європи, її економіка сьогодні є однією з найбільших в Європейському Союзі. У 2018 році Німеччина імпортувала товарів з усього світу на 1,089 трлн. євро, що на 9,7% більше ніж у 2017 році. Німецький імпорт становить 7,2% загального світового імпорту [1].

Обсяги імпорту Німеччини за останні 10 років та темп приросту наведені в табл.1.

Таблиця 1

Обсяги імпорту та темпи його приросту Німеччини за останні 10 років [2]

| Рік | Обсяг імпорту, млн. євро | Темп приросту |
|------|--------------------------|---------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 2018 | 1 089 766 | +5,7 |
| 2017 | 1 031 013 | +8,0 |
| 2016 | 954 917 | +0,6 |
| 2015 | 949 245 | +4,3 |
| 2014 | 910 145 | +2,2 |
| 2013 | 890 393 | -1,0 |
| 2012 | 899 405 | -0,3 |
| 2011 | 902 523 | +13,2 |
| 2010 | 797,097 | +19,9 |
| 2009 | 664 615 | -17,5 |
| 2008 | 805 842 | +4,7 |

Співвідношення сировини, напівфабрикатів та готових виробів у німецькому імпорті наведено на рис.1.

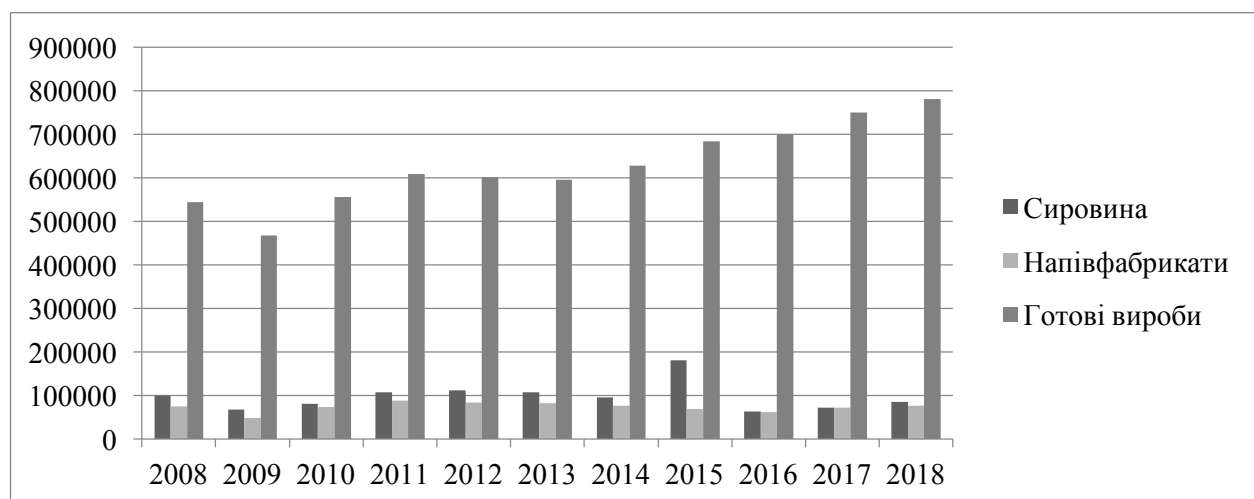


Рис.1. Співвідношення сировини, напівфабрикатів та готових виробів у німецькому імпорті [2]

У 2017 році Україна продала Німеччині товарів на понад 2,2 мільярда євро, що на 24 відсотки більше, ніж 2016 року. Зростання українського експорту на 24,4% у порівнянні з минулим роком вперше за багато років випередило зростання німецького імпорту. Найсильнішими драйверами зростання української експортної продукції до Німеччини були сільськогосподарські продукти (+69%), металургійні вироби (+57%), а також вироби хімічної промисловості (+39%). В інших галузях українські виробники теж показали, що вони все успішніше розвивають торгові відносини з німецькими партнерами: по електротехнічному обладнанню статистика показує зростання на 23%, збільшення постачання металевих виробів - на 19,5%. Українські виробники одягу збільшили експорт своєї продукції до Німеччини на 17%, машин та устаткування - на 16,5%, а виробники харчової продукції - на 14,5%. Постачальники для автомобільної промисловості в Україні, на діяльність яких значною мірою впливають іноземні інвестори, досягли також збільшення експорту на 11% [3].

Обсяг експорту України до Німеччини топ -10 товарів у 2017 році наведено у табл.2.

Таблиця 2

Обсяг експорту України до Німеччини топ-10 товарів у 2017 році [4]

| № | Товар | Обсяг експорту, тис. дол. США |
|-----|--|-------------------------------|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. | Електричні машини та обладнання, їх частини, пристрої для запису та відтворення звуку | 393,780 |
| 2. | Олійні насіння та плодіві; різні зерна, насіння та фрукти; промислові або лікарські рослини | 222,292 |
| 3. | Одяг та аксесуари для одягу, не в'язані або в'язані | 141,574 |
| 4. | Руди, шлаки та золи | 124,203 |
| 5. | Машини, механічні прилади, ядерні реактори, котли, їх частини | 105,981 |
| 6. | Деревина та вироби з деревини; деревне вугілля | 100,685 |
| 7. | Вироби із чавуну або сталі | 92,889 |
| 8. | Залізо і сталь | 89,253 |
| 9. | Меблі, постільні принадлежності, матраци, опори для матраців, подушки та аналогічні фаршировані меблі; | 54,617 |
| 10. | Зернові | 41,402 |

Перед компаніями, які виходять на німецький ринок, відкриваються широкі перспективи розвитку. Проте вони дуже часто зазнають краху, бо на їх шляху трапляється багато перешкод у вигляді неправильних стратегій виходу на ринок, складних податкових законів, торгівельних бар'єрів, невідповідності продукції німецьким стандартам, недотримання культурних особливостей ведення бізнесу тощо.

Німецький ринок децентралізований і різноманітний, інтереси та смаки відрізняються від одного регіону до іншого. Успішні ринкові стратегії враховують регіональні відмінності та значну частку сильних вітчизняних виробників, присутніх на ринку. Подолати таку конкуренцію можна лише пропонуючи високоякісні продукти та послуги за конкурентними цінами, а також місцеву післяпродажну підтримку.

Найбільш успішними учасниками ринку є ті, які пропонують інноваційні продукти з високою якістю та сучасним дизайном такі як комп'ютери, комп'ютерне програмне забезпечення, електронні компоненти, медичні прилади, синтетичні матеріали, автомобільні технології. Деякі сільськогосподарські продукти також представляють перспективи експорту для виробників. У багатьох випадках ціна не є головним фактором для німецьких покупців, важливою є якість і надійність [5].

Німецьке право зовнішньої торгівлі характеризується принципом лібералізації, проте, як і у кожній країні існує низка формальностей. До таких належать документи, необхідні для оформлення імпорту. Умовно їх можна поділити на 4 види:

1. Митна декларація на імпорт.

Митна декларація повинна бути подана в електронному вигляді. Заповнена заявка друкується двічі, підписується та передається до митного органу з іншими документами. Реєстрація, не подана до митної служби, автоматично скасовується через певний проміжок часу.

2. Рахунок-фактура.

На підставі рахунку-фактури декларується митна вартість. Мінімальна інформація на рахунку-фактурі повинна включати всю комерційну інформацію, таку як: ім'я та адреса продавця та покупця, місце та дату видачі, марку, номери, кількість та тип упаковки, точний опис товару, кількість товарів у стандартній одиниці, ціна товару, умови поставки та оплати. У рахунку-фактурі повинна бути вказана країна придбання або партія товару та країна походження товару.

3. Декларація митної вартості.

Оскільки імпортні товари підлягають миту, додатково до фактичної митної декларації повинна бути подана декларація про митну вартість. Вона надає митним органам можливість розглянути спосіб визначення мита та будь-який вплив на ціну товару. Як правило, митниця утримується від подання декларації митної вартості при митній вартості імпортованих товарів до 15 000 євро.

4. Інші документи, до яких можна віднести:

- сертифікат руху (якщо вимагається застосування пільгового тарифу);
- сертифікат походження (як правило, застосовується для текстильних виробів з певних країн, або у випадку, коли продукт підпадає під антидемпінгові мита);
- дозвіл на імпорт (потрібен лише, якщо вимагається законом про зовнішню торгівлю);
- ліцензія на імпорт (необхідна лише при ввезенні певних сільськогосподарських продуктів);

– документ нагляду (застосовується лише за умови, що це передбачено в регулюванні ринку, видається Федеральним відомством з економіки та експортного контролю) [6].

Також розглянемо податки, які стягуються при експорті в Німеччину.

У Німеччині існує імпорتنе ПДВ у розмірі 19% для третіх країн, тобто тих, що не входять до Європейського Союзу (як відомо, Німеччина є членом ЄС ще з 1951 року [7]).

Ставки мита визначаються відповідно до митного тарифу в залежності від товару. Ставки мита часто зменшуються, якщо імпорт здійснюється із країни з якою в Німеччині укладений договір про преференційний тариф або існує односторонній преференційний режим.

Окрім цього, можуть застосовуватись підвищені ставки, здебільшого для сільськогосподарських товарів з метою підвищення низької ціни на світовому ринку до ціни виробника з ЄС. Це захищає національного товаровиробника.

У виняткових випадках можуть застосовуватись каральні та антидемпінгові мита [8].

Акциз застосовується до таких товарів як пиво, тютюн, алкоголь, нафтопродукти, газ, природне вугілля, кава, мінеральне масло. Ставки акцизу в Німеччині відповідають загально прийнятим ставкам акцизу в ЄС [9,10].

Отже, Німеччина є відкритою до зовнішньоторгівельної співпраці. Проте, щоб вести торгівлю з Німеччиною, потрібно ретельно ознайомитись із податковим та митним законодавством країни, щоб передбачити труднощі, які можуть виникнути при експорті до Німеччини.

Список джерел:

1. *World's Top Export Germany's Top 10 Imports*, URL: <http://www.worldstopexports.com/germanys-top-10-imports/>
2. *Dustatis Statistisches Bundesamt Importe nach Warengruppen*, URL: <https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Aussenhandel/Tabellen/1rah102.html>
3. *Deutsch Ukrainische Industrie und Handelskammer Німецько-українська зовнішня торгівля продовжує зростати*, URL: <http://ukraine.ahk.de/ua/news-detail/artikel/deutsch-ukrainischer-aussenhandel-weiter-im-aufwaertstrend/?cHash=d29790477a493364cc491d1130069e1b>
4. *Trade map*, URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
5. *Export.gov U.S. Companies export Doing Business in Germany*, URL: https://2016.export.gov/germany/MarketResearchonGermany/CountryCommercialGuide/DoingBusinessInGermany/eg_de_034823.asp
6. *Industrie und Handelskammer Frankfurt am Main Importvorschriften kurzgefasst*, URL: <https://www.frankfurt-main.ihk.de/international/importexport/import/>
7. *Представництво Європейського Союзу в Україні Держави-члени ЄС*, URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/what_eu/eu_memberstates/index_uk.htm
8. *INK Wiesbaden Import aus Drittlandern*, URL: https://www.ihk-wiesbaden.de/export/Import/Warenlieferungen_aus_Nicht_EU_Staaten/1255210
9. *INK Nordschwarzwald Versand von verbrauchssteuerpflichtigen Waren in der EU*, URL: <https://www.nordschwarzwald.ihk24.de/international/export/euwarenverkehr/Verbrauchssteuer/2613340>
10. *Germany trade invest Basiswissen*, URL: <https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Recht-Zoll/Zoll/basiswissen,t=einfuhrverfahren-im-bereich-der-eu,did=327538.html>

Секція 4
**Проблеми митного оформлення та оподаткування експортно-
імпортних операцій економічних агентів**

Stupina L.E.,

Sumy State University, Sumy

Scientific supervisor:

Shkola V.Y.

*PhD in Economics, associate professor,
Sumy State University*

**CUSTOMS CLEARANCE AS A RESTRAINING FACTOR IN
INTERNATIONAL TRADE DEVELOPMENT**

In the modern global economy the process of customs clearance is one of the main factors for its successful activity and development. Import, export and transit processes that are directly responsible for the efficiency and quality of business and trade are forced to face regulatory conditions that differ in different parts of the world. Customs regulation includes many nuances that directly affect the quality of international business [1]:

- efficiency of customs clearance determines the amount of business expenses;
- fast customs clearance is a key factor for both manufacturers and trading companies;
- violation of customs legislation can lead to fines, confiscation of goods, as well as administrative responsibility;
- incompetent customs management can lead to increased taxation;
- effective customs planning creates new business opportunities.

The key condition for global trade is international customs cooperation. “International customs cooperation is one of the types of joint activities of states (sometimes international organizations), aimed at harmonizing their interests and achieving common goals in solving customs issues on the basis of generally accepted principles and norms of international law” [2].

The objectives of international customs cooperation are [3]:

- protecting the economic security of states (implementation of customs control over goods prohibited for import and export, stimulation of import and export of certain goods);
- harmonization of state customs systems (building customs requirements based on international standards);
- promoting the development of international trade (improvement of customs procedures by simplifying them and speeding up the process of passing, mutual recognition of customs documents);
- joint efforts in countering smuggling, terrorism, drug business, etc.

Thus, international customs cooperation has a direct impact on the promotion of international trade processes.

Ukraine’s absolutely favorable geographical position provides a huge potential for international trade operations, as well as export, import and transit movements. These factors directly

influence the development of the country's international economic relations, establish a favorable area for doing business, foreign investment and political relations with other countries.

Unfortunately, such factors as the unpredictability of customs clearance dates for goods, the incompatibility of domestic customs legislation with international, non-tariff regulation of customs procedures, etc., have a negative impact and lead to a decrease in the efficiency of international operations in the field of global trade. To further develop and improve the effectiveness of international customs cooperation, it is necessary to conduct a more detailed study of the problems of customs clearance, bring Ukrainian customs legislation in line with international standards, as well as restructure the system of this legislation [4].

Thus, the simplification of customs clearance in international trade is a key factor in its successful development and activity. International agreements, such as unification of customs exemptions, establishment of uniform rules for customs clearance, prevention of discrimination in the imposition of customs tariffs, etc., are integral parts of global world trade cooperation and overall economic growth.

References:

1. Митниця та міжнародна торгівля. Як митне регулювання впливає на Ваш бізнес? URL: <https://www.pwc.com/ua/uk/services/tax/customs.html>
2. Денисенко С.І. Міжнародно-правові стандарти спрощення та гармонізації митних процедур у сфері міжнародної торгівлі: рукопис, Одеса, 2015, р.13. URL: http://dspace.onua.edu.ua/bitstream/handle/11300/1966/Denisenko_diss.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. История возникновения и развития международного таможенного права. URL: https://studme.org/32810/pravo/istoriya_vozniknoveniya_razvitiya_mezhdunarodnogo_tamozhennogo_prava
4. Платонов А.Ю. транзитний потенціал України та стримуючі фактори розвитку міжнародних вантажних перевезень. Ефективна економіка № 12, 2017, Київ. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5943>

УДК 330.368:339.9

Асланова Е.І.

студентка 3 курсу спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,

Науковий керівник:

Заблоцька Р.О.

д.е.н., проф.,

Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ТОРГОВА ВІЙНА ЯК ПРОЯВ ЕКОНОМІЧНИХ КОНФЛІКТІВ: ЗМІСТ ТА СПЕЦИФІКА РОЗГОРТАННЯ

США, Китай і Мексика є досить активними торговельними партнерами: США надає Китаю великий експортний ринок, американці з задоволенням споживають доступну китайську продукцію, Китай є також другим у світі тримачем цінних паперів Казначейства США, що дозволяє Америці утримувати відсоткову ставку на низькому рівні; а для Мексики США становлять 81% всього експорту та 47% - імпорту, у країні не достатньо

диверсифікований експорт, і тому країна в 20 разів більше залежить від США, аніж Сполучені Штати від Мексики, країни ведуть активну співпрацю в межах НАФТА. Тобто всі проведені дослідження виходили з того, що ми маємо ситуацію взаємодії двох великих економік та малої і великої, різниця в отриманих результатах є дуже відчутною. Таким чином, зважаючи на інтенсивні торговельні зв'язки між країнами, загальну тенденцію до лібералізації світової торгівлі, питання потенційних торговельних війн та оцінка їх ефектів на кожному зі сторін виглядають дещо необґрунтованими.

Однак, якщо ще декілька місяців тому вони дійсно вважалися безпідставними, погрози президента США нічим не були підкріплені, то останні новини щодо вже запроваджених вищих тарифних ставок на металургійну продукцію по відношенню до того ж Китаю кажуть про вірогідність розглянутих вище сценаріїв. Навіть незначна частка обраних галузей в економіці США, встановлення нових тарифів по відношенню не до всіх торговельних партнерів та начебто невисокі потенційні втрати не є виправданням: програватимуть пов'язані галузі, вплив будуть відчувати треті країни, а реакція торговельного партнера досі є невідомою.

Протекціоністські настрої та торговельні війни між країнами на дво- та багатосторонньому рівні не є чимось новим для світової економіки, при цьому жодна торговельна війна (чи то побудована на дилемі в'язня як ChickenWar, чи то по відношенню до багатьох учасників, як внаслідок підписання Закону Смута-Хоулі про мита, чи то на двосторонньому рівні, наприклад, між Італією та Францією у 1890-х рр.), не принесла виграшу жодній зі сторін. Аналогічно науковці проаналізували повний спектр можливих сценаріїв розвитку подій з Китаєм та Мексикою, і здавалося б, що хоча б за найбільш нейтральної позиції країни-партнера США мають отримати додаткові прибутки. Але жоден тариф вищий за оптимальні 12-14% для США не пропонує такої можливості: виграш однієї галузі нівелюється програшом іншої; на світовому рівні прибутки однієї країни перебиваються збитками низки інших, і світовий добробут скорочується.

Історія доводить, що сценарії, які розглядають сучасні науковці, не передбачають всіх варіантів можливого розвитку подій. Якщо ми розглядаємо запроваджені тарифи виключно в контексті скорочення експорту/імпорту, ВВП, добробуту країн, виробництва промислових чи непромислових товарів, то історія каже про те, що подібні дії можуть призвести до глобальної фінансової кризи, яку світ пережив у 1930-х рр., до початку або загострення війни: невідомо, чи брала б участь Італія у Другій світовій війні на стороні Німеччини, якби не її конфлікт з більш потужною французькою економікою. А тому торговельні війни мають пряме відношення до початку реальних військових дій.

Здавалося б, що розмір економіки має значення, і велика економіка США могла б виграти від запровадження тарифів по відношенню до меншої (Мексика): так, наслідки від збільшення тарифних ставок для Мексики є в 2 і більше рази відчутнішими у порівнянні з Китаєм, однак виграш США є мінімальним, а загальний світовий добробут при цьому знову ж таки падає. А початок торговельної війни між двома великими економіками взагалі суперечить теорії раціонального вибору, ще й враховуючи інтенсивність торговельних зв'язків між США та КНР.

Як бачимо, не зовсім коректно розглядати наслідки торговельної війни виключно в розрізі країн, між якими виникає торговельний конфлікт. Значного впливу зазнають треті країни, як в нашому випадку країни Карибського басейну, при цьому чим більшою була б кількість учасників війни з США, тим більшим був би їх виграш. Однак ми не розглядаємо вплив на всі країни світу, і можна з упевненістю сказати, що буде низка тісно пов'язаних з США та Китаєм, наприклад, економік, які значно скоротяться в результаті подібного конфлікту.

Дехто може згадати про СОТ як орган врегулювання подібних ситуацій на світовому рівні, і начебто порушення тарифних обмежень, прийнятих в межах організації, або різна тарифна політика по відношенню до країн, з якими не підписано дво- або багатосторонньої угоди про ЗВТ, є неприпустимими. З іншого боку, країни можуть посилатися на те, що та чи інша тарифна політика необхідна для підтримання їхньої національної безпеки, при цьому кожна країна сама визначає, що може становити загрозу її економіці. А принцип взаємності, який передбачає встановлення тарифу на такому рівні, що дав би можливість країні отримати втрачені прибутки від скорочення експорту за рахунок тарифних зборів, як показав експеримент з Мексикою (що мала встановити тариф вище 30%), не є надійним інструментом врегулювання тарифних конфліктів.

Також хоча тарифи і є одним з найдієвіших інструментів регулювання зовнішньоторговельних потоків країни, торговельні війни не можна розглядати виключно як тарифні війни, адже технічні бар'єри, бар'єри, пов'язані з захистом навколишнього середовища чи прав інтелектуальної власності теж мають достатній вплив. Розглянутий приклад США довів, що країна, проти якої Сполучені Штати розпочали б торговельну війну, могла б дійсно нівелювати свій програш а саме за рахунок таких нетарифних бар'єрів. І КНР, на мою думку, має для цього всі можливості: згадати лише цифровий протекціонізм Китаю, проект «GreatFirewall», обмеження щодо Google, Facebook, Microsoft, а той самий Facebook на сьогодні є важливою платформою в тому числі для реклами, просування своєї продукції, а відповідно і розширення торгівлі.

Таким чином, не було розглянуто жодного гідного аргументу на користь впровадження вищих тарифів з боку США та відмови від так званого *laissez-faire*. Подібні заходи з боку США можуть носити виключно тимчасовий характер. І взагалі високі тарифні ставки більше асоціюються, в моєму розумінні, з країнами, що розвиваються, з недорозвинутими галузями і компаніями, які тільки формуються на внутрішньому ринку країни і потребують певного захисту від іноземних конкурентів. Але навіть в такому випадку слід говорити виключно про тимчасовий характер подібних заходів.

Таким чином, ані відновлення умов торгівлі, ані прив'язка до торговельної політики країни-партнера, ні потенційний «захист» з боку СОТ чи інших міжнародних організацій, ні залученість третіх країн не є ключовими факторами у прийнятті рішення країни щодо встановлення вищих тарифних ставок по відношенню до інших країн або реагуванні вищими торговельними ставками на агресивну політику країн-партнерів. Лише рівень загального добробуту країни є вирішальним чинником в такому випадку.

І в будь-якому разі, згадуючи приклад власне самої України, яка постраждала і продовжує відчувати негативні наслідки торговельної війни з боку одного зі своїх основних торговельних партнерів, цю ситуацію потрібно максимально використовувати на свою користь: це каже про неприпустимість зосередження експорту на 1-2 партнерах та необхідність диверсифікації експорту України. Так, навіть за умови, що США не будуть підвищувати тарифні ставки по відношенню до Мексики, сьогоднішньому уряду країни не завадило б звернути увагу на подібні дослідження та поступово розширювати список своїх зовнішньоторговельних партнерів, позбавляючись тим самим сильною залежності від американського ринку. Китай, велика економіка, підвищення тарифних ставок для якої не мало таких негативних наслідків, як для Мексики, є чудовим прикладом, адже за останні 30 років обсяг двосторонньої торгівлі Китаю з США зріс в 290 разів, при цьому США не є єдиним та основним ринком збуту для китайських виробників.

Список джерел:

1. Bouët A., Laborde D. *US Trade Wars with Emerging Countries in the 21st Century Make America and Its Partners Lose Again Guide*. Washington, D.C.: International Food Policy Research Institute, 2017. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/twec.12719?af=R>
2. Conybeare J. *Trade Wars. The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York: Columbia University Press, 1987. 319 p.
3. Hamilton C., Whalley J. *The Trading System after the Uruguay Round*. Washington, D.C.: The Institute of International Economics, 1996. 203 p.
4. Holmes F. *What Are the Risks of a U.S.-China Trade War?* U.S. Global Investors. 2016. URL: <file:///C:/Users/yholyk001/Downloads/what-are-the-risks-of-a-u-s-china-trade-war.pdf>
5. Ossa R. *Trade Wars and Trade Talks with Data*. *American Economic Review*. 2014. 104 (12). P. 4104–4146.
6. *The Chicken War: A Battle Guide*. *The New York Times*. 1964. – URL: <https://www.nytimes.com/1964/01/10/archives/the-chicken-war-a-battle-guide.html>
7. *Trade wars are good? 3 past conflicts tell a very different story*. *The Conversation*. 2018. URL: <http://theconversation.com/trade-wars-are-good-3-past-conflicts-tell-a-very-different-story-92801>
8. Панченко В.Г., Резнікова Н.В. *Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму*. *Міжнародні відносини*. Серія «Економічні науки». 2014. № 4. UKR: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144
9. Луцишин З., Резнікова Н. *Конкурентні девальвації у валютних війнах: фінансові проєкції неопротекціонізму*. *Міжнародна економічна політика*. 2013. Вип. 2. С. 48-65.
10. Резнікова Н.В., Відякіна М.М. *Сучасна світова фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму*. *Вісник Національного банку України*. 2010. № 5 (171). С. 23-27.
11. Резнікова Н. В., Відякіна М.М. *Світова фінансова криза як фактор економічного розвитку*. *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. 2010. № 1 (3). С. 271–279.

УДК 339.56.055

Балицька Я.І.
магістрантка
Фасолько Т. М.
к.е.н, доц.

Хмельницький університет управління та права, м. Хмельницький

ПРОБЛЕМИ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ В УМОВАХ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Інтенсивні інтеграційні процеси сприяють активізації міжнародної торгівлі й виведення її на нові рубежі. Разом з тим постають нові виклики національній митній безпеці, невід’ємним компонентом якої є митно-тарифне регулювання. Україна не стоїть осторонь цих процесів і повинна адекватно реагувати і проводити зміни в даній царині економічних відносин.

За таких умов загострюється потреба підвищення ефективності національної митної політики в сфері митно-тарифного регулювання експортно-імпорتنих операцій. Незважаючи на значну кількість наукових праць вчених у сфері митно-тарифного регулювання, все ж

невирішеними залишаються питання, які суттєво впливають на економіку держави та потребують наукового обґрунтування шляхів їх вирішення.

Зауважимо, що у чинному законодавстві України під митно-тарифним регулюванням прийнято розуміти відносини, що виникають між державою та суб'єктами ЗЕД з приводу перетинання національного кордону товарами, капіталами, послугами, робочою силою. Державою митне регулювання підкріплюється на законодавчому рівні законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», митним кодексом України, законом України «Про митний тариф України», угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, угодою про зону вільної торгівлі між Україною та ЄС [1].

Передбачена угодою про асоціацію з ЄС поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі між Україною та ЄС визначатиме правову базу для вільного переміщення товарів, послуг і капіталів.

Загалом реформування митно-тарифного регулювання у країнах ЄС здійснюється у таких напрямках, як зниження або ліквідація експортного мита, що стимулює зростання експорту вітчизняної продукції. Цей підхід дає змогу розвиватись країні як економічно конкурентоспроможному експортеру, а не «сировинному» постачальнику, що є досить актуальним для України на сучасному етапі розвитку [8].

Корисним для України в процесі формування її митної політики та механізму використання інструментів митно-тарифного регулювання є використання світового досвіду - а саме досвіду тих країн, яким вдалося створити ефективну систему митно-тарифного регулювання.

Митно-тарифне регулювання експортно-імпортних операцій розвинутих країн світу в основному відповідає рекомендаціям міжнародних організацій. У країнах з ринковою економікою з метою стимулювання припливу капіталу до країни митом оподатковується лише імпорт, а експортне мито не застосовується, а у США навіть заборонено законодавчо. Загалом переважна більшість високорозвинених країн та країн з перехідною економікою впроваджували на різних етапах свого економічного розвитку схожу зовнішньоекономічну політику, яка стимулювала експорт готової продукції, обмежувала вивіз сировини та заохочувала імпорт комплектуючих, матеріалів для розвитку власної індустрії.

У Китаї діє механізм мотивування до експорту, що полягає у наданні численних пільг та сприянні при здійсненні експортних операцій, в той час, як пільги імпортерам заборонені та введено додаткові тарифи за прискорення митного оформлення [7].

В Іспанії політика стягнення митних платежів подібна до української. Експорт товарів і послуг звільняється від ПДВ, імпорт обкладається ПДВ, при цьому вартістю, що оподатковується, вважається ціна, запропонована продавцем, плюс всі митні платежі, що мають бути сплачені. Юридично це оформлено як специфічний вид операцій, до яких застосовуються нульова ставка податку. В результаті експортери не звільнені від документального оформлення своїх операцій для податкових органів.

У Німеччині ПДВ називається податком з обороту імпорту. Він являє собою акциз відповідно до «Положення про податки, збори, мито та імпортний податок», згідно з митним законодавством. Збір податків здійснює федеральне Митне управління. Мета стягнення цього податку – адаптація товарів третіх країн (звільнених від податку на додану вартість країни-експортеру) до оподаткування ПДВ, який застосовується щодо аналогічних вітчизняних товарів [4].

На сьогоднішній день сучасна митна політика України є недосконалою, свідченням цього можуть бути такі факти:

– переміщення товарів з приховуванням інформації від фіскальних органів або шляхом контрабанди;

- велика кількість правопорушень у сфері інтелектуальної власності;
- невідповідність існуючої системи митного контролю сучасним стандартам пропускнуої спроможності;
- наявність певних шахрайських і корупційних схем у системі державного управління митною справою;
- великий обсяг тінізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств [6].

Низька ефективність реалізації митної політики може бути проілюстрована динамікою обсягу експорту-імпорту товарів та послуг в Україну (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягів експорту-імпорту товарів та послуг в Україні за 2017 р. та 2018 р.

| Показник | 2017 р. млн. дол. США | 2018 р, млн дол. США | Темп зростання, % |
|---|-----------------------|----------------------|-------------------|
| Обсяг експорту у грошовому виразі у т.ч.: | 53711,37 | 59194,71 | 110,21 |
| - товарів | 43264,73 | 47339,93 | 109,41 |
| - послуг | 10446,64 | 11854,78 | 113,48 |
| Обсяг імпорту у грошовому виразі у т.ч.: | 54966,38 | 62947,26 | 114,51 |
| - товарів | 49607,17 | 57141,04 | 115,18 |
| - послуг | 5359,21 | 5806,22 | 108,34 |
| Сальдо | -1255,01 | -3752,55 | - |

Примітка розраховано авторами на основі [3].

З таблиці видно, що відбулося зростання експорту товарів та послуг за 2018 рік порівняно з 2017 роком на 10,21 % та зростання імпорту – на 14,51 %. Зовнішньоекономічна діяльність України тяжіє до від'ємного сальдо, так у 2017 році спостерігаємо зниження на 1255,01 млн. дол. США, а у 2018 році – на 3752,55 млн. дол. США. У питомій вазі експорту та імпорту переважають насамперед товари матеріального походження.

Від'ємне сальдо торгового балансу – це хронічна проблема української економіки. В такому випадку потрібна ефективна митно-тарифна політика стимулювання експорту.

Вважаємо за необхідне виділити такі пріоритетні шляхи вдосконалення митно-тарифного регулювання:

По-перше, здійснити диференціацію ставок митних платежів (мінімальні ставки мита на матеріали, сировину, комплектуючі; максимальні на готові вироби). Таким чином створюються більш привабливі умови для виготовлення товарів в Україні порівняно з їх імпортом, а також це стимулює до перенесення виробництва на територію України.

Пріоритетним за наявних умов є продовження роботи щодо подальшого зниження ставок ввізного мита на технологічне обладнання, яке не має вітчизняних аналогів, перевага в даному випадку має надаватися імпорту високотехнологічного обладнання, використання якого підвищить конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

По-друге, уніфікувати або ж систематизувати перелік товарної номенклатури відповідно до міжнародних стандартів, оскільки відомі часті випадки декларування товару не за своїм кодом з метою сплати меншої суми платежів. Це зменшить відсоток ухиляння від сплати податків суб'єктами ЗЕД.

По-третє знизити рівень фіскального навантаження на митні податки. У розвинутих країнах мито виконує перш за все регулюючу функцію, а не фіскальну, і надходження від

справляння імпортного мита складають не більше 0,3% ВВП, на відміну від України, митна служба якої відіграє вагомий роль в процесі наповнення державного бюджету. Переважання у митних органах України насамперед фіскальної функції зменшує можливості реалізації інших їх функцій та створює бар'єри для міжнародного співробітництва, ефективної боротьби з митними правопорушеннями. Як наслідок, зростають масштаби ухилення від сплати податків, зменшується конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника, не приділяється належної уваги розвитку співробітництва на міжнародній арені тощо [2].

По-четверте, орієнтація на членство в Berne Union (Бернського Союзу), який являє собою об'єднання страхових компаній, організацій, що виробляють умови та узгоджують дії щодо страхування кредитів у міжнародній торгівлі, здійснюють обмін досвідом. Даний союз відкриє доступ Україні до міжнародних стандартів страхування так як ця сфера є слабо розвинутою в країні. Україна до сих пір не є рівноправним членом Бернського Союзу, оскільки до 2018 не мала власної експортно-кредитної агенції (ЕКА). Проте 7 лютого 2018 року уряд створив ЕКА. Такі установи, створені в багатьох країнах світу безпосередньо приймають участь у забезпеченні виконання державної функції із стимулювання та сприяння розвитку експорту відповідної країни [5].

Вагомим чинником, що впливає на здійснення усіх вище перелічених рекомендованих змін є те, що країнам-членам ЄС і країнам-претендентам митно-тарифну політику «диктує» ЄС. Сьогодні вже відбуваються позитивні зміни в митному законодавстві, але гармонізація митного законодавства України за вимогами ЄС гальмується через надання пріоритету фіскальній функції митних органів, що ускладнює можливість тісної співпраці з країнами ЄС.

Таким чином, можемо зробити висновок, що у сфері митно-тарифного регулювання спостерігається значна частина нерегульованих законодавчо або недостатньо врегульованих питань, що дають можливість здійснювати правопорушення. Проведене дослідження дає підстави для подальшого реформування митної політики України стосовно митно-тарифного регулювання.

Список джерел:

1. Верховна рада України: законодавство України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
2. Голинський Ю.О., Муляр В.В. Митна політика та її вплив на менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. «Молодий вчений». жовтень, 2018 р. № 10 (62) С. 745-748.
3. Державна служба статистики України: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Дяченко Т. О. Особливості митно-тарифного регулювання України. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2015 Вип. 125 (частина I). С. 128-137
5. Експортно-кредитне агентство. Єдиний урядовий веб-портал органів виконавчої влади: веб-сайт. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/eksportno-kreditne-agentstvo>
6. Єдинак В. Ю., Плешкова Н. М., Ніжніченко С. П. Вплив митної політики на зовнішньоекономічну діяльність підприємств. Ефективна економіка № 11, 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3581>
7. Колотюк О., Ситник Н. С. Зарубіжний досвід митно-тарифного регулювання та перспективи його застосування в Україні. «Митна політика та актуальні проблеми економічної безпеки України на сучасному етапі»: зб. матеріалів доп. учасн. кругл. стл. 4 квітня 2017 р. Львів: ФУФБ, 2017. С. 7-9
8. Сторожук О.В., Свириденко Г.М. Митно-тарифне регулювання як фактор забезпечення зовнішньоекономічної безпеки держави в умовах євроінтеграції. Часопис Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2017. № 17. С.94-98

Беззубко Ю.І.

Харківській національній університет ім. В.Н.Каразіна

Галуцьких Н.А.

*к.е.н., доц.**Харківській національній університет ім. В.Н.Каразіна*

ДОСВІД КАЗАХСТАНУ У ПРОЦЕСІ ОПАДАТКУВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Економічне співробітництво між Україною та Казахстаном ґрунтується на відносинах стратегічного партнерства, рівноправ'я, взаємної вигоди та здійснюється шляхом прямої взаємодії між суб'єктами господарювання незалежно від їхніх форм власності з урахуванням загальноєвропейських міжнародних норм і правил.

За даними української статистики, у січні-грудні 2017р. загальний обсяг торгівлі (товарами і послугами) між Україною і Республікою Казахстан склав 778,6 млн. дол. США. Станом на 31.12.2017р. Республіка Казахстан інвестувала в економіку України 71 277,0 тис. дол. США, що становить 0,18% у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій в економіку України. За 2017 р. відбулось збільшення казахстанських інвестицій, обсяг яких склав 5 505,1 тис. дол. США. Найбільші обсяги казахстанських інвестицій зберігалися у сферу фінансової та страхової діяльності (69,08 млн. дол. США або 96,92% загальних інвестицій із РК в Україну). Станом на 31.12.2017р. Україна інвестувала в економіку Казахстану 1 049,8 тис. дол. США, що становить 0,02% від загального обсягу інвестицій з України. За 2017 р. відбулося збільшення інвестицій з України до Казахстану обсягом 76,7 тис. дол. США, зокрема у промислову сферу (57,0 тис. дол. США) [1]. З метою подальшого розвитку співробітництва Україні потрібно вивчити досвід діяльності Казахстану в здійсненні експортно-імпортних операцій. Економіка Казахстану є однією з провідних, динамічних економік серед пострадянських країн. Чимала заслуга в цьому належить постійному вдосконаленню здійснення експортно-імпортних операцій (рис.1, рис. 2).

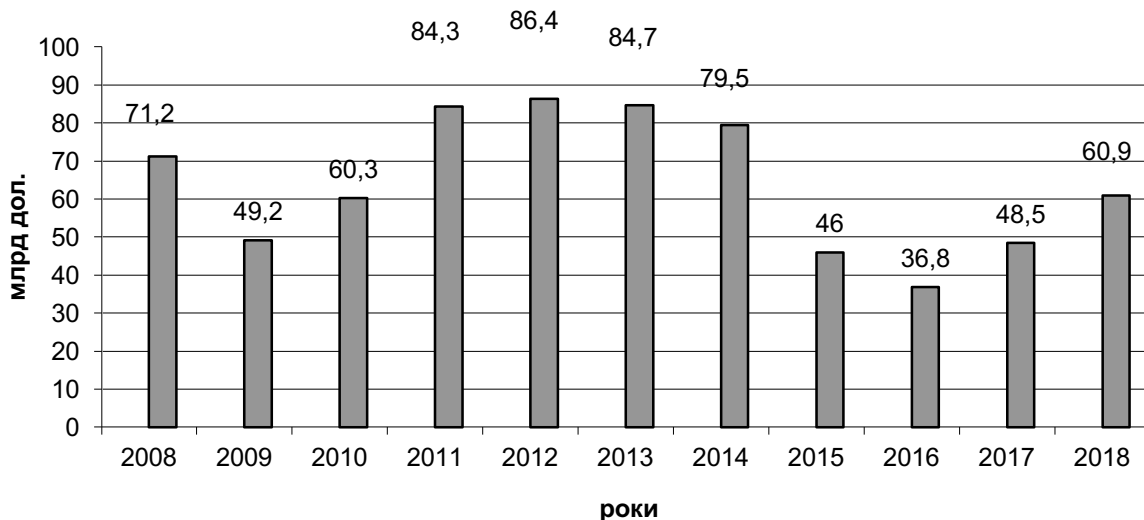


Рис. 1. Експорт товарів із Казахстану у 2007-2016 рр., млрд дол. [2]

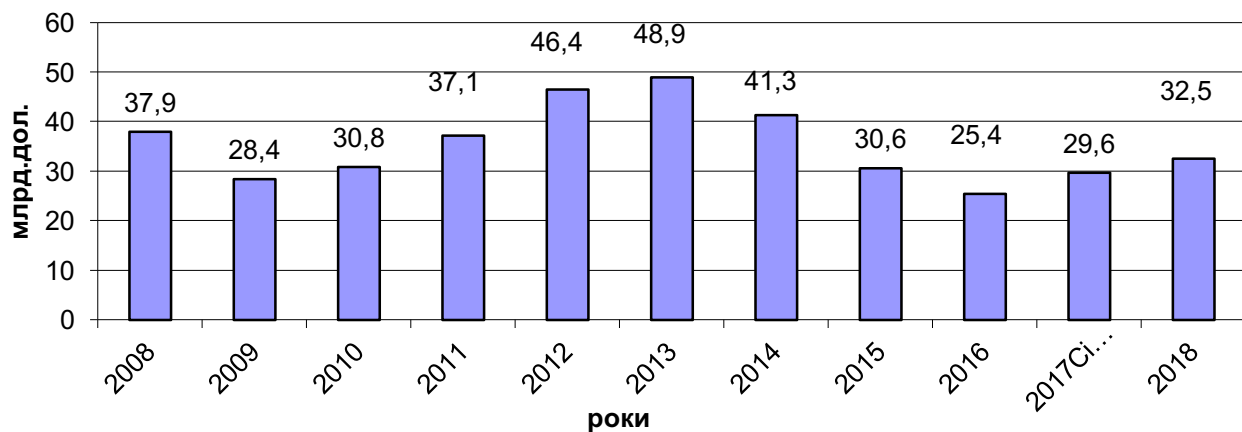


Рис. 2. Імпорт товарів із Казахстану у 2007-2018 р., млрд. дол

При інтеграції країни в світове господарство, все більш важливим і результуючим фактором її економічного життя стають експортно-імпортні операції. Методи податкового регулювання експортно-імпортних операцій є важливим інструментом впливу на конкуренцію на внутрішньому ринку, на становище країни на економічному світовому ринку. Метою даної доповіді є характеристика досвіду вдосконалення оподаткування в сфері експортно-імпортних операцій у Казахстані.

Дамо коротку характеристику нововведень в системі оподаткування експортно-імпортних операцій у Казахстані:

1. Створення в 2019 р порталу «Єдиного вікна» по експортно-імпортних операціях. Даний проект реалізується Комітетом державних доходів Міністерства фінансів Республіки Казахстан спільно з Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [3]. За допомогою порталу «Єдиного вікна» учасники зовнішньоекономічної діяльності зможуть надавати в стандартизованому вигляді через єдиний пропускний канал інформацію, необхідну для здійснення експортно-імпортних операцій. Разом з тим, портал дає можливість отримати попередню інформацію, необхідну для ввезення / вивезення товарів. Базові елементи порталу «Єдиного вікна» наступні:

- отримання електронних дозвільних документів і ліцензій;
- електронні послуги по отриманню статусу особи, яка здійснює діяльність у сфері митної справи;
- електронне митне декларування;
- електронні послуги з видачі митних попередніх рішень;
- інтегрований митний тариф;
- довідники та реєстри документів;
- пошук і перегляд нормативно-правової документації.

2. З 2002 року в Казахстані здійснюється реалізація Стратегії індустріально-інноваційного розвитку. Ця стратегія спрямована на диверсифікацію економіки. Удосконалення оподаткування стимулює інвестиційну активність підприємців, розвиток конкурентоспроможних експортно-орієнтованих виробництв, оновлення основних засобів.

Всі ввезені в Казахстан товари в обов'язковому порядку обкладаються податками. При митному оформленні в платежі включаються мито, ПДВ та акциз. Однак якщо акциз встановлюється тільки для певних категорій товарів, то ПДВ обкладаються всі товари, без винятку. При імпорті з країн Євразійського економічного союзу податок на додану вартість

сплачується до податкових органів, а при імпорті з будь-яких інших країн - податок сплачується в митні органи.

3. У прийнятому в 2017 р новому Митному кодексі [4] прописані регламенти, ситуації, коли можливості митниці зі зміни класифікації товарів не приведуть до збільшення митних платежів.

4. Цікавим є введення практики кольорових коридорів для митного регулювання. Червоний коридор означає, що одержувач товару або неодноразовий порушник, або декларований ним товар явно є товаром прикриття для деяких не задекларованих товарів. Синій коридор працює в тому випадку, якщо декларація подана і випущена в автоматичному режимі, а товар викликає сумніви. Тоді він відразу направляється до митного контролю. Жовтий коридор - якщо або одержувач, або товар знаходяться в зоні ризику для митників. Тобто одержувач міг мати раніше порушення митних правил, не пов'язаних з нарахуваннями митних платежів, або має місце товар прикриття і т.п. [5].

5. У новому митному кодексі передбачається страхування митних ризиків, що помітно дешевше інших видів забезпечення.

6. Передбачається поступове введення електронного декларування на основі програми ООН АСИКУДА. АСИКУДА - це комп'ютеризована система митного управління, що охоплює більшість процедур зовнішньої торгівлі. Система обробляє маніфести і митні декларації, процедури бухгалтерського обліку, складські маніфести і процедури призупинення. Вона також генерує детальну інформацію про зовнішньоторговельних операціях, яка може бути використана для економічного аналізу і планування [5]. В даний час робляться кроки для підготовки необхідного програмного забезпечення, що включає процедури транзиту. В даний час більше 90 країн світу прийняли програму АСИКУДА.

В результаті здійснення вдосконалення в сфері оподаткування експортно-імпорتنих операцій відбувається здешевлення імпорتنих товарів на внутрішньому ринку. Це здійснюється в результаті скорочення витрат імпортерів через зниження корупційної складової. Нове митне законодавство суттєво полегшило введення зовнішньоекономічної діяльності в Казахстані, дозволяє здійснювати протекціоністську політику підтримки вітчизняного товаровиробника.

Список джерел:

1. Статистика торговельно-економічного та інвестиційного співробітництва між Україною та Казахстаном. URL: <https://kazakhstan.mfa.gov.ua/ua/ukraine-kz/trade>.

2. Данные Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике. URL: stat.gov.kz/faces/.

3. Единное окно по экспортно-импортным операциям. URL: <http://kgd.gov.kz/ru/news/vvoditsya-v-ekspluatatsiyu-edinoe-okno-po-eksportno-importnym-operatsiyam-1-40829/>

4. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2017 года № 123-VI «О таможенном регулировании в Республике Казахстан» (с изменениями по состоянию на 28.12.2018 г.) URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=39082703

5. Импорт и экспорт в Казахстане будет осуществляться по новым правилам. URL: <https://mk-kz.kz/articles/2018/01/18/import-i-eksport-v-kazakhstane-budet-osushhestvlyatsya-po-novym-pravilam.html/>

6. О программе АСИКУДА. URL: <https://asycuda.org/ru/programme-ru/>
<https://mk-kz.kz/articles/2018/01/18/import-i-eksport-v-kazakhstane-budet-osushhestvlyatsya-po-novym-pravilam.html>

Бойко В.О.

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Науковий керівник:

Ніколайчук О.А.

к.е.н., доц.

ОСОБЛИВОСТІ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ УКРАЇНИ

Сучасний процес глобалізації характеризується активізацією міжнародної торгівлі та інтеграцією національних підприємств і установ в світову торгову систему. Стимулом є значна економічна вигода від експортно-імпортних операцій на основі спеціалізації країн. Тому важливим є встановлення сприятливих умов співробітництва задля полегшення взаємодії міжнародних економічних відносин.

Базовим аспектом функціонування зовнішньої торгівлі країни є створення системи митного регулювання та контролю за ним. Заснування митної системи є процесом, що досягається поєднанням національних економічних інтересів та міжнародної торгівлі з урахуванням умов лібералізації світової торгівлі і формує оптимальну структуру митного регулювання.

Саме тому використовуються два рівні митного контролю. Міжнародний рівень передбачає ухвалення подібних операцій на основі єдиних принципів та за допомогою спеціалізованих установ: СОТ, МВФ тощо. На національному – законодавчо затверджується митна політика країни відповідними законами. В Україні такими законодавчими основами є Митний кодекс України, ЗУ «Про митний тариф України», ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Митна політика є вагомим інструментом контролю зовнішньоторговельної діяльності та досягнення оптимальної рівноваги інтересів світової спільноти. Митна політика включає платежі, оформлення митної процедури, ліквідацію контрабанди та боротьбу з порушеннями цих вимог, класифікацію та кодування товарів, єдину форму декларування експорту і імпорту товарів, інших міжнародних норм і стандартів. Особливістю митної системи в Україні є розширена номенклатура продукції порівняно з іншими країнами.

Митний контроль здійснюється в декілька стадій: оформлення митних документів, процедура огляду продукції на імпорт-експорт, внесення митного платежу та отримання товару. Особливо ретельно перевіряються інформація, декларації та документи відповідно до наявного вантажу, функціонування митних брокерів та магазинів в безмитній зоні. Головним документом є митна декларація, яка засвідчує відомості про товари, що перетинають кордон країни. Ці відомості уможливають ведення митного контролю, статистики та нарахування платежів. В нашій країні даний порядок проходження митниці встановив Кабінет Міністрів України.

Зовнішньоекономічна діяльність регулюється за допомогою тарифних методів. Даний інструмент дозволяє покращити становище національного виробника, нормативно закріпити умови торговельної взаємодії з іноземними державами, отримувати надходження до державного бюджету від митних операцій.

Важливим є тенденція впровадження міжнародних норм і стандартів, що дозволить спростити проходження митних процедур, вирішити питання щодо спільного транзиту, відповідати положенням міжнародних конвенцій, поглибити зовнішньоторговельні відносини

з іншими країнами світу. Перехід до світових стандартів забезпечить сприятливі умови для пристосування національної економіки до глобальної міжнародної конкуренції саме завдяки більш вільного переміщення ресурсів та адаптації до єдиних економічних процесів.

Механізм проведення платежів щодо експортно-імпортних операцій у провідних країнах зі стійкою економікою має чіткий та регламентний порядок, який співпадає з принципами міжнародних організацій. Розвинуті країни світу наслідують тенденцію оподаткування тільки імпоротної складової зовнішньоторговельної діяльності. В багатьох країнах на законодавчому рівні виключене експортне мито. Такі заходи запровадженні задля стимулювання вітчизняних виробників виходу на світовий ринок, а також захисту економіки країни від надлишкового імпорту.

У Європейському Союзі вже відбулася значна уніфікація податкового законодавства між країнами-учасниками. Метою даного співтовариства є врівноваження світової торгівлі. Методами досягнення мети є створення єдиної нормативної митної бази, ліквідація обмежень у міжнародних економічних відносинах, зменшення митних бар'єрів шляхом зниження ставок платежів тощо.

Крім спільного вирішення питань щодо змін зовнішніх тарифних ставок, укладання торговельно-економічних угод, впровадження загальних засобів лібералізації та експортно-імпоротної політики, Європейський Союз у своїй діяльності спирається на митний союз. Він передбачає уникнення будь-яких митних зборів та інших бар'єрів при торговельній взаємодії країн-учасниць ЄС, а також спільна зовнішньоторговельна політика від ім'я єдиного економічного агента.

Нещодавно була утворена зона вільної торгівлі Україна-ЄС. Вона передбачає полегшений доступ продукції вітчизняних виробників до ринку Європейського Союзу. Для цього стандарти якості українських товарів повинні відповідати європейським і вільно проходити експертизи щодо безпечності продукції у лабораторіях ЄС. Перевагами створення такої зони є скасування близько 98% митних зборів, підвищення конкурентоздатності українських товарів шляхом виходу на новий рівень якості і здешевленню через ліквідацію митних тарифів, можливість пошуку нових стратегічних партнерів, реформування вітчизняного законодавства до правових норм ЄС, використання інструментів ЄС для розвитку малого та середнього бізнесу. [3]

Європейський Союз є основним торговельним партнером нашої країни. Саме з цією організацією обсяг зовнішньої торгівлі України станом на 2018 рік становить 41,1% від загального обсягу. Підсумковий обсяг торгівлі товарами та послугами з ЄС в 2018 році складає **43 341,3 млн. дол. США. Найбільшими торговельними партнерами України серед країн ЄС у 2018 р. були:** Німеччина (18,1%), Польща (14,7%), Італія (9,8%), Угорщина (6,1%), Нідерланди (5,5%), Велика Британія (5,1%), Франція (4,6%). [6]

В своїй митній політиці Україна має досвід застосування методів протекціонізму. Використовуючи право тарифного захисту, наша держава ввела додатковий імпорتنний збір, який становив 10% для сільськогосподарської продукції та 5% для промислової. Дані заходи передбаченні погіршенням рівноваги платіжного балансу та напрямлені на мінімізацію умов зметення золотовалютних резервів.

Величезною проблемою митної системи України є суттєве відставання можливостей митного контролю від потреб пропускну здатності. Нарощування обсягів товаропотоку 2017-2018 років дали змогу виявити проблему значних часових витрат при проведенні митного огляду та подальшого документального оформлення. Про недоліки існуючої митної системи в нашій країні свідчать такі факти: випадки незаконного переміщення продукції, розрахунки за експортно-імпортними операціями за допомогою офшорних зон, штучне заниження митних

зборів при імпортуванні товарів, незаконний збут результатів інтелектуальної праці у вигляді запатентованих пристроїв. [2]

Ще однією сферою, що потребує конкретних і невідкладних змін, є застаріла структура державного апарату, яка вже не здатна ефективно вирішувати різноманітні питання митної політики. Спроба реформування даної інстанції відбулася у 2012 році шляхом утворення Міністерства доходів і зборів України з тодішніх окремих податкової та митної служб. Але вже у 2014 році на їх базі була створена Державна фіскальна служба України, яка має у своїй структурі Департамент податкового та митного аудиту, що регулює митні питання.

Найбільш раціональним варіантом для вирішення організаційних питань митної системи є перехід митниці до незалежної структури, яка має право на захист митної безпеки країни та її інтересів. Даний орган забезпечуватиме гармонізацію зовнішньої торгівлі, захист національного ринку, унеможливлуватиме митні правопорушення, регулюватиме процес інтеграції України у світовий економічний простір.

Актуальним питанням функціонування митної установи є визначення рівноваги митного тарифу задля регулювання експортно-імпортних операцій. Усунення цієї проблеми сприятиме ліквідації економічних бар'єрів на шляху до створення прозорої системи діяльності митної служби. Дані заходи дозволять значно зменшити корупцію в митних органах, кількість контрабандних угод та операцій з невідповідним декларуванням імпортової продукції.

Терміновим є завдання реформування митного законодавства задля посилення співпраці з важливими світовими економічними агентами. Крім виконання принципів ЄС та СОТ, слід розробити стратегію захисту важливих галузей економіки. Для цього потрібно провести такі дії: створити єдину систему контролю за експортно-імпортними та транзитними операціями, розробити стандарт перевірки товару, впровадити автоматизований аналіз митного догляду, надати сторонам ЗЕД доступ до електронного оформлення документів за митними операціями, створити платформу для подання електронних митних декларацій і можливість її використання у проведенні митних процедур.[3]

З огляду на особливості діяльності митної політики в Україні пріоритетними напрямками її реформування в найближчі роки мають бути:

- сприяння захисту національних виробників;
- полегшення проходження митних процедур;
- впровадження міжнародних стандартів;
- застосування гнучкого митного тарифу;
- встановлення митної вартості для віх режимів ЗЕД;
- перехід до електронної митної системи;
- забезпечити постійний моніторинг головних аспектів митної справи;
- розробка методів для мінімізації негативних явищ, пов'язаних з митним кордоном;
- реформування інформаційної бази митних операцій.

Значимими сферами розвитку митного законодавства є забезпечення стабільності митної взаємодії на основі чинних законів, контроль за дотриманням соціальної справедливості в процесі управління митною системою, впровадження загальних світових стандартів та тенденцій митної діяльності країн у національну митну політику, спрощення системи проходження митних процедур та контролю над ними, створення єдиного регламенту митних процедур.

Отже, митно-тарифне регулювання є важливою складовою фінансової політики держави і потребує підвищеної уваги у зв'язку з євроінтеграційними процесами. Митна система України має свої особливості, які потрібно враховувати при формуванні митної

політики та визначенні курсу зовнішньоторговельних відносин. Необхідною умовою швидкої інтеграції у світовий торговельний комплекс є реформування митної системи України, зокрема чинного законодавства, до міжнародних норм і стандартів. Виконання даної умови закріпить успіхи у співробітництві України та Європейського Союзу.

Список джерел:

1. Артеменко Д.В., Бабенко Л.Г., Гавриленко Б.В. і ін. Торгівля через офшорні зони: раціональна необхідність чи перепона для розвитку України. Журнал «Спільне». 2016. №4. URL: <http://commons.com.ua/uk/torgivlya-cherez-ofshornizoni-ratsionalna-neobhidnist-chi-perepona-dlya-rozvitku-ukrayini>.
2. Гуцу С.Ф. Проблеми митного регулювання в Україні в умовах євроінтеграції. Гуманітарний часопис. 2015 №4. С.132–134.
3. Корнева Т.В. Модернізація митної служби України в умовах Євроінтеграції. Порівняльно-аналітичне право. 2015. №1. С. 190–193.
4. Митний кодекс України: станом на 25.11.2018 №4495-VI. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18>.
5. Панько Т. О. Особливості митно-тарифного захисту в умовах асоціації України з ЄС. Економіка України. 2017. №5. С.23–24.
6. Про торговельно-економічне співробітництво Україна-ЄС. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.

УДК 339.543.36:656.614(477)

Коновалов Ю.О.,

*Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної
служби України, м. Хмельницький*

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТИМЧАСОВОГО ВВЕЗЕННЯ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРІВ

Світова торгівля є важливим фактором економічного зростання. Проте, зміна характеру світової торгівлі створює проблеми для глобального управління торгівлею. Зростання глобальних ланцюжків створення вартості та збільшення потоків прямих іноземних інвестицій, зокрема, зробили глобальне управління торгівлею більш складним процесом. За останній час також спостерігається зростаюча реакція на глобальну інтеграцію торгівлі та зростання протекціонізму в багатьох країнах.

За даними Міжнародної торговельної палати (далі - МТП), обсяг поставлених товарів у всьому світі досяг за останнє десятиріччя вражаючих розмірів. Товари, які щорічно переміщуються тільки на судах, важать більше 10 млрд. тон. Оціночна вартість світової торгівлі з 1979 року збільшилася вдсятеро до більш ніж 16 трильйонів доларів, що є близьким до ВВП найбільшої економіки світу [1]. Також за даними МТП завдяки великій кількості товарів, що перетинають земну кулю, зростає кількість компаній, що використовують

пакувальні та контейнерні системи «повернення-поповнення», в яких контейнери відправляються назад до експортера порожніми після доставки та повторного використання. Використання багаторазових контейнерів і систем стеження також допомагає покращити контроль якості, безпеку та управління логістикою [2].

МТП вказує на те, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відмовляються від переробки своїх контейнерних систем через жорсткі формальності митного оформлення після повернення порожніх контейнерів. Слід зазначити, що мита правильно накладаються на товари в контейнерах, що входять до країн, але існує незначна міжнародна узгодженість щодо того, як митниця повинна розглядати порожні контейнери, за винятком, можливо, їхніх систем спостереження. Деякі митні органи, вводять мита на порожні контейнери для повернення, таким чином караючи компанії за прийняття цього транспортного методу. Інші просять компанії орієнтуватися на тривалі процедури транзиту, які з часом можуть коштувати так само, як і самі митні збори [3].

Такі розрізнені митні процедури між країнами означають, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, що транспортують свої товари в системах контейнерних перевезень, не можуть бути впевнені в платах, податках і часі. Багато викликів, з якими стикаються компанії, що використовують контейнерні системи для повернення, можуть бути вирішені шляхом впровадження та дотримання міжнародних конвенцій та керівних принципів, повідомляє МТП.

В даний час діють три міжнародні конвенції, які охоплюють питання тимчасового ввезення контейнерів: Митні конвенції, що стосуються контейнерів, від 18 травня 1956 року і 2 грудня 1972 року і Конвенція про тимчасове ввезення (Стамбульська конвенція) від 28 червня, 1990 року. Всі ці глобальні конвенції, що встановлюють правову базу митного режиму, що застосовується до тимчасово ввезених контейнерів, засновані на двох основних принципах, що регулюють використання таких контейнерів:

1. **Обов'язковий вивіз контейнерів**, допущених до тимчасового ввезення на територію однієї з договірних сторін вищезазначених конвенцій, в незмінному стані. Таким чином, один і той же контейнер, допущений до тимчасового ввезення на підставі цих правил, повинен бути після його використання вивезений і не може бути замінений іншим схожим або еквівалентним контейнером.

2. **Обмеження на використання тимчасово ввезених контейнерів у внутрішніх перевезеннях**, тобто в перевезеннях, які починаються і закінчуються на території однієї і тієї ж сторони. Зокрема, ці обмеження чітко викладаються в Митній конвенції, що стосується контейнерів, 1972 року, в додатку 3 до якої обмовляється, що «... в результаті перевезення, що здійснюється за розумно прямим маршрутом, контейнер доставляється до місця або якнайближче до місця, де контейнер повинен завантажуватися експортним вантажем або звідки він повинен бути вивезений порожнім;» і « ... перед вивезенням контейнер використовується у внутрішніх перевезеннях тільки один раз ». аналогічні обмеження містяться в додатку В.3 до недавно узгодженої в ході переговорів «Стамбульської конвенції», підготовленої Радою митного співробітництва.

Хоча застосування цих двох основних принципів забезпечує, принаймні в теорії, митний контроль над тимчасово ввезеними контейнерами і запобігає їх використання в чисто внутрішніх перевезеннях, воно, тим не менш пов'язане з великими труднощами адміністративного характеру для митних органів і ускладнює управління контейнерними перевезеннями в тому плані, що найчастіше доводиться виробляти економічно непотрібні перевезення порожніх контейнерів.

Протягом ряду років на транспорті, особливо в морському і залізничному контейнерному повідомленні, вже функціонували міжнародні контейнерні пули, тобто діяли угоди між транспортними компаніями, що дозволяють використовувати контейнери незалежно від їх фактичної приналежності. Такі сучасні механізми організації транспортної системи забезпечують ефективне використання існуючого парку контейнерів, скорочують перевезення порожніх одиниць і тим самим полегшують міжнародні перевезення і торгівлю.

Однак ці існуючі угоди, засновані на нормах приватного права, діють поза будь-яких міжнародних правових рамок, оскільки всі традиційні правові митні режими, що регулюють тимчасове ввезення, не дозволяють використовувати такі сучасні угоди на міжнародному рівні. [4]

Отже, порти завжди відігравали ключову роль у глобальному економічному ланцюжку з великою кількістю товарів. Зі зростанням обсягів торгівлі, інспектування контрабанди або небезпечних товарів, прихованих у вантажах, постійно зростає. Зважаючи на вище викладене підняті проблеми є актуальними в сучасних економічних умовах, а тому потребують подальшого дослідження.

Список джерел:

1. *Return-Refill Packaging Shipment Causing Concern [Electronic resource] // by Marex. – 2017. – Resource access mode: <https://www.maritime-executive.com/article/return-refill-packaging-shipment-causing-concern>.*

2. *Business recommendations to facilitate the use of return-refill container systems in cross-border trade [Electronic resource] - Resource access mode: https://www.iccgermany.de/fileadmin/user_upload/Content/Handels-_und_Investitionspolitik/8.business_recommendations-to-faciliate-the-use-of-return-refill-container-systems.pdf.*

3. *Shipping goods across borders with reusable containers and tracking systems is better for the environment, consumers and companies yet differential treatment by customs authorities can be detrimental for business [Electronic resource] - Resource access mode: <https://iccwbo.org/media-wall/news-speeches/icc-calls-global-guidance-return-refill-container-systems/>.*

4. *Конвенція ЕЭК/ООН о таможенном режиме, применяемом к контейнерам, переданным в пул и используемым для международных перевозок [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу: <https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/trans/conventn/poolcont.pdf>.*

Михайлов В.О.

ст. гр. ЕВ-31

Національний університет «Львівська політехніка»

м. Львів

Науковий керівник:

Чернобай Л.І.

к.е.н., проф., професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ УКРАЇНИ ТА ЄС

Постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації та регіоналізації світового господарства, які є, з одного боку, протилежними, а з іншого – у значній мірі взаємопов'язаними, призводять до значних змін у системі регулювання міжнародних

торговельних відносин. Однак мінливість умов глобального середовища, а також інтегративні процеси, що визначають зміст та форму взаємодії національних товаровиробників на міжнародних ринках, вимагають постійного моніторингу окремих заходів регуляторної політики іноземних держав партнерів та оцінки їх результативності. Починаючи з 1 січня 2016 р. умови торгівлі між Україною та ЄС регламентуються положеннями розділу IV "Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею" Угоди про асоціації між Україною та ЄС (В період з 1 січня 2016 р. по 31 серпня 2017 р. в режимі тимчасового застосування. З 1 вересня 2017 р. Угода про асоціацію набула чинності в повному обсязі). Подальше дотримання європейського геопросторового пріоритету у зовнішній торгівлі завдяки поступовій імплементації Угоди дасть змогу забезпечити зростання ВВП України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальну філософію та методи міжнародної регуляторної політики досліджувала значна кількість українських та зарубіжних учених, серед яких Дж. Вілсон, В. Геєць, С. Двигун, І. Дюмулен, Я. Жаліло, Т. Мельник, К. Новікова, С. Осика, О.П. Борисенко, О.В. Сторожук, В.А. Устименко Т. Осташко, М. Поумер, В. Свинухов, Р. Хоуз та ін. Також напрямки вдосконалення тарифного регулювання зовнішньої торгівлі України дослідила Ю. М. Туницька у статті «Національна митно-тарифна та нетарифна політика за умов євроінтеграції».

Виклад основного матеріалу.

В останні роки спостерігається тенденція до посилення економічної співпраці між Україною та ЄС. Про це свідчить динаміка зовнішньоторговельної діяльності. Станом на 2018 рік обсяг експорту українських товарів до країн ЄС становив 115% аналогічного показника 2017 року.

Обсяг імпорту європейських товарів до України становив 111,5% аналогічного показника в 2017 році. Найбільшими темпами збільшився експорт до Хорватії, а саме на 44,8%, суттєве зростання відбулось в обсягу експортних поставок до Греції – 42,3%, також значно збільшився обсяг експорту товарів до Ірландії – 40,2%. Обсяг імпорту товарів найбільшою мірою збільшився з Хорватії – 49,2%, на 41,1% збільшився обсяг імпорту з Данії та на 36,5% з Болгарії. В товарній структурі експорту найбільшу частку займали чорні метали та вироби з них – 18,4%, електричні машини – 11,8% та зернові культури – 11,0%. [1]

Незважаючи на налагодження взаємної торгівлі, країни намагаються захистити свої внутрішні ринки та власних виробників. Для цього уряди країн ЄС встановлюють ввізні мита для товарів, що надходять з третіх країн. Розмір ввізного мита залежить від класифікації товару. Ставки мит і перехідні періоди для повної лібералізації вказані у тарифних графіках України та ЄС, що містяться в додатках до розділу IV Угоди про асоціацію. Мита знижуються поступово, а їх розмір на конкретний момент обчислюється за формулою (1)

$$T_0 - \frac{T_0}{(R+1)} * N \quad (1)$$

де T_0 - базова ставка; R - перехідний період; N - рік застосування Угоди про асоціацію. Розглянемо, як приклад, код УКТЗЕД 2009 50 10 00 (сік томатний, що містить цукор), який імпортується в Україну з ЄС. Базова ставка мита на момент набуття чинності Угодою становила 10% в перехідний період – 3 роки. Відповідно до формули, зазначеної вище, ставка ввізного мита у 2016 р. становила 7,5%, у 2017 р. – 5%, у 2018 р. – 2,5% ($10 - 10/4 \times 3 = 2,5\%$) і буде повністю лібералізована у 2019 р. На практиці ставка ввізного мита може бути повністю лібералізована не раніше 2020 р. Однак більшість країн активно взаємодіють з Україною в рамках Угоди. [2]

Незважаючи на це, станом на кінець 2017 року Бельгія встановила ввізні мита на деякі українські товари. За товарною позицією «Молоко та вершки, згущені та з додаванням цукру чи інших підсолоджувальних речовин у твердих видах, з вмістом жирів не більш як 1,5%» ставка ввізного мита становила 26%; за позицією «Частини тушок і субпродукти, морожені» ставка мита становила 16%; за позицією «Зерно зернових культур, зародки зерна зернових культур, цілі, плющені, у вигляді пластівців або мелені з інших зернових культур» - 10%. [3]

Такі дії бельгійської сторони частково суперечили умовам Угоди.

На противагу цьому були країни, що пішли на поступки та крім поступового зменшення ввізних мит до повної лібералізації торгівлі, скасували обов'язкову сплату ПДВ у місцях призначення певних видів українських товарів.

Німеччина, зокрема, скасувала ввізні мита на продукцію деревообробної та металургійної промисловості за товарною позицією «Меблі дерев'яні» та «Інші вироби з чорних металів», залишивши лише обов'язкову сплату ПДВ у розмірі 19%, Словенія скасувала ввізні мита на деяку продукцію сільського господарства як-от соків і екстрактів рослинного походження, залишивши аналогічно до Німеччини лише ставку ПДВ у розмірі 22%. Проте для лікарських засобів для терапевтичного або профілактичного застосування ставка ПДВ в Словенії для українських експортерів склала 9,5%. Більшість країн скасували крім ввізних мит також і ставку ПДВ для електронних приладів (Литва, Румунія, Італія). [4]

Українська сторона також не поспішає виконувати всі зобов'язання в напрямку лібералізації взаємної торгівлі з ЄС. Станом на квітень 2018 року в Україні зберігались досить високі ставки ввізних мит на цукор та кондитерські вироби – 19,4%, на продукцію тваринного походження середня ставка – 13%, на продукцію рослинного походження – 12,6%, на зернові культури – 12,5 та 11,3% на одяг. Угодою передбачалося взаємне поступове зниження ставок ввізних мит на промислові товари обох сторін до повної лібералізації торгівлі.

Станом на кінець 2018 року середнє значення імпортного мита для продукції українського аграрного сектору в країнах ЄС становила 13,9%. Для продукції інших секторів середня ставка ввізного мита становила 4,3%. [5]

На етапі набуття чинності Угоди про асоціацію у 2016 р. Євросоюз скасував ввізне мито на 94,7% українських промислових і 83,4% сільськогосподарських товарів. На відміну від ЄС, український ринок не так швидко відкриває свої двері, оскільки лише невелика частина тарифних ліній була лібералізована з боку України протягом перших 2-х років. Загалом, перехідний період для України становить від 3-х до 10-ти років. Водночас ЄС повинен досягти повної лібералізації тарифів протягом 7-ми років.

Таким чином, зовнішня торгівля є важливою складовою української економіки та протягом 2015-2017 років склала 52,6% від ВВП. Темпи зростання обсягів торгівлі та її географічне розширення за останні роки суттєво збільшились, однак на цьому шляху є чимало перешкод.

У зв'язку з лібералізацією тарифного регулювання на українські товари зі сторони ЄС спостерігалось найбільше зростання обсягів експорту за останні роки. Для української сторони була можливість досягти значно більших темпів зростання експорту своїх товарів до ЄС через лібералізацію тарифного регулювання щодо товарів з ЄС, однак на сьогодні найбільш захищеними ввізними митами галузями все ще залишаються сільське господарство, а саме виробництво цукру та зернових культур. Аналогічно деякі європейські країни захищають власних виробників, що сповільнює остаточну гармонізацію тарифного регулювання та темпи зростання обсягів взаємної торгівлі між Україною та ЄС. За умови

одночасних симетричних дій щодо лібералізації тарифного регулювання України та країн ЄС буде досягнуто стійкого зростання темпів взаємної торгівлі.

Список використаних джерел

1. *Статистика зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] //Держстат– Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>*
2. *Асоціація України з ЄС: Як це працює [Електронний ресурс] //Юридична газета– Режим доступу до ресурсу: https://sk.ua/wp-content/uploads/2018/05/Yuridichna-Gazeta_Mykuliak.pdf*
3. *Огляд ринку ЄС [Електронний ресурс] //Дніпропетровське інвестиційне агентство – Режим доступу до ресурсу: <http://dia.dp.gov.ua/analitika/>*
4. *Тарифне і нетарифне регулювання [Електронний ресурс] //Офіс з просування експорту України – Режим доступу до ресурсу: <https://epo.org.ua/category/analytics/taryfne-i-netaryfne-regulyuvannya/>*
5. *Ставки ввізних мит ЄС та України [Електронний ресурс] //WTO – Режим доступу до ресурсу: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=UA%2cE28>*

Нтеда О.В.

студентка 4 курсу

Факультету фінансів та банківської справи

Київський національний торговельно-економічний університет, м.Київ

Науковий керівник:

Волосович С.В.

д.е.н., професор кафедри фінансів

Київський національний торговельно-економічний університет, м.Київ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ МИТНО-ТАРИФНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Посилення інтеграційних процесів України у світове співтовариство, зокрема у європейський політичний, економічний, правовий простір, обумовлює необхідність відповідних трансформацій вітчизняної митної політики. Безпосередньо дані процеси впливають на митно-тарифне регулювання експорту та імпорту країн.

Дослідження митно-тарифного регулювання обумовлюється зростанням ролі державної митної справи в розвитку економіки України, впливом суттєвих коливань економічної політики від політики вільної торгівлі до протекціонізму, невизначеністю щодо стратегії економічного розвитку окремих галузей національного господарства, фінансового забезпечення даного переходу. Основною проблемою у митно-тарифному регулюванні експортно-імпортних операцій для України є максимізація надходжень до державного бюджету, не порушуючи при цьому умови співпраці зі Світовою організацією торгівлі та виконуючи при цьому норми, що затверджені Європейським союзом. Окрім цього важливо також зберігати баланс конкуренції на національних ринках, але у разі необхідності захищати права національних товаровиробників.

Загалом можна стверджувати, що митне регулювання спрямоване на досягнення, з одного боку, економічних та фіскальних цілей, що проявляється у формуванні доходів державного бюджету за рахунок митних платежів, а з іншого боку, регулятивних та правоохоронних.

Митно-тарифне регулювання – це певний набір митно-тарифних заходів, які використовуються для регулювання зовнішньої торгівлі, і є інструментом митної політики держави. Даний вид регулювання є економічним інструментом, оскільки в якості основного інструментарію використовуються імпортерський та експортерський митний тариф, який виконує регулюючу та фіскальну функції. Основний напрямок цього виду державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності визначається митно-тарифною політикою кожної держави [1].

Нині постає проблема щодо ефективності використання даного методу регулювання ЗЕД. Захищаючи, наприклад, вітчизняного товаровиробника від надмірної конкуренції з боку іноземного виробника, слід звертати увагу на доцільність такого захисту. Цілком логічно, що безперервний захист та ізоляція виробника від конкурентів призведе у кінцевому випадку до того, що даний виробник абсолютно припинить розвиватися, адже він немає стимулів до розвитку. Надмірне втручання держави через митно-тарифні заходи у виробництво призводить до стагнації. Україна нині тримає курс на баланс між політикою протекціонізму та фритредерством. Проте, незважаючи на відкритість ринків та помірний захист національного виробника, Україна виступає, здебільшого постачальником сировини у країни Європи. Сировинна орієнтованість України у зовнішньоекономічних торговельних відносинах з іншими державами світу є своєрідним утримувачем розвитку виробництва нашої країни. Вирішення цієї проблеми можливе при застосуванні для захисту стратегічно важливих галузей національного господарства підвищених ставок ввізного мита для імпортерів по ключових товарних категоріях.

Існує ряд проблем, які впливають на стан тарифного регулювання в Україні, зокрема:

- наявність значної кількості пільг зі сплати ввізного мита для окремих галузей та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;
- встановлення специфічних та комбінованих ставок ввізного мита без урахування специфіки поставок товару;
- відставання митного контролю від сучасних потреб пропускну здатності та світових стандартів контролю товарів;
- значна деталізація та надмірна диференціація у розмірах ставок ввізного мита на однорідні товари;
- – корупційні діяння в митних органах призводять до зменшення надходжень до державного бюджету, періодичні перебудови та реформування системи податкового, у тому числі митного регулювання;
- ігнорування галузевими міністерствами та відомствами основних принципів і підходів щодо підготовки законодавчих актів з питань тарифного регулювання [2].

Тому основне завдання митно-тарифного регулювання у сучасних реаліях полягає у тому, аби забезпечити задоволення внутрішніх споживацьких потреб, з одного, наповнити внутрішній ринок необхідною кількістю товарів, з іншого боку, і в той же час активно співпрацювати з міжнародним співтовариством.

Таким чином за допомогою митно-тарифного регулювання держава здійснює певну політику у сфері зовнішньоекономічної діяльності, стимулює ввезення або вивезення товарів, створює умови для проведення експортно-імпортерських операцій, повинно забезпечувати рівність як імпортерів, так і національних товаровиробників. Даний вид регулювання проводиться лише в межах чинного законодавства, взятих Україною зобов'язань при вступі в СОТ [3].

Отже, можна стверджувати, що ефективність митно-тарифного регулювання забезпечується лише ефективним управлінням та адмініструванням даного інструментарію, всебічним та всеохопним дослідженням внутрішнього та зовнішнього ринку товарів, аналізу стану галузей виробництва.

Таким чином, постає необхідність у формуванні та систематизації напрямів підвищення ефективності та перспективного розвитку системи митно-тарифного регулювання, зокрема, до таких заходів можна віднести:

1. Стабілізація економічного, політичного, соціального стану в країні;
2. Визначення пріоритетних напрямів розвитку та галузей національного виробництва, що потребують особливої уваги з боку державної влади, і забезпечуватимуть споживачів високоякісними товарами та послугами в повному обсязі;
3. Запровадження системи пільг для імпортерів, які ввозять сировинні матеріали на територію України, які використовуються для подальшого виготовлення продукції на експорт;
4. Запровадження інноваційних технологій у вітчизняному виробництві, що підвищить конкурентоспроможність вітчизняного виробництва;
5. Врахування досвіду високорозвинених країн у сфері митного регулювання, з подальшою імплементацією та підлаштуванням під українські реалії.

Дієві заходи формування ефективної системи реалізації митно-тарифного регулювання експортно-імпортних операцій мають базуватися на якісно новій концепції задоволення фіскальних потреб, враховуючи інтереси як держави, так і суб'єктів ЗЕД [2].

Отже, митно-тарифне регулювання є ефективним інструментом підтримки національних виробників, захисту національного ринку та забезпечення фіскальних інтересів України.

Список джерел:

1. Шишка, Р. Б. *Митне право України: підручник* / Р. Б. Шишка. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.
2. Гуцул І. *Митна політика та її вплив на зовнішньоекономічну діяльність* / Інна Гуцул. // *Світ фінансів*. – 2016. – №2. – С. 67–74.
3. Голинський Ю. О. *Митно-тарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності та його удосконалення* / Ю. О. Голинський, А. В. Павелчак. // *«Молодий вчений»*. – 2018. – С. 749–752.

УДК 339.727.22

Панченко В.Г.

к.іст.н., докторант

Маріупольський державний університет

ЕКОЛОГІЧНИЙ НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМ В МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ

В ході послідовних міжнародних торгових переговорів тарифи поступово знижувалися і, таким чином, вони поступово втрачали своє значення як інструмент захисту місцевого виробничого сектора, що особливо помітно для розвинених країн. У той час як відбувалося таке пом'якшення тарифної політики, роль нетарифних заходів почала зростати. Серед цих нетарифних заходів можна виділити заходи, пов'язані із захистом навколишнього середовища, які все частіше використовуються в якості аргументу для обмеження міжнародної торгівлі, оскільки вони мають дві переваги в порівнянні з іншими заходами: по-перше, вони користуються більшою легітимністю в очах середньостатистичного громадянина; по-друге, вони можуть застосовуватися з більшою обачністю, щодо можливих контрсанкцій СОТ.

Таке використання торгових заходів піддавалося критиці з боку теоретиків. Так, було вказано, що торгова політика країни-імпортера не є задовільною заміною екологічної політики, яка може застосовуватися країною-експортером, яка забруднює навколишнє середовище при виробництві товарів, що експортуються, незалежно від того, обмежена ця проблема країною-виробником або пов'язана з забрудненням, що виходить за межі її кордонів і стає двосторонньою, регіональною або глобальною проблемою [1; 2]. Ось чому в теоретичних роботах робиться висновок, що для вирішення екологічної проблеми найкращим способом дій є використання інструментів, специфічних для внутрішньої екологічної політики.

Проте, під законним аргументом захисту навколишнього середовища, на практиці часто використовуються заходи, що обмежують торгівлю і не являються найбільш ефективним способом досягнення бажаної екологічної мети. Деякі з цих заходів відносяться до сфери торгівельної політики, в той час як інші є інструментами екологічної політики. Ця група заходів називається «екологічним протекціонізмом» [3] або «зеленим протекціонізмом».

Передові розвинені країни найбільшою мірою вдаються до заходів такого типу, оскільки вони прагнуть через них перенести витрати на виконання своїх екологічних зобов'язань, взятих в рамках різних багатосторонніх природоохоронних угод (БПУ), на країни, що розвиваються і, таким чином, не втратити конкурентоспроможність у порівнянні з цими країнами. У цьому контексті такі заходи зчиняють більший вплив на експорт з країн, що розвиваються. Хоча питання зеленого протекціонізму є відносно новим, можна провести відмінність між старими і новими тенденціями, вказавши при цьому, що нові тенденції не замінюють старі, а працюють разом з ними, доповнюючи і підсилюючи існуючі інструменти та розширюючи дискусію щодо правомірності їх застосування.

У цьому контексті в останні кілька років з'явилися нові інструменти та розроблений ряд аргументів, які підсилюють доказову базу тих країн, які встановлюють таку торговельну політику. Серед них варто виділити наступні три: (i) застосування концепцій «зеленого зростання» і «зеленої економіки» в якості нового виправдання для застосування торговельних заходів і екологічних заходів, які впливають на торгівлю; (ii) заходи з реагування на зміну клімату як спосіб обмеження імпорту; і (iii) лібералізація екологічних товарів і послуг як механізму, за допомогою якого розвинені країни прагнуть поліпшити доступ своєї експортної промислової продукції на інші ринки.

Існує також нове явище в формі стратегії ведення переговорів, за допомогою яких одне і те ж питання виноситься на різних переговорних форумах, причому не тільки на торговельних форумах, але і на форумах, що займаються питаннями навколишнього середовища та галузевими питаннями економіки і промисловості. Характерно, що країни, що розвиваються зазвичай не включають у склад учасників таких переговорів експертів з питань торгівлі, часто з бюджетних причин чи через брак технічних ресурсів, що ускладнює боротьбу з замаскованим зеленим протекціонізмом на міжнародному рівні.

В розвинених країнах екологічний неопротекціонізм реалізує себе через посилення регулювання міжнародної торгівлі товарами і технологіями шляхом підвищення національних екологічних і технологічних вимог, а також стимулювання наукових розробок екологічних інновацій. Обмеження імпорту товарів і технологій, що не відповідають встановленим екологічним стандартам, розширюють присутність національних виробників на внутрішньому ринку, тим самим підвищуючи їхню конкурентоспроможність. В країнах, що розвиваються, екологічний неопротекціонізм реалізується шляхом процесу дерегуляції, що супроводжується зниженням екологічних, фітосанітарних, санітарних, а також технологічних стандартів з метою створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій з метою

отримання додаткових цінових переваг у міжнародній торгівлі.

Конкурентоспроможність національних виробників в галузях економіки, де собівартість продукції зростатиме переважно в результаті запровадження жорстких екологічних стандартів/правил та підвищення технологічних стандартів, зменшуватиметься не лише на зовнішньому, але і внутрішньому ринках. Відтак реалізація асиметричними заходами (регуляція-дерегуляція) та інструментами (податки-звільнення від податків; санкції-заохочення) політики економічного неопротекціонізму деформуватиме існуючі порівняльні переваги країн. У зв'язку з цим, враховуючи зростання обсягів міжнародної торгівлі каналами електронної та мобільної комерції, актуалізується питання контролю над якістю товарів з метою сприяння справедливій конкуренції.

До проявів екологічного неопротекціонізму включаємо:

- *Інституційне регулювання кліматичної проблеми.* Так, за результатами Паризького саміту 2015 р. країни зобов'язались зменшити викиди CO₂. Втім, вони самі визначають базу порівняння, тобто вони спеціально можуть обрати рік, коли їх викиди парникових газів у атмосферу були найбільшими, і порівняти ці дані з обсягом викидів у 2025 р. Цілком прогнозовано, що обсяг викидів скоротиться лише під впливом технологічних змін та внаслідок підвищення ефективності використання ресурсів. Тому такі країни, як США або члени ЄС, порівняно з країнами, що розвиваються, можуть з легкістю обіцяти зниження викидів вуглекислого газу в атмосферу до 2025 р. на 30-40% порівняно з 1990 р. чи 2005 р. без зниження темпів економічного зростання. Відтак недотримання країнами, що розвиваються, взятих на себе обов'язків легітимізуватиме запровадження імпорتنих тарифів та/або стягнення плати за викиди на продукцію їхнього експорту. Зокрема, КНР та Індія запропонували пропозиції до Копенгагенської угоди на «Конференції сторін 15» щодо недопущення митних податків на експорт країн, що розвиваються, на кліматичній основі (якщо країна-експортер, на думку країни-імпортера, не вживає достатньо заходів для обмеження викидів парникових газів при виробництві відповідних товарів). Більше того, екологічний неопротекціонізм піднімає багато контроверсійних питань, які пов'язані з торгівлею, передачею технологій, а отже розміщенням і концентрацією промислових об'єктів.

- *Реалізацію політики екологічного неокolonіалізму,* що проявляється у переміщенні природоємних енергомістких та екологонебезпечних виробництв у країни, що розвиваються; передбачає транспортування токсичних і радіоактивних відходів, вивезення до менш розвинених країн екологічно шкідливих товарів, споживання яких заборонено на внутрішніх ринках розвинених країн; інтенсивне використання природних ресурсів країн, що розвиваються, розвиненими країнами з метою консервації власних природних багатств [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

- Запровадження високих екологічних стандартів, що блокують доступ на внутрішні ринки. В цьому контексті екологічний неопротекціонізм є інструментом захисту внутрішнього ринку від конкуренції з боку іноземних товарів, основаним на встановленні екологічних стандартів і застосуванні інших норм національного природоохоронного законодавства. Відповідно, запит на екологічний неопротекціонізм збільшується у міру зростання потреб населення країни у наданні послуг з охорони здоров'я та споживання високоякісних продуктів харчування як наслідку підвищення рівня добробуту. Отже, екологічний неопротекціонізм стає новою нормою регуляторної політики розвинених країн, а отже і відповіддю на сформований запит суспільства на нову якість життя і виступає дієвим інструментом захисту для країн, що розвиваються, які використовують санітарні і фіто-санітарні заходи (СФЗ) як інструмент нетарифних заходів регулювання торговельної політики (Табл. 1).

Перелік країн, що найчастіше вдаються до застосування санітарних і фіто-санітарних заходів регулювання торговельної політики

| Назва країни | Регулярні (Р.) | % від всіх регулярних | Допоміжні (Д.) | % від Д. | Р. + Д. | % від Р.+Д. |
|----------------|----------------|-----------------------|----------------|----------|---------|-------------|
| ЄС | 771 | 13,01% | 311 | 12,15% | 1,082 | 12,75% |
| Японія | 530 | 8,94% | 23 | 0,90% | 553 | 6,52% |
| США | 446 | 7,52% | 92 | 3,60% | 538 | 6,34% |
| Перу | 329 | 5,55% | 149 | 5,82% | 478 | 5,63% |
| Філіппіни | 114 | 1,92% | 362 | 14,15% | 476 | 5,61% |
| Бразилія | 396 | 6,68% | 12 | 0,47% | 408 | 4,81% |
| Албанія | 13 | 0,22% | 380 | 14,85% | 393 | 4,63% |
| Нова Зеландія | 274 | 4,62% | 86 | 3,36% | 360 | 4,24% |
| КНР | 286 | 4,82% | 36 | 1,41% | 322 | 3,79% |
| Чилі | 261 | 4,40% | 35 | 1,37% | 296 | 3,49% |
| <i>Загалом</i> | 3.420 | 57,69% | 1.486 | 58,07% | 4.906 | 57,81% |

Аналіз розподілу СФЗ заходів на регулярні (які відображають нові чи змінені постійні регуляторні заходи), екстрені (допоміжні) (які передбачають тимчасові обмеження) та комбіновані (поєднання регуляторних і допоміжних) заходи свідчить, що: деякі країни використовують майже винятково регулярні заходи регулювання СФЗ (наприклад, Японія); інші – майже винятково допоміжні (наприклад, Албанія); окремі – більш збалансовані (наприклад, ЄС). Екологічні показники, якими найчастіше маніпулюють для виправдання імплементації СФЗ, включають Індекс ефективності довілля (EPI, що складається з компонентів «екологічне здоров'я» та «екосистема») та Індекс екологічної стійкості (ESI, що вимірює якість «екологічного врядування» в контексті «інституціональної сили» держави). СФЗ-заходи регулювання можуть впроваджуватися після зниження пов'язаних тарифів на той чи інший товар або паралельно з ним. Втім, за умови невідповідності продукції новим стандартам або неможливості оформлення відповідних сертифікатів якості, торговельні партнери не відчують на собі послаблення доступу до нового ринку.

- *Маніпулювання обсягами експорту сировини, видобування якої супроводжується високими викидами CO₂.* Так, погроза з боку Китаю щодо зменшення експорту рідкоземельних матеріалів значно тиснутиме на ринок високотехнологічної продукції розвинених країн, виробництво якої залежить від китайських поставок;

- *Імплементація «зеленої» кейнсіанської політики.* Значний потенціал існує наразі для «зеленого кейнсіанства» – поєднання кейнсіанської фіскальної політики з екологічними цілями. Але є і суперечність між двома поглядами кейнсіанства та екологічної економіки. Якщо традиційне кейнсіанство орієнтоване на зростання, екологічна економіка враховує межі зростання. Експансіоністська політика, необхідна для боротьби з рецесією, може вступати в конфлікт із цілями зниження ресурсо- і енергоспоживання та викидів вуглекислого газу. Крім того, довгостроковий дефіцит і боргові проблеми становлять загрозу для здійснення експансіоністської податково-бюджетної політики. Одним із ключових моментів управління ресурсами є неадекватність ринкових стимулів для довгострокового збереження ресурсів.

- *Субсидування галузей альтернативної енергетики* [Ошибка! Источник ссылки не найден.].

Окреслене переконує, що на мега- мета- і макро- рівнях міжнародної економічної політики в умовах забезпечення сталого розвитку дедалі потужніше проявляє себе

екологічний неопротекціонізм як форма реалізації ідеологічного та інституційного неопротекціонізму, що виступає інструментом регуляторної політики й виконує алокаційну та дистрибутивну функції. Водночас, залежно від рівня соціально-економічного розвитку країни, що визначає не лише її наявні можливості та потенціал для досягнення цілей сталого розвитку, але й впливає на формування тактичних й стратегічних цілей (короткострокові-довгострокові; національні-глобальні) і пріоритетів її політики (економічні-екологічні; екологічні-соціальні), екологічний неопротекціонізм реалізується через різноспрямовані процеси регуляції (політика «забруднювач платить») і дерегуляції (політика «гонка по низхідній» або політика «екологічного демпінгу»).

Список джерел:

1. Baumol W., Oates W. *The Theory of Environmental Policy*. 2nd edn. New York: Cambridge University Press. 1988.
2. Copeland B., Scott Taylor M. *Trade, Growth, and the Environment*. *Journal of Economic Literature*. 2004. XLII(1). P. 7–71.
3. Laplante B. Garbutt J. *Environmental Protectionism*. *Land Economics*. 1992. 68(1) P. 116–119.
4. Ivashchenko O., Reznikova N. Projections of deglobalization in the contemporary international economic relations in the context of the paradigm of globalism. *Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка*. 2018. Вип.15. С.98-106.
5. Reznikova N. *Ecological imperatives for extension of globalization processes: problem of economic security*. 2016 URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/21_2016/6.pdf.
6. Резнікова Н.В. *Глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин*. Київ: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2017. 540 с.
7. Резнікова Н.В. *Глобальні і регіональні екологічні проблеми*. Київ: Вістка, 2016. 324 с.
8. Рубцова М.Ю., Резнікова Н.В. *Порівняльна та конкурентна переваги в міжнародному бізнесі: теоретико-методологічні підходи до пошуку їхнього синтезу*. *Міжнародні відносини Серія" Економічні науки"*. 2016. № 8. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3516/3188
9. Бохан А.В. *Зовнішня торгівля в контексті реалізації механізмів Кіотського протоколу. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання / за заг. ред. А. А. Мазаракі*. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. С. 597–610.
10. Simon L. *The Problem of Subsidies as a Means of Protectionism: Lessons from the WTO EC-Aircraft Case*. *Melbourne journal of International Law*. 2011. 12 (2). P. 1-28.

Пліш І.В.

студент

Національний університет «Львівська політехніка»

Двуліт З.П.

д.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСОБЛИВОСТІ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ ДО ЛАТВІЇ

Після вступу Латвії до Європейського Союзу (ЄС) в 2004 році були скасовані зовнішні кордони між Латвією та іншими країнами ЄС, відтак, гарантувався вільний рух товарів в межах спільного ринку. Між країнами учасницями ЄС скасовані митні формальності, тобто при поставці товару з однієї країни ЄС в іншу не застосовуються митні процедури. Митні процедури в Латвії також як і в інших країнах учасницях ЄС визначаються митними

актами. Митні збори і заходи торгової політики застосовують тільки до тих товарів, які імпортуються з країн, які не є країнами учасницями ЄС [5].

Розглянемо експортну процедуру Латвії. Процедура експорту є обов'язковою майже для всіх товарів, які виходять з митної території ЄС, за дуже невеликими винятками. Ця процедура повинна забезпечити правильне застосування всіх експортних заходів.

Якщо товари, які не виготовлені в ЄС, розміщені за спеціальною процедурою, крім транзиту, реекспортуються, до них застосовуються також формальності, притаманні експортній процедурі [2].

Процедура експорту передбачає два етапи [2]:

1) **Експортна декларація.** Спочатку експортер пред'являє товар, його експортну декларацію і, якщо це необхідно, його експортну ліцензію у митному органі, відповідальному за місце, **де він створений, або де товари упаковані** або завантажені для експорту.

Якщо з адміністративних причин це положення не може бути застосовано, експортна декларація може бути подана до будь-якої митної служби, яка є компетентною.

Експортна декларація повинна бути подана електронними засобами через систему експортного контролю (ECS). У певних обставинах також може бути зроблено усну заяву (у митному офісі виїзду).

Однак використання усної декларації не допускається для товарів, щодо яких вимагається відшкодування за експорт або погашення мита, або які підлягають заборонам або обмеженням чи іншим спеціальним формальностям.

Митний орган, якому було пред'явлено товари та експортну декларацію, звільняє товари та передає відомості про експортну декларацію до декларованого митного органу [2].

2) Представлення товарів на експорт.

Згодом товар подається до **митного органу виїзду**, який перевіряє представлені товари на основі інформації, отриманої від митної служби експорту, і переконується, що вони відповідають вимогам.

У випадку, якщо товар експортуються залізницею, поштою, повітрям або морем, митним органом виїзду може бути офіс, що відповідає за місце, куди товари перевозяться за єдиним договором про перевезення до третьої країни (наприклад, порт, аеропорт, залізнична станція).

Товари, оголошені на експорт, залишаються під митним наглядом до вивезення їх з митної території ЄС. У випадках, коли митницями експорту та виїзду є інші, митниця виїзду повідомляє митному органу експорту про вихід товарів [2].

Розглянемо детальніше ставки акцизного податку у Латвії. Акцизний збір – це специфічний податок на споживання, який застосовується до певних груп споживчих товарів, що виробляються або ввозяться в країну. Метою акцизного податку є обмеження споживання товарів, які є шкідливими для навколишнього середовища та людей, а також надання доходу державі шляхом введення додаткового податку на споживання (крім податку на додану вартість) на товари, які не є товарами першої необхідності. Проте основною метою акцизного податку є фіскальна, тобто забезпечення доходів державного бюджету [1].

Підакцизними товарами є алкоголь, тютюн, нафтопродукти, природний газ, кава. Також в цьому списку присутні безалкогольні напої, електронні сигарети і рідини для них. З 2017 року передбачено поетапне підвищення ставок на алкоголь і сигарети, і до 2020 року за кожен літр вина потрібно буде доплатити 1,11 євро акцизу, а у вартості пачки сигарет буде закладено не менше 2,29 євро податку [4].

З 1 січня 2018 року ставка акцизного податку на всі інші тютюнові вироби, крім сигарет і нафтопродуктів, збільшилася внаслідок податкової реформи. Ставки акцизного збору на алкогольні напої збільшені з 1 березня 2018 року, а для сигарет - з 1 липня 2018 року [1].

У табл.1 узагальнено ставки акцизного податку на різні товари.

Таблиця 1

Ставки акцизного податку на підакцизні товари у Латвії станом на 1 січня 2019 р. [1]

| № | Товар | Кількість | Ставка податку EUR |
|------------------------|--|--|--------------------|
| Алкогільні напої | | | |
| 1 | Вино | 100л | 101.00 |
| 2 | Напої, міцністю до 6 ° | 100л | 64.00 |
| 3 | Напої, міцністю більше 6 ° | 100л | 101.00 |
| 4 | Проміжні продукти до, міцністю до 15 ° | 100л | 101.00 |
| 5 | Проміжні продукти, міцністю від 15 ° до 22 ° | 100л | 168.00 |
| 6 | Інші алкогільні напої | 100л | 1840.00 |
| 7 | Пиво | 100л | Не менше 13,6 |
| Тютюнові вироби | | | |
| 8 | Сигарети | 1000шт | 74,6+20% |
| 9 | Сигари | 1000шт | 88.00 |
| 10 | Тютюн дрібно нарізаний для прокатки сигарет | 1000г | 70.00 |
| 11 | Інший тютюн для куріння | 1000г | 70.00 |
| 12 | Тютюнові листи | 1000г | 70.00 |
| Нафтопродукти | | | |
| 13 | Неетилований бензин | 1000л | 476.00 |
| 14 | Неетилований бензин, до якого додається етиловий спирт (біо 5%) | 1000л | 476.00 |
| 15 | Неетилований бензин, до якого додається етиловий спирт (Е 85) (абсолютний вміст спирту від 70 до 85% за обсягом) | 1000л | 142.8 |
| 16 | Дизельне паливо | 1000л | 372.00 |
| 17 | Гас | 1000л | 372.00 |
| 18 | Ароматизований бензин | 1000л | 594.00 |
| 19 | Нафтові гази та інші газоподібні вуглеводні | 1000кг | 244.00 |
| Інші підакцизні товари | | | |
| 20 | Кава | 100кг | 142.29 |
| 21 | Напої безалкогільні | 100л | 7.40 |
| 22 | Рідини для використання в електронних сигаретах | (0,01 / мл рідини + 0,005 / мг нікотину) | 0.01+0.005 |
| 23 | Природний газ | (1 МВт · год) | 9.64 |

Тепер розглянемо ввізне мито на деякі товари, порівнюючи їх зі ставками, які були до входу Латвії в ЄС. Результати досліджень подані у табл.2.

Таблиця 2

Порівняння ставок ввізного мита на товари до та після входу Латвії в ЄС [3]

| № | Товар | До входу в ЄС | Після входу в ЄС |
|---|---|---------------|-----------------------------------|
| 1 | Сир | 55% | Збільшується (залежить від сорту) |
| 2 | Мед | 20% | 17,3% |
| 3 | Баклажани | 20% | 12,8% |
| 4 | Гриби | 20% | 3,2%-14,4% |
| 5 | Маслини | 20% | 15,2% |
| 6 | Дезодоранти, солі для ванни, освіжувачі приміщень | 0% або 6% | 6,5% |
| 7 | Штучне хутро | 0% | 3,2% |
| 8 | Килими | 0% | 8% |

| | | | |
|----|--|-----|------|
| 9 | Водонепроникне взуття | 3% | 17% |
| 10 | Яхти, тренажери і інші технічні засоби | 15% | 1,7% |

Також є товари, на які ставки мита не зміняться, наприклад, на горіхи, як і раніше, ввізне мито становить 0%. З вступом в ЄС встановили мито на ввезення бананів, фініків і кавунів, а також на рис, яке є в розмірі 7,7%. Мита застосовуються також до рослинного масла і маргарину. Мінеральну воду в Латвії можна ввозити без мита, однак якщо в її склад входить цукор або інші підсолоджувачі, ароматизатори, або ж вода буде газованою, ввізне мито при її імпорті складе 9,6%. При імпорті кухонної солі мито складе 2,6 євро (1,7 лата) за тонну, тоді як раніше сіль ввозилася в країну безмитно. Також, такі товари, як мило, шкурки лисиць, зайців і кроликів, на які до вступу в ЄС було встановлено мито в розмірі 20%, ввозять без сплати мита [3].

З початку 2017 року з'явилася необхідність сплачувати внесок за ввезений з-за кордону, але не поставлений на облік в Латвії автомобіль. Податок на машини з іноземними номерами в Латвії становить близько 1000 євро на рік. Однак туристам або тим, хто приїхав у відрядження з цього приводу турбуватися не варто – збір платять тільки громадяни цієї країни. Тим, хто нехтує цим обов'язком, варто бути готовими до сплати штрафу від 400 євро [4].

Після вступу в ЄС ставки ввізного мита у Латвії змінилися, деякі з них навіть дуже відчутно для експортерів. Такі зміни позитивно позначилися на бюджеті держави, відповідно покращило її економіку. Також експортерам слід звернути увагу на експортну процедуру, оскільки вона є обов'язковою для всіх товарів, що експортуються.

Список джерел:

1. Akcīzes nodokļa likmes. URL: <https://www.vid.gov.lv/lv/node/319>
2. Tax system in Latvia. URL: <http://www.fm.gov.lv/en/s/taxes/>
3. TVNET. С 1 мая изменятся ввозные пошлины на многие виды товаров. URL: <https://rus.tvnet.lv/6133201/s-1-maya-izmenyatsya-vvozyne-poshliny-na-mnogie-vidy-tovarov>
4. Налоговый климат у Латвии. Emigranto. URL: <https://emigranto.ru/evropa/latviya/nalogi-v-latvii-2.html>
5. Торговля и таможня. URL: <http://www.liaa.gov.lv/ru/investitsii-v-latvii/biznes-putevoditel-latvii/torgovlya-i-tamozhnya>

УДК 339.544:332.122.64

Разумей М. М.

к. держ. упр.

Університет державної фіскальної служби України (м. Ірпінь)

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ТОВАРІВ

Управління ризиками у сфері митного контролю – це міжнародна практика здійснення митної справи для забезпечення контролю експортно-імпортних операцій та повноти їх оподаткування. Підхід щодо управління митними ризиками застосовують практично всі митні адміністрації країн світу. Україна як член Всесвітньої митної організації приєдналась до низки міжнародних митних документів, які передбачають застосування методу управління ризиками. Крім цього, окрема 52 глава Митного кодексу України присвячена питанням управління ризиками [1].

Застосування системи управління ризиками є винятково важливим для митниць, адже обсяги міжнародної торгівлі постійно зростають, збільшується кількість експортно-імпортних операцій, розширюється асортимент товарів. Це обумовлює необхідність контролювати товаропотоки таким чином, щоб не створювати бар'єри для легального бізнесу і в той же час – забезпечити безпеку та повноту сплати митних платежів до державного бюджету. Цілком очевидно, що оглядати кожну партію товарів на митниці фізично неможливо і, крім цього, є великою перепоною для зовнішньої торгівлі, яка є одним із найпотужніших факторів економічного розвитку країн. Існує варіант здійснення перевірок митних оформлень шляхом випадкового відбору, але ефективність такого підходу є невисокою. Отже, основою вибірковості митного контролю стає система управління ризиками.

Визначення критеріїв відбору об'єктів перевірки у переважній більшості здійснюється для всіх митниць України на центральному рівні, а саме – Державною фіскальною службою України (ДФС). Проте аналіз регіональних особливостей зовнішньоторговельних операцій та соціально-економічного розвитку областей країни здатне суттєво підвищити ефективність профілювання ризиків, що використовується на митницях, в тому числі із застосуванням інформаційних технологій.

Слід зазначити, що профіль ризику – це опис будь-якого набору ризиків, у тому числі визначених комбінацій індикаторів ризику, що є результатом збору, аналізу та систематизації інформації, а індикатори ризику – це критерії із заданими наперед параметрами, використання яких дає можливість здійснювати вибір об'єкта контролю, що становить ризик [2].

Таким чином, проведення поглибленого аналізу та врахування економічної специфіки регіонів України має стати фактором розвитку регіонального ризик-менеджменту та новим підходом до здійснення регіонального профілювання ризиків. Під регіональним ризик-менеджментом розуміється робота органів митного контролю з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, розроблення та практичної реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів на основі застосування регіональних профілів ризику з урахуванням специфіки зовнішньоекономічної діяльності регіону – зони діяльності органу митного контролю [3].

У цілому ідея полягає у тому, що залучення митниць до процесу профілювання митних ризиків сприятиме кращому розумінню природи ризик-менеджменту на регіональному рівні. Також передбачається, що це підвищить оперативність й повноту інформаційного наповнення автоматизованої системи аналізу та управління ризиками та посилить зацікавленість митниць у результатах застосування розроблених ними ж алгоритмів автоматизованого аналізу за митними деклараціями у рамках регіонального профілювання митних ризиків.

Зокрема, розглядаючи специфіку митних оформлень Дніпропетровської митниці ДФС, слід зазначити, що на території Дніпропетровської області функціонує низка підприємств, які історично спеціалізуються на виробництві товарів ракетно-космічного комплексу, машинобудування та хімічної промисловості. Тому у Дніпропетровській митниці ДФС систематично здійснюється митне оформлення товарів, що містять ознаки таких, які підлягають державному експортному контролю. Крім того, Дніпропетровський регіон розташований у безпосередній близькості до областей України, на території яких здійснюють терористичну діяльність незаконні збройні формування. Отже логічно, що регіональне профілювання митних ризиків саме в цій митниці має бути спрямовано на посилення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення та товарів подвійного використання.

Законом України від 20.02.2003 № 549-IV [4] визначено, що до товарів військового

призначення відносяться: виробу військового призначення, послуги військового призначення, технології військового призначення, технічні дані, технічна допомога, базові технології.

Товари подвійного використання – це окремі види виробів, обладнання, матеріалів, програмного забезпечення і технологій, спеціально не призначені для військового використання, а також послуги (технічна допомога), пов'язані з ними, які, крім цивільного призначення, можуть бути використані у військових або терористичних цілях чи для розроблення, виробництва, використання товарів військового призначення, зброї масового знищення, засобів доставки зазначеної зброї чи ядерних вибухових пристроїв, у тому числі окремі види ядерних матеріалів, хімічних речовин, бактеріологічних, біологічних та токсичних препаратів.

Відповідні переліки товарів військового призначення [5] та подвійного використання [6] затверджено постановами Кабінету Міністрів України.

Митниці ДФС, у тому числі Дніпропетровська митниця ДФС, відповідно до покладених на них завдань, здійснюють контроль за дотриманням суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності законодавства з питань державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання.

Під час митного оформлення суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності разом з іншими документами, необхідними для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів, зобов'язаний надати на вимогу митного органу оригінал дозволу або висновку Державної служби експортного контролю України.

Власне ідентифікація товарів, тобто встановлення відповідності конкретних товарів, які є об'єктами міжнародних передач, найменуванню та опису товарів, внесених до списків товарів, що підлягають державному експортному контролю, не належить до компетенції митниць. Проте при здійсненні митного контролю та оформлення посадові особи митних органів можуть виявити ознаки таких товарів, які підлягають державному експортному контролю, і у такому випадку зобов'язані вжити відповідних заходів реагування.

Експертиза в галузі державного експортного контролю проводиться центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері державного експортного контролю (Держекспортконтроль), для вирішення питання про можливість надання суб'єктам здійснення міжнародних передач товарів відповідних дозволів, висновків чи міжнародних імпорتنих сертифікатів.

У Дніпропетровській митниці ДФС традиційно здійснюється митне оформлення таких товарів, які підлягають державному експортному контролю, як: спеціальне технічне обладнання та запасні частини; насоси авіаційні та запасні частини до них; електродвигуни постійного струму; сульфід натрію та нітрат калію; кислота фтористоводнева; триетаноламін технічний; виробу з титану; готові вибухові речовини; диметаламін технічний; віброаналізатори та інші. Для здійснення автоматизованого контролю під час митного оформлення зазначених та інших товарів, які підлягають державному експортному контролю, необхідно визначити ключові індикатори профілів ризику. Такими індикаторами є, у першу чергу, опис товарів, а також коди цих товарів згідно з українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД). Потім такі індикатори імплементуються фахівцями митниці до автоматизованої системи аналізу та управління ризиками, яка функціонує на базі автоматизованої системи митного оформлення «Інспектор».

Подібний аналітичний підхід має застосовуватись у всіх митницях ДФС, зонами діяльності яких є окремі регіони України (24 області та місто Київ), а також в Енергетичній митниці ДФС, зона діяльності якої є вся територія України, але яка спеціалізується на митному оформленні виключно енергоносіїв – електроенергії, сирої нафти, сирих нафтопродуктів,

нафтопродуктів, природного газу, продуктів їх переробки.

Таким чином, регіональне профілювання митних ризиків на підставі поглибленого аналізу експортно-імпортних операцій та особливостей економічної спеціалізації регіонів України є одним із перспективних напрямів розвитку регіонального ризик-менеджменту в митній системі держави.

Список джерел:

1. Митний кодекс України: закон України від 13.03.2012 № 4495-VI, URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

2. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю: наказ Міністерства фінансів України від 31.07.2015 № 684, URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15>.

3. Разумей М.М. Механізми державного управління зовнішньоторговельною безпекою України: автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Максим Миколайович Разумей. – Дніпро, 2017. – 23 с.

4. Про державний контроль за міжнародними передачами товарів військового призначення та подвійного використання: закон України від 20.02.2003 № 549-IV, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/549-15>.

5. Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів військового призначення: постанова Кабінету Міністрів України від 20.11.2003 № 1807, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-2003-%D0%BF>.

6. Про затвердження Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання: постанова Кабінету Міністрів України від 28.01.2004 № 86, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/86-2004-%D0%BF>.

Романчук К.В., д.е.н., доц.

**Саакян А.Д., студентка IV курсу,
напряму підготовки 6.030503 «Міжнародна економіка»
Житомирський державний технологічний університет**

ЛОГІСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

В час потужного проникнення глобалізації в усі сфери економіки, як ніколи важливо оптимізувати усі зовнішньоекономічні операції, аби отримати з них максимум. Одним з ключових моментів для експортера у плануванні поставок продукції є грамотно продумана логістична експортна стратегія.

Логістика як практична діяльність стійко зайняла свою нішу в управлінні сучасними підприємствами. Логістичне забезпечення має суттєве значення для клієнтів, постачальників підприємства, його власників і акціонерів, адже воно допоможе ефективно скоординувати напрямок, впорядкування і розподіл продукції від виробника до кінцевого споживача, враховуючи рентабельність, результативність, продуктивність. Для того, щоб зрозуміти, на що звернути увагу під час планування стратегії та для оцінки логістичного клімату в Україні або країнах-партнерах можна скористатися «Індексом ефективності логістики» LPI (Logistics Performance Index). Проаналізувавши цей індекс та місце України в Світі можна оцінити логістичне середовище країни.

За даними Всесвітнього банку, який опублікував результати досліджень за 2018 р. з питання «Індекс ефективності логістики» LPI (Logistics Performance Index) [5], Україна

увійшла до трійки лідерів з логістики на пострадянському просторі і посідає 66 місце в рейтингу з 160 країн Світу. Цей рейтинг формується кожні два роки, й в порівнянні з 2016 роком, це на 14 пунктів краще, що свідчить про стрімке виправлення недоліків.

Серед показників, що враховуються для обчислення вказаного Індексу найпроблемніші для нашої країни – це якість інфраструктури та ефективність процесу оформлення (табл. 1). Максимальна оцінка складає 5 балів, і вона дається за умови повної відсутності проблем.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз Індексу ефективності логістики та показники України за 2016-2018 рр [5]

| Показник | 2018 р | 2016 р. | Абсолютний приріст |
|--|--------|---------|--------------------|
| Ефективність процесу оформлення (тобто швидкість, простота і передбачуваність формальностей) органами прикордонного контролю, включаючи митні формальності | 2.49 | 2.30 | +0.19 |
| Якість інфраструктури торгівлі та транспорту (наприклад, порти, залізниці, інформаційні технології) | 2.22 | 2.49 | -0.27 |
| Простота організації перевезень за конкурентними цінами | 2.83 | 2.59 | +0.24 |
| Компетенція та якість логістичних послуг (наприклад, транспортні оператори, митні брокери) | 2.84 | 2.55 | +0.29 |
| Можливість відстежувати вантажі | 3.11 | 2.96 | +0.15 |
| Своєчасність поставок в пункті призначення в запланований або очікуваний час доставки | 3.42 | 3.51 | -0.09 |

За два роки Україна покращила позиції у питаннях ефективності процесу оформлення на 0,19 балів; простоти організації перевезень за конкурентними цінами на 0,24 бали; компетенції та якості логістичних послуг на 0,29 бали; можливості відстежування вантажів на 0,15 балів. Натомість постраждала своєчасність поставок в пункті призначення в запланований або очікуваний час доставки, яка зменшилася на 0,09 бали та якість інфраструктури торгівлі та транспорту на 0,27 бали.

Як змінювалися оцінки України у рейтингу, що аналізується, протягом 2007-2018 років за всіма складовими індексу представлено на рис. 1:

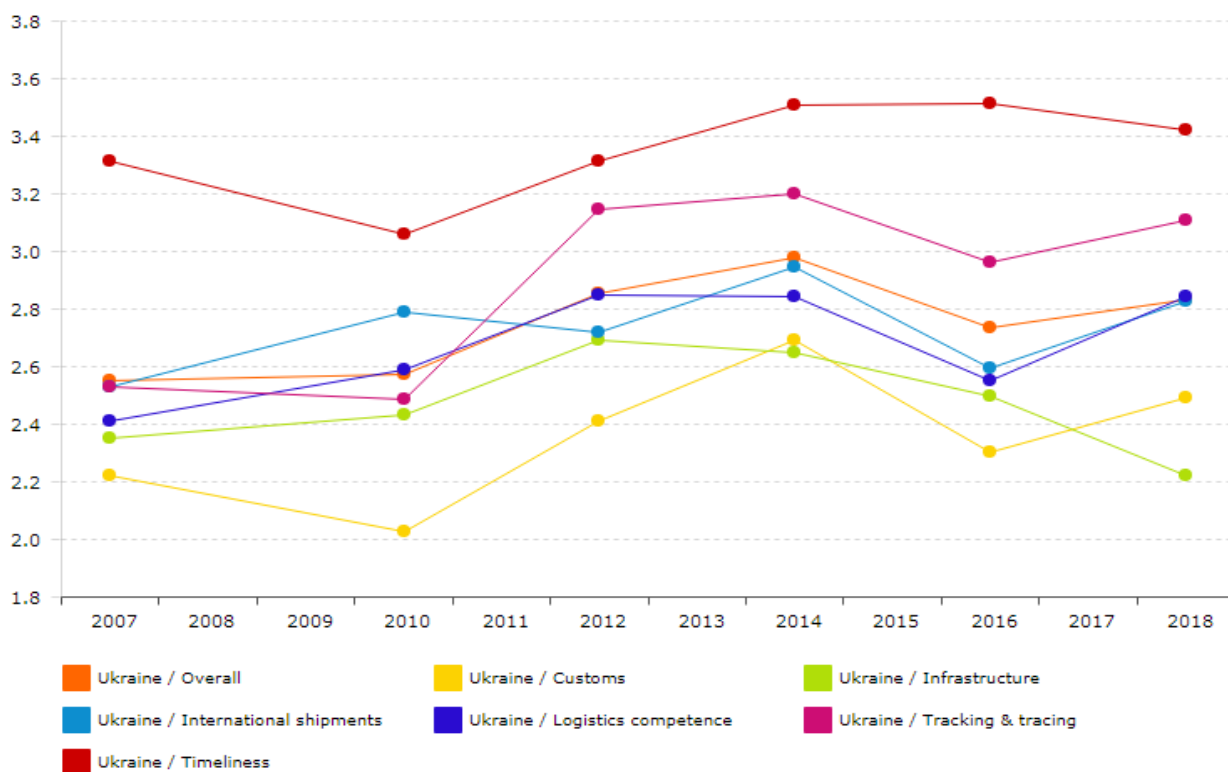


Рис. 1: Індекс ефективності логістики та показники України за 2007-2018 р.р. [5]

Проаналізувавши дані з рис. 1 можна виявити, що до 2014 року Україна стрімко підвищувала свої оцінки по всіх показниках, але наступний спад ймовірно був спричинений військовими діями в країні. Після 2014 року усі показники впали в середньому на 0,1 бали. Починаючи з 2016 року ситуація почала покращуватися, за виключенням інфраструктури, яка й надалі понижує свої позиції, що спричиняє затримки, поломки транспорту, особливо якщо проблеми з інфраструктурою стають несподіванкою для перевізників.

Окрім нерозвинутої інфраструктури, причину несвоєчасних поставок окремих підприємств вбачаємо у недостатньому інформаційному забезпеченні логістичного управління й, як наслідок, неправильному формуванні логістичних моделей та стратегій. Адже, достатність інформації допомагає покращити управління запасами, погодити дії постачальника і споживача, пришвидшує доставку через злагоджену роботу усіх ланок транспортного ланцюга. Зазвичай, ланцюг виглядає наступним чином (рис. 2):



Рис. 2: Етапи експортних операцій на глобальному ринку [4]

Недостатність інформаційних ресурсів на будь-якому з етапів ланцюга породжує бажання підстрахуватися, що і викликає затримки й непередбачувані витрати при поставках.

У Національній транспортній стратегії України на період до 2030 року [3] серед існуючих проблем у сфері логістики виділяють низький рівень розвитку інтермодальних, мультимодальних перевезень, транспортної логістики. Задля вирішення цих проблем планують забезпечити розвиток цифрових транспортних коридорів та електронної логістики, реалізація стратегії (виконання програми) шляхом впровадження безпаперової торгівлі, взаємного визнання електронних товаросупровідних документів та надання трансграничних транспортних послуг.

Очікуваний результат – це гарантування доставки «від дверей до дверей» та виконання «шести правил логістики» в ланцюгах поставок (вантаж, якість, кількість, час, місце, витрати – тобто необхідний товар, необхідної якості, в необхідній кількості доставлений у відповідний час у визначене місце з мінімальними витратами), удосконалення нормативно-правової бази розвитку інтермодальних, мультимодальних перевезень, транспортної логістики.

Проаналізувавши дані про стан імплементації завдань відповідно до додатків Угоди про асоціацію з ЄС [2] можна зробити висновки, що реформи в галузі транспорту абсолютно не проводилися в період з 2014 по 2018 рік. В цілому в період з 2014 по 2018 рік не розпочато 2 завдання, не виконано 29 завдань та жодного виконаного.

У 2019 році з 19 запланованих завдань, одне вже вирішено й стосується внутрішнього водного транспорту, а саме гармонізації умов отримання свідоцтв капітанів (судноводіїв) для перевезення пасажирів та вантажів внутрішніми водними шляхами та формування механізму взаємного визнання Україною та ЄС кваліфікаційних документів капітанів та членів екіпажів суден внутрішнього плавання. Інші 18 завдань наразі не є розпочатими й стосуються автомобільного транспорту – 7 завдань, морського транспорту – 9 завдань та залишилося 2 завдання по внутрішньо водному транспорту – усі вони мають дедлайн до 1 листопада 2019 року.

Вважаємо, що логістична стратегія як для окремих підприємств, що планують експортувати, так і для країни в цілому, вкрай необхідна для оптимізації зовнішньої торгівлі. Оновлена логістична система забезпечить взаємозв'язок між усіма видами транспорту і розвине цифрову інфраструктуру, що зробить потрібну інформацію для експортерів відкритою та доступною.

Список джерел:

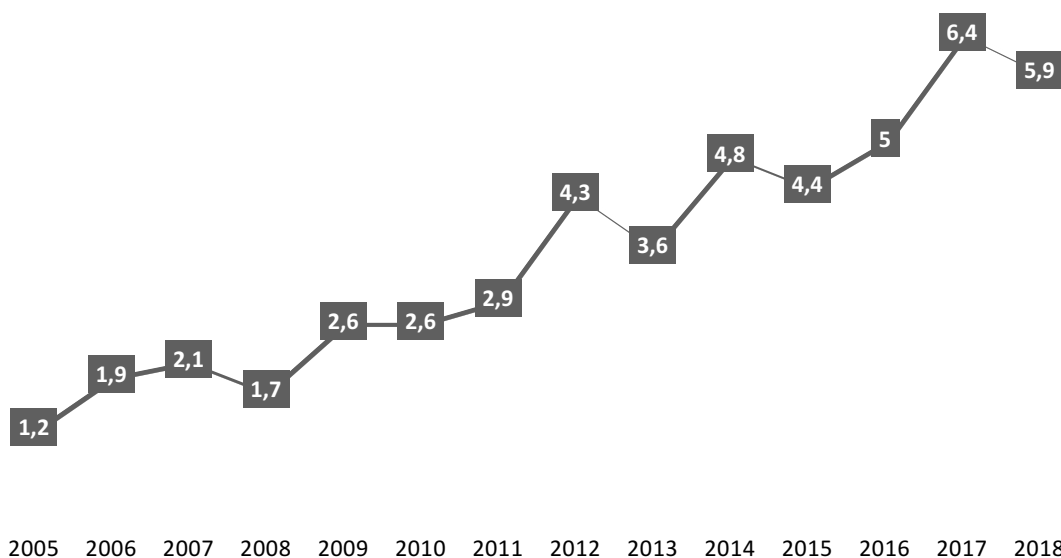
1. Довгань В. Зачем нужна Логистическая стратегия. Новое время Бизнес. 2018, URL: <https://biz.nv.ua/experts/zachem-nuzhna-lohistichestkaja-stratehija-2470107.html>
2. Навігатор угоди - Європейська правда [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://navigator.eurointegration.com.ua/tasks>
3. Розпорядження Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року, травень, 2018, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80>
4. Серьога Є.М. Управління експортною діяльністю підприємства в умовах глобалізації : спец. 8.03060104 "Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності" / Серьога Євгеній Миколайович – Київ, 2016. – 22 с.
5. LPI Global Rankings 2018, URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global>

Фірчук Ю.Р.,
ст. гр. ЕВ-31
Національний університет «Львівська політехніка»
м. Львів

Науковий керівник:
Чернобай Л.І.,
к.е.н., проф.,
професор кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва

SUNFLOWER OIL MARKET: GENERAL TRENDS AND OPPORTUNITIES FOR UKRAINE

During last years Ukrainian market of sunflower seeds and products of its processing is booming. Since year 2005 sunflower seeds production grew by more than four times, crushing capacities - by more than five times (pic. 1) , in 2018 sunflower oil and meal accounted for about 12% of total Ukrainian export [1].

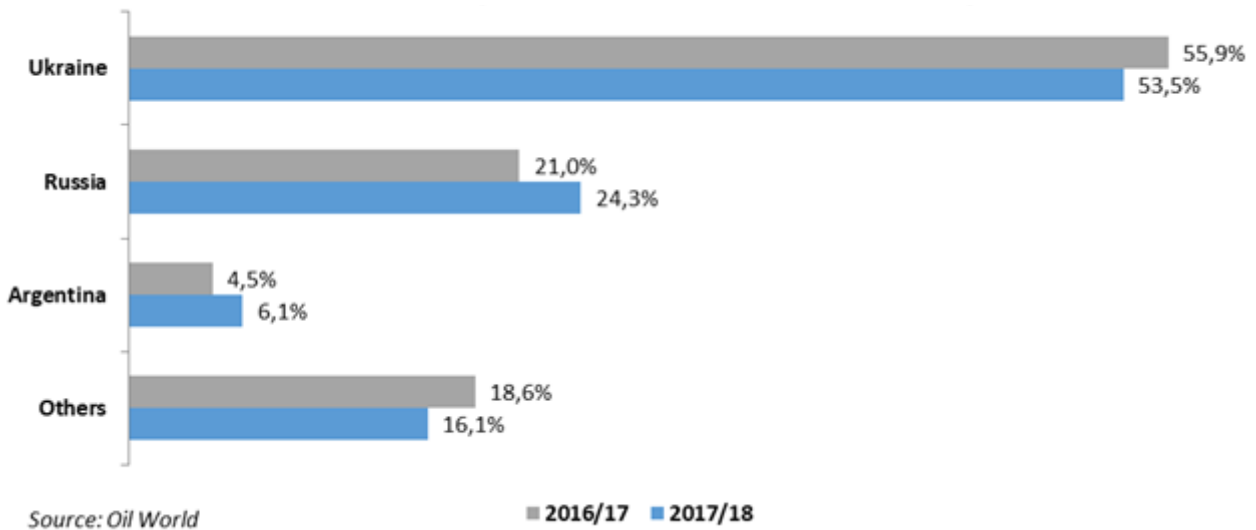


Picture 1. Production of sunflower oil in Ukraine, mln t [1]

Sunflower seed export was crowded out by sunflower oil export during the last several years. This has happened mainly because of the sunflower export duty introduction. The agricultural export structure has been substantially changed. Ukrainian sunflower oil export prices are approximately 10% lower than European ones [2]. That is the main reason of Ukrainian part in the world export market significant increase during the last several years. Ukraine is a main sunflower oil exporter now, having pushed off Argentina from the leader position. Ukrainian sunflower oil is characterized by the highest comparative advantage after sunflower seed and, therefore, is one of the most competitive products on the world market. The weight of Ukrainian sunflower oil export in a world volume is more than 50% now (pic. 2).

Sunflower oil import levels are almost equal to zero, because of more than enough domestic production and high import duty. Furthermore, the whole Ukrainian agricultural market is imported soundproof because of the next factors: high transportation costs of imported products; receiving and

distribution of huge consignments of imported agricultural goods structure absence in regions; relatively low consumers' purchasing power; traditional Ukrainian tastes.



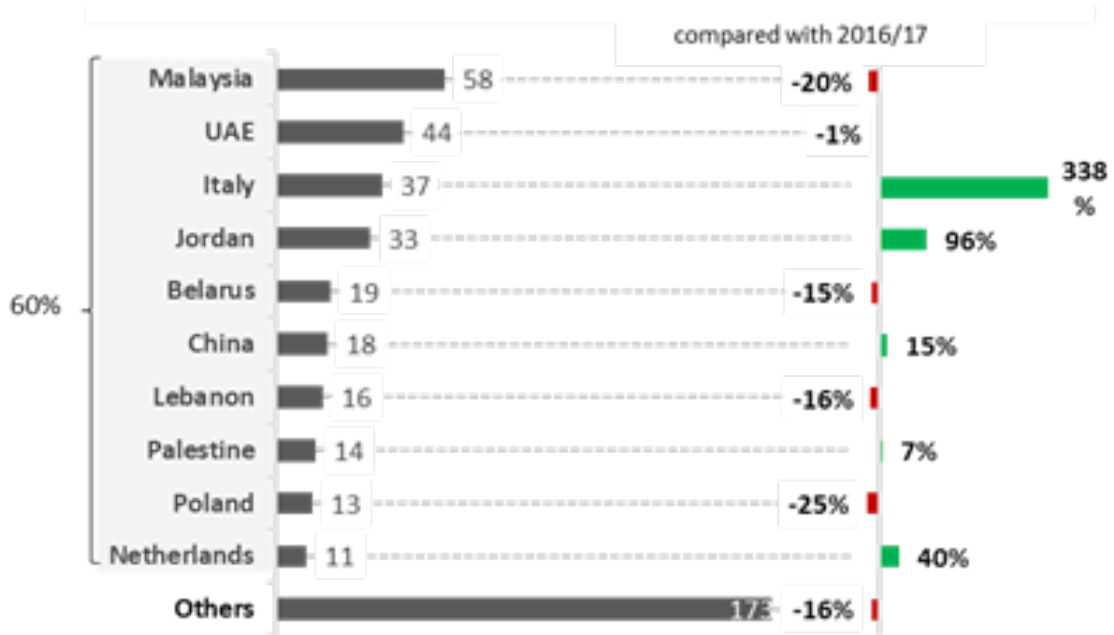
Picture 2. Sunflower oil exports in the world [1]

Sunflowers' cultivation is a very profitable business with good potential for development. Nevertheless, there are certain challenges:

The sunflower seeds processing capacity increases faster than the production of the primary product. 25% of processing facilities aren't used due to the lack of at least 3 million tons of sunflower seeds [3].

Climate changes, provoking long droughts in summer, are another reason behind the yield decrease.

The largest part of Ukrainian sunflower oil export goes to Asian and CIS countries while the share of the EU market is quite modest. Thus, the export potential of this product is highly dependable on the demand fluctuations in unstable developing markets (pic. 3).



Picture 3. Export geography of Ukrainian sunflower oil, 2018 [2]

One of the problems is that oil is exported at reduced prices. It is necessary to improve the mechanism of adaptation of the Ukrainian market to the world, and also need to increase the efficiency of exports of sunflower oil.

The decrease of export prices for the main types of export-oriented products of Ukraine is a negative trend, as it can create a threat to the domestic market and slow down the export process, giving it signs of spontaneity.

According to the State Statistics Service of Ukraine, the export of Ukrainian sunflower oil has increased by 46.8% over the last five years. For the last three years, the cost of Ukrainian oil is an average of \$ 770 per ton [3]. The world leadership of Ukraine on the external market of sunflower oil also has negative consequences associated with the development of agriculture in general.

In particular, serious problems for the agrarian sector of the country can be caused by the constant expansion of sown areas. Over the past 20 years, the sown area of sunflower has tripled.

Extensions of the territories and breaches of cultivation technology can lead to land depletion and crop yield loss. Most farmers do not fertilize the land, because of the lack of money and, as a result, the crop depends only on weather conditions. However, the problem of inadequate fertilization can be solved by livestock farming, which is closely linked to the production of crop and, in particular, the production of sunflower oil.

The livestock sector is a direct supplier of organic fertilizers, and the product of sunflower processing is the main source of the protein component for the production of feed. The development of livestock farming and compliance with crop rotation will solve one of the main problems of growing sunflower while maintaining the profitability of this crop.

The reasons for such disproportions are increasing the volume of production of oilseeds on an extensive basis through the expansion of sown areas, as well as violations of agrotechnological methods of cultivation (non-compliance with crop rotation, norms for the introduction of mineral and organic fertilizers, plant protection products, use of low-quality seed), which leads to lower yields and the quality of oilseed.

During last years Ukrainian sunflower seeds and oil market has been one of the most dynamic industries in the country. Good demand on sunflower oil from countries-importers led to further increase of crushing capacities in Ukraine and growth of sunflower seeds sown area by farmers. On the other side from crop rotation perspective potential for further sown area growth is exhausted, so that we do not expect significant growth of sunflower seeds production in the next years. It means competition between crushers is not to decrease, which means most likely the industry will start to consolidate.

References

1. *Data Base | OILWORLD.biz. [online] Available at: <https://www.oilworld.biz/t/publications/data-base> [Accessed 10 May 2019].*
2. *Worldatlas.com. (2019). World Map / World Atlas / Atlas of the World Including Geography Facts and Flags - Worldatlas.com - WorldAtlas.com. [online] Available at: <https://www.worldatlas.com/> [Accessed 10 May 2019].*
3. *Latifundist.com. (2019). The Major Agribusiness Website. [online] Available at: <https://latifundist.com/en> [Accessed 10 May 2019].*

Наукове електронне видання

Всеукраїнський форум з проблем міжнародних економічних відносин

“Розвиток міжнародної торгівлі в умовах глобальних економічних дисбалансів”

МАТЕРІАЛИ ВИСТУПІВ

Редактор *д.е.н., доц. К.В. Романчук*

Технічний редактор *к.е.н. доц. В.В. Бондарчук*

Комп'ютерна верстка *О.І. Лук'янчук*

Художник обкладинки *К.В. Шиманська*