

Д. С. Ревенко, В. О. Либа

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Д. С. Ревенко, В. О. Либа

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2016

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут»

Д. С. Ревенко, В. О. Либа

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2016

УДК 339(477)(075.8)  
ББК 65.5(Укр)я73  
Р32

Рецензенти: канд. екон. наук, доц. О. О. Піддубна,  
канд. екон. наук, доц. Н. Б. Андрейшина

**Ревенко, Д. С.**

Р32 Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. /  
Д. С. Ревенко, В. О. Либа. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т  
ім. М. Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т», 2016. – 136 с.

Подано основні засади сучасного розвитку і регулювання міжнародної економічної діяльності України. Розглянуто проблеми міжнародної торгівлі товарами й послугами, міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин України та причини її зовнішньої заборгованості, розкрито питання міжнародної міграції і науково-технічного розвитку. Висвітлено особливості інтеграційних процесів України.

Для студентів економічних спеціальностей.

Іл. 8. Табл. 15. Бібліогр.: 21 назва

**УДК 339(477)(075.8)**  
**ББК 65.5(Укр)я73**

© Ревенко Д. С., Либа В. О., 2016  
© Національний аерокосмічний  
університет ім. М. Є. Жуковського  
«Харківський авіаційний інститут», 2016

## ВСТУП

Сучасні економічні відносини України із зовнішнім світом перебувають у стані переходу до нової системи організації, пов'язаному з пошуком ефективного інтегрування у світове співтовариство, з відновленням стійких торгових зв'язків з іншими країнами світу, із забезпеченням захисту своїх національних інтересів в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища.

Для України врегулювання механізмів співробітництва з іншими державами світу стає важливою умовою будування ефективного національного господарства, проведення структурної реформи. У навчальному посібнику «Міжнародна економічна діяльність України» міститься огляд актуальних теоретичних проблем особливості міжнародної економічної діяльності України на сучасному етапі в комплексі різноманітних форм співробітництва, інструментів макроекономічного регулювання й комерційної діяльності, відносин з іншими країнами, їх угрупованнями й міжнародними економічними організаціями.

Завданням дисципліни є формування системи знань у сфері міжнародної економічної діяльності України, а також набуття практичних навичок з організації, регулювання й здійснення комерційних, інвестиційних і фінансових операцій у міжнародній економічній діяльності України. Вивчення теоретичних основ і особливостей міжнародної економічної діяльності України сприяє формуванню у студентів комплексу вмінь і навичок у сфері міжнародного економічного співробітництва та його регулятивного забезпечення.

За умови успішного опанування дисципліни студент зможе:

- аналізувати стан міжнародної економічної діяльності України за основними формами;
- оцінювати ефективність регулювання міжнародної економічної діяльності України з точки зору суб'єктів господарювання і дотримання національних економічних інтересів України;
- виконувати економічні розрахунки стосовно перспектив міжнародного співробітництва України;
- здійснювати маркетингові дослідження міжнародних ринків товарів і послуг;
- оцінювати стан і перспективи міжнародної міграції України;
- аналізувати й оцінювати стан і перспективи міжнародного науково-технологічного співробітництва України, виробництва, міжнародних коопераційних зв'язків іноземної, зарубіжної інвестиційної діяльності України;
- аналізувати міжнародні валютно-фінансові операції України;
- аналізувати вплив глобальних проблем і ризиків на міжнародну економічну діяльність України.

# 1 СУТЬ І ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

## 1.1 Визначення міжнародної економічної діяльності та її основні принципи

Міжнародна економічна діяльність України становить неоднорідний і багатоаспектний предмет вивчення. Її можна розглядати і в контексті національних інтересів, і в регіональному і глобальному масштабах. У першому аспекті така діяльність є засобом досягнення підприємницьких і загальнодержавних цілей під час співробітництва із зарубіжними партнерами. У другому – весь господарський механізм України є невід’ємною складовою світової економіки, елементом більш загальної системної цілісності, інтернаціональних ринкових структур.

При визначенні предмета міжнародної економічної діяльності, слід урахувати наявність великої кількості дефініцій. Однак у найбільш широкому розумінні та як своєрідний вихідний пункт можна взяти таке означення: міжнародна економічна діяльність – це поняття, яке застосовується і в практиці господарювання, що виходить за національні кордони, і в теорії, яка таку практику вивчає.

Виходячи із завдань курсу, що висвітлюється в цьому навчальному посібнику, тлумачення терміна «міжнародна економічна діяльність» охоплює всі форми господарювання, до яких залучаються різнонаціональні за походженням або місцем свого перебування кооперанти, агенти підприємницької і регулятивної діяльності.

Феномен міжнародної економічної діяльності виникає там і тоді, де і коли має місце перетинання кордонів митних територій такими реальними об’єктами:

- товари;
- послуги;
- капітали;
- сировинні ресурси;
- люди.

Отже, ураховуючи критерії та особливості міжнародної економічної діяльності, можна дати таке означення.

Міжнародна економічна діяльність – це цілісна система господарських зв’язків між національними економіками різних країн, суб’єктами господарського життя, що належать до них або утворені ними, а також міжнародними організаціями, яка має характерні лише для себе взаємозв’язки, закономірності та реалізує ті специфічні інтереси, які пов’язані з використанням переваг міжнародного співробітництва, поділу праці й факторного розміщення.

Однак функціональне значення феномена міжнародної економічної діяльності не є таким однозначним. У разі застосування неадекватних підходів у регулюванні, втрати керованості процесами співробітництва

зовнішній чинник може спричинити дестабілізацію економіки. Особливо актуальною така небезпека є для країн перехідного типу, зокрема України. Тому методологічно значущими є питання забезпечення сталого розвитку відкритої економічної системи, логіка яких зумовлює вибір тих або інших форм, моделей і принципів міжнародної економічної діяльності.

Згідно із Законом України про зовнішньоекономічну діяльність до основних принципів міжнародної економічної діяльності належать:

- принцип суверенітету народу України, що полягає у його виключному праві на зовнішньоекономічну діяльність на території держави відповідно до її законів; в обов'язку неухильно виконувати всі договори й зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин;

- принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає у праві суб'єктів добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки в будь-яких формах, прямо не заборонених чинним законодавством України; в обов'язку дотримуватись при цьому чинного законодавства України й у праві власності на одержані під час такої діяльності результати;

- принцип юридичної рівності й недискримінації, що полягає у рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності незалежно від форм власності, у забороні обмежень дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів такої діяльності;

- принцип верховенства закону, що полягає в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України, у забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, що в будь-який спосіб створюють менш сприятливі умови, ніж ті, які встановлено в законах України;

- принцип захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, який полягає в тому, що українська держава забезпечує рівний захист вітчизняних та іноземних суб'єктів такої діяльності в Україні – відповідно до вітчизняних законів і за рубежом – згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за кордоном відповідно до національних і міжнародних правових норм;

- принцип еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні й вивезенні товарів.

## **1.2 Відкрита економіка як основний фактор інтенсифікації розвитку міжнародної економічної діяльності**

Міжнародне співробітництво внаслідок збільшення його обсягів і поглиблення дедалі більшою мірою впливає на характер і перспективи розвитку національних економічних комплексів. Причому можна говорити про перехід кількісних змін у нову якість кооперації: на певних стадіях інтегрованості економік виникає феномен відкритості (або відкритих) економік.

Відкритою економікою можна назвати національний господарський комплекс, який бере участь у системі міжнародного поділу праці й опосередковує під час міжнародної кооперації вагому частину сукупного продукту, причому макроекономічна рівновага такого комплексу забезпечується за активної участі міжнародного сектору.

Світова економіка дедалі більшою мірою визначає особливості розвитку України. Основні напрями впливу – збільшення обсягів експорту й імпорту відносно ВВП і загострення ситуації із зовнішньою заборгованістю країни.

Більша економічна відкритість національного господарства означає поглиблення й урізноманітнення форм, а також розширення обсягів його взаємодії із зовнішнім світом. Важливим критерієм і принциповим змістом відкритості економіки є наявність ліберального режиму міжнародної економічної діяльності для ринкових суб'єктів. Зі свого боку, ліберальність режиму міжнародної економічної взаємодії дає змогу національній економіці, її підприємницьким ланкам бути конкурентоспроможними.

Відкритість є даниною реаліям сьогодення, і метою є не стан відкритості як такий, а забезпечення динамізму й високої якості макроекономічного розвитку. Наприклад, ступінь відкритості економіки України інколи навіть дивує експертів, оскільки він є вищим, ніж можна було очікувати, знаючи низьку конкурентоспроможність вітчизняного виробництва.

Отже, термін «відкритість» в економіці пов'язаний з поняттями «ефективність розвитку», «залежність» та багатьма іншими. Причому в сучасному світі в міру збільшення відкритості зазвичай підвищується й економічна ефективність як на макро-, так і на мікроекономічному рівні, а також збільшується взаємна залежність країн. Така взаємна залежність, яку умовно можна вважати «позитивною», є явищем цілком об'єктивним і пов'язана з потенціалом міжнародного поділу праці та є супутнім явищем інтернаціоналізації, наприклад, у межах європейської або північноамериканської інтеграції. Від неї слід відрізняти залежність «негативну», яка виникає через несприятливі стартові умови міжнародного співробітництва, дефіцит певних факторів виробництва або енергосировинних ресурсів, складність завдань ринкової трансформації унаслідок використання неадекватних моделей управління економічними системами, наприклад, в Україні, більшості інших нових незалежних держав, країн, що розвиваються.

Таким чином, можна сформулювати основні риси такої господарської системи, яку з певною мірою умовності заведено вважати відкритою економікою:

- наявність у суб'єктів ринкової економіки досить широких прав виходити на зовнішні ринки і співробітничати із зарубіжними партнерами при мінімальних обмеженнях з боку держави;

– міжнародні контакти мають порівняно велике значення для підтримання макроекономічного балансу, ступінь інтернаціоналізації ВВП є досить високим;

– ринковий простір країни є відносно ефективним, а суб'єкти господарювання – порівняно конкурентоспроможними (інакше відбувся б масовий колапс як неконкурентоспроможних виробників, так і економіки в цілому, що, до речі, загрожує економікам транзитивного типу, зокрема й українській).

### **1.3 Платіжний баланс як показник міжнародної економічної діяльності**

З макроекономічного погляду головним критерієм ефективності міжнародної економічної діяльності є її вплив на динаміку реального зростання ВВП як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі. Цей вплив виявляється через комплексне й динамічне оцінювання усіх складових цієї діяльності, які в термінах офіційної статистики є складовими й факторами формування статей платіжного балансу країни.

Платіжний баланс – це результат усіх міжнародних грошових угод і платежів, які здійснюються між резидентами певної країни, у тому числі між усіма верствами населення, комерційними структурами й державними установами, з відповідними агентами за рубежом, тобто із резидентами інших країн.

З погляду національної грошової системи й узагальненої фінансової звітності платіжний баланс відображає фінансовий бік усієї міжнародної економічної діяльності в широкому її розумінні і є сумою операцій, що породжують попит і пропозицію на іноземну валюту. Такий баланс охоплює всі доходи, які отримують громадяни держави від фізичних і юридичних осіб з інших держав, й усі виплати, які роблять резиденти певної держави іншим державам.

Оптимізація платіжного балансу країни має велике значення для поліпшення умов функціонування економіки в цілому, оптимізації міжнародної економічної діяльності у цілому та її окремих компонентів. Тому національні уряди, проводячи макроекономічну політику, повинні враховувати ті обмеження й вимоги, які ставлять завдання формування платіжних балансів.

Потреби реального сектору мають витратну природу. Зокрема, виробникам потрібен платоспроможний попит, що є передумовою реалізації продукції. Реалізація продукції відкриває джерело прибутків, формування амортизаційних фондів, обігових коштів і створює можливості не тільки для простого, а й розширеного відтворення процесу виробництва. Виробництво потребує інвестицій, а це теж є способом витрачання коштів. Причому чим більший обсяг наявних грошей, тим кращими є умови для зростання фонду нагромадження. Нарешті,

збільшення кількості національних грошей на ринку й тиск з їх боку на валютний ринок стають причиною девальвації національної валюти. Девальвація ж національної валюти є, по-перше, проекоспортним фактором, оскільки здешевлює національну продукцію на зовнішніх ринках, де використовуються інші валюти, а по-друге – антиімпортним фактором, оскільки робить відносно дорожчою імпортовану продукцію на національному ринку. Обидва цінові механізми справляють позитивний вплив на національне виробництво (як експортне, так і імпортоконкурентне), якщо не враховувати можливих негативних наслідків щодо загальних умов формування платіжного балансу й господарського клімату в країні.

Платіжний баланс є підсумковим записом усіх міжнародних економічних операцій для певної країни. Інакше кажучи, йдеться про всі угоди й трансакції між резидентами й нерезидентами протягом певного періоду.

Платіжний баланс є вартісним вираженням масштабів, структури й характеру зовнішньоекономічних операцій країни та її участі у світовому господарстві. За формою складання Платіжний баланс є статистичним звітом, у якому в систематизованому вигляді наведено сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів країни з резидентами інших країн (з нерезидентами) за певний період (місяць, квартал, рік). Платіжний баланс складається на певну дату.

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: поточних операцій, операцій з капіталом і фінансових операцій.

Рахунок поточних операцій містить усі операції з реальними цінностями, що відбуваються між резидентами й нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатним наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунку виокремлюють чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи й поточні трансферти.

Рахунок операцій з капіталом охоплює всі операції, які містять одержання або оплату капітальних трансфертів (трансферти на інвестиційні цілі, пробащення боргу, перекази мігрантів тощо), а також придбання або реалізацію нефінансових активів і прав власності, таких, як, наприклад, торгові марки, патенти, авторські права, права на видобуток корисних копалин та ін.

Платіжний баланс складається з двох частин – надходжень і платежів. Якщо грошові надходження перевищують платежі, то платіжний баланс є активним (профіцитним), а якщо сума платежів більша від надходжень, то платіжний баланс є пасивним (дефіцитним).

В Україні відповідальність за складання платіжного балансу на законодавчому рівні покладено на Національний банк. Платіжний баланс складається щоквартально й публікується в аналітично-статистичному виданні Національного банку України «Платіжний баланс і зовнішній борг

України» і на сторінці Національного банку в мережі Інтернет. Динаміку й структуру платіжного балансу України наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1 – Динаміка платіжного балансу України, млн дол. США

| Статті платіжного балансу                             | Роки          |                |                |                |               |               |
|-------------------------------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
|                                                       | 2010          | 2011           | 2012           | 2013           | 2014          | 2015          |
| <b>А. Рахунок поточних операцій</b>                   | <b>-3 016</b> | <b>-10 233</b> | <b>-14 335</b> | <b>-16 518</b> | <b>-4 596</b> | <b>-279</b>   |
| <b>Баланс товарів та послуг</b>                       | <b>-3 982</b> | <b>-10 145</b> | <b>-14 346</b> | <b>-15 634</b> | <b>-4 606</b> | <b>-1 162</b> |
| <b>Баланс товарів</b>                                 | <b>-9 597</b> | <b>-18 031</b> | <b>-21 846</b> | <b>-22 128</b> | <b>-7 128</b> | <b>-3 206</b> |
| Експорт товарів                                       | 47 299        | 62 383         | 64 427         | 59 106         | 50 552        | 35 134        |
| Імпорт товарів                                        | 56 896        | 80 414         | 86 273         | 81 234         | 57 680        | 38 340        |
| <b>Баланс послуг</b>                                  | <b>5 615</b>  | <b>7 886</b>   | <b>7 500</b>   | <b>6 494</b>   | <b>2 522</b>  | <b>2 044</b>  |
| Експорт послуг                                        | 18 327        | 21 269         | 22 089         | 22 613         | 14 884        | 12 263        |
| Імпорт послуг                                         | 12 712        | 13 383         | 14 589         | 16 119         | 12 362        | 10 219        |
| <b>Баланс первинних доходів</b>                       | <b>-2 009</b> | <b>-3 796</b>  | <b>-2 965</b>  | <b>-3 033</b>  | <b>-1 531</b> | <b>-1 253</b> |
| Кредит                                                | 4 715         | 5 485          | 7 082          | 7 767          | 5 503         | 3 941         |
| Дебет                                                 | 6 724         | 9 281          | 10 047         | 10 800         | 7 034         | 5 194         |
| <b>Баланс вторинних доходів</b>                       | <b>2 975</b>  | <b>3 708</b>   | <b>2 976</b>   | <b>2 149</b>   | <b>1 541</b>  | <b>2 136</b>  |
| Кредит                                                | 4 042         | 4 751          | 4 219          | 4 129          | 3 424         | 2 937         |
| Дебет                                                 | 1 067         | 1 043          | 1 243          | 1 980          | 1 883         | 801           |
| <b>В. Рахунок операцій з капіталом</b>                | <b>188</b>    | <b>101</b>     | <b>40</b>      | <b>-60</b>     | <b>400</b>    | <b>472</b>    |
| Чисте кредитування (+) / чисте запозичення (-) (=А+В) | -2 828        | -10 132        | -14 295        | -16 578        | -4 196        | 193           |
| <b>С. Фінансовий рахунок</b>                          | <b>-7 859</b> | <b>-7 677</b>  | <b>-10 120</b> | <b>-18 601</b> | <b>9 111</b>  | <b>-656</b>   |
| <b>Прямі інвестиції (сальдо)</b>                      | <b>-5 759</b> | <b>-7 015</b>  | <b>-7 195</b>  | <b>-4 079</b>  | <b>-299</b>   | <b>-3 058</b> |
| Прямі інвестиції: активи                              | 692           | 192            | 980            | 430            | 548           | 107           |
| Прямі інвестиції: пасиви                              | 6 451         | 7 207          | 8 175          | 4 509          | 847           | 3 165         |
| у т. ч. кредити прямого інвестора в Україну           | 901           | 1 086          | 1 927          | 841            | 135           | -755          |
| <b>Портфельні інвестиції (сальдо)</b>                 | <b>-4 342</b> | <b>-1 569</b>  | <b>-4 689</b>  | <b>-8 787</b>  | <b>2 700</b>  | <b>-261</b>   |
| Портфельні інвестиції: активи                         | 17            | 48             | 72             | -5             | -1            | 3             |
| Портфельні інвестиції: пасиви                         | 4 359         | 1 617          | 4 761          | 8 782          | -2 701        | 264           |
| Акціонерний капітал                                   | 290           | 519            | 516            | 1 180          | -391          | 176           |
| Боргові цінні папери                                  | 4 069         | 1 098          | 4 245          | 7 602          | -2 310        | 88            |
| Сектор державного управління                          | 3 254         | 1 040          | 3 424          | 4 786          | 19            | 890           |
| Банки                                                 | -150          | -1 026         | -346           | 1 779          | -717          | -613          |
| Інші сектори                                          | 965           | 1 084          | 1 167          | 1 037          | -1 612        | -189          |
| <b>Інші інвестиції (сальдо)</b>                       | <b>3 593</b>  | <b>1 878</b>   | <b>3 157</b>   | <b>-6 375</b>  | <b>7 243</b>  | <b>776</b>    |
| Інші інвестиції: активи                               | 10 748        | 9 883          | 9 225          | -1 720         | 1 515         | 99            |
| Центральний банк                                      | 202           | -12            | -284           | -149           | -361          | 1 540         |
| Банки                                                 | 1 869         | -139           | 1 781          | -3 276         | -3 006        | 384           |
| Інші сектори                                          | 8 677         | 10 034         | 7 228          | 1 705          | 4 882         | -1 825        |
| у т. ч. готівкова валюта поза банками                 | 5 600         | 11 408         | 7 961          | 2 691          | 3 452         | -2 202        |
| у т. ч. торгові кредити                               | 2 732         | -1 651         | -755           | -530           | 744           | 298           |
| Інші інвестиції: пасиви                               | 7 155         | 8 005          | 6 068          | 4 655          | -5 728        | -677          |
| Центральний банк                                      | -4            | 3              | 7              | -12            | 0             | 3 072         |
| Сектор державного управління                          | 1 865         | 77             | -994           | -33            | 3 274         | 2 272         |
| Банки                                                 | -2 396        | -2 108         | -3 295         | -1 032         | -2 102        | -4 278        |
| Інші сектори                                          | 7 690         | 10 033         | 10 350         | 5 732          | -6 900        | -1 743        |
| Довгострокові кредити надходження                     | 4 136         | 4 925          | 8 047          | 1 264          | -596          | -1 246        |
| надходження                                           | 11 575        | 13 234         | 16 039         | 13 068         | 3 235         | 1301          |

### Продовження таблиці 1.1

| Статті платіжного балансу               | Роки         |               |               |              |                |               |
|-----------------------------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|----------------|---------------|
|                                         | 2010         | 2011          | 2012          | 2013         | 2014           | 2015          |
| виплати                                 | -7 439       | -8 309        | -7 992        | -11 804      | -3 831         | -2547         |
| Короткострокові кредити                 | 467          | 1 027         | -299          | 570          | 342            | -89           |
| Торгові кредити                         | 3 087        | 4 081         | 2 602         | 3 898        | -6 646         | -408          |
| <b>Помилки та упуцнення</b>             | <b>1 351</b> | <b>971</b>    | <b>1 393</b>  | <b>-640</b>  | <b>533</b>     | <b>-1 887</b> |
| <b>D. Зведений баланс (= A + B - C)</b> | <b>5 031</b> | <b>-2 455</b> | <b>-4 175</b> | <b>2 023</b> | <b>-13 307</b> | <b>849</b>    |
| <b>E. Резерви та пов'язані статті</b>   | <b>5 031</b> | <b>-2 455</b> | <b>-4 175</b> | <b>2 023</b> | <b>-13 307</b> | <b>849</b>    |
| Резервні активи                         | 8 460        | -2 455        | -7 594        | -3 552       | -12 404        | 6 016         |
| Кредити МВФ                             | 3 429        | 0             | -3 419        | -5 575       | 903            | 5 167         |

Засобами впливу на умови формування платіжного балансу є девальвація і ревальвація.

Девальвація національної валюти в короткотерміновій перспективі сприяє збільшенню експорту завдяки тому, що експортна продукція у стабільному ціновому номіналі в національній валюті за умови відносного знецінення національної валюти матиме нижчі номінальні ціни в іноземних валютах. Девальвація національної валюти в короткотерміновій перспективі погіршує умови імпорту, оскільки імпортна продукція в стабільних валютних цінах за умови відносного знецінення національної валюти матиме вищі цінові номінали на внутрішньому ринку. Ревальвація порівняно з девальвацією має зазвичай протилежні наслідки.

Щоправда, нестабільність національної валюти може погіршити умови руху капіталів через погіршення в країні бізнесового клімату. Отже, застосування такого суперечливого інструмента валютної політики, як змінення курсу національної валюти, є справою небезпечною і такою, що потребує уважного розрахунку її можливих наслідків.

Загальний фінансовий результат за поточними й капітальними операціями коригується статистичним розходженням. Адже не всі операції потрапляють у поле зору статистики або знаходять адекватне відображення в національних рахунках (інколи застосовуються різні методики обчислення окремих статей національних рахунків).

### Контрольні запитання за темою

1. Дайте означення міжнародної економічної діяльності.
2. Коли виникає феномен міжнародної економічної діяльності?
3. Назвіть принципи міжнародної економічної діяльності України. Який Закон регулює ці принципи?
4. Дайте означення поняття «відкрита економіка».
5. Назвіть основні риси такої господарської системи, яку можна назвати відкритою.
6. Що таке платіжний баланс?
7. Що відображається у платіжному балансі?
8. Назвіть основні розділи платіжного балансу.

## **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.
3. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>, вільний. – Назва з екрана.
4. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>, вільний. – Назва з екрана.

## **2 СУБ'ЄКТИ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ**

### **2.1 Класифікація форм міжнародної економічної діяльності**

Міжнародна економічна діяльність опосередковується чисельними формами співробітництва різних країн, виробничих, торговельних комерційних контактів, які виходять за межі окремих держав, а також засобів регулювання зазначених контактів з боку національних і міжнародних інституцій. Ці форми відповідають характеру традиційної спеціалізації, яка пов'язана з досягнутими рівнями економічного розвитку й розміщенням факторів виробництва, природних багатств, а також спеціалізації, яка формується згідно з уявленнями про доцільні напрями концентрації трудових зусиль для виробників і країн у цілому.

На практиці дія об'єктивних і суб'єктивних факторів міжнародної економічної діяльності тими чи іншими агентами ринкового життя реалізується в конкретних сферах господарювання або формах, видах підприємництва. У різних країнах заведено різні схеми класифікації зазначених форм. Це зумовлюється особливими національними традиціями, ступенем економічної свободи в різних країнах, різницею в системах правового, інституційно-нормативного регулювання, навіть певною довільністю трактування тих чи інших явищ економічного життя.

Тому, враховуючи необхідність дотримуватися під час вироблення узагальнень конкретно-історичного підходу, а також з метою найбільшої репрезентативності, виберемо за ключові функціональні критерії, які визначаються з урахуванням широкого міжнародного досвіду. Згідно з цим підходом виокремимо такі форми міжнародної економічної діяльності:

- міжнародна торгівля товарами;
- надання міжнародних послуг;
- транскордонний рух капіталів;

- міжнародний кредит;
- міжнародні валютно-фінансові відносини;
- міжнародна міграція робочої сили;
- участь у діяльності міжнародних економічних організацій;
- міжнародне співробітництво у виробничих, науково-технічних сферах;
- спільне розв'язання економічними засобами глобальних проблем розвитку.

Слід зазначити, що механізм міжнародного співробітництва протягом тривалого історичного періоду є динамічним компонентом господарської діяльності людини. Показники приросту обсягів міжнародного співробітництва традиційно переважають показники валового приросту виробництва, а це свідчить про те, що формуються нові цивілізаційні моделі, які базуються на значно більшій відкритості соціальних систем. Ще однією важливою рисою є постійна еволюція форм міжнародної економічної діяльності, що відповідає зміні матеріальних, культурних передумов співробітництва, а також цілям підвищення ефективності господарювання.

## **2.2 Класифікація суб'єктів міжнародної економічної діяльності України**

Формування ефективної системи міжнародної економічної діяльності України потребує урахування особливостей усіх її діючих агентів, причому не тільки комерційних, а й виключно регулівних, резидентів і нерезидентів України. Такий підхід дає змогу більш ґрунтовно оцінити характер застосовуваних ними інструментів, торговельних, інвестиційних та інших форм співробітництва.

Навіть стислий перелік форм міжнародної економічної діяльності дає змогу зробити висновок про те, що в ній беруть участь різнотипні, навіть різнорівневі суб'єкти, які мають принципово різні цілі. Одні з них прагнуть до прибутку, інші намагаються встановити своєрідні правила гри, очікуючи, що їхня діяльність принесе користь тим чи іншим учасникам міжнародного співробітництва або суспільству, міжнародному співтовариству в цілому в опосередкованій формі.

Для того щоб провести класифікацію суб'єктів міжнародної економічної діяльності, виберемо комбінований підхід, а саме врахуємо, з одного боку, природу, принципові інтереси учасників ринкових відносин, а з іншого – рівні їхньої політики, масштаби, у яких відповідна політика реалізується.

Щодо рівнів економічної діяльності умовно можна виокремити такі:

- мікроекономічний;
- макроекономічний;
- між- або наддержавний.

Інтереси учасників ринкових відносин можуть бути пов'язані або зі збільшенням прибутку, або зі створенням певних режимів, умов господарювання. Відповідно суб'єкти міжнародної економічної діяльності належать до одного з двох принципово відмінних класів: підприємницького або регулювального.

За класифікаційною належністю конкретних суб'єктів визначаються переважний характер їхньої міжнародної економічної діяльності, а також права, взаємні зв'язки й повноваження. Ринковий характер економічної системи, яка будується в Україні, зумовив зменшення значення адміністративної складової зазначених відносин. Відійшли в минуле реалії радянських часів, коли існувала так звана державна монополія зовнішньої торгівлі, а вихід на зовнішній ринок не тільки потребував відповідних дозволів і регламентувальних заходів, а й мав уписуватись у механізм директивного планування.

З урахуванням викладеного розглянемо перелічені рівні суб'єктів міжнародної економічної діяльності, ураховуючи їхню природу й характер принципових інтересів.

Основною господарською ланкою, що опосередковує процес інтернаціоналізації економічного життя, є організації базового рівня – підприємства, фірми та інші життєздатні в умовах ринку самостійні одиниці підприємницького типу, націлені на досягнення гармонізованих із суспільними інтересами максимальних показників прибутковості, комерційного обігу, технічного переозброєння.

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності в будь-якій країні є ті юридичні, фізичні особи, організаційні структури, які наділено відповідною дієздатністю й правами. В Україні згідно із Законом України про зовнішньоекономічну діяльність такими суб'єктами можуть бути:

- фізичні особи – громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, які мають відповідну правоздатність;

- юридичні особи, які зареєстровані в Україні і мають постійне місцезнаходження на території України (підприємства, організації та об'єднання всіх видів, включаючи акціонерні й інші види господарських товариств, асоціації, спілки, концерни, консорціуми, торгові дома, посередницькі й консультаційні фірми, кооперативи, кредитно-фінансові установи, міжнародні об'єднання, організації та ін.), у тому числі юридичні особи, майно та (або) капітал яких повністю є власністю зарубіжних суб'єктів господарської діяльності;

- об'єднання фізичних, юридичних, фізичних і юридичних осіб, які не є юридичними особами згідно із законами України, але які мають постійне місцезнаходження на території України і яким чинними цивільно-правовими законами не заборонено здійснювати господарську діяльність;

- структурні одиниці іноземних суб'єктів господарської діяльності (філії, відділення тощо), які не є юридичними особами, але мають постійне місцезнаходження на території України;

– спільні підприємства з участю українських та іноземних суб'єктів господарської діяльності, які мають відповідну реєстрацію і постійне місцезнаходження на території України;

– інші суб'єкти господарської діяльності, передбачені законами України.

З правового погляду, зокрема згідно із Законом про зовнішньоекономічну діяльність, юридичними особами, які беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, є й Україна як держава, місцеві органи влади й управління та інші держави, які діють в особі відповідних органів. Разом з тим така формальна належність не повинна вносити плутанину до класифікації: якщо не йдеться про господарські організації, які можуть створюватися державними органами, діяльність останніх вважається такою, що відбувається на макрорівні.

Розглядаючи суб'єктів міжнародної економічної діяльності на макрорівні, слід урахувати її подвійну природу, адже це водночас і господарська, і регулятивна практика держави в особі повноважних її органів, які безпосередньо організовують рух через кордони предметів міжнародного співробітництва або діяльність яких спрямована на формування режиму такого співробітництва.

Коли йдеться про макрорівень суспільного життя, то зазвичай мається на увазі державна політика, що захищає інтереси суспільства в цілому. Так само й макрорівень міжнародної економічної діяльності є сферою реалізації інтересів країни в цілому. Причому такі інтереси можуть як збігатися з інтересами окремих приватних учасників міжнародного співробітництва, так і суперечити їм.

У першому випадку (збіг інтересів) типовими ситуаціями є укладання рамкових угод з іншими державами (угрупованнями держав) про розширення обсягів співробітництва, протекціоністський захист вітчизняних виробників (вочевидь всупереч інтересам зарубіжних конкурентів) через запровадження митних тарифів і нетарифних обмежень.

У другому випадку (суперечність інтересів) головним орієнтиром державної політики є поставлення у відповідність до інтересів суспільства в цілому інтересів приватних.

Комплекс різнотипних макросуб'єктів міжнародної економічної діяльності можна розглядати як певну системну цілісність, яка, зі свого боку, поділяється на складові. Такий підхід зумовлюється, з одного боку, органічною структурною належністю цих суб'єктів до державного апарату, а з іншого – їхніми реальними цілями.

Як зазначалося, основним цільовим призначенням інститутів макрорівня є встановлення «правил гри», адекватних режиму міжнародної економічної діяльності. Тому методологічно значущим є офіційне тлумачення суб'єктності у сфері регулювання такої діяльності. У Законі України про зовнішньоекономічну діяльність установлено, що крім самих

суб'єктів міжнародної економічної діяльності України на мікрорівні, які самі створюють правове поле через укладення відповідних координаційних угод, у регулюванні міжнародної економічної діяльності беруть участь:

- Україна як держава в особі її органів у межах їх компетенції;
- недержавні органи управління економікою (товарні, фондові, валютні біржі, торговельні палати, асоціації, спілки та інші організації координаційного типу), що діють на основі їхніх статутних документів.

Однак варто підійти до справи такої класифікації докладніше й уточнити передусім, які органи державної влади маються на увазі. Отже, у структурі державного апарату заведено виокремлювати такі класифікаційні групи органів:

- загальнодержавні – Верховна Рада, Президент, Кабінет Міністрів;
- координаційні – Міністерство економіки, Національний банк, Міністерство фінансів та ін.;
- галузеві – міністерства й відомства, які відповідають за діяльність окремих секторів, галузей економіки;
- територіальні – регіональні, місцеві органи влади;
- спеціалізовані функціональні – інститути, які у своїй діяльності керуються національними інтересами, підтримуючи національних учасників міжнародного співробітництва.

Сучасні тенденції розвитку світогосподарської системи зумовлюють дедалі більше перенесення регулятивних, управлінських повноважень на між- або наддержавний рівень міжнародної економічної діяльності. Причому йдеться навіть не про прогресовані тенденції транснаціоналізації економічного життя, які умовно можна віднести до мікроекономічного або підприємницького рівня.

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

1. Світову організацію торгівлі (СОТ), основною метою якої є лібералізація міжнародної торгівлі, недопущення дискримінації у міжнародному економічному співробітництві країн, забезпечення вільного доступу до національних ринків і джерел сировини.

2. Міжнародний валютний фонд (МВФ) – міжурядова фінансово-кредитна організація, яка має статус спеціалізованого закладу ООН. Головним завданням МВФ є зменшення тривалості й неврівноваженості у міжнародному балансі розрахунків членів, забезпечення стабільності валютних курсів. Функціями МВФ: кредитування; сприяння розвитку міжнародного валютно-фінансового співробітництва, розширенню й збалансованому збільшенню обсягів міжнародної торгівлі з метою досягнення високого рівня зайнятості й реальних прибутків; зміцнення

виробничого потенціалу країн-членів; стабілізація грошових обмінних курсів; сприяння стабільності валют і уникнення їх конкурентної девальвації; участь у створенні багатосторонньої системи платежів та усунення валютних обмежень; підтримка рівноваги платіжних балансів країн-членів.

3. Економічну й соціальну раду ООН (ЕКОСОР) – головний координаційний орган ООН у сфері економіки, соціальних відносин, екології, охорони здоров'я, культури, науки й освіти.

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

- Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР), метою якого є надання кредитів країнам із середнім і вище рівнем доходу на душу населення;

- Міжнародна асоціація розвитку (МАР), заснована 1960 року; її мета – надання особливо пільгових кредитів найбільш біднішим країнам, що розвиваються, які не в змозі брати кредити у Всесвітньому банку;

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

- Міжнародне агентство з інвестиційних гарантій (МАІГ), засноване 1988 року; мета агентства – заохочення іноземних інвестицій у країнах, що розвиваються, шляхом надання гарантій іноземним інвесторам від утрат, викликаних некомерційними ризиками;

- Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних суперечок (МЦУІС), заснований 1966 року з метою сприяння збільшенню потоків міжнародних інвестицій шляхом надання послуг з арбітражного розгляду й урегулювання суперечок між урядами й зарубіжними інвесторами; його цілями є консультування, наукові дослідження, надання інформації про інвестиційне законодавство.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Перелічіть форми міжнародної економічної діяльності.

2. Наведіть класифікацію суб'єктів міжнародної економічної діяльності згідно з рівнями економічної діяльності.

3. Назвіть суб'єктів міжнародної економічної діяльності на мікроекономічному рівні.

4. Назвіть суб'єктів міжнародної економічної діяльності на макроекономічному рівні.

5. Назвіть суб'єктів міжнародної економічної діяльності на між- або наддержавному рівні.

## Література за темою

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Конституція України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>, вільний. – Назва з екрана.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

## 3 ЕКСПОРТ І ІМПОРТ ТОВАРІВ

### 3.1 Торгівля товарами в системі міжнародної економічної діяльності

**Міжнародна торгівля** – це оплачуваний товарообіг між різними країнами світу. Така торгівля здійснюється у різних формах. Її предметом можуть бути готові товари або напівфабрикати, сировина або енергоносії тощо, тобто продукція, що може мати споживче або виробниче призначення.

Широкоприйнятою є така класифікація видів міжнародної торгівлі (нижче розглядатимуться докладно всі окремі види міжнародної торгівлі з прив'язкою аналізу до реальної української практики) (таблиця 3.1).

Для будь-якої країни активна участь у міжнародній торгівлі є джерелом важливих економічних переваг. Такі переваги передусім дають змогу ефективніше використовувати наявні ресурси, активізувати потенціал спеціалізації виробництва, ширше залучати до всіх сфер соціально-економічного життя досягнення науки й техніки, підвищувати рівень структурної оптимізації економіки, повніше задовольняти потреби населення, і навпаки – розрахунок на імпортозаміщення й протекціонізм та всі інші прямі й непрямі обмеження потенціалу національної міжнародної спеціалізації в довготерміновій перспективі є серйозною і небезпечною помилкою. Можна погодитися з необхідністю застосування тактичних обмежень торгівлі. Така практика досить поширена в міжнародних економічних відносинах і є об'єктом міжнародних переговорів і узгоджень. Однак у стратегічній перспективі найважливішим завданням є створення максимально вираженої коопераційної моделі відкритої економіки, а національно-егоїстичні міркування, пов'язані з обмеженнями ввезення, неминуче погіршать умови української участі в міжнародній торгівлі через

зворотні санкції і зменшення тиску в конкурентній боротьбі на власних виробників.

Таблиця 3.1 – Класифікація міжнародної торгівлі товарами

| Купівля-продаж товарів                                                                                                | Товарообмінні операції                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>– експорт;</li><li>– імпорт;</li><li>– реекспорт;</li><li>– реімпорт.</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>– бартерні операції;</li><li>– торговельні компенсаційні операції:</li><li>– компенсаційні угоди;</li><li>– зустрічні закупівлі (офсетні угоди, поставки на комплектацію);</li><li>– авансові закупівлі;</li><li>– викуп застарілої продукції;</li><li>– операції з давальницькою сировиною;</li><li>– промислові компенсаційні операції (операції «бай-бек», угоди про «розподіл продукції», «експлуатаційну компенсацію», договори цесії)</li></ul> |

Міжнародна торгівля України вже «зарекомендувала» себе важливим рушієм економічного розвитку, гарантом національної безпеки, оскільки була однією з небагатьох галузей і сфер господарської діяльності України, які протягом переважної частини періоду незалежності мали позитивну динаміку зростання. Міжнародна торгівля дала змогу зберегти велику кількість спеціалізованих виробництв, здійснити важливі кроки щодо їх технологічної модернізації та інвестування.

Основними функціональними елементами міжнародної товарної торгівлі є **експортно-імпортні операції** – купівля-продаж товарів, що мають матеріально-речовинну форму, за умови, що такі товари у разі зміни власника з метою реалізації його споживчих потреб перетинають кордони національних митних територій.

У міжнародній комерційній практиці, як і в підприємницькій діяльності, яка не виходить за межі національної митної території, застосовуються два основні способи здійснення торговельних операцій: прямий і непрямий, або опосередкований. Прямий спосіб базується на прямих зв'язках між продавцем (виробником) і покупцем (споживачем) і означає, що контрагентами операції купівлі-продажу є лише дві сторони – той, хто прагне отримати грошовий еквівалент своїм виробничим зусиллям і витратам, а також той, хто бажає за свої кошти придбати споживану вартість. При непрямому, або опосередкованому, способі передбачається здійснення купівлі й продажу товару з використанням торговельного посередника, з яким укладається окрема угода. У цій угоді визначаються обсяг обов'язків такого посередника, а також величина його винагороди у зв'язку з реалізацією товару.

Специфіка реалізації прямих та опосередкованих міжнародних торговельних операцій полягає в юридичних наслідках і в необхідності застосовувати певні дії, яких потребують правила гри на міжнародному й зарубіжних ринках. Для українських учасників міжнародної товарної торгівлі основним джерелом регулювання цього виду господарської діяльності є закони України, укази Президента держави, постанови уряду, відомчі нормативні акти, а також міжнародні угоди, що були підписані Україною, правила, які встановлено іншими державами (якщо діяльність вітчизняних господарських суб'єктів підпадає під їх юрисдикцію), міжнародними організаціями й інститутами, власні комерційні угоди, національні й міжнародні звичаєві (неписані) норми.

Міжнародна торгівля товарами як найстаріша форма міжнародної економічної діяльності під час своєї еволюції відобразила всі значущі особливості розвитку виробництва, соціально-економічного прогресу. Товарна торгівля, тобто обмін матеріальними цінностями, які можуть приносити певні блага, користь їх споживачеві, вже не є, як раніше, безумовно домінуючою формою міжнародної економічної діяльності, а за обсягами (у грошовому еквіваленті) навіть значно поступається деяким іншим формам міжнародного співробітництва. Однак саме здатність країни, її господарських структур проводити ефективну політику на товарних ринках є найкращим індикатором і ключовим фактором міжнародної конкурентоспроможності її макроекономічного комплексу.

Разом з тим національні особливості можуть значною мірою впливати на обсяги, структуру й характер міжнародної економічної діяльності окремих країн. Те, що є типовою тенденцією для провідних ринкових держав, зовсім не обов'язково відображається у відкритих економічних системах інших країн. Так, для України є характерною значно більша, ніж для провідних ринкових держав, частка товарної торгівлі в структурі міжнародної економічної діяльності. Це пояснюється передусім недостатнім розвитком механізмів валютно-фінансового ринку, слабкістю технологічної бази (що, у свою чергу, призводить до низьких показників нематеріальних форм міжнародної економічної діяльності, пов'язаних з технологічними, інформаційними трансфертами), а також дією деяких інших чинників. Однак наведене не означає ані того, що Україна стоїть осторонь сучасних світогосподарських тенденцій, ані того, що цілі торговельної політики вилучено із системи пріоритетів країн-лідерів. Важливою метою макроекономічного регулювання в провідних ринкових державах Північної Америки, Європи, Південно-Східної Азії є нарощування експортного потенціалу. Водночас товарний імпорт – це важливий фактор наповнення національних споживчих ринків, ефективної виробничої кооперації і розвитку промисловості й сільського господарства.

Причинами, які зумовлюють інтерес до міжнародних торговельних відносин, є додаткові можливості отримувати прибутки від розширення ринків збуту, заощаджувати кошти завдяки іноземним закупівлям більш

дешевих або ефективних товарів, необхідність отримувати дефіцитні, нетипові для певної місцевості ресурси.

Наведене є особливо показовим для завдань розвитку України на сучасному етапі – етапі ринкової трансформації і формування оновленої моделі коопераційних відносин зі світовою економікою. Розширення міжнародної торгівлі й відповідна спеціалізація є для України засобом розвитку сучасних видів виробництва, перебудови нераціональної структури промисловості й технологічної модернізації. Товарна торгівля є також і засобом наповнення внутрішнього ринку продуктами особистого й виробничого споживання, які не можуть виготовлятися у певній країні або взагалі, або з достатньою ефективністю. У таких випадках торгівлі специфічними місцевими або туземними товарами, а також товарами, виробництво яких у певній країні є недоцільним, інтернаціональний обмін має допомогти подолати географічну, кліматичну, технологічну обмеженість і задовольнити міжнародний попит у зв'язку з природною нестачею тієї чи іншої продукції.

Ще одним важливим значенням міжнародної торгівлі є конкурентне стимулювання ринкового середовища всередині країни: сам той факт, що зарубіжні виробники мають змогу пропонувати свої товари внутрішнім покупцям і претендувати на традиційні сфери збуту, «життєвий простір» національних підприємств, стимулює їх, примушує дбати про технологічне оновлення, модернізацію виробництва, поліпшення якості продукції та про застосування більш прогресивних методів менеджменту й маркетингу. Фактично те саме можна сказати й про стимулювальні впливи, які породжує для вітчизняних виробників можливість їх виходу на зовнішні ринки й отримання там прибутків.

У світовому масштабі аналогічні можливості для всіх країн означають наявність об'єктивного потенціалу збільшення сукупного продукту, що виробляється у світі. Інша річ, що цей об'єктивний потенціал не реалізується для багатьох найбільш бідніших країн, які страждають від погіршення реального (навіть не формального, міжнародно-правового) режиму торгівлі в процесах глобалізації і лібералізації міжнародної торгівлі.

Нарешті, розглядаючи позитивне значення міжнародної торгівлі для характеру технологічного розвитку, слід особливо виокремити товарний технологічний трансферт, що забезпечується надходженням до країни товарів, під час виробництва яких застосовуються ноу-хау, принципово нові винаходи й прилади. Товарний технологічний трансферт може мати подвійне значення у поширенні технологій: відповідні машини й обладнання можуть використовуватись під час виробництва високотехнологічної продукції, а також бути зразками для налагодження наукомісткого виробництва за аналоговим принципом.

Щоправда, технологічна торгівля інколи постає дуже «чутливою» сферою міжнародних економічних відносин між країнами. Скажімо,

технологічні лідери можуть обмежувати поширення створюваних ними новітніх розробок, які в довготерміновій перспективі визначають конкурентоспроможність націй. Особливо типовим є застосування обмежень на технологічну торгівлю в тих випадках, коли існує побоювання щодо можливості використання отриманих технологій, які були уречевлені в товарах, а також технологій, які можуть «розкрити» певні товари, країнами, небезпечними у військовому аспекті (або конкурентне посилення яких є небажаним для певних держав).

У держави, яку представляють відповідні інститути, є кілька основних напрямів діяльності, за якими здійснюється позитивний вплив на характер і результативність міжнародної торгівлі:

- законотворча діяльність;
- податкове регулювання;
- грошова й кредитно-фінансова політика;
- інвестиційна політика;
- структурно-адміністративна політика;
- національна геополітика.

Саме під такими кутами зору і слід розглядати практичні особливості участі України у світовій і регіональній товарній торгівлі. Необхідно враховувати й те, що структура експортно-імпоротної діяльності України, інші якісні, а також кількісні її характеристики відображають складні й суперечливі умови розвитку нашої держави в період будування ринкових механізмів. На експортно-імпортній номенклатурі міжнародної торгівлі позначаються історична спеціалізація на важких галузях індустрії відповідно до помилкового уявлення про примат розвитку виготовлення засобів виробництва порівняно з виготовленням товарів споживання, незадовільний стан основних виробничих фондів, об'єктивні труднощі перехідної економіки України в умовах жорсткої конкуренції на міжнародних ринках.

Разом з тим стосовно деяких товарних позицій Україна впевнено розширює своє представництво на ринках інших країн. Це, зокрема, ілюструють і дані таблиць 3.2 і 3.4.

Таблиця 3.2 – Динаміка товарної структури експорту, млн дол. США

| Найменування групи товарів                            | Роки           |                |                |                |                |                |
|-------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                                       | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           |
| <b>Усього</b>                                         | <b>51121,2</b> | <b>68051,7</b> | <b>68415,9</b> | <b>62759,5</b> | <b>53783,9</b> | <b>38028,6</b> |
| У тому числі:                                         |                |                |                |                |                |                |
| I Живі тварини; продукти тваринного походження        | 771,4          | 936,6          | 961,3          | 1084,1         | 1014,5         | 823,5          |
| II Продукти рослинного походження                     | 3976,3         | 5532,0         | 9213,9         | 8875,9         | 8736,1         | 7972,2         |
| III Жири та олії тваринного або рослинного походження | 2617,3         | 3396,4         | 4211,5         | 3507,1         | 3822,0         | 3299,9         |

*Продовження таблиці 3.2*

| Найменування груп товарів                                                     | Роки    |         |         |         |         |        |
|-------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
|                                                                               | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015   |
| IV Готові харчові продукти                                                    | 2571,1  | 2939,1  | 3493,9  | 3557,2  | 3096,3  | 2468,6 |
| V Мінеральні продукти                                                         | 6731,3  | 10259,7 | 7650,4  | 7494,9  | 6103,5  | 3099,5 |
| VI Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості                | 3479,2  | 5390,3  | 5058,9  | 4327,3  | 3054,1  | 2130,8 |
| VII Полімерні матеріали, пластмаси й вироби з них                             | 685,3   | 937,7   | 999,6   | 787,8   | 586,4   | 412,6  |
| VIII Шкури необроблені, шкури вичищені                                        | 173,8   | 168,5   | 135,6   | 148,9   | 156,7   | 114,7  |
| IX Деревина й вироби з деревини                                               | 828,2   | 1078,3  | 1060,6  | 1144,4  | 1262,6  | 1107,2 |
| X Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів                 | 940,5   | 1105,3  | 1132,1  | 1246,8  | 985,6   | 617,1  |
| XI Текстильні матеріали й текстильні вироби                                   | 735,8   | 863,8   | 783,8   | 811,1   | 785,8   | 634,2  |
| XII Взуття, головні убори, парасольки                                         | 174,8   | 208,8   | 175,9   | 198,7   | 202,8   | 150,8  |
| XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу                                          | 399,5   | 549,2   | 582,8   | 583,1   | 479,3   | 331,6  |
| XIV Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 74,2    | 100,7   | 139,8   | 118,4   | 161,4   | 82,1   |
| XV Недорогоцінні метали й вироби з них                                        | 17332,5 | 22101,0 | 18889,8 | 17570,7 | 15229,0 | 9472,7 |
| XVI Машини, обладнання й механізми; електротехнічне обладнання                | 5670,4  | 6759,0  | 7026,7  | 6975,0  | 5657,2  | 3943,8 |
| XVII Наземний транспорт, літальні апарати, плавучі засоби                     | 3262,4  | 4854,8  | 5963,5  | 3344,0  | 1472,1  | 680,0  |
| XVIII Прилади й апарати оптичні, фотографічні                                 | 252,3   | 281,5   | 296,5   | 296,3   | 232,0   | 158,7  |
| XIX Різні промислові товари                                                   | 416,6   | 556,2   | 609,0   | 661,0   | 736,3   | 524,3  |
| XX Твори мистецтва                                                            | 0,2     | 1,1     | 0,3     | 0,6     | 0,2     | 0,3    |
| XXI Товари, придбані в портах                                                 | 27,9    | 31,5    | 29,9    | 25,9    | 9,7     | 4,0    |

Аналізуючи наведену таблицю, можна стверджувати, що експорт товарів з України 2015 р. порівняно з 2014 р. зменшився на 29,4 %, або на 15,8 млрд дол. США – до 38,14 млрд дол. Відповідно очікувано змінилася структура експорту за товарними групами. Починаючи з 2013 р. почалося зменшення продажів мінеральних продуктів, продукції хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості, недорогоцінних металів й виробів з них. Так,

2015 р. порівняно з 2012 р. експорт цих товарних груп зменшився на 50–59 %, а їх частка в структурі експорту товарів 2015 року становила 5, 3 і 14 % відповідно.

Таблиця 3.3 – Обсяг експорту товарів по регіонах України, млн дол. США

| Регіон                    | Роки    |         |         |         |         |        |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
|                           | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015   |
| Автономна Республіка Крим | 563,3   | 676,0   | 888,8   | 904,9   |         |        |
| Вінницька область         | 566,3   | 661,7   | 652,4   | 679,3   | 742,2   | 846,9  |
| Волинська область         | 434,8   | 646,4   | 605,8   | 628,8   | 685,4   | 631,7  |
| Дніпропетровська область  | 8021,9  | 10363,2 | 10129,7 | 9795,3  | 8763,9  | 6399,0 |
| Донецька область          | 13126,3 | 17197,6 | 14127,2 | 12408,2 | 8403,0  | 3697,3 |
| Житомирська область       | 393,8   | 515,5   | 550,0   | 606,1   | 664,3   | 441,3  |
| Закарпатська область      | 1156,6  | 1397,6  | 1385,1  | 1300,0  | 1382,8  | 1094,4 |
| Запорізька область        | 3210,0  | 4151,2  | 4004,8  | 3678,5  | 3730,2  | 2933,3 |
| Івано-Франківська область | 507,6   | 942,0   | 821,5   | 471,7   | 487,8   | 373,0  |
| Київська область          | 1301,9  | 1696,2  | 1983,0  | 1973,7  | 1852,3  | 1691,2 |
| Кіровоградська область    | 336,8   | 443,4   | 630,6   | 857,3   | 820,7   | 406,6  |
| Луганська область         | 3324,3  | 6505,0  | 4192,7  | 3544,0  | 1902,6  | 257,8  |
| Львівська область         | 974,4   | 1201,9  | 1343,5  | 1290,9  | 1305,1  | 1206,4 |
| Миколаївська область      | 1597,1  | 1654,4  | 2370,7  | 2174,1  | 1837,5  | 1603,1 |
| Одеська область           | 1684,4  | 1541,1  | 1784,6  | 1628,4  | 1780,1  | 1727,5 |
| Полтавська область        | 2219,7  | 3356,3  | 3404,4  | 2654,6  | 2124,5  | 1481,0 |
| Рівненська область        | 396,6   | 543,1   | 503,5   | 482,6   | 473,3   | 378,3  |
| Сумська область           | 746,5   | 1017,4  | 1122,1  | 924,7   | 738,5   | 606,6  |
| Тернопільська область     | 131,4   | 241,4   | 236,8   | 365,1   | 359,0   | 291,0  |
| Харківська область        | 1433,2  | 1845,8  | 2022,1  | 1986,8  | 1821,1  | 1311,7 |
| Херсонська область        | 350,4   | 339,2   | 328,5   | 369,1   | 359,9   | 239,3  |
| Хмельницька область       | 291,5   | 393,7   | 460,4   | 489,0   | 506,3   | 401,6  |
| Черкаська область         | 672,7   | 1058,4  | 1007,6  | 770,7   | 624,2   | 434,2  |
| Чернівецька область       | 104,0   | 136,6   | 124,9   | 125,3   | 129,2   | 108,3  |
| Чернігівська область      | 324,7   | 418,7   | 542,4   | 555,1   | 700,0   | 551,6  |
| місто Київ                | 7104,9  | 9061,7  | 12770,3 | 12341,5 | 11469,6 | 8744,3 |
| місто Севастополь         | 97,6    | 124,1   | 159,4   | 96,2    |         |        |

Що стосується експорту по регіонах, то лідерує місто Київ, на нього припадає 23 % загального експорту, на другому місці – Дніпропетровська область (17 %), на третьому – Донецька (10 %).

Найбільше експортуються недорогоцінні метали й вироби з них – 14 % і продукти рослинного походження – 12 % від загального експорту 2015 року. Очевидно, що втрати експорту мінеральних продуктів (вугля й коксу) пояснюються насамперед з нестабільною політичною обстановкою й війною на Сході України.

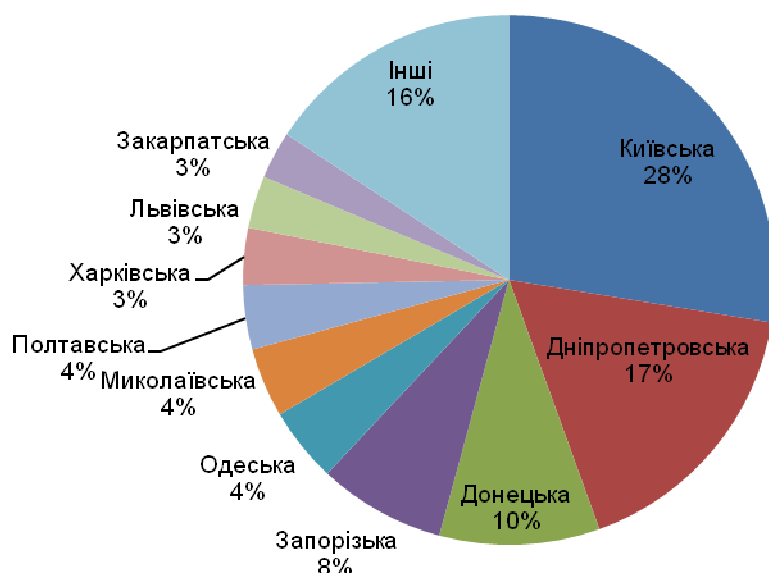


Рисунок 3.1 – Структура експорту товарів по регіонах 2015 р.

Таблиця 3.4 – Динаміка товарної структури імпорту, млн дол. США

| Найменування групи товарів                                     | Роки           |                |                |                |                |                |
|----------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                                                | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           |
| <b>Усього</b>                                                  | <b>60609,4</b> | <b>82564,9</b> | <b>84603,7</b> | <b>76889,1</b> | <b>54318,5</b> | <b>37434,6</b> |
| У тому числі:                                                  |                |                |                |                |                |                |
| I Живі тварини; продукти тваринного походження                 | 1241,7         | 1035,4         | 1718,4         | 1892,1         | 1124,1         | 546,7          |
| II Продукти рослинного походження                              | 1563,7         | 1815,9         | 2429,7         | 2669,8         | 2031,6         | 1144,0         |
| III Жири й олії тваринного або рослинного походження           | 451,5          | 468,7          | 406,3          | 403,3          | 301,7          | 182,4          |
| IV Готові харчові продукти                                     | 2504,9         | 3026,7         | 2965,4         | 3218,8         | 2601,8         | 1605,8         |
| V Мінеральні продукти                                          | 21127,9        | 30029,6        | 27542,3        | 22362,1        | 16095,4        | 11682,1        |
| VI Продукція хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості | 6441,7         | 8020,8         | 8586,4         | 8435,3         | 6782,2         | 5006,1         |
| VII Полімерні матеріали, пластмаси й вироби з них              | 3661,4         | 4498,4         | 4467,1         | 4592,9         | 3638,1         | 2645,3         |
| VIII Шкури необроблені, шкури вичищені                         | 177,3          | 199,8          | 247,2          | 257,4          | 222,7          | 167,4          |
| IX Деревина й вироби з деревини                                | 341,5          | 393,0          | 369,6          | 416,0          | 294,5          | 148,2          |
| X Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів  | 1658,3         | 1836,7         | 1812,6         | 1902,0         | 1289,7         | 877,8          |
| XI Текстильні матеріали й текстильні вироби                    | 1974,8         | 1989,9         | 2563,7         | 2434,7         | 1883,3         | 1413,6         |
| XII Взуття, головні убори, парасольки                          | 490,3          | 361,5          | 793,7          | 794,9          | 430,7          | 248,3          |

Продовження таблиці 3.4

| Найменування групи товарів                                                    | Роки   |         |         |         |        |        |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------|---------|---------|---------|--------|--------|
|                                                                               | 2010   | 2011    | 2012    | 2013    | 2014   | 2015   |
| XIII Вироби з каменю, гіпсу, цементу                                          | 889,7  | 1156,1  | 1106,9  | 1140,8  | 801,5  | 509,5  |
| XIV Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння | 302,7  | 743,4   | 493,4   | 690,3   | 296,8  | 71,9   |
| XV Недорогоцінні метали й вироби з них                                        | 4128,0 | 5697,1  | 5238,9  | 5002,9  | 3324,4 | 2002,7 |
| XVI Машини, обладнання й механізми; електротехнічне обладнання                | 8167,0 | 12795,1 | 13178,7 | 12470,1 | 8720,8 | 6275,0 |
| XVII Наземний транспорт, літальні апарати, плавучі засоби                     | 3664,3 | 6204,2  | 8067,0  | 5901,5  | 2648,2 | 1747,7 |
| XVIII Прилади й апарати оптичні, фотографічні                                 | 886,4  | 1047,0  | 1218,9  | 1094,3  | 672,9  | 464,9  |
| XIX Різні промислові товари                                                   | 682,0  | 847,5   | 1015,0  | 892,1   | 902,1  | 511,8  |
| XX Твори мистецтва                                                            | 2,1    | 24,3    | 8,1     | 23,4    | 8,8    | 0,6    |
| XXI Товари, придбані в портах                                                 | 252,2  | 373,7   | 374,4   | 294,4   | 247,2  | 182,9  |

З аналізу імпорту товарів випливає, що 2015 р. лідером зменшення імпорتنних поставок в абсолютних показниках можна вважати мінеральні продукти – їх імпорт зменшився на 4,4 млрд дол. США, імпорт машин, обладнання й механізмів, електротехнічного обладнання зменшився на 2,4 млрд дол. США, суттєвий спад спостерігається в імпорті продукції хімічної і пов'язаних з нею галузей промисловості – на 1,7 млрд дол. США.

Спостерігається також змінення структури імпорту по товарних групах. Так, 2015 р. в загальному обсязі імпорту зменшилася частка мінеральних продуктів до 14 % (з 33 % 2012 р.), частка імпорту машин, обладнання й механізмів, електротехнічного обладнання зменшилася до 8 % (з 16 % 2012 р.), частка імпорту наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів становить 2 % (2012 р. – 10 %) від загального імпорту товарів.

Таблиця 3.5 – Обсяг імпорту товарів по регіонах України, млн дол. США

| Регіон                    | Роки   |        |        |        |        |        |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                           | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
| Автономна Республіка Крим | 326,7  | 1466,0 | 1435,4 | 1044,5 |        |        |
| Вінницька область         | 344,7  | 384,6  | 498,4  | 496,1  | 428,2  | 266,6  |
| Волинська область         | 571,5  | 1059,6 | 1015,1 | 1089,0 | 765,5  | 622,0  |
| Дніпропетровська область  | 5387,7 | 6717,2 | 6538,3 | 5346,5 | 4634,2 | 3210,6 |
| Донецька область          | 3067,6 | 4622,8 | 4168,5 | 4053,8 | 2122,4 | 1202,6 |

Продовження таблиці 3.5

| Регіон                    | Роки    |         |         |         |         |         |
|---------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|                           | 2010    | 2011    | 2012    | 2013    | 2014    | 2015    |
| Житомирська область       | 428,3   | 460,1   | 384,3   | 383,8   | 285,9   | 246,4   |
| Закарпатська область      | 1348,6  | 1997,9  | 2009,1  | 2062,4  | 1734,6  | 1011,7  |
| Запорізька область        | 1363,0  | 2271,0  | 2013,4  | 1759,9  | 1582,4  | 1084,1  |
| Івано-Франківська область | 652,0   | 1068,3  | 983,8   | 578,3   | 481,9   | 296,2   |
| Київська область          | 3018,1  | 4260,3  | 4793,2  | 4734,8  | 3759,1  | 2586,1  |
| Кіровоградська область    | 187,5   | 226,9   | 284,9   | 242,6   | 201,7   | 105,4   |
| Луганська область         | 1119,0  | 1743,2  | 1989,6  | 1849,9  | 1017,2  | 318,4   |
| Львівська область         | 2028,3  | 3202,3  | 3373,5  | 2655,0  | 2472,0  | 1448,3  |
| Миколаївська область      | 866,1   | 1041,5  | 895,7   | 927,8   | 631,3   | 573,0   |
| Одеська область           | 3520,3  | 3145,4  | 4304,6  | 3438,6  | 2078,6  | 966,2   |
| Полтавська область        | 1066,2  | 1132,4  | 1322,7  | 1111,6  | 1096,9  | 813,8   |
| Рівненська область        | 438,1   | 431,0   | 458,7   | 328,1   | 283,1   | 202,2   |
| Сумська область           | 469,9   | 814,1   | 678,8   | 645,4   | 553,2   | 403,5   |
| Тернопільська область     | 209,8   | 324,1   | 336,8   | 349,7   | 303,7   | 259,6   |
| Харківська область        | 1834,1  | 2277,3  | 2741,0  | 2279,0  | 1888,8  | 1283,5  |
| Херсонська область        | 161,2   | 238,5   | 206,6   | 274,6   | 186,3   | 140,7   |
| Хмельницька область       | 459,4   | 554,7   | 564,9   | 484,3   | 347,0   | 259,3   |
| Черкаська область         | 378,4   | 508,9   | 576,9   | 497,2   | 416,3   | 228,1   |
| Чернівецька область       | 113,1   | 163,0   | 174,9   | 158,1   | 111,5   | 78,4    |
| Чернігівська область      | 380,7   | 562,5   | 544,8   | 586,0   | 528,7   | 378,5   |
| місто Київ                | 25941,9 | 22775,4 | 26116,0 | 26672,9 | 20179,9 | 14492,8 |
| місто Севастополь         | 63,6    | 101,7   | 145,3   | 107,0   |         |         |

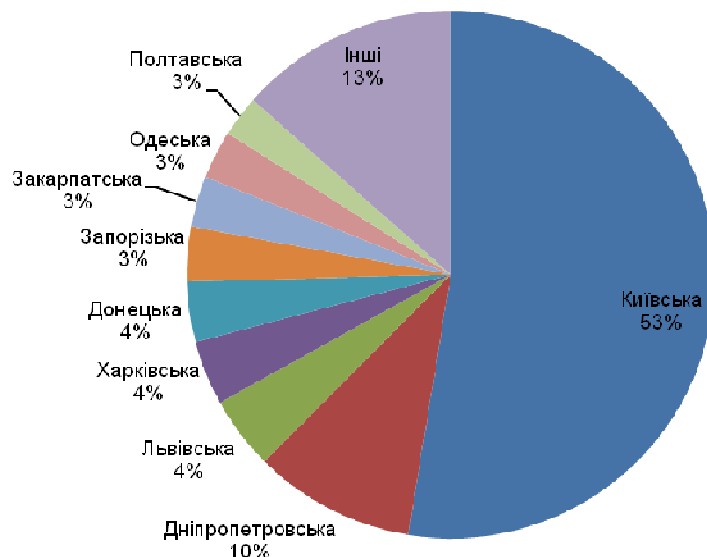


Рисунок 3.2 – Структура імпорту товарів по регіонах 2015 р.

З аналізу імпорту товарів по регіонах випливає, що в Україні основні ринкові агенти зареєстровані насамперед у Київській (53 %) і Дніпропетровській (10 %) областях.

Основний вплив на зменшення імпорту відбулося внаслідок девальвації національної валюти й зменшення обсягів сировини, матеріалів і устаткування, що ввозяться для потреб вітчизняного виробництва.

Профіцит зовнішньоторговельного балансу України за підсумками 2015 р. становив 632 млн дол. США (рисунок 3.3). Зовнішня торгівля 2014 року закінчилася дефіцитом, негативне сальдо становило 527 млн дол. США. За даними Державної служби статистики України, 2015 р. порівняно з попереднім роком експорт товарів з України зменшився на 29 %, або на 15,76 млрд дол. США, імпорнт – на 31 %, або на 16,92 млрд дол. США. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 1,02. Зовнішньоторговельні операції в цей період проводилися з партнерами з 209 країн світу.

Обсяги експорту 2015 р. порівняно з попереднім роком зменшилися в усіх без винятку галузях. Однак якщо експорт продукції ПЕК зменшився в 4 рази (вугілля – в 10, кокс – у 5, нафтопродукти – в 4, електрика – в 3 рази), то експорт продтоварів і сільгосппродукції зменшився всього на 13 %.

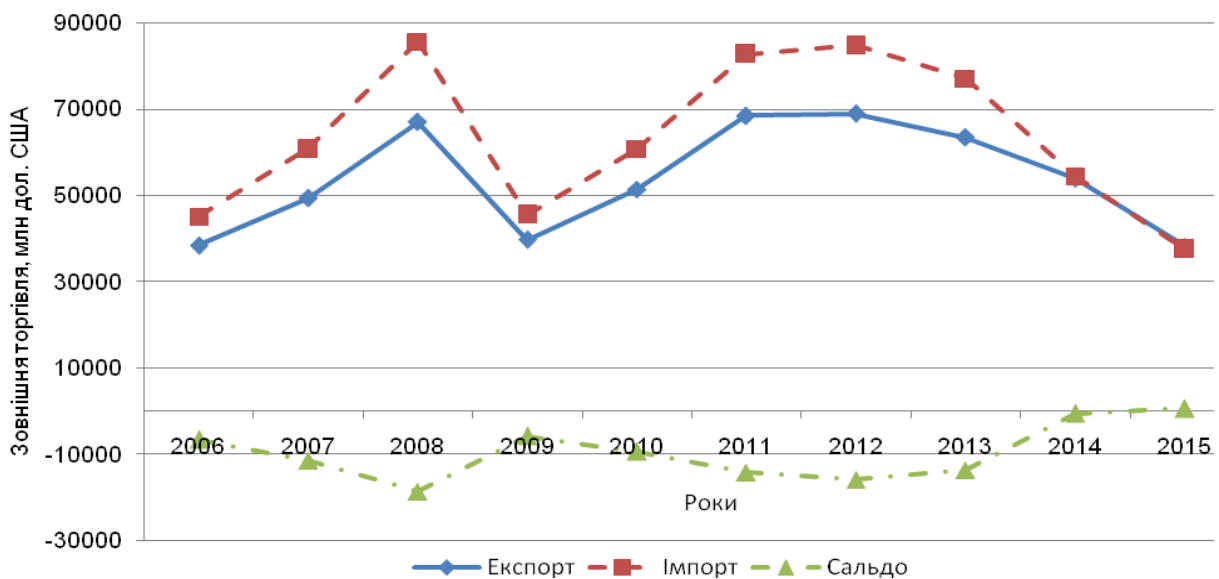


Рисунок 3.3 – Динаміка зовнішньої торгівлі України за 2006–2015 рр.

Падіння по інших галузях становило від 20 до 38 %, найбільшою мірою відбившись на металургії й машинобудуванні. Порівняно з 2013 роком це падіння є ще більшим (за винятком продтоварів і сільгосппродукції). Наприклад, експорт продукції ПЕК зменшився майже в 6 разів, машинобудування – в 2,2 рази, металургії – в 1,9 рази, хімічної промисловості – у 2 рази. Що стосується імпорту товарів, то від 17 до 30 % зменшилися поставки засобів наземного транспорту (крім залізничного), паперу й картону, механічних машин, різноманітної хімічної продукції,

електричних машин, пластмас, полімерних матеріалів, фармацевтичної продукції.

Нестабільна динаміка як валових, так і галузевих показників експортно-імпоротної діяльності є наслідком непевної кон'юнктури, недостатньої диверсифікації зарубіжних ринків збуту. Домінування в структурі вивезення низькотехнологічної і сировинної продукції зумовлено фронтальним відставанням від провідних індустриальних країн у базових напрямках науково-технічного прогресу, застарілістю обладнання. Неефективний імпорт «відповідає» несприятливим умовам заощадження, типовим ситуаціям, при яких фінансові кошти спрямовуються на задоволення споживчих потреб, а не на інвестиції і модернізацію виробництва.

### **3.2 Суть міжнародної купівлі-продажу товарів**

Міжнародна торгівля товарами, з одного боку, відкриває країнам і споживачам, котрі в них живуть, доступ до товарів, виробництво яких є для них нетиповим, а з іншого – дає можливість підвищити ефективність господарювання завдяки спеціалізації. Отже, кожна зі сторін в обмін на частину своєї продукції може отримувати продукції більше, ніж вона могла б зробити сама, відмовившись від спеціалізованого виробництва.

У матеріально-речовинному плані предметами міжнародної товарної торгівлі є кінцева продукція та інші матеріальні цінності – напівфабрикати, сировина, енергоносії, знаряддя праці.

Із суб'єктно-функціонального погляду міжнародна торгівля здійснюється:

- безпосередньо контрагентами, а саме комерційними структурами через установлення прямих господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та інонаціональними споживачами (покупцями), а також державами через уповноважені органи-представники;
- опосередковано, через спеціалізовані структури, з якими відповідні структури встановлюють комерційні відносини.

Уже йшлося про те, що в найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на два основні типи: купівля-продаж товарів і товарообмінні операції.

**Міжнародна купівля-продаж товарів** – це транскордонне передання одним контрагентом (експортером) товарів іншому контрагенту (імпортеру) за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті. Дані щодо міжнародної торгівлі товарами України з державами світу за 2014 рік наведено в таблиці 3.4 (дані наведено без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь).

Таблиця 3.6 – Питома вага країн – основних торговельних партнерів України – в загальному обсязі товарообігу 2015 року, млн дол. США

| Країни            | Товарообіг | Частка в товарообігу, % | Експорт | Імпорт | Сальдо  |
|-------------------|------------|-------------------------|---------|--------|---------|
| Росія             | 12315,1    | 16,31                   | 4829,9  | 7485,1 | -2655,2 |
| Китай             | 6169,2     | 8,17                    | 2399,1  | 3770,1 | -1371,0 |
| Німеччина         | 5229,2     | 6,92                    | 1328,7  | 3900,4 | -2571,7 |
| Польща            | 4302,0     | 5,70                    | 1977,5  | 2324,5 | -347,1  |
| Туреччина         | 3622,9     | 4,80                    | 2771,7  | 851,2  | 1920,5  |
| Білорусь          | 3320,0     | 4,40                    | 870,9   | 2449,1 | -1578,1 |
| Італія            | 2956,0     | 3,91                    | 1979,8  | 976,1  | 1003,7  |
| Угорщина          | 2464,4     | 3,26                    | 909,7   | 1554,7 | -644,9  |
| Єгипет            | 2136,1     | 2,83                    | 2080,5  | 55,6   | 2025,0  |
| США               | 1961,8     | 2,60                    | 481,8   | 1480,0 | -998,1  |
| Індія             | 1887,1     | 2,50                    | 1444,2  | 442,9  | 1001,3  |
| Іспанія           | 1484,0     | 1,97                    | 1043,6  | 440,4  | 603,2   |
| Франція           | 1389,9     | 1,84                    | 497,9   | 892,0  | -394,0  |
| Нідерланди        | 1358,5     | 1,80                    | 905,7   | 452,9  | 452,8   |
| Казахстан         | 1085,7     | 1,44                    | 712,8   | 372,9  | 339,9   |
| Чехія             | 1020,5     | 1,35                    | 540,9   | 479,6  | 61,4    |
| Словаччина        | 987,1      | 1,31                    | 468,5   | 518,6  | -50,1   |
| Велика Британія   | 939,6      | 1,24                    | 370,0   | 569,6  | -199,6  |
| Саудівська Аравія | 906,5      | 1,20                    | 761,6   | 145,0  | 616,6   |
| Румунія           | 886,8      | 1,17                    | 569,9   | 316,9  | 253,1   |
| Литва             | 788,9      | 1,04                    | 236,3   | 552,6  | -316,3  |
| Ізраїль           | 767,0      | 1,02                    | 597,1   | 169,9  | 427,1   |
| Норвегія          | 754,1      | 1,00                    | 12,8    | 741,3  | -728,5  |
| Австрія           | 694,7      | 0,92                    | 347,2   | 347,5  | -0,3    |
| Болгарія          | 672,4      | 0,89                    | 419,5   | 252,9  | 166,6   |
| Бельгія           | 663,6      | 0,88                    | 296,8   | 366,7  | -69,9   |
| Республіка Корея  | 651,8      | 0,86                    | 395,4   | 256,4  | 139,0   |
| Японія            | 617,8      | 0,82                    | 235,6   | 382,2  | -146,7  |
| Швейцарія         | 572,5      | 0,76                    | 123,3   | 449,2  | -325,9  |
| Молдова           | 565,6      | 0,75                    | 524,3   | 41,2   | 483,1   |
| Іран              | 564,1      | 0,75                    | 533,6   | 30,5   | 503,1   |
| Ірак              | 472,7      | 0,63                    | 472,7   | 0,0    | 472,7   |
| Грузія            | 463,6      | 0,61                    | 402,8   | 60,8   | 342,0   |
| Таїланд           | 455,5      | 0,60                    | 334,9   | 120,6  | 214,3   |
| Греція            | 392,3      | 0,52                    | 153,8   | 238,5  | -84,8   |
| Португалія        | 365,7      | 0,48                    | 320,5   | 45,2   | 275,3   |
| ОАЕ               | 358,9      | 0,48                    | 301,8   | 57,1   | 244,6   |

*Продовження таблиці 3.6*

| Країни      | Товарообіг | Частка в товарообігу, % | Експорт | Імпорт | Сальдо |
|-------------|------------|-------------------------|---------|--------|--------|
| Індонезія   | 354,9      | 0,47                    | 185,9   | 168,9  | 17,0   |
| Азербайджан | 349,1      | 0,46                    | 318,8   | 30,3   | 288,6  |
| Туніс       | 342,0      | 0,45                    | 333,5   | 8,5    | 325,0  |
| В'єтнам     | 338,9      | 0,45                    | 87,0    | 252,0  | -165,0 |
| Швеція      | 334,1      | 0,44                    | 60,6    | 273,5  | -212,9 |
| Ліван       | 301,9      | 0,40                    | 300,6   | 1,3    | 299,3  |
| Данія       | 292,3      | 0,39                    | 144,7   | 147,6  | -2,9   |
| Малайзія    | 291,7      | 0,39                    | 159,6   | 132,1  | 27,5   |
| Фінляндія   | 271,0      | 0,36                    | 48,0    | 223,0  | -174,9 |
| Бангладеш   | 260,9      | 0,35                    | 207,0   | 54,0   | 153,0  |
| Марокко     | 241,0      | 0,32                    | 212,5   | 28,5   | 184,0  |
| Латвія      | 237,4      | 0,31                    | 150,3   | 87,1   | 63,1   |
| Узбекистан  | 236,8      | 0,31                    | 174,5   | 62,3   | 112,2  |
| Канада      | 236,4      | 0,31                    | 30,2    | 206,2  | -176,1 |
| Інші        | 5184,8     | 6,87                    | 2973,1  | 2211,7 | 761,5  |

Що стосується географічної структури зовнішньої торгівлі України, то 2015 року експортно-імпорتنі операції здійснювалися з 194 державами, у більшості з них (135) вони зменшилися, збільшилися – у 63 країнах. Щодо зовнішнього товарообігу лідерами є такі країни: Росія – 16,3 %, Китай – 8,2 %, Німеччина – 6,9 %, Польща – 5,7 %, Туреччина – 4,8 %, Білорусь – 4,4 %, Італія – 3,9 %, Угорщина – 3,3 %, Єгипет – 2,8 %, США – 2,6 %.

Серед найбільших країн-партнерів збільшився експорт товарів в Італію (на 14,3 %), Єгипет (на 14,1 %), Польщу (на 11,5 %), Німеччину (на 6 %). Водночас зменшився експорт у Росію (на 29,4 %), Білорусь (на 14,4 %), Китай (на 5,5 %) і Туреччину (на 2,8 %).

Найбільші надходження з країн ЄС здійснювалися з Німеччини (10,4 % загального обсягу імпорту), Польщі (6,2 %), Італії (2,6 %), Угорщини (4,1 %), з інших країн: з Росії (20 %), Китаю (10 %), Білорусі (6,5 %) і США (3,9 %).

Імпорт товарів серед найбільших країн-партнерів збільшився тільки з Білорусі (на 11,7 %) і Угорщини (на 0,8 %), тоді як з інших великих країн-партнерів зменшився, у тому числі з Росії – на 41,2 %, Китаю – на 29,3 %, США – на 29,2 %, Італії – на 23,3 %, Польщі – на 22,2 %, Німеччини – на 20,4 %.

Одна й та сама операція водночас є експортом для того, хто є власником товарів, та імпортом для того, хто розплатувався за них грошима. Таким чином, у суб'єктному аспекті цей критерій поділяє торговельних контрагентів на експортерів та імпортерів, причому такими є як господарські структури, які безпосередньо беруть участь в операціях купівлі-продажу, так і країни, до яких належать відповідні комерційні

організації. Зауважимо при цьому, що контрагентами можуть бути й держави в цілому.

При міжнародних операціях з купівлі-продажу товарів експорт та імпорт здійснюються зазвичай у чистому вигляді, оскільки у міжнародному контракті сторона є або продавцем-експортером, або покупцем-імпортером товару, що є предметом відповідного контракту. Мають місце й змішані трансакції, пов'язані з подвійним значенням суб'єктів торгівлі та з більш ніж одним географічним вектором руху товарів.

Виокремлюють такі види операцій купівлі-продажу товарів:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт.

### 3.3 Експортна діяльність України

Умови й результати експортної діяльності країни значною мірою визначають характер її участі в системі міжнародної торгівлі та інших форм співробітництва за її участі, адже експортний потенціал не тільки значною мірою визначає можливості держави в цілому й окремих суб'єктів господарювання закуповувати товари по імпорту, а й прямо чи опосередковано впливає на всі інші форми національної участі в міжнародній економічній діяльності.

Спочатку визначимо, які саме форми господарської активності слід вважати експортом.

**Експорт товарів** – це продаж і вивезення товарів за рубіж з метою їх реалізації на зовнішніх ринках через передання у власність контрагенту в іншій країні.

Це – вузьке тлумачення експорту, оскільки йдеться тільки про експорт товарів (окремий предмет розгляду – експорт послуг і капіталів) у формі реалізації товарів за гроші за рубежем. У більш широкому розумінні експортом можна назвати продаж товарів за рубіж при будь-якій формі оплати, включаючи товарну, як це й зазначено, наприклад, в українському Законі про зовнішньоекономічну діяльність.

Утім, у цьому розділі розглянемо експорт саме як продаж товарів за рубіж, причому тільки в контексті проблематики грошової міжнародної купівлі-продажу. І саме під таким кутом зору розглянемо функціональне значення експорту.

Обсяги експорту визначають обсяги імпорту, і це є очевидним. Причому чим меншою є диверсифікована міжнародна економічна діяльність країни, тим жорсткішим буде зв'язок між цими основними напрямками зовнішньої торгівлі. Якщо немає інших форм співробітництва, то в довгостроковій перспективі обсяги імпорту мають дорівнювати величині експорту. Точніше, можливими є коливання двох показників, які

за результатами окремого року можуть впливати на збільшення або зменшення зовнішньої заборгованості країни, або, навпаки, її кредитних активів. Однак зростання значення інших сфер міжнародних послуг, передусім валютно-фінансових форм міжнародної економічної діяльності, веде до більшої «незалежності» імпорту товарів від їх експорту і до перенесення такої «залежності» на інші види господарської діяльності, результатом яких є приплив грошей, валютно-фінансових активів у країну.

Однак і сам експорт є об'єктом впливу інших форм міжнародного співробітництва. На експорт впливає факторний розподіл, міжнародний фінансовий клімат, який є сумарною функцією цілого комплексу чинників, якими є рух капіталів, робочої сили, регульовальна діяльність міжнародних економічних організацій, відповідні двосторонні й багатосторонні домовленості між країнами.

Традиційно основу українського товарного експорту становить продукція металургійної промисловості, машинобудування, хімічної і нафтохімічної промисловості, агропромислового комплексу, легкої, харчової і місцевої промисловості. Легко побачити, що навіть така лаконічна «візитна картка» країни переконливо свідчить про її місце в міжнародному співтоваристві, порівняльне (стосовно інших країн і міжнародних угруповань) становище. Для України характерним є домінування в експорті такої промислової продукції, яка потребує значних виробничих потужностей, але не має суттєвого наукового вмісту. Її виготовлення супроводжується надмірним навантаженням на навколишнє середовище. Загалом, характер і номенклатурний вміст національного експорту відрізняє Україну як від «бананових республік», так і від провідних ринкових держав. Цей критерій характеризує національну економіку як перехідну й пострадянську. Адже саме за умов централізованого планування в Радянському Союзі поширилися неефективні, енерго- і матеріаломісткі виробництва, а також експортна спеціалізація на цій основі.

У довгостроковій перспективі така спеціалізація неминуче призведе до закріплення за державою несприятливого статусу в системі міжнародних кооперації і поділу праці, її перетворення на макросуб'єкт допоміжного, екологічно брудного виробництва. Розуміння цього спонукає до проведення виваженої регіональної політики з урахуванням необхідності модернізації традиційних видів виробництва у східних областях України й розвитку експортного виробництва в її західних і центральних областях.

Узагалі неефективна структура експорту, орієнтація на його низькотехнологічні види й значна питома вага сировини є типовими рисами міжнародної економічної діяльності пострадянських країн. Навіть проведення реформаторських заходів, призупинення падіння й нарощування обсягів ВВП не завжди означають поліпшення структури експорту. Про це свідчить досвід ряду сусідніх з Україною держав.

На підприємницькому рівні економіки про мотивацію до експортної діяльності свідчить велика кількість практичних прикладів. Типовою для багатьох новоутворених господарських структур на Заході є орієнтація на зарубіжні ринки від самого початку. Це пов'язано, зокрема, зі значно більш жорсткою конкуренцією на національних ринках. Для великих корпорацій диверсифікація збуту з допомогою експорту є засобом гарантування стабільності на ринку, оскільки зменшення попиту на одному ринку можна компенсувати збутом на інших.

Для практичного розуміння специфіки експортної діяльності кількох ключових господарських структур, які є основними «гравцями» на міжнародному ринку з української сторони, а також держави в цілому, слід враховувати його енерго- і матеріаломісткість. І тому для України є типовою ситуація, при якій для забезпечення експортних поставок необхідно здійснити великі закупівлі імпортних енергоносіїв. Можна навіть констатувати своєрідну нееластичність функції поліпшення умов формування платіжного балансу відносно зростання валових показників експорту. Отже, для України важливим є не просто нарощування присутності на зовнішніх ринках, а оптимізація структури експорту, поліпшення якості, підвищення економічної і технологічної ефективності експортного виробництва.

Разом з тим і кількісні параметри експорту, зокрема його структура, мають безумовне значення для національної економіки, навіть з огляду на здатність держави забезпечувати свій суверенітет.

У плані організаційної підтримки, стимулювання й географічної диверсифікації вітчизняного експорту доцільним є розроблення програмних документів на кшталт концепцій освоєння перспективних для українських товаровиробників окремих регіональних ринків (наприклад, близькосхідного, латиноамериканського тощо). Важливим є укладення двосторонніх угод про торговельно-економічне співробітництво з окремими країнами світу.

Політика підтримки вітчизняного товаровиробника реалізується в кількох площинах, або за окремими напрямками державної політики.

**Основними інструментами підтримки експорту з території України на сучасному етапі є:**

- стимулювання виробництва експортної продукції, зокрема продукції високого ступеня оброблення, а також наукомісткої високотехнологічної продукції;
- сприяння модернізації і технічному переозброєнню експортоорієнтованих виробничих потужностей;
- оптимізація національного правового й нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;
- удосконалення механізму фінансування й кредитування виробництв, які здійснюють експорт;

- налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;

- забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів;

- забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного й стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;

- стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних і юридичних осіб в експортоорієнтованому секторі економіки з допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;

- вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Як свідчить досвід розвинутих країн, саме завдяки стимулюванню державою експортного, причому головне – експортного технологічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності, їм вдається втримувати стабільну динаміку економічного розвитку. Тому в сучасних умовах ефективний розвиток українського експорту є важливим елементом довгострокової стратегії держави щодо ринкового реформування і структурного перебудування економіки.

Необхідність прийняття термінових заходів із підтримки промислового, особливо машинотехнічного, наукомісткого збуту посилюється у зв'язку з усе помітнішими ознаками вичерпання екстенсивних факторів збільшення українського експорту з його переважно сировинною структурою.

У цих умовах зростає значення цілеспрямованої державної підтримки експорту, яка пов'язана з нагальною потребою не тільки скасування тих чи інших обмежень на експорт, а й з необхідністю створення умов для активної, заінтересованої участі органів влади й підприємницьких структур у реалізації експортоорієнтованих проектів і просуванні української продукції на зовнішні ринки. Однак сьогодні в Україні, на жаль, немає єдиного пакета законодавчих актів, спрямованих на підтримку вітчизняних експортерів.

Для стимулювання структурної оптимізації експорту слід добитися того, щоб усе валютне, митне, податкове й зовнішньоекономічне законодавство України орієнтувало виробника на збільшення експорту сучасних і прогресивних машин та обладнання. Зокрема, це має стосуватися наукомісткого машинотехнічного експорту. Для цього необхідно передбачити різні податкові пільги для експортерів, збільшити розміри амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів, прискорену їх заміну й запровадження все більш сучасних машин і технологій.

Усунення зазначених недоліків макроекономічного регулювання сфери міжнародного кредитно-фінансового й торговельного

співробітництва за участі України, а також реалізація наведених пропозицій є важливим і перспективним напрямком підвищення ефективності державного регулювання зовнішньоторговельної діяльності в умовах переходу до ринку.

### **3.4 Імпортний профіль України: загальні риси й актуальні проблеми**

**Імпорт товарів** – це купівля й увезення товарної продукції з-за кордону з метою їх реалізації на внутрішньому ринку й використання на території країни.

Імпорт забезпечує для виробничих та індивідуальних споживачів, а також для країни, до якої ввозяться товари, декілька додаткових порівняно з автаркічною ситуацією **переваг і можливостей**. Це, зокрема, такі:

- доступ до дешевших і більш якісних товарів – готових виробів, сировинних та інших матеріалів, вузлів і комплектування;
- наповнення ринку дефіцитними товарами або товарами, які взагалі не виробляються на національній території;
- зростання конкуренції і стимулювання завдяки цьому оптимізації, підвищення виробництва на національній території;
- налагодження сталих виробничих зв'язків щодо кооперування виробництва з інонаціональними партнерами;
- розвиток технології завдяки поширенню ввезення наукомістких товарів.

Основними видами українського товарного імпорту традиційно є паливно-енергетичні ресурси, продукти нафтоперероблення, сировина й продукція хімічної і нафтохімічної промисловості, вироби чорної і кольорової металургії, товари легкої і місцевої промисловості, машинобудування, електроніка, товари харчової промисловості.

Україна в значних обсягах імпортує паливно-енергетичні ресурси, що передусім пов'язано з неефективністю енергоспоживання в країні. Крім того, на номенклатурі вітчизняного імпорту позначається відставання в кількох важливих напрямках НТП і промислового розвитку. Отже, можна помітити, що характер національного імпорту й завдання його оптимізації залежать від загальних умов функціонування відтворювального комплексу країни й політики, яка спрямована на підвищення ефективності економіки.

Проблема оптимізації імпорту не зводиться до завдання зменшення його абсолютних показників. З одного боку, сам по собі агрегований кількісний показник імпорту не відображає ступеня його ефективності. З іншого боку, заходи, які спрямовуються на зменшення обсягів імпорту, і справді можуть мати позитивні для національної економіки наслідки, інколи можуть завдати їй значної шкоди. Особливу небезпеку може становити надмірний ентузіазм розвивати антиімпортне виробництво. Адже за самою своєю суттю такий підхід істотно обмежує ринковий

розвиток національного виробництва, і передусім це – обмеження збуту. Цілі антиімпорту передбачають орієнтацію в основному на національний ринок, а це навіть в умовах значно більшої країни, ніж Україна, може виявитися недостатнім для створення потужних та ефективних ринкових структур. Крім того, якщо є суб'єкти, проти яких спрямовуються антиімпортні програми, слід припустити, що вони й поділили вже міжнародні ринки.

Утім, сказане не означає недоцільності антиімпортної аргументації в принципі. У багатьох галузях промисловості й сільського господарства антиімпортна політика може забезпечити ринковий виграш завдяки факторним перевагам (наприклад, дешевій робочій силі), географічній близькості споживачів. Крім того, поділеність міжнародних ринків не завжди означає практичну неможливість перспективного виходу на них, особливо за умов сучасної диверсифікації попиту.

Не слід забувати, що імпорт до країни є важливим джерелом бюджетних надходжень. Інструментами оподаткування імпорту є ввізне мито, акцизний збір і податок на додану вартість. Щоправда, згідно з українською практикою при імпорті окремих видів товарів надавалися такі пільги:

- а) щодо певних видів товарів відповідно до спеціального переліку;
- б) щодо товарів, що походять з країн, з якими є відповідні міждержавні угоди про пільгове оподаткування;
- в) щодо товарів, імпорт яких здійснюють окремі установи, організації згідно з постановами Кабінету Міністрів України.

Ефективною є митна політика, при якій враховується, які імпортовані товари конкурують на національному ринку з товарами вітчизняного виробництва, а які – ні, які сприяють прискоренню НТП, а які є предметами разового й некритичного вжитку. Митна політика має формуватися на базі загальнонаціональної науково-технічної стратегії. Утім, про таке поставлення питання в державі навіть не йдеться.

Для деяких країн, які здійснювали комплексні програми виведення економік на провідні конкурентні позиції у світі, перетворення їх на світових лідерів НТП, імпорт ставав засобом розповсюдження нових, ефективних машин і обладнання, реформування й інтенсифікації виробництва. Такими успішними країнами-реформаторами є Японія, Південна Корея, інші динамічні країни Азії; на Південноамериканському континенті – Чилі.

Для України на початку ХХІ ст. актуальним завданням є саме запобігання необґрунтованому проникненню на її територію товарів за демпінговими цінами. Конкретні практичні завдання можна і треба розв'язувати відповідно до чинного законодавства, зокрема Закону про зовнішньоекономічну діяльність, у якому сформульовано підстави для відповідних санкцій.

Узагальнюючи викладене, можна визначити **основні напрями оптимізації імпорту** в Україні в такому переліку заходів і регулювальних методик:

- проведення радикальної раціоналізації енерго- і матеріалоспоживання, поширення заощаджувальних технологій у виробництві й у побуті;

- перехід на використання енергоносіїв, альтернативних імпортом, – сонячної, вітрової енергії, супутнього газу, метану вугільних шарів, етилового спирту (його джерелом можуть бути побічна продукція і відходи сільського господарства й агроперероблення, зокрема цукрових буряків після технологічного процесу виготовлення цукру); доцільним є переведення деяких електростанцій, які використовують газ, на вугільне паливо;

- збільшення розвідок і власного видобутку нафти й газу, більш повний видобуток паливних родовищ;

- поширення виробництва на території України тих товарів іноземних марок, які характеризуються найкращими споживчими властивостями і користуються високим попитом;

- обмеження ввезення на територію України тієї продукції, яка заважає становленню молодих галузей обробної промисловості, і тих сфер виробництва, які не встигли вчасно реформуватися і лише переходять на шлях ринкової діяльності (не підміняючи цієї концепції непродуктивним захистом підприємств з неефективним менеджментом);

- запровадження ефективних механізмів антидемпінгових розслідувань і процедур стосовно тих іноземних фірм, які можуть бути звинуваченими у недобросовісній конкуренції;

- розвиток виробництв, альтернативних імпортом (з урахуванням того, що магістральним напрямом формування відкритої економіки України має стати модель національної спеціалізації, а не економіки, яка будується за принципом «усе – сам»);

- стимулювання інвестицій у розвиток тих галузей економіки, які програють у міжнародній конкурентній боротьбі, зокрема й на національному ринку через об'єктивний дефіцит у них фінансових ресурсів.

### **3.5 Реекспорт, реімпорт, прямі й опосередковані експортно-імпортні операції**

Природно, що реекспорт і реімпорт можна розглядати як окремі випадки експорту й імпорту і як послідовну комбінацію обох трансакцій (такий підхід частково використовується і в Законі України про зовнішньоекономічну діяльність). Однак частіше їх піддають окремому спеціальному розгляду (наприклад, у зв'язку з можливими спеціальними

вказівками в міжнародних договорах і угодах про недопущення реекспорту).

**Реекспорт** – це продаж і вивезення до іншої країни товарів, які раніше було завезено ззовні, без їх перероблення.

Підстави для реекспорту можуть бути різними. Найбільш типовим є замовлення кінцевого імпортера, який не може або не бажає з причин політичного, економічного характеру виходити на ринок первісного експортера. Такі операції можуть мати місце під час здійснення великих проектів, коли зарубіжні фірми, що працюють у певній країні, здійснюють закупівлі в третіх країнах.

Політичними причинами, через які кінцевий імпортер не працює на ринку первісного експорту, можуть бути санкції, блокада, які застосовуються проти якоїсь країни і які можна подолати з допомогою фірми з нейтральної країни. Причини економічного характеру – це, наприклад, відсутність у первісного експортера або кінцевого імпортера напрацьованих каналів торговельних зв'язків, які компенсуються з допомогою фірми з третьої країни.

Реекспортні угоди укладаються при реалізації товарів на товарних біржах і аукціонах. Можливі також спекулятивні дії реекспортера, який прагне отримати прибуток завдяки різниці в ціні на певний товар на різних міжнародних, національних ринках, причому в такому та в інших перелічених випадках товар може не завозитися до країни, фірма якої здійснює реекспорт.

Нарешті, причиною реекспорту може бути бажання певної фірми здійснити зарубіжний збут продукції, яку було ввезено до країни, але з тієї або іншої причини не було реалізовано на внутрішньому ринку.

Усі зазначені форми й фактори реекспорту тією або іншою мірою стосуються України – як країни і первісного експортера, і реекспортера, і кінцевого імпортера. Однак потенційно головним у цьому зв'язку є те, що наша держава є транзитною країною і має торговельні морський, річковий флоти, потужності для авіап перевезень.

Технічно реекспорт здійснюється з допомогою двох контрактів: згідно з першим реекспортер купує товар, а згідно з другим – продає його.

**Реімпорт** є ввезенням до країни товарів, які раніше було вивезено з неї за рубіж і не піддавалися там переробленню. Інакше кажучи, реімпорт – це завершення операцій експорту, які не відбулися як такі.

На відміну від реекспорту, при якому може й не передбачатися ввезення товару до країни-реекспортера, реімпорт має чітку ознаку: товар двічі перетинає кордон: під час вивезення і під час ввезення назад до країни.

Навіть із самого означення реімпорту зрозуміло, що його природа обумовлена різноманітною практикою комерційної діяльності. Реімпорт виникає внаслідок забракування первісним імпортером товарів, розірвання угоди з тієї або іншої причини. Предметами реімпорту можуть бути товари,

які було завезено на консигнаційні склади, але не знайшли кінцевого покупця. Те саме може траплятися з виробами, зокрема високотехнологічними, що виставлялися на аукціонах, але які не було реалізовано. Розширення участі України у подібних торговельних акціях, як і взагалі в процесах міжнародної торгівлі, об'єктивно зумовлює й почастішання операцій такої природи.

До реімпорту не належать товари, які було поставлено з країни на умовах тимчасового вивезення, наприклад на виставку.

Міжнародні операції купівлі-продажу можна здійснювати як через установлення прямих, безпосередніх господарських контактів між виробниками (продавцями, постачальниками) та іноземними споживачами (покупцями), так і непрямим шляхом – через посередників.

**Прямі поставки товарів і розрахунків** у багатьох випадках є доцільнішими завдяки таким своїм потенційним позитивним властивостям, що можуть виявлятися в тій або іншій господарській ситуації:

- налагодження найбільш тісних зв'язків між постачальниками й споживачами, причому в умовах загострення конкурентної боротьби будь-які форми «прив'язки» до себе покупця створюють дуже важливі гарантії в конкурентній боротьбі з іншими постачальниками товарів на ринку;

- забезпечення економії на оплаті послуг посередників – юридичних і фізичних осіб, які не беруть участі у створенні споживчих властивостей товарів;

- маркетингове «наближення» виробника до зарубіжного ринку, а також можливість отримання про нього більше необхідної інформації, адекватно відповідати на запити своїх зарубіжних споживачів, реагувати на коливання попиту;

- підвищення надійності й оперативності господарських зв'язків з метою налагодження сталих і більш широких, ніж тільки торгівля, економічних контактів, створення ефективних технологічних моделей відтворювальної діяльності, функціональне поєднання різних циклів виробничої діяльності;

- створення передумов подальшого поглиблення міжнародної співпраці через усупільнення форм власності, поєднання капіталів, транснаціоналізації господарювання.

Разом з тим, і **непрямий шлях міжнародної реалізації товарів** має переваги, які зумовлюють його застосування. Його позитивними властивостями й потенційними господарськими можливостями є такі:

- створення важливого додаткового позитивного чинника в конкурентній боротьбі в тих випадках, коли зовнішньоторговельний посередник може забезпечити додаткові ринки збуту, ефективну рекламну кампанію, а також допускає підприємство-виробника до наявної у нього інформації про особливості конкретних ринків, тенденції попиту тощо;

- забезпечення економії на витратах у тих випадках, коли оплата послуг посередників виявляється комерційно вигіднішою, ніж утримання у

штаті спеціалізованих працівників, або відволікання службовців на невластиві їм види діяльності; завдяки цьому досягається збільшення прибутку й прискорення обігу капіталу, зменшуються витрати на одиницю продукції;

– підвищення якості збутової діяльності й забезпечення її більшої оперативності завдяки використанню послуг посередників-професіоналів, передусім у тих випадках, коли здійснюються разові міжнародні операції, або коли підприємство-виробник не має достатнього досвіду зовнішньоекономічної діяльності, а також у деяких інших випадках;

– налагодження більш широких, ніж тільки збут, виробничих відносин з фірмою, що здійснює посередницькі функції, зокрема організація післяпродажного обслуговування стандартних (особливо високотехнологічних) товарів у країні збуту;

– створення передумов для вигідної концентрації капіталів безпосередніх виробників продукції і фірм, що здійснюють її рекламу, збут, післяпродажне обслуговування тощо відповідно до органічної для них спеціалізації.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Дайте означення міжнародної торгівлі.
2. Наведіть класифікацію міжнародної торгівлі товарами.
3. Дайте означення експортно-імпортних операцій.
4. Як змінювалася динаміка товарної структури експорту в Україні в 2010–2014 роках?
5. Як змінювалася динаміка товарної структури імпорту в Україні в 2010–2014 роках?
6. Дайте означення міжнародної купівлі-продажу товарів.
7. Назвіть основних торговельних партнерів України.
8. Дайте означення експорту товарів.
9. Як впливає пожвавлення експортної діяльності на розвиток економіки країни?
10. Назвіть основні інструменти підтримки експорту.
11. Що таке імпорт товарів і які можливості й переваги дає імпорт?
12. Назвіть основні напрямки оптимізації імпорту в Україні.
13. Дайте означення реекспорту й реімпорту.

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.

3. Конституція України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>, вільний. – Назва з екрана.

4. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

5. Циганкова, Т. М. Міжнародна торгівля [Текст] : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.

## **4 ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В УКРАЇНІ**

### **4.1 Суть міжнародної торгівлі послугами**

Міжнародна торгівля послугами протягом останніх десятиліть є надзвичайно динамічною сферою розвитку світового господарства. Наприкінці ХХ ст. обсяги експорту послугами провідних ринкових країн зростали вдвічі швидше за обсяги товарного експорту. Значною мірою це зумовлювалося подальшою диференціацією попиту й індивідуалізацією потреб як виробництва, так і споживачів у побуті.

Можна навіть констатувати, що ринок послуг значною мірою є динамізатором світового виробництва, науково-технічного прогресу й усієї системи міжнародних економічних відносин. Модель світового господарства, яка формується під впливом сучасних інформаційно-технологічних та глобалізаційних тенденцій, часто називають моделлю економіки послуг.

Різноманітність міжнародних послуг, їх подальша диверсифікація вповні відповідають характеру сучасного розвитку людства, економічних систем, науково-технічного прогресу. Транспортні, інформаційні, культурно-рекреаційні послуги, зв'язок, торгівля оптова й роздрібна, кредитно-фінансові операції, страхування, операції з нерухомістю, операції у сфері обігу, виробничі послуги, ремонт і обслуговування автотранспорту – ось лише частина переліку сучасних послуг у системі міжнародної економічної діяльності.

Еволюція природи й характеру послуг, інтеграція науки й виробництва, торгівлі й промисловості привели до суттєвих змін в умовах діяльності ринків, у суб'єктній інституційній структурі. Так, поширюється діяльність численних науково-виробничих об'єднань, які дедалі зростають і здійснюють увесь комплекс заходів циклу від розроблення нових видів послуг, товарів до поставок продукції кінцевому споживачеві.

Дедалі різноманітнішими стають послуги у фінансово-кредитній сфері, що відбувається у зв'язку з поширенням нових форм кооперування

виробництва, диверсифікацією попиту, урізноманітненням вимог до платежів, розрахунків (зокрема, з допомогою пластикових карток), страхувальних, кредитних, бухгалтерських та інших операцій. Деякі послуги є альтернативою інвестиційній діяльності (лізинг, факторинг, форфейтинг). Причому поширюється діяльність у сфері фінансових послуг нефінансових структур – промислових підприємств, торговельних закладів, туристичних фірм тощо.

Послуги можуть бути й самостійним об'єктом торгівлі, і «супроводом» товару, що продається. І навіть у другому випадку, згідно зі статистичними даними, у країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається тенденція до збільшення частки послуг у кінцевій вартості товарів. Відтак собівартість товарів масового вжитку, яка містить вартість сировини й затраченої енергії, витрати на виробництво, включаючи вартість обладнання, амортизацію і заробітну плату, не перевищує і половини кінцевої ціни товару, яку слід сплатити покупцеві.

Ключовим фактором збільшення обсягів міжнародної торгівлі послугами, їх диверсифікації стали поширення інформаційних технологій і попит на продукти комп'ютерного виробництва й узагалі на послуги, які не прив'язані до матеріальних носіїв, великомасштабне структурно-технологічне перебудування матеріального виробництва, яке відбулося в індустріально розвинутих країнах. Під тиском цих тенденцій відбувалися масштабні процеси формування бізнес-структур у сфері послуг, виходу зі складу великих фірм непрофільних підрозділів, що спеціалізуються на послугах.

Прискореному розвитку сфери послуг сприяє те, що для більшості з її секторів властивою є вища норма прибутку, відносно менші терміни окупності інвестицій порівняно з багатьма «товарними» секторами виробництва. Інколи відбувається навіть перелив ресурсів, і передусім капіталів і робочої сили, зі сфери матеріального виробництва до сфери послуг.

**Послуга** – це цілеспрямована дія економічного змісту, результат якої виражається в термінах споживчої вартості й виявляється як задоволення конкретної потреби людини.

**Міжнародна природа послуги** виявляється 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 різнонаціональних контрагентів. Такі наслідки як ознаки міжнародних послуг залежно від їх характеру можуть бути обов'язковими або мати факультативний характер. Так, надання якоїсь послуги може оплачуватись у формі банківських валютних переказів або в іншій формі, зокрема в національній валюті або в натуральній формі. Сама міжнародна послуга може бути платною за певні цінності матеріального або нематеріального характеру, також етапом або функціональною складовою більш широкого

торговельно-коопераційного процесу або мати разовий характер. Нарешті, контрагентами в процесі надання міжнародних послуг можуть бути однонаціональні й різнонаціональні фізичні та юридичні особи в різних комбінаціях.

Отже, характеристики міжнародних послуг є досить широкими, що передусім зумовлюється їхньою різноманітністю, різнохарактерністю, а також тим, що реєстрація міжнародних послуг здійснюється, зазвичай згідно з положеннями внутрішнього законодавства, а не митними органами, як це властиво міжнародній торгівлі товарами. (Зауважимо, що митне оброблення товарів саме по собі може вважатися різновидом послуги. Оплата, пов'язана з проходженням товару через митний кордон, може здійснюватися за видачу ліцензій, митне оформлення, зберігання товарів і їх транспортування в межах митного пункту, митний супровід товарів, інформування й консультування, участь у митних аукціонах та за деякі інші послуги.)

Крім того, економічна глобалізація, а також розвиток регіональних інтеграційних процесів дедалі більшою мірою стирають кордони між «внутрішніми» й «зарубіжними» послугами, що також додає умовності будь-якій класифікації послуг за принципом національної юрисдикції або належності до митної території певної країни.

Тенденція до збільшення значення послуг у світовій економіці веде до того, що в переліках провідних корпорацій світу виникає дедалі більше компаній, які спеціалізуються на наданні послуг. Ті ж з них, які традиційно вважаються промисловими або переважно промисловими, розширюють спектр своєї діяльності завдяки таким формам економічної активності, які класифікуються як послуги.

Під час торгівлі послугами, на відміну від торгівлі товарами, держава, з одного боку, може відігравати більшу роль, а з іншого – навпаки, навіть втрачати важелі ефективного контролю над економічними процесами.

Такі типові у міжнародній торгівлі послугами галузі, як транспорт (і передусім його інфраструктура) зв'язок, охорона здоров'я, наука, освіта тощо, перебувають зазвичай в частковій, а інколи навіть переважно в державній власності. Не дивно, що в певних галузях сфера послуг захищається державою від іноземної конкуренції більш активно, ніж сфера матеріального виробництва.

Що стосується зниження і навіть втрати державою контролю над міжнародною торгівлею послугами, то це пов'язано з ускладненням формальної реєстрації послуг, передусім інформаційних, які надходять через Інтернет.

Міжнародний рівень торгівлі послугами пов'язаний з деякими природними обмеженнями щодо номенклатури торгівлі. Так, велика кількість послуг технічно або через політичні причини не може переходити на міжнародний рівень. Це стосується, наприклад, побутових, комунальних послуг, сфери соціального страхування тощо.

Відмінності торгівлі послугами від торгівлі товарами пов'язані з особливою мобільністю учасників відповідних угод і предметів торгівлі. Так, на відміну від продавця товарами продавець послуг сам може виїжджати до покупця, що є резидентом іншої країни. Такими послугами можуть бути будівництво й монтаж об'єктів за рубежем, консалтингові, аудиторські, бухгалтерські послуги та ін. Може приїжджати до продавця послуг і покупець, якщо у своїй країні він не може отримати відповідної послуги або її якість є нижчою або вартість більшою. Це може траплятися у сферах туризму, освіти, лікування, обслуговування вантажів, ремонту транспортного рухомого складу та ін. Нарешті, продавець і покупець можуть «зустрічатися» в третій країні – на міжнародних виставках, конференціях тощо.

## **4.2 Класифікація міжнародних послуг**

Торгівля послугами пов'язана з торгівлею товарами, причому особливо тісний зв'язок існує між торгівлею послугами й високотехнологічними товарами. Одним із елементів цього зв'язку, особливо в умовах загострення конкуренції на світових товарних ринках, є допоміжно-збутове значення міжнародних послуг, без яких зазвичай неможливе успішне освоєння зарубіжних ринків. Це значення простежується на всіх етапах маркетингової діяльності експортерів – починаючи з вивчення цільових ринків з використанням глобальних інформаційних мереж і закінчуючи післяпродажним технічним обслуговуванням проданих товарів. Таке обслуговування має важливе значення у збутовій політиці, підвищенні конкурентоспроможності на ринках технологічної продукції. Причому ефективна технологічна торгівля потребує високого рівня гарантійного технічного обслуговування й ремонту, надання клієнтам сервісних послуг, тривалих гарантійних термінів і виконання деяких видів безкоштовних технічних робіт. З цією метою створюються станції технічного обслуговування, ремонтні майстерні, склади запчастин, готується кваліфікований персонал.

Специфіку окремих видів послуг визначає характер учасників ринку послуг і порядок їх взаємодії, технологія надання послуг і їхня природа й мета. Інакше кажучи, об'єктивними критеріями класифікації послуг є характер їх учасників і факторів, а саме:

- суб'єктів послуг;
- предметів і об'єктів послуг;
- взаємин між учасниками ринку послуг;
- механізм реалізації послуг.

Ураховуючи викладене, послуги, зокрема міжнародні, згідно з критеріями наявності або відсутності зв'язку з товарною торгівлею і рухом капіталів і процесами виробничого кооперування, можна класифікувати таким чином:

– пов'язані з торгівлею – транспортні послуги, технічне обслуговування, страхування та ін.;

– пов'язані з інвестиціями й виробничою кооперацією – передання технологій, готельні, професійні послуги та ін.;

– такі, що одночасно пов'язані і з інвестиціями й виробничою кооперацією, і з торгівлею, – зв'язок, будівництво, обслуговування виробничого обладнання та ін.;

– такі, що мають автономний характер, – інформаційні послуги, особисті, культурні, рекреаційні послуги та ін.

Відповідно до власного загального класифікаційного підходу Світовий банк виокремлює такі послуги:

– факторні (factor services), які пов'язані з рухом капіталів, робочої сили й інших компонентів та інструментів виробничого процесу;

– нефакторні (non-factor services), які мають нефінансовий характер (транспортні, туристичні та інші нефінансові послуги).

Згідно з власними класифікаційними критеріями МВФ виокремлює такі види послуг:

– морські перевезення;

– інші види транспортних послуг;

– подорожі;

– інші приватні послуги й інші офіційні послуги.

Згідно з підходом, прийнятим ЮНКТАД, виокремлюють вісім видів послуг:

– фінансові;

– зв'язку;

– будівельні й проектно-конструкторські;

– транспортні;

– професійні й ділові (юридичні, медичні тощо);

– комерційні;

– туристичні;

– аудіовізуальні (теле-, відеокінематографічні).

У системі міжнародної торгівлі послугами можна виокремити такі два блоки: **структурно-галузеві компоненти й виробничо-комерційні операції**. Безсумнівно, будь-яка класифікація в такій сфері є досить умовною. Пропонований перелік форм виходить із того, що в системі послуг можна виокремити як загальні функціональні компоненти відтворювальних процесів і тенденції їх розвитку, що стосуються сфери послуг (перший блок), так і форми підприємницької діяльності, які також за своїм змістом є послугами (другий блок).

**Структурно-галузеві компоненти** системи міжнародної торгівлі послугами:

– інформаційні послуги як динамізуючий фактор міжнародної економічної діяльності;

– міжнародні транспортні послуги;

- міжнародний туризм;
- банківсько-страхувальні послуги.

**Виробничо-комерційні операції**, які належать до системи міжнародної торгівлі послугами:

- лізинг;
- франчайзинг;
- інжиніринг;
- ліцензійний обмін;
- міжнародні орендні операції.

#### **4.3 Особливості розвитку міжнародного ринку послуг в Україні**

Торгівля послугами має особливе значення у міжнародній економічній діяльності України. Особливості участі України в міжнародній торгівлі послугами в 90-х роках XX ст. і на початку XXI ст. традиційно зумовлювалися компенсуванням негативного сальдо загального торговельного балансу країни. Це відбувалося завдяки наявності таких особливо важливих для торгівлі послугами переваг міжнародної економічної діяльності, як сприятливе географічне розташування (що в економічній термінології артикулюється як транзитний статус), участь відповідно до історичних традицій у міжнародній торгівлі розгалуженої транспортної інфраструктури й рухомого складу. Цей транспортний потенціал, навіть з урахуванням його кризового стану на зламі століть, може порівняно з переважною частиною економіки розглядатися як досить потужне джерело валютних надходжень.

Національний ринок послуг в Україні розвивається в умовах дедалі більш вираженої відкритості економіки, збільшення впливу з боку глобалізації. Фактично відбувається швидке становлення цього ринку, формування відносин між його суб'єктами, а також самих цих суб'єктів в умовах тісної міжнародної конкуренції.

Однак хоча збільшення питомої ваги в економіці сектора послуг є характерною ознакою сучасного розвитку, це не свідчить про секторальну оптимізацію української економіки. Адже протягом 90-х років відбувалося майже некероване падіння виробництва та інколи мала місце навіть деградація виробничої інфраструктури й ресурсної бази. Збільшення безробіття у промисловості виштовхувало людей до сфери послуг і в сільське господарство, причому сфера послуг зазвичай не виявляла попиту на високоосвічених виробників і сучасні моделі використання кваліфікованої праці, а ставала тимчасовим притулком для знедолених робітників і фахівців із різних галузей економіки.

У цьому зв'язку слід зазначити, що емпіричною базою для більш об'єктивних оптимістичних оцінок структурної оптимізації зайнятості й значення послуг у вітчизняній економіці може стати подальший перерозподіл зайнятості на користь сфери послуг в умовах позитивної

динаміки зростання. Відбувається збільшення частки послуг у структурі українського імпорту. (Україна закуповує транспортні, комунікаційні, будівельні, фінансові, професійні – бухгалтерські, правові, консультаційні, інженерні, архітектурні, дослідні послуги, а надає переважно транспортні, туристичні, ділові та ін.).

Розвиток ринкової економіки України відбувається в умовах жорсткої конкуренції на національному ринку послуг (передусім така ситуація стосується імпортоконкурентного виробництва) і на ринках послуг за рубежом (що зачіпає інтереси експортерів). Відставання в деяких галузях вітчизняної економіки від світових лідерів, з одного боку, і значні здобутки, навіть піонерні розробки, в інших, наявність корпусу галузевих фахівців і навіть географічні переваги, з іншого – визначають рівень і специфіку участі вітчизняних суб'єктів ринку послуг у міжнародному співробітництві, а також міру й інструменти державного втручання в перебіг подій на ринку послуг. При цьому слід урахувати, що поки що участь України в торгівлі послугами значною мірою зводиться до «надання в послугу своєї території» для транзиту російських енергоносіїв.

Структура світової торгівлі комерційними послугами поділяється на три основні групи: транспортні, туристичні та інші комерційні послуги. Вигідне транзитне розташування України традиційно забезпечує переважання транспортних послуг у зовнішній торгівлі послугами. На транспортні послуги України припадає понад 55 % експорту послуг. У структурі експорту транспортних послуг провідне місце належить трубопроводному транспорту, питома вага якого в загальному обсязі експорту транспортних послуг зменшилася з 40 % 2006 р. до 23,6 % 2015 р. (таблиця 4.1).

Таблиця 4.1 – Структура зовнішньої торгівлі послугами

| Найменування послуг                                                            | Експорт, млн дол. США |               | Імпорт, млн дол. США |               | Сальдо, млн дол. США |               |
|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
|                                                                                | 2014                  | 2015          | 2014                 | 2015          | 2014                 | 2015          |
| <b>Усього</b>                                                                  | <b>11273,3</b>        | <b>9551,1</b> | <b>5676,1</b>        | <b>5144,4</b> | <b>5597,2</b>        | <b>4406,7</b> |
| Послуги з перероблення ресурсів                                                | 1313,2                | 1056,5        | 51,1                 | 63,3          | 1262,1               | 993,3         |
| Із них:                                                                        |                       |               |                      |               |                      |               |
| послуги з перероблення товарів з метою реалізації у внутрішній економіці       | 16,9                  | 18,5          | 0,1                  | 0,0           | 16,9                 | 18,5          |
| послуги з перероблення товарів з метою реалізації за рубежом                   | 1296,3                | 1038,0        | 51,1                 | 63,3          | 1245,2               | 974,8         |
| Послуги з ремонту й технічного обслуговування, не віднесені до інших категорій | 294,2                 | 189,6         | 106,8                | 85,2          | 187,4                | 104,5         |
| Транспортні послуги                                                            | 6012,0                | 5230,8        | 1345,3               | 1147,3        | 4666,7               | 4083,5        |
| Із них:                                                                        |                       |               |                      |               |                      |               |
| послуги морського транспорту                                                   | 831,5                 | 826,3         | 232,6                | 188,9         | 598,9                | 637,4         |
| послуги річкового транспорту                                                   | 46,5                  | 44,2          | 1,0                  | 0,3           | 45,5                 | 43,9          |

Продовження таблиці 4.1

| Найменування послуг                                                         | Експорт, млн дол. США |        | Імпорт, млн дол. США |       | Сальдо, млн дол. США |        |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------|----------------------|-------|----------------------|--------|
|                                                                             | 2014                  | 2015   | 2014                 | 2015  | 2014                 | 2015   |
| послуги повітряного транспорту                                              | 1068,5                | 742,7  | 423,8                | 466,2 | 644,7                | 276,5  |
| послуги залізничного транспорту                                             | 1045,9                | 748,4  | 421,0                | 289,5 | 624,9                | 458,9  |
| послуги автомобільного транспорту                                           | 450,1                 | 242,7  | 186,8                | 87,0  | 263,3                | 155,6  |
| послуги трубопровідного транспорту                                          | 2207,9                | 2258,0 | 52,6                 | 98,1  | 2155,3               | 2159,9 |
| передання електроенергії                                                    | 2,9                   | 5,4    | 0,0                  | 0,0   | 2,9                  | 5,4    |
| інші допоміжні й додаткові транспортні послуги                              | 324,8                 | 339,1  | 16,2                 | 11,3  | 308,6                | 327,8  |
| послуги поштової і кур'єрської служб                                        | 33,7                  | 23,9   | 11,3                 | 5,8   | 22,4                 | 18,2   |
| Послуги, пов'язані з подорожами                                             | 223,7                 | 199,7  | 652,2                | 595,0 | -428,5               | -395,3 |
| Послуги з будівництва                                                       | 226,1                 | 289,9  | 143,5                | 37,9  | 82,6                 | 252,0  |
| Послуги зі страхування                                                      | 42,9                  | 39,9   | 80,9                 | 72,5  | -38,0                | -32,6  |
| Послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю                                  | 221,8                 | 178,6  | 800,2                | 851,3 | -578,4               | -672,7 |
| Роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності | 50,6                  | 50,3   | 428,4                | 298,2 | -377,7               | -247,8 |
| Послуги у сфері телекомунікації, комп'ютерні й інформаційні послуги         | 1614,7                | 1516,2 | 498,7                | 537,0 | 1116,1               | 979,2  |
| Із них:                                                                     |                       |        |                      |       |                      |        |
| телекомунікаційні послуги                                                   | 369,5                 | 352,5  | 208,4                | 276,1 | 161,1                | 76,4   |
| комп'ютерні послуги                                                         | 1061,0                | 965,9  | 211,3                | 183,5 | 849,7                | 782,4  |
| інформаційні послуги                                                        | 184,2                 | 197,9  | 79,0                 | 77,4  | 105,2                | 120,5  |
| Ділові послуги                                                              | 1239,1                | 781,0  | 975,5                | 690,2 | 263,6                | 90,8   |
| Із них:                                                                     |                       |        |                      |       |                      |        |
| послуги дослідження й розробки                                              | 186,7                 | 142,1  | 23,1                 | 13,9  | 163,6                | 128,2  |
| професійні й консалтингові послуги                                          | 512,6                 | 319,4  | 383,5                | 302,2 | 129,2                | 17,2   |
| наукові й технічні послуги                                                  | 369,1                 | 184,5  | 137,5                | 125,3 | 231,6                | 59,2   |
| послуги з оброблення й усунення забруднення навколишнього середовища        | 1,3                   | 0,0    | 93,5                 | 83,8  | -92,3                | -83,8  |
| послуги сільського господарства й видобутку                                 | 6,2                   | 4,9    | 17,1                 | 6,7   | -10,9                | -1,8   |
| послуги операційного лізингу                                                | 50,5                  | 38,2   | 171,0                | 67,1  | -120,5               | -28,8  |
| послуги, пов'язані з торгівлею, і посередницькі послуги                     | 45,9                  | 43,9   | 76,8                 | 59,8  | -30,8                | -16,0  |
| інші ділові послуги                                                         | 66,6                  | 48,0   | 73,0                 | 31,3  | -6,3                 | 16,7   |
| Послуги приватним особам, культурні й рекреаційні послуги                   | 30,7                  | 14,2   | 9,8                  | 8,3   | 20,9                 | 5,9    |
| Державні й урядові послуги                                                  | 4,5                   | 4,3    | 583,9                | 758,3 | -579,3               | -753,9 |

Позитивні зрушення спостерігались у деяких сферах високотехнологічних послуг. Так, незначно збільшився експорт

комп'ютерних послуг (зі 151 млн дол. США 2006 р. до 198 млн дол. США 2015 р.). Загалом частка послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерні й інформаційні послуги становлять 16 % загального експорту послуг 2015 року.

Загалом імпорт послуг України значно диверсифікований, а експорт має більш моноспрямований характер. Крім того, імпорт послуг в Україні є значно технологічним, ніж експорт, – сукупна частка високотехнологічних послуг, хоч і зменшується, проте залишається ще досить великою (10 % загального обсягу імпорту послуг 2015 р.) (рисунк 4.1).

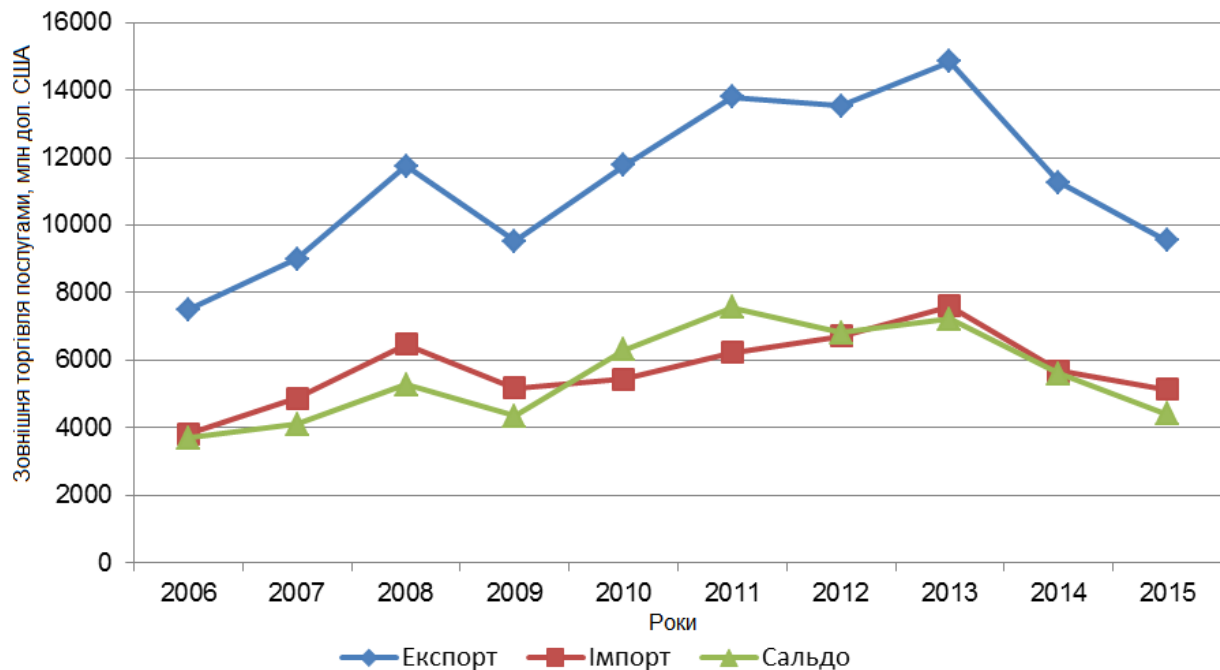


Рисунок 4.1 – Динаміка зовнішньої торгівлі послугами

Суттєве зменшення імпорту 2015 року відбулося майже в усіх напрямках, значно зменшилися послуги трубопровідного транспорту (з 230 млн дол. США 2006 р. до 98 млн дол. США 2015 р.).

Таблиця 4.2 – Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами за 2015 рік

| Країни              | Товарообіг,<br>млн дол.<br>США | Частка в<br>загальному<br>товарообігу, % | Експорт,<br>млн дол.<br>США | Імпорт,<br>млн дол.<br>США | Сальдо,<br>млн дол.<br>США |
|---------------------|--------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b>Усього</b>       | <b>14695,6</b>                 |                                          | <b>9551,1</b>               | <b>5144,4</b>              | <b>4406,7</b>              |
| У тому числі:       |                                |                                          |                             |                            |                            |
| Російська Федерація | 3675,8                         | 25,01                                    | 3016,6                      | 659,3                      | 2357,3                     |
| Велика Британія     | 1193,6                         | 8,12                                     | 530,9                       | 662,7                      | -131,9                     |
| Швейцарія           | 979,0                          | 6,66                                     | 747,2                       | 231,8                      | 515,5                      |
| США                 | 939,3                          | 6,39                                     | 653,5                       | 285,8                      | 367,7                      |
| Німеччина           | 925,8                          | 6,30                                     | 445,2                       | 480,6                      | -35,4                      |
| Кіпр                | 526,9                          | 3,59                                     | 245,0                       | 281,9                      | -36,9                      |

Продовження таблиці 4.2

| Країни                        | Товарообіг,<br>млн дол.<br>США | Частка в<br>загальному<br>товарообігу, % | Експорт,<br>млн дол.<br>США | Імпорт,<br>млн дол.<br>США | Сальдо,<br>млн дол.<br>США |
|-------------------------------|--------------------------------|------------------------------------------|-----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Туреччина                     | 353,2                          | 2,40                                     | 156,7                       | 196,5                      | -39,8                      |
| Туркменістан                  | 302,2                          | 2,06                                     | 262,6                       | 39,6                       | 223,0                      |
| Об'єднані Арабські Емірати    | 291,3                          | 1,98                                     | 204,1                       | 87,2                       | 116,9                      |
| Польща                        | 277,1                          | 1,89                                     | 180,6                       | 96,4                       | 84,2                       |
| Нідерланди                    | 245,5                          | 1,67                                     | 107,0                       | 138,5                      | -31,5                      |
| Австрія                       | 234,3                          | 1,59                                     | 142,0                       | 92,3                       | 49,7                       |
| Франція                       | 219,1                          | 1,49                                     | 106,9                       | 112,2                      | -5,4                       |
| Віргінські Острови (Британія) | 206,2                          | 1,40                                     | 164,5                       | 41,7                       | 122,9                      |
| Мальта                        | 182,9                          | 1,24                                     | 105,5                       | 77,3                       | 28,2                       |
| Китай                         | 167,7                          | 1,14                                     | 39,8                        | 127,9                      | -88,0                      |
| Італія                        | 164,2                          | 1,12                                     | 131,0                       | 33,2                       | 97,7                       |
| Ізраїль                       | 163,5                          | 1,11                                     | 139,0                       | 24,6                       | 114,4                      |
| Білорусь                      | 155,4                          | 1,06                                     | 76,6                        | 78,8                       | -2,3                       |
| Данія                         | 144,3                          | 0,98                                     | 111,7                       | 32,6                       | 79,2                       |
| Панама                        | 142,7                          | 0,97                                     | 129,2                       | 13,5                       | 115,7                      |
| Естонія                       | 139,9                          | 0,95                                     | 113,7                       | 26,2                       | 87,6                       |
| Угорщина                      | 134,9                          | 0,92                                     | 86,0                        | 49,0                       | 37,0                       |
| Словаччина                    | 128,1                          | 0,87                                     | 26,5                        | 101,5                      | -75,0                      |
| Швеція                        | 126,8                          | 0,86                                     | 74,7                        | 52,1                       | 22,6                       |
| Канада                        | 125,2                          | 0,85                                     | 67,9                        | 57,3                       | 10,5                       |
| Латвія                        | 111,4                          | 0,76                                     | 75,8                        | 35,6                       | 40,2                       |
| Бельгія                       | 100,7                          | 0,69                                     | 52,0                        | 48,7                       | 3,2                        |
| Чехія                         | 97,4                           | 0,66                                     | 64,1                        | 33,3                       | 30,8                       |
| Люксембург                    | 88,3                           | 0,60                                     | 5,0                         | 83,2                       | -78,2                      |
| Казахстан                     | 78,0                           | 0,53                                     | 64,1                        | 13,8                       | 50,3                       |
| Маршаллові Острови            | 77,6                           | 0,53                                     | 77,2                        | 0,4                        | 76,7                       |
| Ірландія                      | 76,1                           | 0,52                                     | 26,7                        | 49,3                       | -22,6                      |
| Республіка Молдова            | 71,4                           | 0,49                                     | 39,6                        | 31,7                       | 7,9                        |
| Єгипет                        | 69,8                           | 0,48                                     | 43,5                        | 26,3                       | 17,1                       |
| Болгарія                      | 62,3                           | 0,42                                     | 43,3                        | 19,0                       | 24,3                       |
| Республіка Корея              | 61,8                           | 0,42                                     | 43,6                        | 18,2                       | 25,4                       |
| Індія                         | 57,7                           | 0,39                                     | 44,8                        | 12,9                       | 31,9                       |
| Іспанія                       | 57,1                           | 0,39                                     | 27,5                        | 29,7                       | -2,2                       |
| Греція                        | 51,1                           | 0,35                                     | 30,0                        | 21,1                       | 8,9                        |
| Румунія                       | 50,4                           | 0,34                                     | 42,3                        | 8,1                        | 34,1                       |
| Грузія                        | 49,9                           | 0,34                                     | 38,2                        | 11,7                       | 26,5                       |
| Литва                         | 47,4                           | 0,32                                     | 33,1                        | 14,3                       | 18,8                       |
| Фінляндія                     | 45,2                           | 0,31                                     | 24,4                        | 20,8                       | 3,6                        |
| Гонконг                       | 44,1                           | 0,30                                     | 29,6                        | 14,5                       | 15,1                       |
| Азербайджан                   | 41,2                           | 0,28                                     | 31,1                        | 10,1                       | 20,9                       |
| Інші                          | 596,5                          | 4,06                                     | 463,4                       | 133,1                      | 330,3                      |
| Довідково:<br>Країни СНД      | 4360,6                         | 29,67                                    | 3518,5                      | 842,1                      | 2676,3                     |
| Країни ЄС                     | 5475,7                         | 37,26                                    | 2859,2                      | 2616,5                     | 242,6                      |

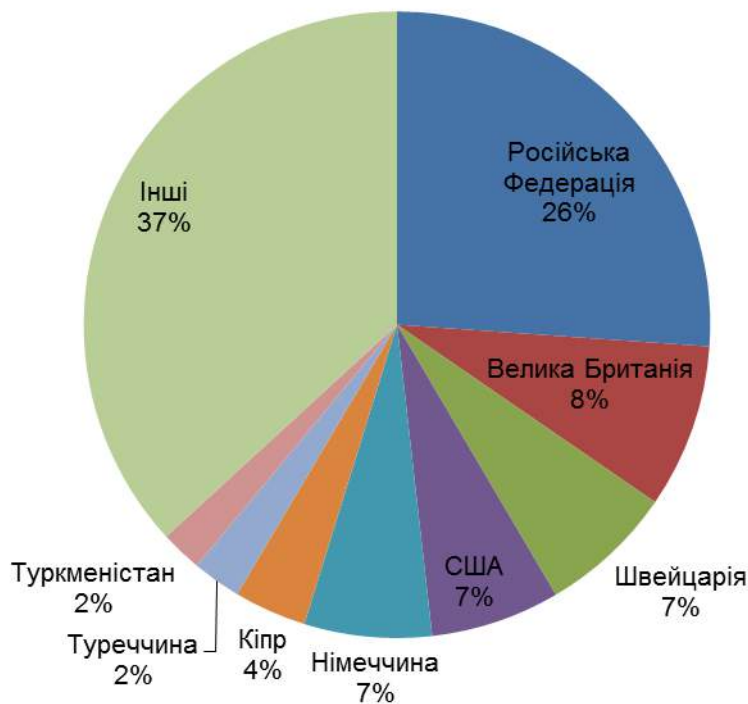


Рисунок 4.2 – Географічна структура зовнішньої торгівлі послугами

Слід зазначити, що в географічній структурі зовнішньої торгівлі послугами України також відбулися певні зміни. Зокрема, у структурі експорту послуг зі зменшенням частки СНД (із 40 % 2006 р. до 37 % 2015 р.) сильно зменшилася питома вага європейських країн (з 34 % 2006 р. до 29 % 2015 р.) (таблиця 4.2).

Трансформація географічної структури імпорту послуг мала аналогічні тенденції, лише з тією відмінністю, що на тлі збільшення часток країн СНД та всіх інших країн світу питома вага країн Європи, хоча й залишалася домінуючою, проте за зазначений період дещо зменшилася.

У цілому тенденції розвитку торгівлі послугами з країнами СНД фактично визначалися відносинами з Росією, на яку припадало близько 31 % експорту й 12 % імпорту послуг з України. Динаміка торгівлі послугами з іншими країнами СНД характеризувалася незначними різноспрямованими змінами, які в цілому не вплинули на загальні показники цього регіону.

До п'ятірки країн, на яких припадає найбільший обсяг імпорту послуг в Україні, виражений у грошовому еквіваленті, належать: Росія – 13 %, Велика Британія – 13 %, Німеччина – 9 %, Швейцарія – 5 % і Кіпр – 5 %.

Характер та інструментарій регулювання торгівлі послугами не дуже відрізняються від тих, що властиві торгівлі товарами. Це пов'язано як з однопорядковістю об'єктів регулювання, так і з тим, що торгівля послугами часто є допоміжною у торгівлі товарами, отже, немає об'єктивних підстав для застосування принципово різних підходів.

Однак є відмінності, пов'язані зі специфікою окремих послуг, зокрема таких, що супроводжують факторний рух, фактично – рух капіталів. Адже і в Україні, і в інших державах контроль за рухом капіталів і вплив на нього здійснюються згідно зі стандартами й критеріями, які істотно відрізняються від тих, що регулюють експортно-імпортні операції.

З метою оптимізації національного механізму регулювання участі України в роботі міжнародного ринку послуг необхідним є комплексне узгодження цілей розвитку окремих галузей і структурних підрозділів економіки й міжнародних зобов'язань держави, її очікувань від інших держав стосовно їх процедур регулювання торгівлі з нашою країною. Однак якщо друге – те, що стосується міжнародних економічних відносин з іншими державами, – багато в чому є предметом переговорів, узгоджень і значною мірою залежить від загальної інтеграції України до євроструктур, міжнародних торговельних об'єднань (отже, не є предметом чіткої детермінації), то перше – цілі розвитку національного виробництва – має бути визначено чітко й ґрунтовно.

Передусім, зважаючи на «міжнародність» проблеми, слід забезпечити виконання таких двох послідовних завдань:

- визначення ключових технологічних і наукомістких галузей, а також «чутливі» сектори у сфері послуг, які потребують тимчасових заходів прямої та опосередкованої підтримки;

- визначення переліку тих видів виробництв, які Україні недоцільно включати до переліку міжнародно погоджених зобов'язань і стосовно яких доцільно застосовувати вилучення з режиму найбільшого сприяння, дво- і багатосторонніх угод і забезпечити відповідні обмеження в торгівлі.

Зазначені заходи (комплекс заходів) – це засоби регулювання доступу на ринок, передусім інструменти адміністративних обмежень або повної заборони діяльності на національному ринку країни. Серед використовуваних обмежень можуть бути такі, як вимога для національних економічних агентів користуватись виключно послугами національних перевізників під час транспортування вантажів усередині країни або (та) вантажів на експорт. Зауважимо, що такі обмеження використовуються багатьма країнами світу, зокрема розвинутими. Аналогічні протекціоністські вимоги можуть висуватися стосовно внутрішніх страховиків (страхування експортно-імпортних операцій). Щоправда, нерозвиненість національного ринку страхування в Україні робить цей пункт надто гіпотетичним навіть до прийняття рішення про доцільність відповідної акції.

«Класичний» засіб протекціонізму в міжнародній торгівлі послугами – використання податків (можливо, додаткових), податкових пільг, знижок і вилучень із системи оподаткування (стосовно об'єктів захисту – національних підприємств, що надають послуги). Протилежна за формою, але ідентична за змістом, форма протекціонізму – субсидії та інші виплати національним продуцентам послуг.

#### 4.4 Міжнародні послуги у сфері виробництва й кооперування

Міжнародні технологічні послуги можна розглядати під різними кутами зору. Згідно з класифікаційними критеріями, за якими аналізуються форми міжнародної економічної діяльності, це є різновид торгівлі послугами. Разом з тим міжнародні технологічні послуги можуть бути і формою кооперування виробництва, засобом сприяння товарній торгівлі, іншим формам міжнародного співробітництва.

Існує велика кількість форм міжнародних технологічних послуг, причому останніми роками саме ця сфера міжнародної економічної діяльності вирізняється найбільш вираженою тенденцією до диверсифікації, виникненням нових видів робіт і потреб у технологічних, інформаційно-технологічних розробках. Серед форм **міжнародної технологічної взаємодії** можна зазначити такі:

- реалізація патентних угод у міжнародному співробітництві, коли власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві;

- реалізація ліцензійних угод, згідно з якими власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання в певних межах своїх прав на технологію;

- торгівля ноу-хау – надання сучасних технологій і досвіду технологічно-менеджерської політики, спрямованої на інноваційну оптимізацію роботи окремих секторів виробництва (включаючи надання інформації технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання якої забезпечує кращі результати господарської діяльності й переваги у конкурентній боротьбі;

- інжиніринг – надання технологічних знань, проведення технічних робіт, консультування «на місці подій» з метою оптимізації виробничо-комерційної діяльності;

- франчайзинг – надання великою, «материнською», фірмою права дрібній фірмі вести виробничо-підприємницьку діяльність під її опікою з наданням відповідного обладнання, права користування «маркою», «брендом» материнської структури, визначенням параметрів збутової діяльності.

**Інжиніринг** (англ. *engineering*, від лат. *ingenium* – винахідливість) – це комплекс інженерно-консультаційних послуг, які пов'язані зі створенням об'єктів промисловості й сільського господарства, а також забезпеченням діяльності підприємств за широким спектром цілей їх маркетингової діяльності (від виробництва до збуту).

Як вид комерційної діяльності інжиніринг охоплює різні роботи, які потрібні для введення в дію та експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів, – маркетингові дослідження стосовно доцільності реалізації проекту, вивчення технічних можливостей його реалізації, виконання геодезичних робіт, розроблення

попереднього (робочого) проекту, організація матеріально-технічного забезпечення, закупівля й виготовлення обладнання, його освоєння, контроль за будівельно-монтажними роботами, пуск об'єкта, його здача «під ключ», консультування стосовно організації роботи діючого об'єкта, з широкого спектра питань організації виробництва, менеджменту, включаючи навіть забезпечення маркетингу його продукції.

З погляду партнера, який є реципієнтом інжинірингових послуг, таке співробітництво дає змогу підвищувати ефективність капіталу, який було вкладено або планується вкласти в об'єкт.

Усі різноманітні види інжинірингових послуг можна поділити на дві групи:

- послуги, пов'язані з підготовкою виробничого процесу (передпроектні, проектні, післяпроектні й спеціальні послуги);

- послуги із забезпечення ефективності діючого виробництва й реалізації виготовленої продукції (роботи, спрямовані на оптимізацію процесів експлуатації, поліпшення функціонування технологічних ліній, залучення до інформаційних систем, поліпшення матеріально-технічного постачання, менеджменту й маркетингу, добору й підготовки кадрів, а також рекомендації з фінансової політики).

**Консалтинг** є формою комерційних інформаційно-фахових послуг, які спрямовані на надання ділової інформації про дослідження стану й прогнозування динаміки ринку товарів, послуг, ліцензій, технологій, цінних паперів, фінансових ресурсів і на оцінювання умов і цілей розвитку експортно-імпоротної діяльності, коопераційних проектів. У вузькому розумінні консалтинг можна визначити як консультування продавців і покупців з широкого кола питань міжнародної економічної діяльності.

Характерною тенденцією сьогодні є розширення сфери консультативних послуг, передусім при розв'язанні фінансових питань, здійсненні операцій купівлі-продажу інструментів-представників прав власності й грошових зобов'язань.

**Франчайзинг** (інакше френчайзинг, френшизінг, від англ. *franchise* – привілей, особливе право) – механізм передання або продажу ліцензій на товарний знак (марку) або технологію відомої фірми на певних комерційних умовах іншій особі (юридичній, зрідка – фізичній), яка отримує виключні права на певні форми виробничо-збутової діяльності.

Залежно від цілей і сфери реалізації франчайзингової моделі відносин виокремлюють три типи франчайзингу:

- виробничий франчайзинг, при якому материнська структура надає оператору необхідні засоби виробництва, весь комплекс обладнання або його суттєві елементи, а також технології; інколи поставляються й витратні матеріали, що робиться як з метою підтримки якості продукту, так і з метою забезпечення власного збуту;

- торговельний франчайзинг, предметом якого є товарні поставки від франчайзера, а франчайзі – це фактично суб'єкт торгівлі;

– ліцензійний франчайзинг, при якому материнська структура надає право користуватися її маркою, товарним знаком і дозвіл на відкриття комерційних структур франчайзі; така форма франчайзингу є найбільш поширеною, причому особливо у сферах масового харчування, торгівлі, прокату автомобілів.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Що стало ключовим фактором для розвитку міжнародної торгівлі послугами?
2. Дайте означення послуги й міжнародної природи послуг.
3. У чому полягає відмінність міжнародної торгівлі товарами від міжнародної торгівлі послугами?
4. Наведіть існуючі класифікації видів міжнародних послуг.
5. Визначіть причини динамізму сучасного розвитку міжнародного ринку послуг.
6. Які фактори визначають участь України в міжнародній торгівлі послугами?

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

## **5 МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ, ВАЛЮТНО-КРЕДИТНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ**

### **5.1 Суть міжнародних валютно-фінансових відносин**

Поступальний процес інтернаціоналізації економічного життя, який виявляється у збільшенні обсягів світової торгівлі товарами, послугами й руху капіталів, обміну науково-технічною інформацією між країнами, об'єктивно зумовлює диверсифікацію і підвищення значення міжнародних валютно-фінансових, грошово-кредитних відносин. Однак усі ці динамічні події об'єктивно супроводжуються залученням до грошово-кредитного обігу додаткових валютно-фінансових, кредитних ресурсів. Динамічний розвиток будь-якої національної економіки за сучасних умов значною

мірою залежить від ефективної участі в роботі міжнародних ринків фінансових ресурсів, активної інтеграції до діючих структур кредитного сприяння. Водночас поточний розвиток тенденцій світових фінансових ринків, зі свого боку, визначається загальними економічними тенденціями у світі.

Нові реалії у сфері об'єктності міжнародних валютно-фінансових відносин насправді не мають аналогів в історії, адже відтепер пакети короткотермінових активів значно перевищують валютні резерви центральних банків. Водночас ці резерви поступаються також і щоденним обсягам спекулятивних трансакцій на валютних біржах.

Що стосується економік трансформаційного типу, нагальними завданнями яких є структурна перебудова систем власності й матеріального виробництва, оновлення застарілих фондів, запровадження дійових моделей промислової і технологічної політики тощо, то для них оптимізація умов міжнародної кооперації у сфері фінансів є центральним важелем зростання, а також фактором проведення радикальних реформ.

З'ясувати ці переваги більш детально дає змогу традиційний аналіз мотивації донорів і реципієнтів, фінансових ресурсів, зокрема капіталів. Для кредиторів (експортерів) – як країн, так і агентів підприємницької діяльності – рух фінансово-кредитних ресурсів об'єктивно означає можливість отримувати відсотки на вкладені гроші, збільшення прибутковості на одиницю капіталу через поліпшення співвідношення факторів на кожну одиницю капіталу, яка залишається в країні-метрополії, а також на кожну одиницю капіталу, що вкладається за рубіж, якщо було знайдено відповідну ринкову ситуацію. Не слід забувати й про фактори політичного характеру, які беруться до уваги під час прийняття тих чи інших рішень стосовно надання зарубіжних кредитів або вивезення капіталів.

Міжнародні кредитні відносини можна розглядати у взаємозв'язку з міжнародною торгівлею. При цьому слід констатувати, що міжнародний кредит має важливе значення для міжнародної економічної діяльності з погляду комерційних суб'єктів. Адже з допомогою кредиту реалізується значна частина міжнародних торговельних операцій.

Міжнародні валютно-фінансові відносини, як і інші форми економічної діяльності, мають історичний характер. Їхній стан і характер відповідають тим господарським потребам, які обслуговують, і залежать від технічних засобів реалізації функцій грошей, а складні форми міжнародних валютно-фінансових відносин набувають власної логіки саморозвитку й закономірностей функціонування.

Зумовленість характеру валютно-фінансових відносин специфікою історичного розвитку виявилася і в умовах України. Адже валютно-фінансова, грошово-кредитна система країни пройшла складний еволюційний шлях від такої, що відповідала реаліям адміністративної економіки, до сучасної ринково-транзитивної.

Зовнішня фінансова політика держави не є чимось самодостатнім, а впливає з економічного стану, особливостей реального сектора й соціальної сфери. Ця політика не може не враховувати таких функцій, як динаміка ВВП, характер зведення платіжного балансу, умови формування бюджету й багато інших факторів.

Досягнення цілей транскордонного переміщення фінансово-капітальних ресурсів може бути істотно ускладненим багатьма факторами. Зокрема, потенційно можливе невиконання або несвоєчасне виконання боржником зобов'язань, які він узяв на себе в будь-якій формі. Так, макроекономічна нестабільність або будь-які інші ускладнення в країні, що отримала кредит (прийняла інвестиції), можуть завадити виконанню нею боргових зобов'язань або забезпеченню прав інвестора. Такі «помилки» при вкладенні власних коштів за рубіж пов'язані з недостатньою обізнаністю донорів з економічними й нормативними особливостями об'єктної країни.

Так само і проведення макроекономічної політики для країни-реципієнта може бути ускладненим саме фактором фінансово-кредитної відкритості, можливістю вільного надходження фінансових коштів з-за рубежу. Такі ускладнення можуть негативно відбиватися на результативності зусиль щодо поліпшення якості суспільно-господарського розвитку, на здатності уряду ефективно проводити ті чи інші регулятивні дії.

Як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях мають місце валютні ризики, унаслідок чого можуть несприятливо змінитися обсяги реальних боргових зобов'язань при одних і тих самих номінальних показниках стабільних валют через коливання курсів інших валют відносно них.

Для реципієнта зовнішні надходження портфельних інвестицій можуть стати причиною як хвилеподібних припливів, так і інколи панічних відпливів фінансових ресурсів, причому останнє стало особливо характерним феноменом останніх років.

Особлива стаття щодо цього – так звані гарячі гроші, тобто ті суто спекулятивні капітали, які переміщуються з однієї країни до іншої відповідно до кон'юнктурних, зокрема кризових, коливань на національних, субрегіональних, регіональних і світовому ринках.

Отже, комплексний аналіз потенційних позитивних і негативних наслідків міжкраїнової міграції фінансових ресурсів не дає змоги вважати «ступінь інтегрованості» до системи світогосподарських зв'язків самостійним, тим більше домінантним показником взаємодії із зарубіжними країнами та спеціалізованими міжнародними банківсько-кредитними інститутами. Проте кардинальне значення має оцінка конкретних потенційних переваг і витрат з урахуванням як економічних, так і соціально-політичних факторів. Якщо розглядати суто економічні критерії фінансової стратегії, то понад усе має значення динаміка реального зростання виробленого ВВП порівняно зі ставкою процента за боргами,

комплексне й динамічне оцінювання внутрішніх і зовнішніх можливостей мобілізації фінансових ресурсів з урахуванням як макро-, так і мікроекономічних джерел.

Важливим елементом валютно-фінансової політики держави є страхова підтримка учасників міжнародної торгівлі, передусім національних експортерів. Така підтримка є традиційним інструментом опікування урядами національного експорту. Страхова й правова підтримка в широкому сенсі стосується як компенсації конкретної втрати, так і упущеної вигоди, що є підставою для залучення арбітражних, судових органів.

## 5.2 Зовнішній борг України

Для успішного й порівняно швидкого формування ринкової системи господарства, а також для зменшення соціальної напруженості в суспільстві необхідними є значні обсяги фінансових ресурсів, яких у перехідний період ринкової трансформації зазвичай не вистачає. Саме тому співробітництво з міжнародними валютно-фінансовими установами, державами-кредиторами й приватними кредиторами під час такої трансформації є вкрай важливим.

Проблема зовнішнього боргу стає постійним супутнім явищем економічного розвитку України із самого моменту здобуття нею державної незалежності. Фактично протягом усього новітнього періоду вітчизняної історії ця проблема є невід'ємною складовою реалій відкритої економіки, постійно перебуваючи в контексті проблем загальноекономічного розвитку, навіть концепцій і міфологем, пов'язаних з цілями вибору правильних орієнтирів національного буття.

Україна вступила у фінансово-кредитні відносини з приводу зовнішніх запозичень і виплат відповідних боргових зобов'язань з багатьма суб'єктами – як національними (тобто країнами), так і міжнародними фінансовими організаціями, приватними позичальниками, об'єднаннями кредиторів. Про це свідчать дані в таблиці 5.1.

Таблиця 5.1 – Валовий зовнішній борг України, млн дол. США

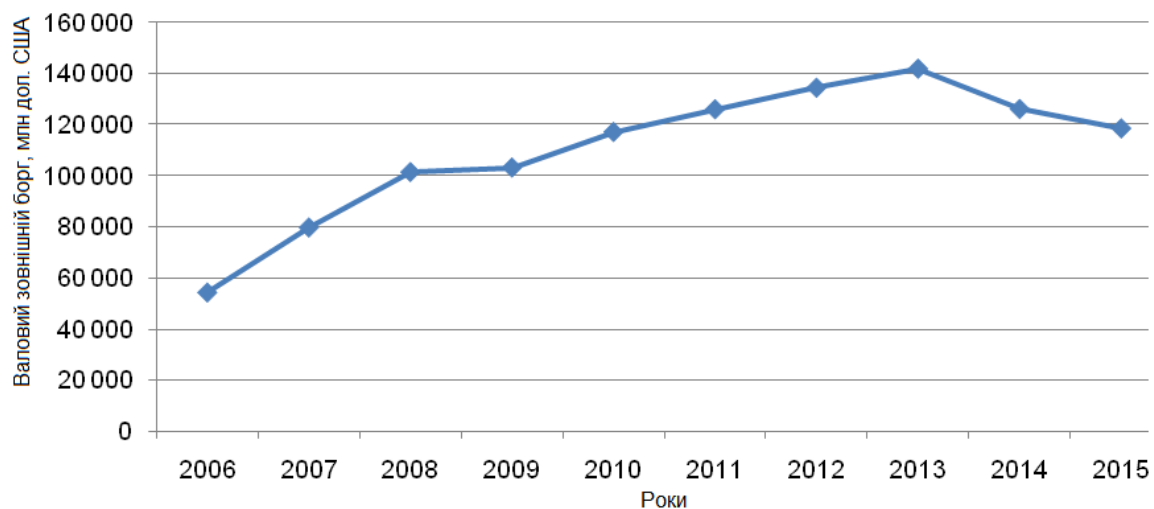
| Показники                               | Роки   |        |        |        |        |        |
|-----------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                                         | 2010   | 2011   | 2012   | 2013   | 2014   | 2015   |
| Сектор загального державного управління | 24 982 | 25 874 | 27 333 | 29 922 | 32 884 | 35 959 |
| <i>Короткострокові</i>                  | 2 053  | 2 001  | 62     | 0      | 6      | 0      |
| <i>Довгострокові</i>                    | 22 929 | 23 873 | 27 271 | 29 922 | 32 878 | 35 959 |
| Центральний банк                        | 7 512  | 7 492  | 4 865  | 1 775  | 2 176  | 6 708  |
| <i>Короткострокові</i>                  | 3      | 5      | 12     | 0      | 0      | 1 301  |
| <i>Довгострокові</i>                    | 7 509  | 7 487  | 4 853  | 1 775  | 2 176  | 5 407  |
| Інші депозитні корпорації               | 28 116 | 25 193 | 21 541 | 22 555 | 18 752 | 12 823 |
| <i>Короткострокові</i>                  | 4 432  | 5 778  | 4 248  | 5 432  | 5 236  | 4 121  |

Продовження таблиці 5.1

| Показники                             | Роки           |                |                |                |                |                |
|---------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|                                       | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           |
| <i>Довгострокові</i>                  | 23 684         | 19 415         | 17 293         | 17 123         | 13 516         | 8 702          |
| Показники                             | 2010           | 2011           | 2012           | 2013           | 2014           | 2015           |
| Інші сектори                          | 50 843         | 59 357         | 70 441         | 76 642         | 63 253         | 54 677         |
| <i>Короткострокові</i>                | 15 190         | 18 933         | 21 107         | 24 310         | 15 050         | 11 571         |
| <i>Довгострокові</i>                  | 35 653         | 40 424         | 49 334         | 52 332         | 48 203         | 43 106         |
| Прямі інвестиції:<br>міжфірмовий борг | 5 893          | 8 320          | 10 445         | 11 185         | 9 243          | 8 562          |
| <b>Валовий зовнішній борг</b>         | <b>117 346</b> | <b>126 236</b> | <b>134 625</b> | <b>142 079</b> | <b>126 308</b> | <b>118 729</b> |

Протягом 2015 року валовий зовнішній борг України зменшився на 6 % відповідно до попереднього року (7,5 млрд. дол. США) і становив 118,7 млрд дол. США (рисуюнок 5.1).

У валютній структурі державного боргу країни зовнішній державний борг номіновано переважно в доларах США і СПЗ (спеціальні права запозичення). Незначну частку в структурі боргу має євро і японська єна. Із липня 2014 року 48,38 % державного боргу номіновано в доларах США, 33,64 % – в українських гривнях, 13,27 % – у СПЗ. Частка євро становить 4,44 %, а японської єни – 0,27 %.



Рисуюнок 5.1 – Динаміка валового зовнішнього боргу України

Найбільший кредитор – Міжнародний валютний фонд – 7,47 % загального обсягу державного боргу, на другій позиції – Міжнародний банк реконструкції і розвитку – 5,44 %.

Очевидно, що головним критерієм вироблення боргової стратегії будь-якої держави має бути об'єктивне оцінювання ефективності використання коштів, тим більше мобілізованих інонаціональних ресурсів. Особливим застереженням при цьому є обсяг іноземних кредитів, оскільки потенційно може відбутися своєрідний перехід кількості в якість: сумарний обсяг запозичень може стати таким, коли він вже перевищить здатність країни

його обслуговувати й повертати. Це вже об'єктивно переводить економічні відносини з нею в принципово іншу площину.

При такому оцінюванні ефективності використання кредитних ресурсів не можна не враховувати загальних результатів макроекономічного розвитку, на який впливають залучені гроші. Інакше кажучи, при виробленні боргової стратегії на майбутнє слід враховувати весь комплекс критеріїв платоспроможності, зокрема й очікуваної

Складність боргової проблеми як для України, так і для інших країн пояснюється, зокрема, і тим, що вирішення завдання з подолання тенденцій падіння економічних показників потребує тривалого часу.

Проблему зовнішньої заборгованості значно збільшують труднощі, так би мовити, суб'єктивно-об'єктивного характеру, пов'язані з «хронічним непроведенням» ефективного макроекономічного регулювання.

### **5.3 Особливості міжнародного інвестиційного процесу в Україні**

Міжнародний рух капіталів у вузькому розумінні репрезентує процеси у реальному секторі; його об'єктом є виробничі потужності, а сам цей рух забезпечується сукупністю мікроекономічних, приватних інвестиційних потенціалів (у широкому розумінні рух капіталів містить і переміщення фінансово-монетарних цінностей). Ці раніше створені й нагромаджені матеріальні ресурси й кошти, власне, і «перерозподіляються» між країнами у вигляді міжнародного руху капіталів. Щоправда, цей «перерозподіл» не є «остаточним», а являє собою своєрідну змінну величину, що залежить від комплексу правових, кон'юнктурних, психологічних та інших умов функціонування капіталу.

В економіко-матеріальному аспекті міжнародними інвестиціями є вкладення капіталу в підприємства різних галузей економіки, виробництва й послуг, у банківсько-кредитну систему, інфраструктуру, соціальні програми, охорону навколишнього середовища. Інакше кажучи, об'єктами міжнародного інвестування можуть бути усі види майнових та інтелектуальних цінностей, виробниче використання яких веде до формування прибутків (доходів) або інших соціальних ефектів.

Такими цінностями фізичної й інтелектуальної природи є:

- нерухоме й рухоме майно (будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності);
- цінні папери й фінансові зобов'язання;
- інформаційні й інтелектуальні цінності;
- майнові права, які є похідними від інтелектуальної діяльності та пов'язані з авторськими правами, – ліцензії, ноу-хау та ін.;
- активи банківсько-кредитних організацій;
- права володіння й оренди, користування землею та іншими природними ресурсами.

Проблематика міжнародного руху капіталів та оптимізації національної соціально-економічної сфери з метою максимізації надходжень капіталу ззовні й мінімізації його впливу з країни є однією з найбільш актуальних для сучасної України, як і для інших країн трансформаційного типу. Особливості участі нашої держави, а також окремих вітчизняних суб'єктів комерційної діяльності в міжнародному русі капіталів значною мірою зумовлюються дефіцитністю фінансово-обігових коштів. Така дефіцитність призводить до односторонньої залежності національної економіки й господарських структур від зовнішніх джерел інвестування, переважної одновекторності легального руху капіталів – ззовні всередину країни.

У глобальному масштабі рух капіталів є інструментом оптимізації факторного розподілу у світі: адже сам факт міграції капіталів свідчить про те, що вони «знаходять» більш сприятливі «ніші» функціонування, ті національні економіки й сектори цих економік, де на одиницю капіталу припадає відносно більша маса інших факторів виробництва.

Світова динаміка руху капіталів значною мірою залежить від динаміки сукупного світового продукту, стану ринків грошово-фінансових ресурсів та умов розвитку окремих країн і їх угруповань.

Разом з тим ситуація набула рис малопрогнозованості й нестабільності, а погіршення ситуації на провідних фондових біржах світу, у перспективах окремих країн і цілих регіонів призводить до порушень сталих міжнародних капіталопотоків, інколи до їх радикального зменшення. Найбільш відчутною є така невизначеність тенденцій руху капіталів для країн, що розвиваються і проводять ринкові реформи. Адже саме їхні ринки є найбільш «проблемними», ризикованими для інвесторів, отже, погіршення міжнародної кон'юнктури спричиняє масову втечу капіталів саме з них, переважно до найбільш стабільних країн-метрополій.

Джерелами ж інвестиційних потоків є передусім провідні індустріальні держави – з них надходить майже 75 % загальної маси інвестицій. Найбільшу активність тут виявляють країни Євросоюзу, передусім Велика Британія, а також США і Японія. Причому основний інвестиційний потік з країн Європи і Японії припадає на США.

Причинами міжнародного руху капіталів є економічні інтереси, причому для здійснення кожної трансакції щодо розміщення інвестицій необхідним є збіг інтересів приймаючої сторони (реципієнта капіталу) та інвестора (донора капіталу).

У чому ж полягають ці інтереси й матеріальні підстави реалізації таких інтересів для обох сторін? Розглянемо їх з позиції як приватних, так і макрорівневих учасників міжнародного інвестиційного процесу.

*Інвестиційні інтереси приватних агентів-донорів.* З погляду інвесторів, відбувається обмін грошово-фінансових цінностей на майнові права, з якими для них і пов'язується головний інтерес: можливість отримання прибутку (для кредиторів – донорів капіталу, які не прагнуть

набути прав власності, а надають гроші в позику, – тимчасове позбавлення можливості користуватися капіталами дає змогу отримувати відсотки). Власне, йдеться не просто про «будь-який», а про досить високий прибуток, фактично – про його максимізацію. Очевидно, що очікуваний прибуток має перевищувати альтернативний прибуток від інвестицій в іншому місці (країні) або в іншій формі. Щоправда, у цю логіку можуть втрутитися й інші міркування, зокрема соціально-економічні гарантії інвестицій. Адже неспроможність уряду надати такі гарантії, відсутність у цілому в певній країні, яка є потенційним об'єктом інвестування, стійких традицій підприємницької діяльності або невідповідність іміджу потенційного реципієнта капіталів традиційним уявленням про надійного партнера, несприятлива законодавча база можуть відлякувати фірми-інвестори від вкладення капіталів.

Разом з тим додатковими міркуваннями для потенційних інвесторів на користь вкладення капіталів можуть стати:

- забезпечення доступу до природних ресурсів через здійснення прямих інвестицій і створення потужностей із видобутку сировинних матеріалів або енергоносіїв, їхнього первинного оброблення та, можливо, і доставки;

- можливість наближення виробництва до споживачів завдяки перенесенню деяких технологічних циклів за рубіж (що може не тільки розв'язати проблеми з транспортуванням товарів до покупців і допомогти в поліпшенні маркетингової політики, а й стати засобом зменшення митних виплат, ускладнень з подоланням перешкод щодо проникнення на певні ринки);

- можливість комбінації ресурсів виробництва (капіталів, матеріалів і технічних засобів, кадрів та ін.), завдяки чому стає можливим створення оптимального їх співвідношення (а відтак і найбільш ефективного застосування), а також концентрація ресурсів для розв'язання конкретних економічних завдань;

- мінімізація інвестиційних ризиків у тих випадках, коли об'єктом вкладення капіталів є економічно й соціально-політично стабільна країна і надійний конкретний проект;

- поліпшення конкурентних позицій завдяки як створенню додаткових переваг (які надає ефект концентрації виробничих ресурсів та економії на масштабі), так і усуненню конкурентів шляхом поєднання з ним економічних потенціалів і цілей господарської діяльності.

*Інвестиційні інтереси макроекономічних агентів-донорів.* Для країн-донорів капіталів здійснення національними приватними агентами інвестицій за рубіж означає опосередковану можливість реалізовувати широкий комплекс інтересів як економічного, так і політико-стратегічного характеру. Щоправда, це стосується тільки тих країн, у яких є відносний надлишок капіталу, – порівняно з іншими країнами більша насиченість цим фактором виробництва національної економіки, а також досить велике

співвідношення між рівнем насиченості економіки капіталом і рівнями її насиченості іншими факторами.

Інвестиції за рубежем – це можливість отримувати фінансові надходження до країни у вигляді дивідендів, прибутків, які виникають під час функціонування національного капіталу за рубежем. У разі прямих інвестицій можна казати й про ті підприємницькі доходи, які отримує той власник об'єкта виробництва, який володіє його контрольним пакетом акцій. Особлива стаття – інвестиції у стратегічні галузі зарубіжних економік, інколи навіть хижацька експлуатація економік країн, що розвиваються. Варто пригадати відомий факт – для багатьох африканських країн з-поміж найбільш обсягів вивезення капіталів провідними ТНК у формі прибутків (разом з виплатою національних боргів і відсотків з боргами) перевищують обсяги фінансових надходжень у вигляді капіталів (плюс зарубіжні кредити й безвідшкодовувальна допомога).

Інвестиції, які було здійснено в технологічній формі, інколи прив'язують реципієнта до країни-донора, з якої до неї надходять технологічні субпродукти, ноу-хау, можливо, безальтернативні послуги з обслуговування складного обладнання.

Розглядаючи політичні аспекти проблеми, слід зазначити, що країні-реципієнту не вигідним є погіршення інвестиційного клімату, важлива складова якого – відносини з країною-донором.

Повний комплекс міркувань стосовно донорів інвестицій є нічим іншим, як узагальненим їх уявленням про бажану інвестиційну кон'юнктуру або інвестиційний клімат. Практично ж цей бажаний стан кон'юнктури й інвестиційний клімат є цілями підготовчої діяльності мікро- і макрореципієнтів капіталу, яку вони ведуть, виходячи з власних міркувань про доцільність такої діяльності.

*Інвестиційні інтереси приватних агентів-реципієнтів.* З погляду приватних реципієнтів капіталів, головним економічним інтересом щодо прийняття зарубіжних інвестицій, так само, як і для донорів капіталу, є можливість отримання прибутку. При цьому інколи приплив капіталів (передусім у грошовій, а також у сучасній формах технологічних інвестицій) може бути засобом динамізації виробництва, його технологічної модернізації, поліпшення менеджменту й маркетингових можливостей, а інколи є безальтернативною умовою початку або відновлення виробничого процесу.

Фактично йдеться про своєрідний факторний обмін: фактори виробництва, які за своєю природою є грошово-капітальними ресурсами, а також найбільш капіталомісткі матеріальні технологічні носії і нематеріальні інформаційні цінності реципієнт «вимінює» на ті, що є у нього в наявності – матеріальні ресурси, робоча сила тощо.

Таким чином, якщо виходити з того, що як і при будь-якій іншій формі підприємницької діяльності основною метою розміщення капіталу є отримання (або максимізація) прибутку, то як додаткові цілі реципієнта

капіталів (або матеріальні цілі, у яких опосередковується зазначена головна мета) можна виокремити такі:

- поліпшення фінансового стану підприємства, залучення коштів для розв’язання конкретних завдань господарської діяльності;
- здійснення модернізації, оновлення машино-технічного парку з метою підвищення ефективності виробництва;
- розширення фізичних обсягів виробництва, залучення до нього додаткових трудових, сировинних тощо ресурсів;
- диверсифікація форм господарської діяльності, започаткування принципово нових для певної комерційної структури видів діяльності або розширення виробничого циклу завдяки спорідненим або більш глибоким видам перероблення;
- залучення передових технологій (характерною є пряма статистична залежність між обсягами іноземних інвестицій і технологічним рівнем реципієнта, його витратами на НДДКР);
- подолання митних тарифних і нетарифних перешкод під час отримання комплектування, об’єктів виробничого споживання завдяки перенесенню деяких технологічних циклів на національну територію;
- оптимізація маркетингової стратегії завдяки використанню збутової мережі іноземного інвестора, його торгової марки, логотипу;
- поліпшення менеджменту й ефективності управління завдяки або приходу разом з капіталом кваліфікованих управлінців, або включення менеджерських послуг у вартість контракту, що перерозподіляє пакет акцій фірми – реципієнта капіталу.

З метою отримання інвестиційних надходжень підприємством – потенційним реципієнтом проводиться комплекс проектних, організаційних, економічних, фінансових, управлінських робіт, які спрямовано на задоволення комерційних інтересів донорів, більшої привабливості відповідного об’єкта виробництва.

*Інвестиційні інтереси макроекономічних агентів-реципієнтів.* Своєрідним аналогом основного критерію ефективності підприємницької діяльності – розміру отриманого прибутку – на макроекономічному рівні є комплекс взаємозв’язаних макроекономічних показників. Основним з них є обсяг ВВП, темпи його приросту, оскільки саме від обсягу виробленого продукту залежать величина національного бюджету, інших основних фінансових фондів країни, порядок функціонування.

Для країни-отримувача капіталу, як і для приватних реципієнтів, важливим міркуванням щодо залучення капіталу є поліпшення фінансових показників економічної діяльності, передусім умов формування платіжного балансу. Така постановка цілей має коротко- і довготерміновий вимір. У першому випадку йдеться про те, що надходження валютних коштів може безпосередньо поліпшити ситуацію на ринку валюти, компенсувати витратні частини основних державних фондів. У другому – про те, що функціонування більшого масиву капіталу матиме органічним наслідком

максимізацію виробленого продукту, а відтак – податкових та інших надходжень.

З метою забезпечення інвестиційного потоку бажаної інтенсивності, а також ефективної реалізації інвестицій урядами країн проводиться цілеспрямована інвестиційна політика, яка містить прямі фінансово-податкові стимули, організаційно-адміністративну підтримку, податково-амортизаційні преференції, а також широкі кон'юнктуротвірні заходи.

Для України, як і для інших трансформаційних країн, важливим «навантаженням» на інвестиційну структурну політику є переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку в умовах переходу до ринкових відносин. Зокрема, необхідно забезпечити послідовне зменшення витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу і збільшити міжнародні вкладення в інтенсифікацію вже створених основних виробничих фондів.

Під час проведення інвестиційної політики уряд ураховує потреби у створенні в країні конкурентного середовища, «імпорту» передових методик менеджменту. Як і для приватних агентів, метою національного уряду є залучення міжнародних комерційних структур до надбань науково-технічного прогресу, які є технологічними лідерами у своїх галузях.

Українська економіка, як і інші економіки трансформаційного типу, стикнулася з необхідністю вирішення таких завдань, як структурне перебудування систем власності й матеріального виробництва, оновлення застарілих фондів, запровадження дійових моделей промислової і технологічної політики. Успішність такого вирішення залежить від того, наскільки вдасться активізувати інвестиційний, фінансовий, грошово-кредитний та інші сегменти національного ринку.

Зі свого боку, створення дійового ринку капіталів, забезпечення сприятливих умов економічного зростання й проведення радикальних реформ пов'язане з участю країни у світових ринках капіталів. Звичайно, у цьому контексті постає питання налагодження ефективних контактів з потенційними суб'єктами зарубіжного інвестування. Пригадаємо, що до зарубіжних інвесторів належать такі категорії економічних суб'єктів:

- зарубіжні юридичні особи;
- зарубіжні фізичні особи;
- особи без громадянства;
- вітчизняні громадяни, що проживають за рубежом;
- зарубіжні держави;
- міжнародні організації.

Крім основного позитивного результату припливу зарубіжного капіталу – збільшення сукупних інвестицій у країні, розвитку конкретних господарських проектів – можна назвати й інші важливі переваги для приймаючої країни з перехідною економікою. Звичайно, вони схожі на ті позитивні наслідки припливу інвестицій, про які вже йшлося. Проте цього разу є і своя специфіка і зміщення акцентів, ураховуючи які, зазначені переваги можна подати таким чином:

– формування ринкової інфраструктури в країні після десятиліть існування адміністративної економіки; зокрема, ця мета реалізується завдяки тому, що в раніше неефективних підприємств з'являються реальні власники, які наповнюють своєю діяльністю ринкове середовище і створюють ефективні системні зв'язки, використовують налагоджені раніше маркетингові канали тощо;

– збільшення масиву технологій, сучасних машин та обладнання, які надходять до країни ззовні, що є важливим за умов колапсу колись інтегрованого технологічного простору Східного блоку й СРСР;

– поширення прогресивних форм менеджменту, які є типовими для господарської діяльності в країні походження капіталу; у такий спосіб часто відбувається уніфікація принципів і механізмів господарювання країн, які користуються перевагами ринкової інфраструктури (наприклад, наявної в ЄС), і країн, які прагнуть набути певного ринкового статусу або увійти до відповідних наддержавних структур;

– ефект прикладу й конкурентного стимулу наслідувати прогресивні моделі мікроекономічної політики й корпоративного управління, що сприяє прискореній адаптації суб'єктів господарювання країни-реципієнта капіталів до вимог сучасних міжнародних економічних відносин.

Специфічним засобом включення економіки України до системи світогосподарських зв'язків є інвестиційна політика. Особливості сучасного етапу розвитку диктують необхідність активного сприяння насамперед залученню капіталів інонаціонального походження у вітчизняне національне господарство. Унаслідок цього має бути створено органічну підсистему самоврегульованої ринкової економіки в Україні, що сприятиме загальній стабілізації господарського й фінансового стану як у національному масштабі, так і на рівні підприємств, науково-технічному прогресу, запровадженню ресурсощадних технологій, додатковим коопераційним контактам, наповненню ринку дефіцитними й новими за типом товарами, розвитку імпортозамінного виробництва, реконструкції і технічному переозброєнню виробничих потужностей тощо.

На умовах участі України в складній системі руху капітальних ресурсів позначаються багато факторів, які впливають зі специфіки етапу формування ринкових відносин. Особливе значення має механізм нагромадження капіталів, що тільки формується після колапсу системи централізовано-планового фінансування.

Створення відлагодженого механізму нагромадження капіталу є необхідною умовою динамізації національного розвитку України. Якнайскоріше вирішення цього завдання актуалізується застарілістю виробничих фондів, малою продуктивністю праці.

Згідно із Законом про режим іноземного інвестування об'єктами інвестиційної діяльності в Україні є:

– новоутворювані основні фонди й такі, що реконструюються, а також обігові кошти в усіх галузях народного господарства;

- цінні папери (акції, облігації та ін.);
- цільові грошові внески;
- науково-технічна продукція та інші об'єкти власності; майнові права й права на інтелектуальну власність.

Протягом років незалежності збільшувалися абсолютні обсяги зарубіжного інвестування в Україну (рисунок 5.2).

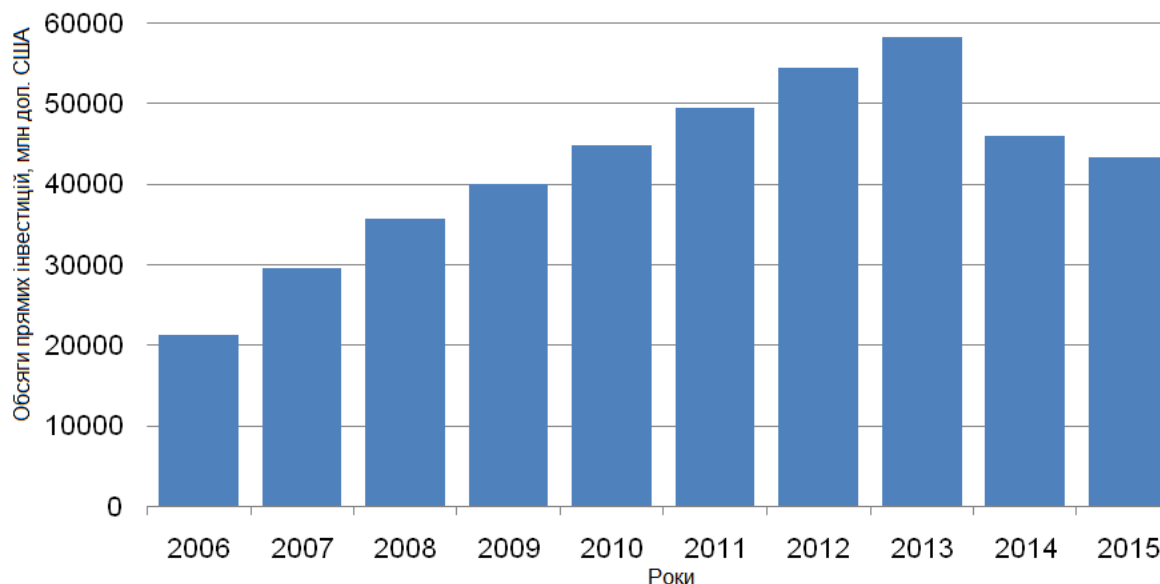


Рисунок 5.2 – Динаміка зарубіжних інвестицій з країн світу в економіку України

Питання створення сприятливих умов розвитку бізнес-клімату в Україні залишається одним із найактуальніших. Обсяг залучених з початку 2015 року прямих зарубіжних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України становив 43371 млн дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя й частини зони проведення антитерористичної операції) і в розрахунку на одну особу населення – 1 тис. дол.

2015 року інвестиції надходили зі 133 країн світу. Із країн ЄС із початку року внесено 33154,9 млн дол. інвестицій (77,4 % загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 9696,4 млн дол. (22,6 %).

До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає понад 83 % загального обсягу прямих інвестицій, належать: Кіпр – 11744,9 млн дол., Нідерланди – 5610,7 млн дол., Німеччина – 5414,3 млн дол., Російська Федерація – 3392,1 млн дол., Австрія – 2402,4 млн дол., Велика Британія – 1852,5 млн дол., Віргінські Острови – 1798,9 млн дол., Франція – 1528,1 млн дол., Швейцарія – 1364,2 млн дол., Італія – 972,4 млн дол.

В умовах фінансового дефіциту протягом періоду ринкової трансформації в Україні постійно залишаються поза увагою питання пошуку й практичного застосування внутрішніх інвестицій – саме тих

джерел, які змогли б забезпечити довгострокові позитивні тенденції зростання, ефективність моделі відкритої економіки України.

Таблиця 5.2 – Прямі зарубіжні інвестиції з країн світу в економіку України

| Країна              | Обсяги прямих інвестицій, млн дол. США |         |         | Частка в 2015 р., % |
|---------------------|----------------------------------------|---------|---------|---------------------|
|                     | 2013                                   | 2014    | 2015    |                     |
| Усього              | 58156,9                                | 45916   | 43371,4 | 100                 |
| У тому числі:       |                                        |         |         |                     |
| Кіпр                | 19035,9                                | 13710,6 | 11744,9 | 27,1                |
| Нідерланди          | 5561,5                                 | 5111,5  | 5610,7  | 12,9                |
| Німеччина           | 6291,8                                 | 5720,5  | 5414,3  | 12,5                |
| Російська Федерація | 4287,4                                 | 2724,3  | 3392,1  | 7,8                 |
| Австрія             | 3257,5                                 | 2526,4  | 2402,4  | 5,5                 |
| Велика Британія     | 2714,1                                 | 2145,5  | 1852,5  | 4,3                 |
| Віргінські Острови  | 2493,5                                 | 1997,7  | 1798,9  | 4,1                 |
| Франція             | 1825,8                                 | 1614,7  | 1528,1  | 3,5                 |
| Швейцарія           | 1325,4                                 | 1390,6  | 1364,2  | 3,1                 |
| Італія              | 1267,8                                 | 999,1   | 972,4   | 2,2                 |
| Польща              | 845,4                                  | 831,2   | 785,9   | 1,8                 |
| США                 | 991,1                                  | 862,3   | 698,9   | 1,6                 |
| Угорщина            | 685,8                                  | 639,3   | 625,4   | 1,4                 |
| Беліз               | 1055,6                                 | 642,4   | 547,2   | 1,3                 |
| Інші країни         | 7204,1                                 | 5639,2  | 4633,5  | 10,9                |

Ключовою умовою припливу зарубіжних інвестицій до країни є поліпшення клімату для життєдіяльності капіталу всередині країни.

З огляду на основні макроекономічні агрегати як критерій оптимізації ситуації в інвестиційній сфері у стратегії розглядається досягнення норми чистих заощаджень 20 % ВВП. Інструментами реалізації цього завдання, коли опосередковано або прямо передбачається залучення капіталів зарубіжного походження, визначено:

- послаблення податкового навантаження на товаровиробників;
- інтенсивне оновлення основних фондів засобами амортизації;
- всебічний розвиток системи лізингу машин і обладнання;
- зменшення витратного навантаження на економіку з боку незадіяних виробництв, виведення з експлуатації фізично спрацьованих основних фондів;
- запровадження ефективної системи страхування інвестицій;
- узгодження грошово-кредитної і бюджетно-податкової політики із завданнями інвестиційної стратегії;
- сприяння широкому залученню зарубіжних інвестицій.

Надзвичайно важливим є поєднання функціональних цілей фінансової сфери і сфери реальної економіки. Адже слабкість виробництва «відтворює» валютно-фінансову дестабілізацію, що показали численні «провали» гривні. Таке буде повторюватися і надалі, якщо не буде

забезпечено реальне постійне економічне зростання – умова забезпечення надходжень до бюджету й товарного наповнення ринку.

Вирішення завдання залучення іноземного капіталу є функціонально складним, а також таким, що залежить від національної конкретики певної країни. Адже важливим моментом при розробленні науково обґрунтованої стратегії залучення зарубіжних інвестицій і формування інвестиційно-підприємницького клімату є врахування особливостей розвитку окремих галузей. Про «галузеві здобутки» щодо залучення іноземних інвестицій в економіку України свідчать дані таблиці 5.3.

Таблиця 5.3 – Структура прямих зарубіжних інвестицій за видами економічної діяльності 2015 року

| Вид економічної діяльності                                                                                                                                   | Частка, % |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Сільське, лісове й рибне господарства                                                                                                                        | 11,1      |
| <i>Сільське господарство, мисливство й надання пов'язаних з ними послуг</i>                                                                                  | 10,8      |
| <i>Лісове господарство й лісозаготівлі</i>                                                                                                                   | 0,3       |
| <i>Рибне господарство</i>                                                                                                                                    | 0,0       |
| Промисловість                                                                                                                                                | 33,5      |
| Добувна промисловість і розроблення кар'єрів                                                                                                                 | 6,9       |
| Переробна промисловість                                                                                                                                      | 17,7      |
| Постачання електроенергії, газу, пари й кондиційованого повітря                                                                                              | 8,4       |
| Водопостачання; каналізація, поводження з відходами                                                                                                          | 0,5       |
| Будівництво                                                                                                                                                  | 16,3      |
| Оптова й роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів                                                                                    | 7,2       |
| <i>Оптова й роздрібна торгівля автотранспортними засобами й мотоциклами, їх ремонт</i>                                                                       | 0,5       |
| <i>Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами й мотоциклами</i>                                                                               | 4,7       |
| <i>Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами й мотоциклами</i>                                                                            | 2,0       |
| Транспорт, складське господарство, поштова й кур'єрська діяльність                                                                                           | 6,5       |
| <i>Наземний і трубопровідний транспорт</i>                                                                                                                   | 2,9       |
| <i>Водний транспорт</i>                                                                                                                                      | 0,1       |
| <i>Авіаційний транспорт</i>                                                                                                                                  | 0,3       |
| <i>Складське господарство й допоміжна діяльність у сфері транспорту</i>                                                                                      | 3,2       |
| <i>Поштова й кур'єрська діяльність</i>                                                                                                                       | 0,0       |
| Тимчасове розміщення й організація харчування                                                                                                                | 0,4       |
| <i>Тимчасове розміщення</i>                                                                                                                                  | 0,2       |
| <i>Діяльність із забезпечення стравами й напоями</i>                                                                                                         | 0,2       |
| Інформація і телекомунікації                                                                                                                                 | 8,7       |
| <i>Видавнича діяльність, виробництво кіно- і відеофільмів, телевізійних програм, видання звукозаписів, діяльність у сфері радіо й телевізійного мовлення</i> | 0,8       |
| <i>Телекомунікації (електрозв'язок)</i>                                                                                                                      | 7,5       |

Продовження таблиці 5.3

| Вид економічної діяльності                                                                                                                                            | Частка, % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| <i>Комп'ютерне програмування й надання інших інформаційних послуг</i>                                                                                                 | 0,4       |
| Фінансова й страхова діяльність                                                                                                                                       | 2,5       |
| Операції з нерухомим майном                                                                                                                                           | 3,5       |
| Професійна, наукова й технічна діяльність                                                                                                                             | 1,5       |
| <i>Діяльність у сферах права й бухгалтерського обліку, архітектури й інжинірингу, технічні випробування й дослідження, діяльність головних управлінь (хед-офісів)</i> | 1,2       |
| <i>Наукові дослідження й розробки</i>                                                                                                                                 | 0,2       |
| <i>Рекламна діяльність і дослідження кон'юнктури ринку, інша професійна, наукова й технічна діяльність, ветеринарна діяльність</i>                                    | 0,1       |
| Діяльність у сфері адміністративного й допоміжного обслуговування                                                                                                     | 2,3       |
| Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування                                                                                                      | 5,0       |
| Освіта                                                                                                                                                                | 0,5       |
| Охорона здоров'я і надання соціальної допомоги                                                                                                                        | 0,6       |
| Мистецтво, спорт, розваги й відпочинок                                                                                                                                | 0,4       |
| Надання інших видів послуг                                                                                                                                            | 0,1       |

Найбільша частка інвестицій надходить до таких видів економічної діяльності: промисловість – 33 %, переробна промисловість – 17,7 %, будівництво – 16,3 %, сільське, лісове й рибне господарство – 11,1 %.

Протягом 2014–2015 років Урядом України вжито комплекс заходів зі створення якісно нових умов ведення бізнесу, що мають забезпечити відбудовування економіки України та її стабільний розвиток.

Завдяки цьому, у рейтингу Світового банку *Doing Business 2015* Україна за показником легкості ведення бізнесу посідає 96 місце серед 189 країн світу (2014 року – 112 місце).

Сьогодні в Україні створено правове поле для інвестування й розвитку державно-приватного партнерства. У законодавстві України визначено гарантії діяльності для інвесторів, економічні й організаційні засади реалізації державно-приватного партнерства в Україні.

На території України до зарубіжних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надаються рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами. Зарубіжні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

Узагальнюючи розгляд трансформаційної специфіки політики мобілізації капіталів в Україні, слід особливо підкреслити таке. Україні при виборі цілей і методик залучення зарубіжних капіталів треба враховувати, що сучасна держава, яка прагне до створення ефективного соціально-ринкового середовища, має здійснювати активну регулятивну підтримку власної національної економіки, і понад усе – відігравати своєрідну подвійну роль у справі мобілізації капіталів.

По-перше, її функція – створювати такі умови, за яких національна територія перетворилася б на привабливий для фінансово-інвестиційних ресурсів об'єкт у широкому розумінні цієї тези. Фактично ставиться завдання забезпечення необхідної прибутковості й гарантій фінансовим коштам, причому як внутрішнім, так і зовнішнім за походженням.

По-друге, необхідно забезпечити своєрідну суспільну конструктивність роботи усіх капіталів, які «працюють» на ринку, для економіки країни. Ключовими умовами цього є програмність цільової фінансово-інвестиційної політики.

Крім розв'язання зазначених проблем необхідно продовжувати формування ринкової інфраструктури в економіці країни. Йдеться і про матеріальну сторону проблеми – будівництво шляхів сполучень, оптимізацію зв'язку тощо, а також і про створення організаційних засад підтримки бізнесу.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Визначіть особливості сучасного міжнародного інвестування.
2. У чому полягає специфіка участі України в міжнародних інвестиційних процесах?
3. Що таке транснаціоналізація господарської діяльності і як вона впливає на розвиток світової економіки?
4. Визначіть особливості розвитку сучасної світової валютної системи.
5. Які існують проблеми залучення України до міжнародного валютного, кредитного й фондового ринків?
6. Охарактеризуйте сучасний стан зовнішнього боргу України.
7. Якими є основні принципи, цілі й напрями стратегії управління державним боргом України?

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.
4. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>, вільний. – Назва з екрана.

## 6 УКРАЇНА НА СВІТОВИХ РИНКАХ ПРАЦІ Й МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

### 6.1 Поняття міжнародної трудової міграції

Міжнародна міграція робочої сили є складовою світової системи господарювання, результатом еволюції робочої сили, системи міжнародного поділу праці й інтеграції. За розрахунками експертів ООН близько 2 % світового населення мешкали не в тій країні, у якій народилися.

Разом з тим, стосовно міжнародної міграції навіть більшою мірою, ніж стосовно багатьох інших форм міжнародної економічної діяльності, можна навести міркування про недостатність вузькоспеціалізованого аналітичного підходу, якщо необхідно визначити її природу й основні тенденції.

Міжнародна міграція робочої сили пов'язана з формуванням, розвитком і занепадом націй і держав, і є результативною функцією цілого комплексу економічних і неекономічних чинників: її обумовлюють як різницею в рівнях поточних доходів, безробіття, необхідністю пошуку роботи в інших країнах та інших економічних причин, так і війнами, стихійними лихами та іншими позаекономічними подіями.

Під міграцією розуміють зумовлене економічними, а також політичними, соціальними причинами, інколи військовими подіями постійне або тимчасове переселення людей через існуючі державні кордони. Можна навести таке, більш формальне означення цього явища.

**Міжнародна міграція робочої сили** – це постійне або тимчасове переміщення працездатного населення з одних країн до інших через економічні й неекономічні причини.

Історично явище міграції – необхідний і природний атрибут міжнародних відносин, спільного існування різних народів, етнічних і соціальних груп, країн. Тому коріння міграції навіть неможливо визначити. Вільне або примусове переміщення великих мас людей відбувалося завжди.

Натомість можна йти про те, як і коли завдяки міжнародній міграції сформувалися окремі нації і держави. Адже такі сучасні країни, як США, Австралія, взагалі є країнами, населення яких, крім індіанців та аборигенних племен, сформувалися завдяки припливу мігрантів, і переважна більшість людей є або нащадками мігрантів, або самі є мігрантами. До речі, чимала частина цих людей є вихідцями з України.

Типовою відмінністю міграції після Другої світової війни стала активізація переселення науково-технічної інтелігенції і висококваліфікованих робітників.

Разом з тим поліпшення умов життя у державі, утвердження України як духовно багатой, життєздатної країни не може не змінити становища на

її ринку праці, характер її участі в міжнародних міграційних процесах.

Наприклад, Сполучені Штати – країна, яка виникла внаслідок міграції і тривалий час була своєрідним притулком для знедолених людей, які їхали до Америки в пошуках кращої долі, останніми десятиліттями проводять жорстку політику обмеження в'їзду, причому дедалі жорсткішу. Аналогічні тенденції в сучасному регулюванні в'їзду проводять країни Західної Європи. Тут слід пам'ятати про те, що стосовно міграції робочої сили ЄС відтепер – це майже єдина країна, отже, саме поняття «міграція» для Євросоюзу втратило економічний сенс, якщо йдеться про переїзд людини з однієї країни ЄС до іншої, хіба що може йтися про етнокультурну сторону.

Україна є членом Міжнародної організації праці, спеціалізованої структури ООН, яка здійснює регулювання умов праці, вивчає характер зайнятості в країнах, зокрема зайнятості мігрантів.

Провідним міжнародним спеціалізованим органом, який має регулювати процеси міграції, є Міжнародна організація з міграції (Україна має в цій організації статус спостерігача). Базовим документом, який регулює відносини України з цією структурою, є Угода між Урядом України й Міжнародною організацією з міграції про статус цієї організації в Україні і про співробітництво у сфері міграції (було укладено 29 лютого 1996 р., зі змінами від 3 грудня 1999 р.).

**Еміграція** – це виїзд працездатного населення з території країни за її межі.

**Імміграція** – це в'їзд працездатного населення на територію країни з-за її меж.

Отже, одна й та сама людина є емігрантом стосовно країни виїзду й іммігрантом стосовно країни в'їзду.

Певна країна залежно від вектора руху людей постає країною еміграції або імміграції. Нерівність кількості людей, які виїзять або приїдуть до країни на постійне місце проживання (часто як критерій використовують термін один рік), зумовлює необхідність визначати міграційні тенденції. Найбільш загальним показником, що їх характеризує, є міграційне сальдо – різниця між імміграцією до країни й еміграцією за її межі.

Нарешті, використовується ще один термін – **реімміграція**, яким позначають повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

З погляду економічної науки й економічного аналізу, причини й фактори міжнародної міграції можна поділити на такі, що описуються властивими їм інструментарієм і логікою, і такі, що зумовлені чимось іншим, тобто – ендегенні й екзогенні за природою. Відтак класифікація таких факторів має поділяти їх на економічні й неекономічні.

**Економічні фактори** пов'язані з відмінностями, що існують між країнами щодо рівнів життя, заробітної платні, можливості знайти роботу (зокрема, за певним фахом). Звичайно, «суто економічних» мотивів виїзду з

країни або в'їзду до неї не існує: усі вони так чи інакше проеціються на соціальну й психологічну системи цінностей людей. Разом з тим їх об'єднує те, що економічні підходи принаймні можуть допомогти досить повно їх зрозуміти й описати.

**Неекономічні** фактори пов'язані з подіями, які сприймаються економістами як певна даність, природа якої не описується суто професійними методиками. Такими факторами можуть бути стихійні лиха, війни, примусове висилання людей.

Класифікація самої міжнародної міграції є особливо диверсифікованою і такою, у якій використовується складна система соціально-економічних, часових та інших критеріїв. Розглянемо деякі класифікаційні елементи міжнародної міграції відповідно до окремих критеріїв (таблиця 6.1).

Таблиця 6.1 – Види міжнародної міграції робочої сили

| Критерій                           | Види міграції                                   |
|------------------------------------|-------------------------------------------------|
| За часовою ознакою                 | Остаточна<br>Тимчасова<br>Сезонна<br>Маятникова |
| За юридично-обліковою ознакою      | Легальна<br>Нелегальна                          |
| За характером прийняття рішення    | Добровільна<br>Примусова                        |
| За соціальною належністю мігрантів | Робітників<br>Спеціалістів                      |

У зв'язку з деякими видами міграції виокремлюють додаткові її підвиди. Можна виокремити й найбільш типові «наповнювачі» певних класифікаційних елементів (так, сезонна міграція – це передусім міграція аграрних працівників).

За деякими з таких елементів криються специфічні явища, які інколи розглядаються як самостійні економічні явища, наприклад, «відплив інтелекту». Так, країни в'їзду, зважаючи на значно більшу привабливість для себе в'їзду висококваліфікованих кадрів, ніж малокваліфікованих, можуть застосовувати щодо перших пільгові правила в'їзду, навіть стимулювати такий в'їзд. Навпаки, країни від'їзду кваліфікованих працівників можуть намагатися обмежувати цей процес, зокрема застосовуючи податок на «відплив інтелекту» (з метою відшкодування коштів, які було витрачено на їх підготовку, наприклад на безкоштовну освіту; щоправда, застосування таких інструментів є соціально й етично небезпечним, адже пов'язане із обмеженнями прав людини, передусім права на пересування, свободу виїзду з країни), а також прямі заборони.

## 6.2 Наслідки міжнародної трудової міграції

При аналізі наслідків міграції на ринку праці або вивчення того, що відбувається в рівнях і структурі зайнятості внаслідок міграційних процесів, має враховуватися багатоаспектність цього явища. Його можна розглядати у світовому масштабі, стосовно країн виїзду й країн в'їзду робочої сили, фахівців.

У загальносвітовому масштабі міжнародна міграція робочої сили зумовлює оптимізацію розміщення продуктивних сил. Цю оптимізацію можна розглядати в контексті загальної тенденції до уніфікації і зближення умов життя внаслідок міжнародного співробітництва. Справді, у багатьох випадках міграція робочої сили сприяє розв'язанню проблеми зайнятості, коли безробітні люди з однієї країни переїзять до іншої, де можуть знайти роботу. Однак зазначену тенденцію не слід плутати з практичною уніфікацією, на заваді якій стоять глобальна конкуренція, інші тенденції розміщення продуктивних сил, зокрема концентрація, з одного боку, високотехнологічного, наукомісткого виробництва в країнах Заходу, ОЕСР, а з іншого – брудного, такого, що не потребує високої кваліфікації, – у країнах, що розвиваються.

Аналогічним чином можна стверджувати про певний тиск, який здійснює міграція робочої сили в напрямку вирівнювання цін на цей фактор виробництва. Цю тенденцію до вирівнювання можна розглядати в контексті теорії Хекшера–Оліна, теореми Самуельсона, і, як уже зазначалося, її не варто абсолютизувати, адже інші тенденції можуть її «перекрити» й зумовити зовсім інший кінцевий результат. Наслідки міграції залежать від того, якою є розглядувана країна – країною в'їзду чи виїзду.

Міграція впливає на обсяг ВВП. Для країни в'їзду міграція зазвичай означає можливість збільшення сукупного продукту. Навіть у найгіршому випадку, якщо іммігранти стають безробітними, вони відіграють певну роль у загальній зайнятості, зменшуючи тиск на заробітну плату. Однак найбільш типовою є ситуація, коли іммігранти посідають низькооплачувані, непрестижні робочі місця, які не потребують кваліфікованих працівників. Іммігранти виконують суспільно корисну роботу, сплачують податки до державного бюджету країни перебування і, навпаки, негативно впливають на обсяг ВВП країни виїзду працівників.

Щоправда, не все так однозначно: приплив робочої сили збільшує навантаження на соціальні програми, погіршує становище працівників відповідних категорій, може збільшитися криміногенність у країні в'їзду. Посилення загрози тероризму в сучасному світі є одним із опосередкованих наслідків імміграції.

Іммігранти, особливо в разі отримання ними офіційного статусу (пов'язаного з наданням права на постійне або тимчасове перебування) потребують соціальної підтримки, вони отримують певні виплати з боку держави. У країнах, які масово приймають іммігрантів, часто виникають

суспільні рухи під антиіммігрантськими гаслами (часто це – ультраправі, неонацистські угруповання). І це є ще одним, опосередкованим наслідком міграційних процесів.

У сучасному світі міграційні процеси дедалі активніше виявляють себе у сфері наукомісткого виробництва, впливаючи на неї. У цьому разі виграші й програші для країн є більш очевидними, оскільки йдеться про виїзд і в'їзд людей, праця яких є зазвичай затребуваною і використовується на важливих, інколи стратегічних ділянках економіки. Від такої еміграції сильно потерпає Україна, інші пострадянські країни, деякі держави, що розвиваються. Адже вони у такий спосіб позбавляються дефіцитних працівників, талановитих фахівців, на підготовку яких було витрачено чималі кошти. І навпаки, значні позитивні наслідки від імміграції наукових працівників, інженерів та інших кваліфікованих працівників можуть мати місце в країні в'їзду.

Тимчасові (сезонні) роботи за рубежем також є статтею міжнародної міграції. Частково, кажучи про вигідність або невигідність їх для країн-донорів і країн-реципієнтів, можна використати попередньо наведену аргументацію (особливо стосовно загального впливу на показники ВВП). Щоправда, у цьому разі слід особливо зважити на те, що така міграція може мати вигоду й для країн виїзду. Для них така міграція може забезпечувати додаткову статтю прибутку, зокрема тому, що робітники повертаються додому із заробітками. Для України актуальні приклади цього – робота водіїв у московських автопарках, виїзди шахтарів на заробітки до російських шахт. Італійські, мексиканські, турецькі будівельники традиційно виїзять на заробітки у найбільш багаті європейські країни.

Особливий предмет – розподіл виграшів і втрат від міграції між окремими соціальними прошарками – стратами. Інакше кажучи, постає питання, які конкретно люди, суспільні групи виграють і програють унаслідок міграції.

Хто виграє?

Самі мігранти. Очевидно, вони зазвичай у виграші, адже саме заради такого виграшу вони і здійснюють переїзд з країни до країни. Їх виграш – це передусім збільшення заробітної платні, можливість отримати роботу.

Роботодавці. Вони теж виграють, що можна констатувати «за фактом»: інакше, якби вони не мали прибутку, то не наймали б працівників-іммігрантів. В економічних термінах можна зазначити, що завдяки іммігрантам роботодавці можуть платити нижчу заробітну плату, оскільки іммігранти, на відміну від національних безробітних і потенційних працівників, на неї погоджуються. Узагалі іммігранти кількісно збільшують «сторону пропозиції» робочої сили, і вже це зумовлює зниження вимог щодо ставок заробітної платні.

Робітники, які залишаються в країні імміграції. Вони теж зазвичай виграють, оскільки позбавляються конкурентів на ринку праці.

Хто програє? Передусім – це конкурентні працівники й потенційні працівники у країнах в'їзду, які потерпають від нестачі робочих місць і зменшення заробітної платні.

Інша категорія тих, хто програє, це – наймачі в країні виїзду, які позбавляються як самих працівників, так і можливостей користуватися конкуренцією на ринку праці з метою зниження заробітної платні.

2015 року в нашій країні відбулося 1 052 323 міграцій осіб: 30 659 іноземців іммігрували до України, а 21 409 громадян нашої країни емігрували за рубіж, міграційне сальдо (різниця між іммігрантами й емігрантами) становило 9 250 осіб. Відносні показники зовнішніх міграцій: з розрахунку на 10 000 населення частка емігрантів становить три особи, іммігрантів – 12,3 особи (рисунок 6.1).

Внутрішні міграції в нашій країні набагато більш поширені, ніж зовнішні, і становлять 978 осіб на 10 000, тобто майже 1 % громадян змінили постійне місце проживання. Наступні блоки тематичних карт виражають абсолютні й відносні показники (з розрахунку на 10 тис. осіб) зовнішніх і внутрішніх міграційних процесів, які мали місце серед областей нашої країни за перших п'ять місяців поточного року.

Таблиця 6.2 – Міграційний рух населення 2015 року, осіб

| Регіон            | Усі потоки міграції |                   |                                    | У тому числі міждержавна міграція |                   |                                    |
|-------------------|---------------------|-------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-------------------|------------------------------------|
|                   | Кількість прибулих  | Кількість вибулих | Міграційний приріст, зменшення (–) | Кількість прибулих                | Кількість вибулих | Міграційний приріст, зменшення (–) |
| <b>Україна</b>    | <b>533278</b>       | <b>519045</b>     | <b>14233</b>                       | <b>30659</b>                      | <b>21409</b>      | <b>9250</b>                        |
| Вінницька         | 27829               | 27143             | 686                                | 755                               | 298               | 457                                |
| Волинська         | 16253               | 16134             | 119                                | 414                               | 272               | 142                                |
| Дніпропетровська  | 37594               | 38945             | -1351                              | 2126                              | 2300              | -174                               |
| Донецька          | 16662               | 25901             | -9239                              | 516                               | 315               | 201                                |
| Житомирська       | 19783               | 21063             | -1280                              | 596                               | 355               | 241                                |
| Закарпатська      | 6103                | 7754              | -1651                              | 266                               | 1519              | -1253                              |
| Запорізька        | 17890               | 18687             | -797                               | 1163                              | 965               | 198                                |
| Івано-Франківська | 18873               | 16972             | 1901                               | 989                               | 707               | 282                                |
| Київська          | 35554               | 24329             | 11225                              | 1314                              | 451               | 863                                |
| Кіровоградська    | 14898               | 15586             | -688                               | 554                               | 350               | 204                                |
| Луганська         | 5974                | 11608             | -5634                              | 245                               | 68                | 177                                |
| Львівська         | 31499               | 30164             | 1335                               | 1007                              | 713               | 294                                |
| Миколаївська      | 14023               | 13817             | 206                                | 799                               | 541               | 258                                |
| Одеська           | 25781               | 24795             | 986                                | 3151                              | 2126              | 1025                               |
| Полтавська        | 23735               | 22745             | 990                                | 1020                              | 328               | 692                                |
| Рівненська        | 19812               | 20594             | -782                               | 332                               | 346               | -14                                |
| Сумська           | 18334               | 19308             | -974                               | 568                               | 496               | 72                                 |
| Тернопільська     | 15263               | 15013             | 250                                | 698                               | 312               | 386                                |
| Харківська        | 40549               | 35568             | 4981                               | 5533                              | 3291              | 2242                               |
| Херсонська        | 12646               | 12947             | -301                               | 406                               | 286               | 120                                |

Продовження таблиці 6.2

| Регіон       | Усі потоки міграції |                   |                                    | У тому числі міждержавна міграція |                   |                                    |
|--------------|---------------------|-------------------|------------------------------------|-----------------------------------|-------------------|------------------------------------|
|              | Кількість прибулих  | Кількість вибулих | Міграційний приріст, зменшення (–) | Кількість прибулих                | Кількість вибулих | Міграційний приріст, зменшення (–) |
| Хмельницька  | 22350               | 22524             | -174                               | 481                               | 252               | 229                                |
| Черкаська    | 18680               | 18868             | -188                               | 777                               | 359               | 418                                |
| Чернівецька  | 10548               | 9552              | 996                                | 735                               | 382               | 353                                |
| Чернігівська | 16538               | 16383             | 155                                | 594                               | 282               | 312                                |
| м. Київ      | 46107               | 32645             | 13462                              | 5620                              | 4095              | 1525                               |



Рисунок 6.1 – Динаміка зовнішньої міграції

Найбільша кількість іноземців прибула до Харківської області (5 533 особи) і в м. Київ (5 620 осіб), а емігрувала – з Харківської області (3 291 особа) і з м. Київ (4 095 осіб). Найменшу абсолютну кількість емігрантів зафіксовано в Луганській (245 осіб) і Закарпатській (266 осіб) областях. Відносні показники з розрахунку на 10 тис. осіб свідчать, що лідерами серед емігрантів є м. Київ і Харківська область, а найменше виїжджають до інших країн мешканці Рівненської і Хмельницької областей.

Окремою темою є регулювання міграційних процесів. Для різних країн протягом різних етапів їх розвитку типовим є проведення різних видів міграційної політики. Причому багато що залежить від вектора міграції: від того, йдеться про в'їзд до країни, чи виїзд з неї.

Регулювання питань еміграції здійснюється на основі укладення багатосторонніх і двосторонніх міжурядових угод про працевлаштування й соціальний захист емігрантів. Україна бере участь у дванадцяти багатосторонніх (у межах СНД) міждержавних договорах у сфері пенсійного забезпечення, захисту прав працюючих мігрантів, а також у сфері охорони праці; двох міждержавних угодах про соціальне забезпечення громадян; сімнадцяти міжурядових угодах про

співробітництво в області пенсійного забезпечення, про трудову діяльність і соціальний захист громадян, які працюють за межами своїх держав.

Пріоритетами зовнішньоекономічних зв'язків України у сфері міграційної політики є:

- подальший розвиток і вдосконалення нормативно-правової бази у сфері міграції в Україні з урахуванням положень законодавства ЄС, зокрема Римського договору (1958 р.), Амстердамського пакту (1999 р.) та ін.;

- послідовне поставлення у відповідність до міжнародних стандартів договірно-правової бази, за якими регулюються питання в'їзду-виїзду, пересування й перебування іноземців в Україні;

- створення внутрішніх і зовнішніх передумов для розв'язання проблеми спрощення візового режиму між Україною і ЄС;

- урегулювання режиму взаємних поїздок громадян з державами-учасниками СНД за документами, дійсними для поїздок за кордон.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Які економічні й неекономічні фактори впливають на міжнародні міграційні процеси?
2. Наведіть класифікацію видів міжнародної міграції робочої сили.
3. Визначіть значення України в міжнародних міграційних процесах.
4. Охарактеризуйте сучасний стан національного ринку праці.
5. У чому полягає специфіка міграційної політики України?

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

## **7 МІЖНАРОДНИЙ ТРАНСФЕРТ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

### **7.1 Сучасний стан міжнародного руху технологій**

Сучасний характер міжнародного співробітництва відзначається значним поширенням обміну високотехнологічними товарами, так званої «невидимої торгівлі» з надання технологічних послуг (за поширенням

міжнародним класифікатором до категорії високотехнологічних належать товари, у вартості яких витрати на НДДКР становлять не менше 3,5 %; якщо цей показник знаходиться в межах 3,5–8,5 %, то товари належать до категорії «техніка високої якості», а якщо перевищує 8,5 %, то до категорії «техніка вищої якості»).

Можна констатувати й подальше розширення бази виробничого кооперування, поглиблення спеціалізації і диверсифікацію факторного руху передусім завдяки переміщенню технологій як уособлення капіталу. Нарешті, відбувається глобалізація усієї системи відносин з відтворення дедалі більш технологічно насиченого господарського життя. Причому по всіх напрямках інтернаціоналізованої економічної діяльності велике значення мають прогресивні технології, нові форми науково-технічного прогресу – сучасні реалії міжнародних кооперацій і поділу праці.

Технологічний розвиток не просто є складовою загального прогресу людства, а випереджає зміни в інституційній сфері, під нього «підлаштовуються» відносини між економічними агентами, які реалізуються як на національних ринках, так і на глобалізованому ринковому середовищі.

**Технології** – це знання, які можна використовувати для виробництва товарів і послуг з економічних ресурсів, або наукові методи досягнення практичних цілей господарської діяльності.

Міжнародна економічна діяльність з розвитку технологій виникає як уособлення їх руху, передання технологій у міжнародному масштабі в тій або іншій своїй формі.

**Міжнародне передання технологій** – це рух науково-технічних досягнень – конструкторських рішень, систематичних знань і виробничого досвіду на комерційній або безвідшкодувальній основі через національні кордони (кордони митних територій) з метою кращого перероблення ресурсів, підвищення ефективності виробництва й максимізації прибутку, включаючи такі стадії і види виробничої діяльності, як промислове застосування, управлінська діяльність, маркетинг тощо.

У яких практичних (матеріальних та інформаційних) формах відбувається міжнародне передання технологій? Наведемо основні з них у комплексі найбільш загальних характеристик, класифікаційних ознак і способів реалізації.

З огляду на носії, з допомогою яких може здійснюватися міжнародне передання технологій, можна визначити такі його форми:

- у суто інформаційному вигляді – шляхом закупівель ноу-хау, патентів, інформаційних пакетів, при використанні як паперових, так і електронних носіїв інформації;

- у вигляді високотехнологічних товарів (тобто коли предметом міжнародної торгівлі стають високотехнологічні товари);

- у випадках поставок технологічного обладнання під час реалізації міжнародних виробничих проектів (здебільшого – у вигляді внеску одного з

учасників міжнародного спільного підприємства до статутного фонду у формі технологій, ноу-хау);

- у випадках міжнародної міграції висококваліфікованих науково-технічних кадрів (для країни-донора це так званий відплив інтелекту – явище типове для країн пострадянського простору, зокрема України).

Зазначені форми передання технологій можна умовно віднести до двох класифікаційних груп, виокремивши комерційні й некомерційні форми.

Комерційні форми міжнародного передання технологій реалізуються за умови оплати покупцем науково-технічних знань і корисної інформації, що передається йому продавцем.

Основними каналами міжнародного комерційного передання технологій є такі:

- внутрішньофірмовий, при якому основний потік технологій спрямовується від материнської структури й науково-дослідних центрів, які вона контролює, до зарубіжних філій ТНК; слід зазначити, що 2/3 світової торгівлі ліцензіями припадає саме на внутрішньофірмовий обмін;

- міжфірмовий, інструментами якого є ліцензійні, коопераційні та інші угоди між різнонаціональними фірмами;

- зовнішньоторговельний, який функціонує через механізм експортно-імпортних поставок машин, обладнання, складних виробів, товарів високого оброблення та іншої промислової продукції;

- міжнародно-інвестиційний, при якому рух технологій відбувається як умова або створення нових підприємницьких структур або перехід до донора технологій частини власності об'єкта й прав управління ним;

- некомерційні форми, пов'язані з поширенням інформації про НДДКР, яка не містить секретів виробництва, і патентоспроможні за своєю природою винаходи; такими формами можуть бути науково-технічні публікації, навчальна література, довідники, огляди, реферативні видання, матеріали конференцій, симпозіумів тощо.

За сучасних умов існування особливо важливих каналів переважно некомерційного міжнародного передання технологій зумовлюється безпосереднім людським фактором. Точніше, передання технологій може відбуватися завдяки такому:

а) особисті контакти учених і спеціалістів:

- під час спільних фундаментальних досліджень та обміну, спільне використання отриманих результатів;

- на конференціях, робочих зустрічах, симпозіумах, спеціалізованих виставках;

- під час наукових зарубіжних відряджень і стажувань;

б) міграція вчених, інженерів і техніків; наприклад, часто проблема експорту або імпорту тієї чи іншої технології зводиться до особистого досвіду людини-розробника.

Розуміння геостратегічних перспектив розвитку економіки України пов'язане з урахуванням технологічних особливостей прогресу. У натурально-речовинному аспекті прогресивні технології переносять суспільне виробництво зі сфери практичного використання різноманітних видів кераміки, волокон, полімерів (наприклад, конструкційних пластмас у будівництві, керамічних двигунів і деталей замість металевих, оптико-волоконних засобів зв'язку замість традиційних кабелів із металевою основою), вирощування більш продуктивних тварин і рослин тощо. Особливого значення набуває перетворення інформаційної продукції на важливіший об'єкт споживання, що взагалі змінює характер суспільно-економічних відносин.

Відповідно до цього в галузевому плані прогресивний, матеріало- та енергозаощаджувальний тип господарювання пов'язується з розвитком таких виробничих сфер, як лазерна техніка, сучасні види комунікацій, біотехнологія (генна й клітинна інженерія), виготовлення нових матеріалів і створення промислових технологій, зокрема напилювання, порошкова металургія, зварювання тощо, використання нових і поновлюваних джерел енергії, а також інформатики й мікроелектроніки. На принципово новій моделі відносин споживання ресурсів базується виробнича діяльність у технологічних парках – технополісах.

Міжнародне співробітництво в науково-технічній сфері має велике значення у формуванні сучасної відкритої економічної системи. Таке співробітництво сприяє:

- підвищенню ефективності національного виробництва, процесів відтворення;
- забезпеченню більшої наукомісткості національного виробництва завдяки як технологічній спеціалізації, так і залученню зарубіжних технологій у вигляді товарів, ноу-хау тощо;
- підвищенню добробуту, розв'язанню засобами технічного прогресу соціальних проблем за тими напрямками, за якими це можливо;
- поліпшенню екологічної ситуації завдяки запровадженню енергозаощадливих і менш матеріаломістких технологій, використанню альтернативних природним матеріалам і більш функціональних нових хімічних, біохімічних, керамічних речовин.

Характер сучасного соціально-економічного розвитку окремих країн і в цілому цивілізації, особливості міжнародної конкуренції на ринках товарів і послуг свідчать про те, що необхідною складовою стійкого економічного розвитку відтепер є зростання інтелектуального потенціалу й науково-технологічні інновації. Таке зростання є одним із основних пріоритетів державної політики стимулювання підприємницької активності в ключових галузях технологічного виробництва, часткового перерозподілу національного доходу зі спрямуванням коштів на розвиток науки, упровадження новітніх технологій.

Саме враховуючи ці міркування, науково-технічну складову процесу інтернаціоналізації господарського життя можна розглядати не тільки під кутом зору підприємницьких інтересів, а й у ширшому контексті, з урахуванням її природи, загальносуспільних наслідків і довготермінових тенденцій. Адже стратегічні напрями НТП, деякі закономірності технологічного розвитку можуть виходити з-під контролю мікроекономічних учасників ринку, у політиці яких застосовується логіка швидкої віддачі, інструментарій повернення інвестицій і максимізації прибутків засобами прискорення обороту коштів і виробничих фондів.

Науково-технічні фактори розвитку, які справляють універсальний вплив на сучасні відкриті економічні системи, мають і специфічні прояви залежно від тих чи інших національних особливостей різних країн. Для країни, котра перебуває в стані глибокої структурної кризи й відчуває фінансовий дефіцит, існують об'єктивні труднощі у проведенні широких фундаментальних досліджень, що є базою прикладних розробок для впровадження в промисловості. Водночас особливості сучасного технологічного поступу, які пов'язані з диверсифікацією попиту й виробництва товарів, дають змогу здійснювати науково-виробничу спеціалізацію.

Відтак для країн, які мають помітні науково-технічні досягнення, існує можливість вибрати шлях випереджувального розвитку. Для України, котра, як відомо, вповні може належати до них, це означає шанс прискорити процес виходу з кризи, відмовитися від малоперспективної наздогінної моделі, застосування якої прирікає країну на довгі роки відсталості й застосування технологій учорашнього дня.

Отже, важливий потенціал розширення обсягів і структурної оптимізації механізму міжнародної економічної діяльності можна реалізувати за умови кращої технологічної, промислової, експортної політики, всебічного розвитку тих галузей, які забезпечують конкурентні переваги України. Такими галузями передусім є ракетно-космічне виробництво, літакобудування, суднобудування, окремі напрями машинобудування, виробництво приладів енергетичного устаткування, кольорова металургія, хімічна промисловість. Упровадження сучасних біотехнологій, нових технологій у сферах електрозварювання, телекомунікацій, радіоелектроніки, фізики низьких температур, ядерної фізики, також допомагають Україні конкурувати в міжнародному економічному просторі.

Серед сегментів світового ринку найбільш динамічним і дедалі вагомішим є інформатизаційний, який містить різноманітні форми підприємницької діяльності. Причому саме така діяльність переважно й забезпечує бурхливий інформатизаційний розвиток, а також диверсифікацію видів комп'ютерно-комунікаційних послуг. Разом з тим інформатизація, з одного боку, може бути об'єктом макроекономічної політики, цілеспрямованої міжнародної кооперації, а з іншого – є приводом

для переоцінювання системних підходів до регулювання відносин з приводу суспільного відтворення на рівні держав і наддержавних структур.

У структурі ринку інформаційних технологій 53 % належить телекомунікаціям, причому найближчими роками очікується новий значний поштовх їх розвитку. Матеріальними носіями такого додаткового стимулу мають бути нові засоби зв'язку й мережа Інтернету, що дедалі розширюється. Крім цих тенденцій практичне значення для України має й значна роль європейських країн на світовому ринку інформаційних технологій (їхня частка – 31 %).

Науково-технічні, інформаційні особливості сучасного етапу господарського розвитку давно спричинили інтенсивну діяльність багатьох агентств на Заході у вигляді видання інформаційних бюлетенів, прес-релізів, теле- і радіоінформування тощо. Втім, на особливу увагу заслуговує багатокomпонентна мережа електронної інформації, створення й розвиток якої мають завдячувати зусиллям національних урядів, бізнесовим структурам, міжнародним організаціям. Узагалі слід зазначити, що галузь електронної комерції збільшується надзвичайно динамічно – на початку століття стала подвоюватися щорічно.

Тому важливий напрям політики державного сприяння активізації процесу інтеграції економіки України у міжнародну кооперацію праці – це створення розгалуженої мережі зовнішньоекономічної інформації загальноекономічного характеру.

Поширення міжнародних економічних зв'язків із зарубіжними партнерами означає чимале збільшення кількості суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також разових і довгострокових контактів. Це загострює проблему інформаційного забезпечення інтернаціональної співпраці, без чого є неможливим її повноцінний розвиток. Розв'язання цієї проблеми передбачає розвиток двох інформаційних напрямів – як усередину, так і назовні країни. У першому випадку мається на увазі забезпечення необхідними відомостями про характер зовнішньоекономічних операцій, можливих партнерів, товари, кон'юнктуру зарубіжних ринків потенційних кооперантів в Україні; у другому – надання інформаційних послуг зарубіжним фірмам стосовно характеру вітчизняного ринку, нормативної бази, яка регулює його зовнішньоекономічну сферу, а також стосовно переліку товарів тощо.

Очевидно, що основні цілі розвитку системи забезпечення зовнішньоекономічною інформацією в Україні та в інтересах українських учасників міжнародної економічної діяльності на перспективу пов'язані з максимально повною інтеграцією в міжнародний інформаційний простір, оскільки навіть найповніший національний банк даних не зможе відповідати вимогам системи міжнародного поділу праці вже на початку XXI ст., якщо не буде забезпечувати доступ до всього масиву комерційно-технічної інформації в масштабах європейського континенту й світу. Безперечно, найбільш природним орієнтиром у цьому плані є завдання

інтеграції до існуючих інформаційних систем, банків даних, активніше використання мережі Інтернет.

Однак це не скасовує, а навіть до певної міри актуалізує програми створення єдиної національної інформаційної системи, оскільки наявність можливості ефективного пошуку партнерів в Україні (у чому можуть бути зацікавлені західні фірми) має стати вагомим підставою для подальшого міжнародного співробітництва у відповідних сферах. Такій системі має бути надано універсальний характер як у плані охоплення різних галузей і потреб господарювання, так і з огляду на широту спектра застосування різноманітних технологічних засобів – не лише електронних каналів, а й інших, скажімо, паперових рекламно-інформаційних носіїв, телефонного зв'язку, телефаксу тощо.

У створенні єдиної національної системи інформації особливо зацікавлені безпосередні виробники, для яких насамперед необхідно враховувати інтереси малих і середніх підприємств, що мають обмежені порівняно з великими об'єднаннями й концернами можливості міжнародних контактів. Тому доступ до неї має бути якомога більше спрощеним організаційно й необтяжливим матеріально.

Метою перелічених заходів є створення в Україні розвинутої інформаційної бази, що давала б можливість кожному споживачеві інформації підключатися до всіх необхідних національних і міжнародних банків даних, одержувати вичерпні консультації, рекламні матеріали. Ця інформаційна база має бути наповненою як зовнішньоекономічною, так і загальною з огляду на український національний господарський комплекс інформацією, достатньою для того, щоб запропоновувати у деяких випадках навіть альтернативний міжнародно-коопераційному тип співробітництва. Останнє зауваження дає підстави розглядати службу зовнішньоекономічної інформації в ширшому плані як складову загальної системи комерційно-підприємницького інформування.

Із проблемою створення сучасної служби зовнішньоекономічної інформації пов'язане завдання поліпшення діяльності в іншому рекламно-інформаційному напрямі – участі українських виробників у міжнародних виставках, спеціалізованих шоу, салонах, ярмарках тощо. Однією з головних цілей державного сприяння проведенню таких заходів на українській території, а також за рубежом є створення пільгових умов участі в них малим і середнім виробничим організаціям з можливим забезпеченням у певних випадках їх репрезентації за державні кошти.

## **7.2 Макроекономічна політика України у сфері НТП**

Подальший науково-технічний прогрес веде до того, що традиційна дилема «вільне підприємництво або втручання держави» дедалі частіше розв'язується на користь останнього варіанта. Адже саме на державному рівні можливе найбільш чітко визначення пріоритетних напрямів розвитку

відтворювальних механізмів макроекономічного рівня. Це врешті-решт спрямовано на вирішення завдань адекватного централізованого визначення мікроекономічних орієнтирів, поліпшення національних показників конкурентоспроможності, продуктивності праці, ресурсозбереження, витрат, економії робочого часу. Більш того, деякі інструменти й заходи з переліку завдань управління урядового рівня є безальтернативними, тобто властивими лише йому в тих випадках, коли йдеться про неприбуткові або занадто масштабні для окремих господарських організацій дослідні, конструкторські або впроваджувальні проекти.

Чіткі й кваліфіковані дії керівних державних органів сприяють адаптації виробничих відносин до швидкого й інколи стрибкоподібного розвитку світових продуктивних сил, що є необхідною функцією управління в сучасних умовах. Таке сприяння не може відбуватися відразу в двох субстанціонально різних, але перетинних площинах – розвитку науково-технічних, конструкторсько-впроваджувальних розробок на національному ґрунті, а також забезпеченні припливу й практичного втілення передових зарубіжних досягнень.

Реальними засобами й формами такої політики є визначення на державному рівні пріоритетів НДДКР і запровадження необхідних організаційно-економічних заходів, координація науково-технічних досліджень, мобілізація ресурсів, компенсація частини витрат у випадках затяжних технологічних циклів, патентно-ліцензійне регулювання, забезпечення заходів в області співробітництва, сприяння зарубіжним інвестиціям тощо.

Під час формування науково-технічної стратегії в межах зовнішньоекономічної політики Української держави необхідно застосовувати якомога більше зарубіжного досвіду у відповідних галузях заради забезпечення можливості вибору для наслідування окремих прикладів з числа запроваджених інструментів і підходів.

Узагалі в сучасних умовах лібералізації міжнародно-коопераційних відносин унаслідок звуження можливостей державного впливу в інших напрямках значення науково-технічної політики зростає. Складність наведеного вище вибору свідчить про наявність широкого спектра вжитих у тій чи іншій країні, в ті чи інші часи підходів. Так, замість прийнятого в перші повоєнні десятиріччя в Японії курсу на залучення новітніх науково-технічних досягнень на організаційних засадах масової закупівлі патентів і ліцензій сьогодні все більш вираженою є політика найактивнішого сприяння вітчизняним дослідженням і розробкам у галузях електротехніки, робототехніки, фундаментальній науці.

Для розв'язання важливого геополітичного завдання реальної інтеграції до європейських структур необхідно розробити й подати західноєвропейським партнерам конкретні розробки щодо участі нашої

держави в науково-технічних програмах Співтовариства, які можуть зацікавити їх.

Підстави для сподівань на виникнення заінтересованості до українського економічного потенціалу є. Адже у своєму прагненні створити висококонкурентне європейське економічне угруповання західноконтинентальні країни, фірми, корпорації зможуть користуватися значними можливостями української аерокосмічної, авіабудівельної, зварювальної індустрії. Можливим є співробітництво у сферах медичній, екологічних досліджень і впровадженні «чистих» технологій, підготовки кадрів (у межах проектів ЕРАЗМУС і ГОРИЗОНТ).

Застосування науково обґрунтованих принципів реалізації міжнародно-коопераційного процесу, широкомасштабне підключення до регіональних і глобальних програм інтернаціонального співробітництва, вибір адекватних геополітичних пріоритетів відповідно до реалій сучасного розвитку та згідно зі збалансованою концепцією загальнонаціональної і зовнішньоекономічної реформи є важливими передумовами подолання кризового стану, створення більш сприятливих умов для участі України в процесі господарської інтернаціоналізації.

Зважаючи на викладене вище й на галузево-територіальну специфіку української економіки, можна стверджувати, що найважливішими цілями організаційного регулювання науково-технічних напрямів зовнішньоекономічної політики держави на макrorівні є такі:

- визначення місця й значення важелів науково-технічної політики у загальнодержавній стратегії при регулюванні відкритої економіки;

- визначення пріоритетних і проміжних цілей, а також методів та інструментів впливу на науково-технічну сферу міжнародного співробітництва з участю українських кооперантів;

- всебічна підтримка вітчизняних науково-технічних розробок, підтримка суб'єктів господарської діяльності при технічному переозброєнні експортного виробництва (насамперед ідеться про такі напрями машинотехнічного експорту, як електронний, електротехнічний, авіаційний, транспортний, верстатний, а також хімічний і нафтохімічний, агропромисловий та ін.);

- активне залучення передового зарубіжного науково-технічного досвіду, продумана патентно-ліцензійна політика, сприяння суб'єктам основної господарської ланки у придбанні зарубіжних технологічних розробок і створенні таких спільних міжнародних структур, що можуть прискорювати НТП в Україні;

- сприяння раціоналізації імпорту в плані абсолютного й відносного збільшення в його масі машинно-технічної продукції;

- забезпечення ефективної і розвинутої науково-технічної інфраструктури;

- забезпечення необхідного рівня участі України в міжнародних організаціях і структурах, що сприятимуть прискоренню НТП в Україні.

Визначення функцій макроекономічного балансування має відбуватися відповідно до вимог мінімальної достатності згідно з іманентними рисами самоврегульованих ринкових механізмів. При цьому зазначена «мінімальна достатність» передбачає використання функцій, властивих державі, забезпечення сприятливої кон'юнктури для розв'язання завдань експортної експансії і раціоналізації імпорту, зарубіжного інвестування. Принципово важливими й характерними винятково для держави інструментами впливу на міжнародно-коопераційну сферу є нормативно-правові важелі й програмно-цільові засоби втручання за чіткою галузевоб'єктною адресністю. Передусім можна наголосити на активних управлінських діях, при яких передбачаються фінансування, створення лімітованого переліку одержувачів пільг згідно з чітко визначеними критеріями й формами їх надання заради стимулювання розвитку НДДКР з ключових напрямів НТП, експортного виробництва, згідно зі стратегічними пріоритетами української держави.

Політика в галузі стандартизації є одним із важливих факторів і передумов інтеграції України до системи світового господарства, засобом проведення ефективної міжнародної економічної діяльності. Узагалі міжнародна практика свідчить, що принциповими завданнями є досягнення домовленостей про взаємне визнання сертифікатів відповідності товарів, а також гармонізація стандартів країн, широке співробітництво між статистичними відомствами країн, що торгують і здійснюють кооперування, реалізують інші форми економічної взаємодії.

Важливими функціями системи стандартизації і сертифікації є уніфікація параметрів економічної діяльності в Україні з міжнародними нормами для оптимізації умов спеціалізованого виробництва, експортної діяльності, недопущення надходження на територію України дешевої неякісної продукції зарубіжного походження, причому така продукція у більшості випадків створює конкуренцію продукції вітчизняного виробника.

Основним правовим інструментом, з допомогою якого регламентується політика стандартизації в країні, установлюються правові й організаційні засади стандартизації і який спрямовано на забезпечення єдиної технічної політики у цій сфері, є Закон України про стандартизацію.

Згідно з цим документом метою стандартизації в Україні є забезпечення безпеки життя й здоров'я людини, тварин, рослин, а також майна й охорони довкілля, створення умов для раціонального використання всіх видів національних ресурсів і відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню, сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі. Суть державної політики у сфері стандартизації визначають такі принципи:

- забезпечення участі фізичних і юридичних осіб у розробленні стандартів і вільного вибору ними видів стандартів при виробництві або постачанні продукції, якщо інше не передбачено законодавством;

- відкритості й прозорості процедур розроблення й прийняття стандартів з урахуванням інтересів усіх заінтересованих сторін, підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників;
- доступності стандартів та інформації про них для користувачів;
- відповідності стандартів законодавству;
- адаптації до сучасних досягнень науки й техніки з урахуванням стану національної економіки;
- пріоритетності прямого впровадження в Україні міжнародних і регіональних стандартів;
- дотримання міжнародних і європейських правил і процедур стандартизації;
- участі у міжнародній (регіональній) стандартизації.

Згідно з вітчизняним законодавством продукція, що імпортується й підлягає обов'язковій сертифікації на території України, має супроводжуватися сертифікатом, який підтверджує її відповідність обов'язковим вимогам нормативних документів, що діють в Україні. Разом з тим технічна регламентація умов імпорту товарів відповідно до міжнародних домовленостей не повинна використовуватися з метою створення нетарифних бар'єрів у торгівлі.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Охарактеризуйте сучасні тенденції міжнародного трансферу технологій.
2. Яке значення має інформатизація в міжнародній економічній діяльності держави?
3. Яке значення мають технологічні парки для розвитку економіки України?
4. Чому держава повинна частково фінансувати науково-технічні розробки вітчизняних технопарків?
5. Визначіть особливості національної науково-технічної політики.

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.
4. Про наукову і науково-технічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page>, вільний. – Назва з екрана.

5. Про стандартизацію [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>, вільний. – Назва з екрана.

## **8 РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ**

### **8.1 Концептуальні основи регулювання міжнародної економічної діяльності**

Одним із важливих розділів як економічної науки в цілому, так і міжнародноекономічних дисциплін зокрема є вивчення функціональних можливостей, цілей і практичної ролі держави. Коли йдеться про практику макроекономічного регулювання, важливими питаннями є вибір конкретних інструментів державної політики, а також ступеня втручання в економічні процеси.

Ефективність міжнародної економічної діяльності країни визначається цілим комплексом факторів. За своєю природою ці фактори можуть бути пов'язаними із застосуванням тих чи інших методів макроекономічного регулювання, тобто стосуватися внутрішніх аспектів відкритої економіки; мати геополітичну природу, бути пов'язаними зі створенням сприятливого міжнародного клімату для виробничо-збутової діяльності, тобто стосуватися зовнішніх аспектів.

Незалежність української держави як новий чинник світового розвитку не лише є умовою реалізації певних прав і свобод щодо можливостей здійснення власного національного вибору моделі економічних, політичних відносин із зовнішнім світом, а й ставить складні завдання щодо встановлення чітких і обґрунтованих геополітичних пріоритетів розвитку, актуалізує вимоги адекватного розуміння місця нашої держави в сучасній системі міжнародних відносин, самої суті й характеру цих відносин.

Механізм саморегулювання сучасної відкритої економіки органічно охоплює систему взаємозв'язків із зовнішнім середовищем. Очевидно, що з практичного погляду ця система є нічим іншим, як міжнародною економічною діяльністю держави й суб'єктів, які належать до її юрисдикції. Отже, на етапі формування ефективної ринкової моделі господарювання Україні необхідно віднайти такі організаційні, макроекономічні й нормативно-правові структури відкритої економіки, які були б адекватними наявному виробничому потенціалу, умовам світового ринку, сучасним інтеграційним закономірностям.

У концептуальному плані інтерес викликає взаємний зв'язок між державою та її міжнародноекономічним сектором. Можна говорити про два функціонально протилежні вектори впливу, які частково обумовлюють один одного:

а) вплив з боку держави на стан свого міжнародноекономічного сектору;

б) вплив сфери міжнародного співробітництва на загальний стан економіки й на якість її розвитку.

А. Вплив з боку держави на умови й результативність міжнародного співробітництва можна класифікувати за двома критеріями.

1. Критерій системної масштабності, відповідно до якого засоби впливу можна класифікувати у вузькому й широкому розумінні.

Вплив у вузькому розумінні означає регулювання характеру міжнародної торгівлі, руху капіталів, переміщення людей, технологій, валютно-фінансових відносин та ін. По суті, йдеться про вироблення та реалізацію міжнародноекономічної політики (або про спеціалізовані, секторальні засоби впливу).

Вплив у широкому розумінні на характер міжнародного економічного співробітництва через регулювання стану економіки в цілому зазвичай є не самоціллю, а результатом вибору й застосування комплексу інструментів загальної соціально-економічної політики в державі (або засобів загальноекономічного призначення). На практиці це означає насамперед зростання економічного потенціалу. Технічна модернізація є запорукою успішного проведення зовнішньо-економічної політики (світовий лідер за обсягами експорту наприкінці ХХ ст. – Німеччина – власне й мала передові позиції на світових ринках завдяки ефективності національного виробництва; великі обсяги продажу німецьких товарів зумовлювали й великі закупівлі товарів і послуг за рубежом).

2. Критерій характеру впливу (прямої і непрямой дії).

Інструменти прямого впливу – це такі засоби економічної політики уряду, з допомогою яких він визначає конкретні особливості економічних дій і процесів. Наприклад, виділення бюджетних коштів на будівництво економічної інфраструктури, зокрема внутрішніх шляхів сполучень, створення митних переходів, приводить до недвозначних та обов'язкових за характером економічних наслідків. Така «обов'язковість» була особливо характерною для економіки радянського типу – так званої адміністративно-командної моделі. До інструментів прямої дії можна віднести й нетарифні обмеження експортно-імпоротної діяльності.

Інструменти непрямой дії – це вплив на вартісні пропорції й абсолютні показники цін у міжнародній торгівлі: маніпуляції з валютним курсом, митними ставками, податками тощо. Головними засобами з інструментарію непрямой дії є митні тарифи й стягнення, котрі, як і нетарифні важелі, будуть предметом окремого розгляду.

Б. Вплив, який здійснює сфера міжнародного співробітництва на національну економіку, зі свого боку, може відбуватися за кількома напрямками.

Забезпечення національної економіки товарами й послугами, які є нетиповими або дефіцитними для певної країни або виробництво яких

згідно з факторним розподілом – порівняно малоефективне (товарне балансування економіки).

Підвищення ефективності національної економіки завдяки розвитку механізмів спеціалізації, обміну факторами виробництва й оптимізації їх розміщення у світовому масштабі, поєднанню економічних потенціалів різних країн і різнонаціональних кооперантів.

Стимулювальний вплив на національну конкурентну систему з боку міжнародних ринків, який відбувається завдяки взаємному проникненню на товарні й факторні ринки.

Надання системних прикладів організації соціально-економічних відносин, що по суті є макроекономічним аналогом конкуренції на підприємницькому рівні: ефективніші механізми економічного відтворення в національному масштабі стимулюють розвиток і модифікацію менш ефективних (наприклад, розпад Східного блоку значною мірою був пов'язаний з наочним прикладом ефективнішого функціонування ринкової економіки західного зразка; найбільш разючим було порівняння двох Німеччин до їх об'єднання).

Перетікання технологій і прогресивних методик організації виробництва, поширення сучасного досвіду менеджменту, регулювання суспільних процесів.

Фінансово-кредитно-монетарне балансування економіки, яке набуває дедалі більшого значення з поглибленням процесів глобалізації; яскравим утилітарним прикладом такого впливу є Росія, країни ОПЕК, для яких надходження від експорту енергоносіїв є важливим фактором формування бюджету.

Що стосується функціональної, а також організаційно-політичної сторони дійової й ефективної моделі відкритої економіки України, то з усією очевидністю вона має містити дві інколи діалектично суперечливі, проте взаємообумовлювальні риси.

По-перше, це – стратегічні орієнтири, що відображають довгострокові пріоритети й цілі національного розвитку. При цьому має бути враховано і той факт, що національне не може не відповідати загальним тенденціям розвитку міжнародного поділу праці, виробничих циклів та еволюції самої світогосподарської системи, а також домінантних тенденцій розвитку регіонів, до яких прагне українська економіка.

Проте зазначені орієнтири повинні обов'язково відбивати національну специфіку, конкретику й емпірику існуючого в країні виробничого й ресурсного потенціалу, а також сприяти його якомога повнішому розкриттю.

По-друге, це – кон'юнктурність і врахування реальних можливостей української економіки, її здатності посідати певне місце в системі виробничої спеціалізації і міжнародної торгівлі на поточний момент, а також реальних можливостей щодо отримання певної частини перерозподілюваного світового доходу.

При цьому з метою більш дієвого й оперативного використання результатів прогнозування кон'юнктури необхідно розробити комплекс засобів впливу на ринкові механізми експортно-імпоротної діяльності, процеси міжнародної кооперації з допомогою фіскальних інструментів та інвестиційного регулювання.

Слід зазначити, що регулювання відкритої економічної системи не може бути ефективним, якщо немає програмно-цільової промислово-технологічної політики, виважених інвестиційних програм і не створено передумов ефективного залучення фінансових ресурсів у вигляді капітальних активів, які функціонують у виробничій сфері.

Важливим висновком має бути й те, що не існує такого механізму міжнародної економічної діяльності, який був би придатним для використання усіма країнами за будь-яких національних умов участі в системі міжнародного поділу праці.

У сучасних українських умовах оптимальною формою регулятивної політики, що комплексно й глибоко сприяла б оптимізації не лише національної участі в міжнародній кооперації, а й усього масиву економічних відносин у суспільстві, є індикативне планування макроекономічного розвитку. Таке планування має стати функціональною основою реформування структур «відкритого економічного» регулювання, перерозподілу регламентаційно-організаційних повноважень. Це вже давно практикується при визначенні завдань державного розвитку в деяких індустріально розвинутих країнах. При цьому ані з практичного, ані з методичного боку при кваліфікованому поставленні справи не виникає підстав стверджувати, що принцип приватного підприємництва зазнає утиску й суперечить цілеспрямованому втіленню в життя загальнонаціональних програм. Більш того, при такій ситуації можна було б констатувати віднаходження моменту узгодження макро- й мікро-економічних стратегічних і тактичних інтересів, створення дієвих стимулів для участі суб'єктів господарювання у міжнародній кооперації праці.

Зважаючи на сьогоднішні українські умови, відповідна політика має бути спрямована на досягнення загальних цілей і відповідати таким принципам:

- недоторканність національного суверенітету;
- свобода підприємництва у зовнішньоекономічній сфері при активній регулятивній участі держави;
- безумовне дотримання законів усіма суб'єктами зовнішньоекономічної підприємницької діяльності та їх рівність перед законом, а також недискримінація;
- верховенство закону в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності;
- захист інтересів національного товаровиробника як на території України, так і за її межами;

– еквівалентність міжнародного товарообміну, неприпустимість недобросовісної конкуренції і демпінгу при вивезенні й увезенні товарів і послуг.

Оцінюючи ситуацію в експортному виробництві на території України, доводиться визнати, що вона не відповідає не тільки її економічному потенціалу за валовими показниками, а й господарсько-технологічній структурі, галузевому розподілу й рівню кадрового корпусу. За наявності великого наукового потенціалу майже немає високотехнологічного експорту продукції наукомісткого виробництва. Тому необхідно стимулювати складне технологічне експортне виробництво і сприяти продажу за рубіж за тими науково-технічними напрямками й у тих економічних галузях, розвиток яких може сприяти збільшенню товарної маси, що експортується з території України.

Кардинальним напрямом імпортової стратегії має стати перетворення імпорту на дійовий фактор технологічної реконструкції української промисловості завдяки диверсифікованій митній політиці – розроблення тарифів згідно з інтересами національної промисловості, конкретних виробників високотехнологічної, зокрема експортної, продукції.

Хоч імпортозаміщення не може розглядатися як магістральний курс регулювання відкритої економіки України, окремі, точкові заходи стосовно цього є доцільними. Слід віднайти можливості випуску окремих видів продукції в тих ситуаціях, коли для їх виробництва достатньо промислових потужностей, причому їх використання може бути ефективнішим, ніж є зараз. Ідеться, наприклад, про можливість заміни металургійного виробництва з високою енергоємністю і металомісткістю, а також низькою технологічною місткістю на виробництво холоднокатаного листового прокату, зокрема для автомобілебудування й вагонобудування, інших видів листової сталі й листових кольорових металів, труб малого діаметра, складнопрофільного прокату, прецизійних сталей, продукції високоточного ливарництва. Аналогічний підхід можна застосовувати й до виробництва текстильної продукції.

Основним завданням державного регулювання зовнішньої торгівлі є стимулювання експорту національних виробників, підвищення конкурентоспроможності їх продукції на світових ринках та обмеження імпорту для розширення можливостей національних виробників задовольняти внутрішній попит і конкурувати із зарубіжними компаніями. При цьому характер зовнішньоторговельного режиму країни, тобто ступінь його жорсткості, поділяється на протекціоністський, помірний і відкритий.

Міжнародні економічні організації надають перелік критеріїв обґрунтування доцільності вибору методу регулювання зовнішньої торгівлі, а саме:

1) очікуваний вииграш країни (галузі, підприємства) від упровадження вибраного методу регулювання зовнішньої торгівлі;

2) імовірні обсяги бюджетних надходжень і обсяги необхідних бюджетних витрат для впровадження цього методу;

3) динаміка внутрішніх цін і прогнозований попит після впровадження методу;

4) вплив вибраного методу регулювання на структуру відповідного ринку і стан конкуренції на ньому;

5) прогнозований довгостроковий вплив вибраного методу зовнішньоторговельного регулювання на розвиток окремих галузей і економіку країни в цілому (як альтернативи розглядаються структурне перебудування, підвищення конкурентоспроможності, стагнація, кризовий стан);

6) мультиплікативний ефект від упровадження цього методу на інші галузі, які пов'язані з галуззю, що регулюється;

7) прогнозована реакція інших країн на використання цього методу й наслідки його впливу на економіку цих країн;

8) відповідність вибраного методу існуючим багатостороннім і двостороннім угодам країни.

Класифікацію інструментів зовнішньоторговельної політики держави наведено в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Інструменти державної зовнішньоторговельної політики

| Методи регулювання зовнішньої торгівлі |                           | Інструменти реалізації торговельної політики                                                                                                        | Сфера регулювання             |                                                |
|----------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|------------------------------------------------|
| Тарифні методи                         |                           | Мито<br>Митний тариф                                                                                                                                | –<br>–                        | Імпорт<br>Імпорт                               |
| Нетарифні методи                       | Прямі кількісні обмеження | Квотування<br>Ліцензування<br>«Добровільні обмеження експорту»                                                                                      | Експорт<br>Експорт<br>Експорт | Імпорт<br>Імпорт<br>Імпорт                     |
|                                        | Приховані                 | Державні закупівлі<br>Внутрішні податки й збори<br>Вимоги до вмісту національних компонентів<br>Технічні стандарти<br>Екологічні, санітарні бар'єри | –<br>–<br>–<br>–<br>–         | Імпорт<br>Імпорт<br>Імпорт<br>Імпорт<br>Імпорт |
|                                        | Фінансові                 | Експортні субсидії<br>Експортне кредитування<br>Демпінг                                                                                             | Експорт<br>Експорт<br>Експорт | –<br>–<br>–                                    |
|                                        |                           |                                                                                                                                                     |                               |                                                |

Тарифні методи базуються на використанні митного тарифу як основного інструменту регулювання обсягів експортно-імпортних операцій.

Митний тариф (мито) – податок, яким обкладається товар при перетині ним митної території країни.

Нетарифні методи регулювання базуються на використанні більш широкого арсеналу інструментів регулювання експорту й імпорту товарів і поділяються на три групи:

- методи прямого кількісного обмеження обсягів зовнішньоторговельних операцій – квотування, ліцензування, добровільне обмеження експорту;

- методи прихованого протекціонізму – технічні стандарти, санітарні, екологічні бар'єри, політика державних закупівель, внутрішні податки й збори, вимоги до вмісту національних компонентів;

- методи державного стимулювання експорту – експортне кредитування, експортне субсидування, демпінг, політика сприяння структурній перебудові.

Політику підтримки національного товаровиробника в умовах ринкової економіки традиційно асоціюють передусім з обмеженнями імпорту. Адже такі обмеження дають змогу розширити національним виробникам внутрішні ринки збуту, заощадити (завдяки менш жорсткій ціновій конкуренції) кошти на інвестиції, технічне переозброєння.

Отже, умови щодо політики підтримки національного товаровиробника не можуть виходити за ті межі міжнародної торговельної політики, які встановлюються як обов'язкові правила «гри» на світових ринках або як певні компроміси, яких слід дотримуватися під час формування моделі державної поведінки.

Серед цих умов виокремимо такі:

- запровадження цілісної та економічно обґрунтованої системи тарифного регулювання імпорту при встановленні припустимої відповідно до міжнародних угод максимальної ставки за деякими винятками;

- запровадження уніфікованих ставок акцизного збору стосовно всіх без винятку товарів – як вітчизняного виробництва, так і імпортних, а також єдиного порядку сплати акцизів і ПДВ;

- скасування порядку обчислення акцизу і ПДВ, при якому передбачається сплата «податків із податків»; податки мають нараховуватися безпосередньо на вартість товару без податків, а стосовно акцизу на окремі товари – на фізичну одиницю виміру товару;

- спрощення структури імпортних тарифів і процедури оформлення митної документації;

- урахування міждержавних угод стосовно взаємного надання національного режиму й режиму найбільшого сприяння в торгівлі, а також статутних документів міжнародних організацій та угод з ними;

- урахування значення товарів, що ввозяться, в системі тарифного й нетарифного регулювання імпорту для розвитку високотехнологічного виробництва в Україні, прискорення науково-технічного прогресу, охорони здоров'я населення;

– ефективніше використання митного тарифу й нетарифних інструментів з метою попередження проникнення на вітчизняний ринок недоброякісної продукції, передусім такої, що загрожує життю й здоров'ю людини, стану навколишнього середовища.

## **8.2 Митне регулювання міжнародної економічної діяльності**

Митний тариф – це податок, який установлюється на імпорт товарів з метою підвищення їхньої ціни на ринку країни-імпортера й забезпечення безпосередніх надходжень до державного бюджету.

Поняття митного тарифу має подвійне значення: по-перше, митний тариф – це інструмент торговельної політики й державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком; по-друге, це – конкретна ставка митного збору, який належить сплатити під час ввезення, вивезення чи транзиту певного товару територією країни або митною територією (у другому випадку митний тариф, власне, є митним збором).

Наведене визначення митного тарифу містить характеристику основних мотивів його використання. Розглянемо їх послідовно:

а) захист національного товаровиробника (зазначимо, що нарівні з національними тарифами використовуються і єдині митні тарифи в межах регіональних торговельно-економічних об'єднань країн – митних союзів. Отже, під терміном «національний товаровиробник» можна розуміти всіх тих, що працюють у межах міждержавного блоку);

б) наповнення державного бюджету країни (можна зробити аналогічне зауваження, однак слід пам'ятати, що далеко не в усіх випадках існування митних союзів має місце політика спільного, хоча б за деякими напрямками, бюджету).

А. Поставлення завдання захисту національного ринку від зарубіжної конкуренції вже століттями є предметом наукових дискусій. Сьогодні, як ніколи раніше, такий захист перебуває в центрі прискіпливої уваги урядів, міжнародних організацій. Таким чином, застосування певних акцій або, навпаки, утримання від них залежить від міжнародних зобов'язань країн, а також від тих, що пов'язані з усвідомленням наслідків – зворотних дій інших країн або санкцій відповідних спеціалізованих міжнародних структур.

Цей вид тарифу зазвичай застосовується щодо імпорту.

Справді, тариф дає змогу (принаймні в короткостроковій перспективі) забезпечити:

– збільшення кількості робочих місць (що пов'язує економічні цілі з розв'язанням соціальних завдань);

– збільшення обсягів національного виробництва завдяки перенаціленню сегмента національного попиту із зарубіжного на внутрішню пропозицію;

– можливість молодим галузям національного виробництва або галузям, які перебувають у стані трансформації або виходу з кризи (що має назву «ковток повітря») розвиватися протягом певного терміну; за сучасних умов такі міркування можуть стосуватися технологічно стратегічних галузей.

Водночас штучне зменшення зарубіжної конкуренції послаблює конкурентний тиск і зменшує стимули до оптимізації умов виробництва й підвищення його ефективності. Відтак звичні до тепличних умов національні виробники потребуватимуть опікування й надалі (причому, можливо, ще більшого) з боку влади й захисту від зарубіжних конкурентів.

Б. Збір мита з метою отримання коштів до державного бюджету є іншим функціональним призначенням митного тарифу. Однак при спробі досягти цієї нібито корисної для уряду мети слід пам'ятати, що фактично в такому випадку йдеться про перерозподіл коштів між економічними суб'єктами всередині країни, адже майже всі отримувані до бюджету кошти від зарубіжних експортерів компенсують їм внутрішньонаціональні споживачі.

Цей вид тарифу вживається стосовно як імпорту, так і експорту.

У цьому зв'язку постає питання, кому серед національних економічних суб'єктів, яким прошкам суспільства (стратам) вигідно, а кому не вигідно застосовувати митний тариф. Зважимо й на те, що одна й та сама людина, згідно з різними підходами, може належати як до однієї, так і до іншої страти, інколи з принципово відмінними характеристиками (наприклад, робітник, який зацікавлений в пільговому функціонуванні виробництва з низькими податками, є водночас і об'єктом соціальної політики, фінансовим джерелом якої є саме податки).

Розглянемо наслідки запровадження митного тарифу для основних суспільних угруповань: у випадку з імпортним і з експортним тарифами.

### ***Імпортний тариф***

*Споживачі.* Для них митний тариф є однозначно невикладним. Вони несуть основні фінансові витрати, оскільки компенсують збільшення ціни на кордоні, купуючи товари на внутрішньому ринку. (Ідеться саме про національні страти населення, адже інтереси інонаціональних суб'єктів господарювання уряд, що приймає рішення про запровадження тарифу, не враховує, хіба що в контексті можливих зворотних санкцій). Крім того, позбавлення від іноземних конкурентів дає змогу внутрішнім імпортоконкурентним виробникам підвищити ціни, від чого страждають споживачі.

*Виробники.* Слід поділити їх, у свою чергу, на дві групи: виробників імпортоконкурентної продукції і виробників іншої продукції. Перші, очевидно будуть у вигаді, оскільки для них збільшується сектор ринку, а також виникає можливість підвищувати ціну на свою продукцію на внутрішньому ринку. Для других запровадження митного тарифу має більш слабкі наслідки, причому інколи може йтися переважно про імовірні

наслідки. Наприклад, для національних експортерів запровадження внутрішнього тарифу є небажаним стосовно загального режиму експортно-імпортних операцій: інші країни можуть запровадити санкції вже проти їхніх товарів. Митний тариф може призвести до ланцюгового зростання цін у країні, отже, інтереси виробників тих товарів, які не конкурують з імпортними, можуть варіюватися залежно від того, наскільки загальне зростання цін вплине на динаміку цін на використовувані ними комплектовання, сировину тощо.

*Отримувачі соціальних виплат.* Для студентів, пенсіонерів тощо запровадження митного тарифу є вигідним, оскільки завдяки йому формується бюджет, від витрачання якого залежить їхній добробут.

### **Експортний тариф**

*Національні експортери (виробники).* Оскільки експортний тариф запроваджується проти вибірових видів товарної продукції (найбільш типово – енергосировинних ресурсів), цих виробників слід поділяти на таких, проти яких (тобто проти їхніх товарів), власне, і спрямовується тариф, і тих, хто продовжує здійснювати неоподатковуваний експорт товарів. Очевидно, що перші є тими з національних економічних суб'єктів, хто «страждає першим» (знов-таки, не йдеться про іноземних суб'єктів), цього разу – споживачів, для яких експортний тариф означає збільшення ціни товару. Для других вплив експортного тарифу може виявитися мінімальним, а «знак» наслідків залежатиме від характеру змінення загальної кон'юнктури залежно від ситуації.

*Отримувачі соціальних виплат* будуть у вигаді через уже наведені причини у випадку з імпортом тарифом. Щоправда, у разі необґрунтованих рішень, коли тариф не дає бажаного ефекту, а лише погіршує умови національного експорту, у програші можуть опинитися і ці суб'єкти, утім, ситуація «помилкового рішення» виходить за межі логіки об'єктивного аналізу.

Відповідно до способу здійснення митних зборів види мита можуть класифікуватися таким чином.

За об'єктом оподаткування:

– імпорتنі – збори, якими обкладається імпорт товарів під час їх пропуску для вільного обігу на ринку країни; це – переважна форма зборів, яка застосовується усіма країнами світу; протягом останніх десятиліть відбулося значне зменшення митних ставок, а в багатьох галузях торгівлі – і їх ліквідація;

– експортні – збори, якими обкладаються експортовані товари при перетинанні ними кордонів національної митної території; застосовуються нечасто і тільки окремими країнами; застосовуються здебільшого щодо енерго-сировинних ресурсів;

– транзитні – на товари, які перевозяться територією країни.

За економічним змістом:

– протекціоністські – спрямовані на захист національного товаровиробника;

– фіскальні – спрямовані на поповнення доходів державного бюджету;

– балансувальні – спрямовані на попередження вивезення товарів, під час виробництва яких застосовувалися субсидії.

За способами збору:

– адвалерні – нараховуються у процентах до митної вартості товару, що обкладається (наприклад, 15 % від ціни товару); саме адвалерні ставки є домінуючими в структурі тарифних ставок в Україні – їх застосовують приблизно в трьох з чотирьох випадків;

– специфічні – нараховуються в установленому розмірі за одиницю товару, що обкладається (наприклад, 30 грн за тонну, 50 грн за контейнер тощо);

– комбіновані – є синтезом обох попередніх (наприклад, 20 %, але не більше 30 грн за тонну); у практиці застосування тарифних ставок в Україні приблизно у чверті випадків застосовуються комбіновані тарифи.

За походженням:

– автономні – збори, які запроваджуються згідно з односторонніми рішеннями органів державної влади; за нормальних умов прерогатива щодо принципів рішень у тарифній політиці належить парламентам, а розміри конкретних ставок визначають уряди й конкретні відомства;

– конвенційні (договірні) – збори, які встановлюються на базі двосторонніх або багатосторонніх угод (наприклад, СОТ);

– преференційні – збори, що мають нижчі ставки порівняно зі звичайними з метою підтримки експорту товарів з країн, що розвиваються (на основі деяких багатосторонніх міжнародних угод, зокрема з 1971 р. існує Загальна система преференцій, за якою встановлюється пільговий режим торгівлі для країн, що розвиваються).

За часовим принципом:

– постійні – збори, які не змінюються залежно від кон'юнктури й інших обставин;

– змінні – збори, які змінюються у разі змінення кон'юнктури, умов торгівлі, зокрема сезонні збори, які застосовуються для оперативного регулювання міжнародної торгівлі продукцією сезонного характеру, передусім сільськогосподарською.

За характером:

– антидемпінгові – збори, які застосовуються у випадках ввезення на територію країни товарів за ціною, нижчою від нормальних для її ринку;

– компенсаційні – збори, що застосовуються до товарів, під час виробництва яких використовуються субсидії.

За способом нарахування:

– номінальні – вказуються у митному тарифі;

– ефективні – такі, у яких враховуються однакові мита на комплектування до готових виробів.

Відповідно до чинного законодавства України у разі імпорту до України товарів використовуються такі податки:

- мито;
- акцизи;
- податок на додану вартість;
- збори за митне оформлення.

### **8.3 Нетарифне регулювання міжнародної економічної діяльності**

Нетарифні інструменти регулювання міжнародної торгівлі – це засоби адміністративного обмеження й впливу на умови міжнародної торгівлі й конкуренції з боку держави.

Нетарифні засоби регулювання торгівлі діють разом із тарифними інструментами в комплексі державних методик і важелів впливу на міжнародну торгівлю. Інколи в певних галузях і сферах торгівлі нетарифні засоби є домінуючими, інколи, навпаки, їх застосування є менш доцільним або неможливим.

Протягом минулих років реформ в Україні було майже скасовано успадковану від часів директивної економіки широку систему ліцензування й квотування, яка була ключовим елементом державного регулювання міжнародної торгівлі, ліквідовано механізм державного контракту й державного замовлення на експорт. Від початково жорсткого режиму квотування політика регулювання експорту поступово набувала більш природних для ринкової економіки ліберальних ознак.

Існує кілька способів класифікувати нетарифні заходи регулятивної, макроекономічної політики. Найпоширенішим із них є застосовуваний СОТ, згідно з яким виокремлюють п'ять груп таких заходів:

- участь держави в операціях міжнародної торгівлі, передусім – державні закупівлі товарів, субсидування виробництва;
- запровадження паратарифних та адміністративних імпорتنих формальностей (установлення вимог до товаросупровідних документів, застосування товарних класифікаторів, методик оцінювання митної вартості товарів), які впливають на характер увезення товарів до країни;
- застосування стандартів і вимог, які пов'язані з охороною здоров'я, технікою безпеки, екологічними та іншими критеріями (наприклад, можуть установлюватися санітарні, епідеміологічні, епізоотичні, промислові стандарти, особливі вимоги до пакування, маркування товарів тощо);
- застосування кількісних і валютно-цінових обмежень щодо ввезення (вивезення) товарів;
- використання обмежень щодо умов і механізмів здійснення платежів.

Найбільш поширеним засобом впливу на міжнародну торгівлю є кількісні й валютно-цінові обмеження, які застосовуються переважно при ввезенні товарів. Передусім це – контингентування й ліцензування.

Контингентування (квотування) – це обмеження державною владою ввезення або вивезення товарів через установлення певної кількості або граничної суми на певний період часу. Контингентування може стосуватися імпорту (що переважно й має місце) та експорту. Що стосується контингентування імпорту, то розрізняють два його види: абсолютне квотування, згідно з яким визначається кількість продукції, яку дозволяється ввезти до країни, і тарифне квотування, згідно з яким дозволяється ввезення на територію країни певної кількості конкретного товару протягом певного періоду часу зі сплатою мита за зниженою ставкою.

Організаційними засадами контингентування можуть бути двосторонні угоди, односторонні рішення країн або блокових угруповань. Контингенти можуть бути спрямованими, тобто стосуватися певних країн, і загальними, тобто стосуватися всіх країн світу.

Щодо умов міжнародної торгівлі України слід зазначити, що найбільшою мірою наша держава потерпає від квот, які встановлюються Євросоюзом і США. Ці суб'єкти міжнародної торгівлі, власне, і відзначаються найбільшими масштабами такого регулювання.

Ліцензування – це видача дозволів на здійснення експортно-імпортних і транзитних операцій у тих випадках, коли відповідні вільні операції не допускаються.

Зазвичай ліцензії видаються урядовими органами провідним операторам, причому ліцензії поділяються на генеральні й індивідуальні.

Генеральна ліцензія – дозвіл на вільне ввезення, вивезення або перевезення певного товару (групи товарів відповідно до списку), яка діє протягом певного часу (зазвичай року). Відомості про генеральну ліцензію публікуються в офіційних виданнях країни.

Індивідуальна (разова) ліцензія – це дозвіл на ввезення, вивезення або перевезення певного товару, який є дійсним протягом обмеженого терміну часу (до року).

Досягнення очікуваних позитивних результатів унаслідок застосування тарифів і нетарифних інструментів можливе тільки на основі системного підходу, виходячи з комплексного характеру інструментарію і регулятивного апарату, які має уряд. В іншому випадку ті чи інші дії можуть не тільки виявитися недостатньо дієвими, а й призвести до небажаних наслідків, інколи протилежних бажаним.

Що стосується субсидування експортного виробництва, то це явище є типовим для посттоталітарних економік, а сам цей факт – один із «улюблених» приводів застосування торговельних санкцій.

Хоч обмеження імпорту є найпростішим засобом (і саме це дає найшвидші результати), уряд не може не враховувати, що тільки у такий спосіб завдання динамізації національного розвитку не вирішити. Антиімпортне регулювання є надто примітивним і негнучким інструментом і навіть політично небезпечним. Крім того, обмеження ввезення негативно

відображаються на стані конкурентного середовища всередині країни, а це може погіршити конкурентні можливості національного товаровиробника в довгостроковій перспективі. Отже, через певний час потреба в обмеженнях імпорту може навіть зрости, що нагадує формування наркотичної залежності людини, яка із самого початку не зуміла вибрати адекватну модель поведінки й стосунків з оточенням.

На відміну від антиімпоротної політики, яка має короткотерміновий вплив на економічну ситуацію, що приховує істотні небезпеки, і яка може мати довготермінові позитивні наслідки тільки тоді, коли ефект «переведення подиху» (завдяки цілеспрямованій тактиці) справляє структурооптимізаційний ефект, інструменти загальної підтримки виробництва мають принципово іншу природу, оскільки покликані сприяти оздоровленню ринкового середовища, пріоритетному розвитку високотехнологічних економічних об'єктів, поліпшенню національної конкурентоспроможності.

Звичайно, зазначені інструменти є дуже різними, а ефективність їх застосування залежить від того, наскільки обґрунтованими й комплексними були конкретні рішення й дії стосовно їх упровадження.

#### **8.4 Відносини України з міжнародними інститутами регулювання торгівлі**

Важливу роль у регулюванні міжнародних торговельних відносин відіграють міжнародні економічні організації – Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Комісія ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) тощо.

Світова організація торгівлі є однією з основних міжнародних організацій з регулювання торговельної сфери, основною метою якої є лібералізація міжнародної торгівлі, недопущення дискримінації в міжнародному економічному співробітництві країн, забезпечення вільного доступу до національних ринків і джерел сировини.

Процес приєднання України до системи ГАТТ/СОТ розпочався 17 грудня 1993 року, коли було прийнято рішення про створення Робочої групи (РГ) з розгляду заявки України щодо приєднання до ГАТТ/СОТ. У середньому тривалість процесу вступу будь-якої країни до СОТ становить 4–6 років, процес вступу України становив 15 років.

Україна як член СОТ повинна при розробленні й реалізації зовнішньоторговельної стратегії дотримуватися таких принципів цієї організації:

- захист вітчизняної промисловості тільки з допомогою тарифів; незважаючи на те, що діяльність СОТ спрямована на лібералізацію зовнішньої торгівлі, вона признає право країн-членів захищати вітчизняне виробництво від іноземної конкуренції, але водночас вимагає від них

застосування захисних заходів на обмежувальному рівні й тільки з використанням митних тарифів;

- поступове й неухильне зниження митних тарифів у взаємній торгівлі країн;

- режим найбільшого сприяння, який полягає у створенні єдиних умов для всіх контрагентів на світовому ринку; в уставі СОТ передбачено певні винятки стосовно регіональних торговельних угод з використанням преференційних або нульових ставок мит; ще одним винятком є Узагальнена система преференцій, у межах якої розвинені країни можуть застосовувати преференційні тарифи стосовно імпорту з країн, що розвиваються, і режим найбільшого сприяння – стосовно імпорту з інших країн;

- національний режим, який забороняє вводити дискримінаційні заходи відносно імпортних товарів – аналогів вітчизняним товарам як шляхом квотування, так і шляхом податкового тиску;

- принцип сприяння справедливій конкуренції, який полягає в забороненні субсидій і демпінгу;

- принцип утворення стійкої основи торгівлі, який полягає в забороненні перегляду в односторонньому порядку узгоджених у межах СОТ тарифних мит;

- принцип дій у надзвичайних ситуаціях полягає в коригуванні державної зовнішньоторговельної політики при узгодженні з СОТ;

- принцип регіональних торговельних домовленостей полягає у встановленні для регіональних угруповань особливого режиму торговельних відносин відповідно до цілей їх розвитку.

Основними цілями ЮНКТАД є активізація міжнародного співробітництва країн, що розвиваються; налагодження стійких міжнародних відносин між розвинутими країнами й країнами, що розвиваються; координація діяльності інститутів у галузі міжнародної торгівлі й розвитку; активізація співробітництва між державним і приватним секторами. До складу цієї організації входять 186 країн, у тому числі й Україна.

Сучасний регулятивний механізм зовнішньоекономічних відносин вітчизняних суб'єктів господарювання має ґрунтуватися на оптимальному поєднанні лібералізації і протекціонізму у зовнішньоекономічній політиці держави на основі застосування митно-тарифного інструментарію і нетарифних методів.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Яким чином держава може впливати на умови й результативність міжнародного співробітництва?

2. Як сфера міжнародного співробітництва впливає на національну економіку?

3. Які методи використовуються у зовнішньоторговельній політиці України?

4. У чому полягають переваги використання тарифних методів регулювання?

5. Чи можна визначити оптимальний імпорتنний тариф? Як його можна визначити?

6. Які з нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі товарами є найбільш поширеними в Україні?

7. Як узгоджується національна зовнішньоторговельна політика з вимогами Світової організації торгівлі?

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.

2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.

3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

4. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>, вільний. – Назва з екрана.

5. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981\\_049](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_049), вільний. – Назва з екрана.

## **9 МІЖНАРОДНІ КОМЕРЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ**

### **9.1. Суть і класифікація міжнародних комерційних операцій**

Міжнародна економічна діяльність суб'єктів господарювання незалежно від рівня базується на здійсненні різних комерційних операцій для досягнення ними поставлених цілей.

**Міжнародна комерційна операція** – це сукупність дій з підготовки, укладення й реалізації міжнародних торговельних, інноваційних, інвестиційних угод між суб'єктами господарювання – резидентами різних країн.

Залежно від функціонального призначення міжнародні комерційні операції містить основні операції, які здійснюються між їх учасниками, і забезпечувальні, які сприяють просуванню товарів і послуг між продавцями й покупцями згідно з укладеними зовнішньоекономічними угодами [5].

До **основних операцій** належать:

- зовнішньоторговельні операції;
- орендні операції;
- операції з обміну науково-технічними знаннями й досвідом;
- інжиніринг;
- консалтинг;
- технічне обслуговування й забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції.

До **забезпечувальних операцій** належать:

- міжнародні перевезення вантажів;
- транспортно-експедиторські операції;
- операції зі зберігання й страхування вантажів;
- розрахунково-фінансові операції;
- митне оформлення вантажів;
- укладення агентських угод і угод з рекламними організаціями;
- дослідження кон'юнктури ринків.

Залежно від об'єкта угоди виокремлюють:

1) операції з купівлі-продажу товарів:

- експортні й імпортні операції;
- реекспортні й реімпортні операції;
- товарообмінні операції;

2) операції з купівлі-продажу послуг:

– операції з купівлі-продажу основних послуг: інжинірингові, лізингові, франчайзингові, орендні, туристичні, консалтингові; операції з технічного обслуговування й забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції;

– операції з купівлі-продажу забезпечувальних процесів руху товарів послуг: транспортні; транспортно-експедиторські; страхування вантажів; розрахункові; митне оформлення вантажів; операції з організації реклами; операції з організації участі у виставках, ярмарках;

3) операції з купівлі-продажу результатів творчої діяльності: ліцензійні; операції з надання ноу-хау; операції зі спільного виробництва кіно- і телефільмів; операції з торгівлі об'єктами авторського права [5].

Зовнішньоторговельні операції становлять переважну частину міжнародних комерційних операцій.

## **9.2. Експортно-імпортні операції: суть і види**

Міжнародна купівля-продаж товарів – це трансграничне переміщення товарів між країнами.

Виокремлюють такі види операцій купівлі-продажу товарів:

- експортні;
- імпортні;
- реекспортні;

– реімпортні.

Зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання насамперед ототожнюють зі здійсненням експортних та імпортних торговельних операцій, частка яких становить близько 80 % у загальному обсязі міжнародних комерційних операцій.

**Експортні операції** – це реалізація товарів і послуг на зарубіжних ринках товарів (послуг), які виробляються в межах митної території країни.

У міжнародній зовнішньоторговельній практиці залежно від походження й призначення товарів розрізняють: експорт готової продукції, що повністю відповідає вимогам покупця; експорт готової продукції з передпродажним доопрацюванням у країні покупця; вивезення товарів (сировини або напівфабрикатів) для перероблення за рубежом під митним контролем з подальшим поверненням; реекспорт; тимчасове вивезення за рубіж з подальшим поверненням вітчизняних товарів на виставки, ярмарки, аукціони тощо; вивезення зарубіжних товарів, тимчасово ввезених на виставки, ярмарки, аукціони тощо; внутрішньофірмові поставки; вивезення продукції в порядку прямих виробничих зв'язків підприємств.

Залежно від самостійності здійснення експортної операції розрізняють:

– **прямий експорт**, який здійснюється безпосередньо підприємством-виробником з метою завоювання або збільшення частки на цільовому зовнішньому ринку, установлення стійких або розширення існуючих зовнішньоекономічних зв'язків, підвищення рівня інтегрованості у систему міжнародного поділу праці. Доцільність прямого експорту обумовлюється наявністю у підприємства власного структурного підрозділу, значною часткою (а в багатьох випадках і домінуванням) зовнішньоекономічних операцій у загальному обсязі операцій, високим рівнем конкурентоспроможності продукції, значним ресурсним, інноваційним, фінансовим, кадровим потенціалом;

– **непрямий експорт** – це реалізація товарів підприємства на зарубіжних ринках з допомогою посередників (брокерів, дилерів, комісіонерів, консигнаторів, торгових агентів, дистриб'юторів); доцільність непрямих експорту полягає в економії витрат виробника на маркетингові дослідження цільового ринку, рекламу, транспортування, зберігання й страхування продукції, зменшення термінів постачань та оформлення документів, передпродажне й післяпродажне обслуговування. Посередники зазвичай добре знають цільовий ринок і можуть гнучко реагувати на можливі змінення його кон'юнктури, а також надавати необхідну інформацію виробнику щодо змінення конкуренції на ньому й про стан реальних і потенційних конкурентів.

**Імпортні операції** – це придбання й увезення продукції з-за рубежа з метою її реалізації на внутрішньому ринку й використання на території країни.

Імпортні операції, як і експортні, також можуть здійснюватись у прямій і непрямій формі.

**Реекспортні операції** – це продаж й вивезення за рубіж раніше ввезеного товару, який не піддавався обробленню.

Реекспортні операції здійснюються у таких випадках:

- при реалізації великих проектів, у межах яких передбачається закупівля зарубіжними компаніями в третіх країнах необхідної для їх реалізації продукції;
- при реалізації товарів на аукціонах і біржах;
- з метою отримання спекулятивного доходу внаслідок різниці цін на товар на різних ринках;
- через неможливість або небажання імпортера виходити на ринок експортера.

Реекспортні операції здійснюються на основі двох укладених угод – на імпорт товару і його наступний експорт.

**Реімпортні операції** – це ввезення раніше вивезених за рубіж товарів, які не піддавались обробленню. Їх основною ознакою є перетинання вітчизняними товарами митного кордону двічі – при експорті й імпорті.

Реімпортні операції здійснюються у таких випадках:

- при розриві зовнішньоекономічної угоди;
- при поставці неякісної продукції, на яку оформлюється рекламація;
- при неможливості реалізації товару через аукціони;
- при поверненні консигнатором нереалізованого товару.

Як і реекспортні, реімпортні операції здійснюються на основі двох укладених угод – на експорт товару і його наступний імпорт.

### **9.3 Поняття і форми товарообмінних операцій**

Специфічною формою міжнародної торгівлі є міжнародні товарообмінні операції, при здійсненні яких передбачається ввезення й вивезення товарів через кордони національної митної території, але у безгрошовій або частково безгрошовій формі. Причому, зважаючи на особливості розвитку України на зламі століть, передусім на фінансові труднощі суб'єктів міжнародної торгівлі, значення міжнародних товарообмінних операцій для нашої держави є великим.

**Міжнародні товарообмінні операції** – це транскордонний обмін товарами на еквівалентній основі згідно з конкретними цілями й умовами реалізації угод.

Міжнародні товарообмінні операції можуть здійснюватись у формі безпосереднього обміну готовою продукцією, потрібною учасникам

відповідної угоди для цілей власного споживання, або у вигляді домовленостей щодо закупівлі товарів, які не обов'язково стосуються предмета первинної угоди й використовуються як засіб товарного «урівноваження» угоди. Предметом товарообмінних операцій може бути як один товар (партія товару), так і різnorідні товари та їх групи, які залучаються до виконання угод лише за принципом цінового балансування. Крім того, товарообмінні операції можуть мати значний термін дії. Це операції, що пов'язані, наприклад, з технологічними процесами перероблення сировини, яка підлягає обробленню й поверненню у вигляді певних продуктів, або з поставками обладнання в кредит і погашенням таких поставок і кредитів продукцією, яка випускатиметься з допомогою використання такого обладнання.

Велика частка товарообмінних операцій в експортно-імпортній діяльності є типовою для міжнародного економічного співробітництва країн, які здійснюють ринкову трансформацію економіки, причому безгрошовий товарообмін використовується й у внутрішній торгівлі. Отже, йдеться про загальні негаразди системного й суб'єктивного кризового порядку, з якими стикаються країни в цілому й окремі господарські структури у своїй господарській діяльності.

Товарообмінні операції, або зустрічна торгівля, за своєю суттю є таким поєднанням експорту й імпорту товарів, при якому в єдиних угодах у контрагентів виникають зобов'язання стосовно взаємної закупівлі товарів.

Як уже зазначалося, видами товарообмінних операцій вважаються: бартер; зустрічні закупівлі; операції на давальницькій сировині; викуп продукції, що застаріла; компенсаційні угоди; поставки на комплектацію; великомасштабні операції на компенсаційній основі.

Головною рисою товарообмінних операцій є повне або часткове товарне балансування міжнародного обміну. При неповному покритті товаром або товарною партією зустрічних поставок застосовуються адекватні грошові доплати.

Таким чином, обов'язковою умовою товарообмінних операцій є зобов'язання експортера, котрий знайшов контрагента, що має закупити в нього товар, прийняти як повну або часткову плату за власні поставки товари цього контрагента або забезпечити закупівлю його товарів третьою стороною.

Причинами, що обумовили міжнародний безгрошовий товарообмін з участю українських господарських організацій переважно у формі бартеру, у 90-х роках були нестабільність фінансової системи країни, занадто жорстка монетарна політика, яка призвела до дефіциту обігових коштів у підприємств. Неврегульованість нормативно-правової бази й непослідовність, невиваженість регулювальної політики, а також неадекватність валютного курсу гривні (а раніше, до осені 1996 р., – купонокарбованця) спричинили безконтрольність натурального товарообміну. Така безконтрольність призводила до демпінгу вітчизняних

товарів тоді, коли курс іноземної валюти був надто завищеним, а також до приховування реальних обсягів угод і, відповідно, до послаблення ефективності митного регулювання, зменшення надходжень до держбюджету.

Реальні обсяги зустрічної торгівлі точно підрахувати важко: контрагенти, намагаючись уникнути митного оподаткування, а також керуючись іншими міркуваннями, далеко не завжди сповіщають про товарообмінні операції, що здійснюються ними, приховується й інформація про обсяги такої торгівлі та її цінові параметри. Крім того, зустрічні поставки часто є елементом складних виробничо-технологічних і спекулятивних операцій, отже, товари інколи без завезення до країни первісного призначення можуть знаходити нові місця призначення. І нарешті, далеко не всі країни ретельно відстежують саме безгрошовий товарообмін і не групують дані щодо них в окрему статтю митної звітності й інших національних рахунків.

Однак спроби оцінити ці обсяги здійснюються різними експертними агентствами й фахівцями, і, за даними деяких із них, частка натурального товарообміну в загальному обсязі світової торгівлі зростала з 2 до 25 % на початку 80-х років, досягнувши сьогодні близько 50 %. Інші експерти більш помірно оцінюють вагу зустрічної торгівлі в сучасних експортно-імпортних операціях, вважаючи, що її частка становить до третини таких операцій.

Відповідно до реальних господарських завдань, а також умов, у яких перебувають виробники продукції та її споживачі, можна виокремити кілька форм зустрічної торгівлі:

- бартерні операції;
- торговельні компенсаційні операції:
- компенсаційні угоди;
- зустрічні закупівлі (офсетні угоди, поставки на комплектування);
- авансові закупки;
- викуп застарілої продукції;
- операції з давальницькою сировиною;
- промислові компенсаційні операції (операції бай-бек, угоди про розподіл продукції, експлуатаційну компенсацію, договори цесії).

Зазначимо, що будь-яка класифікація в цьому, як і в багатьох інших аспектах економічної практики, є умовною. Адже не завжди можна однозначно вирішити, до якої форми економічної діяльності зараховувати ті або інші види товарного обміну. Наприклад, така форма зустрічної торгівлі, як промислові компенсаційні операції, за своєю природою межує з інвестиційною діяльністю. Тому, розглядаючи останню, необхідно пам'ятати про таку торгівлю, яка потребує значних капітальних витрат для свого проведення. Крім того, окремі форми самої зустрічної торгівлі не мають чітких меж, і тому не дивно, що в різних літературних джерелах можна побачити й різні класифікаційні трактування (наприклад, такі форми зустрічної торгівлі, як викуп застарілої продукції та операції з

давальницькою сировиною, які класифікуються саме як підвиди зустрічної торгівлі, інколи, заради спрощення структури класифікатора, розглядаються окремо). Трактуювання, що наводиться нижче, видається логічним, а його базовими принципами було вибрано міру взаємних зобов'язань контрагентів, безпосередність, швидкість або, навпаки, часову віддаленість між початком і закінченням операції.

**Бартерна операція** – це обмін певного товару (певної кількості товару або товарної партії) на інший товар без використання грошової форми розрахунків, відповідно до принципу вартісної еквівалентності обмінюваної продукції.

Згідно з цим означенням, а також з практикою укладення бартерних угод можна назвати такі характерні ознаки бартерної операції:

- підписання сторонами єдиного контракту, у якому обумовлено кількість або вартість товарів, що підлягають обміну (із зазначенням найменувань, якісних параметрів товарів, а також усіх необхідних технічних характеристик поставок і юридичних наслідків);

- відсутність грошової форми розрахунків між контрагентами, незалежно від того, чи були в контракті між ними грошові оцінки обмінюваних товарів;

- 100-відсоткове взаємне покриття зустрічними поставками, унаслідок чого немає необхідності в компенсаційних грошових доплатах;

- практична одночасність виконання зустрічних поставок (різниця в часі виконання поставок зумовлюється передусім технічними причинами).

Бартерна угода може містити додатки стосовно умов поставок товарів з обох сторін.

Грошове оцінювання товарів при бартерній угоді має індикативне значення і потрібне для забезпечення еквівалентності обміну, митного оподаткування, оцінювання можливих претензій, нарахування санкцій і страхових позовів. Інша річ, що не вся інформація стосовно бартерної угоди може розголошуватися контрагентами, що інколи є навіть порушенням нормативно-правової регламентації відповідних країн.

Найбільш типовою є ситуація, при якій предметом бартерних контрактів є сировина, яка або обмінюється на іншу сировину, або на готову, зокрема високотехнологічну, продукцію. Останнє є типовим для відносин між країнами, що розвиваються, та індустріально розвинутими державами.

Перевагами бартерних операцій для їх учасників є відсутність тих ускладнень, які об'єктивно можуть виникнути при грошових розрахунках, зокрема брак валютних коштів, необхідність банківського посередництва та ін.

Недоліки бартеру більшою мірою виявляються на макрорівні міжнародної економічної діяльності. Ними є обмежена здатність державних органів регулювання ефективно контролювати бартер, можливість заниження цінових показників продукції, що обмінюється,

нездатність митних органів завжди забезпечувати адекватні надходження до державного бюджету, які були б за умови грошових розрахунків. Крім того, відсутність грошової форми розрахунків може призводити до приблизності й неточності оцінювання обмінюваної продукції.

Бартер, а точніше неадекватність методів його застосування, більшою мірою, ніж інші форми натурального товарообміну, призводить до значних збитків у масштабах України. Є різні причини, через які виникає суперечність інтересів виробників продукції, котрі вдаються до такої форми збуту своєї продукції, а також посередників, з одного боку, і держави, суспільства в цілому – з іншого. Це – фактори цінового й валютного порядку (заниженість цін на певну продукцію всередині країни або заниженість курсу національної валюти роблять вигідним навіть її демпінговий продаж); некомпетентність або корумпованість конкретних відповідальних осіб; можливість уникнення або радикального зменшення стягнень з боку Держмитслужби України (через складність контролю з боку митних органів і складність визначення ними реальних цін на обмінювані товари).

**Торговельні компенсаційні операції** – це такий товарообмін, при якому сторони здійснюють взаємні поставки кількох товарів (товарних партій).

Найбільш очевидною відмінністю компенсаційних операцій від бартеру є включення в операції обміну відразу кількох товарів (товарних партій) з кожного боку. Іншою відмінністю є принципова можливість використання грошової форми розрахунків, або компенсації у тих випадках, коли товарні цінності з однієї сторони не повністю покривають за вартістю поставки з іншої сторони. У зв'язку з цим інколи кажуть про повну компенсацію (коли йдеться про повне покриття імпортою закупівлею експортних поставок) або про часткову компенсацію (коли частина поставки, на яку «не вистачило» зустрічного товарного покриття, компенсується грошима). У випадку часткової компенсації йдеться про «неконвертоване сальдо», яке відповідно до конкретних умов угоди, можна не тільки компенсувати грошима, а й витратити в країні кредитора.

*Компенсаційні угоди.* Власне компенсаційні угоди означають обмін товарів відповідно до товарних списків, які готуються контрагентами. Кожний із контрагентів готує списки товарів: як тих, які він бажає продати, так і тих, які має намір купити. На переговорах сторони з'ясовують номенклатуру, кількісні параметри поставок, а також ціни обмінюваних товарів.

Типовою є ситуація, при якій фактично існують три юридичні документи, що становлять контрактний пакет. Це – базовий контракт, у якому визначено основні положення угоди, номенклатуру товарообміну, а також два контракти-додатки, у яких фіксують параметри комплексних поставок з однієї країни до іншої і навпаки із зазначенням термінів і цін.

*Зустрічні закупівлі.* Особливістю зустрічних закупівель є зобов'язання експортера закупити (самостійно або через посередника) товари в країні імпортера на певну обумовлену суму. Фактично йдеться про певний відсоток від суми контракту відповідно до прагнення імпортера зберегти якомога більший обсяг валюти у власній країні, не здійснюючи безпосередньо виплати в іноземній валюті.

Серед різновидів зустрічних закупівель можуть бути такі контракти (й навіть джентльменські, тобто юридично не закріплені зобов'язання), при яких експортер погоджується закупити в країні імпортера певну кількість товарів протягом певного терміну. Інколи замість двостороннього обміну товарами й послугами компенсацією за односторонні поставки може бути надання права вкладати капітал у певні проекти. Ці зустрічні угоди називають **офсетними** (англ. *offset* – компенсувати). Найчастіше такі різнотипні угоди укладаються у сферах торгівлі дорогою військовою продукцією, електронікою, телекомунікаційним обладнанням, у межах комплексних коопераційних проектів.

Згідно з умовами деяких контрактів, експортер може зобов'язатися додати до майбутньої експортної продукції елементи, які виготовляються в країні імпортера. Такі угоди називають поставками на комплектування. Їх можна віднести до офсетних, хоча інколи ці угоди групують окремо. Однак за будь-яких умов це такі товарообмінні операції, при яких замовник наполягає на забезпеченні частини комплектування поставками з власної країни. Типовим прикладом таких угод є реалізація великих технічних замовлень на виготовлення комплексного обладнання в галузях машино-, літако-, суднобудування тощо, коли імпортер здійснює поставки стандартних вузлів і деталей – двигунів, генераторів, акумуляторів та ін.

**Викуп застарілої продукції** – вид товарообмінних операцій, при якому відбувається часткова компенсація вартості нових машин і технічного обладнання застарілими аналогами. Цей вид торгівлі широко використовують виробники й споживачі автомобілів, комп'ютерів, сільськогосподарської техніки тощо, коли під час переговорів про поставки нової техніки у покупця постає питання про необхідність з користю для себе використати однопрофільну застарілу техніку, яка ще потенційно функціонує. Оскільки виробник-експортер певної продукції краще орієнтується на відповідному сегменті ринку і може знайти покупця на частково амортизовані вироби (можливо, він їх модернізує і відремонтує), він як контрагент може придбати застарілі машини й обладнання у власність, знизивши при цьому відповідним чином ціну на нову продукцію.

У деяких галузях цей процес є досить регламентованим: використовуються таблиці уцінення вартості амортизованих машин і обладнання залежно від року виготовлення, технічного стану, пробігу, функціональних якостей, вигляду. Переговори про продаж нової техніки й викуп застарілої ведуться одночасно, а досягнуті домовленості можуть фіксуватися як в єдиному документі, так і в різних контрактах.

**Операції з давальницькою сировиною** – це такі товарообмінні трансакції, при яких підприємство однієї країни переробляє давальницьку сировину постачальника з іншої країни й поставляє останньому готову продукцію. Передумовами операцій з давальницькою сировиною є наявність в одній країні необхідних покладів корисних копалин, потужностей для їх видобування й підготовки сировини, а в іншій країні – промислового потенціалу, який є необхідним для її перероблення.

Отже, сьогодні в Україні є додаткові передумови для здійснення операцій з давальницькою сировиною. Технологічно угода може реалізовуватися по-різному: українська сторона отримує російську нафту, переробляє і повертає її. При цьому частину продукту переробки вона залишає собі як плату за послугу (можливі варіанти: отримання грошей при поверненні продукту переробки, повернення лише частини переробленого продукту й проведення компенсаційних доплат, перепродаж готового продукту без повернення його до країни первинної поставки).

Користь від операцій з давальницькою сировиною для країни-постачальника сировини пов'язана з технічною неможливістю здійснити її перероблення. Для країни-переробника такі операції – це можливість завантажити виробництво, отримати оплату у валюті, додатковий доступ до джерел енергії або сировини. Щоправда, слід зазначити, що останніми роками російський уряд кілька разів приймав рішення, які дещо обмежують можливості реалізації операцій з давальницькою сировиною.

Підвидом операцій на давальницькій сировині є **толлінг** (англ. *tall* – податок), при якому передбачається виготовлення виробником продукції з сировини або матеріалів замовника. Договір толлінгу укладається або безпосередньо власником матеріалів, що піддаються переробленню, або згідно з домовленістю замовника з третьою стороною. Така модель відносин може застосовуватись у різних ситуаціях. Наприклад, у разі технічної неможливості або неефективності певного виробничого процесу в країні, де є відповідні матеріали, або за наявності при виході на певний національний ринок ускладнень для виробника, які можна подолати, використовуючи юридичний, організаційний статус замовника.

Згідно з толлінговою угодою переробник може отримувати як фінансову винагороду, так і частину сировини.

Сприятливі умови для розвитку співробітництва, яке пов'язано із переробленням давальницької сировини, існують у прикордонних районах. Таке співробітництво зазвичай не є великомасштабним, і пов'язане з тим, що власник сировини та її переробник проживають по різні боки кордону.

У галузевому аспекті характерним є використання такої форми співробітництва в нафтопереробці, кольоровій металургії і, особливо, в алюмінієвій промисловості.

Зустрічні закупівлі, зокрема офсетні угоди, є найпоширенішими серед тих, при яких оплата за поставки здійснюється у вигляді продукції.

**Промислові компенсаційні операції** – це поставки з однієї країни до іншої машин та обладнання, будівництво промислових об'єктів і передання технологій, які оплачуються зворотними поставками товарів, виготовленими з їх використанням.

Такі операції є особливо масштабними за обсягами залучених матеріальних цінностей, а також можуть мати тривалі терміни виконання контрактних зобов'язань (до 10 років, а в деяких випадках і до 20–25 років). Значні обсяги ресурсів і віддаленість термінів завершення виконання умов контракту від його початку передусім мають місце під час спорудження (або капітальній реконструкції) великого промислового об'єкта з усіма необхідними будівельно-монтажними роботами й поставками для нього комплектного обладнання. У спрощеному вигляді можливий (і досить поширений) алгоритм реалізації таких операцій містить (у тій чи іншій формі) такі етапи, або функціональні компоненти.

1. Надання виробником-виконавцем робіт довгострокового кредиту для фінансування оплати будівельно-конструкторських робіт, закупівлі машин та обладнання.

2. Власне проведення будівельно-конструкторських робіт і поставки необхідних машин та обладнання, надання інжинірингових послуг із подальшим переходом промислових об'єктів, зданих «під ключ», у власність замовника.

3. Виробництво й поставка на експорт (як кредитору, так і іншим споживачам, покупцям) продукції промислового об'єкта з відрахуваннями валютної виручки на погашення кредиту.

Звичайно, можливі й інші варіанти реалізації промислових компенсаційних операцій відповідно до фінансових можливостей замовника й виконавця робіт, конкретної галузевої, технологічної специфіки споруджуваних об'єктів. Особливо важливо залучити до реалізації такої форми міжнародного співробітництва банківсько-кредитні установи.

Отже, можливі доповнення до наведеного переліку основних етапів реалізації проекту визначаються конкретними параметрами угоди про фінансування. Ураховуючи обсяги й характер великомасштабних промислових компенсаційних операцій, до їх виконання можуть залучатися урядові структури. Зокрема, це пов'язано і з фінансовими та іншими гарантіями, оскільки йдеться про великі й довгострокові кредити. Навіть самі базові угоди можуть підписуватися на урядовому рівні.

Класичною формою промислових компенсаційних операцій є так звані операції бай-бек (*buy-back*), суттю яких є, власне, зустрічні поставки: створення однією країною в іншій промислових потужностей і компенсація витрат з боку останньої відповідною продукцією. Затримка із зустрічними поставками товарів у порядку компенсації замовником-виробником може погашатися у грошово-валютній формі або рівноцінною продукцією якогось іншого підприємства у країні замовника.

В угоді про розподіл продукції передбачається пропорційний розподіл виробленої продукції між учасниками промислових компенсаційних операцій, причому частка, яка відшкодовується як плата за контрактними зобов'язаннями, становить 20–30, інколи до 40 %.

Ще одним варіантом промислових компенсаційних операцій є механізм експлуатаційної компенсації, при якому структура, яка здійснювала введення промислового об'єкта, сама експлуатує його, отримуючи відповідну компенсацію, після чого об'єкт передається замовникові.

У випадку, коли структура, яка була виконавцем, підрядником під час створення промислового об'єкта, не заінтересована в такому отриманні продукції, укладається договір цесії (*cession*), переуступка права власності на кінцеву продукцію. Змістом таких операцій є перепродаж продукції або організація (передусім з боку виконавця) її збуту третій стороні.

Відповідно до наведених функціональних складових промислових компенсаційних операцій укладаються кілька контрактів, які регламентують різні етапи фінансування, виконання робіт і зустрічних поставок виготовленої продукції. Однак навіть реалізація усього контрактного пакета може не означати припинення взаємодії між сторонами. Адже зворотні закупівлі продукції за своїми обсягами не обов'язково мають завершуватися після виконання контракту, а можуть мати довготерміновий характер і значно перевищувати вартість спорудженого об'єкта. Інший аспект справи – ціни. До завершення терміну виконання базових угод ціни можуть бути пільговими для виконавця будівельно-монтажних робіт і кредитора, а після завершення погашення зобов'язань колишнім замовником-виробником зазвичай починає діяти логіка ціноутворення світового ринку.

Вигоди, які пов'язані з реалізацією промислових компенсаційних операцій, виявляються в забезпеченні будівельникам об'єктів і постачальникам машин та обладнання доступу до сировинних ресурсів, ринків технологічної продукції і будівельно-монтажних послуг, залучення на вигідних умовах до виробничих ланок, які можуть увійти для них у більш загальний технологічний процес. Переваги замовників об'єктів – це можливості акумуляції капіталів, відкриття додаткових резервів для промислового піднесення, створення нових робочих місць, виходу на ринки, які забезпечуються довготерміновими коопераційними контрактами й налагодженням постійних зв'язків із контрагентами.

Недоліком промислових компенсаційних операцій інколи називають негнучкість цієї форми коопераційної торгівлі, яка потребує акумуляції великих капіталів, дуже значних за обсягом і тривалих кредитів, а також масштабних урядових гарантій і страхувального забезпечення. Зазначається й віддаленість термінів окупності інвестицій.

### **Контрольні запитання за темою**

1. Назвіть основні види міжнародних комерційних операцій.
2. У чому полягає суть операцій купівлі-продажу товарів? Якими є основні види?
3. Як класифікуються міжнародні товарообмінні операції?
4. У чому полягає відмінність між бартерними й торговельними компенсаційними операціями?
5. У чому полягає відмінність торговельних компенсаційних і промислових компенсаційних операцій?
6. Яке значення мають міжнародні товарообмінні операції для трансформаційної політики України?

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

## **10 УКРАЇНА У СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ І ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ**

### **10.1 Специфіка інтеграційних процесів**

Розширення обсягів і виникнення нових форм взаємовигідного співробітництва між країнами й різнонаціональними комерційними партнерами обумовлюють не тільки його кількісну модифікацію, а й нову якість господарського життя, його всебічну інтернаціоналізацію. Це породжує об'єктивну необхідність пошуку сучасних моделей міжнародної економічної діяльності для всіх країн і міжнародних угруповань. Однак особливо непрості завдання постають перед Україною – державою, яка через об'єктивні й суб'єктивні причини протягом 90-х років так і не виробила чітко артикульованої геостратегічної і нормативно-регулятивної моделі відкритої економіки, яку було б закріплено послідовними практичними діями. І це незважаючи на те, що протягом початкового етапу незалежності час від часу в країні ухвалювалися «доктрини», «концепції», інші документи, які декларували міжнародні економічні пріоритети.

Отже, для економіки України актуальним завданням є вироблення вербальної моделі (системи взаємно узгоджених принципів) участі в процесах інтернаціоналізації. А це, зі свого боку, потребує аналізу й

достеменного розуміння базових відносин і категорій, які пов'язані з цими процесами.

Характеристиками процесу переходу до сучасної глобалізаційної моделі стали збільшення обсягів і підвищення якості споживання в країнах Заходу, а також збільшення розриву між провідними, найбагатшими країнами (сьогодні говорять про «золотий мільярд» – населення цих країн) і найбіднішими країнами світу. Причому умови життя в останніх дуже часто погіршувалися не тільки відносно (порівняно з умовами життя в найбільш успішних державах), а й абсолютно, що супроводжувалося поширенням жебрацтва, безробіття й навіть масовим голодуванням.

Характерним є те, що реалії міжнародної кооперації і міжнародного поділу праці свідчать про неспроможність системи міжнародних економічних відносин максимально врахувати розбіжність у факторному забезпеченні між різними країнами світу й ефективно сприяти вирівнюванню умов економічного розвитку (як можна було б очікувати відповідно до базових доктрин міжнародного співробітництва).

Економічний розвиток, перспективи міжнародного співробітництва будь-якої держави, зокрема й України, певною мірою залежать від стану й динаміки світового ринку, процесів міжнародної інтеграції на світовому й регіональному рівнях. Звідси базовою категорією у процесі вивчення теоретичних і практичних питань удосконалення механізму міжнародної економічної діяльності України, її сьогоденних особливостей і перспектив є інтернаціоналізація.

**Інтернаціоналізація** – це процес розширення господарської діяльності за межі окремих національних економік у вигляді багатосторонніх коопераційних контактів з метою підвищення продуктивності й ефективності виробництва. Ключовою рисою такої транснаціоналізації ринкової діяльності є усунення перешкод руху товарів і факторів виробництва з боку урядів, подальша активізація міжнародних організацій, які сприяють лібералізації руху товарів і факторів виробництва.

Зауважимо, що зазначені процеси є багатовимірними за своєю природою, а їхні наслідки для окремих країн – надто неоднозначними. Очевидно, позитивні наслідки – можливість розвивати спеціалізоване виробництво, зменшення витрат на утримання контрольно-адміністративних інститутів, передусім митниць і регламентувальних відомств, – супроводжуються підвищенням уразливості фінансових систем, небезпекою колапсу деяких галузей національного виробництва, що може призвести до радикального погіршення умов життя, соціально-політичних ускладнень.

Особливо характерними такі небезпеки є для країн, які переживають складні етапи докорінних реформ, створення ефективних ринкових систем, зокрема для України. І саме тому принципового значення набуває

оцінювання особливостей та основних наслідків інтернаціоналізації економічних систем на сучасному етапі.

Міжнародні економічні відносини як цілісний механізм, що базується на зворотних зв'язках, є функціональною системою реалізації господарських інтересів дійових суб'єктів з допомогою специфічних принципів, інструментів їх досягнення, що є властивими інтернаціональному рівню спілкування. Зазначеному механізму властивий динамізм, який з урахуванням історичних, національних особливостей зумовлює логіку саморозвитку міжнародної економічної діяльності окремих країн.

На відміну від тих моделей світового економічного розвитку, які існували ще в порівняно недавньому минулому (перша половина XX ст., перші десятиліття після Другої світової війни), міжнародна система господарських відносин, з якою людство входить у третє тисячоліття, вирізняється значно більшою інтегративністю.

Усе більша частина виробленого продукту інтернаціоналізується у вигляді товарного обміну на світових ринках, збільшується частка інтернаціоналізованого виробництва. Це стосується України, для економіки якої протягом років незалежності характерним є таке:

- абсолютне й співвідносне збільшення інтернаціоналізованої частки виробленого й споживаного продуктів (тобто експорту й імпорту);
- збільшення (хоч і надто повільне) ваги й значення економічних об'єктів, які є повною або частковою власністю громадян інших країн (індикатором цього процесу є показники динаміки зарубіжних інвестицій);
- подальша інтеграція економіки країни в міжнародні валютно-фінансові, кредитні відносини з міжнародними й зарубіжними суб'єктами – державами, спеціалізованими організаціями, фізичними особами (відповідні відносини регулюються двосторонніми домовленостями, наприклад, з ЄБРР, МВФ, Світовим банком);
- збільшення переліку питань, які є предметом спільного вирішення в межах міжнародних програм соціально-економічного розвитку, а також у межах міжнародних організацій, членом яких є Україна, – Міжнародної організації праці, економічних структур ООН, СНД та ін.

Основні прояви інтернаціоналізації можна спостерігати в двох аспектах: з погляду окремих країн і в глобальному масштабі. У першому аспекті можна констатувати тенденцію збільшення частки ВВП, яка підлягає інтернаціоналізації. Це пов'язано з генезисом і подальшим диверсифікованим розвитком феномену відкритої економіки. У другому аспекті можна зазначати формування нової системної цілісності – міжнародного ринку, який є реальною формою існування світового господарства, а також його рушійною силою.

Це дає підстави констатувати, що інтернаціоналізація, яка виявляється на всіх рівнях підприємницької і регулятивної діяльності, є однією з домінантних характеристик сучасного економічного життя. Цей

універсальний висновок, що стосується реалій усіх країн, має особливе значення для умов вітчизняної перехідної економіки, оскільки модель інтернаціоналізації господарського життя для України має визначити сприятливі міжнародні умови процесів ринкового перебудування економіки, комерційної діяльності, ринків збуту, надходження капіталів, нових виробничих та інформаційних технологій, які має бути забезпечено позитивним розвитком двосторонніх відносин з іншими державами, участю країни в міжнародних, регіональних об'єднаннях, у роботі міжнародних економічних організацій.

Ще однією особливістю процесів інтернаціоналізації з участю України є нерівномірність розподілу експортних виробництв, переважання окремих центрів і територіально-виробничих комплексів (ТБК) і низький рівень експортної спеціалізації цілих регіонів.

## **10.2 Сучасна геоекономічна модель України**

Останніми десятиліттями сталися зміни в глобальному співвідношенні сил між регіонами світу й блоковими угрупованнями, що важливо враховувати в Україні. Узагалі проблема вибору ефективної геоекономічної моделі є однією з ключових для динамічного національного розвитку. Виходячи з цього, а також враховуючи своє об'єктивне місце в міжнародному співтоваристві, реальне оточення й рівень розвитку, різні країни вибирають прийнятний для себе інтеграційний алгоритм, модульне співвідношення тих чи інших геостратегічних векторів. Причому проблема вибору для України ускладнюється вразливістю її економічної й соціально-політичної систем від зовнішніх факторів, а також подвійністю національно-психологічних мотивів її зовнішньої орієнтації.

Питання визначення геоекономічних цілей необхідно вирішувати в комплексі організаційно-інституційних аспектів, тобто із застосуванням усіх засобів державного сприяння міжнародній економічній діяльності за тими чи іншими географічними векторами, забезпеченням членства (повного або часткового, асоційованого) або певного статусу в міжнародно-господарських структурах тощо.

У цьому зв'язку слід визначити конструкційні елементи національної геоекономічної моделі, що об'єктивно мають стати тими проблемними блоками, які слід враховувати, оцінюючи пріоритети міжнародної економічної політики в Україні.

З функціонального погляду такими проблемними блоками мають бути:

- 1) внутрішня організаційно-політична логіка національної функціональної відкритої економічної системи;
- 2) зовнішні світогосподарські й регіональні передумови щодо перспективного характеру системи міжнароднокоопераційних зв'язків відкритої економіки України;

3) конкретно-практичні напрями, а також альтернативні й потенційні варіанти геоекономічної моделі України.

Процес формування економічної складової геостратегічної моделі незалежної України виявився справою значно складнішою, ніж суверенізація політична. Це пов'язано із зволіканням й помилками під час проведення реформи, а також із зіткненням інтересів у сфері економічної конкуренції, нестикуванням структур розвиненого ринкового й трансформаційного господарств.

Узагалі ж комплексне оцінювання всіх переваг і проблем у сфері міжнародної економічної діяльності України, а також внутрішніх передумов співробітництва, що склалися всередині держави, дає змогу стверджувати, що основний вектор ускладнень спрямований зсередини назовні, а не навпаки. Це означає передусім, що багато які зовнішньоекономічні й зовнішньополітичні труднощі України зумовлені її внутрішніми проблемами, наприклад неефективним споживанням енергії та її носіїв, зволіканням з промисловим освоєнням чорноморського газо- й нафтоносного шельфу. Як і раніше, слабо пов'язані дипломатична й зовнішньоекономічна сфери, явно відчувається безініціативність стосовно багатьох потенційних пунктів переговорного процесу і, звичайно, надто помітним негативним чинником є несприятливий інвестиційний клімат.

Питання геоекономічної орієнтації, входження або утримання від входження до тих чи інших регіональних господарських структур або до світової системи торговельнокоопераційних відносин вирішуються на урядовому рівні. Тому важливим завданням є детальне вивчення й максимально повне ознайомлення з основними особливостями й закономірностями механізму інтернаціоналізації не тільки безпосередньо залучених у міжнародні господарські взаємозв'язки підприємців, а й працівників державного управлінського апарату.

Сучасне місце України в міжнародному поділі праці, її роль у розв'язанні глобальних проблем, здатність політичними засобами забезпечувати сприятливу кон'юнктуру власного соціального, господарського прогресу не відповідають ані відомостям про історичне минуле нашої держави, ані наявному потенціалу. Ситуацію ускладнили затримка з проведенням ринкових перетворень, надто повільна реструктуризація промисловості, макроекономічні похибки, недостатньо наполеглива міжнародна економічна політика, а в деяких випадках навіть неготовність деяких інших держав ураховувати національні інтереси України.

Врешті-решт, на відміну від країн Центральної і Східної Європи, наша держава не змогла збільшити частку товарів з високою доданою вартістю в загальній структурі експорту й оптимізувати імпорту. Відтак Україна залишилась експортером переважно сировини й напівфабрикатів, а її імпорту відображає тільки невідкладні потреби.

У таких умовах особливо гострою стає проблема концептуального визначення основних цілей міжнародної економічної стратегії та її геополітичних напрямів. Без цього й без адекватної урядової міжнародної політики, підтримки з боку держави виробничо-збутова, фінансово-інвестиційна діяльність господарських структур буде недостатньо ефективною.

Логіка становлення ринкових відносин на сучасному етапі потребує розглядання проблематики міжнародної економічної діяльності з двох боків. З одного боку, йдеться про ставлення до неї як до об'єкта цілеспрямованого організаційно-економічного впливу з метою стимулювання підприємницької активності й налагодження стійких самоврегульованих ринкових зв'язків і механізмів, а з іншого – як до прискорювача прогресивних перетворень у структурі суспільного відтворення, джерела передових технологічних і організаційних ідей у сфері управління суспільно-виробничими системами.

Важливою складовою механізму міжнародної діяльності України є двостороннє співробітництво з країнами, які належать до різних регіонів світу. Історично такий принцип політики країни виник як альтернатива ідеям реінтеграції країн СНД і відновлення їх об'єднання в широкому соціально-економічному контексті. Утім, позитивне значення концепції налагодження рівноправного й взаємовигідного двостороннього співробітництва не вичерпується необхідністю протидії безплідним геополітичним планам. Ця концепція має і цілком практичний зміст, якому відповідає реальний потенціал міжнародної торгівлі, міжнародного інвестування, інших форм взаємодії.

Останніми роками в українській науковій, суспільно-політичній літературі став широко використовуватись термін «геоекономічна політика». Під цим терміном розуміють комплекс дій, спрямованих на налагодження вигідних міжнародних торговельно-коопераційних зв'язків, оптимізацію умов міжнародної економічної інтеграції країни (блоку країн).

Не дивно, що визначення геоекономічних пріоритетів для України стало одним із найгостріших питань розвитку держави після здобуття нею незалежності. Узагалі для будь-якої країни необхідною складовою зовнішньої стратегії, а також умовою розв'язання кардинальних проблем розвитку є вироблення національної політики стосовно тих або інших міжнародно-економічних об'єднань і коопераційних, інтеграційних процесів. Однак для України визначення форм та обсягів співробітництва, тобто його якісних і кількісних характеристик, є особливо важливим і складним. Це зумовлено як інтеграційним вакуумом, який утворився внаслідок відособлення держав – колишніх радянських республік, так і великою залежністю вітчизняної економіки від сфери міжнародного співробітництва.

Будівництво динамічної й інтегрованої в сучасні міжнародні структури української держави, успішне просування шляхом реформ неможливі без

урахування геополітичних, глобальних і регіональних реалій. Проблема вибору ефективної національної гео економічної моделі, тобто схеми побудови механізмів співробітництва з іншими країнами, є однією з ключових для динамічного розвитку держав. Виходячи з цього, а також враховуючи своє об'єктивне місце в міжнародному співтоваристві, реальне оточення й рівень розвитку, різні країни вибирають прийнятний для себе інтеграційний алгоритм, необхідне модульне співвідношення тих чи інших геостратегічних напрямів зовнішньої орієнтації.

Однак вироблення чіткої і послідовної стратегічної лінії, визначення прийнятних тактичних методів вирішення кардинальних завдань розвитку України істотно ускладнені парадоксальним і небезпечним дисбалансом зовнішніх чинників. Йдеться про суперечність між дедалі більш прозахідним зовнішньополітичним, військово-стратегічним курсом країни й залежністю від відносин за східним вектором – із блоком країн СНД. Можна вважати, що ця залежність значною мірою є енергетичною, а це означає, що з підвищенням ефективності комплексу відтворення така залежність має бути подоланою. Однак, по-перше, це є справою часу, а по-друге, мають значення й наявні виробничо-технологічні зв'язки, перспективи розвитку виробничої кооперації.

Другий за значенням «вузол залежності» України від СНД – збут товарів. При цьому також говорять про безальтернативність, але вже в плані неконкурентності вітчизняних товарів на світових ринках. Однак виробництво неякісних товарів аж ніяк не можна вважати стратегічним вибором, а насправді такий вибір не може не бути пов'язаним із радикальним переозброєнням основних фондів, а отже – з інвестиціями, а достатніх навіть для власних потреб інвестиційних ресурсів у країн СНД немає.

Очевидно, що такий стан речей у принципі не може тривати досить довго, оскільки можна втратити здатність дотримуватися системи пріоритетів, орієнтованої на національні інтереси, а це загрожує самому існуванню України як суверенної держави.

Очевидною тенденцією формування відкритої економіки України, яка виявилася вже в 90-ті роки та зберігається й надалі, є збільшення питомої ваги й абсолютних обсягів експортно-імпортних операцій з провідними ринковими країнами й державами, які розташовані в різних регіонах світу поза межами СНД.

Особливе значення для України має торгівля з окремими країнами Євросоюзу. Це пояснюється як суто ринковою логікою (країни ЄС є надзвичайно містким ринком збуту й джерелом функціонально ефективних товарів), необхідністю прив'язки вітчизняної економіки до європейських технологічно-інформаційних мереж, так і геополітичними міркуваннями (у контексті прагнення України максимально інтегруватися до європейського господарського простору й соціально-політичних структур).

Відповідно до духу й положень Угоди про партнерство й співробітництво з ЄС Україна ратифікувала угоду про Асоціацію з ЄС.

Проте не може навіть ітися про вироблення якоїсь «остаточної» геоекономічної моделі. Адже, по-перше, негайний перехід до бажаних якісних і кількісних параметрів відносин із зовнішнім світом є неможливим, як і нереальна сьогодні, наприклад, реалізація однієї зі стратегічних цілей України – вступ до ЄС. По-друге, навіть самі уявлення про бажані орієнтири змінюються як унаслідок розвитку політичної або економічної ситуації всередині країни, так і у зв'язку з еволюцією світогосподарської системи, виникненням нових інтеграційних угруповань, динамізмом їхніх підходів до співробітництва.

Перспективна геоекономічна модель має охоплювати цілий комплекс географічних векторів і економічних галузей. Найважливішим проектом є будівництво альтернативних потужностей інфраструктури поставок нафти за умови зустрічного продажу продукції в Азербайджан за добре відомою й узгодженою товарною номенклатурою. При досягненні відповідних домовленостей з країнами транзиту (передусім із Туреччиною) аналогічні відносини може бути встановлено з Іраном, деякими арабськими країнами. У співпраці із Заходом необхідно змістити акценти з однонацілених кредитно-донорських заходів на партнерську промислово-технологічну взаємодію на базі взаємовигідних інвестиційних, коопераційних відносин.

Тільки активна й узгоджена в усіх своїх геоекономічних компонентах позиція України як суверенного суб'єкта на міжнародній арені може сприяти розв'язанню актуальних проблем розвитку держави на непростому для неї перехідному етапі.

### **10.3 Економічна інтеграція**

Економічна інтеграція є процесом об'єднання і взаємного структурного наближення національних економік, який приводить до появи спільного ринкового простору, створення інтернаціональних форм господарювання, збільшення взаємозалежності виробничих комплексів, все більш широкого узгодження економічної політики і спільного регулювання на основі міждержавних угод і при мікроекономічній підприємницькій взаємодії.

Розвиток інтеграційних процесів у другій половині ХХ ст. можна вважати закономірним результатом розширення обсягів виробництва й торгівлі у світі. Причому підвищення виробничого потенціалу, яке, зрозуміло, веде до розширення товарної маси, є об'єктивною передумовою збільшення обсягів торгівлі, тоді як міжнародна торгівля дає змогу ще активніше розвивати спеціалізоване виробництво й диверсифікувати його. Логіка поступального розвитку як виробництва, так і міжнародної торгівлі породжує більш сприятливі умови для міждержавного руху капіталів, робочої сили й технологій. Усе це разом – поглиблення спеціалізації при збільшенні обсягів виробництва, активізація торгівлі й

факторного руху – і є практичним виявом міжнародної економічної інтеграції.

Отже, інтеграція – явище об'єктивне, всесвітнього масштабу й існує в комплексі конкретних форм співробітництва. Таке поставлення питання потребує чіткого визначення таких цілей і передумов інтеграції:

- економія на масштабах, яка є закономірним наслідком спеціалізації виробництва і, як результат, збільшення його обсягів, підвищення ефективності й зменшення витрат на одиницю продукції;

- розширення фізичних обсягів ринків, можливостей збуту товарів, а відтак – потенціалу виробничої діяльності підприємницьких структур;

- більш вільний рух товарів і факторів виробництва, що дає змогу зменшувати непродуктивні трансакційні витрати, які зумовлюються виходом економічної діяльності за межі національних територій;

- створення для країн і суб'єктів підприємницької діяльності додаткових конкурентних переваг у регіональному й світовому масштабах, особливо зважаючи на загострення змагань щодо темпів економічного розвитку, за сфери економічного й політичного впливу між окремими країнами, міждержавними утвореннями;

- створення сприятливих умов соціально-політичного розвитку, забезпечення національних інтересів, узагалі гарантування для країн кращої безпеки в геостратегічному контексті;

- сприяння структурній перебудові економіки, що є особливо значущим для країн з економікою трансформаційного типу;

- підвищення рівня добробуту населення завдяки приєднанню до більш ефективного ринкового простору, макроекономічних структур, оптимізації умов підприємницької діяльності.

Розширення ринків в інтересах збільшення збуту є нагальною метою такої політики для України. Її реалізація ускладнюється невизначеністю статусу держави стосовно провідних інтеграційних угруповань та окремих країн, однак така політика потенційно відкриває значні резерви зростання експортоорієнтованого виробництва.

На розв'язання завдання розширення ринків збуту спрямована політика усунення обмежень міжнародної торгівлі через забезпечення відповідного інтеграційного статусу країни.

Лібералізація руху товарів і факторів виробництва в межах інтеграційних утворень є одним із ключових інструментів і цілей міжнародної економічної політики. До таких взаємних заходів вдаються країни, які намагаються створити для своїх виробників порівняно кращі конкурентні умови, ніж в інших країнах.

#### **10.4 Глобалізація і регіоналізація**

Поглиблення й розширення інтеграційних процесів потребують адекватного інституційного забезпечення (тобто прийняття відповідних

національних і міжнародних нормативних актів, створення спеціалізованих організацій), установлення максимально надійних виробничо-збутових ліній між країнами, усунення перешкод міжнародній торгівлі. У реальному житті це набуває ознак глобалізації і регіоналізації. Суттю цих процесів є створення з участю як людства в цілому, так і населення регіонів планети структурно-функціональних систем відповідно до певних цілей та організаційно-ієрархічних критеріїв.

Для того щоб точніше й повніше охарактеризувати наведені форми соціально-економічної інтернаціоналізації, зупинимось докладніше на характеристиці базових термінів.

**Глобалізація** – це процес поступового утворення універсального світового середовища ринкової діяльності завдяки зменшенню або скасуванню країнами тарифних і нетарифних регуляторів зовнішньої торгівлі, лібералізації руху факторів виробництва й розвитку транснаціональних господарських структур.

Поняття глобалізації було введено в обіг порівняно недавно: активно його почали використовувати з 80-х років. Проте вже на зламі століть це поняття не тільки впевнено увійшло до наукової і соціально-політичної лексики, а й набуло надзвичайного поширення. Пов'язано це з причинами об'єктивного характеру, новими реаліями господарського життя людства і міжнародного співробітництва.

Глобалізація економічного життя, згідно із закономірностями міжнародного поділу праці й завдяки розширенню національної спеціалізації, має об'єктивними наслідками збільшення сукупного світового виробництва й підвищення ефективності господарських механізмів, які стають об'єктами інтеграції. Це можна пояснити тим, що фізичне розширення господарського простору дає змогу оптимізувати процеси відтворення, краще використати наявні економічні ресурси.

Однак крім об'єктивних передумов глобалізації важливе значення має і свідомо, цілеспрямована політика урядів країн, особливо провідних ринкових держав, а також міжнародних організацій, понад усе таких, як Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк. Останні відповідно до своєї компетенції намагаються сприяти усуненню тарифних і нетарифних обмежень зовнішньої торгівлі, перешкод руху факторів виробництва, насамперед капіталів, стимулюють окремі країни до лібералізації ними міжнародного співробітництва.

Крім того, слід зазначити, що ключовий інструмент глобалізації – лібералізація – не є гарантією рівномірного розподілу вигід від співробітництва, який би задовольняв усіх його учасників. Більш того, навіть сам факт збільшення валових обсягів світового виробництва не означає поліпшення економічного стану кожної з країн, які беруть участь в інтеграційному процесі.

Причиною непропорційного розподілу досягнутого приросту й інтеграційних переваг є передусім стихія ринку і дія законів конкуренції.

Адже згідно з цими природними законами у лібералізації світогосподарських зв'язків і в прийнятті відповідних заходів зовнішньоекономічного регулювання з боку окремих країн заінтересовані провідні індустріально розвинуті держави з найбільш висококонкурентними виробничими системами, а також такі держави, які спромоглися забезпечити розвиток ефективних експортоорієнтованих галузей. І навпаки, країни з неконкурентним виробництвом, а також ті, які з неекономічних, зокрема політичних, причин утримуються від лібералізації зовнішньоекономічних відносин із зовнішнім світом, прагнуть зберегти ті чи інші тарифні й нетарифні обмеження, захищаючи власний ринок і національні галузі.

Не дивно, що такі обмеження глобалізації, а також те, що культурно-історично, економічно або етнічно близькі нації відчують природний потяг до взаємного наближення, зумовлюють тенденції економічної регіоналізації. Причому найбільшу активність щодо цього виявляють саме провідні індустріальні країни, які не тільки мають однакові соціально-економічні механізми й інститути державного устрою, а й відзначаються стабільністю політичних систем, здатністю узгоджувати інколи суперечливі інтереси.

Регіоналізація є процесом поступального формування спільного ринкового й відтворювального простору географічно, історично й культурно споріднених країн, який супроводжується уніфікацією умов торговельно-економічної діяльності, зменшенням або скасуванням взаємних обмежень з метою підвищення економічної ефективності й розв'язання глобально-конкурентних завдань.

Початкові етапи регіоналізації пов'язані із взаємним наданням національних режимів торгівлі й запровадженням спеціальних режимів взаємної торгівлі між країнами, які входять до блокових структур. Ці заходи знижують бар'єри торгівлі й можуть використовуватися як інструменти уніфікації і повної лібералізації співробітництва.

**Регіоналізація** є формою глобалізації, оскільки сприяє скасуванню обмежень торгівлі та іншим формам міжнародної економічної діяльності. Однак ця діяльність певною мірою і суперечить їй, оскільки створює нові кордони й обмеження на рух товарів, грошово-капітальних ресурсів і робочої сили. За деяким футуристичним оцінками, майбутнє світу визначатимуть не сучасні глобалізаційні тенденції, а саме регіоналізм, який приведе до того, що весь світ буде поділено на кілька потужних регіональних утворень.

Однак, як би там не було, сьогодні процеси регіоналізації «супроводжують» глобалізацію, а провідні «гравці» міжнародного ринку прагнуть створити великі інтеграційні об'єднання, які б дали змогу збільшити ринковий простір, неускладнений внутрішніми кордонами, митними й адміністративними процедурами контролю. Регіональна економічна інтеграція зазвичай відповідає географічному поділу світу на

регіони й субрегіони, охоплюючи певні сегменти останніх. Щоправда, інколи інтеграційні процеси можуть повніше охоплювати відповідні територіальні площини. Так, переважна частина Західної і Центральної Європи є членами або прагнуть вступити до ЄС. Проекти створення всеамериканської зони вільної торгівлі націлені на повне охоплення обох Америк (за винятком острівної Куби). По суті можна говорити про своєрідне змагання за контроль над найбільшими територіями, а ще більше – ринками, тобто покупцями з урахуванням їхньої сукупної купівельної спроможності.

Сказане особливо помітне на сучасному етапі розвитку інтеграційних механізмів, який інколи визначається як друга хвиля регіоналізму, що у майбутньому вповні може заперечити подальшу глобалізацію. Найбільш прикметні прояви такого регіоналізму – динамізація євроінтеграційних процесів 90-х років, особливо після Маастрихтських домовленостей, а також практичні кроки у напрямі створення зони вільної торгівлі для «обох Америк». Важливою рисою цих процесів є доповнення «інтеграції рівних» новими тенденціями «інтеграції з лідерами й аутсайдерами», інколи об'єднанням потенціалів за вектором Південь – Північ (так заведено позначати взаємовідносини між індустріально розвинутими країнами з країнами, що розвиваються), чого не було за часів так званої першої хвилі, у перші десятиліття після Другої світової війни.

Найбільше інтеграційна динаміка характеризує не відносини, що будуються на природно-кліматичних, факторно-географічних (скажімо, типу Північ – Південь) передумовах, тобто відповідно до відмінностей у виробничих можливостях і певної спеціалізації, а відносини подібних, причому високорозвинутих, макро- і мікроекономічних систем, зокрема у вигляді інтеграційних процесів у межах ЄС, НАФТА, контактів країн Азіатсько-Тихоокеанської групи тощо. «Первісно-природний» розподіл факторів у цьому сенсі стає дедалі менш впливовим; натомість зростає значення тієї спеціалізації, що склалася унаслідок конкурентної боротьби останніх десятиліть.

Розвиток процесів міжнародної кооперації у формі регіоналізації веде до якісних змін в організації безпосередньо процесу виробництва, уявленнях про характер і кордони національних господарських механізмів. Так, багатовікова еволюція економічного співробітництва в Європі від простого обміну між різнонаціональними кооперантами до тісної інтеграції останніх десятиріч у межах Союзу, привела до нового типу міжнаціональних економічних зв'язків, нового уявлення про макрорівень загальноструктурного регулювання і навіть нового рівня суб'єктності міжнародної кооперації виробництва, що репрезентує сама багатонаціональна система ЄС. Останнє ж, зі свого боку, є об'єктивною передумовою подальшого розвитку міжнародної кооперації, інтернаціональних тенденцій у світовому масштабі.

Таким чином, виникає специфічна ситуація, що навіть приводить до філософського висновку: наближення міжнародної кооперації до, так би мовити, абсолютного стану свого розвитку, пов'язаного зі скасуванням митних бар'єрів, кордонів узагалі і більш вільним переміщенням робочої сили й капіталів тощо, скасовує основні її принципи, самі ознаки «міжнародності» щодо рівня господарювання. Відтоді якщо вже й вживати термін «міжнародна кооперація», то лише умовно, нарівні з такими, як «супернаціональна», «наднаціональна» тощо система кооперації.

Важливими орієнтирами для України, а також прикладами того, яким чином регіоналізм відіграє роль засобу національної політики, і навіть глобально-конкурентної боротьби, є намагання створити великі міжнародні інтеграційні об'єднання. Такі утворення виникають на базі спільних інтересів і вже існуючих ринкових інститутів країн, які належать до Західної і Центральної Європи, Північної Америки й Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Справді, протягом другої половини ХХ ст. відбувалися активні об'єднувальні процеси на європейському континенті, яким протягом останніх десятиліть своєрідну геополітичну конкуренцію становили інтеграційні хвилі у Новому Світі та з участю Азійських тигрів. Щоправда, світова фінансова криза 1997–1998 рр., яка за своєю географічною локалізацією може значною мірою вважатися азійською, значно пригальмувала інтеграційні зусилля країн АТР. Найбільших успіхів у цій справі було досягнуто країнами-членами Європейського Союзу, які на зламі століть створили єдине і в основному уніфіковане ринкове середовище з вільним переміщенням товарів, ресурсів і факторів виробництва.

Саме ці успіхи стали стимулом для країн Північної Америки до активізації інтеграційних процесів, які спочатку охопили Сполучені Штати, Канаду й Мексику. Однак зараз стоять завдання створення трансамериканського угруповання, до якого мають увійти і країни на південь від Мексики, включаючи всю Південну Америку.

Процеси регіоналізації є прикладом того, як під час суспільного розвитку відбувається інтеграція об'єктивних і суб'єктивних чинників, як одні передумови інтеграції реалізуються на практиці, а інші – ні. Причини цього далеко не завжди пояснюються економічною логікою, а містяться у сфері етнокультурних цінностей, політичних, психологічних мотивів. Частково саме це пояснює, чому не все так просто із вибором моделей регіоналізації або геоекономічних векторів інтеграції складається в Україні.

Показовим є збільшення інтересу до співробітництва й подальшого зближення з Євросоюзом, яке відбувається на тлі зниження проросійських акцентів і розчарування в потенційно важливих, але так і не реалізованих ідеях створення нових інтеграційних проектів. Це розчарування стосується передусім проектів співробітництва між країнами чорноморського басейну, яке, як раніше очікувалось, могло набути високоінтегративних форм. Не

було реалізовано й планів створення так званої Балто-Чорноморської дуги із запровадженням спільних механізмів митного, узагалі міжнародно-торговельного регулювання. Як і в попередньому випадку, потенційні учасники співробітництва відчули потужні гравітаційні впливи з боку інших центрів інтеграційного притягання, передусім Євросоюзу.

Разом з тим, якщо подивитися на ситуацію в більш загальному контексті, можна констатувати таке. Сучасний розвиток процесів регіоналізації (а певною мірою це стосується і глобалізації) породжує і таке своєрідне явище, як поступове зникнення самого предмета, або субстанції, зовнішньоекономічної діяльності. Адже ті господарські, торговельні контакти, які раніше підпадали під дію інструментів міжнародного регулювання, відтепер стають об'єктом взаємодії всередині певних блоків, угруповань або спільних режимів. Відтак джерело регулювання переміщується на міждержавний або навіть наддержавний рівень.

Це відбувається внаслідок того, що національні держави добровільно відмовляються від певної частини суверенітету (передусім в економічній сфері), а саме від багатьох інструментів регулювання (у вигляді митних стягнень, кількісних обмежень зовнішньої торгівлі та ін.). Оскільки відповідні права й обов'язки передаються (делегуються) спільним органам влади й управління при фактичній ліквідації кордонів, колишні зовнішньоекономічні зв'язки змінюють свій характер і по суті починають бути внутрішніми господарськими контактами в межах єдиного ринкового простору.

Регіоналізація до певної міри суперечить глобалізації, оскільки передбачається запровадження особливого обмежувального режиму стосовно країн, які не беруть участі в тих чи інших інтеграційних проектах. Наприклад, так було тоді, коли уніфікація зовнішньоторговельних режимів країн ЄС і перехід на єдину систему тарифного й нетарифного регулювання інколи призводили до часткового погіршення торговельних умов для третіх країн. Це траплялося в тих випадках, коли попередні національні торговельні тарифи були нижчими, а загальні режими – ліберальнішими за ті, що їх замінили.

Водночас регіоналізація може розглядатися як своєрідний локомотив глобалізації, її каталізатор і прискорювач. Адже регіоналізація означає сукупне збільшення обсягів міждержавної торгівлі, усунення численних національних обмежень, зменшення кількості інститутів, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність. І це повністю відповідає параметрам глобалізації та є її практичними інструментами.

Таким чином, можна констатувати дуалістичність та інколи суперечливість сучасних інтеграційних процесів. Однак у них можна помітити й спільні риси. Головне тут – збільшення як абсолютних обсягів світової торгівлі й руху капіталів, так і відносних показників міжнародного обміну стосовно валового виробництва у світі. Останнє знаходить своє вираження в зростанні відкритості економік, у збільшенні тих секторів

виробництва й споживання окремих країн, які опосередковуються міжнародним співробітництвом. Інакше кажучи, усе більша частина виробленої продукції підлягає вивезенню за рубіж, тоді як збільшується частка завезених товарів споживання.

### **Контрольні запитання за темою**

1. У чому полягає дуалістичність сучасних інтеграційних процесів?
2. Чому в сучасному світовому господарстві домінують тенденції регіональної економічної інтеграції?
4. Охарактеризуйте розвиток торговельно-економічних відносин України з країнами Європи на сучасному етапі.
5. У чому полягають завдання й умови європейської інтеграції України?
6. Визначіть сучасні інтеграційні пріоритети України.
7. Яке значення має інтернаціоналізація у функціонуванні сучасного світового господарства?
8. У чому полягає суть процесу глобалізації? Якими є його характерні риси?
9. Визначіть основні форми економічної глобалізації.
10. Назвіть та охарактеризуйте глобальні проблеми сучасної світової економіки.
11. Якою є міжнародна економічна орієнтація України у сфері міжнародного співробітництва стосовно вирішення глобальних проблем?

### **Література за темою**

1. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
2. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
3. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Багрова, І. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / І. В. Багрова, О. О. Гетьман, В. Є. Власюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 384 с.
2. Балаева, А. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития [Текст] / А. Балаева, М. Предводителя // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 3. – С. 23–28.
3. Бестужева, С. В. Глобалізація та світова фінансова криза: прогнозована реальність [Текст] / С. В. Бестужева // Економічний простір : зб. наук. пр. – № 22/1. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2009. – С. 78–85.
4. Бестужева, С. В. Дослідження економічної сутності експорту [Текст] / С. В. Бестужева // Ринкова трансформація економіки : зб. наук. пр. – Х. : ХІБМ, 2009. – Вип. 11. – С. 104–108.
5. Грошово-кредитна політика в Україні [Текст] / В. С. Стельмах, Н. І. Гребенюк, А. О. Єпіфанов, В. І. Міщенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, КОО, 2008. – 421 с.
6. Козак, Ю. Г. Міжнародні стратегії економічного розвитку [Текст] : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Ю. І. Єхануров, В. В. Ковалевський. – К. : Центр навч. л-ри, 2010. – 353 с.
7. Кухарська, Н. О. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / Н. О. Кухарська, С. К. Харічков. – Х. : Одісей, 2011. – 456 с.
8. Лук'яненко, Д. Г. Міжнародна інвестиційна діяльність [Текст] : підруч. / Д. Г. Лук'яненко – К. : КНЕУ, 2008. – 367 с.
9. Міжнародна економіка [Текст] : навч. посіб. / Ю. Г. Козак, Ю. В. Макогон, Д. Г. Лук'яненко та ін. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Центр навч. л-ри, 2009. – 672 с.
10. Черенков, В. Международный маркетинг [Текст] : учеб. пособие / В. Черенков. – СПб. : Знание, 1998. – 400 с.
11. Новицький, В. Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : підруч. / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
12. Бестужева, С. В. Міжнародна економічна діяльність України [Текст] : навч. посіб. / С. В. Бестужева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2010. – 212 с.
13. Циганкова, Т. М. Міжнародна торгівля [Текст] : навч. посіб. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2001. – 488 с.
14. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>, вільний. – Назва з екрана.
15. Митний кодекс України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>, вільний. – Назва з екрана.
16. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>, вільний. – Назва з екрана.

17. Конституція України [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>, вільний. – Назва з екрана.

18. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: [http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981\\_049](http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_049), вільний. – Назва з екрана.

19. Про режим іноземного інвестування [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>, вільний. – Назва з екрана.

20. Про стандартизацію [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>, вільний. – Назва з екрана.

21. Про наукову і науково-технічну діяльність [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/848-19/page>, вільний. – Назва з екрана.

## ЗМІСТ

|                                                                                                                          |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Вступ.....                                                                                                               | 3  |
| 1 Суть і особливості міжнародної економічної діяльності.....                                                             | 4  |
| 1.1 Визначення міжнародної економічної діяльності та її основні принципи.....                                            | 4  |
| 1.2 Відкрита економіка як основний фактор інтенсифікації розвитку міжнародної економічної діяльності.....                | 5  |
| 1.3 Платіжний баланс як показник міжнародної економічної діяльності.....                                                 | 7  |
| 2 Суб'єкти міжнародних економічних операцій в Україні.....                                                               | 11 |
| 2.1 Класифікація форм міжнародної економічної діяльності.....                                                            | 11 |
| 2.2 Класифікація суб'єктів міжнародної економічної діяльності України.....                                               | 12 |
| 3 Експорт і імпорт товарів.....                                                                                          | 17 |
| 3.1 Торгівля товарами в системі міжнародної економічної діяльності.....                                                  | 17 |
| 3.2 Суть міжнародної купівлі-продажу товарів.....                                                                        | 28 |
| 3.3 Експортна діяльність України.....                                                                                    | 31 |
| 3.4 Імпортний профіль України: загальні риси й актуальні проблеми.....                                                   | 35 |
| 3.5 Реекспорт, реімпорт, прямі й опосередковані експортно-імпортні операції.....                                         | 37 |
| 4 Особливості міжнародної торгівлі послугами в Україні.....                                                              | 41 |
| 4.1 Суть міжнародної торгівлі послугами.....                                                                             | 41 |
| 4.2 Класифікація міжнародних послуг.....                                                                                 | 44 |
| 4.3 Особливості розвитку міжнародного ринку послуг в Україні....                                                         | 46 |
| 4.4 Міжнародні послуги у сфері виробництва й кооперування.....                                                           | 53 |
| 5 Міжнародні інвестиційні, валютно-кредитні відносини України.....                                                       | 55 |
| 5.1 Суть міжнародних валютно-фінансових відносин.....                                                                    | 55 |
| 5.2 Зовнішній борг України.....                                                                                          | 58 |
| 5.3 Особливості міжнародного інвестиційного процесу в Україні...                                                         | 60 |
| 6 Україна на світових ринках праці й міжнародна трудова міграція.....                                                    | 72 |
| 6.1 Поняття міжнародної трудової міграції.....                                                                           | 72 |
| 6.2 Наслідки міжнародної трудової міграції.....                                                                          | 75 |
| 7 Міжнародний трансферт технологій та інноваційна політика в системі пріоритетів міжнародної економічної діяльності..... | 79 |
| 7.1 Сучасний стан міжнародного руху технологій.....                                                                      | 79 |
| 7.2 Макроекономічна політика України у сфері НТП.....                                                                    | 85 |
| 8 Регулювання міжнародної економічної діяльності України.....                                                            | 90 |
| 8.1 Концептуальні основи регулювання міжнародної економічної діяльності.....                                             | 90 |
| 8.2 Митне регулювання міжнародної економічної діяльності.....                                                            | 97 |

|                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| 8.3 Нетарифне регулювання міжнародної економічної діяльності.              | 101 |
| 8.4 Відносини України з міжнародними інститутами регулювання торгівлі..... | 103 |
| 9 Міжнародні комерційні операції .....                                     | 105 |
| 9.1. Суть і класифікація міжнародних комерційних операцій .....            | 105 |
| 9.2. Експортно-імпортні операції: суть і види.....                         | 106 |
| 9.3 Поняття і форми товарообмінних операцій .....                          | 108 |
| 10 Україна у світових інтеграційних і глобалізаційних процесах .....       | 117 |
| 10.1 Специфіка інтеграційних процесів .....                                | 117 |
| 10.2 Сучасна геоекономічна модель України .....                            | 120 |
| 10.3 Економічна інтеграція .....                                           | 124 |
| 10.4 Глобалізація і регіоналізація .....                                   | 125 |
| Бібліографічний список.....                                                | 132 |

Навчальне видання

**Ревенко Даніїл Сергійович  
Либа Василь Олексійович**

## **МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ**

Редактор О. Ф. Серьожкіна

Зв. план, 2016

Підписано до видання 31.05.2016.

Ум. друк. арк 7,7. Обл.-вид. арк. 8,63. Електронний ресурс

---

Видавець і виготовлювач

Національний аерокосмічний університет ім. М. Є. Жуковського

«Харківський авіаційний інститут»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

<http://www.khai.edu>

Видавничий центр «ХАІ»

61070, Харків-70, вул. Чкалова, 17

[izdat@khai.edu](mailto:izdat@khai.edu)

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції сер. ДК № 391 від 30.03.2001

